

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة منتوري - قسنطينة  
كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير  
قسم علوم التسيير

## محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر

دراسة حالة الجزائر

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير  
فرع الإدارة المالية

تحت إشراف:  
أ. د. عبد الوهاب شمام

إعداد الطالب:  
عمار زودة

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم و اللقب	الرتبة	الجامعة	الصفة
د. عبد الفتاح بوخمحم	أستاذ محاضر	جامعة منتوري - قسنطينة	رئيسا
د. عبد الوهاب شمام	أستاذ التعليم العالي	جامعة منتوري - قسنطينة	مقررا
د. مبارك بوعشة	أستاذ محاضر	جامعة منتوري - قسنطينة	عضوا
د. كمال مرداوي	أستاذ محاضر	جامعة منتوري - قسنطينة	عضوا

السنة الجامعية: 1428/1429هـ. 2008/2007 م

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

وَمَا تَوْفِیْقِیْ اِلَّا بِاللّٰهِ عَلَیْهِ  
تَوَكَّلْتُ وَاِلَیْهِ اُنِیْبُ "

صَدَقَ اللّٰهُ الْعَظِیْمُ

الإهداء.

الشكر والتقدير.

---

---

## شكر و تقدير:

أحمد الله على جزيل نِعَمَائِهِ، وأشكره شكر المعترف بِمِنِّهِ و آلائِهِ، وأصلي و أسلم على صَفْوَةِ أنبيائه، وعلى آله وصحبه و أوليائه.

أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ الفاضل الذي تشرفت بقبوله الإشراف على هذا العمل وتقديمه لنا النصح والتوجيه الدكتور عبد الوهاب شمام .

كما لا يفوتني أن أتوجه بالتحية والشكر إلى كافة أساتذة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة منتوري قسنطينة، وأخص بالذكر كل أساتذتي المحترمين الذين تلقيت عنهم مبادئ البحث العلمي، عبر كامل مشواري الدراسي الجامعي،- منهم الأساتذة: رئيس الدفعة الدكتور عبد الحق بوعتروس، عبد الحفيظ لرقم، بلعيد بعلوج، نور الدين زعيبط، ...

دون أن أنسى شكري للأساتذة أعضاء لجنة المناقشة، والأساتذة صليحة بن عاشور، و المدرسين والخبراء العاملين أجنب ووطنيين المؤلفين للكتب التي اعتمدها كمراجع لإنجاز هذه الدراسة ، فقد كان لي حظ أن أطلع على عصارة فكرهم ونتائج طول تجربتهم وألتمس خطى دربهم .

والحمد لله من قبل ومن بعد .

إهداء

لك الحمد ربي على عظيم فضلك وكثير عطائك.

إنه لا يسعني في هذه اللحظات التي لعلني لا املك أغلى منها أن اهدي ثمرة هذا

العمل المتواضع إلى:

- إلى ضياء قلبي ونور بصري، محمد صلوات الله وسلامه عليه.
- فضاء المحبة وبحر الحنان، ریحانة الدنيا وبهجتها: أمي الغالية حفظها الله.
- الذي علمني أن الحياة كفاح ونضال، أبي العزيز حفظه الله.
- الأعمدة التي أظل أرتكز عليها للصمود: إخوتي، و أخواتي.
- المعادلة التي ترسم منحى حياتي: أصدقائي و زملائي في الجامعة؛  
و إخواني من القادة في الحركة الكشفية.
- إلى كل الذين عرفناهم من قريب أو بعيد.
- إلى من فتح هذه الوريقات وتصفحها بعدي.

# فهرس المحتويات

---

---

فهرس المحتويات:

الصفحة	البيان
[ أ - ل ]	المقدمة.
[ 2 - 60 ]	الفصل الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر.
2	تمهيد:
3	المبحث الأول: المفاهيم الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر.
3	1. تعريف الاستثمار الأجنبي.
3	2. الاستثمار الأجنبي غير المباشر.
4	3. الاستثمار الأجنبي المباشر.
6	4. التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر.
9	5. الاستثمار الأجنبي المباشر و تداعيات العولمة.
11	المبحث الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.
11	1. تصنيف بهرمان BEHRMAN.
12	2. تصنيف أبو قحف عبد السلام.
18	3. تصنيف Charles Oman وآخرون.
20	المبحث الثالث: مؤسسة الاستثمار الأجنبي المباشر.
20	1. تعريف مؤسسة الاستثمار الأجنبي المباشر.

23	2. سمات الشركات المتعددة الجنسيات
24	3. إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات
32	4. الإدارة المالية في الشركات متعددة الجنسيات.
34	5 مصادر تمويل الشركات متعددة الجنسيات.
35	المبحث الرابع: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة.
36	1 . الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر.
41	2. الآثار الايجابية للاستثمار الأجنبي المباشر.
60	خلاصة.

[120-62]	الفصل الثاني: تدويل الشركات والنظريات والمحددات المفسرة لقرار الاستثمار الأجنبي المباشر.
----------	--

62	تمهيد:
63	المبحث الأول: مفهوم ومؤشرات تدويل الشركات الأجنبية.
63	1. مفهوم تدويل الشركات.
64	2. النماذج المفسرة لمراحل تدويل الشركات.
75	المبحث الثاني: النظريات المفسرة لتوجيه لقرار الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الخارج.
75	1. نظرية التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر.
79	2. نظرية عدم كمال السوق La théorie des marchés imparfaits.
83	3. نظرية دورة حياة المنتج / المنتج الدولي.

87	4. نظرية الموقع .
88	5. النظرية الانتقائية.
89	6. نظرية المدرسة اليابانية.
91	المبحث الثالث: المحددات المكانية في الواقع العملي الموجه لقرار تحرك الاستثمار الأجنبي المباشر
91	1. المحددات الاقتصادية.
97	2. المحددات السياسية.
99	3. المحددات القانونية والتنظيمية.
110	المبحث الرابع: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بضمان الاستثمار الأجنبي المباشر.
110	1. القواعد الإرشادية للبنك الدولي بشأن معاملة الاستثمارات الأجنبية.
112	2. الاتفاقيات الثنائية les traités bilatéraux d'investissement .
114	3. الاتفاقيات متعددة الأطراف في إطار المنظمة العالمية للتجارة.
118	4. مشروع الاتفاق متعدد الأطراف حول الاستثمار (MAI).
120	خلاصة

[184-122] الفصل الثالث: محسنات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، وحجمه وجغرافيته في العالم.

122	تمهيد:
123	المبحث الأول : المؤشرات الدولية والإقليمية المحسنة لقرار الاستثمار الأجنبي المباشر.
123	1. مؤشر الحرية الاقتصادية index of economic freedom .

- 126 .2 مؤشر الشفافية corruption perception index .
- 129 .3 مؤشر الضبابية the opacity Index .
- 131 .4 مؤشر سهولة أداء الأعمال. the ease of doing business index .
- 135 .5 مؤشر العولمة "كوف" . Index of globalisation (KOF) .
- 137 .6 مؤشر إمكانية الأسواق الناهضة. the possibility of emerging markets index .
- 140 .7 مؤشر جاهزية البنية الرقمية . Networked Readiness Index .
- 142 .8 المؤشر المركب للمخاطر القطرية The Composite Country Risk Index .
- 146 .9 مؤشر التنمية البشرية Human Development index .
- 148 .10 مؤشرات دولية أخرى مختارة.
- 152 المبحث الثاني: معايير دراسة جدوى مشاريع الاستثمارات الأجنبية.
- 152 .1 التدفقات النقدية المتوقعة من المشروع الاستثماري الأجنبي.
- 158 .2 معايير دراسة الجدوى المالية للاستثمارات الأجنبية.
- 164 المبحث الثالث: تحليل حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا وعربيا.
- 164 .1 حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم.
- 176 .2 واقع الاستثمارات العربية البينية والاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية.
- 184 خلاصة:

[186-250]

الفصل الرابع: مناخ وواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

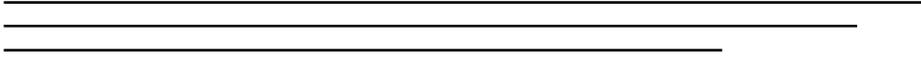
186

تمهيد:

187	المبحث الأول: خصائص البيئة الاستثمارية في الجزائر.
187	1. التطورات الاقتصادية.
197	2. الموارد والهياكل القاعدية.
199	3. التطورات الاجتماعية.
204	المبحث الثاني: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.
205	1. قبل قانون الاستثمار.
206	2. في ظل قانون الاستثمار (1993 - 2003).
210	3. غياب الاستقرار السياسي.
211	4. وضعية سوق الأوراق المالية (البورصة).
211	5. غياب سياسة وبرامج خصوصية واضحة ومستمرة.
214	6. عدم توفير المعلومة ومشكلة الحصول عليها.
214	المبحث الثالث: تطور الإطار القانوني لترقية للاستثمار في الجزائر.
215	1. قانون 90-10 المتعلق بالقرض و النقد.
218	2. المرسوم التشريعي رقم 93-12 المتعلق بترقية الاستثمارات.
221	3. الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار.
225	4. الأمر رقم 06-08 المعدل والمتمم للأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار.
230	5. الضمانات الخاصة لحماية الاستثمار الأجنبي في الجزائر.
234	المبحث الرابع: تقييم وتحليل حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

234	1. تحليل حجم وتطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.
239	2 . تحليل حجم وتطور الاستثمارات العربية البينية في الجزائر.
241	3. حصيلة الاستثمارات الأجنبية حسب برنامج الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار .ANDI
241	4. أهم الدول الأجنبية المستثمرة في الجزائر.
243	5. نصيب القطاعات الاقتصادية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
244	6. تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر من خلال مؤشرات دولية مختارة.
250	خلاصة:
[257-252]	الخاتمة.
[266-259]	قائمة المراجع.
[271-268]	قائمة الجداول و الأشكال.
[283-273]	الملاحق.
[289-285]	الملـخصات

# المقدمة



## المقدمة:

يشكل الاستثمار الأجنبي المباشر أحد المتغيرات المؤثرة في تطور البلدان ونموها ومؤشر على انفتاح الاقتصاد وقدرته على التعامل والتكيف مع التطورات العالمية، في ظل سيادة ظاهرة العولمة وزيادة التحول نحو آلية السوق وسيطرة الشركات المتعددة الجنسية على حركة السلع والخدمات، وانفتاح الأسواق وزيادة حجم التدفقات المالية.

إن البلدان النامية وبسبب الظروف الاقتصادية وقلة مواردها المالية، نتيجة ضيق قاعدة صادراتها وانخفاض معدلات الادخار المحلي دون مستوى الاستثمار المخطط الذي يعرف بفجوة المدخرات المحلية، وانخفاض معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي وصعوبة توظيف الفوائض الاستثنائية في مشروعات ذات أبعاد تنموية مستدامة، تسعى إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر ( Foreign Direct Investment ) وتحفيزه للمساعدة في توسيع قاعدة الاقتصاد وزيادة الإنتاجية، حيث يشكل هذا الاستثمار أفضل ما هو متاح من مصادر التمويل الخارجية، إذ في الوقت الذي يتعاطم حجمه أخذت كافة الأشكال لتدفق رؤوس الأموال للبلدان النامية في التراجع، وعلى الرغم من تباين وجهات النظر حول مدى أهمية وفعالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة، توالى الأطروحات التي حاولت تفسير ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال جدواها على الاقتصاديات المضيفة، أين أجمع معظم باحثي واقتصاديي الدول النامية، في إفريقيا وآسيا، وأمريكا اللاتينية، على الدور الخطير والأثر السلبي للاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات هذه الدول، لكن الاتجاه المذهبي، والسياق الإيديولوجي، والطرح التاريخي، في دراسة ومناقشة الموضوع، وكذا الآثار المترتبة عنه جرّد نتائج هذه الدراسات من قيمتها العلمية الكافية، وحجب الضوء عن معاناة وتقييم الجوانب الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر، لذلك أضحي موضوعيا ومنهجيا ضرورة طرق موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر لا من زاوية الانتقاد والمعارضة وكفى، بل من زاوية تحديد وتحليل ما يمكن أن تجنيه وتحققه الدول النامية من هذا الاستثمار فيما إذا أحسنت توجيهه في تحقيق بعض من أهدافها الخاصة بتنميتها الاقتصادية المنشودة.

وقد تبين أن العديد من الشواهد الواقعية، تفيد بإمكانية مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في المديين المتوسط والطويل، وفق شروط موضوعية في تحقيق معدلات نمو مستهدفة، وقابلة للاستمرار، ذلك لما يجسده من علاقات وروابط قوية بين البلد المضيف والاقتصاد العالمي، كما يمكن أن تتجاوز هذه الروابط مجالات

التكامل المالي، وحركة عناصر الإنتاج، إلى الإسهام في زيادة الأصول غير المنظورة، والمتمثلة أساساً في تعميق مفهوم تقليص نفقات الإنتاج عن طريق اقتصاديات الحجم، ونقل التكنولوجيا، وتوريث نظم التسيير المتقدمة، وترقية أداء العنصر البشري، وتحفيز النشاط التصديري، ودعم القدرات التنافسية. كما أعطى الاستثمار الأجنبي المباشر دفعة هامة لمسيرة التكامل العالمي، من خلال المساهمة في ربط أسواق رأس المال، وأسواق العمل، وزيادة الأجر، وإنتاجية رأس المال في الدول المضيفة، و مع نشوء شبكة عالمية من الروابط المتعددة، زادت حركة التجارة بشدة، كما تبنت الشركات المتعددة الجنسيات استراتيجيات ذات طابع عالمي متزايد للاستفادة من الوفرة الناجمة عن التخصص وتوزيع الأنشطة.

هذا وتلعب الشركات المتعددة الجنسية دور القناة الرئيسية في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة حول العالم، وذلك من خلال عمليات الاندماج مع الشركات والمؤسسات الإنتاجية في الأقطار (الدول) الأخرى أو الاستحواذ عليها، وتتبع كبريات الشركات متعددة الجنسيات أو عبر الوطنية للدول المتقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي واليابان باعتبارها موطن 85 شركة من أصل المائة الشركات الرائدة في العالم سنة 2004، حيث تشير بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD، والخاصة بالتوزيع الجغرافي للشركات المتعددة الجنسية أن عددها يقدر بنحو 77000 شركة أم وأكثر من 770000 فرع أجنبي سنة 2005.<sup>1</sup>

ورغم أن العديد من الدول النامية التي تقدم التسهيلات والامتيازات والضمانات أو التسهيلات الجمركية، المالية والإدارية، نجد أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر، مقاساً على سبيل المثال بعدد الشركات أو الاستثمار في المشروعات الأجنبية فيها محدوداً للغاية، وهذا يعني أنها لم تستفد من التوسع الهائل للاستثمارات الدولية، مما يعني أن جاذبية الدول المضيفة لا تتوقف فقط على أنواع الحوافز والضمانات المقدمة للمستثمرين الأجانب، بل إن عوامل أخرى قد تلعب دوراً أكثر تأثيراً على حجم ومدى استقرار تدفق هذه الاستثمارات، فالاستقرار السياسي وحجم السوق ومدى توافر الموارد المادية والبشرية بها ومناخ وأشكال الاستثمار المقامة، إضافة إلى المحددات الخارجية التي تؤثر في مسار وقرار الاستثمار لدى الشركات المتعددة الجنسية، كل هذا يطلق عليه "بمناخ الاستثمار"، وحسب تعريف المؤسسة العربية لضمان

<sup>1</sup> - الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006، الأمم المتحدة، نيويورك - جنيف، 2006، ص 9.

الاستثمار ينصرف تعبير مناخ الاستثمار إلى " مجمل الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية، وتأثير تلك الأوضاع والظروف سلبا وإيجابا على فرص نجاح المشروعات الاستثمارية، وبالتالي على حركة وقرارات توجيه الاستثمارات، وهي تشمل الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية، كما تشمل الأوضاع القانونية والتنظيمات الإدارية. وتلاحظ المؤسسة أن هذه العناصر عادة ما تكون متداخلة ومتراطة، بعضها ثابت أو شبه ثابت، إلا أن غالبيتها ذات طبيعة متغيرة، ومن ثم فهي تؤثر وتتأثر ببعضها البعض، مما يخلق بالتفاعل مرة وبالتداعي مرة أوضاعا جديدة بمعطيات مختلفة تترجم في محصلتها إلى محددات جذب أو نوازع طرد للرأس المال الأجنبي"<sup>1</sup>.

في هذا السياق تم تطوير العديد من النظريات لدراسة قرار الاستثمار الأجنبي المباشر بهدف استكشاف أهم العوامل المحددة له والتي تؤثر في مساره لدى الشركات المتعددة الجنسية. وكان اللورد "كيتز" الاقتصادي الإنجليزي الشهير، أول من لفت الأنظار إلى وجود قرار مستقل يختص بالاستثمار على مستوى الاقتصاد التجميعي، وأن هذا القرار يعتمد على مفهوم الكفاءة الحدية لرأس المال على أنها معدل الحسم الذي من شأنه أن يساوي بين القيمة الحاضرة للتدفقات السنوية المتوقعة للعائد من الاستثمار، وبين سعر عرض الأصل الرأسمالي، ولاحظ في الوقت نفسه أن التوقعات المستقبلية للعائد السنوي في الأصل الرأسمالي تتسم بقدر كبير من عدم التيقن بسبب عدم كفاية المعلومات التي تمكن من استقراء المستقبل بأي درجة من الاطمئنان، كذلك الحال بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية. أما أصحاب نظرية هيكل السوق ومن بينهم ( Vernon, Hymer, Caves ) يرون أن تحركات الشركات المتعددة الجنسية بين الدول يعود إلى أسباب هيكلية، تتعلق بطبيعة السوق الذي تعمل فيه، والذي يوصف بكونه سوق احتكار قلة، الأمر الذي من شأنه إكساب الشركات ميزة احتكارية، ويدفعها إلى تدويل نشاطها. أما رواد نظرية المنشأة ومن بينهم ( Ansof, Casson, Buckley, wells ) وغيرهم، فيرجعون قرار تدويل أنشطة الشركات المتعددة الجنسية إلى أسباب تنظيمية، نابعة من داخل الشركة ذاتها، في حين حاول فريق ثالث تفسير هذه الظاهرة تبعا لتباين الخصائص الاقتصادية والتقنية للدول، حيث تم إدماج الاستثمارات الأجنبية المباشرة ضمن نظرية التبادل الدولي.

<sup>1</sup> - المعهد العربي للتخطيط، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، جسر التنمية، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، الكويت، العدد 31، سنة 2004، ص 5.

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

ومن زاوية ميدانية، فقد أوضحت " الأنكتاد " UNCTAD أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالميا، قد شهد خلال السنوات الأخيرة عدة تذبذبات، حيث تقلص من 832.2 مليار دولار سنة 2001 إلى 617.7 مليار دولار سنة 2002، ثم إلى نحو 557.7 مليار دولار سنة 2003، ليرتفع سنة 2004 إلى نحو 710.8 مليار دولار، محققا بذلك زيادة نسبتها 27% عن سنة 2003، أما سنة 2005 فما استثمر الأجنبي المباشر الوارد عالميا للسنة الثانية على التوالي، فقد ارتفع بنسبة 29% ليصل إلى 916 مليار دولار، وكانت زيادته قد مست جميع المناطق والأقاليم الرئيسية، وبلغ في بعضها مستويات غير مسبوقة، وفي 126 من أصل 200 بلد يغطيها الأنكتاد، بيد أن التدفقات العالمية الواردة ظلت أدنى بكثير من الذروة التي بلغت في عام 2000، ومقدارها 1.4 تريليون دولار، وتعكس الزيادة الكبيرة التي سجلت مؤخرا في الاستثمار الأجنبي المباشر، على نحو مماثل للاتجاهات التي سجلت في نهاية فترة التسعينيات، ازدياد عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود ، لاسيما بين الدول المتقدمة إضافة إلى الأداء الاقتصادي القوي في العديد من الاقتصاديات النامية.

تعد الدول الصناعية الكبرى صاحبة حصة الأسد من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، حيث استضافت سنة 2005 حوالي 542 مليار دولار محققة بذلك نصيب 59% من التدفق الإجمالي الوارد عالميا، وهو ما يمثل زيادة قدرها 37% مقارنة بسنة 2004، في حين زادت التدفقات إلى البلدان النامية فبلغت أعلى مستوى لها على الإطلاق لتصل إلى 334 مليار دولار بنصيب قدره 36% من التدفق العالمي، ونصيب جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة نحو 4%، مقابل استضافة 39.7 مليار دولار من التدفقات الواردة عالميا، وتشير التقديرات إلى أن المملكة المتحدة هي أكبر متلق للاستثمار الأجنبي المباشر سنة 2005 ليصل إلى مجموع 165 مليار دولار، ثم تليها الولايات المتحدة

الأمريكية في المرتبة الثانية، ومن بين البلدان النامية حافظت كل من الصين وهونغ كونغ على تصدر القائمة، تليهما سنغافورة والمكسيك والبرازيل .

وعلى الصعيد العربي، وبناءً على تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار لسنة 2005 أشارت البيانات الأولية المتوافرة عن المصادر العربية والدولية الأخرى، لأربع عشر دولة عربية أنها استقطبت سنة 2005 حوالي 27.9 مليار دولار، مسجلة بذلك أعلى مستوى يتم رصده لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية، وقد تصدرت السعودية قائمة الدول المضيفة لهذه الاستثمارات الواردة لعام 2005، بنحو 4.6 مليار دولار وحصصة 16.5% من إجمالي الاستثمارات الواردة، تلتها المغرب بنحو 3.7 مليار دولار وحصصة 13.4%، ثم السودان بـ 3.2 مليار دولار وحصصة 11.3%.

وإدراكاً لأهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة للاقتصاديات المضيفة، تبذل الدول النامية جهوداً كبيرة لتهيئة مناخها الاستثماري، من خلال تكييف أوضاعها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، ومنح المزيد من المزايا و الحوافز، على النحو الذي يستقطب الشركات المتعددة الجنسية، ذلك أن رأس المال الأجنبي لا يتوطن إلا في البيئات الأكثر استقراراً وملائمة، وبغية استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ساد اتجاه تنافسي متصاعد بين الدول النامية، ومنها الدول العربية، بشأن تحسين بيئة أعمالها، من خلال توفير الضمانات اللازمة للمستثمر الأجنبي ضد المخاطر غير التجارية.

وحتى يُضفى على الدراسة الحالية بعداً تطبيقي يدعم أكثر النتائج المرتقب الوصول إليها، سنعتمد الجزائر باعتبارها واحدة من الدول النامية والعربية التي سعت إلى تطوير بيئتها الاستثمارية، لدراسة وتحليل واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر بها، من خلال تقييم مدى نجاعة الإجراءات المعتمدة، ذلك أن سلسلة التدابير التي باشرتها الحكومات المتعاقبة منذ مطلع التسعينيات، مستهدفة الحد من التشوهات الهيكلية، وتحقيق التوازن للمتغيرات النقدية والمالية، وتحرير أوجه النشاط الاقتصادي، وتأهيل المؤسسات الاقتصادية، وتحديث الإطار التشريعي الناظم للاستثمار، إلا أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الحالي لا يعكس الإمكانيات الكبيرة المتاحة، والفرص التي لا تزال دون الاستغلال الأمثل، مثل: القطاع الفلاحي، والقطاع السياحي، وقطاع العقارات، وقطاعي الخدمات و المعلوماتية والتكنولوجيات الجديدة، ذلك أن ثمة جملة من العوائق تؤثر سلباً على بيئة الأعمال وتطرده الاستثمارات، إلا أن عملية الكشف عن هذه العوائق تعد خطوة

ضرورة ضمن استراتيجيات تهيئة مناخ الاستثمار لرجال الأعمال الوطنيين والأجانب للمساهمة في التنمية الوطنية الشاملة.

ورغبة منا للوقوف أمام أهم المحددات المكونة للمناخ الاستثماري الجاذب لهذه الاستثمارات المباشرة، ذلك من خلال تأثيرها على قرارات رجال الأعمال الأجانب في توجيه رؤوس أموالهم إلى الخارج، وهم يفاضلون بين اقتصاديات العالم لتثميرها، حاولنا صياغة الإشكالية التالية كإطار للبحث:

## 1. إشكالية البحث:

على ضوء ما سبق، يمكننا صياغة إشكالية البحث ضمن التساؤل التالي:

ما هي المحددات الموائمة لبناء وتطوير مناخ استثمار جاذب، يسمح بالتأثير على قرارات رجال الأعمال الأجانب المتعلقة بتصدير استثماراتهم المباشرة نحو الخارج والمفاضلة بين اقتصاديات الدول المختلفة لاستضافتها؟.

ومن أجل التدقيق والإحاطة أكثر بالتساؤل السابق، سنحاول صياغة التساؤلات الفرعية التالية،

ومحاولة الإجابة عليها من خلال محتويات هذا البحث :

- ما هي أهم المفاهيم المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر ومؤسساته؟
- ما هي الآثار المحتملة للاستثمارات الأجنبية المباشرة على اقتصاديات الدول المضيفة؟
- ما هي مراحل تدويل الشركات الأجنبية، والنظريات المفسرة لدوافع هذه الأخيرة في تصدير رؤوس أموالها نحو الخارج؟
- ما هي المحددات المكانية التي تجعل رجال الأعمال الأجانب يفضلون بلد على آخر، وهم ينفذون مشروعاً جديداً أو يتوسعون في مشروع قائم؟
- بالإضافة إلى المحددات المكانية، يطلب رجال الأعمال الأجانب اليوم مقاييس أكثر مصداقية وموضوعية وشفافية ليتمكنوا من المفاضلة بين الدول واتخاذ قراراتهم، ما هي هذه المقاييس؟
- إلى أي مدى ساهمت التدابير المعتمدة في الجزائر إلى توجيه قرارات رجال الأعمال الأجانب باختيارها كموقع يستضيف استثماراتهم؟

- ما هي السبل الكفيلة لترويج الفرص الاستثمارية المتاحة في الجزائر؟.

## 2. فرضيات البحث:

يقوم البحث على فرضيات أربع أساسية:

- يختلف التأثير الإيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر من دولة لأخرى باختلاف مزايا ومقومات كل اقتصاد، إضافة إلى مدى سلامة وجاذبية المناخ الاستثماري؛

- إن المستثمر الأجنبي الذي يرغب في الاستثمار المباشر خارج بلاده يقوم بالمفاضلة بين الدول التي يرغب في الاستثمار في أي منها من حيث توافر الشروط والمتطلبات الأساسية التي تضمن سلامة استثماراته وتدقق عائداته، قبل المفاضلة أو دراسة المشروعات الاستثمارية من حيث درجة جدواها الاقتصادية والفنية وسلامتها المالية، ومعدل العائد الذي يتولد من الاستثمار فيها؛

- تتأثر قرارات تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر بمحددات " مناخ الاستثمار " في الدولة المضيفة، الذي يعني مجمل الأوضاع الاقتصادية والسياسية والقانونية والإدارية والاجتماعية، المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية؛

- قد يساهم التحسن التدريجي للأوضاع السياسية والانفراج الأمني وتطور المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر، إلى تحسن نسبي في محددات المناخ الاستثماري فيها.

## 3. أهداف البحث:

نحاول من خلال هذا البحث تحقيق الأهداف التالية:

- عرض أهم المحددات الأساسية المساعدة على بناء مناخ استثماري جاذب لرؤوس الأموال الأجنبية، والتي تجعل رجال الأعمال الأجانب يتخذون قراراتهم المتعلقة بالمفاضلة بين الاقتصاديات المختلفة لإقامة استثماراتهم؛

- عرض الجوانب النظرية والفكرية للاستثمارات الأجنبية المباشرة ومؤسساته، من خلال تحليل وتقييم مختلف الأطروحات ذات الصلة بالموضوع؛

- عرض وتحليل مراحل تدويل الشركات المتعددة الجنسيات، ودوافعها في تصدير رؤوس أموالها نحو الخارج، وذلك من خلال التطرق لمختلف النظريات المفسرة لهذه الدوافع؛
- تحليل نقاط القوة ونقاط الضعف في الاقتصاد الجزائري، مع الفرص المتاحة، والتهديدات التي تسمم مناخ الاستثمار، وتطرد الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

#### 4. أهمية البحث:

في ظل التدويل المستمر للعلاقات الاقتصادية الدولية، والاتجاه نحو تحرير الاقتصاد العالمي، ودفع عجلة التنمية الاقتصادية، وزيادة تشابك الأسواق، حظيت ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة باهتمام متزايد من قبل الاقتصاديين، وأصحاب القرار باعتبارها أحد أهم التدفقات المالية المتاحة أمام الدول النامية، بالإضافة إلى كونها من المصادر الرئيسية لتحويل التكنولوجيا، والأساليب الإدارية والتنظيمية الحديثة، والنفوذ إلى الأسواق الخارجية، وتحقيق اندماج أفضل في النظام الاقتصادي الجديد. ولهذا تعتبر دراسة طبيعة الاستثمار الأجنبي وتقييم آثاره وبحث دوافع ترقيته ومحددات جذبه في الدول النامية عموماً، وفي الجزائر على وجه الخصوص، ذات أهمية بالغة.

تعتبر الدراسة الحالية حلقة جديدة تضاف إلى سلسلة الأبحاث المقدمة في الموضوع، خاصة منها تلك التي عاجلت دوافع ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر ومحددات جذبه لاقتصاديات الدول النامية، ومدى مساهمته في تحقيق التنمية المنشودة بها.

#### 5. الدراسات السابقة:

توجد العديد من الدراسات النظرية والتطبيقية، التي حاولت تحليل ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال البحث عن المحددات الأساسية المساهمة في استقطاب هذه الاستثمارات، وقياس آثارها على الاقتصاديات المضيفة، ولقد تباينت تلك الدراسات من حيث منهجية التحليل، والنتائج التي تم التوصل إليها، وفي ما يلي أشير إلى أهم الأبحاث الأكاديمية والعلمية التي تمكنت من الإطلاع عليها:

## - دراسة طالب عوض سنة 1999.<sup>1</sup>

تناولت الدراسة معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الأردن، حيث أوضحت أن أغلبية الاستثمار الأجنبي في الأردن من جنسيات عربية، في حين تصنف استثمارات الدول الأوروبية في المرتبة الثانية، وتشير الدراسة إلى أن المستثمرين الأجانب يعتبرون أن الاستقرار السياسي والاقتصادي، هما العنصران الأكثر أهمية في قرارهم للاستثمار في الأردن، يليهما خصائص السوق المحلي، إضافة إلى القوانين والتشريعات الحكومية، وحرية تحويل رأس المال إلى الخارج، وأوصت الدراسة بضرورة تحفيز الأشكال المختلفة للاستثمار الأجنبي، خاصة المشاريع المشتركة؛

## - دراسة كمال مرداوي سنة 2003.<sup>2</sup>

تناولت الدراسة موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، مع الإشارة إلى حالة الجزائر وتوصلت إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعد حالياً أحد المصادر الأساسية في توفير رؤوس الأموال والتكنولوجيا والمعلومات والمهارات وأساليب التسيير وخبرات التسويق الحديثة، إضافة إلى مناصب الشغل، وآليات اختراق الأسواق العالمية، لذلك اتجهت الدول النامية نحو استقطاب هذا الاستثمار واحتضان مؤسساته الفاعلة، معتمدة في ذلك على سياسات الانفتاح وبرامج الخصخصة وإجراءات الإصلاح والتحفيز. وأكدت الدراسة أن لخصائص الدول النامية، أو لمزايا موقعها النوعية، أثراً واضحاً على مدى استقطابها للاستثمارات الأجنبية المباشرة، فبقدر ما كانت مزايا الموقع مهمة، بقدر ما زادت القدرات التفاوضية للدول النامية المستقطبة، وبقدر ما شجع ذلك الشركات المتعددة الجنسية على عدم التنازل أو الاستغناء عن هذه المواقع المميزة، وبالتالي على المساهمة في تحقيق بعض من أهداف تنميتها المنشودة .

لقد تأكد بالنسبة للجزائر، رغم جهود التحفيز وإجراءات تهيئة بيئة الاستثمار في الجزائر، لا يزال حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية إليها ضعيفاً ومحدوداً مقارنة بحجم ما هو موجه منها إلى دول الحوار. لذلك، ومن أجل تدعيم بيئة الاستثمار في الجزائر وترقية الاستثمار الأجنبي المباشر أضحت ضرورياً، من وجهة نظر الدراسة الحالية: - تغيير ذهنيات وسلوكيات ومواقف الفاعلين على مستوى مراكز اتخاذ القرار

<sup>1</sup> - طالب عوض، معوقات الاستثمار الأجنبي في الأردن، رسالة دكتوراه غير منشورة، ورد ملخص عنها في مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، العدد 76، أفريل 1999، ص- ص: 6-36.

<sup>2</sup> - كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المختلفة - حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة منتوري قسنطينة، 2004.

ومواقع التنفيذ، دون إهمال نقابات العمل المؤثرة، وإقناعهم بأن القطاع الخاص المحلي أو الأجنبي ليس مصدرا للغنى تنهب وتبتز منه الأموال بطرق ملتوية غير مشروعة، كما أنه في المقابل ليس أداة لاحتكار الخيرات، وإنما هو وسيلة تفعيل للاقتصاد وتنمية للموارد وتكوين لثروة المجتمع - إزالة العبء الإداري والبيروقراطي الذي كثيرا ما أعاق أداء المتعاملين الاقتصاديين، وجعل الإدارة في مختلف مستوياتها، في خدمة المؤسسات الاقتصادية المحلية والأجنبية - إعادة هيكلة وإصلاح القطاع المالي والمصرفي - إصلاح النظام الجبائي وتخفيف العبء الضريبي المفروض على مؤسسات الأعمال، وجعل التحفيز الضريبية قاعدة وليس استثناء يستفاد منها فقط في حالات خاصة - تحسين القاعدة الهيكلية وتطوير هياكلها وتدعيم ما أنجز منها، وجعلها في خدمة التنمية الاقتصادية من خلال تمكينها من أن تكون أقدر مما هي عليه الآن على تسهيل عمل المستثمرين المحليين والأجانب، وأيضا من خلال توفر الاستقرار الأمني والسياسي، من شأنه أن يجعل الجزائر سوقا ذات مزايا نوعية لا تقل أهمية عن دول الجوار.

#### - دراسة محمد قويدري سنة 2004.<sup>1</sup>

أوضحت الدراسة أن الاستثمار الأجنبي المباشر يشكل أفضل الصيغ التمويلية الأجنبية المتاحة للدول النامية، إذ بواسطته يمكن تحويل التكنولوجيا، وترقية أداء العنصر البشري، والاستفادة من طرائق التسيير والتنظيم المتقدمة، فضلا عن إمكانية النفاذ إلى أسواق التصدير الأجنبية. وخلصت الدراسة إلى أن الجزائر برغم الفرص الاستثمارية المتاحة، إلا أن حجم الاستثمارات الأجنبية الحالية لا يعكس الإمكانيات الكبيرة المتاحة، إذ الأمر يتطلب إستراتيجية ترويجية، تركز على بناء الانطباع، وتوليد الاستثمار، وخدمة المستثمر، إلى جانب الاستعانة بميثاق الترويج الدولية والإقليمية، وتفعيل دور التمثيل الخارجي للتشهير بالفرص الجديرة بالاستثمار؛

#### - دراسة أحمد جاد كمال سنة 2004.<sup>2</sup>

تمثل الهدف الأساسي لهذه الدراسة في الوصول إلى المحددات الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر في مصر، مستفيدة بذلك من الأدبيات الحديثة التي اهتمت بدراسة الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته في الدول

<sup>1</sup> - محمد قويدري، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة و آفاقها في البلدان النامية - مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005/2004.

<sup>2</sup> - أحمد جاد كمال، نموذج قياس محددات الاستثمار الأجنبي في مصر، جسر التنمية، مجلس الوزراء - مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مصر، أكتوبر 2004، ص 3.

النامية، وتوصلت الدراسة إلى أن التغيير في الناتج الحقيقي وهو ما يعبر عن موقف وصلابة الاقتصاد الكلي والانفتاح التجاري لهما تأثير موجب ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، بينما كان تأثير التغيير في سعر الصرف الاسمي، والتقلبات في معدلات الفائدة سالب ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر القطاعي إلى مصر ، وبالتالي فإن كل العوامل العالمية (عوامل الدفع) والعوامل المحلية (عوامل الجذب) تعتبر مهمة في تحديد تدفقات هذه الاستثمارات إلى مصر.

## 6. نطاق البحث:

فقد تركزت الدراسة على فترة التسعينيات من القرن العشرين إلى غاية سنة 2005، لكونها الفترة التي شهدت نموا كبيرا في حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة الواردة لاقتصاديات العالم بصفة عامة ، والدول النامية والعربية بصفة خاصة، والجزائر بصفة أخص، إلا أنه يمكن أن نستعين ببعض الإحصائيات والمؤشرات المتحصل عليها والمتعلقة بسنة 2006، والهدف من ذلك هو جعل الدراسة أكثر حداثة، ولكن بالموازاة أن لا تأثر هذه الإحصائيات على جانب المقارنة في الدراسة.

## 7. منهج وأدوات البحث:

سعيًا للإجابة على الإشكالية المطروحة سلفا، واختبار مدى صحة الفرضيات المقدمة، قد استعان الباحث بالمنهج الوصفي التحليلي في عرض وتفسير أبعاد محددات ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، ودوافع المفاضلة بين بيئة الاقتصاديات المختلفة من طرف رجال الأعمال الأجانب، بالإضافة إلى اعتماد المنهج المقارن أحيانا رغبة في تحليل ومقارنة تجارب الدول، التي توافرت عنها البيانات، في استقطاب هذا النوع من الاستثمارات.

أما الأدوات المستخدمة في البحث، فقد ارتكزت على المصادر والمراجع الأساسية الخاصة بالموضوع، بالإضافة إلى الاستعانة بالرسائل العلمية، والدوريات والتقارير التي تصدرها هيئات دولية وعربية، والملتقيات، والندوات العلمية، والمراجع والمواقع الإلكترونية ذات الصلة بالبحث.

## 8. هيكل البحث:

انطلاقاً من طبيعة إشكالية البحث وفرضياته، والأهمية والأهداف المرجوة منه، وبناءً أيضاً على الدراسات السابقة المطّلع عليها، كان لزاماً أن نعتد في تنظيم هيكل البحث وفق فصول أربعة أساسية، على النحو التالي:

**الفصل الأول،** وقد أعد للتطرق لأهم المفاهيم الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر ومؤسساته، وأبرز آثاره على اقتصاديات الدول المضيفة، حيث سيتم تقسيمه إلى أربعة مباحث. نتناول ضمن صفحات المبحث الأول المفاهيم الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال عرض لبعض التعاريف الصادرة من هيئات ومؤسسات عالمية، واقتصاديين بارزين، إلى جانب تطوره التاريخي وتداعيات العولمة عليه؛ أما المبحث الثاني سيخصص لعرض مختلف الأشكال التي يمكن أن يظهر عليها الاستثمار الأجنبي المباشر معتمدين في ذلك على عدة تصنيفات؛ أما المبحث الثالث أعد للتعرف على مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تعريفها وأشكالها، سماتها، وإستراتيجياتها وإدارتها، بالإضافة إلى مصادر التمويل الدولية؛ أما المبحث الرابع مخصص لدراسة وتحليل الأعباء والمزايا التي يجسدها تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة.

**أما الفصل الثاني،** فقد خص للبحث في وصف وتحليل النظريات والمحددات المكانية الموجهة لقرارات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث سيشمل الفصل أيضاً على أربعة مباحث يأتي مضمونها على النحو التالي، المبحث الأول لدراسة مفهوم ومؤشرات تدويل الشركات الأجنبية من خلال عرض لأهم النماذج التدويلية، أما المبحث الثاني لدراسة و عرض أهم النظريات المفسرة لمحددات ودوافع الشركات المتعددة الجنسية في تصدير استثماراتها المباشرة نحو الخارج وكذلك المفاضلة بين الاقتصاديات المضيفة لها؛ أما المحددات المكانية الموجهة لقرارات رجال الأعمال الأجانب المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر، والمساعدة على بناء المناخ الاستثماري الملائم بالنسبة للدول المضيفة، التي ظهرت في الواقع العملي، فسيتم تناولها من خلال المبحث الثالث؛ ليأتي المبحث الرابع لعرض من خلاله أهم الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال صياغتها وإقرارها لأطر قانونية تنظم العلاقة بين مختلف الأطراف.

أما **الفصل الثالث**، قد أعد في البحث على محسنات قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر، وحجمه وجغرافيته في العالم، من خلال ثلاثة مباحث ستأتي على النحو التالي: المبحث الأول يعرض مختلف المؤشرات الدولية والإقليمية المحسنة لقرارات رجال الأعمال الأجانب من خلال قياس جاذبية بيئة الأعمال في الدول، والتي تساعد أيضا المسؤولين المحليين لترشيد قراراتهم لبناء وتوفير مناخ استثماري جذاب يسمح بتحسين موقعها وترتيبها ضمن هذه المؤشرات؛ أما المبحث الثاني فخصص للبحث في مختلف المعايير الكلاسيكية المعتمدة في دراسة الجدوى المالية والاقتصادية للمشاريع الاستثمارية الأجنبية في بيئة الأعمال المضيفة؛ ليأتي المبحث الثالث ليتم من خلاله تحليل حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، وفي الدول العربية بصفة خاصة.

وفي الأخير أعد **الفصل الرابع**، لتحليل مناخ وواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، من خلال أربعة مباحث، حيث سيتضمن المبحث الأول دراسة خصائص البيئة الاستثمارية في الجزائر من خلال التطورات الاقتصادية والاجتماعية الحاصلة، والبنية التحتية؛ أما المبحث الثاني فيتناول أهم معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر؛ في حين سيشمل المبحث الثالث مراحل تطور الإطار القانوني لترقية الاستثمار الخاص في الجزائر؛ أما المبحث الرابع فخصص لتحليل وتقييم حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، ومقارنته بنظيره من بعض دول شمال إفريقيا.

## 9. صعوبات البحث:

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

- تباين في الأرقام الصادرة عن الهيئات الدولية والإقليمية، وتلك الصادرة عن الدوائر الرسمية الوطنية، مما جعل الباحث يعتمد أسلوب التوفيق والترجيح في اقتباس هذه الأرقام؛
- إن طبيعة السرية التي تصبغ العديد من العقود الاستثمارية الأجنبية، حالت دون تحليل واف لواقع وآفاق نشاط الشركات المتعددة الجنسية في الجزائر، خاصة تلك العاملة في قطاع المحروقات؛
- عدم وجود مصادر لقواعد بيانات عن الاقتصاد الوطني، تمتاز بالمصداقية اللازمة، مما يجعلها ترتقي لأن توظف في مجال البحث العلمي الأكاديمي.

# الفصل الأول:

---

---

## الاستثمار الأجنبي المباشر.

تمهيد:

المبحث الأول: المفاهيم الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثالث: مؤسسة الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الرابع: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول

المضيفة.

خلاصة:

## الفصل الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر.

### تمهيد:

لقد أدى الاستثمار الأجنبي المباشر خلال النصف الثاني من القرن الماضي دورا هاما في دعم نمو اقتصاديات الدول النامية، لاسيما خلال العقدين الماضيين حيث شهدا زيادة كبيرة في حجم التدفقات الاستثمارية، وتفسر التغييرات التي طرأت على الهيكل الاقتصادي العالمي معظم تلك الزيادة، وهي اتجاه نحو اقتصاد السوق في معظم الدول النامية وتحرير نظم التجارة والاستثمار، فضلا عن زيادة مساهمة هذه الدول في التكامل الاقتصادي العالمي.

وقد أعطى الاستثمار الأجنبي المباشر دفعة هامة لمسيرة التكامل العالمي من خلال المساهمة في ربط أسواق رأس المال وأسواق العمل وزيادة الأجر وإنتاجية رأس المال في الدول المضيفة له، ومع نشوء شبكة عالية من الروابط المتعددة، زادت حركة التجارة بشدة كما تبنت الشركات متعددة الجنسيات استراتيجيات ذات طابع عالمي للاستفادة من الوفرة الناجمة عن التخصص وتوزيع الأنشطة.

وسيشكل هذا الفصل مدخل لموضوع الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك من خلال التطرق إلى أهم المفاهيم والأشكال والأدبيات المتعلقة بهذا الموضوع، ليكون هدف هذا الفصل هو بناء قاعدة معرفية تسمح لنا بالمرور إلى بقية الفصول.

## المبحث الأول: المفاهيم الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر.

إن إعطاء تعريف دقيق للاستثمار الأجنبي المباشر، يعتبر من أصعب الأمور التي تواجه الباحثين في هذا الميدان، وهذا راجع إلى التعقيدات الناجمة عن اختلاف المعايير الإحصائية والقانونية، وكذا المشاكل المترتبة عن قياس تدفقاته.

وإن البحث في موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر، يقودنا إلى التفرقة بين نوعين من الاستثمارات الأجنبية.

\_ الاستثمار الأجنبي غير المباشر؛

\_ الاستثمار الأجنبي المباشر.

وبما أن مجال الدراسة يقتصر على النوع الثاني (الاستثمار الأجنبي المباشر)، ومن أجل أخذ فكرة عامة على ظاهرة الاستثمار الأجنبي، فإننا سنحاول التطرق وبصفة مختصرة إلى تعريف هذا الأخير، ثم تعريف النوع الأول من هذا الاستثمار (غير مباشر منه).

### 1. تعريف الاستثمار الأجنبي:

يعرف الاستثمار الأجنبي بأنه كل استثمار يتم خارج موطنه، بحثا عن دولة مضييفة سعيا وراء تحقيق جملة من الأهداف الاقتصادية والمالية والسياسية، سواء كان الهدف مؤقت أو لأجل<sup>1</sup>.

### 2. الاستثمار الأجنبي غير المباشر:

بالنسبة للاستثمار الأجنبي غير المباشر، لم يتبين أنه يوجد هناك اختلاف كبير حول هذا النوع من الاستثمارات النوعية، ويقصد به الاستثمار في المحفظة (الاستثمار المحفظي)، أو الاستثمار في الأوراق المالية، وذلك عن طريق شراء السندات الخاصة بأسهم الحصص، أو سندات الدين، أو سندات الدولة من الأسواق المالية، لكن هذه الملكية لا تعطي الأفراد أو الهيئات أو الشركات حق ممارسة أي نوع من أنواع الرقابة أو المشاركة في تنظيم وإدارة المشروع الاستثماري، كما أن هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية يعتبر قصير الأجل إذا قورن مع الاستثمار الأجنبي المباشر<sup>2</sup>، كما سنرى لاحقا.

<sup>1</sup> - فريد النجار، الاستثمار الدولي و التنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1998، ص 23.

<sup>2</sup> - أبو قحف عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1989، ص 13.

### 3. الاستثمار الأجنبي المباشر:

قد تعددت التعاريف والنظريات المفسرة لهذا النوع من الاستثمارات الأجنبية، وأهم ما جاء في هذا المجال تعريف الهيئات والمنظمات التالية:

#### 1.3 تعريف منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (OCDE):

تبنى منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية تعريفين للاستثمار الأجنبي المباشر، التعريف الأول يعتبر أنه تحرير حركات رؤوس الأموال الدولية، حيث أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك الاستثمار القائم على نظرة تحقيق علاقات تعطي إمكانية تطبيق فعلي بواسطة:

- \_ إنشاء أو توسيع مؤسسة، ملحقة، فرع . . . ؛
- \_ المساهمة في مؤسسة جديدة أو قائمة من قبل.

أما التعريف الثاني الذي تبناه منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE)، فإنه يقوم على أهداف إحصائية، لأن عملية قياس حركة الاستثمارات المباشرة، لا يمكن أن تكون بدون توحيد التعاريف المستعملة من طرف الدولة الأصلية والدول المضيفة، لذلك فإن المنظمة قامت بعدة إجراءات للوصول إلى وضع تعريف واحد مرجعي للدول الأعضاء، ويمثل التعريف الثاني في أن كل شخص طبيعي، كل مؤسسة عمومية أو خاصة، كل حكومة، كل مجموعة من الأشخاص الطبيعيين الذين لهم علاقة تربط بعضهم ببعض، كل مجموعة من المؤسسات لديها الشخصية المعنوية والمرتبطة في ما بينها، تعتبر مستثمرا أجنبيا إذا كان لديها مؤسسة للاستثمار المباشر، ويعني ذلك فرع أو شركة تابعة تقوم بعمليات استثمارية في بلد غير بلد إقامة المستثمر الأجنبي<sup>1</sup>.

#### 2.3 تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD):

يعرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأونكتاد" الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه ذلك الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى، تعكس مصالح دائمة و مقدره على التحكم الإداري بين شركتين في البلد الأم ( البلد الذي تنتمي له الشركة المستثمرة)، وشركة أو وحدة إنتاجية في دولة أخرى (البلد المستقبل أو المضيف)، و لأغراض هذا التعريف تعرف الشركة الأم على أنها تلك الشركة التي تمتلك أصولا في شركة أو وحدة إنتاجية تابعة لدولة أخرى غير الدولة الأم، وعادة ما تأخذ الملكية شكل حصة في رأس مال الشركة التابعة للدولة المستقبلة للاستثمار، حيث تعتبر حصة تساوي أو تفوق 10% من الأسهم العادية أو القوة التصويتية في مجلس الإدارة للشركة المسجلة، أو يعادلها في الشركات الأخرى،

<sup>1</sup>- OCDE , Définition des référence détaillé des investissement Internationaux, Paris, 1983, P14 .

وهو حدا فاصلا لأغراض تعريف الاستثمار الأجنبي. وتسمى الشركات المحلية وحدات تابعة، أو فروع، ومع أن هذا التعريف يتأثر بنمط تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول المتقدمة، حيث تلعب عمليات الاندماج بين الشركات العملاقة والاستحواذ على أصول الشركات دورا مهما، إلا أنه يمكن تطبيقه في حالة الاستثمارات الفردية<sup>1</sup>.

### 3.3 تعريف صندوق النقد الدولي (FMI):

أهم ما جاء به صندوق النقد الدولي، الذي يعتبر أن الاستثمار الأجنبي المباشر نوع من الاستثمارات الدولية، وهو يعكس هدف حصول كيان أي عون اقتصادي في اقتصاد ما على مصلحة دائمة بمؤسسة مقيمة في اقتصاد وطني آخر، وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر الأجنبي والمؤسسة، إضافة إلى تمتع المستثمر الأجنبي بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة<sup>2</sup>.

### 4.3 تعريف محاسبي ميزان المدفوعات الأمريكي:

قد عرف المحاسبون المكلفون بميزان المدفوعات الأمريكي الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه، "كل التدفقات المالية إلى مؤسسة أجنبية، أو كل حيازة جديدة لجزء من الملكية في مؤسسة أجنبية، على شرط أن المقيمين في البلد المستثمر تكون لهم حصة هامة من ملكية هذه المؤسسة، قيمة هذه الملكية تختلف من دولة إلى أخرى، ففي الولايات المتحدة الأمريكية نجد أن الحيازة على 10% في مؤسسة ما من طرف المستثمر الأجنبي تكفي للتعريف الرسمي للاستثمار الأجنبي المباشر"<sup>3</sup>.

### 5.3 تعريف ج. دانينغ J. Dunning:

يعتبر "دانينغ" أحد أبرز المهتمين بظاهرة الاستثمار الدولي، و كان تعريفه للاستثمار الأجنبي المباشر على أنه يكتسب طبيعة مختلفة من حيث المبدأ مقارنة بين الاستثمار الأجنبي غير المباشر، فهو لا يعني وجود تصدير رأس مال خاص، أي في صورته المالية فحسب، وإنما يعني عادة صفقة كاملة تتضمن تنظيم إنشاء المشروعات، و توريد التكنولوجيا و الخبرات التنظيمية والإدارية و تأهيل الكوادر، وكما يؤكد "دانينغ"، أن الخاصية الفردية في حركة الرأسمال الدولي الخاص تتركز في أنه غالبا ما يكون مالكا للخبرات و المعارف التي لا يمكن أن تجتاز الحدود الوطنية بطريقة أخرى<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - علي عبد القادر، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الأقطار العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، 2004، ص4.

<sup>2</sup> - عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 2003، ص51.

<sup>3</sup> - Peter H , Inder et Themas .Pugel, **Economie Internationale**, 10e édition, Economica, Paris, 1996, P82.

<sup>4</sup> -ميرنونوف. أ، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات، ترجمة الدكتور علي محمد تقي عبد الحسين، ديوان المطبوعات الجامعية، 1986، ص92.

### 6.3 تعريف شامل للاستثمار الأجنبي المباشر:

من خلال التعاريف السابقة، يمكن صياغة تعريف شامل للاستثمار الأجنبي المباشر، في أنه يتمثل في تلك المشاريع التي يقيمها ويمتلكها ويديرها المستثمر الأجنبي، إما بسبب الملكية الكاملة للمشروع أو نتيجة لاشتراكه في رأس مال المشروع بجزء يبرر له حق الإدارة، ويستوي في ذلك أن يكون المستثمر الأجنبي فرداً أو شركة أجنبية أو فرعاً لأحد الشركات الأجنبية أو مؤسسة خاصة، وكما سبق وأن ذكر أنه حسب المعيار الذي وضعه صندوق النقد الدولي، يكون الاستثمار الأجنبي مباشراً حين يمتلك المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى مؤسسات الأعمال، ومن عدد الأصوات فيها، وتكون هذه الحصة كافية عادة لإعطاء المستثمر حق اتخاذ القرارات في المؤسسة .

### 4. التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر:

يرجع تاريخ الازدهار الفعلي للاستثمار الأجنبي المباشر إلى فترة قيام الثورة الصناعية في أوائل القرن التاسع عشر، فلقد ساعد التطور الصناعي الذي حدث في تلك الفترة وما صاحب من زيادة في حجم ونوعية المنتجات إلى اتساع التجارة، وإلى فتح الطريق لتدفق الاستثمارات خارج أوروبا، وكانت تقوم بهذه الاستثمارات شركات تابعة للدولة الاستعمارية بهدف توسيع حجم التجارة، وقد قامت تلك الشركات بإنشاء الحصون والمرافئ والمستودعات كما زرعت بعض النباتات ذات الجدوى الاقتصادية فيها<sup>1</sup>.

ولقد مر الاستثمار الأجنبي المباشر بمراحل تاريخية مختلفة ومتفاوتة في ظروفها السياسية والاقتصادية، مما أثر على حجمه وطبيعته وهيكله، ويمكن إيجاز تلك المراحل في النقاط التالية:

### 1.4 المرحلة الأولى (1800 - 1914):

شهدت هذه المرحلة ازدهار الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث سادت ظروف اقتصادية و سياسية مناسبة بشكل كبير لتدفق الاستثمارات الأجنبية، وهذا راجع لعدة أسباب نذكر منها:

- انخفاض الأخطار المصاحبة لهذه التدفقات؛
- توافر الفرص الاستثمارية في المستعمرات؛
- ثبات أسعار الصرف في ظل قاعدة الذهب؛
- حرية حركة رؤوس الأموال و التجارة؛

<sup>1</sup> - جيل برتان، الاستثمار الدولي، ترجمت علي مقلد، منشورات عويدات، بيروت، 1992، ص 5.

- حماية أكيدة من جانب الدول المستعمرة لاستثماراتها الأجنبية ... .

فاتجهت الدول الكبيرة الاستعمارية لتوسيع أسواقها، وأغلب هذه الاستثمارات كانت تقوم بها شركات استعمارية، ينصب جل اهتمامها على استغلال الثروات الطبيعية التي تحتاجها دولها، ولذلك توجه ثلثا رأس المال الأجنبي لتمويل الاستثمارات في السكك الحديدية، ومرافق البنية التحتية<sup>1</sup>.

#### 2.4 المرحلة الثانية (1914-1944):

لقد تميزت هذه المرحلة بتراجع الاستثمار الأجنبي بشكل كبير، وكانت أهم الأسباب التي أدت لذلك:

- ظروف الحرب والاضطرابات وعدم الاستقرار السياسي و الاقتصادي؛

- انهيار قاعدة الذهب وما صاحب ذلك من زيادة انكماش حجم الاقتراض الخاص؛

- تصفية الاستثمارات المملوكة للدولة من الحرب، ومن ركود التجارة... .

وكان الاستثمار خلال هذه الفترة مرتكزا على الاستثمارات النفطية، وتزايد الاستثمارات لبناء السكك الحديدية لهذا الغرض، شهدت الفترة تنامي وتصاعد قوة الولايات المتحدة الأمريكية وتراجع سيطرة المملكة المتحدة في السيطرة على الاستثمار الأجنبي المباشر<sup>2</sup>.

#### 3.4 المرحلة الثالثة (1945-1989):

هي فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية و حتى نهاية الثمانيات، أين شهد الاستثمار الأجنبي المباشر توسعا كبيرا و بالأخص بعد منتصف الخمسينيات مع ازدهار ونمو التجارة العالمية، حيث سعت الشركات متعددة الجنسيات للحصول على إمدادات جديدة من المواد الخام والنفط من البلدان النامية، فضلا عن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصناعات التحويلية.

ونشير إلى أن قابلية التحويل بين العملات الوطنية في ظل اتفاقية "بريتن وودز"، كان إجراءً عمليا لتسهيل تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، وظلت القيود على تحركات رؤوس الأموال العالمية قوية عمليا في بعض الدول الصناعية حتى الثمانيات، إضافة إلى الحواجز المفروضة من قبل الدول النامية حديثة العهد بالاستقلال على الاستثمار الأجنبي الذي اعتبرته انتقاصا من سيادتها السياسية والاقتصادية، ومن ثم اتجهت إلى وضع القيود على هذه الاستثمارات، وفضلت عليها القروض البنكية لأنها تعتبرها أقل تكلفة

<sup>1</sup> - البنك الدولي للإنشاء و التعمير، تقرير عن التنمية في العالم، نيويورك 1986، ص 27.

<sup>2</sup> - علي نذير، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا جامعة الجزائر، العدد الثاني، ماي 2005، ص 103.

من الاستثمار المباشر، حيث يزول عبئها الخارجي في حين تستمر خدمة الاستثمار المباشر فيما يتعلق بتحمل أعبائها و تحويل أرباحها<sup>1</sup> .

#### 4.4 المرحلة الرابعة ( 1990 إلى الآن):

لقد حدث تحول كبير في مصادر التمويل لدى الدول النامية في السنوات الأخيرة، حيث تقلصت مساعدات التنمية الرسمية بسبب القيود المفروضة من قبل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، على حين اكتسب التمويل من المصادر الخاصة أهمية متزايدة خلال عقد التسعينات، وحل محل المعونة الرسمية، الاقتراض من مؤسسات التمويل الدولية، كما حلت التدفقات الخاصة في صورة استثمار أجنبي مباشر، وكذلك في صورة متدفقات الأسهم والسندات محل القروض البنكية التجارية، بسبب مشاكل عدم سداد هذه القروض، وقد أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم مصادر التمويل الخاصة، بل من أهم مصادر التدفقات الرأسمالية للدول النامية على الإطلاق.

وحسب التقارير الدولية، فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة خلال عام 1998 قد بلغت حوالي 440 مليار دولار، وهي بذلك حققت زيادة مقدارها 10% مقارنة بعام 1997، وإذا تحدثنا عن تقسيم هذه الاستثمارات بين الدول، فقد بلغت حصة الدول النامية 37%، و حصلت الدول التي هي في مرحلة الانتقال 5%<sup>2</sup>. كذلك فقد أشارت الإحصائيات الدولية أن التقديرات الأولية للتدفقات الاستثمارية المباشرة بلغت حوالي 1119 مليار دولار في عام 2000، أي بزيادة نسبتها 14% مقارنة بعام 1999، قدرت حصة الدول المتقدمة منها بحوالي 80% أي ما يقارب 899 مليار دولار، بينما بلغت حصة الدول النامية 17%، أما الدول المنتقلة حوالي 3% أي ما يقارب 30 مليار دولار<sup>3</sup>، هذه الأرقام تشير إلى أن التدفقات الاستثمارية المباشرة تزداد بحجم كبير خلال هذه الفترة.

لقد تركزت أغلب الاستثمارات في الدول المتقدمة في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا، أما بالنسبة للدول النامية فتركزت أساسا في منطقة آسيا كجمهورية الصين الشعبية وهونغ كونغ، أما أغلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول أمريكا اللاتينية فقد تركزت في دولتي البرازيل والأرجنتين، أما في ما يتعلق بتطور الاستثمار الأجنبي خلال الفترة الحالية سيتم التطرق إليها في شكل مفصل من خلال المبحث الأخير من الفصل الثالث.

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص: 104.103 .

<sup>2</sup> - UNCTAD , World Investment Report 1998, New Y,1999, P10.

<sup>3</sup> - UNCTAD , World Investment Report 2000, New Y,2001, P36.

## 5. الاستثمار الأجنبي المباشر و تداعيات العولمة:

لقد أصبحت العولمة من المفاهيم الأكثر انتشارا في كل العلوم الاجتماعية، وصارت الكلمة الجذابة والأكثر ترددا على ألسنة الصحفيين والسياسيين على اختلاف اتجاهاتهم، بل الأكثر من ذلك أصبحت القول المأثور في معظم الكتابات الإدارية و الاقتصادية.

لقد اعتدنا أن نسمع في الآونة الأخيرة أننا نعيش في عالم يتميز بأنه قرية صغيرة، وبأن الثقافات المحلية والاقتصاديات المحلية والحدود المحلية في طريقها إلى التحلل أو الزوال، وبأن الجزء الأعظم من الحياة الاجتماعية في أي دولة يتحدد من خلال العمليات والسلوكيات العالمية، ومن العوامل الإنسانية التي أثرت على إدراكنا في هذا السياق هو الجانب الاقتصادي أو العولمة الاقتصادية<sup>1</sup>.

لقد مر الاقتصاد العالمي بمراحل أساسية في تطوره قبل أن يستقر في مرحلة راهنة عرفت بالعولمة، فلقد عرف الاقتصاد العالمي مرحلة التدويل التي تميزت أساسا بتداخل دولي عميق بين مصدر المواد أولية وليد عاملة كثيفة، وبين شركات ومؤسسات تتسابق لاكتساب الأسواق وفق استراتيجيات تصدير، حيث تجبر دول العالم الثالث على تصدير مواردها الأولية ويدها العاملة بما يتجاوب ومسلسل الإنتاج الرأسمالي الدولي، هذا ما يبرز وجود أدبيات مؤيدة ومعارضة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة، ارتكازا على اعتبارات أيديولوجية مذهبية مجتة، لكن الاقتصاد العالمي يجبي الآن مرحلة جديدة راهنة عرفت بالعولمة، يقول "بترولا" Patrella أن التدويل وتعدد الجنسية والعولمة هي جزء من مسلسل واحد، مسلسل تطور وتحول الرأسمالية الصناعية و المالية ميزته الأساسية، التراجع التدريجي للمبادئ والقواعد وأنماط التنظيم وتقييم الخبرات المادية واللامادية المركزة على وحدانية ونسقية النظام المسمى بالوطني، هذا النظام الذي تاكل وتراجع<sup>2</sup>، لا يحكم تداخل وتمازج الدول والاقتصاديات والثقافات فحسب، ولكن أيضا لكون عمليات الإبداع والنقل التكنولوجي وإنتاج الخبرات أصبحت تتم خارج التراب الأصلي للفاعلين الاقتصاديين والاجتماعيين، فالعالم حاليا يشهد مزيدا من الاندماج والعولمة، ومما يسهل ذلك انتشار الفكر النيوليبرالي ونموذج اقتصاد السوق، وهو النموذج الصاعد والجاذب عالميا، وأن هذا الاندماج يكتسح المواقع في مجتمعات وأقاليم كانت مقفلة بشكل محكم، مثل أوروبا الوسطى والشرقية والاتحاد السوفيتي وحتى الصين، كما أن دول العالم الثالث التي كان بعضها يقاوم بواسطة التمسك ببدايل مختلفة، وجدت نفسها تعيش فراغا على هذا الصعيد، ويلعب كل من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي دورا رائدا في ترسيخ العولمة الاقتصادية، فتدويل الإنتاج وعولمة التفاعلات المالية الاستثمارية على وجه الخصوص وسقوط الاستقلالية

<sup>1</sup> - العربي دهموش، نظرية الإستراتيجية الدولية، جامعة التكوين المتواصل مركز قسنطينة، 2004/2003، ص ص 3.2.

<sup>2</sup> - كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة - حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة منتوري قسنطينة، 2003/ 2004، ص ص: 66.67.

الذاتية على العموم، كلها عوامل تساعد على انتشار الظاهرة العالمية وشيوع الفكر النيوبرالي المبشر بالرفاهية والتنمية المستدامة<sup>1</sup>، فالعولمة و التوجه إلى الليبرالية أو اقتصاد السوق أصبح أمرا واقعا لا مجال فيه للانتظار أو للاختيار، لقد عبر المدير العام للمنظمة العالمية للتجارة عن حقيقة هذا التوجه المميز للاقتصاد العالمي، واصفا واقع الحياة اليومية بقوله: " العولمة واقعا ليست اختيارا، واقع يبدأ بنا وبجياتنا اليومية، في الصباح نستيقظ على جهاز راديو ياباني مجمع بماليزيا، نتناول القهوة الواردة من كولومبيا، نستقل سيارتنا المصنوعة من فرنسا، لكن نصف أجزائها تأتي من كل أنحاء العالم، تم نتجه إلى المكتب حيث الحاسوب وكل الأجهزة الأخرى المنتجة بمعظم مناطق العالم"<sup>2</sup>.

وقد استفادت الدول الحديثة التصنيع من شرق آسيا من الاندماج في السوق العالمي ومن تحرير التجارة ومن التدفقات العالمية للاستثمارات المباشرة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومتواصلة، وتشجع 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 والإمكانات المحلية للاقتصاد على المنافسة.

ومع التوجه إلى نقل الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص، أصبح المستثمرون الدوليون يعيدون موازنة تركيبة محافظتهم من 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 أيضا حافزا إضافيا للاستثمار الأجنبي المباشر<sup>3</sup>.

لم تعد الشركات متعددة الجنسية في ظل العولمة تركز إلى فضاء قومي قار، ولا إلى صناعة واحدة محددة، ولا إلى مرجعية قانونية محافظة في تعاملها مع المال و الأعمال، ولم تعد فضلا عن ذلك حبيسة قاعدة قطرية توجه مسارها الدولة أو السياسة الاقتصادية للدولة، بعدما كانت هذه الشركات ولمراحل قبل العولمة تركز معظم نشاطاتها الاستثمارية داخل إطار أسواقها المحلية وأسواق مستعمراتها وبعض الأسواق الأجنبية المحدودة، عن طريق فروع عاملة في قطاعات معينة في مجال التعدين والطاقة وبعض النشاطات المالية أو التجارية في أضيق الحدود، وبعدمها كانت أيضا هذه المؤسسات ترفع شعار الوطنية وتبذل

<sup>1</sup> - اليحياوي يحيى، العولمة أيت عولمة؟، إفريقيا الشرق، المغرب، 1999، ص 79.

<sup>2</sup> - كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص 68.

<sup>3</sup> - المعهد العربي للتخطيط، الاستثمار الأجنبي المباشر تعريف و قضايا، سلسلة جسر التنمية، الكويت، عدد 2004، ص 14.

كل الجهود من أجل نمو اقتصادياتها المحلية على حساب الاقتصاديات المستقبلية لها، ففي ظل العولمة كما أوضح ذلك إسماعيل صبري<sup>1</sup> :

- أصبحت الشركات متعددة الجنسية تنشر نشاطها عبر عدد كبير من الدول، وتحاول في ذلك الاستفادة من أي ميزة نسبية في أي دولة دون أفضلية للبلد الأصل، كما تنتقي إطارها وما تحتاج إليه من عمالة على أساس الكفاءة والأداء بغض النظر عن عامل الجنسية، وتحصل على تمويل محلي من كل بلد يمتد إليه نشاطها الذي قد يكون فرعاً أو شركة مملوكة بالكامل، عن طريق الحيازة أو شركة مساهمة تنشأ في ظل القانون المحلي، وتبيع أسهمها لمواطنيه، وتقترض من بنوكه أو من الجمهور مباشرة في شكل سندات، كما تجتذب مدخرات كبيرة من بلدان الدول المتخلفة من خلال البنوك والبورصات العالمية؛

- كما أصبحت هذه الشركات لا تهتم بسلعة واحدة محددة، إذ أن من أهم سمات هذه الشركات هو تعدد الأنشطة التي تشتغل فيها دون أدنى رابط في بين المنتجات المختلفة؛

- كما أصبحت هذه الشركات أقدر على التحكم في التقدم العلمي والتكنولوجي، الذي أصبح عمودها الفقري، وأصبحت هي المحول والناقل الأساسي لآلياته وتقنياته ومنتجاته؛

- كما أصبحت هذه الشركات غير خاضعة لرقابة البنوك المركزية أو لسياسات المصارف الوطنية، إذ أوجدت لنفسها محيطاً خاصاً بمساعدة المؤسسات المالية التي أصبحت تمنحها إمكانيات كبيرة في التمويل وتنفيذ مختلف سياساتها واستراتيجياتها.

## المبحث الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.

تتصف أشكال وسياسات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالتعدد والتباين من حيث الشكل والأهمية والخصائص المميزة لكل شكل، وفي الواقع لا يوجد اتفاق حول أشكال محددة للاستثمار الأجنبي المباشر، وقد يرجع ذلك إلى تباين المرجعية الفكرية للكتاب من جهة، وإلى الطبيعة المتجددة للشركات متعددة الجنسية من جهة أخرى، وفي ما يلي نحاول أن نشير إلى أهم الأشكال من خلال بعض التصنيفات لبعض الكتاب:

### 1. تصنيف بهرمان BEHRMAN:

لقد تبني بهرمان تصنيفاً يقضي بتقسيم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة أنواع هي<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> - إسماعيل صبري عبد الله، الكوكبة الرأسمالية من مرحلة ما بعد الإمبريالية، المستقبل العربي، عدد 222، أوت 1999.  
<sup>2</sup> - ميروتوف، أ، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات، ترجمت علي محمد علي تقي عبد الحسين، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1983، ص 94.

## 1.1 الاستثمار الأجنبي المباشر من النوع الاستعماري (أو الكولونيالي):

حيث ينحصر هدفه في استخراج المواد الخام واستخدامها في بلد منشأ رأس المال، ويتميز هذا النوع بالتعبئة المطلقة للشركة الأم.

## 2.1 الاستثمار الأجنبي المباشر القاضي بإقامة طاقات إنتاجية:

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

## 3.1 استثمار الشركات متعددة الجنسية:

التي تخدم السوق العالمية من خلال توريد المنتجات التي تنتجها الفروع، حيث تتوطن هذه الأخيرة في الأقاليم ذات التكاليف المنخفضة، وتتوحد مع الشركة الأم ضمن مخطط هيكلي واحد.

## 2. تصنيف أبو قحف عبد السلام:

قد أعطى الكاتب أبو قحف عبد السلام تصنيفاً لأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، بناءً على مبدأ نسبة المساهمة في رأس مال الشركة، وقوة اتخاذ القرار، وهو يعد التصنيف المعمول به في اقتصاديات اليوم، وكان تصنيفه يعتمد على شكلين هما<sup>1</sup> :

## 1.2 الاستثمار المشترك Joint-venture :

في هذا الإطار سنحاول تبني جملة من التعاريف الصادرة من كبار المهتمين بظاهرة الاستثمار الأجنبي، وكما ذكرها أبو قحف عبد السلام، وهذا محاولة منا الخروج إلى أهم الجوانب التي نبني من خلالها تعريف شامل للاستثمار المشترك.

يرى "كولدي" Kolde أن الاستثمار المشترك هو أحد مشروعات الأعمال التي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان (أو شخصيتان معنويتان)، أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، والمشاركة هنا لا تقتصر على الحصة في رأس المال بل تمتد أيضاً إلى الإدارة، والخبرة وبراءة الاختراع أو العلامات التجارية ... .

<sup>1</sup> - أبو قحف عبد السلام، السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1989، ص 27.

أما "تير بسترا" Terpstra فيرى أن الاستثمار المشترك ينطوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دول أجنبية، و يكون أحد الأطراف فيها شركة دولية تمارس حق كافي في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية دون السيطرة عليه، ويقترح "ليفنجستون" في هذا الشأن أنه في حالة اشتراك طرف أجنبي أو أكثر من طرف محلي/وطني (سواء كان شركة وطنية قائمة أو غير ذلك)، للقيام بإنتاج سلعة جديدة أو قديمة أو تنمية السوق أو أي نشاط إنتاجي أو خدمي آخر، سواء كانت المشاركة في رأس مال أو بالتكنولوجيا، فإن هذا يعتبر استثمارا مشتركا.

من واقع المحاولات السابقة لتعريف الاستثمار المشترك، يمكن القول بأن هذا النوع من الاستثمار كما يراه أبو قحف، يمكن أن ينطوي على الجوانب التالية:

- الاتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين إحداهما وطني والآخر أجنبي، لممارسة نشاط إنتاجي داخل دولة الطرف المضيف؛
- أن الطرف الوطني قد يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص؛
- أن قيام أحد المستثمرين الأجانب بشراء حصة في شركة وطنية قائمة، يؤدي ذلك إلى تحويل هذه الشركة إلى شركة استثمار مشترك؛
- في جميع الحالات السابقة لا بد أن يكون لكل طرف من أطراف الاستثمار الحق في المشاركة في إدارة المشروع، وهذا هو العنصر الحاسم في التفرقة بين مشروعات الاستثمار المشتركة وعقود الإدارة أو اتفاقيات التصنيع أو مشروعات تسليم المفتاح، فالأول يشمل أنواع الاتفاقيات أو العقود المذكورة كلها أو بعضها، (والتي تمثل استثمارا غير مباشرا)، بالإضافة إلى الحق في الإدارة كشرط ضروري<sup>1</sup>.

### 1.1.2 مزايا وعيوب الاستثمار المشترك من وجهة نظر الدولة المضييفة:

من حيث المزايا، يمكن القول بأن الاستثمار المشترك بصفة عامة يساهم (إذا أحسن تنظيمه وتوجيهه أو إدارته)، في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية والتنمية التكنولوجية، وخلق فرص جديدة للعمل وما يرتبط بها من منافع أخرى، بالإضافة إلى تحسين ميزان المدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير أو الحد من الاستراد (...).

بالنسبة للدول النامية بصفة خاصة يعتبر الاستثمار المشترك من أكثر أنواع أو أشكال الاستثمارات الأجنبية قبولا، ويرجع هذا إلى أسباب سياسية واجتماعية من أهمها تخفيض درجة تحكم الطرف الأجنبي

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص 28.

في الاقتصاد الوطني، ومن ثم ترتفع درجة استقلال هذه الدول عن الدول المتقدمة، ويساهم هذا النوع من الاستثمار في تنمية الملكية الوطنية، وخلق طبقات جديدة من رجال الأعمال الوطنيين.

أما عن عيوب هذا النوع من المستثمرات بالمقارنة بالاستثمار الذي ينطوي على التملك المطلق للطرف الأجنبي لمشروع الاستثمار، فتكمن في الآتي:

- حرمان الدول المضيفة من المزايا السابقة، إذا أصر الطرف الأجنبي على عدم مشاركة أي طرف ثاني في الاستثمار؛
- إن تحقق المنافع المذكورة وغيرها يتوقف على مدى توافر الطرف الوطني ذو الاستعداد الجيد وتوفر القدرة الفنية والإدارية والمالية، على المشاركة في المشروعات الاستثمارية المشتركة خاصة في الدول المتخلفة؛
- أن مساهمة مشروعات الاستثمار المشترك في تحقيق أهداف الدول النامية الخاصة بتوفير العملات الأجنبية (رأس مال أجنبي)، وتحسين ميزان المدفوعات وغيرها مما ذكر سلفاً، أقل بكثير بالمقارنة بمشروعات الاستثمارات المملوكة ملكية مطلقة للمستثمر الأجنبي؛
- نظراً لاحتمال انخفاض القدرة المالية للمستثمر الوطني، فقد يؤدي هذا إلى ضعف حجم المشروع مما يصبح من المحتمل جداً أن تقل إسهامات هذا المشروع في تحقيق أهداف الدولة الخاصة، مثلاً بزيادة فرص التوظيف، والتحديث التكنولوجي، وإشباع حاجة السوق المحلي من المنتجات، وانخفاض تدفق العملات الأجنبية<sup>1</sup>.

## 2.1.2 مزايا وعيوب الاستثمار المشترك من وجهة نظر الشركة متعددة الجنسية:

- بالنسبة للمزايا فهي متعددة، وبعضها يمكن تلخيصه في الآتي:
- يساعد الاستثمار المشترك في حالة نجاحه، في تسهيل حصول الشركة على موافقة الدولة المضيفة على إنشاء وتملك مشروعات استثمارية تملكها مطلقاً؛
- يعتبر الاستثمار المشترك، من أكثر أشكال الاستثمار تفضيلاً لدى الشركة في حالة عدم سماح الحكومة المضيفة لهذه الشركة بالتملك المطلق لمشروع الاستثمار، خاصة في بعض أنواع ومجالات النشاط الاقتصادي، وجود قيود وعوائق على تملك المستثمر الأجنبي تملكاً كاملاً لمشروع الاستثمار، يعتبر الاستثمار المشترك أفضل الأشكال التي تحقق للشركة قدراً من التحكم والرقابة على أنشطتها، وتحقيق

<sup>1</sup> - أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مكتبة الإشعاع، بيروت، لبنان، 2001، ص 483.

قدرا مقبولا من الأرباح إذا قورن بأنواع الاستثمارات غير المباشرة، مثل تراخيص الإنتاج، وعقود الإدارة وغيرها؛

- يفضل الاستثمار المشترك في حالة عدم توافر الموارد المالية والبشرية والمعرفة التسويقية الخاصة بالسوق الأجنبي، لدى الشركة متعددة الجنسية اللازمة للاستغلال الكامل للسوق الأجنبي المعين؛
- يساعد هذا الشكل من الاستثمار على سرعة التعرف على طبيعة السوق المضيف، وإنشاء قنوات للتوزيع، وحماية مصادر المواد الخام والأولية للشركة الأم؛
- يساعد على تخفيض الأخطار التي تحيط بمشروع الاستثمار، خاصة الأخطار غير التجارية مثل التأميم والمصادرة، فضلا عن تخفيض حجم الخسائر الناتجة عن التعرض لأي خطر تجاري؛
- الاستثمار المشترك يعتبر وسيلة للتغلب على القيود التجارية والجمركية المفروضة بالدول المضيفة، وبالتالي تسهيل عملية الدخول إلى أسواقها من خلال الإنتاج المباشر بدلا من التصدير أو الوكلاء...  
وبخصوص عيوب الاستثمار المشترك في وجهة نظر الطرف الأجنبي فيمكن ذكر الآتي<sup>1</sup>:

- احتمال وجود تعارض في المصالح بين طرفي الاستثمار، خاصة في حالة إصرار الطرف الوطني على نسبة معينة في المساهمة في رأس المال في مشروع الاستثمار، وهذه النسبة قد لا تتفق وأهداف الطرف الأجنبي، خاصة تلك الأهداف المرتبطة بالرقابة على النشاط وإدارته، الأمر الذي يؤدي إلى خلق مشكلات تؤثر على الإنجاز الوظيفي للمشروع الاستثماري ككل سواء في مجال التسويق أو الإنتاج أو إدارة القوى العاملة أو التمويل وغيرها؛

- قد يسعى الطرف الوطني بعد فترة زمنية معينة إلى إقصاء الطرف الأجنبي من مشروع الاستثمار، وهذا يعني ارتفاع درجة الخطر غير التجاري، وهذا يتنافى مع أهداف المستثمر الأجنبي في البقاء والنمو والاستقرار في السوق المعين؛

- أن انخفاض القدرات الفنية والمالية للمستثمر الوطني، قد يؤثر سلبا على فعالية مشروع الاستثمار في تحقيق أهداف طويلة الأجل، وقصيرة الأجل؛

- عندما يكون الطرف متمثلا في الحكومة فمن المحتمل جدا أن تضع شروطا أو قيودا صارمة على التوظيف، والتصدير، وتحويل الأرباح الخاصة بالطرف الأجنبي إلى الدولة الأم... .

<sup>1</sup> - عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 486.

## 2.2 الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي:

تمثل مشروعات الاستثمار المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، أكثر أنواع الاستثمارات الأجنبية تفضيلاً لدى الشركات متعددة الجنسية، ويرجع هذا إلى عدد من الأسباب ستوضح فيما بعد، وتجدر الإشارة إلى أن هذه المشروعات تتمثل في قيام الشركات متعددة الجنسية بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدولة المضيفة، حيث يكون الإشراف والإدارة وسلطة اتخاذ القرار في يد هذه الشركات.

وإذا كان هذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي مفضلاً لدى الشركات متعددة الجنسية، نجد أن الكثير من الدول النامية المضيفة تتردد كثيراً (بل ترفض في بعض الأحيان) في التصريح لهذه الشركات بالتملك الكامل للمشروعات الاستثمارية، ويعتبر الخوف من التبعية الاقتصادية، وما يترتب عليها من آثار سياسية على الصعيدين المحلي والدولي، وكذلك الحذر من احتمالات سيادة حالة احتكار الشركات متعددة الجنسية لأسواق الدول النامية.

يضاف إلى ما سبق أن المنطق يقول أن الوجود الأجنبي قائم بأثره السياسي والاقتصادي طالما سمحت هذه الدول بدخول الاستثمارات، سواء كان هذا على شكل استثمارات مشتركة، أو عقود بالترخيص لإنتاج سلعة معينة، أو عقود واتفاقيات الإدارة أو خلاف ذلك، فالاختلاف فقط يكمن في الدرجة وليس النوع سواء الاستثمار وشكله، أو الآثار السياسية والاقتصادية والاجتماعية المتوقعة أو المترتبة على التواجد الأجنبي، بل أنه من خلال وضع عدد من الضوابط والنظم والتوجيه الجيد للاستثمارات الأجنبية<sup>1</sup>.

### 1.2.2 مزايا و عيوب الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي بالنسبة للدول المضيفة:

من حيث المزايا فيمكن اختصارها (وبالمقارنة بالشكل السابق)، على النحو التالي:

- يؤدي إلى زيادة حجم تدفقات النقد الأجنبي إلى الدول المضيفة، والمساهمة الكبيرة في إشباع حاجات المجتمع المحلي من السلع والخدمات، مع احتمال وجود فائض للتصدير أو التقليل من الواردات؛
- بافتراض وجود جهاز جيد يقوم باختيار التكنولوجيا التي تتناسب مع متطلبات وخصائص التنمية بالدولة المضيفة، وبالتالي المساهمة في التحديث التكنولوجي على نطاق كبير.
- أما بقيه المزايا سيتم التطرق لها فيما بعد، من خلال دراسة مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة.

<sup>1</sup> - المرجع السابق ، ص 487.

أما من ناحية العيوب فكما سبق الإشارة ومع الأخذ في الاعتبار التحليلات السابق ذكرها، فإن الدول المضيفة (خاصة النامية) تخشى من أخطار الاحتكار والتبعية الاقتصادية، وما يترتب عليها من آثار سياسية سلبية على المستوى المحلي والدولي في حالة ظهور أي تعارض في المصالح بينها وبين الشركات المعنية... .

## 2.2.2 المزايا و العيوب من وجهة نظر الشركة متعددة الجنسية:

من أبرز المزايا التي يمكن أن تتحقق للشركة متعددة الجنسية، كما اتضح من المناقشة السابقة ما يلي<sup>1</sup>:

- توافر الحرية الكاملة في الإدارة والتحكم في النشاط الإنتاجي، وسياسة الأعمال المرتبطة بمختلف أوجه النشاط الوظيفي للشركة (تسويقية، إنتاجية، مالية، سياسية، ...)
- كبر حجم الأرباح المتوقع الحصول عليها، والتي ينجم الجزء الأكبر منها من انخفاض تكلفة مدخلات أو عوامل الإنتاج بأنواعها المختلفة في الدول النامية؛
- إذا استطاعت الشركة متعددة الجنسية أن تبني صورة ذهنية جيدة ومقبولة لدى الجمهور في الدولة المضيفة، فمن المحتمل جدا أن تصبح مهمة فرع الشركة بهذه الدولة سهلة للغاية، فيما يختص بتنفيذ سياسات التوسع والتسويق وغيرها من سياسات الأعمال، بالإضافة إلى سهولة حصولها على التسهيلات المختلفة والضمانات اللازمة لتنفيذ أنشطتها، خاصة ما يرتبط بالحصول على المواد الخام المحلية، أو المستوردة والإجراءات البيروقراطية المتعلقة بها؛
- أن الأخطار غير التجارية مثل التأميم و المصادرة والتصفية الجبرية، أو التدمير الناجم عن عدم الاستقرار السياسي أو الاجتماعي، أو الحروب الأهلية في الدول المضيفة النامية، تعتبر من أكثر العوامل إثارة لقلق الشركات المتعددة الجنسيات العاملة بهذه الدول، وبصفة خاصة إذا كانت الاستثمارات تقع في إطار ما يمكن أن يطلق عليه الأنشطة و الصناعات الإستراتيجية، أو الحساسة مثل صناعة البترول والأسلحة والأدوية ...، ويضاف إلى ذلك أن هذا النوع من الاستثمارات يحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة بالمقارنة مع النوع الأول.

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص: 489.488.

### 3. تصنيف Charles Oman وآخرون:

إن مصطلح "الأشكال الجديدة للاستثمار"، يشمل مختلف نشاطات الشركات متعددة الجنسية، الرامية إلى توريد الموارد والمعدات التكنولوجية والفنون التسييرية لمشروع استثماري في البلد المضيف، حيث يمتلك هذا الأخير (أي البلد المضيف) أكثر من 50% من الرأس المال الاجتماعي، وحسب هذا التصنيف، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر له أشكال أهمها<sup>1</sup>:

#### 1.3 المؤسسات المشتركة Les Entreprises Conjointes:

تعد المؤسسات المشتركة شكلا من أشكال التحالف الإستراتيجية حيث تفضي باشتراك دولتين أو أكثر على المستوى الحكومي أو الخاص، بغرض إنتاج سلع أو خدمات لأغراض السوق المحلية أو السوق الإقليمية أو للتصدير، وهو ينطبق مع شكل الاستثمارات المشتركة التي سبق ذكرها.

#### 2.3 اتفاقيات التراخيص Les Accord de Licences:

والتي بموجبها، تلتزم الشركات الأجنبية اتجاه البلد المضيف بتوريد التكنولوجيا والمعارف التقنية، مقابل دفع جزافي، وحصولها على نسبة من المبيعات والأرباح المحققة، بالإضافة إلى إمكانية اقتنائها مواد أولية بأسعار منخفضة، كما هو الشأن في اتفاقيات التبادل التعويضي Echanges Compensés، والتسويق بالمنتج .Règlement en Produit

#### 3.3 عقود التسيير (الإدارة) Contrats de Gestion:

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

#### 4.3 عقود منتج و مفتاح في اليد Contrat Produit et clé en main:

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

<sup>1</sup> - Charles Oman ET AUTRES, Les nouvelles forme D'investissement dans les pays en voie de Développement, OCDE , paris, 1989, P-P: 11- 35.

### 5.3 اتفاقيات توزيع الإنتاج : Accord de Partage de la production

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

### 6.3 عقود المناولة الدولية :La sous-traitance Internationale

وتسمى أيضا بالتعاقد من الباطن، حيث تلتزم الشركة الأجنبية (اتجاه الشركة الوطنية) بإنجاز مرحلة أو أكثر من عمليات الإنتاج، أو توريد الآلات والمعدات وقطع الغيار الخاصة بمنتج معين، ويمكن التمييز بين أربع أنواع من عقود المناولة، هي<sup>1</sup>:

- عقد يكون بين مستثمرين مستقلان عن بعضهما في بلدان مختلفة، قد تكون واحدة متقدمة والأخرى نامية؛
- قد يكون بين فروع شركة متعددة الجنسية وشركة محلية داخل الدولة المضيضة؛
- قد يكون بين شركة متعددة الجنسية وإحدى فروعها أو بين فرعين من نفس الشركة متعددة الجنسية، ولكن في بلدان مختلفة؛
- أو يكون بين فرعين من فروع الشركات متعددة الجنسية، مختلفين و تقعان في نفس الدولة المضيضة.

### 7.3 الاندماج و الاستحواذ : Fusion et Acquisition

يقصد بالاندماج إتحد مصالح شركتين أو أكثر بغرض تكوين كيان جديد، أما الاستحواذ فينشأ عند قيام إحدى الشركات بالاستيلاء على شركة أخرى، حيث تظل الشركة الأولى قائمة بينما تختفي وتذوب الثانية<sup>2</sup>.

وقد أصبحت عمليات الاندماج والاستحواذ سمة بارزة، حيث تستهدف من خلالها الشركات متعددة الجنسية تعزيز قدراتها التنافسية، وزيادة امتدادها الجغرافي، وتوسيع حصتها في السوق العالمي، في هذا السياق تشير بعض الإحصاءات إلى أن حجم انصهار أو اندماج الشركات الصغيرة في الكبيرة تزايد بنسبة 15% سنويا للفترة بين 1986 إلى 1996<sup>3</sup>.

### المبحث الثالث: مؤسسة الاستثمار الأجنبي المباشر.

<sup>1</sup> - أبو قحف عبد السلام، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الرابعة، الإسكندرية، مصر، 1998، ص 259

<sup>2</sup> - محمد صبح، القرارات المالية الإستراتيجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996، ص 37.

<sup>3</sup> - برهان غليون، "الوطن العربي أمام تحديات القرن الواحد والعشرين"، المستقبل العربي، العدد 232، جوان 1998، ص 11.

يتناول هذا المبحث بالبحث والتحليل مؤسسة الاستثمار الأجنبي المباشر في إطارها العملي الحركي، كمنشأة ضخمة تتوفر على كثير من الإمكانيات والموارد والطاقات التي تتألف وتندمج فيما بينها لتشكل مزيجاً من المزايا الخاصة النوعية، حيث توظف وتشغل من قبل المؤسسة لدعم الاستثمار الأجنبي المباشر.

في بيئة دولية كثيرة العوامل والمتغيرات تقوم مؤسسة الاستثمار الأجنبي المباشر، وهي غالباً المؤسسة متعددة الجنسية، بتنفيذ عملياتها وأداء وظائفها وفق ديناميكية عمل محكمة، تتميز باستنادها إلى إستراتيجية شمولية، تعد وفق مخطط إستراتيجي شامل، تتناسق من خلالها أهداف المؤسسة، مع نمط إدارتها وأدائها لمختلف أنشطتها ومهامها، ضمن علاقات محكمة واضحة المعالم، تربط المؤسسة بمختلف عناصر بيئتها الداخلية والخارجية<sup>1</sup>.

### 1. تعريف مؤسسة الاستثمار الأجنبي المباشر.

قد أكدت الاستنتاجات التي توصل إليها المؤتمر الذي ضم اقتصاديين وممثلين لكبار رجال الأعمال من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وأوروبا واليابان، والذي دعت إلى انعقاده منظمة الإتحاد الأطلسي للولايات المتحدة في مارس من عام 1961، على أن " الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أصبحت القناة الرئيسية للعلاقات الاقتصادية الدولية، أما الشركات متعددة الجنسية فهي المعبر الرئيسي عن هذه الظاهرة التي لم يسبق لها مثيل"<sup>2</sup>.

"لقد أكدت الدراسات الميدانية المتعلقة بظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، بأن ما يزيد عن نسبة 85% من حجم هذه الاستثمارات لسنة 1998، قد تم ممارستها من قبل الشركات متعددة الجنسية، في حين تم تنفيذ وممارسة النسبة المتبقية من حجم هذه الاستثمارات في إطار اتفاقيات وتعاقدات بين الدول عن طريق مؤسساتها الخاصة والعمومية، أو عن طريق مؤسسات متوسطة وصغيرة درجة التدويل أو تعدد الجنسية فيها لم تبلغ بعد المستوى الذي يؤهلها كي توصف بأنها كذلك."<sup>3</sup>

أثناء الإطلاع على موضوع الشركات متعددة الجنسية، لوحظ وجود عدة مصطلحات أو تسميات إن صح التعبير، تنصب كلها في إطار مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر، ولهذا قبل التطرق إلى تعريف الشركات متعددة الجنسية، سنحاول وبصورة مبسطة التطرق لأهم هذه التسميات، على النحو التالي<sup>4</sup>:

<sup>1</sup> - كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص 169.

<sup>2</sup> - ميرونوف، أ، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات، ترجمة علي محمد تقي عبد الحسين، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 1986، ص 91.

<sup>3</sup> - كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص 170.

<sup>4</sup> - أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 374.

- الشركات الأجنبية؛ - الشركات الدولية؛
- الشركات عبر الوطنية ( ترانس ناشيونال )؛
- الشركات متعددة الجنسية.

### 1.1 الشركات الأجنبية:

هي الشركة التي تملك أو تدير بصورة مباشرة أو تمارس (بصورة غير مباشرة) نشاطا استثماريا سواء في مجال الإنتاج أو التسويق أو الخدمات، خارج الدولة الأم، وذلك بغض النظر عن عدد الدول المضيفة التي يقع في دائرتها الأنشطة المذكورة.

### 2.1 الشركات الدولية:

في تعريف لهذا النوع من الشركات، ذكر أبو قحف تعريف للكاتب "ليفينجستون" Livingstone، أن الشركة الدولية هي تلك الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة، وتمارس نشاطها بالاختيار في دولة أجنبية أو أكثر، ويشير "ليفينجستون" هنا إلى أن المقصود بالشخصية المستقلة للشركة الدولية هو عدم خضوعها لرقابة أي حكومة من الحكومات الأم، فيما يختص بممارسة أنشطتها المختلفة أو أي قرارات مرتبطة بها في الخارج.

### 3.1 الشركة عبر الوطنية:

في حقيقة الأمر أن الشركة عبر الوطنية هي بالتقريب الشركة متعددة الجنسية التي ستعرف فيما بعد، غير أن هيئة الأمم المتحدة تفضل استخدام الاصطلاح الأول كبديل للثاني، ربما بهدف التقليل من الآثار النفسية السياسية لدى الدول النامية، من جراء استخدام اصطلاح الشركة متعددة الجنسية أو القوميات.

### 4.1 الشركات متعددة الجنسية (القوميات):

يقصد بالشركات متعددة الجنسية، تلك الشركات التي تزاوّل نشاطها عبر الحدود و تمتلك فروعا في دول أخرى، "أما في ما يخص أكثر التعاريف شيوعا وقبولاً للشركة متعددة الجنسية ما قدمه "فرنون" Vernen في هذا الخصوص، و هو أحد أهم أبرز الاقتصاديين في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث

يعرف هذه الشركة، بأنها المنظمة التي يزيد\* رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوي عن 100 مليون دولار، والتي تمتلك تسهيلات أو فروع إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر<sup>1</sup>.

و بمقارنة هذا التعريف بالتعريف الذي قدمه "ليفجستون" و المتعلق بالشركة الدولية، تبين أن:

- "فرنون" يركز على عنصر الحجم (حجم الشركة مقاسا برقم أعمالها)، بينما "ليفجستون" يهتم أكثر بدرجة الحرية في ممارسة الأنشطة والعمليات خارج حدود الدولة الأم (عدم وجود رقابة أو قيود مفروضة على الشركة من الحكومة الأم بشأن ممارسة نشاطها خارج الحدود الوطنية)؛

- يشترط "فرنون" ضرورة أن تمارس الشركة نشاط إنتاجي في ست دول أو أكثر، بينما "ليفجستون" يرى أن ممارسة الشركة لأي نشاط إنتاجي في دولة واحدة أو أكثر يضيفي عليها صفة الدولية.

من خلال ما سبق، هل تعتبر مكاتب شركات الطيران أو السياحة أو التوكيلات التجارية والصناعية شركات دولية أو متعددة الجنسية؟.

في هذا الخصوص يمكن الاستعانة بالتعريف الذي قدمه "ليفجستون" الخاص بالشركات الدولية.

يمكن القول بأن مكاتب الطيران أو السياحة، التوكيلات التجارية والصناعية لا تعتبر شركات دولية

أو متعددة الجنسية وذلك للأسباب الآتية:

- أن شركات الطيران والسياحة والملاحة البحرية تكون مضطرة إلى إنشاء مكاتب لها في مختلف دول العالم حيث تفرض طبيعة نشاطها ذلك، ومن ثم فإن عنصر الاختيار لا يتوفر في هذه الحالة، أما إذا قامت شركات الطيران أو السياحة والملاحة بإنشاء فروع مستقلة أو ذات شخصية ومركز مالي مستقل في الخارج وبغض النظر عن كبر أو صغر حجم هذه الفروع فإنها تعتبر شركات دولية (أو متعددة الجنسية في حالة تعدد جنسيات ملاكها)؛

- أما في ما تعلق بالتوكيلات التجارية، إذا كانت الوكالة من أجل توزيع منتجاتها في إحدى الدول الأجنبية مقابل عمولة فإن هذا الوكيل أو الموزع لا يعتبر شركة دولية أو متعددة الجنسية؛

- أما إذا ارتبطت عملية البيع والتوزيع بإنشاء شركة للتسويق تتمتع بكامل الحرية في ممارسة النشاط ولها مركز مالي مستقل وإدارة مستقلة وسواء كانت ملكية الفرع مشتركة أو مملوكة ملكية مطلقة للشركة

\*- هذه المعايير التي استعملها فرنون في التصنيف، وضعها أثناء صياغته للتعريف سنة 1981، الهدف من ذكرها هو إعطاء مستوى المعيار الذي كان يعتمد عليه في تعريف الشركة المتعددة الجنسيات.

<sup>1</sup> - أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 375.

الدولية ففي هذه الحالة تعتبر شركة التسويق شركة دولية أو متعددة الجنسية في الدول المضيفة<sup>1</sup>.

## 2. سمات الشركات متعددة الجنسية:

لقد تطور حجم وعدد الشركات متعددة الجنسية خلال العقود الثلاثة الأخيرة من القرن العشرين، ونظرا للأهمية التي تضطلع بها هذه الشركات، سمح لها أن تتسم بعدة خصائص تميزها عن باقي الشركات الأخرى. يمكن ذكرها فيما يلي:

- **سمة التكامل**، إن الشركات متعددة الجنسية كثيرا ما تتميز، بسمة التكامل ربما يعود ذلك إلى جوانب عديدة من ظهور النظام الرأسمالي الجديد الذي يسير وفق نهج معين، مما يجعلها تتأثر وتسير وفق معايير هذا النظام حيث تتمتع بظاهرة التكامل بما يتماشى والفكر الاقتصادي الحديث المنبثق من البلدان، والذي تندرج في إطاره هذه الشركات العملاقة، ما يجعلها بمثابة الأخطبوط الذي تحقق من خلاله مصالحها .

إلى جانب اعتماد هذه الشركات **وحدة التكامل** في نشاطها سواء كان هذا التكامل ضمن الشركة الأم ذاتها المتواجدة في البلدان الرأسمالية، أو بينها وبين فروعها المتواجدة عبر العالم و بالعكس، وذلك من خلال قيامها ومزاوتها في الإدارة والإشراف على المشاريع من بدايتها إلى نهايتها مرورا بالإنتاج والتوزيع ، وخير مثال على ذلك، التكامل المتواجد بالشركات البترولية المتعددة الجنسية من مرحلة البحث إلى التنقيب أو الاستخراج أو الإنتاج مرورا بالتكرير فالنقل ثم التسويق وصولا إلى التوزيع، وكذا التصنيع البتروكيميائي<sup>2</sup>؛

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

إن هذه السمة في هذا النوع من الشركات لا يمكن دراستها بمعزل عن سمة المركزية فيها، بل يجب التأكد على أن نمو السمتين دائما يكون بشكل متوازن ودقيق، وهذا التناقض الظاهري بين التشتت والمركزية لا يجتمع إلا في هذا النوع من الشركات<sup>3</sup>.

كما أن ظاهرة التشتت الجغرافي للشركات متعددة الجنسية، ترتبط بسمة التقسيم الدولي للعمل، حيث أن الإنتاج يمتاز بسعة حجمه للحد الذي ضاقت به الأسواق الوطنية، من حيث زيادة الإنتاج

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص ص: 380.379.

<sup>2</sup> - عبد القادر ع، إدارة الشركات المتعددة الجنسيات، مقال، موقع مجاليسونا، [WWW.MAJALISONA.NET](http://WWW.MAJALISONA.NET)، صفحة 10-06-2006

<sup>3</sup> - إسماعيل صبري عبد الله، الكوكبة: الرأسمالية العالمية في مرحلة ما بعد الإمبريالية، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 222، أوت 1997، ص ص: 12.13.

وتعظيم الأرباح، إذ أصبح الإنتاج الحالي يركز على درجة عالية من التخصص، ويفترض درجة عالية من التفاعل المتبادل بين الوحدات والقطاعات الاقتصادية، ولا يوجد حالياً ناتج نهائي نتيجة منتج واحد.

### 3. إستراتيجية الشركات متعددة الجنسية:

"نظراً لكون حجمها، وثقل إمكانياتها، وتعدد وحداتها وفروعها، واختلاف الظروف البيئية المحيطة بعملياتها وأنشطتها، تضع الشركة متعددة الجنسية إستراتيجيات عامة ومخططات شاملة، تسعى من خلالها إلى تنظيم الأداء وتوجيهه، وتمكينها لقدراتها على التأقلم والتكيف، وتدعيمها لمركزها التنافسي محلياً ودولياً، قصد تحقيق أهدافها وتجسيد غاياتها ضمن إطار إستراتيجي شامل، بعيد المدى، تنحصر فيه مجمل الإمكانيات الخاصة المتاحة، كما تنحصر فيه مجموع المتغيرات البيئية السائدة.

توصف إستراتيجية الشركات متعددة الجنسية، بأنها شاملة، وتعرف بأنها عملية وضع وإدماج لمخططات شاملة بعيدة المدى، وتنفيذها ومراقبتها، قصد تمكين الشركة من خلال الأداء السليم لأسواقها الداخلية والاستجابة السريعة لمختلف التغيرات البيئية، من احتلال مركز تنافسي قوي يمكنها من تحقيق أهدافها المرتقبة"<sup>1</sup>.

إن إستراتيجية الشركات متعددة الجنسية يمكن تحليلها وعرضها بكيفية واضحة وشاملة من خلال التعرض<sup>2</sup>:

- محدداتها؛
- لأنواعها وأشكالها؛
- لعوامل تنميتها وتطورها؛
- لإستراتيجية الفروع ضمن الإستراتيجية الشاملة للشركة الأم.

### 1.3 محددات و أبعاد إستراتيجية الشركات متعددة الجنسية:

لكونها تتحرك في بيئة محلية و دولية متغيرة، فإن الشركة متعددة الجنسية مضطرة كي تضمن وتحقق وتحافظ على موقعها التنافسي القوي، إلى إدماج إستراتيجيات شاملة تأخذ في الحسبان مختلف أبعاد المتغيرات البيئية السائدة.

<sup>1</sup> - كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص176.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص177.

تتميز وتختلف البيئة المحلية على البيئة الدولية في كثير من العناصر والمظاهر والمؤثرات، التي ينعكس شكلها، ويتجلى تأثيرها، وتبدو ملامحها في أنماط التخطيط المتبعة، ونماذج الإستراتيجيات المدججة من قبل هذه الشركة في مختلف أسواقها، حيث يمكن تجميع أهم المتغيرات البيئية التي تتميز بها وتختلف فيها البيئتان المحلية والدولية في مجموعة ثلاثة عوامل واضحة الأثر في تحديد وتوجيه الاختيار الإستراتيجي للشركة، في العوامل الاقتصادية والعوامل السياسية والعوامل الخاصة بالشركة ذاتها.

### 1.1.3 العوامل الاقتصادية:

وتشتمل على مجموعة العناصر الاقتصادية والخصائص الصناعية المميزة للبيئتين المحلية والدولية، وتضم هذه العوامل المتغيرات المتعلقة بـ:

- اقتصاديات ووفورات الحجم التي تفسح للشركة مجالات التخصص والإنتاج على نطاق واسع وبأقل تكلفة، مما يعزز من قدرتها التنافسية محليا ودوليا، وترتبط ووفورات الحجم بالمستوى التكنولوجي المكتسب؛
- اقتصاديات الخبرة التي ترتبط بمستوى التطور الحاصل في طرق وأساليب الإنتاج وإعداد وتصميم المنتجات وفق المواصفات المناسبة والتكاليف الاقتصادية المطلوبة، اعتمادا على التجارب المكتسبة، عبر مراحل متعاقبة من النشاط الخاص لمجموع الصناعة سواء تعلق الأمر بالبيئة المحلية أو الدولية؛
- اقتصاديات الموقع التي تعبر عن مجموع الخصائص الاقتصادية المميزة لمختلف المواقع والأسواق الدولية، من حيث التباين في تكاليف عوامل الإنتاج والنقل وغيرها من التكاليف المؤثرة على قرارات موقع المشروعات الاستثمارية على نطاق دولي؛
- التكنولوجيا من حيث تأثيرها المباشر على أساليب الإنتاج المنتهجة، ومستويات الإنتاج المحققة، وحجم المشروعات الاستثمارية القائمة، إضافة إلى ارتباطها بنشاط البحث والتطوير وما تستدعيه هذه النشاطات من موارد وإمكانات معتبرة؛
- توفر رأس المال وسهولة الحصول عليه، حيث يشكل ذلك تقاطعا بين كل من المزايا الخاصة النوعية ومزايا الموقع النوعية، إن قرارات تدويل النشاط وموقعه في الأسواق الدولية دون غيرها تحكمها أساسا مثل هذه المزايا الخاصة بالشركة والموقع على حد سواء؛
- وجود المنافسة، ومدى حدتها وطبيعة الأطراف المشاركة فيها، والآليات المستعملة للظهور و التفوق والتميز من خلالها... .

إن لمجموع هذه العوامل الاقتصادية آثارا بالغة على رسم وتوجيه إستراتيجية الشركات متعددة الجنسية، وعلى تحديد أبعاده وانعكاساتها المختلفة<sup>1</sup>.

### 2.1.3 العوامل السياسية:

تتعلق العوامل السياسية بمجموع المتغيرات الحكومية، المؤثرة على منحى وتوجهات إستراتيجية الشركات متعددة الجنسية، ودواعي تعديلها وفق متطلبات الدول المضيفة، ويتوقف تأثير العوامل السياسية في التوجه الإستراتيجي للشركة، على مدى قوة كل من الطرفين في التفاوض (الشركة المستثمرة من جهة، وحكومة الدول المضيفة من جهة ثانية). يتعزز الموقف التفاوضي للشركة من خلال مزاياها الخاصة النوعية المكتسبة في مجالات كثيرة، لعل من بين أهمها مجال المتغيرات الاقتصادية المذكورة آنفا، أما المركز التفاوضي للدول المضيفة فتحدده بكيفية مقابلة مزايا الموقع النوعية المتوفرة في هذه الدول المضيفة أو تلك، كالموارد الاقتصادية المتاحة، ومستوى الدخل، وحجم السوق، ومحددات اختراقها والوصول إليها، التي تنعكس آثارها بكيفية مباشرة، ليس فقط عن طريقة الدخول المستعملة (باعتتماد التصدير أو الترخيص، أو الاستثمار المباشر) بل أيضا على توجيه هذه النشاطات.

تحدد العوامل السياسية أيضا من خلال العلاقات الاقتصادية أو المؤسساتية الناشئة بين الشركة متعددة الجنسية وحكومات الدول المضيفة. إن هذه الحكومات قد تنشأ مع هذه الشركة علاقات ذات أبعاد اقتصادية متباينة ومختلفة، فهي قد تكون مستهلكة لمنتجاتها، كما قد تكون ممونة لمواردها، وقد تكون أيضا موزعة لسلعها، كما قد تكون منافسة لها، وكل ذلك يحصل عن طريق المؤسسات الاقتصادية القائمة والتابعة لحكومات الدول المضيفة، للمتغيرات السياسية كما للمتغيرات الاقتصادية، دور وأثر واضح على التوجه الإستراتيجي للشركات متعددة الجنسية، فالاختيار بين الإستراتيجية الشاملة لا تعباً كثيراً بالاختلافات البيئية عبر الأسواق العالمية، وبين إستراتيجيات ذات تمركز محلي تستجيب لكثير من تطلعات ومتطلبات الدول المضيفة، يقوم أساسا على تقييم العوامل السياسية والقدرات التفاوضية لكل من حكومات الدول والشركة متعددة الجنسية، فإذا كانت الغلبة في القدرات التفاوضية لحكومات الدول المضيفة مثلا، فإن اعتماد إستراتيجية التمركز المحلي التي تعكس توجه الشركة نحو التكيف مع مجموعة المحددات البيئية ذات البعد الاقتصادي والسياسي التي تعيق التوسع الطبيعي لنشاط الشركة متعددة الجنسية، في مختلف مواقع الأسواق العالمية، تظهر هذه الشركات في مثل هذه الظروف إلى اتخاذ قرارات تخص الدخول والأشكال المناسبة لتحقيقه، حيث تلجأ في حالة تقريره إلى إستراتيجية التمركز حول الأسواق المستهدفة متكيفة في

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص ص: 278، 279..

ذلك مع الظروف السائدة فيها، ومستجيبة أثناءها إلى كثير من اهتمامات وتوجيهات حكومات الدول المضيفة<sup>1</sup>.

### 3.1.3 العوامل الخاصة بالشركات متعددة الجنسية:

وتتعلق بمجموع العوامل الذاتية المؤثرة على التوجه الإستراتيجي للشركة متعددة الجنسية، إن ظروف ولادة وإنشاء الشركة وتجربتها وخبرتها المكتسبة في نشاط الأعمال، إضافة إلى ميل وتوجه وثقافة المالكين فيها و المسيرين لها، وغيرها من المتغيرات الذاتية الأخرى، كلها عوامل تشكل ما يعرف بقابلية واستعداد الشركة لدمج وتبني إستراتيجية دون غيرها، لقد حدد "برلموتر" Perlmutter ، أربع توجهات مميزة لهذه الشركات، هي:

- التوجه العرقي؛
- التوجه المتعدد المراكز؛
- التوجه الإقليمي؛
- التوجه العالمي.

هذه التوجهات ذات أثر مباشر بمتغيرات ذاتية خاصة بالشركة، كالمهمة، وأسلوب التسيير، والهيكلة التنظيمي و الثقافة، بما يعكس على الإستراتيجية المتبناة مع كل توجه من التوجهات المذكورة<sup>2</sup>، كما هو موضح في الجدول (1-1).

الجدول (1-1) الاختيار الإستراتيجي للشركة عند مختلف توجهاتها.

عالمي	إقليمي	متعدد المراكز	عرقي	توجه الشركة
		القبول والشرعية	الربح / النمو	1. المهمة
تحقيق الربح والنمو وكسب القبول والشرعية في آن واحد				
التفاوض عند مختلف مستويات الشركة	التفاوض بين الإقليم ومختلف الفروع	أعلى / أسفل (تقرر أهدافها محليا)	أعلى / أسفل	2. التسيير - الأهداف
اتصال أفقي وعمودي ضمن	اتصال أفقي وعمودي ضمن	الاتصال محدود بين الفروع وبينها وبين	هرمي، تملأ الأوامر من الأعلى إلى الأسفل	- الاتصال

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص 280.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص: 189، 190.

الشركة	الإقليم	المركز		
ذات تكامل شمولي واستجابة محلية	ذات تكامل إقليمي واستجابة محلية	ذات استجابة محلية	ذات تكامل شمولي	3. الإستراتيجية
تنظيمات شبكية قائمة على أسس متباينة	تنظيم مصفوفي أساسه طبيعة المنتج وإقليم الأداء	هرمية، أساسها موقع الأداء، مع استقلال الوحدات	هرمي ، أساسها طبيعة المنتج	4. الهيكلة
شاملة	إقليمية	الدولة المضيفة	الدولة الأم	5. الثقافة

المصدر: كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص. 190

### 2.3 أنواع إستراتيجية الشركات متعددة الجنسية:

لقد طور كثير من الباحثين، انطلاقاً من المحددات والعوامل السابق عرضها، عدداً من النماذج العملية ذات الصلة المباشرة والعلاقة الوطيدة بالاختيارات الإستراتيجية المتاحة أمام الشركة متعددة الجنسية. يعد Stobaugh، Porter، Talesco، و Doz من أبرز من قدموا إسهامات قيمة في موضوع البدائل الإستراتيجية الخاصة بعملية التدويل، ولاعتبار شمولية مساهمة كل من "دوز" و "بورتر" Doz و Porter، سيتم الاكتفاء بالتعرض إليهما في تحديد أنواع وبدائل إستراتيجيات الشركة متعددة الجنسية .

### 1.2.3 أنواع الاستراتيجيات وفق "دوز" Doz :

يميز "دوز" Doz بين ثلاثة أنواع من الاستراتيجيات الخاصة بالشركة متعددة الجنسية<sup>1</sup>:

- إستراتيجية التكامل على نطاق دولي فتعكس حالة تخصص وحدات الشركة على مستوى كثير من الأسواق العالمية في نشاطات الإنتاج و التوزيع وفق شبكة متكاملة ومتناسقة تتدفق من خلالها السلع والخدمات ومختلف عوامل الإنتاج عبر الحدود الدولية. وفي هذا السياق استعرض "دوز" حالة شركة فورد Ford التي تبني عن طريق الاستغلال المكثف لاقتصاديات الحجم، إستراتيجية التكامل على نطاق دولي في كل من أمريكا وأوروبا (تأثير العوامل الاقتصادية)؛

- إستراتيجية التكيف المحلي للفروع، بأن تبدو في مظهر الشركات المحلية للدول المضيفة، إذ تسمح لها هذه الإستراتيجية بالاستجابة لمختلف متطلبات وتوجهات حكومات الدول المضيفة (تأثير العوامل السياسية)؛

- الإستراتيجية المتعددة المظاهر، هي نقطة تقاطع والتقاء الإستراتيجيتين المذكورتين باعتبارها تمثل حالة وسطية بينهما، إذ ومقتضى هذه الإستراتيجية تسعى الشركات متعددة الجنسية، إلى الاستفادة من مزايا التكامل ومرونة التكيف، وذلك تبعاً لما تقتضيه الظروف البيئية السائدة، لقد أوضح ذلك "دوز" حينما أكد

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص: 191. 192.

قائلا "إن جاذبية إستراتيجية ما دون غيرها ما هي في واقع الأمر إلا عبارة عن متغير تابع للخصائص الاقتصادية المميزة للصناعة، ومدى التدخل الحكومي في تلك الصناعة، وللموقع التنافسي للشركة المعنية".

### 2.2.3 أنواع الاستراتيجيات وفق "بورتير" Porter :

تعال "بورتير" Porter ، فإن الاختيار بين بدائل الاستراتيجيات الشاملة، الوارد ذكرها في الفقرات السابقة، من ريادة وتميز وتركز، يتوقف أساسا على مدى تأثير مختلف العناصر المكونة لسلسلة القيم، التي لا تعتمد في تحديد طبيعة ونوع الاستراتيجيات الواجب إدماجها محليا فحسب، وإنما أيضا في انتقاء تلك التي يكون إدماجها مهما في إطار دولي.

تقوم الشركات متعددة الجنسية، في إطار السلسلة بموقعة نشاطاتها المرافقة لتيار المنافسة (النشاطات التسويقية المختلفة) في مختلف مواقع وأسواق تواجهها، منتهجة في ذلك أسلوبا خاصا بالمنافسة الدولية يقوم على إستراتيجية التمركز المحلي. من جهة أخرى وفي إطار نشاطاتها المقابلة لتيار المنافسة (نشاطات الإنتاج والبحث وما تبعها)، واعتمادا على إمكانية الفصل بين مواقع الإنتاج ومواقع الاستهلاك، تقوم الشركة بعد المفاضلة بين كثير من مزايا الموقع النوعية المتوفرة في المواقع المختلفة، باختيار الموقع المناسب لإقامة الاستثمار وإنجازته وإدماج الإستراتيجية الدولية المناسبة لذلك .

لوضع وإدماج الإستراتيجية الدولية المناسبة، يقترح "بورتير" إضافة بعددين لنموذجه الخاص بالمنافسة الدولية، بُعد يتعلق بشكل توزيع وتشتت نشاطات الشركة، وآخر يخص درجة التنسيق فيما بينها .

تتباين نشاطات الشركة في شكلها من حيث تركزها (أي موقعة النشاط في سوق واحدة وخدمة الأسواق العالمية الأخرى من خلالها ) وتوزعها وتشتتها ( أي إقامة نشاطات عديدة وموقعاتها في أسواق عالمية متعددة )، كما تتباين نشاطات الشركة من حيث درجة التنسيق فيما بينها، وذلك من حالة انعدام التنسيق إلى وضعية التنسيق الكامل فيما بينها .

إن المزج بين حالات التنسيق وشكل تركز وتشتت النشاطات يوضحه "بورتير" في الشكل (1-1) الذي يميز فيه بين نوعين أساسيين من الاستراتيجيات<sup>1</sup> :

- استراتيجيات ذات تمركز محلي Country-Centred Strategies ، حيث من خلالها تعتمد الشركة إلى مواجهة المنافسة الدولية القائمة عن طريق تركيز جهودها وأنشطتها في الأسواق الأجنبية المستقطبة لعملياتها مع ظهور وحداتها وفروعها في هذه الأسواق. بمظهر المؤسسات المحلية القائمة ، حيث تقل نفقاتها السلعية والخدمية عبر الحدود الدولية وتزداد توجهاتها نحو اعتماد منافسة قائمة على أسس محلية.

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص 193.

- استراتيجيات شاملة Global Strategies ، وهي التي تسعى من خلالها الشركة إلى الحصول على موقع تنافسي قوي ضمن مختلف الأسواق العالمية، وذلك إما عن طريق تركيز نشاطاتها في مواقع معينة، أو بالتنسيق فيما بين المنشآت منها عبر الأسواق الدولية المختلفة، أو عن طريق الإجراءين الاثنين معا. ( كل الاستراتيجيات الوارد عرضها في الشكل (1-1) هي استراتيجيات شاملة عدا إستراتيجية التمركز المحلي فهي ذات توجه محلي وطني). إن التوجه نحو تبني استراتيجيات شاملة قد ازدادت حدته واتسعت رقعته بفعل توجه نشاطات الأعمال نحو المركزية والتنسيق، فالتوجه نحو الأولى قد دعمته الحاجات والرغبات المتجانسة على مستوى دولي وما أدمج لتبليتها من هياكل إنتاج وأنظمة تسويق وغيرها من إجراءات، أما التوجه نحو الثانية فقد ساهمت في تحقيقه سهولة الاتصالات وانخفاض تكاليف النقل وغير ذلك من العوامل الأخرى .

الشكل (1-1) أنواع إستراتيجية الشركات متعددة الجنسية وفق "بورتر" Porter.

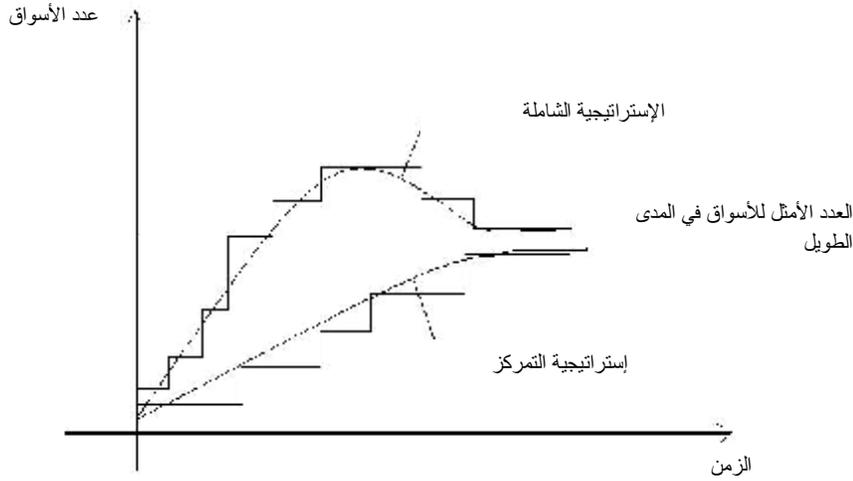
الإستراتيجية الشاملة الخالصة = التخصص في الإنتاج الدولي	إستراتيجية التدويل = استثمار أجنبي مرتفع مع تنسيق كبير بين الفروع	} مرتفع تنسيق النشاطات منخفض
إستراتيجية آلية التسويق = أو إستراتيجية بناء قاعدة التصدير ، حيث تعتمد فروع الشركة كمعابر لخدمة مختلف الأسواق العالمية	إستراتيجية التمركز المحلي = استثمار أجنبي تتحرك فيه الفروع وفق حركية الشركات المحلية.	
<p>انتشار جغرافي      شكل النشاطات      تركيز جغرافي</p>		

المصدر : كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص 193.

غير أن كل من الإستراتيجيات الشاملة، والتمركز المحلي، يمكن أن تجعل الشركة متعددة الجنسية تسيطر على نفس العدد من الأسواق الدولية عبر الزمن، كما هو مبين في الشكل (1-2)، حيث الإستراتيجية الشاملة تفقد الشركة بعد أن تتوسع في جميع الاتجاهات إلى التحلي عن السوق، أما إستراتيجية التمركز المحلي تتميز بنمو عدد الأسواق بوتيرة بطيئة في البداية ثم تعود إلى الاستقرار فيما بعد<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - Corinne Pasco – Berho, **Marketing International**, Dunod, Paris, 2000, P.P 31. 32.

## الشكل (1-2) حجم الأسواق المسيطر عليها حسب الإستراتيجية المعتمدة.



المصدر: Corinne Pasco – Berho, **Marketing International**, Dunod, Paris, 2000,P 32

### 3.3 إستراتيجية فروع الشركات متعددة الجنسية:

تنفذ الإستراتيجية الشاملة للشركات متعددة الجنسية عمليا من قبل مختلف فروعها ووحداتها المنتشرة عبر مختلف الأسواق العالمية .

إن فرع الشركة متعددة الجنسية هو عبارة عن منشأة قائمة بذاتها في موقع من مواقع الأسواق الأجنبية، تمتلك فيها الشركة أكبر الحصص التي تخولها سلطة اتخاذ القرار، حيث يوجد في الأسواق العالمية أزيد من 690000 فرعا من فروع الشركات متعددة الجنسية، أنشئت من قبل أزيد من 70000 شركة أم<sup>1</sup>، تختلف هذه الفروع عن بعضها البعض من موقع إلى آخر في كثير من المجالات<sup>2</sup> :

- فمن حيث طبيعة النشاط، تختلف الفروع في أنشطتها الممارسة من بيع أو تسويق، واستخراج، وتجميع، وتصنيع ، وغيرها؛

- ومن حيث توجه النشاط أو الاستثمار، تختلف الفروع في توجهاتها، فمنها من يكون توجهها نحو السوق، وذلك بفعل تأثير عوامل الموقع ومزاياه النوعية، ومنها من يكون توجهها نحو عوامل الإنتاج وتخفيض التكاليف، وذلك بفعل السعي إلى تعظيم الأرباح وزيادتها؛

- كما تختلف الفروع أيضا من حيث عمرها، حصص الملكية فيها، ومستوى وكفاءة أدائها وفعاليتها...

<sup>1</sup> - الأونكاد، تقرير الاستثمار العالمي 2005، الشركات عبر الوطنية وتدويل البحث والتطوير، الأمم المتحدة نيويورك - جنيف، 2006، ص 2.

<sup>2</sup> - كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص ص: 198.197.

تتأثر الإستراتيجية الخاصة بالفروع بنفس العوامل المؤثرة على الإستراتيجية العامة للشركة الأم والتي حددت سابقا في عوامل البيئة الداخلية والخارجية، بما في ذلك العوامل الاقتصادية والسياسية والخاصة، غير أنه ونظرا لكون فروع الشركة هي أقرب إلى البيئة الخارجية، حيث تعمل في أسواق مختلفة معتمدة في ذلك على إمكانياتها وقدراتها ومؤهلات القائمين على تسييرها، فإن تأثير العوامل الخاصة، والعوامل الاقتصادية، والعوامل الخارجية السياسية يكون واضحا على نشاط الفروع في تنفيذها لإستراتيجية الشركة الأم سواء أكانت شاملة أو ذات توجه أو تمرکز محلي.

انطلاقا من الاعتبارات المذكورة سابقا ، طور " بوينتر " Pointer و " وايت " White أنواعا خاصة من استراتيجيات فروع الشركات متعددة الجنسية، حيث يمكن إنجازها فيما يلي<sup>1</sup> :

- إستراتيجية النسخة المصغرة Miniature Replica ، أو المطابقة لإستراتيجية الشركة الأم ، حيث و بمقتضى هذه الإستراتيجية ، تستخدم الفروع في إنتاج وتوزيع بعض خطوط منتجات الشركة الأم في الدول المضيفة و المستقبل لها؛

- إستراتيجية فضائية التسويق Marketing Satelit ، حيث تستعمل الفروع وفق هذه الإستراتيجية كآليات من خلالها يتم توزيع منتجات الشركة الأم في مختلف فضاءات أسواق الدول المضيفة؛

- إستراتيجية المصنع الرشيد Rationalised Manufacturer ، و بمقتضاها تتحول الفروع إلى منتج حقيقي لبعض من أجزاء المنتجات، أو لنوع معين من منتجات تامة جاهزة، توجه سواء للأسواق المحلية أو الإقليمية أو العالمية؛

- إستراتيجية التخصص في المنتج Product Specialist ، حيث بمقتضاها تستخدم الفروع في تطوير وإنتاج وتوزيع بعض من خطوط المنتجات الموجهة نحو الأسواق العالمية؛

- إستراتيجية الاستقلال الشامل Strategic Independent ، حيث يخول بمقتضاها للفروع استقلالية تطوير خطوط أعمال وأنشطة، توجهها حسب ما تقتضيه حاجة الفروع وظروفها البيئية الخاصة بها، وذلك سواء للأسواق المحلية حيث تمرکزها، أو للأسواق الإقليمية المحيطة بها، أو لعامة الأسواق العالمية.

#### 4. الإدارة المالية في الشركات متعددة الجنسية :

تتمحور أهم المهام الموكلة بإنجازها إلى الإدارة المالية في الشركات متعددة الجنسية في الوظائف الأساسية التالية: التخطيط والمراقبة المالية، إدارة الرأسمال العامل، والبحث عن مصادر التمويل.

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص ص: 201.200.

إن إدارة الشركة لهذه المهام والوظائف ضمن إطار دولي شامل لا تخلو في واقع الأمر من صعوبات وتعقيد، إذ الانتقال من بيئة محلية معهودة وأنظمة مالية معروفة، إلى بيئات أجنبية متميزة، وأنظمة مالية خارجية مختلفة، يجعل الشركة في مواجهة حادة مع كثير من المتغيرات الصعبة التي قد يتعذر فهمها وتحليلها وتقييمها .

إن الإدارة المالية للشركة، وفي إطار هذه المتغيرات قد تواجه اختيارات عديدة، منها ما يتعلق بتوقيت مدفوعاتها، ومنها ما يخص مصادر تمويلها، ومنها ما يرتبط بإدارة أموالها السائلة وتجهيزاتها الثابتة، إن الاختيار الأمثل يتوقف وإلى حد كبير، على مدى تفهم الشركة لمختلف العناصر الهيكلية المشكلة للبيئة المالية في مختلف المواقع والأسواق الدولية المستقطبة لعملياتها، كالضرائب والرسوم، معدلات الصرف والرقابة على الصرف، مستويات التضخم وتوجهات الأسعار، وغيرها من المتغيرات البيئية الأخرى ذات التأثير المباشر على الإدارة المالية.

#### 1.4 التخطيط والمراقبة المالية في الشركات متعددة الجنسية:

إن تعدد فروع ووحدات الشركات متعددة الجنسية، وانتشارها عبر أسواق دولية مختلفة يجعل من الضرورة بمكان تأسيس أنظمة تخطيط ومراقبة خاصة بكل فرع أو وحدة على حدا، تبعا لخصوصيات المواقع المتواجد بها هذه الفروع أو الوحدات، غير أن الإستراتيجية الشاملة للشركة وطبيعة تخطيطها الاستراتيجي الشامل لا يتركان مجالاً لتأسيس مثل هذه الأنظمة الخاصة المختلفة إلا في إطار متكامل يعكس وحدة الشركة وارتباطها العضوي بمختلف مكوناتها، رغم ما يكلف ذلك من جهود و تكاليف إضافية قد تؤثر على الشركة وموقعها التنافسي، إن ربط الشركة بفروعها المختلفة وما يستدعيه من تكامل وتنسيق في أنظمة التخطيط والمراقبة المالية لمجموع الشركة يتحقق وفق أمرين اثنين :

— قيام الشركة الأم باعتبارها مؤسسة قابضة بتفويض سلطات المراقبة والتحليل والتسيير المالي وإعداد التقارير المالية والمحاسبية الخاصة بالفروع إلى المسيرين المحليين على مستوى الفروع، وذلك اعتمادا على تقنيات المراقبة والتحليل والتسجيل وأدوات التقرير المستعملة من قبلها في البلد الأصل، ومن قبل المؤسسات المحلية في البلدان المضيفة، مع احتفاظها كشركة قابضة بحق اتخاذ القرار بخصوص الاستثمارات الجديدة والتمويلات المصاحبة لها؛

— قيام الشركة انطلاقاً من اعتبار فروعها امتداداً لعملياتها المحلية، بضم جميع أنشطتها المحلية والأجنبية في إطار نظام شامل وموحد للتخطيط والمراقبة، يحدد مهام وصلاحيات المسيرين في الفروع، وينظم أداء وإدارة الوظيفة المالية في مجموع الشركة، وفق هذا النظام تقوم الشركة الأم بتخصيص السيولة اللازمة في المواقع والأسواق التي ترى بأن استثماراتها فيها تستحق ذلك، ووفق هذا النظام أيضا تقوم الشركة الأم

باختيار مصادر التمويل المناسبة التي تمكنها من الحصول وبأقل التكاليف على الموارد المالية اللازمة لتمويل عملياتها المحلية والأجنبية، وعن طريق هذا النظام أيضا تقوم الشركة الأم بوضع سياساتها المتعلقة بتحويل السعر قصد تخفيض مدفوعاتها من الضرائب والرسوم المفروضة عليها في مختلف الأسواق العالمية.

## 5 مصادر تمويل الشركات متعددة الجنسية :

توجد لدى الشركات معددة الجنسية مصادر تمويل كثيرة ومتنوعة تعتمد عليها في تمويل استثماراتها الأجنبية المتعددة، تباين هذه المصادر من حيث أصلها، فمنها ما هو ذاتي خاص بالشركة الأم، ومنها ما هو محلي خاص بالوطن الأصل، ومنها ما هو أجنبي يتعلق بالدول المضيفة المستقبلية لاستثمارات الشركة، ومنها ما هو محاميد مستقل يعبر عن بدائل التمويل الإقليمية والدولية المتاحة أمام عموم المستثمرين في شتى مواقع الاستثمار الدولي.

### 1.5 مصادر التمويل الداخلية أو المحلية:

يعبر التمويل الداخلي أو الذاتي عن مجموع مساهمات الشركة الأم و قروضها الممنوحة إلى مجموع فروعها العاملة، كما يعبر التمويل الداخلي عن الوضعية التي تلجأ فيها الفروع التي هي بحاجة إلى سيولة إلى الحصول على تمويلها اللازمة من الفروع الأخرى حيث السيولة فيها فائضة عن الحاجة. لقد أصبح هذا المصدر يشكل أهم المصادر في تمويل نشاطات الشركة ومجموع فروعها، فلقد بلغت نسبة التمويل الداخلي لفروع الشركات الأمريكية العاملة في مختلف الأسواق العالمية ما يزيد عن 70% من مجموع تمويلاتها<sup>1</sup>، كما يعبر عن التمويلات الممنوحة إلى الشركة من قبل مصادر التمويل المحلية للشركة الأم بالتمويل المحلي، وهي في غالب الأحيان عبارة عن مؤسسات بنكية تقوم بتمويل العمليات الخارجية للمؤسسات المحلية العاملة في نشاطات التجارة الدولية والاستثمار الدولي، تمنح هذه المؤسسات القروض كما تقدم التسهيلات إلى الفروع سواء منها القائمة أو الناشئة<sup>2</sup>.

### 2.5 مصادر التمويل الدولية :

وهي نوعان، فإما أسواق دولية للعملات الصعبة أو النقد الأجنبي، كسوق عملة الأورو، وسوق عملة الدولار، وسوق عملة الأورو-دولار، وهي عبارة عن أسواق مالية دولية ممثلة من قبل مؤسسات بنكية أوروبية وأمريكية على وجه الخصوص، مهمتها التعامل في قبول الودائع ومنح القروض بالعملات (أو العملة) الأوروبية والأمريكية، لآجال قصيرة أو متوسطة أو طويلة، وإما وكالات أو هيئات دولية مساهمة

<sup>1</sup> - الألكناد، تقرير الاستثمار العالمي 1998، الأمم المتحدة، جنيف نيويورك، 1998، ص 120.

<sup>2</sup> - كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص 233.

بطريق مباشر أو غير مباشر في تمويل بعض من نشاطات التجارة الدولية والاستثمار الدولي، كمؤسسة البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، وغيرهما من المؤسسات الدولية التي تكفلت في برامجها بمساعدة الدول النامية في تحقيق التنمية الاقتصادية عن طريق منح القروض وتقديم المساعدات التقنية اللازمة. تمنح هذه التسهيلات للمؤسسات المحلية لهذه الدول النامية، كما تقدم أيضاً لهيئاتها الحكومية، وبإمكان الشركة متعددة الجنسيات الاستفادة من هذه الخدمات في حال ما إذا أثبتت مدى أهمية استثماراتها في المساهمة الفعلية في التنمية الاقتصادية لهذه الدول<sup>1</sup>.

### 3.5 مصادر التمويل الأجنبية:

وهي عبارة عن مصادر التمويل المتاحة في الأسواق الأجنبية المستقطبة لاستثمارات الشركات. فحيثما تواجدت فروع الشركات ووحداتها فتمتد بنوك تجارية (محلية كانت أم فروع لبنوك أجنبية)، عادة ما يتم البدء بها في الحصول على العملة المحلية للدولة المضيفة، قد تلجأ فروع الشركات متعددة الجنسيات إلى مثل هذه البنوك التجارية ليس فقط للحصول على العملة المحلية، وإنما أيضاً في تحصيل القروض الضرورية التي تتطلبها عملياتها واستثماراتها، تتفاوت القروض الممنوحة من حيث آجالها، من قروض قصيرة تمتد في شكل سيولة مالية أو خصم لأوراق تجارية، أو إجازة لسحب بدون رصيد، إلى قروض متوسطة وطويلة تمتد لتمويل بعض استثمارات الشركة، كسواء بعض الأصول الثابتة أو إقامة مشاريع إنتاجية، وذلك بضمان من الشركة الأم أو بضمان من بعض من أصول الفروع المعنية بعملية الاقتراض، كما قد تقدم هذه التمويلات المتوسطة والطويلة المدى في شكل مساهمات تتحصل بموجبها هذه البنوك على بعض الحصص من رأسمال الفروع تكتسب بموجبها حق المشاركة في العائدات المكتسبة<sup>2</sup>.

#### المبحث الرابع: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة.

يمكن القول أن هذا النوع من الاستثمارات سيظل محورا للجدال بين الباحثين والممارسين والكتاب، فالبعض يؤيد وله حجته، والبعض الآخر يعارضه وله مبرراته، ومن واقع الجدل الدائر حول جدوى الاستثمار الأجنبي المباشر لخدمة أغراض التنمية الشاملة في الدول المضيفة بصفة عامة والدول النامية بصفة خاصة، إلا أنه من الخطأ تعميم أي رأي سواء كان مؤيداً أو معارضاً حول إمكانية إسهام الاستثمار الأجنبي المباشر في دفع عجلة التنمية وخدمة أهداف الدول النامية، فكير حجم وفعالية إسهامات الاستثمارات الأجنبية لدولة ما لا يعني بالضرورة إمكانية تحقيق نفس درجة النجاح في دولة أخرى، فالأمر يتوقع على عوامل ومتغيرات عديدة فبعضها يرجع إلى الطرف الأجنبي سواء كانت الشركة متعددة الجنسيات،

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص 234.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص 234.

أو حكومتها الأم.

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

## 1 . الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر:

كما سبق وأن ذكر في المقدمة أعلاه أن موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر محور جدل بين الباحثين والممارسين، حيث يفترض رواد النظرية التقليدية أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة، هي بمثابة مباراة من طرف واحد، الفائزة بنتيجتها الشركة متعددة الجنسية، في معظم إن لم يكن في كل الحالات، أو بمعنى آخر الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الشركات متعددة الجنسية تأخذ أكثر مما تعطي، و في هذا الشأن من المفيد عرض أهم الآثار السلبية التي تولدها هذه الاستثمارات على اقتصاديات الدول المضيفة النامية منها خاصة.

### 1.1 الآثار على ميزان المدفوعات:

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

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

- بالرغم من إمكانية زيادة صادرات الدولة المضيفة، من خلال نشاط الشركات متعددة الجنسية، وشبكة اتصالاتها الواسعة بالأسواق الدولية، فإن هناك ممارسات من جانب تلك الشركات تحد من أهمية هذه الإمكانية، تتمثل أساسا في قيام الشركة ذاتها من الحد من صادرات فروعها، حيث تلجأ إلى حماية أسواقها العالمية من منافسة الفروع ولا تسمح بالتصدير لأسواق محددة دون غيرها؛

<sup>1</sup> - أمينة زكي شبانة، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق ، المؤتمر الثامن للاقتصاديين المصريين :الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، القاهرة .1994، ص 13 .

- هناك مزيد من الضغوط قد تقع على ميزان مدفوعات الدولة المضيفة، ذلك نتيجة تسعير الصادرات والواردات التي تتبعها الشركات متعددة الجنسية، خاصة في حالة التكامل الرئيسي مع عدد من فروعها، حيث أن الشركة الأم قد تغالي في أسعار السلع والخدمات التي تقدمها لبعض فروعها؛

- كما قد تلجأ إلى تسعير الصادرات من السلع والخدمات من بعض فروعها بأقل من قيمتها الحقيقية، وقد يكون الدافع من وراء هذه السياسة هو محاولة الشركات متعددة الجنسية نقل عبء الضرائب من دولة ذات معدلات ضرائب مرتفعة إلى أخرى ذات معدلات منخفضة، أو قد تلجأ لذلك كوسيلة مستترة لنقل الأرباح من دولة تفرض قيوداً مشددة على تحويل الأرباح ورأس المال إلى دول أخرى بما قيوداً أقل تشدداً<sup>1</sup>؛

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

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

## 2.1 الآثار على تفاقم المديونية الخارجية :

أوضحت بعض الدراسات أن حجم رؤوس الأموال التي تغادر الدول النامية بسبب عملية تحويل الأرباح أكثر من حجم رؤوس الأموال التي تتدفق إليها في شكل استثمار أجنبي مباشر، الأمر الذي يؤدي إلى تزايد حاجة الدول النامية للتمويل فتضطر لمزيد من الاقتراض، وبالتالي ترتفع مديونيتها<sup>3</sup>. بمعنى آخر، أنه بدلا من قيام الاستثمار الأجنبي المباشر بالمساهمة الحقيقية في زيادة رأس المال المتاح لتمويل الدول المضيفة لها، فهي تسبب نقصا فيما هو متاح أصلا، وبدلا من أن يخفف من حدة اقتراضها فهي تزيد حاجتها إليه.

1- المرجع السابق، ص 15 .

2- ندم إيهاب عز الدين، الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتنمية الاقتصادية في العالم، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، كلية التجارة جامعة عين الشمس، القاهرة العدد الثاني 1996، ص 51.

3- النقلي عاطف حسين، أثر تحويل أرباح الاستثمارات الأجنبية المباشرة على تفاقم مديونية الدول النامية، مجلة الدراسات الدبلوماسية، وزارة الخارجية، المملكة العربية السعودية، عدد 5، 1988، ص 118.

وتأكيدا لوجهة النظر هذه، عزا البعض تزايد مديونية أمريكا اللاتينية جزئيا ( وهي أكبر الدول النامية مديونية وأكثرها استقبالا للاستثمار الأجنبي المباشر) إلى التزايد الكبير في إجمالي مدفوعات خدمة الاستثمارات بقولهم: "...وجدت دول أمريكا اللاتينية أنه لا يمكن مواجهة هذا الوضع من خلال استعمال فوائضها التجارية، أو تخفيض احتياطياتها من الصرف الأجنبي" <sup>1</sup>.

إن أثر تحويل الأرباح على تفاقم المديونية، قد لا يظهر إلا بعد فترة، حيث تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تدفق رؤوس الأموال للدول النامية المضيفة لها، ومع مرور الوقت يلاحظ التدفق العكسي للموارد المالية، الأمر الذي يدفع الدول النامية إلى زيادة الاقتراض، وتبرز العلاقة محل البحث من خلال أثر تحويل الأرباح على موازين مدفوعات كل من الدول المتقدمة والدول النامية، حيث تولد فائضا في الأولى وعجزا في الثانية، فخلال الستينات زادت صادرات دول أمريكا اللاتينية للسوق الأمريكية بمعدل 19%، في حين زادت مدفوعاتها في خدمة الاستثمارات الأمريكية المباشرة بنسبة 39%، هذه الاستثمارات لم تعمل حتى لتساوى معدلات صادرات الدول النامية لها مع معدلات المدفوعات التي تؤديها هذه الدول لها. <sup>2</sup>

### 3.1 تقويض السيادة الوطنية والسياسة الاقتصادية:

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

أما بالنسبة لمسألة الخضوع لضغوط الحكومات الأجنبية، وأثر ذلك على المصالح الوطنية للدولة المضيفة، فإن ذلك ينشأ من كون فرع الشركة متعددة الجنسية يكون مسؤولا أمام سلطتين سياسيتين هما:

<sup>1</sup> - محمد قويدري، مرجع سبق ذكره، ص 37.

<sup>2</sup> - الفقفي عاطف حسين، مرجع سبق ذكره، ص 120.

<sup>3</sup> - بنك مصر، قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، مركز البحوث بنك مصر، العدد 2، 1997، ص 16.

حكومة الدولة المضيفة، وحكومة الدولة الأم، حيث أن سعي الشركات الأجنبية لتعظيم أرباحها على المستوى الدولي، يدفعها إلى تركيز سلطة اتخاذ القرارات في يد الشركة الأم، بدلا من اتباع أسلوب اللامركزية وتفويض اتخاذ القرارات الهامة لفروعها وهذا يعني أن الدول النامية المضيفة لا تملك السلطة الكاملة على جزء هام من الطاقة الإنتاجية الموجودة داخل حدودها.<sup>1</sup>

وتجدر الإشارة إلى أن نشاط الشركات متعددة الجنسية في الدول المضيفة، يؤدي إلى خلق طبقة من المتنفعين ترتبط مصالحها بمصالح تلك الشركات، ويتوقف استمرار إرضاء تلك الطبقة هو تحقيق لمكاسب كبيرة، على استمرار ارتباطهم بتلك الشركات داخل بلادهم، وتشتمل طبقة المتنفعين على مجموعة من الوكلاء والموردين، والسماسرة، وغيرهم والذين يعملون مع تلك الشركات أو لحسابها، ويشكل هؤلاء مجموعة ضغط، للدفاع عن تلك الشركات ووجودها في بلادهم.<sup>2</sup>

#### 4.1 الآثار على التقسيم الدولي الجديد للعمل :

في إطار التقسيم الدولي الجديد للعمل الذي تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بدور أساسي في تشكيله، لم يعود يقوم كما كان الشأن سابقا على المواجهة بين الصناعة والزراعة، بل أصبح التقسيم يتم بين مستويات العمل داخل نفس الشركة متعددة الجنسية، حيث يتم هذا التقسيم بين رأس المال والعمل، وبين الإدارة وأعمال الإنتاج، وقد ساعد على هذا النوع من التقسيم منجزات الثورة العلمية والتكنولوجية الهائلة لهذه الشركات .

ففي ظل العولمة الراهنة، أصبحت الشركات متعددة الجنسية تعمل على تجزئة مراحل إنتاج السلعة الواحدة عبر دول مختلفة، حيث تجمع في بعض الدول، وتسوق في بعض الدول الأخرى، فالسلعة الواحدة أصبحت تشارك في إنتاجها شعوب مختلفة بحسب ما تضيفه إلى إنتاج السلع فنحن أصبحنا أمام مزايا نسبية مختلفة لبلدان متعددة لإنتاج سلعة واحدة، وليس هناك تخصيص أو تقسيم للعمل كامل لبلد ما في إنتاج السلعة، بل تخصصات أو تقسيمات مختلفة للعمل لبلدان متعددة لإنتاج سلعة نفسها، وفي ضوء ذلك يمكن الحديث عن تكامل إنتاج عابر للقوميات تسيطر عليه الشركات متعددة الجنسية.<sup>3</sup>

#### 5.1 الآثار على أنماط الإنتاج و الاستهلاك وتوزيع الدخل:

قدم "بيرستكر" Biersteker، في تحليله للنظرية التقليدية تحليلا جيدا من آراء المعارضة للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث ربط تأثير الاستثمار المباشر على انخفاض الإنتاج الوطني نتيجة للعديد من الأسباب أهمها :

<sup>1</sup> - حشاد نبيل، الجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية، سلسلة وسائل بنك الكويت الصناعي، عدد42، 1999.

<sup>2</sup> - بنك مصر قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية، مرجع سبق ذكره، ص 16.

<sup>3</sup> - عبد السلام أديب، الاستثمارات الأجنبية الخاصة عامل تنمية أم استثمار جديد. مقال الحوار المتمدن، [www.rezgar.com](http://www.rezgar.com)، 2003 .

- شراء بعض الشركات الوطنية (الصناعية، والتجارية....)؛

- خروج بعض الشركات الوطنية من السوق بسبب عدم قدرتها على الصمود في وجه المنافسة الأجنبية وما تتمتع به الشركات متعددة الجنسية من مزايا تنافسية وخصائص لا تتوفر لنظيرتها في الدول النامية المضيفة.

ويترتب بلا شك على درجة انخفاض الإنتاج الوطني، نتيجة للممارسات السابقة انخفاض - ربما ليس بنفس الدرجة - في التقدم الاقتصادي والسياسي للدولة المضيفة النامية، بسبب احتمال حدوث توتر اجتماعي، وانخفاض درجة المشاركة في القرارات الاقتصادية والسياسية نتيجة اعتماد الدولة على دول أجنبية.<sup>1</sup>

أما من ناحية التأثير على أنماط الاستهلاك فيرى "بيرستكر" أيضا أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تجلب أنماط من الاستهلاك لا تتناسب وخصائص الدولة المضيفة النامية ومتطلبات التنمية فيها، بسبب ما تقوم به الشركات متعددة الجنسية بممارسات وأنشطة تسويقية من شأنها ترويج أفكار وأنماط جديدة للاستهلاك، وزيادة رغبة أفراد المجتمع وخاصة القادرين منهم على التغيير، وإنتاج سلع استهلاكية بدلا من الإنتاجية، بالإضافة إلى إدخال أو فرض بعض أنواع من القيم والعادات أو الثقافات الأجنبية (للدولة الأم) بالدول المضيفة النامية، ولا شك أن ارتفاع معدلات الميل الحدي للاستهلاك تؤدي (مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة)، إلى انخفاض المكون الرأسمالي أو انخفاض الميل الحدي للاستهلاك مما يؤثر على تمويل مشروعات التنمية الاقتصادية.

إن ميل أو اتجاه الشركات متعددة الجنسية إلى دفع مرتبات ومكافآت للعاملين بها أعلى من مستوى ما هو معمول به في نظائرها من الشركات الوطنية يؤدي إلى خلق الطبقة الاجتماعية في الدول النامية المضيفة.<sup>2</sup>

## 6.1 الآثار على البيئة:

قد تسبب أنشطة الشركات متعددة الجنسية التي تتوطن في الدول النامية خاصة، في تفاقم مشكلة البيئة خاصة في الصناعات الإستخراجية النفطية، والتعدينية، والصناعات البتروكيمياوية، وصناعات الاسمنت، ذلك أنها تستند إلى تقنيات ومصانع متقدمة محظورة في مواطنها الأصلية بسبب تزايد الاهتمام الرسمي والشعبي بالمعايير البيئية والصحية فيها، في حين لا يوجد ذلك الاهتمام بنفس الدرجة في الدول

<sup>1</sup> - أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 416.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص 417.

النامية<sup>1</sup>، كما هو الحال اليوم في الصين التي أصبح يطلق عليها اليوم بورشة العالم، كونها أصبحت ورشة تصنيع الشركات متعددة الجنسيات العاملة في مجالات البتروكيمياوي كما سبق ذكره.

## 2. الآثار الايجابية للاستثمار الأجنبي المباشر :

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

### 1.2 أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي :

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

#### 1.1.2 التفسير النيوكلاسيكي لهذه العلاقة:

اهتمت النماذج النيوكلاسيكية بالبحث عن العوامل المسببة للنمو الاقتصادي، حيث ركزت على أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر، وتمثلت المساهمة المباشرة التي قدمتها تلك النماذج في تحليل العلاقة بين نمو الناتج كتعبير عن النمو الاقتصادي، والنمو في مدخلات عناصر الإنتاج، وهي رأس المال والأرض والعمل والتكنولوجية المصاحبة للاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك في شكل نماذج قياسية للنمو وعلى هذا الأساس اهتمت بكيفية تخصيص الموارد الإنتاجية في عملية التنمية الاقتصادية في ظل أسواق حرة تتسم بالمنافسة الكاملة وتوافر المعلومات، وثبات العائد بالنسبة للحجم، وقابلية رأس المال للتنقل بين مختلف الدول وفقا لاختلاف العائد على رأس المال.<sup>2</sup>

وتمثلت أبرز الإسهامات في هذا المجال في جهود "هروود و دوماك" horrod-domac ، حيث برزت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في تحفيز النمو عند محاولة هذين الأخيرين في البحث عن صيغة موحدة ومتكاملة للنمو، تعتمد على الجمع بين التحليل الكيماوي وعناصر النمو الاقتصادي، وباستخدام دوال إنتاج تتسم بالقدرة على الإحلال بين عناصر الإنتاج الداخلة، انطلاقا من حالة التوازن بين الاستثمار المخطط والادخار المخطط.

<sup>1</sup> - محمد فويدري ، مرجع سبق ذكره، ص 38.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص 39.

لقد تم صياغة أفكار كل من "هرود و دوماك" في صورة نموذج يظهر أن معدل النمو يساوي معدل الادخار مقسوما على نسبة رأس المال/ الناتج. وذلك على النحو الآتي:

$$G = S/V = S / (K/Y)$$

حيث :

G : تشير إلى معدل النمو؛

S : تشير إلى الادخار المحلي الإجمالي؛

K : تشير إلى رصيد رأس المال؛

Y : تشير إلى الناتج.

$K = I_d + I_f$  و تمثل  $I_d$  الاستثمار المحلي، و  $I_f$  الاستثمار الأجنبي.

و عليه تصبح معادلة النمو على الشكل التالي:

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

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

$$S = I_d / Y$$

من هنا فإن معدل نمو G ينخفض بانخفاض الادخار المحلي و/أو رصيد رأس المال، استنادا إلى النموذج السابق، تبرز أهمية كل من رأس المال (الأجنبي والمحلي) والادخار في تحفيز النمو، ونظرا لانخفاض معدلات الادخار في الدول النامية، تعتمد هذه الدول لسد الفجوة بين الادخار المحلي والاستثمار المحلي على عدة بدائل، أهمها الاستعانة برأس المال الأجنبي .

أشار "هرود" horrod إلى التغير التقني الطبيعي Neutral Technical change، والذي قصد به اكتشاف طرق إنتاج جديدة ضمن دالة الإنتاج، وبالتالي يمكننا اعتبار هذا الطرح اعترافا ضمينا بأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر وما يصاحبه من تكنولوجيا راقية تساهم في زيادة إنتاجية عناصر الإنتاج.<sup>1</sup>

## 2.1.2 التفسير الحديث لهذه العلاقة :

انتهى التحليل الكلاسيكي في تفسيره لمسببات النمو إلى أهمية التقدم التكنولوجي المصاحب لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن هذه النماذج لم تتطرق إلى الكيفية التي يؤثر الإنفاق لأغراض البحث والتطوير على التقدم التكنولوجي.

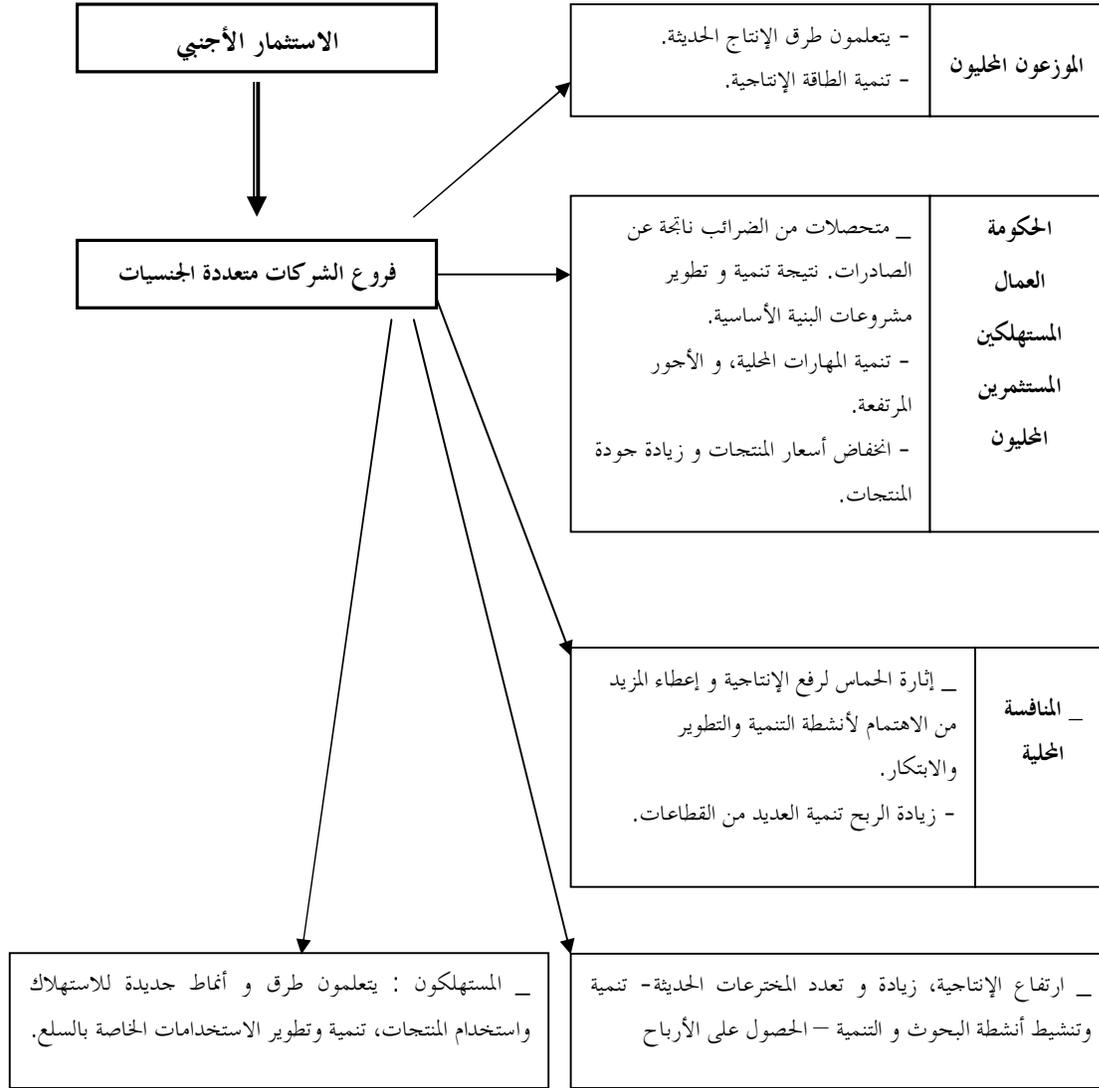
<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص.ص: 42.41.

إن قصور هذا التحليل دفع بالعديد من الاقتصاديين إلى تطوير التحليل وتفسير التقدم التكنولوجي كعامل ذاتي المنشأ explained endogenously، أي ينشأ من داخل النظام نفسه، فقد تمت على يد "أروو" 1962 arow، و"أزاوا" 1965 uzawa، و"لكاس" 1988 lucas، و"روار" 1990 rower، إن السمة الرئيسية لهذه النماذج تتمثل في كونها تحدد قطاعا للبحث والتطوير يستعين برأس المال البشري، وكذلك الرصيد المتوفر من المعارف التكنولوجية في إنتاج معارف جديدة (أو أفكار جديدة)، ومن ثم تشترك هذه النماذج جميعها في تركيزها على أهمية رأس المال البشري باعتباره عنصرا حاسما في عملية النمو الاقتصادي<sup>1</sup>، بالإضافة إلى ذلك فقد توسع هذا التحليل توسعا كبيرا ليشمل أثارا أخرى تحدثها تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على مختلف المجالات على صعيد الدول المضيفة، كما هي مبينة في الشكل (3-1) التالي:

---

<sup>1</sup> - شهاب محمد عبد السلام، احتساب محددات النمو الاقتصادي، دولة الإمارات العربية المتحدة حالة تطبيقية، مجلة آفاق اقتصادية، المجلد 21، العدد 83، 2000، ص 18.

### الشكل (1-3) منافع الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة:



المصدر: أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 425.

### 2.2 آثار الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال نقل التكنولوجيا:

كبدائية يمكن تعريف التكنولوجيا بصفة عامة ومختصرة " هي جملة المواد المصنعة، والسلع الرأسمالية من الآلات والتجهيزات، مع ما يلزمها من أعمال التصميم والتنفيذ، إضافة إلى الخبرات والمهارات المتعلقة

بالفنون الإنتاجية، وبراءات الاختراع والوثائق، والرسومات وبرامج التشغيل، وتعليمات الصيانة وأعمال التدريب والتعليم"<sup>1</sup>.

يعد كل من العلم والتكنولوجيا، عنصرا جوهريا في مجال التنمية الاقتصادية والأعمال الدولية ومن دواعي تقدم وتطور الاتصالات العالمية، برزت الاعتمادية الاقتصادية التبادلية بين الدول بشكل ملحوظ، بسبب الندرة الشديدة لبعض الموارد ووفرهما في بعض الدول، لذا أصبح نقل التكنولوجيا الشغل الشاغل للدول النامية والمتقدمة على السواء، بالنسبة للنوع الأول من الدول فإن نقل التكنولوجيا يعد أمرا حيويا لمناصرة التقدم الصناعي والاعتماد الذاتي لها، وللنوع الثاني فإنه يعد أمرا يعكس جانبا من تطورها وغلبتها في المجالات الاقتصادية المختلفة، إلا أننا نرى أن الدول النامية يجب أن تتمعن باختيار التكنولوجيا المساعدة في إحداث التنمية الاقتصادية والتكنولوجية، مقايسة مع معطيات ومتغيرات بيئتها.

أما نقل التكنولوجيا من وجهة نظر الدول المتقدمة، فقد أصبح مفهوما قاعديا للعلاقات التبادلية بين هذه الدول وبأبعاد متسارعة في الوقت الحاضر، وسبب هذه التبادلية ناشئ من كُلف البحث والتطوير العالية التي تتحملها كل دولة في مجال التقدم الاقتصادي عموما والتقدم الصناعي على وجه التحديد.<sup>2</sup>

ويمكن نقل التكنولوجيا بين جهة و أخرى بواسطة قنوات متعددة كالتراخيص، المشاريع المشتركة الاستثمار الأجنبي المباشر و استيراد معدات إنتاج السلع الرأسمالية، و يشير تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية حول الاستثمار في العالم لعام 1992، إلى أن الصفقات المبرمة بين الشركات الأم وتبعاتها أو فروعها في الدول المضيفة قد شكلت 80% من الصفقات الدولية التي تتضمن عناصر تكنولوجية.

ويمكن أن تتم عملية نقل التكنولوجيا من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق عدة صور، من أبرزها تحفيز التقليد وتنشيط الطلب على منتجات تتضمن محتوى تكنولوجي أكثر حداثة، وكذلك انتقال العمالة التي توظفها الجهة المستثمرة دون فقدانها للميزة النسبية التي تملكها من جراء حيازة التكنولوجيا بواسطة تقديم أجور لموظفيها تفوق ما يمكن أن يحصلوا عليه من المنافسين المحتملين في البلد المضيف.<sup>3</sup>

ويتوقف محتوى عمليات نقل التكنولوجيا التي تتم بفضل الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الشركات متعددة الجنسية، إلى أحد فروعها في البلدان المضيفة على عدد من العوامل، من بينها :

- خصائص المجال الإنتاجي الذي يقع ضمنه الاستثمار؛

<sup>1</sup> - محرم محمد رضا، ترشيد الفهم العربي لنقل التكنولوجيا، مجلة المستقبل العربي ، العدد 74 أبريل 1985، ص100.

<sup>2</sup> - شوقي ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية - مدخل تطبيقي ، الأهلية - الأردن، 2002، ص: 355. 356.

<sup>3</sup> - عمر الفاروق البزري، مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر و نقل التكنولوجيا، التعاون الصناعي، العدد 86، أكتوبر 2001، ص185.

- الشروط القائمة في الاقتصاد المضيف، من تشريعات وقوانين تحكم التنافس، تحمي الملكية والتوظيف وتوفر المهارات البشرية؛

- إستراتيجية الشركة الأم التي تحكم مسار التطوير التكنولوجي الذي تلتزم به .

وفي إطار دراسة تحويل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، يبرز مفهوم " الطاقة العلمية والتقنية الوطنية"، الذي ينشأ انطلاقاً من العناصر الآتية<sup>1</sup>:

- عدد مراكز البحث، تجهيزاتها ووظائفها (البحث الأساسي والبحث التطبيقي)؛

- قدرة الصناعات المحلية على استعمال التكنولوجيا الجديدة التي تم تحضيرها في مراكز البحث؛

- القدرة على تكوين يد عاملة مؤهلة؛

- قدرة البلد والمؤسسات على استعمال العناصر السابقة من أجل بلوغ الأهداف المسطرة.

ويمكن تقسيم الطاقة العلمية والتقنية الوطنية إلى أربعة أقسام حسب درجة دمج الوظائف التالية: البحث الأساسي، البحث والتطوير، الإنتاج والعملية التجارية، ونقول أن الطاقة العلمية والتقنية الوطنية مستقلة إذا اجتمعت الوظائف الأربعة، وبالتالي تملك مقدرة تامة على الإبداع، وفي المقابل تكون مجرد مستعملة، وهذا عندما تغطي العملية التجارية فقط، ومن أجل توضيح ذلك نأخذ الجدول (1-2).

#### جدول (1-2): نماذج الطاقة العلمية و التقنية الوطنية.

الوظائف	العملية التجارية	الإنتاج	البحث والتطوير	البحوث الأساسية
مستعمل	T	O	O	O
مقلد	T	T	P	O
متخصص	T	T	P	P
مستقل	T	T	T	T

T: تمارس التكنولوجيا على مجمل الأنشطة.

P: تمارس التكنولوجيا على جزء فقط.

O: الممارسة منعدمة.

المصدر:

Hugonnier Bernard, *Investissements directs coopération internationale et firmes multinationales*. Economica, Paris, 1984.,P210

<sup>1</sup> - Hugonnier Bernard, *Investissements directs coopération internationale et firmes multinationales*, Economica, Paris, 1984.,P210

وفي هذا الإطار يمكن أن نتساءل إذا كان تحويل التكنولوجيا يتم بنفس الكيفية بالنسبة لجميع الدول، و بالأخص تلك التي لا تتوفر على طاقة علمية وتقنية وطنية أو لا تسمح لها الظروف بذلك.

وفي الواقع، لا تقوم الشركات متعددة الجنسية بتحويل تكنولوجيتها تلقائياً، حيث أن امتلاك تكنولوجيا جديدة يشكل مصدر ميزتها الاحتكارية، وبالتالي فهي تقبل الاحتفاظ بموقعها الاحتكاري لأطول فترة ممكنة، معتمدة على نشاطات البحث والتطوير من أجل إنتاج وبيع منتجات جديدة<sup>1</sup>. إن الجزء الأساسي من التحويلات التكنولوجية يتم داخل الشركة متعددة الجنسية التي تقوم بتطوير تكنولوجيتها في البلد الأصلي، ثم تعمل على استغلال هذه الميزة في الخارج عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، وبالتالي فإن ما يميز التحويل التكنولوجي أساساً هو هيمنة التحويل الداخلي على التحويل الخارجي<sup>2</sup>.

ولقد جاء في تقرير<sup>(\*)</sup> التنمية الصناعية لسنة 2003، أن معظم الدول النامية التي استطاعت أن تحقق نتائج جيدة، اتبعت إستراتيجيات جد متنوعة من أجل تطوير وتحسين موقعها التنافسي على المستوى الدولي، وهذا عن طريق البحث والتطوير على المستوى الوطني أو عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، أو عن طرق الإمكانيتين معاً<sup>3</sup>.

## 1.2.2. الاستثمار الأجنبي المباشر وطبيعة التكنولوجيا المحولة :

من المعروف أن الشركات متعددة الجنسية غالباً ما تكون الأكثر تفوقاً من الوجهة التكنولوجية في المجال الذي تعمل ضمنه، وهي تقوم - على نحو روتيني - بنقل المعارف التكنولوجية التي تقوم بتطويرها إلى الشركات التي تقع ضمن نطاق منظومتها الإنتاجية، عبر ما يسمى بالأنماط الضمنية، كما توفر قسطاً من هذه المعارف إلى المؤسسات الأخرى، التي تتعامل معها، عبر ما يسمى بالأنماط الخارجية، أي بواسطة الترخيص و المشاريع المشتركة والتلزم الضمني والتحالفات الإستراتيجية أو بيع السلع الرأسمالية<sup>4</sup>.

إن الكثير من الدول النامية تبدي قلقها حول نوع التكنولوجيا التي يمكن تحويلها عن طريق الشركات متعددة الجنسية، فيما إذا كانت تلك التكنولوجيا ملائمة لظروفها الخاصة، في علاقتها بالمشكلة التي يصنعها فائض العمالة وندرة رأس المال والحجم المحدود للأسواق الوطنية، وهذا لكون أنه في كثير من الأحيان، لا يتم مراعاة توافق التكنولوجيا المحولة من طرف هذه الشركات والحالة الاقتصادية والاجتماعية

<sup>1</sup> - Denis Tersen Jean-Luc Bricout, **L'investissement international**, Armond Colin / Masson, Paris, 1996, P188.

<sup>2</sup> - Nicole Dubois, **Les multinationales**, Hitier, Paris, 1979, P 70

<sup>(\*)</sup> - تقرير سنوي يصدر عن منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

<sup>3</sup> - ONUDI, La Compétitivité par L'innovation et L'apprentissage, [www.ONUDI.org/IDR](http://www.ONUDI.org/IDR), 02/09/2003.

<sup>4</sup> - عمر الفاروق البزري، مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر و نقل التكنولوجيا، مجلة **الععاون الصناعي**، العدد 86، أكتوبر 2001، ص.185.

للدول المضيفة، فهي لا تتناسب مع واقع تلك الدول في كل أوجه الحياة، وإنما طبيعتها تقوم على أساس معايير وأساليب مطبقة في البلد الأصل للشركات متعددة الجنسية<sup>1</sup>.

وحسب تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية حول الاستثمار في العالم للعام 2000، فإن هناك بعض الملاحظات حول أنماط نقل التكنولوجيا التي تتبناها الشركات متعددة الجنسية<sup>2</sup>:

- تقوم هذه الشركات بنقل تكنولوجيا أحدث وأكثر إنتاجية إلى فروعها، مقارنة بما توفره لجهات أخرى في الدول النامية المضيفة، والتي تسعى إلى الانتقال إلى اقتصاد السوق؛

- بصورة عامة فإن الدول الأكثر تقدما تحصل على التكنولوجيات الأكثر تعقيدا وحادثة من الشركة متعددة الجنسية، مما تحصل عليه الدول الأقل تقدما؛

- على الرغم من أن الاستثمار الأجنبي المباشر يُمكن من نقل التكنولوجيا الأكثر حداثة و إنتاجية، فإنه يشكل نمطا أكثر كلفة مقارنة بالأنماط الأخرى، هذه الأخيرة يمكن اللجوء إليها لنقل التكنولوجيا، كالترخيص مثلا، هذا بالطبع عندما يكون نقل التكنولوجيا بواسطة الترخيص ممكنا. وبصفة عامة، فإن التكنولوجيا التي تقبل الشركات متعددة الجنسية نقلها بواسطة الترخيص تكون في الغالب أقل حداثة و إنتاجية مما تقبل نقله عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر؛

- تتفاوت العلاقات المألوفة أساسا للتحالفات الإستراتيجية، عبر مجال متسع نسبيا، يضم من جهة المشاريع المشتركة وفي الجهة المقابلة نجد أنه يضم الاتفاقيات التعاقدية.

ويشكل التحالف- في معظم الأحيان- أداة فعالة لنقل التكنولوجيا، إلا أن التحالفات الإستراتيجية غالبا ما تقتصر على التعامل بين شركات الدول المتقدمة أو من الدول النامية الأكثر تقدما، هذه الأخيرة نجحت في بناء قواعد تكنولوجية تسمح لها باستيعاب واستثمار المعارف التكنولوجية المتاحة نتيجة التحالف.

<sup>1</sup> - فريد بيالة، الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان النامية، علاقات، آثار، مواقف، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 1996، ص142.

<sup>2</sup> - عمر الفاروق البزري، نقل التكنولوجيا و أنماط الاستثمار الأجنبي المباشر في : الإسكوا، نقل التكنولوجيا و التجديد التكنولوجي في دول اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الرياض، 2001، صص، 20، 21.

## 1.2.2 عوائد تكنولوجيا الاستثمار الأجنبي المباشر :

هناك العديد من العوائد والآثار الإيجابية المصاحبة لتكنولوجيا الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أن دخول الشركات متعددة الجنسية إلى الدول المضيفة، تجلب معها التكنولوجيا اللازمة التي تحفز من خلالها الشركات المحلية على بذل الجهد لحماية نصيبها وأرباحها في السوق المحلي، وبالتالي على الرفع في إنتاجيتها.

ويحدث هذا من خلال المحاكاة ونسخ التكنولوجيا الأجنبية، أو من خلال المنافسة بما يساعد على تطوير أساليب الإنتاج محليا، أو من خلال انتقال المهارات من فروع الشركات الأجنبية إلى الشركات المحلية، بالاعتماد على أساليب النقل العمودي أو الأفقي للتكنولوجيا، ويعني نقل التكنولوجيا الأفقي نقل تكنولوجيا محتر ومؤسسة علمية لنظام تكنولوجيا متكامل من بيئة إلى أخرى ومن الأمثلة على ذلك نقل تكنولوجيا تصنيع الأسبرين السويسري إلى منتج طبي يصنع في العراق أو الأردن، أما النقل العمودي للتكنولوجيا فيعني نقلا كاملا لتلك التكنولوجيا ابتداء من عمليات البحث إلى الإنتاج إلى النشر وإلى المستوى التالي من التجديد، وعطفا على مثالنا السابق لصناعة الأسبرين، فإنه يجري نقل عمليات البحث الإنتاجي، ونشر هذه التكنولوجيا كحزمة تكنولوجيا كاملة إلى البلد الثاني.

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

- إعطاء أهمية للتخطيط العملي والتكنولوجي، ووضع الخطط التي تحدد نوع التكنولوجيا، وطرق نقلها، واعتماد المنهجيات العلمية والعملية لتحديد الأولويات؛
- دعم مؤسسات البحث العلمي وأجهزة البحث و التطوير، وخلق الأجواء الملائمة للعاملين فيها، وتوفير مستلزمات عملهم وتوسيع التبادل العلمي مع المؤسسات المشابهة في الخارج في شكل عقود لتبادل الخبرة؛
- تشجيع تأسيس بيوت الخبرة والاستشارة، وتسهيل توفير المعلومات العملية والتكنولوجية باستخدام نظم قواعد المعومات الحديثة؛
- تطوير أساليب تكوين الإطارات بما يعزز قدرتها على استيعاب وتوظيف وتطوير التكنولوجيا الحديثة؛
- وضع التشريعات الخاصة بنقل التكنولوجيا من خلال تنفيذ عقود الشراكة مع الشركات الأجنبية ....

<sup>1</sup> - لحمداني نضال إبراهيم وآخرون ، تخطيط ونقل التكنولوجيا ، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، عدد 30، 1987، ص 39.

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

- دراسة "هونغ" hong عام 1997، والمتعلقة بتأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في كوريا، حيث أوضحت الدراسة نجاح قطاع الإنتاج الكوري في تحفيز النمو الاقتصادي، من خلال استفادته من التكنولوجيا والمهارات الإدارية بفعل تدفق المزيد من هذه الاستثمارات.<sup>1</sup>

- دراسة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) عام 1998، على مجموعة من الدول منها: الصين، وماليزيا، وسنغافورة، وتايلاند، حيث أوضحت نتائج الدراسة إلى أن للاستثمار الأجنبي المباشر أثرا إيجابيا على النمو الاقتصادي من خلال استقطاب رأس المال المادي والتكنولوجيا الحديثة المصاحبين له، إذا ترتب على التكنولوجيا زيادة تنافسية الشركات المحلية في الأسواق العالمية.<sup>2</sup>

### 3.2.2 تحليل الكلفة المتوقعة من تحويل التكنولوجيا:

أما فيما يخص تكلفة التكنولوجيا المحولة عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية، نجد أنه يخطأ من يتصور إمكانية الحصول أو استخدام اختراع دون تكلفة<sup>3</sup>، أي أن الدول المضيفة لا يمكنها الحصول على التكنولوجيا دون تكلفة أو حتى بتكلفة في بعض الأحيان، فهي ليست منفعة عامة يمكن لأي فرد أو شركة استخدامها دون مقابل، وإذا كان من المتفق عليه أن أي اختراع جديد لا ينطوي فقط على الكثير من المخاطر، بل أيضا يتطلب إمكانيات مادية وبشرية، فضلا عن أنه يعتبر مصدرا للأرباح، فإن المشتري في هذه الحالة يجب أن يدفع مقابلا مجزيا يتناسب وجدوى هذا الاختراع، أو أنه سوف يتحمل تكلفة تتناسب وطبيعة التكنولوجيا المختارة.<sup>4</sup>

ومن هنا فإنه في غالب الأحيان تجر الدول النامية المضيفة على تحمل أموال طائلة من أجل الاستفادة من التكنولوجيا المحولة عن طريق الشركات متعددة الجنسية، وهذا التضخم هو نتيجة للميكانيزم المألوف لتسعيرة التحويلات داخل المجموعة متعددة الجنسية، مما ينعكس سلبا على المؤسسات المتحصلة.

<sup>1</sup> - محمد فويدي، مرجع سبق ذكره، ص 44.

<sup>2</sup> - OCDE, Recent trends in Foreign Direct Investment , Survey of OCDE work on International Investment 1998 p-p . 17-20.

<sup>3</sup> - محمد العريان و محمود الجمال، جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية في الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تونس، 1997، ص 45.

<sup>4</sup> - أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 449.

فغن مؤتمر وزراء الأفارقة للصناعة و التجارة، الذي انتهى إلى أن إنشاء مصنع " مفتاح باليد" معطى من طرف الشركات الخاصة الأجنبية يكلف ثلاثة أضعاف في بلد إفريقي مقارنة بما يكلفه نفس المصنع ببلد في أوروبا الغربية، وذلك لأن التكاليف المباشرة وغير المباشرة لا يتم مراقبتها من طرف المؤسسات المحلية، بل تمر تحت المراقبة المباشرة للشركات متعددة الجنسية، هذه الأخيرة تعمل على الرفع من مراقبتها أيضا على المتحوصلين على التكنولوجيا، وذلك بفرضها المشاركة في الأرباح المحققة<sup>1</sup>.

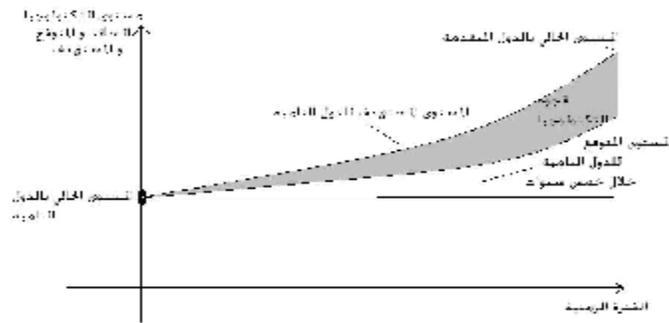
وتجدر الإشارة إلى أن قضية تقدير أو قياس تكلفة التكنولوجيا المحولة، تثير الكثير من القضايا أو تواجه العديد من المشكلات، يمكن تلخيص بعضها فيما يلي:<sup>2</sup>

- عدم وجود سوق حرة تتمكن من خلالها الدول النامية من شراء نوع تكنولوجيا معين وذلك في ضوء قوى العرض و الطلب؛

- ارتفاع التكلفة الحدية الخاصة بتنمية أو ابتكار أحد الأنواع أو البدائل الأخرى للتكنولوجيا المستخدمة في نشاط إنتاجي معين، وبصفة خاصة تلك الأنواع المتميزة أو المتفردة، وهذا يشكل صعوبة بالنسبة للدول النامية على وجه الخصوص؛

- من أجل تطبيق نوع جديد للتكنولوجيا، يجب تهيئة البيئة المناسبة لإنجاح هذه العملية، و تنطوي هذه البيئة على الخبرات والمهارات اللازمة لاستخدام التكنولوجيا، التسهيلات الإنتاجية والخدمات المرافقة الأخرى بمسئول معين... الخ، ومن أجل توضيح الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والدول النامية نأخذ الشكل (1-4) :

شكل (1-4) : الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والدول النامية.



المصدر: أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 450.

<sup>1</sup> - بيالة فريد ، مرجع سبق ذكره، ص142.

<sup>2</sup> - أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص- ص، 449- 451.

- إن الكثير من الدول النامية تعاني نقص الخبرات والكوادر الإدارية والفنية وغيرها من متطلبات نقل التكنولوجيا، خاصة المتقدمة منها، ومن هنا يتوجب عليها تحمل عبئ التكاليف المرتفعة من أجل شراء أو استخدام نوع معين من التكنولوجيا (خاصة الأنواع الفريدة والمتقدمة).

وعلى الرغم من المشكلات السابقة، فإنه يمكن للدول المضيفة في بعض الحالات الخاصة، مثل الصناعات البسيطة أو المنتجات النمطية أو المشروعات الإنتاجية التي تتصف بالاستخدام المكثف للعمالة أن تصبح في موقف أفضل إذا قامت بشراء بعض عناصر التكنولوجيا المستخدمة في هذه المجالات، وفي مثل هذه الحالات تكون تكلفة التكنولوجيا المحولة معقولة نسبياً، إلى جانب انخفاض تكاليف التهيئة والتدريب اللازمين للعمالة الوطنية، بالإضافة إلى ذلك يمكن تجنب تحكم الشركة متعددة الجنسيات في استخدام هذه الأنواع من التكنولوجيا.

وبالنسبة إلى أنواع تكلفة نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، يمكن الوقوف على الأنواع الآتية<sup>1</sup>:

- التكاليف الناشئة عن تهيئة وإعداد المناخ أو بيئة العمل الملائمة للتكنولوجيا المنقولة (تنمية وتدريب القوى العاملة)؛

- التكاليف الناشئة عن مقاومة التغيير أو عدم قبول التكنولوجيا الأجنبية؛

- التكاليف الناشئة عن توفير خدمات البنية الأساسية اللازمة.

### 3.2 أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على تعزيز القدرة التنافسية للصادرات:

لقد جاء في تقرير<sup>(\*)</sup> للأنتكاد سنة 2002 أن ارتفاع نمو الصادرات في الدول النامية مرتبط بالشركات متعددة الجنسيات، وأكد هذا التقرير أن هذه الشركات تؤدي دوراً بالغ الأهمية في صادرات الدول المضيفة خاصة النامية منها، وتتأثر هذه الشركات بحصة أساسية من مجموع الصادرات في عدد من البلدان التي تفاخر بأهميتها. كما أكدت التقرير على أنه يجب أن تنطوي الصادرات على قيمة مضافة محلية إذا أريد لهذا الاستثمار أن يحقق مكاسب إثمائية أطول أجلاً.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص 451.

<sup>(\*)</sup> تقرير الاستثمار العالمي 2002، الشركات غير الوطنية و القدرة التنافسية التصديرية.

<sup>2</sup> - بدون مؤلف، الاستثمار الأجنبي المباشر، مقال.

إن بعض اقتصاديات الدول النامية حققت مكاسب كبيرة في حصص أسواق الصادرات العالمية بين عامي 1985-2001، ومن أجل توضيح ذلك نأخذ الجدول (3-1) التالي:

جدول رقم (3-1): حصة الشركات متعددة الجنسيات من الصادرات الصناعية بالدول النامية.

البلد	السنة	نسبة مئوية
الأرجنتين	1995	14
	2000	29
بوليفيا	1995	11
	1999	9
البرازيل	1995	18
	2000	21
الشيلي	1995	16
	2000	28
الصين	1991	18
	2001	50
كولومبيا	1995	6
	2000	14
كوستاريكا	2000	50
ماليزيا	1985	28
	1995	45
المكسيك	1995	15
	2000	31

المصدر:

Unctad, World investment report 2002, op cit, P17.

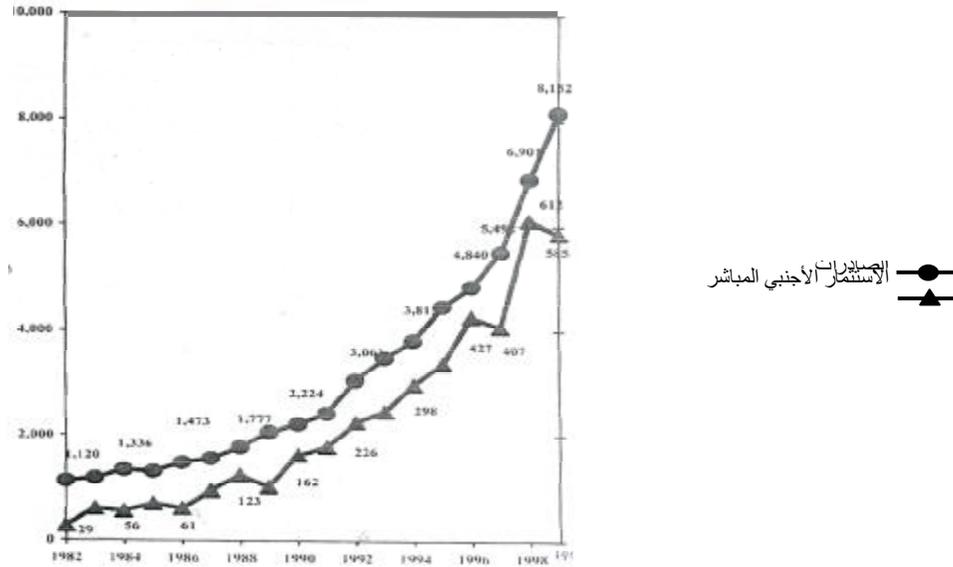
إن هذه الأرقام توحي بأن هناك تطورا بالغ الأهمية في حصة الشركات متعددة الجنسية من الصادرات الصناعية بالدول النامية، فعلى سبيل المثال نجد أنه في الصين قد ارتفعت حصة هذه الشركات من 18 % سنة 1991 إلى 50% سنة 2001 من مجموع الصادرات البالغة 279 مليار دولار<sup>1</sup>. ويكمن سر نجاح الصين في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة عوامل أساسية تتمثل في انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية، النمو المستمر للاقتصاد الصيني والتعديل الإستراتيجي للشركات متعددة الجنسية، ففي عام 2000 ازدادت الاستثمارات الأجنبية المباشرة بنسبة واحد في المائة فقط، ولكنها في عام 2001 حققت ارتفاعا غير مسبوق بنسبة 7,5 % من قيمة الاستثمارات الفعلية لتبلغ قيمتها الإجمالية 46,9 مليار دولار أمريكي.

<sup>1</sup> - بدون مؤلف، الاستثمار الأجنبي المباشر،

وهذا ما أكد عليه "جين يوشنغ" (\*) في قوله : " إن ثقة المستثمرين لعبت دورا رئيسيا في زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين، وأن انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية دعم بشكل كبير ثقة المستثمرين الأجانب في تحسين المناخ الاستثماري والقانوني، كما ساعد النمو الاقتصادي السريع في جعل الصين حاذبة للاستثمار الخارجي"<sup>1</sup>

وفي نفس الإطار، يمكن كذلك أن نأخذ تجربة الاقتصاد الكوستاريكي كمثال على أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم الصادرات الصناعية بالدول النامية المضيفة، بحيث نجد أنه قد تحقق معدل نمو مستدام في تدفق هذا النوع من الاستثمارات باتجاه كوستاريكا خلال العقدين الماضيين (1980-2000)، وتبينت العلاقة الطردية بين نمو تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ونمو الصادرات، مما يعكس نجاح السياسة التي تم تبنيها لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية وترويج الاستثمار في الصناعات الإنتاجية التصديرية التي تستهدف الأسواق العالمية<sup>2</sup>، وهذا ما يوضحه الشكل (1-5) التالي:

شكل (1-5): تدفق الاستثمار أ م، وإجمالي الصادرات بكوستاريكا (مليون دولار، 1982-1999).



المصدر:

Ricardo Monge, How to get them to invest in the inter- Arab investment Guarantee corporation, Amman, 2000, P124.

(\*) خبير بمعهد التجارة الخارجية و التعاون الاقتصادي.

<sup>1</sup> - بدون مؤلف، رقم قياسي في نسبة زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين،

[http://arabic1.peopledaily.com/2004/07/24/P1\\_20020722-ara20020722-55845.html](http://arabic1.peopledaily.com/2004/07/24/P1_20020722-ara20020722-55845.html)

<sup>2</sup> - ريكاردو منجي، استهداف المستثمرين وكيفية حفزهم للاستثمار في تقنيات ترويج الاستثمار في البلدان العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، عمان، 2001، ص98.

إن هذا الشكل يبدي بوضوح العلاقة الطردية الموجودة بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر وإجمالي صادرات كوستاريكا، بحيث كان نمو هذا الاستثمار الداخل مصحوبا بنموٍ موازٍ لحجم الصادرات لهذا البلد خلال الفترة المدروسة.

وفضلا عن كون الاستثمار الأجنبي المباشر يعد وسيلة هامة في تقوية القدرات التنافسية للصادرات بالدول النامية المضيفة، فإنه يرغم المؤسسات المحلية على أن تصبح أكثر قدرة على المنافسة<sup>1</sup>، ونجد أن مؤسسات بعض الدول تصدر كميات أكبر من مؤسسات دول أخرى، ويرجع ذلك إلى سياسات التجارة والاستثمار المتبعة من طرف كل دولة، بالإضافة إلى ذلك فإن نوعية المنتجات المقدمة تختلف من دولة إلى أخرى حسب كثافة التقنية المستخدمة، وإذا قمنا بتفحص أداء الصادرات الصناعية المتوسطة والمرتفعة الكثافة التكنولوجية، نجد أنه في الخمسة عشر بلدا<sup>(\*)</sup> التي تأتي في المقدمة يكون للاستثمار الأجنبي المباشر دورا كبيرا جدا في تحقيق ذلك، كذلك فإن الشركات متعددة الجنسية تتواجد بالدول التي تمكنت من رفع مستوى أداء صادراتها<sup>2</sup>.

إن هذه النتائج تبين أن الداخلين الجدد يمتلكون قاعدة تكنولوجية بإمكانها تحديث الهيكل الصناعي وأداء الصناعة بالدول المضيفة، وذلك باستعمالها كوسيلة عمل، مشاركتها في التنظيمات العالمية المندمجة في الإنتاج، والتي لا نجدتها عند المؤسسات المحلية للدولة المضيفة، لكن سرعان ما تتمكن مؤسسات الدولة المضيفة من تحقيق نتائج عن طريق مختلف التعاملات التي تتم بينها وبين مختلف الشركات متعددة الجنسية، وبذلك تصبح قادرة على المنافسة على الصعيدين المحلي والدولي.<sup>3</sup>

## 4.2 تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الإنتاجية وأنظمة التسيير والإدارة بالدول المضيفة:

إن أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر لا تقتصر على أنها مجرد آلية لجذب التدفقات التمويلية، وإنما تتعدى ذلك إلى الإسهام في زيادة الأصول غير المنظورة المتمثلة في تعميق مفهوم تخفيض كلفة الإنتاج عن طريق اقتصاديات الحجم، استزراع أنظمة الإدارة المتقدمة، النهوض بالقدرات البشرية، الارتباط بشبكات المعلومات عبر الحدود الوطنية، وتحسين القدرة التنافسية لتلك الاستثمارات بالدولة المضيفة.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> - دوروتي فيرنز، اليورو و أمريكا اللاتينية في التمويل والتنمية، 2001، ص44.

\* - هذه الدول هي على الترتيب: سنغافورة، الفلبين، كوستاريكا، جمهورية التشيك، هونغ كونغ، ماليزيا، المكسيك، هونغ كونغ، الدول الإسكندنافية، بولونيا، البرتغال، سلوفينيا، النمسا، تايلندا

<sup>2</sup> - ONUDI, *La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage*, 2003, P58, 59.

<sup>3</sup> - CNUCED, *L'investissement étranger direct a besoin de structures et de capacités nationales solides pour être un catalyseur de la compétitivité*, [www.un.org/news/fr-press/docs/2004/cnuced\\_279.doc.html](http://www.un.org/news/fr-press/docs/2004/cnuced_279.doc.html), 17/07/2004.

<sup>4</sup> - خليل حمداني، ورقة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تونس، 1998، ص38.

وتعتبر الإدارة أحد أهم انشغالات العديد من الدول التي تسعى إلى تحسين أداء اقتصادياتها، فالإدارة هي أحد عناصر الإنتاج التي تلعب دورا رئيسيا في تحديد إنتاجية كل من مؤسسات الأعمال والاقتصاد الوطني ككل، هذا بالإضافة إلى تحديد مركزهما التنافسي سواء على المستوى القومي أو الدولي.<sup>1</sup>

وبالنسبة إلى الدول النامية، فنجد أن في الكثير منها تغيب فعالية الإدارة والتنظيم وعدم كفاءتها، عبر غياب الأساليب الحديثة للإدارة والنقص الفادح في البرامج التكوينية<sup>2</sup>، هذا بالإضافة إلى مشكلات عدم توافر عناصر الإنتاج، من حيث الكم والجودة، الأمر الذي ساعد على تخلف هذه الدول عن ركب التقدم، وبالتالي يمكن القول أنه ليس من الغريب أن يزداد طلب الدول النامية على خدمات ومساعدات الشركات متعددة الجنسية لسد جوانب الخلل والقصور والنقص في المهارات والكوادر الإدارية في مختلف المستويات التنظيمية والأنشطة الوظيفية في المؤسسات العامة.

وفي هذا الإطار يمكن تحديد إسهامات الشركات متعددة الجنسية بالنسبة للإدارة والتنمية بالدول النامية في كثير من المجالات منها<sup>3</sup> :

- تنفيذ برامج التدريب والتنمية الإدارية في الداخل وفي الدولة الأم؛
- العمل على تقديم وإدخال أساليب إدارية حديثة ومتطورة؛
- خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال وتنمية قدرات الطبقة الحالية؛
- استفادة المؤسسات الوطنية من نظيراتها الأجنبية أو متعددة الجنسية من الأساليب الإدارية الحديثة عن طريق التقليد أو المحاكاة؛
- إثارة حماس المؤسسات الوطنية في تنمية المهارات الإدارية بها حتى تستطيع مواجهة المنافسة المترتبة عن الشركات متعددة الجنسية ... .

كما تجدر الإشارة إلى أنه يجب عدم تجاهل بعض جوانب الخطر الذي قد يحيط بالمؤسسات الوطنية والتنمية الإدارية في الدول النامية المستقبلية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، فقد يؤدي ارتفاع الأجر والحوافز التي تقدمها الشركات متعددة الجنسية إلى هروب الكوادر الحالية من المؤسسات الوطنية للعمل بالأولى، بينما تظل المؤسسات الوطنية تعاني ليس فقط من نقص أو هروب وهجرة الكوادر، بل أيضا تكون

<sup>1</sup> - أبو قحف عبد السلام ، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 460.

<sup>2</sup> - فارس فضيل، هل يشكل الاستثمار المباشر الأجنبي مظهرا للعولمة الاقتصادية ؟ وإلى أي مدى تبرز أهميته للاقتصادات النامية ؟، الجزائر، 2004 ، ص17.

<sup>3</sup> - أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص460.

مطالبة بالمساواة في الأجور والحوافز وشروط العمل بين عمالها ونظرائهم في الشركات متعددة الجنسية<sup>1</sup>، وبالإضافة إلى ذلك نجد أن المهارات والمعرفة الإدارية تعتبر أحد أنواع أو مكونات التكنولوجيا بمعناها الشامل، ومن هنا يجب الأخذ في الاعتبار القضايا الخاصة بالملائمة والشروط المرتبطة بنقلها وكذلك التكاليف المرتبطة بها.

إن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤثر إيجابيا على الدول المستقبلية له، حتى وإن كانت آثاره متواضعة، من خلال آثار المنافسة وخلق وظائف أكثر إنتاجية، مما يسمح بتحسين فرص الدخول إلى الأسواق الدولية، ويربط البلدان بشبكات الإنتاج العالمية، ومن هنا فإن هذا الاستثمار يحدد مباشرة الأداء الصناعي، وذلك باعتبار أن الشركات متعددة الجنسية، والتي هي في العموم الأكثر إبداعا في قطاع نشاطها الخاص، بحيث يكون بإمكانها تحويل القدر الأكبر من التكنولوجيا بالنظر إلى الوتيرة السريعة للتقدم التقني الذي تحققه ونفور المؤسسات المبدعة من بيع تكنولوجياتها الجديدة إلى مؤسسات أخرى، وبالتالي فإن الشركات متعددة الجنسية تعتبر المصدر الأساسي لرأس المال، الكفاءات، القدرات التسييرية والنفوذ إلى الأسواق. الأمر الذي يجعل العديد من الدول النامية تبحث عن تسريع تنميتها الصناعية من خلال الاندماج في أنظمة الإنتاج العالمية المسيرة من طرف الشركات متعددة الجنسية، وتتحول إلى مراكز عالمية للتموين.<sup>2</sup>

وقد أشار "بورتر" كذلك إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في الرفع من الإنتاجية الوطنية عن طريق دفع المؤسسات المحلية إلى الابتكار، وبالتالي يكون بإمكانها اكتساب مكانة تنافسية في السوق المحلية والدولية.<sup>3</sup>

## 5.2 تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على العمالة:

لقد تناولت بعض الدراسات البعد الوظيفي للاستثمار الأجنبي المباشر و التي جاءت نتائجها متناقضة في كثير من الأحيان، فمن ناحية يشير البعض إلى قيام تلك الشركات بدور هام في النهوض بمستويات التوظيف من خلال فرص العمل المباشرة التي يتيحها انسياب رؤوس الأموال الأجنبية إلى داخل الدولة المضيفة، والأهم من ذلك فرص العمل التي تتحقق نتيجة دعم الروابط الخلفية والأمامية مع الصناعات المحلية ورفع مستويات الإنتاجية في المجتمع وتغيير نمط توزيع الدخول لصالح الفئات ذات الميل المرتفع للادخار والاستثمار، ومن ناحية أخرى يتشكك البعض في القدرة الوظيفية للشركات متعددة الجنسية بسبب تحيزها لصالح الصناعات التي تعتمد على أساليب تقنية كثيفة رأس المال، وكذا اجتذابها

<sup>1</sup> - فيدون نيكولايس، سياسات الاستثمار في اقتصاد عالمي متكامل، <http://ipackacst/ipac/ipoc.exe>، 2003/11/23، ص11

<sup>2</sup> - ONUDI , **La Compétitivité par L'innovation et L'apprentissage**, op.cit, P42.

<sup>3</sup> - Porter. Michael , **L'avantage concurrentiel des nations**, inter éditions, Paris,1993,P 652.

لنوع معين من العمالة، هذا فضلا عن اتجاهها إلى رفع مستويات الأجور مما يشجع على إحلال الآلات محل العمالة .

تجدر الإشارة إلى أن النتائج والآثار على العمالة تعتمد على ممارسات الشركات متعددة الجنسية المستثمرة، وكذا البيئة التنظيمية التي تعمل بها، وأيضاً مستوى ومهارة قوة العمل في الدولة المضيفة.<sup>1</sup>

## 6.2 تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النقد الأجنبي.

من وجهة نظر المدرسة الحديثة، فإننا نجد أن رواد هذه الأخيرة يعارضون الرأي الكلاسيكي المتعلق بالتأثير السلبي للاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى النقد الأجنبي، حيث أن الشركات متعددة الجنسية حسب رأيهم (أصحاب المدرسة الحديثة)، تعمل على الزيادة في حصيلة الدولة من النقد الأجنبي، فهذه الشركات تمتلك موارد مالية ضخمة وقدرة كبيرة في الحصول على الأموال من أسواق النقد الأجنبي، تمكنها من سد الفجوة الموجودة بين احتياجات الدولة المضيفة من النقد الأجنبي لتمويل مشروعات التنمية و بين المدخرات أو الأموال المتاحة محلياً، كما تستطيع هذه الشركات أن تشجع المواطنين على الادخار، وذلك بما تقدمه من فرص جذابة ومرجحة للاستثمار، بالإضافة إلى ذلك فإن وجود هذه الشركات يساعد في زيادة معدل تدفق وتنوع المساعدات والمنح المالية<sup>(\*)</sup> المقدمة إلى الدول النامية المضيفة.

ومن خلال وجهتي النظر الكلاسيكية والحديثة، تجدر بنا الإشارة إلى أن مساهمة الشركات متعددة الجنسية في زيادة حجم التدفق من النقد الأجنبي بالدول النامية المضيفة يتوقف على ما يلي<sup>2</sup>:

- حجم رأس المال الذي تجلبه الشركات متعددة الجنسية في بداية الاستثمار؛
- حجم القروض التي تحصل عليها هذه الشركات من البنوك المحلية للدولة الأم؛
- مدى تأثير هذه الشركات على تحويل المدخرات المحلية من وإلى مجالات الاستخدام الفعال؛
- حجم الأرباح التي يتم رسملتها (استثمارها) مقارنة بتلك التي يتم تحويلها إلى الخارج؛
- المتطلبات المالية الأخرى اللازمة للاستثمار؛

<sup>1</sup> - زيدان محمد، الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال - نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر - . كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، بدون سنة ، ص 10.

<sup>(\*)</sup> مصدرها مؤسسات مالية وكذلك الدولة الأم .

<sup>2</sup> - أبو قحف عبد السلام ، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره ، ص 441.

- مدى كبير أو صغر المشروع الاستثماري وطبيعته، فمثلا إن كان المشروع الاستثماري مملوكا ملكية مطلقة للطرف الأجنبي أم ملكية مشتركة.

وتبرز أهمية شكل الاستثمار في أن المشروعات المملوكة ملكية مطلقة للمستثمر الأجنبي، قد تقوم بإعادة استثمار جزء كبير من الأرباح المحققة بعد الضريبة، بالإضافة إلى أنها تخصص مبالغ ضخمة من أجل الاستثمار في مجال البحث والتطوير داخل الدول المضيفة، وتدفع مبالغا كبيرة في شكل ضرائب. كذلك فإن الاستثمار المبدئي يتم تمويله بواسطة أموال الشركة، و إذا كان المشروع يتميز بكثافة رأس المال فإنه يساعد على زيادة مقدار تدفقات الأموال الأجنبية الداخلة، خاصة تلك المبالغ المطلوبة للاستثمار المبدئي.

## خلاصة:

إن الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر ظاهرة اقتصادية، تسمح بنقل رؤوس الأموال من دولة إلى أخرى على المدى الطويل، وتعطي صاحبها حق التملك والإدارة للمشروع الاستثماري، مما جعله يكون مقصد العديد من الدول النامية والمتقدمة على حد سواء.

كما أن العمل على تعظيم المنافع، وتقليص الأخطار التي قد تنجم عن الاستثمار الأجنبي المباشر، يعتبر من الأمور الأساسية التي يجب مراعاتها قبل اتخاذ أي قرار، بحيث أنه مثلما يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر إيجابيا على البلد المضيف، يمكن أن يؤثر سلبا إن لم يحسن التعامل معه، وبما أن الكثير من الدول النامية عانت ولا زالت تعاني مشكل المديونية والعجز في تمويل استثماراتها، فإنها قد اتخذته كوسيلة بديلة لمحاولة إنعاش اقتصادها على المستويين المحلي والدولي، ومن أجل تحقيق ذلك كان لابد من إعادة النظر في مناخها الاستثماري، هذا الأخير يكون له دور كبير في جذب الأنماط المناسبة من هذا الاستثمار.

بعدما تم التطرق من خلال الفصل الأول لأهم المفاهيم والقضايا المتعلقة بموضوع الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال التعرف لمختلف أشكاله ووسائله وآثاره، على الاقتصاديات المضيفة، سنصادف الآن أهم تساؤل: ما هي الدوافع التي تجعل الشركات تتخذ قرار التوجه نحو تدويل نشاطاتها في الخارج، وإذا تحقق ذلك، ما هي أهم المحددات التي تجعل هذا التوجه - اتخاذ القرار - يفضّل اقتصاد بلد عن الآخر؟. ومن خلال الفصل الثاني الموالي سنحاول الإجابة عن هذا التساؤل.

# الفصل الثاني:

---

---

تدويل الشركات والنظريات والمحددات المفسرة لقرار  
الاستثمار الأجنبي المباشر.

تمهيد:

المبحث الأول: مفهوم ومؤشرات تدويل الشركات الأجنبية.

المبحث الثاني: النظريات المفسرة لتوجيه قرار الاستثمار

الأجنبي المباشر نحو الخارج.

المبحث الثالث: المحددات المكانية في الواقع العملي الموجهة

لقرار تحرك الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الرابع: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بضمان الاستثمار

الأجنبي المباشر.

خلاصة:

## الفصل الثاني: تدويل الشركات والنظريات والمحددات المفسرة لقرار الاستثمار الأجنبي المباشر.

### تمهيد:

لا شك أن نجاح واستمرار ونمو أي منظمة وطنية هو دالة في الكثير من المتغيرات، فهو يتوقف من ناحية على مدى ما يتوافر لديها من مقومات وموارد مالية وإدارية وتكنولوجية، أما من ناحية أخرى، فإن هذا النجاح يتوقف أيضا على مدى ملائمة معطيات أو عوامل البيئة المحلية لطبيعة نشاطها وأهدافها التي قد تتصف في كثير من الأحيان بالتعدد والتباين.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن نجاح أي منظمة وطنية بافتراض توافر مقومات هذا النجاح على المستوى أو في السوق المحلي لا يعني بالضرورة إمكانية تحقيق على المستوى الدولي، أي في الأسواق الأجنبية، حتى بالنسبة للشركات متعددة الجنسية التي حققت مستوى عال من النجاح أو الفعالية في أحد الأسواق أو الدول المضيفة، فإنها قد لا تستطيع تحقيق نفس المستوى في سوق أو دولة أخرى، ويرجع هذا في الواقع إلى عدد من العوامل من أهمها التباين في المتغيرات البيئية من دولة إلى أخرى.

ومن خلال هذا الفصل سنحاول التطرق بالبحث والتحليل إلى مفهوم التدويل وأهم مؤشرات ومراحله، ومن ثم إلى أهم النظريات المفسرة لدوافع الشركات متعددة الجنسية في اتخاذ قرارها بتصدير استثماراتها المباشرة نحو الخارج، وفي الأخير نخصص الدراسة لأهم المحددات المكانية للمناخ الاستثمار الجاذب لهذه الاستثمارات في الواقع العملي.

## المبحث الأول: مفهوم ومؤشرات تدويل الشركات الأجنبية.

قد ظهر مفهوم تدويل الشركات Internationalization of Firms، في السبعينيات من القرن الماضي لدراسة عملية التطور والتوسع التي تقوم بها الشركات، في سبيل زيادة أنشطتها على المستوى الدولي، عن طريق كل من تحقيق التنوع الجغرافي في الأسواق التي تعمل بها الشركة سواء بهدف زيادة الأرباح أو تخفيض تكلفة عوامل الإنتاج، وكذلك عن طريق تعميق عمليات الشركة داخل السوق الدولي الواحد، وقد تعددت النماذج والنظريات التي اهتمت بتفسير عملية تدويل الشركات تبعاً لاختلاف الأساليب التي اتبعتها الشركات في القيام بالتدويل واختلاف تحديد العنصر المؤثر في عملية التدويل.

### 1. مفهوم تدويل الشركات:

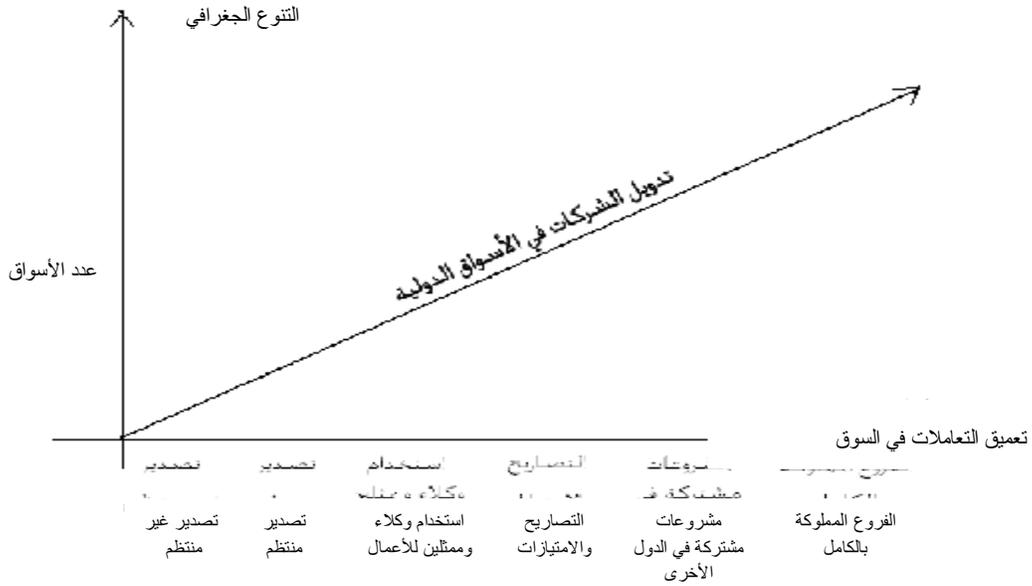
يشير مفهوم تدويل الشركات إلى عملية التطور والتوسع التي تقوم بها الشركات في سبيل زيادة أنشطتها على المستوى الدولي، ويشمل ذلك:

- التنوع الجغرافي لنطاق عمل الشركة، وهو ما يعني زيادة عدد الأسواق التي تعمل بها، سواء بغرض تحقيق المزيد من الأرباح، أو بالاستفادة من ميزة انخفاض تكلفة عوامل الإنتاج في تلك الأسواق؛
- تعميق أساليب العمل داخل السوق الدولي الواحد، بمعنى زيادة حجم الموارد التي يتم توجيهها إلى داخل السوق مثل الانتقال من التصدير غير المنتظم إلى الأشكال المختلفة من التعاملات الدولية (تصدير منتظم، استخدام وكلاء وممثلين للأعمال، التصاريح والامتيازات، المشروعات المشتركة في الدول الأخرى أو الفروع المملوكة بالكامل كما سبق ذكره).

وبالتالي فإن مفهوم تدويل الشركات هو دراسة للعملية الديناميكية التي تمر بها الشركة في سبيل زيادة درجة الاندماج في الأسواق الدولية، وكيفية تحديد الأسواق التي تعمل بها، وأساليب العمل داخلها، وأهم المكاسب والمشكلات التي واجهتها في أثناء تلك العملية<sup>1</sup>، ويوضح الشكل (1.2) المفهوم الخاص بتدويل الشركات.

<sup>1</sup> - ليلي حاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مجلس الوزراء، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، الإدارة العامة للدراسات التنموية، مصر، فيفري

## الشكل (2-1): مراحل التوجه نحو تدويل الشركات



المصدر:

Hammu Vitamen, **Internationalization Process and theories**, Swedish School of Economics and Business Administration. HANKEN, 2002, [www.Shh.fi/polsa/inteory](http://www.Shh.fi/polsa/inteory). 30July 2005

## 2. النماذج المفسرة لمراحل تدويل الشركات:

تنوعت النماذج التي اهتمت بتفسير عملية تدويل الشركات بما يعكس صعوبة تحديد أسباب اختلاف أداء الشركات العاملة على المستوى الدولي، وقد تعرضت النماذج المختلفة لأهم الملامح الأساسية لتدويل الشركات خاصة: الفترة اللازمة للشركة لبدء العمليات الدولية، والعناصر الأساسية المحركة والعوامل المؤثرة على هذه العملية.

من أهم النماذج التي تناولت عملية التدويل نموذج المراحل أو Uppsala Model، وكذلك النماذج ذات الصلة بالابتكار Innovation Related Model، والتي ظهرت في السبعينات، واعتبرت التدويل عملية تدريجية تتم على مراحل متتابعة وتعتمد أساساً على حجم المعرفة، وحجم الموارد المتاحة للشركة، وقد تميزت تلك الفترة بصعوبة الحصول على المعلومات حول الأسواق الأخرى، وضعف تكنولوجيا المعلومات

وتشتت الأسواق الدولية، ومع زيادة حجم الارتباط بين الشركات الدولية، وزيادة حركة التجارة الدولية في فترة الثمانينات، ظهر كل من نموذج الشبكة Network Model، الذي اهتم بدراسة العلاقات التبادلية والروابط الأمامية والخلفية للشركة مع الجهات الأخرى في الأسواق المختلفة ثم ظهرت نظرية الشركات ذات البداية الدولية.<sup>1</sup>

## 1.2 نموذج "أبسالا" Uppsala للتدويل أو (نموذج المراحل U-Model):

تعد عملية التدويل في هذا النموذج عملية تدريجية تؤدي إلى زيادة التنوع الجغرافي وعدد الأسواق التي تعمل بها الشركة، مع زيادة حجم المعرفة وزيادة حجم الموارد الموجهة داخل السوق، وطبقا لهذا النموذج تستهدف الشركات متعددة الجنسية زيادة الأرباح طويلة الأجل مع الحفاظ على أدنى مستوى من المخاطر في ظل ثبات العناصر الاقتصادية والعملية المحيطة بعملية اتخاذ القرارات الدولية داخل الشركة.

### 1.1.2 فروض نموذج المراحل:

يتأسس نموذج المراحل Uppsala من عدة فرضيات يمكن ذكرها :

- تبدأ الشركات العمل في السوق المحلي أولا، نظرا لعدم توفر المعرفة عن الأسواق الدولية ثم تتجه للتوسع دوليا بالاعتماد على سلسلة من القرارات المتراكمة؛
- المحرك الأساسي للتدويل هو عملية التعلم من خلال الممارسة والخبرات المتراكمة للأفراد، مع الأخذ في الاعتبار صعوبة نقل المعرفة والخبرة الخاصة بكل سوق إلى الأفراد الآخرين، أو الأسواق الأخرى للشركة؛
- تبدأ الشركات بالعمل داخل الأسواق القريبة أولا أو الشبيهة بها، وذلك بسبب تأثيرها بالعوامل الثقافية والجغرافية في اختيار الأسواق، فيما يعرف باسم "الحاجز النفسي" \* بين الأسواق، ومع زيادة اكتساب الخبرات تبدأ الشركة في التوسع في الأسواق البعيدة أو المختلفة عنها.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص 18.

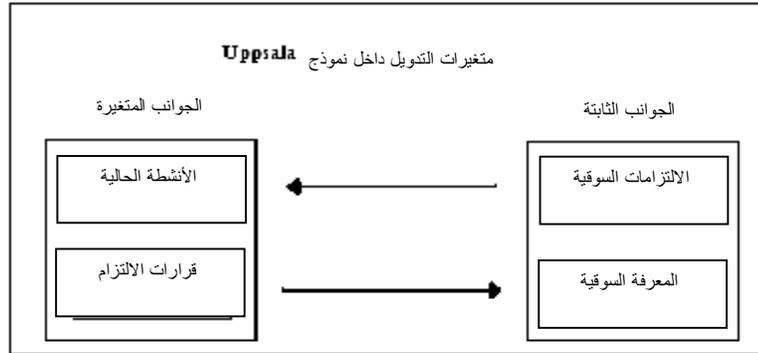
\* - يختلف الحاجز النفسي عن المسافة الجغرافية حيث يشمل أيضا: اللغة والثقافة والنظام السياسي والمستوى التعليمي والتطور الصناعي.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص 19.

## 2.1.2 العوامل المؤثرة على التدويل داخل نموذج Uppsala :

تنقسم العوامل المؤثرة على التدويل داخل هذا النموذج إلى جوانب ثابتة أو مستقرة (الالتزامات السوقية، والمعرفة السوقية)، وأخرى متغيرة ( الأنشطة الحالية، وقرارات الالتزام) بحيث أن التغيير في الوضع الحالي يشكل المدخلات للوضع التالي للتدويل، حسب الشكل (2.2).

### الشكل (2-2) متغيرات التدويل داخل نموذج Uppsala



المصدر: ليلي جاد وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 20.

- الجوانب الثابتة: وتشمل كلا من الالتزامات السوقية، والمعرفة السوقية:

الالتزامات السوقية، يقصد بها حجم الموارد (المادية والبشرية) التي توجهها الشركة إلى السوق، ودرجة الالتزام بها أو صعوبة توجيهها إلى الأسواق الأخرى، وبالتالي كلما ارتفع حجم الموارد المخصصة لسوق معين زادت درجة الالتزام داخل هذه السوق.

المعرفة السوقية، و تدرج ضمن الموارد البشرية للشركة، وتشمل معرفة ظروف السوق، والقدرة على تحديد الفرص والمشكلات الخاصة به، وتقييم البدائل المتاحة، ويمكن للشركة الاستعانة بالخبراء والاستشاريين بهدف زيادة خبرتها السوقية.

- الجوانب المتغيرة: وتشمل الجوانب المتغيرة كلا من أنشطة العمل الحالية وقرارات الالتزام:

أنشطة العمل الحالية، وتعد المصدر الأساسي للمعرفة السوقية، ويظهر أثر تلك الأنشطة على حجم المعرفة بعد فترة طويلة من التعلم.

قرارات الالتزام، يتم اتخاذها من خلال حجم الموارد داخل السوق في خطوات صغيرة متتابة  
- تتحدد بناء على عامل الخبرة- وكيفية الاختيار بين البدائل المتاحة، خاصة مع زيادة مقدرة الشركة  
على تحمل حجم المخاطر.

### 3.1.2 أنماط دخول الأسواق داخل النموذج:

تشكل الأربع الأنماط الرئيسية التالية أنماط اقتحام الأسواق الدولية<sup>1</sup>:

- الأنشطة التصديرية غير المنتظمة؛
- التصدير من خلال الوكلاء التجاريين داخل الأسواق الدولية؛
- إنشاء فروع للبيع أو شركات مشتركة داخل الدولة (عن طريق امتلاك الوكيل السابق أو الشركات التي تعامل معها الوكيل، أو منح تراخيص تنفيذ بعض العمليات داخل السوق)؛
- الإنتاج داخل الأسواق الأخرى سواء للسوق المحلي للدولة أو للأسواق المجاورة ( يتطور الإنتاج تدريجياً من الأنشطة التصنيعية غير المعقدة إلى الأنشطة التصنيعية المعقدة).

### 4.1.2 انتقادات نموذج Uppsala :

وجهت عدة انتقادات لهذا النموذج، أهمها<sup>2</sup>:

- هناك أساليب أخرى للحصول على المعرفة السوقية بخلاف الخبرة، مثل القيام بأبحاث سوقية متخصصة لجمع المعلومات اللازمة، أو الدمج والاستحواذ مع الشركات العاملة داخل السوق، أو من خلال بناء العلاقات مع الشركات متعددة الجنسيات الأخرى؛
- يمكن أن تبدأ الشركة في العمل على المستوى الدولي نتيجة سهولة الحصول على المعرفة السوقية وانخفاض عنصر التكلفة، خاصة في الصناعات المرتبطة بتكنولوجيا المعلومات؛
- انخفاض الحواجز النفسية بين الدول مع زيادة نظم الاتصالات والتجارة، مما يسمح بالدخول مباشرة إلى الأسواق البعيدة وغير متشابهة، بهدف البحث عن أسواق جديدة؛

<sup>1</sup> - Hammu Vitamen, **Internationalization Process and theories**, Swedish School of Economics and Business Administration. HANKEN, 2002, [www.Shh.fi/-polsa/inteory.30July 2005](http://www.Shh.fi/-polsa/inteory.30July 2005)

<sup>2</sup>- ليلي جاد وآخرون، مرجع سبق ذكره، 22.

- يمكن أن تقوم الشركات بقفزات مفاجئة بين مراحل التدويل خاصة في الشركات الكبرى ذات الموارد والإمكانات المتوافرة؛

- اختلاف مفهوم عنصر المخاطرة فيما بين الشركات (فهناك بعض الشركات يمكنها تحمل المخاطرة المرتفعة في أحد الأسواق مع المخاطرة المنخفضة في أسواق أخرى، وتسعى لتحمل نفس القدر من المخاطرة في كل الأسواق، أو تحدد حجم المخاطر بحسب حجم الموارد داخل السوق).

## 2.2 النماذج ذات الصلة بالابتكار (I-model) Innovation-Related Models:

تشابه تلك النماذج مع نموذج المراحل السابقة، حيث يتم النظر إلى عملية التدويل داخل تلك النماذج على أنها ابتكار يتم التوصل إليه من خلال الجدل أو المناقشة حول الآراء المختلفة داخل مختلف المستويات الإدارية بالشركة، ومما يترتب على ذلك من الوصول إلى آراء توفيقية، فيما يعرف باسم Thesis – Antithesis – Synthesis Process.

حيث تبدأ عملية التدويل باهتمام الشركة بالسوق المحلي، ومع زيادة الطلب على منتجات الشركة في الأسواق الدولية، يحدث جدل داخل الشركة حيث يكون الرأي الأول (Thesis) هو الاستمرار في التركيز على تلبية طلبات السوق المحلي، بينما يكون الرأي الثاني (Antithesis) هو توجيه الأولوية لتلبية طلبات السوق الدولي، وبعد فترة تتجه الإدارة العليا إلى تكوين آراء توافقية (Synthesis) باتجاه إعادة ترتيب موارد الشركة وأولويات العمل بما يعزز التوجه نحو التدويل.<sup>1</sup>

### 1.2.2 فروض النموذج:

تتم عملية التدويل على مراحل وتعد المعرفة هي المحرك الأساسي للتدويل، ويتم الانتقال بين المراحل بناءً على تحليل المعلومات والبيانات المتاحة عن الأسواق الدولية، وعنصر المخاطرة المرتبطة بعملية التدويل وما يترتب على ذلك من تغيير في توجهات الشركة على المستوى الدولي.

تبدأ عملية التدويل بالأسواق القريبة أولاً ثم الانتقال إلى الأسواق البعيدة، وتتوقف درجة التدويل على حجم التغيير في توجهات الشركة من التركيز على السوق المحلي إلى التركيز على الأسواق الدولية.

<sup>1</sup> - المرجع السابق ، ص 23.

## 2.2.2 أهم النماذج ذات الصلة بالابتكار:

لقد ركزت النماذج ذات الصلة بالابتكار على نمط التصدير في الدخول إلى الأسواق الدولية وذلك من خلال أربع نماذج أساسية كما هو موضح بالجدول (1-2)، وتختلف تلك النماذج فيما بينها من حيث: عدد المراحل التي تمر بها الشركة، والعوامل المؤثرة على العمل داخل تلك الأسواق الدولية.

في نموذجي (كزنكوتا 1982 Cezinkota) و(بيلكي وتوزر 1977 Bilkey and Tesar)، تنقسم مراحل التدويل إلى ستة مراحل، حيث تنخفض درجة اهتمام الشركة بالتصدير في المراحل الأولى، ثم ترتفع درجة الاهتمام مع بدء البحث عن الفرص التصديرية، والتصدير بصورة تجريبية، ثم يتم الانتقال إلى اكتساب الخبرة التصديرية، ثم العمل على التصدير إلى الأسواق البعيدة، وركز هذان النموذجان على العوامل الدافعة المؤثرة على عملية التدويل كأساس للانتقال إلى المراحل التالية، والتي تتضمن استقبال طلبات التصدير المختلفة، واستخدام المراحل التصديرية المتاحة أمام الشركة في الدول الأخرى<sup>1</sup>.

أما نموذج (ريد 1989 Ried وكافوزجيل 1980 Cavusgil) فهناك خمسة مراحل للتدويل، حيث تبدأ الشركة في التصدير إلى الخارج في مراحل مبكرة عن النماذج السابقة، وتبدأ عملية التصدير المعتمدة في المرحلة الثالثة، بينما تبدأ في المرحلة الرابعة في النماذج السابقة، ويركز النموذجان على العوامل الجاذبة المؤثرة في عملية التدويل لتفسير انتقال الشركة إلى المراحل التالية، وتشمل الوعي التصديري للإدارة العليا وهو ما يشير إلى دور المنظم داخل الشركة، وكذلك توافر القدرة على جمع المعلومات المطلوبة حول الأسواق الخارجية، كما ترتبط المخاطر المرتبطة بالخبرات والتوقعات الخاصة بالتصدير وبالقدرة على الاختيار بين البدائل.

### الجدول (1-2) مراحل تدويل الشركات في ضوء النماذج ذات الصلة بالابتكار:

المرحلة	Bilkey and Teres 1977	Czinkota 1982	Cavusgil 1980	Reid 1981
الأولى	لا يوجد الاهتمام بالتصدير	لا يوجد الاهتمام بالتصدير	البيع داخل السوق المحلي فقط	الوعي الاقتصادي : ظهور الحاجة للتصدير، مع وجود مشكلة التعرف

<sup>1</sup> - نفس المرجع، ص، ص: 24، 25.

على الفرص التصديرية				
الحافز للتصدير: وجود الدوافع والتوقعات حول التصدير.	مرحلة ما قبل التصدير: جمع المعلومات المطلوبة تقييم فرص التصدير	الاهتمام الجزئي بالتصدير	الاستجابة لطلبات التصدير مع عدم البحث عن فرص التصدير	الثانية
محاولة التصدير: الخبرة الشخصية من التصدير المحدود	المرحلة التجريبية: التصدير بصورة محدودة إلى الأسواق القريبة	البحث عن الفرص التصديرية	البحث عن الفرص التصديرية	الثالثة
تقييم التصدير: تقييم نتائج القيام بالتصدير	التصدير النشط إلى أسواق جديدة بصورة مباشرة وزيادة حجم المبيعات	التصدير بصورة تجريبية	التصدير إلى الدول القريبة بصورة تجريبية	الرابعة
قبول التصدير: تحديد مدى قبول أو رفض الاستمرار في التصدير	التزام الشركة: الاختيار بين بدائل توزيع الموارد المتاحة المحدودة بين الأسواق المحلية والخارجية	اكتساب الخبرة كمصدر صغير	امتلاك الخبرة التصديرية	الخامسة
/	/	اكتساب الخبرة كمصدر كبير	البحث عن الفرص التصديرية في الأسواق البعيدة	السادسة

المصدر: ليلي جاد وآخرون نقلا عن: Otto Andersen, **On the internationalization Process of the Firm** :

Critical Review, Agder State College, 1992, p 213.

### 3.2.2 انتقادات النماذج ذات الصلة بالابتكار :

- تركيز تلك النماذج على المراحل الأولية للشركة في عملية التدويل، وعدم تقديم صورة كاملة لمختلف المراحل الأخرى، بالإضافة إلى إغفال إمكانية قيام الشركات بالقفز بين مراحل التدويل.
- صعوبة قياس وعي الشركة وتوجه الإدارة العليا نحو التدويل، مع عدم تحديد الحافز المتاح لدى الإدارة العليا للانتقال بين المراحل المختلفة للتدويل.

### 3.2 نموذج الشبكة Network Model:

يركز هذا النموذج على تحليل شبكة العلاقات التبادلية والروابط الأمامية والخلفية (الفنية والإدارية والاقتصادية) التي تربط بين الشركات المختلفة على المستوى الدولي، وذلك باعتبار أن حجم وموارد

الشركة غير كافية وحدها للقيام بعملية التدويل، ويعتمد النموذج على التفاعل داخل شبكة من العملاء والمنافسين والموردين، ومع العائلات والأصدقاء ووكالات الدعم المختلفة الخاصة والعامّة، حتى يمكن زيادة درجة معرفة الشركة بالأسواق الدولية، وزيادة درجة الالتزام بداخلها<sup>1</sup>.

### 1.3.2 فروض نموذج الشبكة:

أسس نموذج الشبكة على عدة فروض نذكرها<sup>2</sup>:

- تعتمد الشركة على كل من الموارد اللازمة للإنتاج والخدمات التسويقية التي تقدمها الشركات الأخرى، وبالتالي تحتاج إلى تكثيف معرفتها بهذه الشركات لتحقيق أقصى استفادة منها؛
- تختلف الفترات الزمنية والقدرة على بناء العلاقات بين الأفراد في الشبكة، واكتساب الثقة المتبادلة فيما بين الشركات المختلفة؛
- تعد العلاقات الشخصية والعوامل الاجتماعية المحرك الأساسي لبناء علاقات العمل التبادلية\* داخل الشبكات المختلفة، وهي تتوقف على دور المنظم في بناء وتحسين تلك العلاقات؛
- ترتبط الشركة في البداية بشبكات محلية ثم تبدأ عملية التدويل من خلال تطوير علاقات الشركات بالشبكات الدولية عن طريق: إنشاء علاقات جديدة داخل الأسواق الدولية، أو تحسين العلاقات القائمة، أو التكامل الدولي مع الشركات متعددة الجنسية العاملة دولياً.

### 2.3.2 العوامل المؤثرة على التدويل داخل نموذج الشبكات:

تتأثر عملية التدويل باختلاف موقع الشركة داخل الشبكة، والذي يختلف باختلاف حجم العلاقات التبادلية للشركة مع الشركات الأخرى داخل تلك الشبكات، فيكون للشركة موقعا كلياً، في حالة وجود علاقات تبادلية مع الشبكة ككل، ويتم تحديد النمط الملائم لدخول السوق من خلال تحديد موقع الشركة في مختلف الشبكات، ذلك بالاعتماد على كل من درجة تدويل الشركة، ودرجة تدويل

<sup>1</sup> - ليلي جاد، مرجع سبق ذكره، ص 25.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص 26.

السوق الذي تعمل به الشركة، ويمكن تحديد أربع حالات لموقع الشركة داخل الشبكات<sup>1</sup>، كما هو موضح في الجدول (2-2).

### جدول (2-2): موقع الشركة داخل الشبكات.

درجة تدويل السوق (A)		السوق		الشركة
مرتفع	منخفض			
البداية المتأخرة	البداية المبكرة	منخفض	درجة تدويل الشركة (B)	
التدويل ضمن آخرين	التدويل المنفرد	مرتفع		

(A) درجة تدويل السوق: تشير إلى عدد الشركات الدولية التي تعمل داخل السوق.

(B) درجة تدويل الشركة: تعكس حجم الموارد التي توجهها الشركة نحو السوق الخارجي.

المصدر: Hannu Viitannon , **Internationalization Process and theories** ,Swedish school of economics and

Business administration.HANKEN .2 arr.www.shh.fi/-polsa/inteoryl.30July 2005.

ويمكن تحديد خصائص كل موقع للشركة بداخل الشبكات كالتالي<sup>2</sup>:

**The early starter** \_ البداية المبكرة : تتميز كل من الشركة وباقي الشركات داخل الشبكة بوجود علاقات دولية ضعيفة، حيث تتركز الأهمية على حجم وموارد الشركة، وتتجه الشركة إلى الأسواق القريبة في البداية، وتعتمد على التصدير من خلال الوكلاء بهدف تخفيض حجم المخاطرة، وتسعى الشركة إلى تحقيق التوازن بين الموارد الداخلية والفرص والإمكانيات المتاحة دولياً؛

(\*) العلاقات التبادلية: تنقسم العلاقات داخل الشبكات إلى علاقات مباشرة تتم بين شركتين مباشرة، وعلاقات غير مباشرة تتم بين شركة وأخرى من خلال طرف ثالث. وترتفع درجة الاعتماد المتبادل بين الشركات ذات الهيكل المتماثل، بينما تكون هذه الروابط والعلاقات ضعيفة في حالة الشبكات ذات الهيكل الضعيف.

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص 26.

<sup>2</sup> - المرجع السابق ذكره، ص 27.

\* - و هو ما يختلف عن الأصول الملموسة للشركة، مثل الموارد التي تستخدم في الإنتاج و التسويق و ما إلى ذلك.

- البداية المتأخرة **The lute starter**: في هذه الحالة تتمتع الشركة بعلاقات دولية ضعيفة، بينما تكون باقي الشركات على درجة مرتفعة من التدويل، وتتميز الشركة في هذه الحالة بارتفاع استثماراتها المحلية، وإقامة علاقات غير مباشرة مع الشبكات الأجنبية، وتنتشر منتجاتها من خلال الشركات الأخرى، وتواجه أيضا صعوبات في إنشاء علاقات جديدة داخل الشبكات ذات الهيكل المتماusk؛

- التدويل المنفرد **The lomely international**: في هذه الحالة تتمتع الشركة بارتفاع درجة تدويلها، وتنخفض درجة تدويل السوق، حيث تمتلك الشركة الخبرة اللازمة لبناء العلاقات، والقدرة على تجميع الموارد في الأسواق المختلفة، وتواجهها صعوبات قليلة في الدخول إلى الشبكات ذات الهيكل المتماusk، كما يتاح لها أن تعطي شركائها حق الدخول إلى تلك الشبكات؛

- التدويل ضمن آخرين **The international among others**: في هذه الحالة تكون الشركة وباقي الشركات على درجة عالية من التدويل، وتستطيع الشركة تحقيق التكاملات الدولية، من خلال الاستثمارات المباشرة وتحسين علاقاتها القائمة، وتحقيق فوائد التنسيق في مجالات البحث والتطوير، وتدير الاحتياجات والإنتاج بين الشركات؛

ترتبط مخاطر التدويل بإنشاء العلاقات التراكمية مع الشركات الأخرى داخل الشبكات الدولية والحفاظ عليها وتطويرها أو هدمها، وهو ما يطلق عليه اسم الأصول السوقية غير الملموسة للشركة\* .

### 3.3.2 انتقادات نموذج الشبكة:

- يعد هذا النموذج مكملا لنموذج المراحل، وليس بديلا له؛
- يحتاج تكوين علاقات تشابكية قوية إلى بذل الكثير من الوقت والجهد، مع ارتفاع مخاطر عدم استمرار تلك العلاقات في الأجل الطويل؛
- ارتفاع نسبة المخاطر التي تتعرض لها الشركة في حالة الدخول إلى الأسواق الخارجية بالاعتماد على العلاقات التشابكية فقط.

## 4.2 نظرية الشركات ذات البداية الدولية Born Global:

تعتمد الشركات ذات البداية الدولية على الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة خاصة تكنولوجيا المعلومات لتطوير منتجات مبكرة تمكنها من اكتساب ميزة نسبية من استخدام الموارد المتاحة، وتوزيع إنتاجها في الأسواق الدولية المختلفة، وتبدأ الشركات ذات البداية الدولية العمل على المستوى الدولي من بدء نشاطها بصورة مباشرة وسريعة، وقد حدد (Knight and Cavusgil 1996)، تعريف الشركات ذات البداية الدولية بأنها الشركات الصغيرة نسبياً، التي تقل عائداتها عن 100 مليون دولار سنوياً، وتزيد نسب صادراتها عن 25% من إجمالي مبيعات الشركة، وتبدأ هذه الشركات في العمل على المستوى الدولي بعد عامين إلى خمسة أعوام من بدء نشاط الشركة<sup>1</sup>.

### 1.4.2 أسباب تدويل الشركات ذات البداية الدولية:

وتعد الأسباب التالية هي الأسباب الرئيسية لتدويل الشركات ذات البداية الدولية<sup>2</sup>:

- التطور التكنولوجي السريع في المجالات الإنتاجية ووسائل النقل والاتصالات، مما أدى إلى إمكانية قيام الشركات الصغيرة- نسبياً- بالإنتاج والتسويق على المستوى الدولي مباشرة؛
- التغير في ظروف الأسواق الدولية خاصة مع اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية والجماعية، وانخفاض القيود والحوافز الجمركية، وما ترتب على ذلك من سهولة دخول الأسواق الدولية، وشدة المنافسة داخل الأسواق المحلية؛
- زيادة الاهتمام بدور المنظمين وارتفاع قدرتهم على تخطيط وإدارة أنشطة الشركة في الأسواق الدولية، وتأسيس شبكات الأعمال، والمشروعات المشتركة، مع الاهتمام برفع مستوى الجودة ودرجة الكفاءة في كافة الأنشطة التي تقوم بها الشركة؛

### 2.4.2 أنواع الشركات ذات البداية الدولية:

تنقسم الشركات ذات البداية الدولية إلى ثلاثة أنواع بحسب الأسواق التي تعمل بها<sup>3</sup>:

<sup>1</sup> - ليلي جاد، مرجع سبق ذكره، ص30.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص31، نقلاً عن : Andre Richelieu, **Institutional Piggybacking Accelerating the Internationalization of the firm in the telecommunication Industry**, University laval, Quebec, 2002, PP 6-8.

<sup>3</sup> -Ibid, P10.

- الشركات صانعة الأسواق الدولية الجديدة **New International Market Markers**: وهي الشركات التي تعمل في أنشطة التصدير والاستيراد على مستوى العالم، حيث تعتمد على معرفتها بتكاليف النقل، والتفاوت بين تكاليف الإنتاج وأسعار المنتجات داخل الدول المختلفة، في النفاذ لأسواق جديدة، وهي تمارس أنشطتها من خلال تأسيس شبكات من العلاقات تمتد لتشمل عددا كبيرا من الدول.

- الشركات ذات البداية المتخصصة جغرافيا **Geographically Focused START- VP**: تقوم هذه الشركات باكتساب ميزة تنافسية بخدمة مجموعة محددة من المستهلكين في مناطق محددة، عن طريق إنشاء سلاسل القيمة ذات المستوى المرتفع من التقدم التكنولوجي والمعرفة، وتكون على درجة كبيرة من التعقيد بحيث يصعب تقليدها.

- الشركات ذات البداية العالمية **Global START- VP**: تعد هذه الشركات هي الأكثر تطورا حيث لا تقتصر على الموارد المتاحة لديها، بل تسعى للبحث عن موارد وأسواق جديدة من خلال إنشاء شبكات الأعمال على المستوى العالمي.

وتتأثر عملية تدويل الشركات ذات البداية الدولية بكل من العوامل الداخلية للشركة ويقصد بها كفاءة الشركة في التخطيط للأنشطة الدولية وحجم الموارد المتاحة لديها واستجابة الإدارة العليا للتغيرات الدولية، بالإضافة إلى العوامل الخارجية مثل قوة المنافسة داخل الصناعة، وتغيير احتياجات المستهلكين على المستوى العالمي، ويلاحظ أن الأنواع الثلاثة للشركات ذات البداية الدولية يختلف نمط دخولها إلى الأسواق باختلاف درجة التقدم التكنولوجي والمعرفي داخل كل شركة.

### 3.4.2 المخاطر المرتبطة بالتدويل حسب نظرية الشركات ذات بداية الدولة:

تختلف المخاطر المرتبطة بالتدويل باختلاف نوع الشركة ذات البداية الدولية وذلك لاختلاف العناصر التالية داخل كل شركة وهي عمق أنشطة الشركة، أو عدد أنشطة القيمة المضافة التي تقوم بها هذه الشركات في الأسواق الدولية، ويرتبط ذلك بحجم الخبرة والمعرفة المتاحة لدى الشركة- المسافة ويقصد بها البعد الجغرافي والبعد النفسي للأسواق التي تعمل بها الشركة، وأخيرا تنوع أساليب العمل ويشير إلى عدد الأنماط التي تستخدمها الشركة في الدخول إلى الأسواق الدولية<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - ليلي جاد، مرجع سبق ذكره، ص 32.

## المبحث الثاني: النظريات المفسرة لتوجيه قرار الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الخارج.

في هذا الخصوص، يتناول العرض التالي تحليلاً لبعض النظريات والمداخل الخاصة لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر، ودوافع الشركات متعددة الجنسية لتثمين رؤوس أموالها في الخارج، وقبل التطرق لهذه النظريات يجب الإشارة إلى أمرين:

- **الأمر الأول:** هو أن الاختصار على عرض بعض النظريات دون الأخرى يرجع في أساسه إلى مدى توافر الأدلة والبراهين العملية الخاصة بكل نظرية؛

- **الأمر الثاني:** أنه برغم تعدد النظريات إلى أن التحليل الدقيق لجوهر وأساس كل نظرية أظهر وجود عوامل مشتركة أو شبه اتفاق بين معظم الكتاب والباحثين والممارسين على بعض المحددات والدوافع الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر سواء في الدول المتقدمة أو النامية على حد سواء، ومن ثم فإن تناول كل النظريات يعتبر ضرباً من ضروب الإسهاب والتكرار الذي لا يبرره الهدف الذي يسعى هذا البحث إلى بلوغه، وبناءً على هذا وقبل ذكر هذه النظريات، وجب الوقوف على أمر لا يقل أهمية في هذا الإطار، ألا وهو العلاقة القائمة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية<sup>1</sup>، فكما تم تأكيده من طرف الاقتصاديين، "فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو نتاج لظروف غير طبيعية تميزت بوجود عراقيل ومحددات وقفت في وجه التبادل الحر للسلع والخدمات وعوامل الإنتاج المختلفة بين الدول عن طريق عمليات التجارة الدولية، الأمر الذي استوجب انتقال رؤوس الأموال وعوامل الإنتاج الأخرى إلى الأسواق الأجنبية الدولية عن طريق هذا النوع من الاستثمارات"<sup>2</sup>.

وبناءً على هذا يمكن تناول نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر من واقع عرض نظرية التجارة الدولية وعلاقتها بهذا الأخير، ومن ثم التطرق إلى أكثر النظريات شيوعاً بخصوص ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، معتمدين على التدرج من التفسير الكلاسيكي إلى النيوكلاسيكي، ثم الحديث، على النحو التالي:

<sup>1</sup> - أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 392.

<sup>2</sup> - كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص 152.

## 1. نظرية التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر:

إن البدايات الأولى لنظريات التجارة الدولية تعود إلى النظرية الاقتصادية الأولى التقليدية، فقد كانت مساهمات الاقتصاديين التقليديين ذات علاقة ليس فقط بالظواهر الاقتصادية حيث تم بحثها ووضع المبادئ الأساسية لها، وإنما أيضا ذات علاقة واضحة بمسائل التجارة ونشاطاتها المختلفة على المستويين المحلي والدولي.

لقد أوضح "آدم سميث" مزايا تقسيم العمل على مستوى الأسواق المحلية وأيضاً العالمية وبين أهمية التبادل التجاري الحر للسلع والخدمات على أساس التباين في التكاليف المطلقة لإنتاج هذه السلع والخدمات.

إلا أنه ومن جهة أخرى بين "ريكاردو" من خلال نموذج العمل المبسط حول التبادل التجاري لمنتج معين بين بريطانيا والبرتغال، أوضح بأن التبادل على أساس المزايا النسبية يعود بالفائدة على كل أطراف التبادل، وقد حدد "ريكاردو" المزايا النسبية لكل بلد انطلاقاً من الاختلافات الجوهرية في إنتاجية العمل على مستوى دولي، هذه الإنتاجية التي تحكمها على وجه الخصوص أساليب الإنتاج المستعملة ودرجة تطور التكنولوجيا المدججة، رغم أن "ريكاردو" لم يوضح في نموده الأسباب الباعثة على الاختلاف في التطور التكنولوجي المؤدي إلى الاختلاف في إنتاجية العمل بين الدول، واكتفى بتوضيح الأسباب المنشئة بحصول التدفقات التجارية من حيث حجمها وتركيباتها، فإن مساهمته تعد أيضاً ذات أهمية نسبية في تفسير الأسباب المكونة للاستثمار الدولي.

إن من بين أهم فرضيات النظرية التقليدية هي فرضية عدم انتقال عوامل الإنتاج بين الدول، فإذا ما تم إلغاء هذا الافتراض واعتماد تحليل "ريكاردو" في تغيير التجارة على مستوى دولي، فإن الاختلاف في تطور التكنولوجيا في الدول قد يكون ذا معنى في حدوث الاستثمار الدولي<sup>1</sup>.

إن التباين في التطور التكنولوجي، وما يترتب عنه من تفاوت في إنتاجية كل من العمل ورأس المال الناجمين عن ذلك قد يترتب عنه ليس فقط حركة في السلع والخدمات بين الدول المختلفة، بل أيضاً انتقال وتبادل ملموس لعوامل الإنتاج فيما بينها، كما يفسح المجال واسعاً أمام حدوث الاستثمار الدولي، من جهة

1- نفس المرجع السابق، ص 154.

حاول كل من هكشار وأوهلين Heckscher and Ohlin، ومن خلال نظريتهما المعروفة بـ: H.O تقديم تفسيرات مقنعة حول أسباب حصول الدول على مزايا نسبية من خلال تصديرها وتبادلها لمنتج ما، فتورط أي بلد في عمليات التجارة الدولية هو مرهون حسب نظرية H.O بعوامل الإنتاج، من عمالة ورؤوس أموال، المتوفرة لديه، فيكتسب البلد مزايا نسبية في عمليات التجارة الدولية بتصديره لتلك السلع التي ينتجها باستخدامه المكثف لعوامل الإنتاج المتوفرة، وإستراده لتلك التي تتطلب عملية إنتاجها عوامل إنتاج مفقودة.

فالبلد الذي يستحوذ على رؤوس أموال كبيرة تفوق تلك التي بجوزة البلد المتاجر معه، يكتسب ميزة نسبية في تصدير أي منتج يتطلب كثافة في رأس مال المستعمل (نسبة رأس المال/ العمالة تكون عالية)، والسبب في ذلك حسب النظرية، بسيط فانخفاض تكلفة رأس المال المستعمل يؤدي إلى انخفاض سعر المنتج المصدر والمبادل به.

على خلاف ما هو عليه الحال في نموذج "ريكاردو"، فإن نظرية H.O، تعتبر أساليب الإنتاج المستخدمة ومستوى التكنولوجيا المدججة هي نفسها في كل دول العالم، فالتكنولوجيا يمكن اكتسابها، وأساليب الإنتاج يمكن تطويرها، وعلى اعتبار أن عوامل الإنتاج يمكن انتقالها محليا وليس دوليا، فإن نظرية H.O بصفتها التقليدية لا تفسح مجالاً للاستثمار الدولي بوجه عام. لقد تم تطوير نظرية H.O بكيفية أصبحت صالحة وإلى حد ما في تفسير ظاهرة الاستثمار الدولي انطلاقاً من نظرية التجارة الدولية.

إن من أهم التعديلات التي ألحقت على نظرية H.O مساهمة "لونتيف" Leontief التي أضافت بعداً إيجابياً لنظرية التجارة الدولية من خلال تحليله لبيانات الاقتصاد الأمريكي عن طريق استخدام نظام المدخلات والمخرجات.

إن مساهمة "لونتيف" لفتت الانتباه إلى ضرورة إدماج نظرية H.O لعوامل أخرى كي تصبح أكثر واقعية في تحليل طبيعة التجارة الدولية، وتفسير توجهاتها الخاصة ولذلك فقد تم إضافة عنصر جديد حاول من خلاله "لونتيف" وغيره إعطاء أبعاد واقعية لنموذج H.O، ولقد تجلت أبرز هذه الإضافات في مساهمة كل من نظرية العوامل المحدثة ونظرية التكنولوجيا المحدثة في التجارة.

حيث أضافت نظرية العوامل المحدثة في التجارة عاملين أساسيين اثنين في تفسير اتجاهات التجارة الدولية، هي رأس المال البشري والمواد الأولية، فرأس المال المادي لا يكفي لوحده في توضيح المبادلات التجارية دون أن يتم دمجها برأس المال البشري في شكل تسيير كفاء وعمالة ماهرة وفنية.

أما نظرية العوامل المحدثة في التجارة، أضافت عامل الموارد الطبيعية، فهذه الأخيرة لا يمكن حسب النظرية إغفالها فهي عامل من عوامل الإنتاج الأساسية التي يجب إدماجها بعامل رأس المال والعمالة كي يتحقق المنتج في شكله المعد للتصدير محملاً بمزيج من المزايا النسبية مكونا من عوامل الإنتاج الثلاثة: رأس المال، العمالة، الموارد الأولية.

إن ما ميز كثيرا من هذه الإسهامات النظرية هو محاولة دمجها بين أهم نشاطين في مجال الأعمال، نشاط التجارة ونشاط الاستثمار ضمن طرح نظري متكامل يفسر مدى الارتباط بينهما ويوضح مجالات وحدود كل منهما، لاسيما وأن المؤسسات الاقتصادية على اختلاف درجة تطورها وطبيعة صناعتها، قد يفسح أمامها وعلى نطاق دولي، الخيار بين النشاطين، فأى قرار سيتم اتخاذه؟ التجارة الدولية أم الاستثمار الأجنبي؟<sup>1</sup>

إن من بين أهم الإسهامات الجديدة بالعرض في هذا المجال كما تناولها كمال مرداوي مساهمة كل من كوردون Cordon، وهيرش Hirsh، وفرنون، وودونينغ Duning، ولقد بحث "كوردون" في ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر اعتمادا على التأسيس الفكري للنظرية التقليدية للتجارة الدولية بعدما أضيفت وعدلت فرضياتها من خلال نموذج H.O المطور، إن التعديلات التي ألحقت سمحت لـ "كوردون" بمناقشة موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية كما يلي:

- تتخصص الدول في الإنتاج تبعا لإمكانياتها ومواردها وعوامل الإنتاج المتاحة فيها، فبالنسبة للعمالة ودرجة تأهيلها والتكنولوجيا ومدى تطورها، رأى (كوردون) بأن الدول الغنية بهذه العوامل تتخصص في إنتاج المنتجات الرفيعة المستوى التقني، الكثيفة التأهيل البشري، لتقوم بتصديرها وبأسعار منافسة إلى دول أخرى تتميز بالعمالة والتكنولوجيا فيها بمستوى فني وتأهيلي ضعيف وعلى افتراض أن عوامل الإنتاج يمكن انتقالها وتحويلها، فحيثما توفرت عوامل التحفيز من ظروف بيئية سياسية واقتصادية، تحقق

<sup>1</sup> - كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص: 151.152.

وجود الاستثمار الأجنبي المباشر، لتتحول هذه الدول المستوردة التي استقطبت هذا الاستثمار إلى دول مصدرة لتلك المنتجات.

- توفر العوامل الطبيعية والحكومية، الظروف المناسبة لنشوء وظهور نشاطات الأعمال الدولية، من تجارة واستثمار، فتكاليف النقل الخاصة بالعمليات، وحوافز الدخول من رسوم وتعريفات، كلها عوامل تتخذ من خلالها أتماط وأشكال هذه النشاطات، فيحصل التصدير بانعدامها أو انخفاض مستوياتها ويتحقق الاستثمار الأجنبي المباشر، بوجودها وارتفاع حدة تأثيراتها.

من ناحية ثانية حاول "هيرش" Hirsh، من خلال نموذج المفاضلة بين البدائل المتاحة، أن يعتمد أسلوبا كميًا في المقارنة بين نشاطين التجارة و الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك توضيحا منه لحقيقتيهما، وتوجيها للاختيار الأنسب فيما لو فسح المجال للمفاضلة بينهما كبديلين مختلفين في اختراق الأسواق الأجنبية.

إن نشاطي التصدير والاستثمار الأجنبي المباشر لا معنى لهما وفق "هيرش"، إذ ما أخفق في تزويد المؤسسة صاحبة النشاط بعائدات تضمن لها قدرا مقبولا لتعويض تفوقها التقني وتغطية تكاليف البحث والتطوير - نظرية التكنولوجيا المحدث في التجارة- بالإضافة إلى نفقات عمليات الاختراق ذاتها، لذلك قد يكون قرار التصدير صائبا في حالة ما إذا كانت إيرادات أنشطته كافية في تعويض ذلك، كما قد يكون الاستثمار الأجنبي المباشر مفضلا إذا ما غطت عائداته تلك التكاليف وكانت نتائجه أفضل.

"فرونون" Vernon من جهته كان أكثر واقعية في توضيح دور التفوق التكنولوجي وأهميته في تفسير ظاهري التجارة والاستثمار الدوليين، فباعتقاده هو الآخر على نظرية التكنولوجيا المطورة في التجارة، قام بتطوير نموده المعروف بنموذج دورة حياة المنتج للتجارة والاستثمار الدوليين الذين سيدكران فيما بعد.

أما "دونينغ" Dunning فقد صاغ نظريته حول الاستثمار الأجنبي انطلاقا من نظرية التجارة الدولية، حيث اعتمد على نظرية العوامل المحدث التي تقابل في نظريته ما عبر عنه بمزايا الموقع النوعية، ونظرية التكنولوجيا المحدث التي تقابل ما وصفه بالمزايا الخاصة النوعية، في مناقشة وتحليل ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة لـ "دونينغ"، فإن التجارة بين الدول تتحقق باستحواذ بلد على عوامل خاصة نوعية، من عمالة ورؤوس أموال ومواد أولية إضافة إلى المعارف والتكنولوجيا، ليكون هذا البلد مصدرا، وبافتقار آخر

لهذه العوامل ليكون هذا البلد مستورداً، فالتجارة بين الدول المتقدمة والمتخلفة، والمبادلات المختلفة الحاصلة بين مختلف الدول المتقدمة كلها قائمة على هذا الأساس، غير أن التجارة بين البلد المصدر والبلد المستورد قد تتوقف ليحل محلها الاستثمار الأجنبي المباشر، إذا ما توفرت في البلد المستورد مزايا الاستقطاب من عوامل الموقع النوعية، التي تحفز المؤسسات المصدرة ذات المزايا الخاصة النوعية على إنشاء وإقامة مشروعاتها الإنتاجية ليس في أسواقها المحلية وإنما في أسواق الدولة الأجنبية المستوردة، نتيجة لذلك تتحول الدولة المستوردة إلى مصدرة، حيث وكما أكد ذلك "فرونون" تتحول الدولة صاحبة السبق في التصدير، بفعل انخفاض تكاليف الإنتاج في الأسواق الأجنبية إلى دولة مستوردة.

بعد تحقق الاستثمار الأجنبي المباشر، يبقى التعامل والتبادل التجاري قائماً بين مؤسساته المتعددة في مختلف مواقع إقامتها، وبخاصة فيما بين الفروع من جهة، وبينها وبين المؤسسات الأم من جهة أخرى<sup>1</sup>.

## 2. نظرية عدم كمال السوق *La théorie des marchés imparfaits*

هذه النظرية قد اقترحت من طرف اقتصادي كندي "هيمرس" S.Hymer، سنة 1960<sup>2</sup>، تقوم هذه النظرية على افتراض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية، بالإضافة إلى نقص العرض من السلع فيها، كما أن الشركات الوطنية في الدول المضيفة لا تستطيع منافسة الشركات الأجنبية في مجالات الأنشطة الاقتصادية أو الإنتاجية المختلفة أو حتى فيما يختص بمتطلبات ممارسة أي نشاط وظيفي آخر لمنظمات الأعمال، أي أن توافر بعض القدرات أو جوانب القوة لدى الشركات متعددة الجنسية (توافر الموارد المالية، التكنولوجية، المهارات الإدارية... إلخ)، بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيفة يعتبر أحد العوامل الرئيسية التي تدفع هذه الشركات نحو الاستثمار الأجنبي المباشر، أو بمعنى آخر أن إيمان هذه الشركات بعدم قدرة الشركات الوطنية بالدول المضيفة على منافستها تكنولوجياً أو إنتاجياً أو مالياً أو إدارياً... إلخ، سيمثل أحد المحفزات الأساسية التي تكمن وراء قرار هذه الشركات الخاصة بالاستثمار أو ممارسة أي أنشطة إنتاجية أو تسويقية في الدول النامية، كما يفترض هذا النموذج النظرة الشمولية لمجالات الاستثمار الأجنبي المباشر فضلاً عن أن التملك المطلق لمشروعات الاستثمار هي الشكل المفضل لاستغلال جوانب القوة لدى الشركات متعددة الجنسية.

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص - ص: 151-155.

<sup>2</sup> - Josette Peyrard, *Gestion financière internationale*. 5<sup>è</sup>éd, Vuibert.Parise, 1992.P 190.

وفي هذا الشأن يرى "هودوينج"، أنه في حالة سيادة المنافسة الكاملة في أحد الأسواق الأجنبية، فإن هذا يعني انخفاض قدرة الشركات متعددة الجنسية على التأثير أو التحكم في السوق، حيث توجد الحرية الكاملة أمام مستثمر للدخول في السوق، كما أن السلع/ الخدمات المقدمة (النواتج) وكذلك مدخلات أو عناصر الإنتاج المستخدمة تتصف بالتجانس ومن ثم فإنه قد لا توجد مزايا تنافسية للشركات متعددة الجنسية في مثل هذا النوع من نماذج السوق.<sup>1</sup>

ويتفق في ذلك كل من "باري" Parry و"كيفز" Caves حيث يؤكدان على وجود ارتباط وثيق بين كلا من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بواسطة الشركات متعددة الجنسية، وبين توافر أو امتلاك بعض المزايا النسبية لتلك الشركات بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيفة، فالدافع إلى اتجاه الشركات متعددة الجنسية إلى الاستثمارات الخارجية هو وجود ميزة تستطيع الاستفادة منها.<sup>2</sup>

مما سبق يمكن القول أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر - حسب نظرية عدم كمال السوق - إلى الدول المضيفة يعتمد على وجود عامل على الأقل من العوامل التالية:<sup>3</sup>

- حالة وجود فروق أو اختلافات جوهرية في منتجات الشركات متعددة الجنسية بالمقارنة بالشركات الوطنية (أو الأجنبية الأخرى) بالدول المضيفة؛
- حالة توافر مهارات إدارية وتسويقية وإنتاجية... إلخ، متميزة لدى الشركات متعددة الجنسية عن نظيرتها بالدول المضيفة؛
- كبر حجم الشركات متعددة الجنسية وقدرتها على الإنتاج بحجم كبير تستطيع في هذه الحالة تحقيق وفورات الحجم؛
- تفوق الشركات متعددة الجنسية تكنولوجياً؛

<sup>1</sup> - أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 393.

<sup>2</sup> - علي محمد بوغمر المزروعى، دور الاستثمارات الأجنبية وأثرها على التنمية الاقتصادية في العالم النامي مع الإشارة إلى دولة الإمارات العربية المتحدة، رسالة ماجستير في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة عين شمس، 2000، ص 30.

<sup>3</sup> - أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 393.

- تشدد إجراءات وسياسات الحماية الجمركية في الدول المضيفة، والذي قد ينشأ عنها صعوبة التصدير لهذه الدول، ومن ثم تصبح الاستثمار الأجنبي المباشر أو غير المباشرة (في شكل تراخيص الإنتاج مثلا)، الأسلوب المتاح والأفضل لغزو هذه الأسواق؛

- قيام حكومات الدول المضيفة بمنح امتيازات وتسهيلات جمركية وضريبية ومالية للشركات متعددة الجنسية كوسيلة لجذب رؤوس الأموال الأجنبية؛

- الخصائص الاحتكارية المختلفة للشركات متعددة الجنسية والتي يمكن تلخيصها في الجدول (2-3) كما سنرى ترتبط بشكل أو بآخر بحالات عدم كمال السوق في الدول المضيفة، ومن واقع هذا الشكل يمكن تصنيف الخصائص الاحتكارية لهذه الشركات في أربع مجموعات رئيسية على النحو التالي:

- **الخصائص التكنولوجية**، وتتمثل في مقدرة هذه الشركات على ابتكار أنواع جديدة من السلع والمنتجات، وتنويع المنتجات أو إجراء بعض التحسينات أو التغييرات في المنتجات الحالية أو القديمة من حيث الشكل أو التغليف أو اللون... إلخ، فضلا عن هذا فإن هذه الشركات تتميز بالقدرة على تخصيص مبالغ ضخمة للبحوث والتطوير في كافة المجالات والأنشطة الإنتاجية والتسويقية وإدارة الموارد البشرية، وكذلك توافر المعرفة والخبرات وأساليب الإدارة الحديثة.

### الجدول (2-3) مصادر التميز الاحتكاري للشركات متعددة الجنسية.

الشركات متعددة الجنسية من الدول المتقدمة (A)	الشركات متعددة الجنسية من الدول النامية (B)
1- كبير الحجم (حجم الشركة).	1- كبير حجم الشركة الناتج عن الاندماج مع شركات متعددة الجنسية أخرى.
2- سهولة الدخول في أسواق المال والحصول على الأموال المطلوبة من العديد من المصادر.	2- مستوى تكنولوجي يتواءم مع متطلبات وخصائص الدول النامية.
3- توافر التكنولوجيا وتقدم البحوث وجهود التنمية والتطوير.	3- توافر المهارات التسويقية.
4- اختلاف المنتجات وتميزها.	4- اختلاف المنتج في بعض الأحيان أو الحالات.
5- توافر المهارات الإدارية.	5- تكيف الإدارة مع خصائص الدول النامية.
6- توافر المهارات التسويقية.	6- انخفاض تكاليف مدخلات الإنتاج وبصفة خاصة تكاليف الإدارة والفنيين.
7- إمكانية الحصول على خدمات عناصر الإنتاج بتكلفة منخفضة.	

7- عوامل ثقافية واجتماعية.	8- التحكم في العمليات الإنتاجية والتسويقية.
8- رغبة حكومة الدولة المضيفة.	9- التكامل في الأنشطة في الكثير من الحالات.
	10- تفضيلات/ رغبة حكومة الدولة المضيفة.

المصدر: أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره ص 396.

- **الخصائص التمويلية**، وتشمل الاستخدام المكثف للتجهيزات الرأسمالية والآلات، توافر رؤوس الأموال اللازمة للاستثمارات الإضافية والتوسعات وإجراء البحوث وتوفير كافة التسهيلات الإنتاجية والتسويقية... إلخ اللازمة، القدرة على تحمل ومواجهة الأخطار التجارية عن طريق تنويع الاستثمارات؛

- **الخصائص التنظيمية والإدارية**، وتمثل ليس فقط في توافر الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية في كافة المجالات، ويمكن أن تتمثل أيضا في إمكانية هذه الشركات في نقل المعرفة والخبرات في هذه المجالات إلى الدول المضيفة، بالإضافة إلى عقد برامج التدريب اللازمة لتنمية الموارد البشرية في الدول المضيفة وغيرها؛

- **الخصائص التكاملية في مجالات الأنشطة الوظيفية للشركات** بصفة عامة، مثل التكامل الرأسي الأمامي (نحو السوق) والتكامل الرأسي الخلفي (نحو المواد الخام والأولية) والتكامل الأفقي، وهنا تجدر الإشارة إلى أن هذه الشركات تستطيع الحصول على المواد الخام والمواد الأولية خاصة في مجال الصناعات الإستخراجية كالبتروول مثلا، نظرا للإمكانيات البحثية والاستكشافية الفنية والبشرية المتوافرة لدى هذه الشركات، صحيح أن توافر المواد الخام قد تكون في الأصل من خصائص الدول النامية المضيفة، غير أنه بمجرد دخول هذه الشركات في هذه الدول، فإن هذه الخاصية تتحول لصالح الشركات العاملة، إما عن طريق تحكمها في إنتاج هذه المواد، أو إنشاء مصانع جديدة لتصنيعها وتسويقها...، ويساعدها في ذلك الخصائص المذكورة في النقاط السابقة بالمقارنة بنظيرتها من الشركات الوطنية في الدول المضيفة.

## 1.2 الانتقادات الموجهة للنظرية:

بخصوص الانتقادات الموجهة لنظرية عدم كمال السوق يرى "روبوك" و"سيمونديس" أن:

- افتراض إدراك ووعي الشركات متعددة الجنسية لجميع فرص وقيود الاستثمار لجميع دول العالم، ويعتبر هذا الافتراض غير واقعي من الناحية العملية<sup>1</sup>؛

- أن هذه النظرية لم تقدم أي تفسير مقبول حول تفضيل الشركات متعددة الجنسية للتملك المطلق لمشروعات الاستثمار الإنتاجية كوسيلة لاستغلال جوانب القوة أو المزايا الاحتكارية لهذه الشركات في الوقت الذي يمكنها تحقيق ذلك من خلال أشكال أخرى للاستثمار أو العمليات الخارجية كالتصدير أو عقود التراخيص الخاصة بالإنتاج أو التسويق... إلخ.

فضلا عما سبق يمكن القول بأن مدى إمكانية أو واقعية نظرية عدم كمال السوق في تحقيق أهداف الشركات متعددة الجنسية سواء كانت هذه الأهداف ترتبط بالاستثمار المباشر أو غير المباشر، مشروط بمدى مرونة وتعدد الشروط والإجراءات الجمركية والضوابط التي تقدمها حكومات الدول المضيفة النامية أو المتقدمة والخاصة بتنظيم مثل هذه الأنشطة أو العمليات الإنتاجية والتجارية، ومن ثم فإن قدرة الشركة على استغلال جوانب القوة فيها أو المزايا الاحتكارية التي تميزها عن غيرها من الشركات الوطنية، سوف تتأثر هي الأخرى نتيجة لنفس السبب.

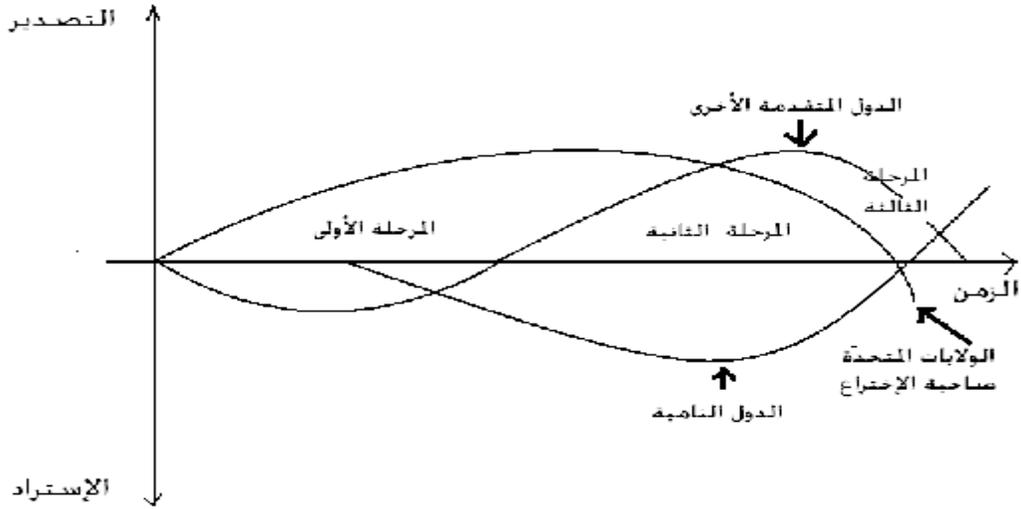
### 3. نظرية دورة حياة المنتج / المنتج الدولي:

نظرية دورة حياة المنتج تم تأسيسها من طرف الاقتصادي الأمريكي "ر. فرنون" Raymond Vernon سنة 1966<sup>2</sup>. ويرجع الفضل في تقديم وتنمية هذه النظرية لغرض تفسير مبررات التجارة الدولية، ولا شك أن تناول نظرية دورة حياة المنتج الدولي يمكن أيضا أن يقدم لنا تفسيراً لأسباب انتشار ظاهرة الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية بصفة خاصة والدول المتقدمة بصفة عامة، كما أنها تلقي الضوء على دوافع الشركات متعددة الجنسية من وراء الاستثمارات الأجنبية من ناحية، ومن ناحية أخرى فإنها توضح كيفية أو أسباب انتشار الابتكارات والاختراعات الجديدة خارج حدود الدولة الأم وبصفة عامة، تنطوي دورة حياة المنتج الدولي على ثلاثة مراحل أساسية يمكن إبرازها من خلال الشكل (2-3)، مع التطبيق على الولايات المتحدة الأمريكية كمثال على ذلك على النحو التالي:

<sup>1</sup> - علي محمد بوغمر المرزوي، مرجع سبق ذكره، ص 32.

<sup>2</sup> - Josette Peyrard, OP.Cit, p 108.

## الشكل (2-3) دورة حياة المنتج الدولي.



المصدر: أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي. مرجع سبق ذكره، ص 401.

ملاحظة: هذا الشكل يوضح ثلاث منحنيات لمراحل دورة حياة منتج دولي واحد، أي أن كل منحنى يمثل دورة حياة مُنتج لنفس المُنتج.

### 1.3 مراحل دورة حياة المنتج الدولي حسب "فرنون":

وقد أطلق " فرنون " على هذه المراحل الثلاثة التسميات التالية<sup>1</sup>:

- مرحلة المنتج الجديد؛
- مرحلة المنتج الناضج؛
- مرحلة المنتج النمطي.

<sup>1</sup> - محمد قويدري، مرجع سبق ذكره، ص 60، 61، نقلا عن:

Vernon.R, International investment and international trade in the product cycle, *Quarterly journal of Economics*, May 1966.

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

وفي ما يلي تحليل للمراحل الثلاثة، كما أشار إليها " فرنون":

#### - المرحلة الأولى: مرحلة المنتج الجديد.

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

#### - المرحلة الثانية: مرحلة المنتج الناضج.

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

#### - المرحلة الثالثة: مرحلة المنتج المعياري (النمطي).

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

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

وبذلك وجد "فرنون" أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يتم إلا في المرحلة الثانية والثالثة للمنتج، حيث تكون هناك سوق خارجية مهمة.

### 2.3 الانتقادات الموجهة للنظرية:

لقد وجهت لهذه النظرية العديد من الانتقادات، يمكن إيجازها فيما يلي:

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

- اهتمت نظرية دورة حياة المنتج بتفسير الاستثمار الأجنبي المباشر في الولايات المتحدة الأمريكية إلى أوروبا ثم إلى الدول الأقل نمواً، بحيث تصبح هذه التفسيرات محصورة في الخمسينات والستينات، حيث كانت هناك اختلافات واضحة في مستوى التقدم التكنولوجي و تكلفة الإنتاج بين أوروبا و الولايات المتحدة الأمريكية، أما في الوقت الراهن ومع التقارب الشديد في مستوى التقدم التكنولوجي وتكلفة الأجور والطلب المحلي، لا يكون هناك أي أساس وراء قيام الاستثمارات المتشابهة فيما بين الدول الأوروبية إلى الولايات المتحدة، وبذلك تصبح هذه النظرية عاجزة عن تفسير أسباب قيام الدول النامية نفسها بالاستثمار الأجنبي المباشر؛<sup>1</sup>

\_ وفي نفس الوقت تجدر الإشارة إلى أن هذه النظرية بالرغم من إمكانية تطبيقها على بعض المنتجات إلا أن هناك أنواعاً أخرى من السلع أو المنتجات قد يصعب تطبيق النظرية بفروضها السابقة عليها، ومن أمثلة ذلك

<sup>1</sup> - محمد قويدري، مرجع سبق ذكره، ص 61.60، نقلاً عن:

Vernon.R, International investment and international trade in the product cycle, *Quarterly journal of Economics*, May 1966.

السلع التي يطلق عليها اسم "سلع التفاحر" Prestigious Goods، مثل سيارة "الرولز رويس" أو السلع التي يصعب على دول أخرى- غير الدول صاحبة الابتكار - تقليدها أو إنتاجها بسهولة؛

- أن نظرية دورة حياة المنتج الدولي لم تقدم تفسيراً واضحاً لأسباب قيام الشركات متعددة الجنسية بالاستثمار المباشر بدلاً من عقود التراخيص في الدول المضيفة مثلاً، كما أن هذه النظرية تقدم فقط تفسيراً للسلوك الاحتكاري للشركة واتجاهها إلى الإنتاج في دول أجنبية للاستفادة والتمتع بفروق التكاليف الإنتاجية أو الأسعار أو استغلال التسهيلات الممنوحة من قبل الدول المضيفة وكسر حدة إجراءات الحماية الجمركية التي تفرضها هذه الدولة على الإستيراد... الخ؛<sup>1</sup>

- إن أهم ما يميز هذه النظرية هو تأكيدها على أهمية المزايا المكانية التي تتمتع بها الدول النامية لجذب وتوطين الاستثمار الأجنبي المباشر فيها، كما أنها تؤكد أهمية الابتكار والتفوق التكنولوجي كدافع رئيسي لتحركات الشركات متعددة الجنسية وامتداد نشاطها الاستثماري في الخارج، إلا أنها من ناحية أخرى تغفل الدوافع الأخرى المؤثرة في القرار الاستثماري للشركات، وهذه الدوافع قد تكون اقتصادية وسياسية أو اجتماعية.<sup>2</sup>

#### 4. نظرية الموقع :

بصفة عامة ينطوي قرار الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص بأي شركة متعددة الجنسية على العديد من العوامل، بعضها دولي أما الآخر فيمثل عوامل على الصعيد المحلي (على مستوى الدولة الأم)، وفي هذا الشأن نجد أن محور اهتمام نظرية الموقع يرتبط بقضية اختيار الدولة المضيفة التي ستكون مقراً للاستثمار أو ممارسة الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية... الخ الخاصة بالشركات متعددة الجنسية، أو بمعنى آخر أنها تركز على المحددات والعوامل الموقعية أو البيئية المؤثرة على قرارات استثمار هذه الشركات، في الدول المضيفة، أو كما يرى "باري" إن هذه النظرية تهتم بالمتغيرات البيئية في الدول المضيفة التي ترتبط بالعرض والطلب، تلك العوامل التي تؤثر على الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية، والبحوث والتطوير ونظم الإدارة وغيرها، ويضيف "دونينغ" Dunning أن هذه النظرية تهتم بكل العوامل المرتبطة بتكاليف الإنتاج والتسويق والإدارة... الخ، بالإضافة إلى العوامل التسويقية والعوامل المرتبطة بالسوق.

<sup>1</sup> - أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 402.

<sup>2</sup> - أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 30.

من المحتمل إذن من واقع النظرية السابقة وما أشارت إليه الكثير من الدراسات الميدانية، أن العوامل الموقعية الآتية فيما بعد، تؤثر على كل من قرار الشركة متعددة الجنسية المتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر في إحدى الدول المضيفة، وكذلك على قرارها الخاص بالمفاضلة بين هذا النوع من الاستثمار وبين التصدير لهذه الدولة أو غيرها من الدول الأخرى المضيفة.<sup>1</sup> وذلك على النحو التالي:

- العوامل التسويقية والسوق مثل: درجة المنافسة، منافذ التوزيع، وكالات الإعلان، حجم السوق، معدل نمو السوق، درجة التقدم التكنولوجي، الرغبة في المحافظة على العملاء السابقين، احتمالات التصدير لدول أخرى...؛

- العوامل المرتبطة بالتكاليف مثل: القرب من المواد الخام والمواد الأولية، مدى توافر الأيدي العاملة، انخفاض مستويات الأجور، مدى توافر رؤوس الأموال، مدى انخفاض تكاليف نقل المواد الخام والسلع الوسيطة، والتسهيلات الإنتاجية الأخرى... الخ؛

- الإجراءات الحمائية (ضوابط التجارة الخارجية) مثل: التعريفات الجمركية، نظام الحصص، القيود الأخرى المفروضة على التصدير والاستيراد؛

- العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الأجنبي مثل: الاتجاه العام نحو/ أو مدى قبول الاستثمارات الأجنبية أو الوجود الأجنبي، الاستقرار السياسي، القيود المفروضة على ملكية الأجانب لمشروعات الاستثمار، مدى ثبات أسعار الصرف، نظام الضرائب، ومدى التكيف مع بيئة الدولة المضيفة بصفة عامة؛

- الحوافز والامتيازات التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب؛

- عوامل أخرى، مثل الأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي، مدى توافر الثروات الطبيعية والقيود المفروضة على تحويل الأرباح ورؤوس الأموال للخارج، إمكانية تجنب التهرب الضريبي... الخ .

## 5. النظرية الانتقائية:

تعد النظرية الانتقائية "لدونينغ" Dunning، نظرية شاملة في تفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، فهي تجمع وتربط العناصر الأساسية للتفسيرات المختلفة والتي تعد تفسيرات جزئية في نظرية واحدة شاملة

<sup>1</sup> - أبو قحف عبد السلام ، ص ص: 402-403. نقلا عن:

عرفت بنموذج الملكية/الموقع/الاستخدام الداخلي لمزايا الاحتكارية، حيث قام صاحب هذه النظرية بتطوير وتفضيل فكرة الأصول (المزايا) المعنوية التي أشار إليها " كفيس " Caves<sup>1</sup>.

لقد افترض " دنينغ " أنه لا بد من توافر ثلاثة شروط أساسية حتى يتم اتخاذ قرار بالدخول في الاستثمار الأجنبي المباشر، وتمثل هذه الشروط في:<sup>2</sup>

### 1.5 مزايا الملكية:

هي أول المزايا الاحتكارية التي تحوزها الشركة المستثمرة في الخارج بالمقارنة بالشركات المحلية في الاقتصاد المضيق، وتمثل هذه المزايا في تملك الشركة أصولاً غير منظورة مثل التسويق، التمويل، المعرفة الفنية والتكنولوجيا المتقدمة، بالإضافة إلى مزايا الحجم مثل القدرة على تنويع المنتج، سهولة الوصول إلى أسواق الإنتاج اقتصاديات الحجم.

### 2.5 مزايا الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية:

يمكن للشركة المستثمرة أن تستغل مزاياها الاحتكارية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، وبحيث يكون الاستخدام الداخلي للميزة الاحتكارية في صورة استثمار مباشر أفضل وأنفع للشركة من الاستخدام الداخلي للميزة عن طريق البيع أو التأجير أو الترخيص، وتقوم الشركة المستثمرة بالاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية للتغلب على التدخل الحكومي، تخفيض تكلفة المعاملات، التغلب على عدم تيقن المشتري، التعويض عن غياب الأسواق المستقبلية، تجنب تكاليف تنفيذ حقوق الملكية الفكرية التحكم في منافذ البيع... الخ.

### 3.5 مزايا الموقع:

أو المزايا المكانية للدولة المضيفة والتي يجب أن تفوق مزايا شركات الدولة الأم مثل اتساع حجم السوق، بنية أساسية مناسبة، استقرار سياسي، انخفاض تكلفة العمالة، حوافز استثمار مختلفة.

<sup>1</sup> - حاول " كفيس " تفسير الاستثمار أم من خلال امتلاك الشركة المستثمرة جملة من المزايا الاحتكارية تشمل على المعرفة الفنية، و براءة الاختراع، و التصميمات و العلامات التجارية، و هذه المزايا في رأيه مسؤولة عن نجاح الشركة و تحقيق الأرباح.

<sup>2</sup> أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص 33 .

يتضح مما سبق أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لبلد ما في فترة زمنية معينة يعتمد على مزايا الملكية والاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية للشركات المستثمرة في هذه الدولة، وعلى المزايا المكانية للدولة المضيفة، كما أن هذه المزايا ديناميكية ويمكن أن تتغير عبر الزمن، فمزايا التوطن أو الموقع واختلافها بين الدول قد تدفع إلى الاستخدام الداخلي للميزة الاحتكارية، وفي نفس الوقت قد يخلق الاستخدام الداخلي للميزة الاحتكارية مزيداً من مزايا الملكية، لقد نجح "دونينغ" في دمج ثلاثة مداخل جزئية مختلفة في نظرية واحدة فسرت إلى حد كبير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك من أهم مميزات هذه النظرية.

## 6. نظرية المدرسة اليابانية:

### 1.6 عرض النظرية:

حاول مجموعة من الاقتصاديين اليابان، من أشهرهم: Tsurumi, Osawa, Kojima تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر استناداً إلى تجربة الشركات اليابانية، وما تتمتع به من ميزات وخصائص تسييرية وتنظيمية، تختلف عن النماذج الأوروبية والأمريكية، ولقد استطاعت المدرسة اليابانية تطوير نموذج يمزج بين الأدوات الكلية والجزئية<sup>1</sup>.

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

ولقد حاول الاقتصادي "تسوريمي" تفسير مدى فعالية تسيير الشركات اليابانية مقارنة بالنموذج الأمريكي، حيث توصل إلى أن المسيرين الأمريكيين ينفردون بعملية اتخاذ القرارات الإستراتيجية، في حين

<sup>1</sup> - تشمل الأدوات الجزئية على القدرات الاقتصادية و الأصول المعنوية للشركة مثل التميز التكنولوجي، أما الأدوات الكلية فتتمثل في السياسات التجارية و الصناعية للحكومة، لتحديد عوامل الميزة النسبية للدولة.

أن النموذج الياباني يركز على اشتراك جميع الأطر المتوسطة والعليا في اتخاذ القرار؛ كما يهتم جميع الموظفين بالأهداف طويلة الأجل، فضلا عن وجود علاقات دقيقة بين الموردين وغرف التجارة، حيث تعمل هذه الأخيرة على تزويد الشركات الاستثمارية بالمعلومات الضرورية عن الاستثمار الأجنبي المباشر وإمكانية التوطن بالخارج<sup>1</sup>.

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

## 2.6 تقييم النظرية:

لقد وجهت للنظرية عدة انتقادات، يمكن إيجاز أهمها فيما يلي:<sup>2</sup>

- يعد تحليل المدرسة اليابانية غير كاف لتفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، لكونه نموذجا كلاسيكيا، غير قادر على تقييم آثار أنواع الاستثمار الأجنبي على مستوى الرفاهية؛
- اعتبرت النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتركز في المنطقة الآسيوية، إلا أن الواقع يبرز تعاضد دور الاستثمارات اليابانية في أوروبا، وأمريكا، وحتى في إفريقيا، بفعل عوامل الجذب في هذه المناطق؛
- ترى النظرية أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة اليابانية هي التي تمارس عمليات الاستثمار بالخارج، إلا أن ذلك غير صحيح دائما، إذ أن كبرى الشركات اليابانية توطن أنشطتها في البيئات العالمية الأكثر ملاءمة للإنتاج والتسويق.

### المبحث الثالث: المحددات المكانية في الواقع العملي الموجه لقرار تحرك الاستثمار الأجنبي المباشر .

لقد ركزت معظم الدراسات الحديثة على عوامل دفع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل، حيث أولت اهتمامها بالمزايا الطبيعية التي تتمتع بها الدولة المضيفة من جغرافيا متميزة، ووفرة المواد الخام، وعوامل الإنتاج لاسيما العمالة الرخيصة، كما أوضحت الدراسات العملية أهمية حجم السوق واحتمالات

<sup>1</sup> - سامية دحماني، تقييم مناخ الاستثمار و دوره في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001، ص 29.

<sup>2</sup> - محمد قويدري، مرجع سبق ذكره، ص 80.

النمو كأخذ العناصر المؤثرة على قرار توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر، غير أن نمو الاستثمارات واستمرار تدفقها إلى الدول النامية بصفة عامة يتوقف في المقام الأول على مدى ملائمة المناخ الاستثماري السائد والذي يمكن تعريفه بوصفه مفهوماً شاملاً لحمل الأوضاع والظروف المؤثرة في اتجاه تدفق رأس المال وتوظيفه، حيث تشمل هذه الظروف الأبعاد السياسية، والاقتصادية وكفاءة وفاعلية التنظيمات الإدارية التي يجب أن تكون ملائمة، و مناسبة لجذب وتشجيع الاستثمارات المحلية والأجنبية<sup>1</sup>.

وسيتم التطرق من خلال هذا المبحث إلى أهم المحددات الاقتصادية والسياسية والقانونية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى محددات أخرى كشفت الدراسات الحديثة عن مدى تأثيرها على توجيه تدفقات هذا الأخير، على النحو التالي:

## **1. المحددات الاقتصادية:**

تعتبر المحددات الاقتصادية أهم مدخل يعتمد عليه صانع قرار الاستثمار الأجنبي المباشر لتوجيه رؤوس أمواله نحو الخارج، لما لها من جوانب تأثيرية مهمة على سير المشروع الاستثماري على مستوى الدول المضيفة، وفيما يلي سيتم عرض أهم المحددات الاقتصادية التي تلعب دوراً هاماً في بناء المناخ الجاذب للاستثمار الأجنبي المباشر.

### **1.1 حجم السوق واحتمالات النمو:**

يعد حجم السوق واحتمالات النمو من العوامل الهامة المؤثرة على قرار توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر، فكبر حجم السوق الحالي أو المتوقع يؤدي إلى تزايد تدفق هذه الاستثمارات، ومن المقاييس المستخدمة لقياس حجم السوق المحلية متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، وعدد السكان، فالمقياس الأول يمكن اعتباره مؤشراً للطلب الجاري، أما المقياس الثاني فيعد مؤشراً للحجم المطلق للسوق وبالتالي للاحتتمالات المستقبلية.

لقد وجدت الدراسات العملية أن هناك علاقة ارتباط قوية بين معدل نمو الناتج كمقياس أيضاً لحجم سوق الدولة المضيفة وبين الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أن ارتفاع هذه المعدلات يعني ارتفاع

<sup>1</sup> - حربي عريقات، واقع مناخ الاستثمار في الوطن العربي، ورقة مقدمة لمؤتمر العلوم المالية والمصرفية، جامعة اليرموك، 1988.

فرص التقدم والتحسين في الاقتصاد الوطني وجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية لإشباع الرغبات الجديدة التي سوف تتولد مع كل نمو في هذه المعدلات.<sup>1</sup>

## 2.1 سياسات اقتصادية كلية مستقرة:

إن وجود سياسة اقتصادية واضحة تتمتع بالاستقرار تكون حافزا على القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر، ويكون ذلك في مختلف المجالات سواء السياسة النقدية، المالية، الضرائب، التشريع الاجتماعي الخاص بشروط الشغل والتأمين... الخ. فالحكومة التي تمارس نشاطها في شروط مستقرة وواضحة هي أفضل من الحكومات التي تمتاز بالتذبذب والتغيير في سياساتها الاقتصادية.

فهدف المستثمر هو معرفة المناخ والمحيط الاقتصادي الذي يمارس فيه نشاطه، أي بمعنى آخر معرفة العمليات السابقة لعملية الاستثمار واللاحقة، وهذا لأن الاستثمار في الأصول الثابتة عملية طويلة الأجل قد تصل إلى خمسين سنة، ومصداقية الحكومات المتعاقبة يعد عاملا أساسيا في تشجيع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، لأن الاختلاف والتراجع عن السياسات الاقتصادية السابقة للدولة يؤثر على مصداقيتها، وهذا ما يجعل المستثمر يكون في وضعية متذبذبة وغير مستقرة في حالة تخوفه من تراجع الحكومات المستقبلية على الاتفاقيات المتفق عليها والقوانين.<sup>2</sup>

فمثلا في مجال الخوصصة فإن عدم وجود معلومات واضحة وقوانين تشجع على ذلك تجعل المستثمر يحجم على الدخول في هذا النشاط، كما أن تغيير القوانين بشكل عشوائي وبدون مبرر يعد مؤشرا على عدم استقرار النظام الاقتصادي، كما أن وجود الشفافية<sup>3</sup> في المعاملات المالية يعد حافزا على الاستثمار.

## 3.1 الناتج المحلي الإجمالي:

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

<sup>1</sup> - أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص ص. 35-36.

<sup>2</sup> - بلوج بولعيد، تأثير الشفافية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مقال، جامعة قسنطينة. بدون تاريخ، ص 11.

<sup>3</sup> - تعريف الشفافية: هو مصطلح حديث خاص بالمعاملات الاقتصادية أصبح موضوع الساعة بالنسبة لرجال الأعمال ومتخذي القرار، ويقصد بها الوضوح التام بالنسبة لعملية اتخاذ القرار الاستثماري من جهة، وذلك بالنسبة للمحيط الاقتصادي بالنسبة للدولة المضيفة لضمان استعمال الأصول الثابتة في العملية الإنتاجية، في محيط معروف مسبقا.

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

ولقد بينت بعض الدراسات التطبيقية أن هناك علاقة ارتباط موجبة بين حجم الناتج الكلي بالأرقام المطلقة وبين الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أوضحت دراسة كل من Papamastassion و Pearce عن الاستثمار الأجنبي المباشر في بريطانيا، ودراسة كل من Grean و Cunningham وكذلك دراسة Dunning في الولايات المتحدة الأمريكية أن هناك علاقة ارتباط موجبة بين الناتج المحلي الإجمالي والاستثمار الأجنبي المباشر.<sup>1</sup>

وفي الدراسة التي أجرتها "الأنكتاد" Unctad سنة 1998 حول محددات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لـ42 دولة نامية، تبين أن للناتج المحلي الإجمالي أهمية كبيرة في جذب هذا النوع من الاستثمارات<sup>2</sup>، وقد بلغت أهمية هذا المحدد أقصاها سنة 1985، ثم تناقصت بعد ذلك نتيجة لزيادة الأهمية النسبية للعوامل الأخرى المحددة لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. ونفس النتيجة توصل إليها " توريس " Torris، عند دراستها لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر لكولومبيا و أمريكا، خلال الفترة (1958-1980)، واعتمد على الناتج المحلي الإجمالي للدلالة على حجم السوق، حيث توصل في الأخير إلى وجود علاقة موجبة بين الناتج المحلي الإجمالي و تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.<sup>3</sup>

#### 4.1 سعر الصرف:

كما أوضحت بعض الدراسات التطبيقية أن الشركات متعددة الجنسية تتفاعل بردود عكسية مع تقلبات أسعار الصرف، حيث توصلت إلى أن هذه الشركات تنجذب إلى الدول بعد حدوث تخفيض في قيمة العملة، أو عندما تتوقع تضخم في الدول المضيفة كما أوضحت هذه الدراسات إلى أن الشركات الأجنبية تأخذ في الحسبان التوقعات المستقبلية لأسعار الصرف لتحديد التدفقات الاستثمارية، لأن تقلبات

<sup>1</sup> - عمر صقر، العولمة وقضايا معاصرة، الدار الجامعية، مصر، 2000، ص 51.

<sup>2</sup> - أنظر : UNCTAD, World Investment Report 1998, pp 135-140.

<sup>3</sup> - عمر صقر، مرجع سبق ذكره، ص 51.

أسعار الصرف تؤدي إلى تغيرات سريعة في الربحية النسبية للعوائد الاستثمارية في الدول المضيفة مقارنة بالبدائل الأخرى المتمثلة في تحويلها للخارج أو إعادة توزيعها.

وفي دراسة أخرى سنة 1996 أجراها " كفيس " Caves، وصل إلى وجود ارتباط سلبي بين معدل الصرف الاسمي والحقيقي وتدفق الاستثمار الأجنبي إلى أمريكا، كما أن التقلبات المفاجئة لأسعار الصرف لها تأثير سلبي على المناخ الاستثماري، حيث أن مثل هذه التقلبات تجعل من العسير عمل دراسات الجدوى الاقتصادية و المالية للاستثمار، كما قد يعرف المستثمر خسارة باهظة غير متوقعة ولا سلطان للمستثمر عليها.<sup>1</sup>

### 5.1 معدل التضخم:

إن لمعدلات التضخم تأثيرا مباشرا على سياسات التسعير وحجم الأرباح، وبالتالي التأثير على حركة رأس المال، كما يؤثر على تكاليف الإنتاج التي تولى بأهمية كبيرة من طرف الشركات متعددة الجنسية، كما نجد تأثير ربحية السوق نتيجة لارتفاع معدلات التضخم في الدول المضيفة<sup>2</sup>، بالإضافة إلى فساد المناخ الاستثماري، ومن هنا يكون المستثمر الأجنبي بحاجة إلى استقرار سعري، ويقصد بالمعدلات العالية للتضخم ما يجاوز 3% سنويا، وإذا حدث ذلك تكون منطقة الخطر سواء للاستثمارات الوطنية أو الأجنبية، و نضيف على ذلك أن التضخم يشوه النمط الاستثماري، حيث يتجه المستثمرون إلى الأنشطة قصيرة الأجل، وينفرون من الاستثمارات طويلة الأجل<sup>3</sup>.

ونشير إلى أن دول أمريكا اللاتينية\*، التي تمكنت من تخفيض معدل التضخم إلى أقل من 20% منذ عام 1984، قد حققت نجاحا ملحوظا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

### 6.1 تكلفة اليد العاملة:

تعتبر تكلفة اليد العاملة من بين أهم تكاليف النشاط الإنتاجي للمؤسسة الاقتصادية، لذلك تسعى المؤسسة جاهدة لخفض تكلفة العمالة من أجل تعظيم أرباحها في مختلف أسواق تعاملاتها.

<sup>1</sup> - عمر صقر، مرجع سبق ذكره، ص 52.

<sup>2</sup> - أبو قحف عبد السلام، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الرابعة، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الاسكندرية، 1998، ص 76

<sup>3</sup> - سعيد النجار، آفاق الاستثمار في الوطن العربي، اتحاد المصارف العربية، القاهرة، 1992، ص 66.

\* - هذه الدول هي: الشيلي، كولومبيا و كوستاريكا.

إن ظروف المنافسة الاحتكارية التي تميز معظم الأسواق العالمية، والتحكم الإرادي في سوق اليد العاملة من قبل الحكومات في مختلف الأسواق العالمية، كفرض القيود على تنقل العمالة، من شأنه أن يؤدي إلى اختلال في الأجور الحقيقية التي تتقاضاها العمالة بين بلد وآخر، مما يفسح المجال واسعا أمام انتقال العمليات الإنتاجية إلى حيث الأجور المنخفضة، قصد تقليص تكلفة الإنتاج الإجمالية إلى أدنى حدود ممكنة لها.

إن توجيه بعض النشاطات الإنتاجية المتعلقة بعمليات التحويل أو التجميع أو غيرها إلى بعض المواقع في الدول النامية كمثال حي عن هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر، المتأثر بعامل انخفاض تكلفة اليد العاملة في هذه المناطق من الأسواق العالمية، إن أسواق دول جنوب شرق آسيا وبعض الدول الإفريقية تعد مواقع خصبة للاستثمار الأجنبي المباشر لكثير من الشركات العاملة في الحقول الإنتاجية التي تستدعي تكنولوجيا بسيطة وغير معقدة، وذلك سعيا منها لتخفيض التكلفة الإجمالية لتصنيع منتجاتها، انطلاقا من انخفاض تكلفة اليد العاملة.<sup>1</sup>

### 7.1 بنية أساسية مناسبة:

إن حالة ووضعية البنية الأساسية، تأثر تأثيرا كبيرا على قرار الاستثمار لدى العديد من المستثمرين، وتشمل هذه الخدمات إمدادات الكهرباء المتميزة بالكفاءة، وشبكات النقل المصممة تصميمًا جيدا (الطرق، الموانئ، المطارات والسكك الحديدية)، وشبكات الاتصالات السلكية واللاسلكية وخطوط أنابيب النفط والغاز. وتلعب الدولة دورا هاما في توفير أو تحسين نوعية هذه الخدمات أو زيادة اتساقها مع المعايير والمواصفات الدولية، فمن جهة فإن سوء نوعية الخدمات سيؤثر في تكاليف الإنتاج وقدرة المؤسسات على المنافسة، ومن جهة أخرى فإن التجهيز مكلف جدا و له أهمية إستراتيجية. وهناك العديد من التحليل التي تربط بين النمو السريع في الناتج المحلي الإجمالي لشرق آسيا، وبين مستويات الاستثمار في البنية الأساسية، فالبلد النامي المتوسط يستثمر حوالي 4% من الناتج المحلي الإجمالي سنويا في البنية الأساسية، وفي المقابل، فإن اقتصاديات شرق آسيا ذات الأداء المرتفع تستثمر في ذلك ما بين 6% إلى 8%، حيث يتجاوز في تايوان 10% في بعض الأحيان.

<sup>1</sup> - كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص 116.

ولقد أظهرت استطلاعات رأي المستثمرين قام بها البنك العالمي، عددا من نقاط الضعف في بيئة الأعمال في العديد من اقتصاديات العالم، و من بين هذه النقاط تحتل البنية الأساسية الترتيب الثالث بين أكبر القيود المعيقة لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.<sup>1</sup>

## 8.1 توفر المناطق الحرة:

نشأت فكرة المناطق الحرة منذ زمن بعيد يرجع إلى عصر الإمبراطورية الرومانية، حيث أقيمت هذه المناطق لجذب التجارة الدولية العابرة، لذلك كانت تقام في المراكز الرئيسية لخطوط التجارة الدولية، وفي الغالب كانت تهتم بتمويل السفن وإقامة المخازن وتفريغ وإعادة شحن السلع العابرة، ومن أهم الأمثلة: المنطقة الحرة في جبل طارق أنشئت عام 1704، ومنطقة سنغافورة عام 1819، ومن ذلك الوقت انتشرت في معظم دول العالم، هذه المناطق الحرة سوف تلعب دورا كبيرا في عولمة اقتصاديات الدول التي تشهد اقتصادا حرا متطورا، وقبل التطرق لمنافع هذه المناطق الحرة في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، سنعطي تعريف مختصر للمناطق الحرة.

يمكن تعريف المناطق الحرة<sup>2</sup> على أنها "جزء من أرض الدولة يقع في الغالب على أحد منافذها البحرية أو البرية أو الجوية أو بالقرب منها، ويتم تحديده بالأسوار وعزله عن باقي أجزاء الدولة، ويخضع في الغالب لقوانين خاصة معينة في ظل السيادة الكاملة للدولة".<sup>3</sup>

<sup>1</sup> - بلقاسم زايري، منطقة التبادل الحر الأورو-متوسط و الاستثمار الأجنبي المباشر، مداخلة في المؤتمر الدولي العالمي الثاني، جامعة سكيكدة، مارس 2003، ص14.

<sup>2</sup> - ما زال الكثير يخلطون بين هذه المناطق وبين غيرها من المفاهيم الأخرى قريبة الشبه منها، مثل الأسواق الحرة أو مناطق التجارة الحرة، ولذلك يجب التأكيد على أن هناك فرقا بين هذه المفاهيم الثلاث، حيث أن:

- الأسواق الحرة: هي الأماكن التي تباع فيها السلع الاستهلاكية تامة الصنع للأفراد العابرين للمطارات والموانئ في الدول المختلفة، سواء كانت سلع محلية أو أجنبية، دون إجراء أي عمليات تحويلية على هذه لسلع في تلك الأسواق الحرة، ويتم البيع فيها في حدود الاستهلاك الشخصي للأفراد المسافرين، بهدف امتصاص العملات الأجنبية.

- أما مناطق التجارة الحرة: فهي نمط دولي مختلف عن المناطق الحرة، حيث تنشأ منطقة التجارة الحرة بين دولتين أو أكثر لتحرير جميع السلع المتبادلة بينها أو بعضها، وذلك لتنشيط التجارة البينية للدول الأعضاء في هذه المنطقة.

<sup>3</sup> -مغاوري شلي، المناطق الحرة فوائد وأضرار، مقال، عرض بتاريخ 2001/04/04. www. Islamonline. Net.

وتتميز المناطق الحرة لكونها إما تعزل عن باقي أقاليم الدولة من خلال إقامة أسوار العازلة حولها، تعامل المشروعات التي تقام بها كما لو كانت خارج الحدود السياسية للدولة من الناحية الجمركية، وتقوم عادة الدولة بإصدار قوانين خاصة بالاستثمار في هذه المناطق.

تحقق المنطقة الحرة العديد من الأهداف والفوائد لكل من الدولة نفسها والمستثمرين الوطنيين والأجانب ويمكن حصر هذه الفوائد التي يستفيد منها المستثمر في:

- تحقيق رؤوس الأموال والمشروعات العاملة فوائد كبيرة من الإعفاءات والمزايا، خاصة الإعفاءات الجمركية، وإعفاءات الضرائب التي لا تتوافر للمشروعات التي تعمل خارج هذه المناطق الحرة؛
- تسويق إنتاج المشروعات في أسواق الدول المجاورة؛
- الاستفادة من الأيدي العاملة أو مستلزمات الإنتاج الرخيصة في بعض الدول، بما يحقق خفضاً لتكاليف وأسعار المنتجات ويرفع القدرة التنافسية لهذه المشروعات؛
- الاستفادة من البنية الأساسية التي تقوم الدولة بتوفيرها لهذه المشروعات في المناطق الحرة، بما يساعد على تقليل تكاليف الإنتاج وزيادة الأرباح... .

## 2. المحددات السياسية:

تذهب بعض الدراسات إلى تأثر الاستثمار الأجنبي المباشر بمدى الاستقرار السياسي في الدول المضيفة فقد أوضح "بازي" Basi سنة 1963 ، من جامعة Kant الأمريكية، أن الاستقرار السياسي يعتبر المحدد الأول أو الثاني لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة.<sup>1</sup>

وفي هذا الصدد قال: "وريك سميث" Worrick Smith ، رئيس فريق مؤلفي تقرير عن التنمية عام 2005 الصادر عن البنك الدولي، "يفيد أكثر من 90% من الشركات عن وجود فجوات بين السياسات وبين ما يجري على أرض الواقع العملي، كما أن الاقتصاد غير الرسمي يشكل ما يزيد على نصف الإنتاج في العديد من البلدان النامية، وينبغي على الحكومات أن تقوم بسد تلك الفجوات، ومواجهة المصادر الأكثر عمقا من بين مصادر إخفاق السياسات والتي يمكنها بتعكير مناخ الاستثمار".<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - عمر صقر، مرجع سبق ذكره. ص 54.

<sup>2</sup> - البنك العالمي، مختصر تقرير عن التنمية في العالم 2005، econ.worldbank.org/wdr/wdr2005 .

إن التحدث عن المحددات السياسية يقودنا إلى ذكر أهم الأسباب الكامنة وراء المخاطر السياسية التي يمكن أن تواجهها الشركات متعددة الجنسية بالدولة المضيفة.

## 1.2 طبيعة المخاطر المؤثرة على المحددات السياسية:

يتنوع الخطر السياسي بتنوع أسبابه ومستوياته، وفي إطار علاقة هذا الخطر بالشركات متعددة الجنسية، فإنه قد يأخذ عدة أشكال منها:

- المصادرة، أي مصادرة الحكومة واستيلائها على المشروعات الخاصة بالأجانب، أو مصادرة بعض أو كل ممتلكات الغير لأغراض المنافع العامة بدون تعويض مادي؛

- التصفية، وهي عملية الاستيلاء بلا مقابل مادي أو تعويض على المشروعات الأجنبية بواسطة الحكومة المضيفة؛

- التأميم، حيث يتم تحويل الملكية الخاصة لمشروعات الأعمال الأجنبية، إلى ملكية عامة للدولة مثلما حدث في تأميم الشركة العالمية لقناة السويس؛

- عدم تحويل العملات الأجنبية للخارج- كقرار أو سياسة تصنعها الحكومات المضيفة حيث لا تسمح للشركات أو الأفراد بتحويل دخولهم أو أرباحهم بالعملة الأجنبية إلى الخارج، أو تحدد نسبة من المرتبات والدخول والأرباح قابلة للتحويل فقط مثلما يحدث الآن في الجماهيرية الليبية؛

- إلغاء العقود والاتفاقيات المبرمة بين الدولة والشركة متعددة الجنسية، أو عدم الوفاء بها لأسباب سياسية.<sup>1</sup>

وفي هذا الخصوص تجدر الإشارة إلى أن تحليل المحددات السياسية من مدخل الخطر السياسي بأنواعه المختلفة يمكن تقسيمه إلى مستويين رئيسيين:

## 2.2 مستويات الخطر السياسي:

هما المستوى الكلي والمستوى الجزئي:<sup>2</sup>

### 1.2.2 المستوى الكلي Macro-Level:

<sup>1</sup> - أبو قحف عبد السلام ، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، مرجع سبق ذكره، ص ص: 257، 258.

<sup>2</sup> - نفس المرجع ص ص: 259، 260.

حيث يحتوي هذا المستوى على الأخطار السياسية الناتجة عن القرارات الإستراتيجية أو الجهورية لحكومات الدول المضيفة، أو الأحداث الجهورية التي تمر بها هذه البلاد (مثل حالة فوز أحد الأحزاب اليسارية بشكل غير متوقع في انتخابات الرئاسة بإحدى الدول، أو الانقلاب السياسي أو العسكري.... مثلما حدث في إيران حيث تم الإطاحة بعرش شاه إيران محمد رضا، وسيطرة الخميني على الحكم وما ترتب على ذلك من تغيرات جهورية كان لها آثارا سلبية متعددة على الشركات متعددة الجنسية خاصة منها الأمريكية.

## 2.2.2 المستوى الجزئي Micro-Level:

على هذا المستوى يتم توجيه عملية التحليل إلى أثر السياسات الحكومية للدول المضيفة أو تغيير هذه السياسات على بعض القطاعات الخاصة بالنشاط الاقتصادي، أو تأثيرها على نوع معين من الاستثمارات أو المشروعات الأجنبية في هذا البلد، أو قيام حكومة الدولة المضيفة بفرض ضرائب على نوع معين من النشاطات الاقتصادية دون غيره من النشاطات الأخرى، أو قيامها برفع الرسوم الجمركية على الواردات من سلع معينة... وهكذا.

وإذا تساءلنا عن مصادر الخطر السياسي، سنحصل على إجابة تفيد أن هناك مصادر عدة لهذا الخطر كما هي مبينة في الجدول (2-4). والآثار التي قد تتركها على الشركات متعددة الجنسية.

### جدول (2-4) أسباب وآثار الخطر السياسي على الشركات متعددة الجنسية .

مصادر الخطر	الأيدولوجية السياسية، الصراع الديني، عدم الاستقرار الاجتماعي، التأميم، الصرعات المسلحة، الانقلاب العسكري، الحقد والعداء للأجانب.
الآثار على أعمال الشركات متعددة الجنسية	<p>3 التجريد من الملكية أو المصادرة؛</p> <p>3 قيود عملياتية؛</p> <p>* قيود التحويل.</p> <p>* قيود على العمالة.</p> <p>* ملكية محلية.</p> <p>* متطلبات إنتاجية</p> <p>3 نكث الوعد وفسخ العقد.</p>

<p>٣ قيود تمايزية:</p> <p>* ضرائب مقصودة، رسوم جمركية.</p> <p>* تعليمات التوظيف والعمالة.</p> <p>* الأجر ونوع الملكية.</p> <p>* متطلبات بخصوص الإنتاج.</p> <p>٣ أضرار مادية وتهديدات للأجانب وممتلكاتهم.</p>	
--	--

المصدر: شوقي ناجي حواد، إدارة الأعمال الدولية، الأهلية للنشر والتوزيع، الأردن، 2001، ص 114.

### 3. المحددات القانونية والتنظيمية:

تعتبر المحددات القانونية والتنظيمية محسنتات أساسية لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة، وهذا النوع من المحددات يعتمد على قدرة الدولة المضيفة في بناء أسس قانونية تمتاز بالاستقرار والتوافق مع التشريعات الدولية، مما يعطي ضمانات للمستثمر الأجنبي عن مختلف الأخطار التي يمكن أن يتعرض لها، وكذلك عن مدى قدرة الدولة المضيفة من خلال أجهزتها الإدارية الهادفة إلى تبسيط الإجراءات الإدارية لدخول المستثمرات الأجنبية، ويمكن تناول هذا النوع من المحددات عبر النقاط التالية:

#### 1.3 توفر إطار تشريعي وتنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر:

إن وجود إطار تشريعي وتنظيمي يحكم أنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر من العوامل الهامة المؤثرة على اتجاهات هذه الاستثمارات الأجنبية، لأن الإطار التشريعي يمثل الكيان الحاكم لكافة أوجه النشاط الاقتصادي، حيث تلتزم كافة الأنشطة بالعمل في قوانين حاكمة ومنظمة لسير هذه الأنشطة. بما يعظم المنفعة ويضمن الحقوق المتبادلة لأطراف النشاط الاقتصادي.<sup>1</sup>

تختلف تشريعات الاستثمار من دولة إلى أخرى باختلاف عدة عوامل، عادة ما تحدد توجهات المشرع في هذه الدولة أو تلك في صياغة التشريع، ومن أهم هذه العوامل:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، تجارب دولية لتحسين مناخ الاستثمار، مجلس الوزراء، مصر، أكتوبر 2004، ص 13.

<sup>2</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مقارن عن تشريعات تشجيع الاستثمار في الدول العربية وما يقابلها في بعض دول العالم الأخرى، الكويت، 2002 ص 2.

- الظروف الاقتصادية السائدة مثل مدى احتياج الدول المضيفة للقطاع الأجنبي أو للتكنولوجيا ومدى حاجتها للموارد الطبيعية؛

- مدى توفر اليد العاملة الوطنية وحاجتها لتشغيلها؛

- حجم السوق المحلي ومدى استجابته لمنتجات المشاريع الاستثمارية؛

- القدرة الفنية والمالية و اللوجيستية لتصدير تلك المنتجات، يضاف إلى ذلك كل الظروف السياسية السائدة في الدولة والتي عادة ما تحدد السياسات الاقتصادية التي تنعكس بالضرورة على ما يتبناه المشرع منها في تلك التشريعات.

إن تشريعات الاستثمار بشكل عام تشترك فيما بينها في قواعد عامة أساسية، يمكن على ضوءها

إجراء المقارنة، ويمكن تلخيص أهم هذه القواعد فيما يلي:<sup>1</sup>

- المعالجة التشريعية الخاصة للاستثمار ككل أو لكل قطاع على انفراد؛

- المخاطبون بالتشريع؛

- مجالات الاستثمار؛

- شروط الاستثمار وقيوده؛

- الأهداف التي يسعى المشرع لتحقيقها؛

- الجهة المشرفة على الاستثمار وصلاحياتها واختصاصاتها؛

- الترخيص بالاستثمار؛

- التزامات المستثمر والدولة؛

- الرقابة الحكومية؛

- طرق فض النزاعات؛

- الجزاءات؛

---

<sup>1</sup> - نفس المرجع، ص: 3. 4.

- تأسيس المشروع الاستثماري؛

- الضمانات الأساسية للاستثمار؛

- حوافز الاستثمار من مزايا وإعفاءات والتسهيلات الممنوحة للمستثمر... .

إلا أنه تجدر الإشارة إلى أن هذه القواعد العامة لا تتوفر جميعها في كل تشريع من تشريعات الاستثمار، وإنما قد تتوفر بعضها أو جميعها هنا وقد لا تتوفر بعضها الآخر هناك حسب الظروف والمعطيات الخاصة بكل دولة.

ولكي يكون الإطار التشريعي جذابا للاستثمار الأجنبي المباشر لابد من توافر عدة مقومات من أهمها:<sup>1</sup>

- وجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح والاستقرار والشفافية، وعدم التعارض مع التشريعات الأخرى ذات الارتباط، وأن يكون متوافقا مع القواعد والتنظيمات الدولية الصادرة لحكم وحماية الاستثمار؛

- وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل التأميم، المصادرة، فرص الحراسة، نزع الملكية، وتكفل له حرية تحويل الأرباح للخارج وحرية دخول رأس المال وخروجه، فضلا عن أهمية وجود نظام يكفل حماية حقوق الملكية الفكرية؛

- وجود نظام قضائي قادر على تنفيذ القوانين والتعاقدات، وحل النزاعات التي تنشأ بين المستثمر والدولة المضيفة بكفاءة عالية؛

- تفعيل قوانين منع الاحتكار ودعم المنافسة؛

- إلغاء تعدد القوانين المنظمة للاستثمار من خلال توحيد هذه القوانين وذلك بهدف وضوح الإطار التشريعي، الأمر الذي يؤدي إلى تسيير الإجراءات القانونية المتعلقة بالاستثمار وبالتالي دعم الاتجاهات الاستثمارية؛

- وجود تشريعات قوية لمواجهة الفساد الإداري، الأمر الذي يخفض من قيم التكاليف التي يتحملها المستثمرين عند إقامة الاستثمار...<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - أميرة حسب الله، مرجع سبق ذكره، ص 120.

### 2.3 توفر أنظمة ضريبية ومالية فعالة:

أشارت تجارب الدول إلى أهمية تطوير النظام الضريبي، وكذلك ترشيد استخدام الإعفاءات والحوافز الضريبية، وكذلك ربط الحوافز المالية بقضايا التشغيل والتحديث التكنولوجي وتنمية الكوادر البشرية، والإطارات، وفيما يلي عرض لأبرز الحوافز الضريبية والمالية:<sup>2</sup>

- **وضوح النظام الضريبي**، يعد وضوح النظام الضريبي وكذلك استخدام الإعفاءات الضريبية وربطها بالأولويات الاقتصادية في خطط التنمية الاقتصادية من العوامل الحيوية لجذب مزيد من الاستثمارات؛

- **خفض التعريفات الجمركية**، وذلك بنسب كبيرة على السلع الرأسمالية والمواد الخام والوسيط، بحيث تتدرج تلك الحوافز من الإعفاء التام للأصول الثابتة المستوردة من الرسوم والضرائب الجمركية بنسب مختلفة تبعاً للتوجهات الاستثمارية؛

- **منح البحوث والتطوير**، وتقدم للشركات التي تقوم بتطوير المنتجات القائمة أو ابتكار منتجات جديدة، ثم استرداد هذه المنح في شكل إتاوات عند نجاح المنتج الجديد، وذلك على غرار المنح التي تقدمها إسرائيل للمستثمرين والمتمثلة في منح البحث والتطوير وتتراوح ما بين 30% من تكلفة البحث والتطوير بالنسبة للمنتجات القائمة وحتى 66% للمنتجات الجديدة، كما قامت فنلندا بتخصيص منح البحث والتطوير لتمويل أنشطة البحث والتطوير التي من شأنها تحسين قدرة المشروعات على المنافسة في الأسواق الخارجية، وهو ما ساهم في ارتفاع حجم المنح المقدمة لتمويل البحث والتطوير في فنلندا ليصل إلى 390 مليون يورو عام 2003؛

- **منح التوظيف**، وتعني تقديم منح نقدية كبيرة للشركات التي تقوم بخلق وظائف جديدة، وهو ما يشجع المستثمرين على إنشاء استثمارات جديدة والتوسع في الاستثمارات القائمة؛

- **علاوات الاستثمارات**، تقدم هذه المنح بصفة خاصة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة (وهي التي يقل عدد العاملين فيها عن 250 موظف مثلاً)، ولكي تحصل المشروعات على هذه المنح يجب أن تكون هذه

<sup>1</sup> - مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، تجارب دولية لتحسين مناخ الاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص: 13، 14.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص: 11، 10.

المشروعات في مرحلة توسع في الطاقات الإنتاجية وأن تمتلك كذلك القدرة على تحقيق ربحية ملائمة، على أن يراعي وضع حدود قصوى لهذه المنح تبعا لخطط التنمية المرسومة في الدولة المضيفة؛

- **منح التأسيس**، تقدم هذه المنح لمساعدة الأفراد على تأسيس المشروعات الصغيرة بحيث لا تتجاوز هذه المنح نسبة معينة من إجمالي أجور العاملين المقترح عملهم في المشروع؛

- **منح التنمية**، تقدم هذه المنح لمساعدة المشروعات على تحسين قدرتها على المنافسة في الأجل الطويل من خلال تشجيعها على استخدام التقنيات الحديثة، ويشترط أيضا أن تكون الشركة الحاصلة على الدعم قادرة على تحقيق الأرباح في المستقبل، ويتوقف حجم المنحة على طبيعة المشروع ونوع المنطقة التي يمارس فيها نشاطه؛

- **منح النقل**، تحصل المشروعات الصغيرة على منح النقل على تسويق منتجاتها إلى المناطق المختلفة؛

- **دعم الطاقة**، يقدم هذا الدعم إلى المشروعات التي تعمل في مجال الطاقة بما يساعد على زيادة موارد الطاقة المتاحة وخفض أسعارها؛

- **توفير الأراضي مجانا أو بأسعار مختلفة**، دعم المستثمرين وتشجيعهم في بداية النشاط عن طريق منحهم أراضي مجانا في بعض المناطق المستهدف الاستثمار فيها تبعا لخريطة التنمية الاقتصادية... .

مازالت البلدان تعتمد قوانين ولوائح جديدة بقصد جعل بيئتها الاستثمارية أكثر مواتاة للمستثمرين، فمن بين 281 تغييرا في هذا القبيل متصل بالاستثمار الأجنبي المباشر أخذ بها في عام 2004 ينطوي 235 تغييرا على اتخاذ خطوات لفتح مجالات جديدة أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، أما خلال سنة 2005 انخفض حجم اللوائح والقوانين الجديدة إلى 205 تغييرا حيث ينطوي 164 تغييرا على اتخاذ خطوات جديدة لتحفيز هذا النوع من الاستثمارات، بالتوازي مع اتخاذ تدابير ترويجية جديدة الجدول (2-5)، بالإضافة إلى ذلك، فإن أكثر من 20 بلدا قام بتخفيض ضرائب إيرادات الشركات به في محاولة من هذه البلدان لاجتذاب مزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، بيد أن عددا من تغييرات السياسات في أمريكا اللاتينية وإفريقيا، قد اتجه إلى جعل اللوائح أقل مواتاة للاستثمار الأجنبي المباشر، و لاسيما في مجال الموارد الطبيعية.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - UNCTAD, **World Investment Report 2005**, New Y, UN, 2005, P 14.

## جدول (2-5): التغييرات التنظيمية في اللوائح والقوانين الوطنية 1998 - 2005.

2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	البند
93	102	82	70	71	69	63	60	عدد البلدان التي أخذت بتغييرات نظمها المتعلقة بالاستثمار
205	270	242	246	207	150	139	145	عدد التغييرات في اللوائح التنظيمية
164	234	218	234	193	147	130	136	تغييرات أكثر موثقة للاستثمار الأجنبي المباشر
41	36	24	12	14	3	9	9	تغييرات أقل موثقة للاستثمار الأجنبي المباشر

المصدر: الأوتكتناد، تقرير الاستثمار العالمي 2006 الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصاديات النامية والانتقالية وأثاره على التنمية، نيويورك - جنيف، 2006، ص 13.

### 3.3 توفر إطار قانوني لحماية حقوق الملكية الفكرية:

تشكل الملكية الفكرية عنصرا مهما من رأس المال الفكري، وهي تتعلق بأسمى صور الملكية لما يتصل بالإنسان ونتاج إبداعه وفكره، وتكمن أهمية حماية حقوق الملكية الفكرية في الحفاظ على الحق المعنوي لصاحب الإبداع والحق الاقتصادي في المكافأة على جهده، ومما لاشك فيه أن لتحقيق النمو الاقتصادي المستدام الذي يستند إلى تعبئة الموارد الوطنية وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وتوظيف التكنولوجيا وتمكين رأس المال البشري والاندماج في الاقتصاد العالمي، لابد من تعميق تطبيق مفهوم حقوق الملكية الفكرية وتعزيز الانسجام مع الأحكام المترتبة عليها وإصدار التشريعات الخاصة بها، وتمثل حماية حقوق الملكية الفكرية في توفير بيئة تشريعية مواتية للتجارة والاستثمار الأجنبي.<sup>1</sup>

#### 1.3.3 تعريف حقوق الملكية الفكرية:

تعرف حقوق الملكية الفكرية، وفقا لاتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للملكية الفكرية (وايو) WIPO، بأنها "كافة أنواع الحقوق المرتبطة بالملكية الفكرية من حقوق العمل الأدبي والعلمي والاختراعات والإبداعات البشرية والتصميمات الصناعية، وتشمل أنواع الملكية الفكرية المصنفات الأدبية والعلمية،

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، حقوق الملكية الفكرية، الكويت، 2002، ص 1.

وتحميها قوانين حقوق المؤلف، وأداء الفنانين والتسجيلات الصوتية والبريد الإلكتروني، وتحميها قوانين الحقوق المجاورة، والاختراعات والاكتشافات العلمية، وتحميها قوانين براءات الاختراع، والتصاميم الصناعية، وتحميها قوانين الملكية الصناعية، والعلامات التجارية وعلامات الخدمات والأسماء التجارية، وتحميها قوانين العلامات التجارية وحماية مصادر الأصول، وأخيراً الحماية ضد المنافسة غير المشروعة".

### 2.3.3 مزايا حماية حقوق الملكية الفكرية:

تستطيع الدول المضيفة، الاستفادة من مزايا نظم وتشريعات حماية حقوق الملكية الفكرية، خاصة في المجالات التالية:

- تشجيع وحماية الإبداع الوطني والأجنبي والابتكار؛
- تشجيع جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة الشركات متعددة الجنسية؛
- تشجيع الإنفاق على البحوث والتطوير من طرف الشركات متعددة الجنسية؛
- تشجيع نقل التقنية من طرف الشركات متعددة الجنسية وتوطينها في الدول المضيفة؛
- حماية المستهلك من الغش والتقليد التجاري...<sup>1</sup>.

### 4.3 إنشاء هيئات وأجهزة الاستثمار الأجنبي:

تقوم الدول المضيفة بصفة عامة بإنشاء أجهزة وهيئات حكومية تكون مهمتها الأساسية هي تخطيط وتنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية، فضلاً عن تسويق وترويج مشروعات الاستثمار والتعريف بالسوق في الداخل والخارج، كما تقوم بعض الوحدات التابعة لهذه الهيئات باختيار مستوى ونوع التكنولوجيا التي تتواءم ومتطلبات التنمية والمتغيرات الثقافية والاجتماعية بالدولة، وتجدر الإشارة هنا إلى أنه في بعض الدول يكون الجهاز المسؤول عن اختيار مستوى التكنولوجيا ونوعه ومدى ملائمتها مستقبلاً، هو الهيئة الدولية للاستثمارات الأجنبية، وفي مثل هذه الحالات قد يستلزم الأمر مشاركة بعض الأجهزة الحكومية الأخرى

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، حقوق الملكية الفكرية، مرجع سبق ذكره، ص 2.

في اتخاذ القرارات الخاصة باختيار التكنولوجيا، وتسجيلها وذلك على النحو المعمول به في بعض دول أمريكا اللاتينية والاتحاد الأوروبي وغيرها.

ولهذا يمكن تلخيص الأنشطة الرئيسية والأدوار العامة للهيئات والأجهزة الدولية للاستثمارات الأجنبية في الدول المضيفة<sup>1</sup> كما يلي:

- تخطيط الاستثمار الأجنبي في ضوء الخطة العامة للدولة؛
- تنظيم وتوجيه مشروعات الاستثمار الأجنبي في المجالات الاقتصادية المختلفة؛
- المتابعة والرقابة على إنجازات وممارسات الشركات متعددة الجنسية؛
- تقديم المساعدات اللازمة لإجراء دراسات الجدوى التمهيدية والنهائية للمشروعات؛
- اختيار مستويات التكنولوجيا وأنواعها ووضع الضوابط اللازمة بحيث تتلاءم مع متطلبات وظروف التنمية الشاملة وخصائص الدولة؛
- توفير المعلومات والبيانات المختلفة (الاقتصادية والاجتماعية، والتسويقية والثقافية...) للمستثمرين الأجانب، وكذلك إعداد القوائم الخاصة بمشروعات الاستثمار المطلوبة، وإجراء البحوث وتقديم دراسات الجدوى التمهيدية لهذه المشروعات مجاناً أو المساهمة في إعدادها؛
- القيام بمنح الموافقات على المقترحات الخاصة بمشروعات الاستثمار بعد دراستها في ضوء الأهداف العامة للدولة؛
- حصر وتسويق فرص الاستثمار المختلفة (المتاحة والمرتبقة)، وترويجها في الداخل والخارج؛
- التنسيق بين الوزارات والهيئات الحكومية وبين المستثمرين الأجانب فيما يختص بالمشروعات المقترحة إقامتها؛
- إنشاء وكالات لترويج الاستثمار وإقامة مكاتب خارجية لها تنتشر في مختلف دول العالم للترويج لغرض الاستثمار؛

<sup>1</sup> - أبو قحف عبد السلام، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003، ص ص: 343، 344.

- تطوير خريطة استثمارية، وقاعدة بيانات فعلية عن الاستثمارات الموجودة في الدولة، يتم فيها تقسيم الاستثمارات نوعياً وجغرافياً؛

- إتاحة الحرية أمام المستثمرين الأجانب للجوء إلى التحكيم الدولي في حالة فشل تسوية المنازعات، كما يمكن العمل على الانضمام لعضوية المركز الدولي لتسوية المنازعات (ICSID)، وذلك بهدف منح المستثمرين مزيد من الثقة... .

ومن أجل إعطاء أمثلة عن أهم هيئات الاستثمار الأجنبي التي أقامتها بعض الدول في العالم لتحسين بيئتها الاستثمارية، وأهم المهام التي أوكلت لها نستعرض الجدول (2-6)، بناءً على تجارب دولية ناجحة أكدتها الدراسات العلمية.

#### الجدول (2-6) بعض هيئات ومؤسسات الاستثمار الأجنبي لبعض الدول.

الدولة	إسم الهيئة	المهام الموكلة لها
بلغاريا	وكالة الاستثمار الأجنبي	خدمة الشباك الواحد one stop shop للمستثمرين وتوفير كافة البيانات التي يحتاج إليها المستثمرين الأجانب.
دنمارك	المجلس الدنماركي للتجارة Danish trade council	يقوم: - بإصدار كافة التصاريح والتراخيص التي يحتاج إليها المستثمر وهو ما يعرف بخدمة الشباك الواحد
أندونيسيا	المكتب الأندونيسي لتشجيع وتنمية المشروعات Indonesian board of Investment and Enterprises Dovelopment	- تقدم خدمات ما قبل الاستثمار مثل توفير بيانات ومعلومات عن مناخ الاستثمار في أندونيسيا وفرض الاستثمار المتاحة وكذلك الحوافز المقدمة للمستثمرين والإطار التنظيمي الخاص بالاستثمار. - علاج المشاكل التي تواجه المستثمرين.
اليابان	- المنظمة اليابانية للتجارة الخارجية (JETRO)	- ترويج الاستثمارات المتوافرة في اليابان من خلال 76 مكتب تمثيل تنتشر في مختلف أنحاء العالم. - توفير البيانات عن مناخ الاستثمار في اليابان مثل مستوى الأجور والبنية الأساسية والنقل وكذلك تقوم بتوضيح الإجراءات والقوانين المتعلقة بالاستثمار في اليابان.
فرنسا	- الوكالة الفرنسية لجذب الاستثمار الأجنبي.	- توفر الوكالة معلومات عن فرص الاستثمار المتاحة في فرنسا وقوانين الاستثمار والحوافز المقدمة للمشروعات. - التنسيق بين مكاتب الاستثمار الإقليمية، المنتشرة في مختلف أنحاء فرنسا.

<p>- تحديد فرص الاستثمار، تسهيل تراخيص مشاريع الاستثمار</p> <p>- تقديم معلومات فنية حول الاجراءات والبيانات في القطاعات الاستثمارية وتوفيرها للمستثمرين المهتمين.</p> <p>- مساعدة المستثمر في العثور على موقع تنفيذ المشروع.</p>	<p>مؤسسة تشجيع الاستثمار</p>	<p>الأردن</p>
<p>- تحفيز الاستثمار الأجنبي والمحلي في الصناعات والقطاعات الخدمية.</p> <p>- المساهمة في السياسات التي ترسمها وزارة التجارة الدولية والصناعة.</p>	<p>هيئة تنمية الصناعات الماليزية</p>	<p>ماليزيا</p>

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على: مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، تجارب دولية لتحسين مناخ الاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص - ص: 23- 67.

### 5.3 اعتماد أسلوب الترويج الإلكتروني:

يمكن للدول النامية الاستفادة من أسلوب الترويج الإلكتروني في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة وأنها تواجه منافسة صعبة، حيث يتيح هذا الأسلوب وسائل عديدة للوصول إلى المستثمرين المحتملين ويوفر لهم البيانات والمعلومات المطلوبة والتي عادة ما يجدون صعوبة في الحصول عليها، وأصبح وجود موقع شبكي على الإنترنت لمؤسسات وهيئات تشجيع الاستثمار أمرا مألوفا لتزويد المستثمر مباشرة بالمعلومات والبيانات الاستثمارية التي يحتاجها حول الدولة، مثال ذلك:

- تحليل شامل لبيئة الأعمال؛
- اتجاهات الاستثمارات الواردة؛
- المؤشرات الاقتصادية ( معدل دخل الفرد، معدل التضخم، ... )؛
- البيئة التشريعية وحوافز الاستثمار؛
- القوانين والإجراءات الضابطة للأعمال التجارية؛
- تحليل القطاعات المستهدفة وكلفة أداء الأعمال؛
- الخدمات التي تقدم للمستثمر. ...

يوجد حوالي 125 هيئة تشجيع الاستثمار لديها مواقع على الإنترنت بالإضافة إلى 140 مؤسسة إقليمية ومحلية حتى سنة 2001، وفق إحصاءات الشبكة العالمية للمعلومات الاستثمارية ( الإيانت)<sup>1</sup>. وتفيد التقارير الواردة من هذه الجهات بتزايد عدد زوار ومستخدمي مواقعهم على شبكة الإنترنت، ويعتبر ذلك مؤشرا على تعاظم أهمية هذه المواقع في اتخاذ القرارات الاستثمارية المستنيرة.

إن استخدام الإنترنت كبنك معلومات يعتبر أحد أهم دعائم صياغة وتنفيذ استراتيجيات استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر لدى هيئات تشجيع الاستثمار، كما يمكنها من الوصول إلى ثروة من المعلومات مجاناً أو مقابل اشتراكات رمزية، ويساعد ذلك في تقويم الأداء الاقتصادي مقارنة بأقطار وتكتلات منافسة، و تساعد بنوك المعلومات هذه في الترشيد والبحث الدقيق عن المستثمرين المحتملين، كما أن توافر مصادر المعلومات يساعد هيئات تشجيع الاستثمار في الحصول على تقارير تحليلية شاملة حول وضع الاقتصاد العالمي وديناميكية قطاعات الاقتصاد ذات الأولوية، وإيجاد الميزة التنافسية للدول (مثلا وجود قوى عاملة متعلمة ومؤهلة، بنية تحتية قوية، توافر مدخلات الإنتاج، وبالتالي يمكن لهم إيصال رسالة تسويقية أكثر فاعلية للمستثمرين المحتملين.<sup>2</sup>

وانطلاقاً من العرض السابق لأهم المحددات المكانية المؤثرة على قرارات الشركات متعددة الجنسية في توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول المضيفة، سأحاول اختصار هذه المحددات من خلال الشكل (2-3) التالي:

---

<sup>1</sup> - جون ويلي، الترويج الإلكتروني: النموذج الجديد لتشجيع الاستثمار، تقنيات ترويج الاستثمار في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، 2001، ص 61.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص 68.

الشكل (2-3): أهم المحددات المكانية الموجهة لقرار الاستثمار الأجنبي المباشر.



المصدر: من إعداد الباحث، معتمدا على مضمون هذا المبحث.

## المبحث الرابع: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بضمان الاستثمار الأجنبي المباشر.

نظرا لتزايد أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر، ظهرت الحاجة إلى صياغة وإقرار أطر قانونية تنظم العلاقات بين الأطراف المختلفة في عمليات أنشطة الاستثمارات الأجنبية، وذلك من خلال إقرار التشريعات، وتوفير بيئة مواتية، إلا أن ذلك لا يعد كافيا من وجهة نظر المستثمر الأجنبي، حيث ومن أجل حماية استثماراته يحث على عقد اتفاقيات ثنائية مع الدول المضيفة، بالإضافة إلى اتفاقيات إقليمية ومتعددة الأطراف.

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

وفي هذا السياق، فقد تم عقد العديد من الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف المتعلقة بالاستثمار الأجنبي. أبرزها الآتي:

### 1. القواعد الإرشادية للبنك الدولي بشأن معاملة الاستثمارات الأجنبية:

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

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

وقبل التطرق لتلك القواعد الإرشادية، هناك ثلاث نقاط هامة نشير إليها:

<sup>1</sup> - إبراهيم محمد العنابي، الاتفاقيات الدولية في مجال الاستثمار، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، 2003، ص 34.

<sup>2</sup> - محمد قويدري، مرجع سبق ذكره، ص 23.

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

- إن تلك القواعد تعتبر إرشادية وتمثل إطاراً عاماً مرغوباً فيه، يحتوي على مبادئ أساسية، يقصد منها تشجيع الاستثمار الأجنبي لصالح الدول الأعضاء جميعاً؛

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

وفيما يلي عرض مختصر لمضمون المواد الخمس التي تتكون منها القواعد، وبعض الملاحظات المرتبطة بها<sup>1</sup>.

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

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

. مطالبة الدول الأعضاء بتسهيل وتشجيع تلك الاستثمارات؛

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

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

<sup>1</sup> - بنك مصر، قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية، نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، مركز البحوث، مصر، العدد 2، 1997، ص ص: 41، 42.

- المادة الثالثة، أساليب معاملة الاستثمار الأجنبي، و تتضمن أساسا:

. السماح بحرية تحويل الأرباح الناتجة عن الاستثمار، وكذا إعادة رأس المال في حالات التصفية أو البيع، وكذا السماح بحرية التحويل الدوري لجزء معقول من مرتبات وأجور العاملين الأجانب؛  
. أهمية حماية المستثمرين وممتلكاتهم، بما في ذلك الملكية الفكرية؛

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

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

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

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

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

## 2. الاتفاقيات الثنائية *les traités bilatéraux d'investissement* :

إن رغبة الحكومات في تسهيل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تجسد في ازدياد ملحوظ للاتفاقيات الثنائية، مما يسفر إلى تحرير التدفقات الاستثمارية وتنظيمها وتعظيمها وحمايتها، وتكمن أهمية هذه الاتفاقيات في تحديد التزامات كل من أطراف هذه الاتفاقية والممثلين بدولة الأصل (الأم) والدولة

المستضيفة للاستثمارات الأجنبية<sup>1</sup>، وسيتم عرض أهم مواضيع البنود التي تضمنها عادة كل اتفاقية ثنائية، والتي من خلالها تتحدد مسؤولية كل طرف اتجاه الآخر<sup>2</sup>:

- دخول وتأسيس المشروعات الاستثمارية، من خلالها يتم تحديد أنواع الأنشطة التي يسمح للمستثمر الأجنبي أن يقوم بها في الدولة المضيفة للاستثمار؛

- الحوافز، وتعكس هذه البنود التزام سياسة الدولة تجاه تشجيع الاستثمارات الأجنبية؛

- المعاملة الوطنية ومعاملة الدولة الأولى بالرعاية، وفيها تلتزم الدولة المضيفة ضمن الاتفاقية على معاملة الاستثمارات الأجنبية نفس معاملتها للاستثمار المحلي أو أية دولة ثالثة تتمتع بميزات الدولة الأولى بالرعاية، وذلك تجنباً لأي مظهر من مظاهر التفرقة على أساس جنسية المستثمر؛

- المعاملة العامة، معاملة منصفة وعادلة أو حماية وضمآن كاملين، تتضمن اتفاقيات الاستثمار نصوصاً واضحة تحدد حداً أدنى من المعاملة التي تقدمها الدولة المضيفة لأصحاب الاستثمارات الأجنبية، وتلخص هذه المعاملة في أحد الأمرين: إما معاملة منصفة وعادلة، أو حماية وضمآن كاملين من أي توغل أو تعدي سواء من جانب الدولة ذاتها أو من الجهات الأخرى الخاصة؛

- المصادرة أو التأميم، تضع اتفاقيات الاستثمار كثيراً من القيود على حق الدولة المضيفة للاستثمار في مصادرة أو تأميم الاستثمار، بما في ذلك وعلى وجه الخصوص الالتزام بدفع تعويضات عادلة في حالة المصادرة أو التأميم؛

- تحويل الأموال، تضمن كثير من اتفاقيات الاستثمار الثنائي حق التحويل الحر لإرادتها المتأينة من المشروع الاستثماري، أو وضع قائمة بالمدفوعات التي يمكن تحويلها من العملة الصعبة؛

- تسوية المنازعات، هناك نوعان من الآليات التي تتطرق لهما اتفاقية الاستثمار فيما يتعلق بتسوية المنازعات الاستثمارية، أولهما آليات وإجراءات تسوية المنازعات التي تنشأ بين الدول الأطراف في الاتفاقية، وتلك التي تعالج المنازعات التي تنشأ بين المستثمر والدولة المضيفة للاستثمار.

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، اتفاقيات الاستثمار الدولية، التعريف والمدى، الكويت، 2003، ص 1.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص 13، 12.

وقد استمر توسع شبكة الاتفاقيات الدولية المتصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر خاصة خلال سنوات التسعينات، ففي مطلع جانفي 1997، تم تسجيل 1330 اتفاقا ثنائية يجمع 162 دولة، مقابل 440 في بداية التسعينات<sup>1</sup>، أما في نهاية سنة 2002 فقد تم تسجيل حوالي 2181 اتفاقا ثانيا بشأن مسائل الاستثمار، ونحو 2256 اتفاقا بشأن الازدواج الضريبي، أما خلال سنة 2004 وصل عدد معاهدات الاستثمار الثنائية ومعاهدات الازدواج الضريبي إلى 2392 و 2559 معاهدة على التوالي، حيث عقدت فيها بلدان نامية مزيدا من هذه المعاهدات مع نظيرتها من الدول النامية الأخرى<sup>2</sup>.

وقد استمر توسع شبكة الاتفاقيات الدولية الثنائية المتصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر حيث بحلول نهاية سنة 2005، وصل العدد الكلي لمعاهدات الاستثمار الثنائية إلى 2495 معاهدة، بينما وصل عدد معاهدات الازدواج الضريبي إلى 2708 معاهدة، إضافة إلى 232 اتفاقية دولية أخرى تنص على أحكام تتعلق بالاستثمار<sup>3</sup>.

وسينم عرض من خلال الجدول (7-2)، عدد الاتفاقيات الثنائية واتفاقيات الازدواج الضريبي، المبرمة خلال الفترة 1997-2005:

### جدول (7-2) تطور حجم الاتفاقيات الثنائية ومعاهدات الازدواج الضريبي من 97 \_ 2005 .

2005	2004	2002	1997	
2495	2392	2181	1330	اتفاقيات ثنائية
2708	2559	2256	-	معاهدات الازدواج الضريبي

(-) عدم توفر المعلومات.

المصدر: من إعداد الباحث، بالاعتماد على معلومات التقريرين أعلاه: UNACTAD et OMC .

### 3. الاتفاقيات متعددة الأطراف في إطار المنظمة العالمية للتجارة:

<sup>1</sup> - OMC, Rapport annuel, **Mondialisation et commerce international**, Vol 1, dossier special, 1998.

<sup>2</sup> - Unctad, **world Investment Rapport 2004**.Newyork.UN, 2005.p14.

<sup>3</sup> - Unctad, **world Investment Rapport 2005**.Newyork. UN, 2006.p11.

\*- Les accords Multilatérale sur l'investissement dans le cadre de l'OMC.

\*\* - Agreement on the trade-related investment measures.

- Accord sur les mesures concernant les investissement et liées au commerce (MIC).

في الواقع، لا يوجد الآن في نطاق المنظمة العالمية للتجارة اتفاق متعدد الأطراف يتعلق بمسائل الاستثمار، إذ الأمر لا يزال قيد النقاش والاختيار، إلا أن جولة الأورغواي Uruguay round، ولأول مرة في تاريخ المفاوضات التجارية قد أقرت نصوصاً هامة تتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر أهمها:

- اتفاق تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة؛

- الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات؛

- اتفاقية الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية.

وفيما يلي إشارة مختصرة لهذه الاتفاقيات:

### 1.3 اتفاق تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة (Trims):\*\*

عندما بدأت المفاوضات في جولة أورغواي، قدمت الولايات المتحدة اقتراحاً بضرورة وضع ضوابط لتدابير الاستثمار التي تشوه التجارة، كما اقترحت كذلك أن تتناول المفاوضات السياسية التي تؤثر على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر وقد أدى اعتراض البلدان النامية على بحث القضايا الاستثمارية ضمن نطاق الغات (GATT) في النهاية، إلى اقتصار المفاوضات على موضوع محدد، وهو تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة. إن من بين التدابير التي تبنتها الحكومات لاستقطاب وتنظيم الاستثمار الأجنبي المباشر هناك الحوافز المالية، والخصم الضريبي، وتوفير مساحة من الأرض والخدمات الأخرى على أسس تفضيلية، فضلاً عن ذلك، تضع الحكومات شروطاً لتشجيع الاستثمار أو الإلزام باستخدامه طبقاً لبعض الأولويات الوطنية.<sup>1</sup>

وتجدر الإشارة إلى أن هذا الاتفاق يسمح للبلدان استخدام خمسة تدابير متصلة بالتجارة، حيث أنها (أي هذه التدابير) تعطي أفضلية المنتجات المحلية على الواردات، ومن ثم فإنها تخالف مبدأ المعاملة الوطنية، وتشمل هذه التدابير ما يلي<sup>2</sup>:

- الالتزام بشراء منتجات من منشأة محلية، أو أي مصدر محلي، أي ضرورة استخدام قدر من المدخلات المحلية في الإنتاج؛

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

<sup>2</sup> - محمد قويدري، مرجع سبق ذكره، ص 27.

\* - The General Agreement of trade in services (GATS).

- Accord général sur le commerce des services (AGGS) أو

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

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

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

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

### 2.3 الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات "الغات" GATS\* :

تشمل كلمة "خدمات" على مجال واسع من النشاطات الاقتصادية، وقد قسمت أمانة منظمة

التجارة العالمية هذه النشاطات المتنوعة إلى القطاعات 12 التالية<sup>1</sup>:

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

- خدمات التوزيع؛

- الخدمات المالية (التأمين والخدمات المصرفية)؛

- خدمات الاتصالات؛

- خدمات السياحة والسفر؛

- خدمات التسديد والخدمات الهندسية؛

- الخدمات الترفيهية والثقافية، الرياضية؛

- الخدمات التعليمية؛

- خدمات النقل؛

- الخدمات البيئية؛

- الخدمات الصحية؛

<sup>1</sup> - هيئة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، دليل الأعمال إلى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، مرجع سبق ذكره، ص 257.

- الخدمات الأخرى غير المشمولة في مكان آخر.

كما قسمت هذه القطاعات 12 السابقة الذكر إلى 155 قطاعا فرعيا.

تهدف اتفاقية "الغات" إلى تعزيز النمو الاقتصادي لجميع الشركاء التجاريين ولتطوير البلدان النامية، ومن خلال تطوير تجارة الخدمات، وبذلك فهي تقدم مجموعة شاملة من القواعد المتضمنة تقديم الخدمات الدولية بكل أنواعها، بما في ذلك الوجود التجاري، المماثل للاستثمار الأجنبي المباشر، وتجدر الإشارة إلى أن هيكل اتفاق تجارة الخدمات "الغات" يتألف من إطار يبين ما يلي:

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

هذا وتقع اتفاقية الخدمات "الغات" من خمسة وثلاثين مادة، وملاحق، حيث تنص على ما يلي<sup>1</sup>:

- تنص الاتفاقية على العمل بمبدأ معاملة الدولة الأولى بالرعاية (أي عدم التمييز بين الأطراف في تبادل المزايا)، ومعاملة كل دولة للشركات المقدمة للخدمات سواء كانت محلية أو أجنبية على قدم المساواة؛  
- مساندة زيادة دور الدول النامية في التجارة الدولية من خلال تيسير وصول الخدمات التي مصدرها الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة؛

- التعهد بتقديم معلومات حول القوانين واللوائح الوطنية والممارسات التي تحكم الخدمات؛

- اتخاذ الأطراف إجراءات لتسيير القوانين واللوائح الداخلية، وملاءمتها لتطبيق أحكام هذه الاتفاقية، والعمل على الإسراع في البث في أي شكوى متعلقة بإجراءات تطبيق قانون أو لائحة؛

- يتعين على الطرف الذي لديه شركات احتكارية، أن يضمن أن تتصرف تلك الشركات طبقا لسلوك تجاري، لا يتناقض مع التزاماته للأطراف الأخرى؛

<sup>1</sup> - صبري عبد الرحمان، أثر الاتفاق العام لتجارة الخدمات عربيا و دوليا على قطاع النقب البري العربي مع الإشارة للسكك الحديدية، مجلة المال و الصناعة، بنك الكويت الصناعي، العدد 21، 2003، ص ص 115، 116.

- ينبغي على الأطراف أن لا تطبق قيوداً على التحويلات وتسديد المعاملات التجارية الملزمة بمقتضى هذه الاتفاقية؛

- يسمح باستخدام إجراءات الوقاية، والقيود على الواردات لأغراض ميزان المدفوعات في حالة مواجهة صعوبات في ميزان المدفوعات؛

- تنص الاتفاقية على أحكام خاصة وملزمة للأطراف في مجال الوصول إلى الأسواق والمعاملة الوطنية والتحرير التدريجي لتجارة الخدمات على أساس قطاعي، وستدرج هذه التعهدات في "جداول الالتزامات"، ويضاف إليها جدول زمني لتنفيذ هذه التعهدات.

### 3.3 اتفاقية الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية "تريس" \* TRIPS :

حيث سعت الدول المتقدمة إلى وضع الاتفاقيات والمواثيق المنظمة لحقوق الملكية الفكرية، وإقامة منظمة "ايبو" WIPO للإشراف على تطبيق تلك الاتفاقيات والمواثيق، وقد أدرجت الدول المتقدمة موضوع حقوق الملكية الفكرية في جولات مفاوضات التجارة التي أسفرت على إنشاء منظمة التجارة العالمية عام 1995، وإقرار اتفاقية الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية "تريس" التي دخلت حيز التنفيذ في العام ذاته، وشهد مطلع عام 2000 انتهاء الفترة الانتقالية الأساسية المحددة للدول النامية الأعضاء وبينها الدول العربية (من غير قطاعات الأدوية والمنتجات الكيماوية)، مما يعني أصبحت مطالبة اعتباراً من ذلك التاريخ بالالتزام بأحكام الاتفاقية وتوفير التشريعات الوطنية التي تتسق مع أحكامها.<sup>1</sup>

إن اتفاقية "تريس"، تعتبر الاتفاقية الأحدث والأوسع لحماية حقوق الملكية الفكرية وتبني هذه الاتفاقية تطبيق المبادئ الأساسية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، والاتفاقيات والمعاهدات الدولية ذات الصلة بحقوق الملكية الفكرية عبر 43 مادة، وقد جاءت هذه المواثيق بأحكام عامة وأحكام تفصيلية، مع الأخذ في الاعتبار ضرورة إقامة نظام حماية فعال لحقوق الملكية الفكرية، وفي الوقت ذاته ضمان أن لا تصبح التدابير والإجراءات لحماية حقوق الملكية الفكرية كحواجز في حد ذاتها أمام حركة التجارة

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، حقوق الملكية الفكرية، الكويت، 2002، مرجع سبق ذكره، ص 2.1.

الدولية<sup>1</sup>.

تجدر الإشارة أن هناك مجموعة من المعاهدات الدولية والإقليمية، الخاصة بحماية حقوق الملكية الفكرية سبقت اتفاقية "ترييس"، تدار من خلال المنظمة العالمية للملكية الفكرية "وايو"، نذكر منها:

- معاهدة باريس 1883 التي تحمي البراءات والماركات التجارية؛

- معاهدة برن 1886 حول المؤلف؛

- الاتحاد الدولي لحماية الأصناف الحديثة للنباتات (UPOV) 1961؛

- معاهدة البراءة الأوروبية 1973 (معاهدة إقليمية)؛

- اتفاقية حماية تصميمات النموذج الخاص بالأشياء الدقيقة 1989؛

أما بالنسبة للدول النامية، يوجد مكنين إقليمين في إفريقيا هما:

- منظمة الملكية الفكرية الإقليمية الإفريقية (APRIPO)؛

- المنظمة الإفريقية للملكية الفكرية (OAPI).

وهكذا جمعت اتفاقية "ترييس"، أحكام الاتفاقيات الدولية الرئيسية في مجال الملكية الفكرية في وثيقة واحدة، فحققت الترابط فيما بينها، بعد أن كانت هذه الأحكام متفرقة ومبعثرة في الاتفاقيات الدولية المختلفة، وألزمت جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بتطبيق أحكامها بغض النظر عن انضمامها إلى هذه الاتفاقيات الدولية أو عدم الانضمام إليها<sup>2</sup>.

---

\*-Trade Related aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS).

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

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، حقوق الملكية الفكرية، مرجع سبق ذكره ص.6، 7.

\*\* - Multilatéral agreement in investement (MAI)

- Accord Multilatéral sur l'investissement.

<sup>2</sup> - قويدري محمد، مرجع سبق ذكره، ص 31، 32.

#### 4. مشروع الاتفاق متعدد الأطراف حول الاستثمار "ماي" MAI \*\*: :

فتحت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE<sup>1</sup>، خلال ماي 1995 مفاوضات تهدف إلى إنشاء اتفاق متعدد الأطراف حول الاستثمارات، ولقد أشارت هذه المنظمة منذ بداية المفاوضات، إلى أن الدول غير الأعضاء، وإن كان لا يحق لها الدخول كطرف في المفاوضات إلا أنه يمكن أن تنظم إلى اتفاقية "ماي".

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

إن خلق التوافق بين القواعد التي تحكم الاستثمار الأجنبي المباشر، والمشجعة من طرف OCDE، يستهدف القضاء تدريجياً على التصرفات التمييزية لبعض الحكومات اتجاه الشركات متعددة الجنسية بصورة يتم معها دخول المؤسسات التجارية الأجنبية الأسواق في نفس ظروف المؤسسات التجارية الوطنية.

بهذا المعنى فإن هدف اتفاقية "ماي" هو تحرير الاستثمارات أكثر من خلق إطار حقيقي لتنظيم هذه الاستثمارات<sup>2</sup>.

هذا وتركز اتفاقية "ماي" على محاور ثلاثة رئيسية هي:

- تحقيق مستويات عالية لحماية المستثمر؛
- تحقيق مستويات عالية لتحرير الاستثمار؛
- توفير نظم لتسوية وفحص المنازعات.

<sup>1</sup> - يظم (OCDE) الدول 29 أكثر ثراءا في العالم حيث تمثل نحو 85% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الخارج، ونحو 65% من التدفقات الواردة.

<sup>2</sup> - WWW. Unesco.org/ Mostsdarabe/ fiche6b. ht ml. Page consultée le 20/03/2004.

## خلاصة:

لقد تناول الفصل الثاني، بالبحث والدراسة والتحليل، مباحث أساسية أربعة هي: مفهوم ونماذج تدويل الشركات، النظريات المفسرة لمحددات ودوافع انتقال الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تحويل رؤوس الأموال إلى الخارج، المحددات المكانية لتوجيه قرار الاستثمار الأجنبي المباشر في الواقع العملي، اتفاقيات الاستثمار الدولية.

لقد تبين من خلال عرض مختلف مكونات المبحث الأول عملية التطور والتوسع التي تقوم بها الشركات، في سبيل زيادة أنشطتها على المستوى الدولي، عن طريق كل من: تحقيق التنوع الجغرافي في الأسواق التي تعمل بها الشركة سواء بهدف زيادة الأرباح أو تخفيض تكلفة عوامل الإنتاج، وكذلك عن طريق تعميق عمليات الشركة داخل السوق الدولي الواحد، أما عند عرض مكونات المبحث الثاني والثالث تبين أنه توالت وتعددت النظريات والمحددات التي حاولت تفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، والأسباب الكامنة وراء قرارات تدفق تلك الاستثمارات، الشيء الذي جعل هذه المحددات في الواقع العملي تتزايد وتتنوع بتطور المتغيرات الاقتصادية والسياسية والقانونية في العالم، أما المبحث الرابع عرضت من خلاله أهم الاتفاقيات الدولية والإقليمية التي لعبت دورا هاما في توجيه وحماية الاستثمارات الأجنبية المباشرة، عن طريق جملة من التدابير التي يلتزم أطراف هذه الاتفاقيات بتنفيذها.

لكن المنافسة اليوم تجعل ذلك غير كافٍ. حقيقة ما يتطلبه المستثمر الأجنبي اليوم هو مقياس أكثر مصداقية وموضوعية وشفافية، ولهذا ظهرت في الآونة الأخيرة مؤشرات رقمية ساهمت في الكشف عن مدى سلامة مناخ الاستثمار في الدول، مما أدى إلى تحسين قرارات المستثمرين الأجانب في المقاضلة بين الدول، والمشاريع التي سيقومونها، ولهذا خصص الفصل الثالث لدراسة أهم المؤشرات العالمية المعتمد عليها في تحسين قرارات رجال الأعمال الأجانب في توجيه استثماراتهم المباشرة، وفي نفس الفصل سنحاول أيضا عرض أهم المعايير المعتمد عليها من طرف المستثمرين الأجانب في دراسة سلامة وجدوى مشاريعهم الاستثمارية الموجهة نحو الخارج، وفي الأخير نعطي لمحة عامة حول حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم بصفة عامة، والدول العربية بصفة خاصة.

# الفصل الثالث:

---

---

محسّنات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر،  
و حجمه و جغرافيته في العالم.

تمهيد:

المبحث الأول: المؤشرات الدولية والإقليمية المحسنة لقرار  
الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثاني: معايير دراسة جدوى مشاريع الاستثمارات  
الأجنبية.

المبحث الثالث: تحليل حجم و جغرافية الاستثمار الأجنبي  
المباشر عالميا وعربيا.

خلاصة:

## الفصل الثالث: محسنات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، وحجمه وجغرافيته في العالم.

### تمهيد:

في الوقت الحالي يسعى صانعو القرار في كل دولة إلى معرفة المرجحات التي تجعل رجال الأعمال يفضلون بلد على آخر، وهم ينفذون مشروعاً جديداً في بلد أو يتوسعون في مشروع قائم. حقيقة ما يقوم به رجال الأعمال هو تقييم البلد ككل، ثم بعد ذلك يقيمون المشروع في ذلك البلد أو قد يتخذون القرارين مجتمعين حيث أن الاثنين متداخلان، وفيما يختص بالمفاضلة بين المشروعات هناك أساليب دراسة الجدوى المعروفة، وسبل تخصيص رأس المال الشائعة، أما المفاضلة بين الدول فهي الأصعب، هنالك الطريقة السهلة التي تعتمد على الانطباعات والتصورات المسبقة والأحكام الوضعية المنصبة على المحددات المكانية أو الموقعية للاستثمار السالفة الذكر، ومن ثم يوضعون أو يصدرون أمواهم فيه، ربما كان هذا أسلوب رجال الأعمال في السابق، لكن المنافسة تجعل ذلك غير كافٍ، ما يتطلبه رجال الأعمال اليوم هو مقياس أكثر مصداقية وموضوعية وشفافية.

حقيقة التقدم البشري في جوهره ليس إلا السير نحو قياس المتغيرات المهمة المتعلقة بموضوع ما والدقة في ذلك، ومعرفة علاقة المتغيرات مع بعضها وتوصيف تلك العلاقة رياضياً ورقمياً، ورجال أعمال وشركات اليوم ليست استثناء، فهي سائرة في هذا الاتجاه، ولذا يبدي المستثمر اهتماماً بالتفاصيل ودقة في القياس ليتمكن من المفاضلة بين الدول واتخاذ قراره، إذا المطلوب هو اختصار وضع البلد في " رقم واحد" أو "كلمة وحدة"، وكاستجابة لذلك نشأت في العقود الأخيرة مؤسسات ومنظمات تعمل على مد رجال الأعمال في الدول بمعلومات رقمية تساعدهم في اتخاذ القرار، وقامت بتطوير مؤشرات لغرض مساعدة صانعي القرار في تلك الدول لمعرفة وضع بلدهم بين الدول المختلفة، وما ينقص لجذب رجال الأعمال والشركات الأجنبية.

ولهذا سيخصص هذا الفصل لدراسة:

- أهم المؤشرات العالمية المحسنة لقرار الشركات متعددة الجنسية في توجيه تدفقات استثماراتها المباشرة نحو مختلف البلدان المضيفة؛
- ثم لأهم المعايير المعتمدة في دراسة جدوى مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المضيف .

## المبحث الأول : المؤشرات الدولية والإقليمية المحسنة لقرار الاستثمار الأجنبي المباشر .

لقد تناما دور المؤشرات الدولية والإقليمية، حيث يلاحظ المتتبع أن هنالك عدد كبيرا من هذه المؤشرات، والتي هي باعترافها لم تصل مرحلة الدقة الكاملة والثبات ولا تخلو من الأخطاء لكنها حتما من "محسنتات القرار"، وقد أثبتت عدة دراسات أن هنالك صلة إحصائية قوية بين ترتيب البلد أو درجته في بعض هذه المؤشرات وبين مقدار ما يجتذبه من استثمار أجنبي، كما يلاحظ وجود علاقة إحصائية قوية بين الدول في هذه المؤشرات، فالدولة التي تنخفض فيها المخاطر وفق أحد المؤشرات تحظى بموقع متقدم في مؤشر الحرية الاقتصادية، كما أن البلد الذي يتميز بقيمة مقدره في مجال التنمية البشرية يحرز درجة عالية في مؤشر ثروة الأمم وهكذا، وهذا يعني أن التصنيفات هذه أو مكوناتها أو معايير مماثلة لها لا بد أن تدخل في حسابات رجال الأعمال وصانعي القرار للاستفادة من مدلولاتها التأثيرية الهامة .

وفي هذا الإطار بالذات سنحاول عرض أهم هذه المؤشرات الدولية والإقليمية، لنذكر كيف تعمل، وماذا تعني، وما نظرة رَجُل الأعمال الأجنبي إلى الأوضاع في دولة ما كموقع للاستثمار، من خلال هذه المؤشرات.

### 1. مؤشر الحرية الاقتصادية **index of economic freedom** :

يصدر معهد "هيرتاج Herrtage" بالتعاون مع صحيفة "وال ستريت جورنال" منذ عام 1995 مؤشر الحرية الاقتصادية لغرض قياس درجة التضييق التي تمارسها السلطة (الحكومة) في مواجهة الحرية الاقتصادية لأفراد المجتمع<sup>1</sup>، ويغطي المؤشر 161 دولة وتدخل 157 دولة في مؤشر عام 2006 بينهما 22 دولة عربية، وقد تصاعد مؤخرًا اهتمام الدول بموقعها في هذا المؤشر وقياس درجة تحسنها عبر السنين في مجال الحرية الاقتصادية<sup>2</sup>.

#### 1.1 مكونات المؤشر:

يستند مؤشر الحرية الاقتصادية إلى 10 عوامل تشمل:

- السياسة التجارية (معدل التعريف الجمركية ووجود حواجز غير جمركية)؛
- وضع الإدارة المالية لموازنات الدولة ( الهيكل الضريبي للأفراد والشركات)؛
- حجم مساهمة القطاع العام في الاقتصاد؛

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، العدد الفصلي الثالث 2006 ، الكويت، 2006، ص 18.

<sup>2</sup> - موقع المؤشر على شبكة الإنترنت: [www.heritage.org](http://www.heritage.org).

- السياسة النقدية ( مؤشر التضخم)؛
  - تدفق الاستثمارات الخاصة والاستثمار الأجنبي المباشر؛
  - وضع القطاع المصرفي والتحويل،
  - مستوى الأجور والأسعار؛
  - حقوق الملكية الفردية؛
  - التشريعات والإجراءات الإدارية والبيروقراطية؛
  - أنشطة السوق السوداء.
- وتمنح هذه المكونات أوزاناً متساوية، وبحسب المؤشر بأخذ متوسط هذه المؤشرات الفرعية.

## 2.1 دليل المؤشر :

- \_ (1 - 1.95) يدل على حرية اقتصادية كاملة؛
- \_ (2 - 2.95) يدل على حرية اقتصادية شبه كاملة؛
- \_ (3 - 3.9) يدل على ضعف الحرية الاقتصادية؛
- \_ (4 - 5) يدل على انعدام الحرية الاقتصادية.

## 3.1 دروس مستفادة من المؤشر :<sup>1</sup>

- تعني الحرية الاقتصادية في مفهومها العريض، حماية حقوق الملكية الخاصة للأصول وتوفير مجالات الحرية الاختيار الاقتصادي للأفراد، وتعزيز روح المبادرة والإبداع، كما تعني غياب الإكراه القسري للحكومة في عمليات الإنتاج والتوزيع والاستهلاك للسلع والخدمات من غير مستلزمات حماية المصلحة العامة؛
- يساهم مؤشر الحرية الاقتصادية، في إعطاء صورة عامة حول مناخ الاستثمار في البلد، لكونه يأخذ بالاعتبار التطورات المتعلقة بالمعوقات الإدارية والبيروقراطية، ووجود عوائق للتجارة ومدى سيادة القانون وقوانين العمالة؛
- ازدادت أهمية مؤشر الحرية الاقتصادية وتتبعه من قبل المستثمرين بالدرجة الأولى وكذلك أصحاب القرار والمسؤولين لجهة خلق انطباع ايجابي عن البلد، و يدعم عمليات الترويج للاستثمار لاستقطاب حصة

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، الكويت، 2003، ص 82.

متزايدة من الاستثمار الأجنبي المباشر.

#### 4.1 وضع الدول في المؤشر:

وفق مؤشر الحرية الاقتصادية لعام 2006<sup>1</sup> :

- فإن 20 دولة تتمتع بحرية اقتصادية كاملة، تنصدرها كل من هونغ كونغ وسنغافورة وإيرلندا؛
- أما فيما يخص الدول التي تتمتع بحرية اقتصادية شبه كاملة، حسب المؤشر عددها 52 دولة؛
- \_ أما عدد الدول التي حرية الاقتصادية ضعيفة عددها 73 دولة؛
- \_ أما الدول التي حريتها الاقتصادية معدومة عددها 12 دولة.

ويمكن الاطلاع على تفاصيل هذا المؤشر، من خلال (الملحق رقم 1)، الذي يعرض ترتيب دول العالم المشاركة في هذا المؤشر، و يعرض أيضا تغيرات هذا المؤشر خلال الفترة 1995-2006.

#### 5.1 وضع الدول العربية :

يتضح من المؤشر أن الدول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، شهدت هذا العام أيضا تراجعاً في الحريات الاقتصادية كانت بدايته عام 2004 واستمر خلال 2005، حيث سجلت 7 دول تحسناً نسبياً في حريتها الاقتصادية، مقابل تراجعاً في الحريات الاقتصادية في 10 دول عربية، ومازالت مملكة البحرين محتفظة بصدارة المؤشر عربياً على الرغم من التراجع الطفيف في نشاطها، أما ليبيا وعلى الرغم من تسجيلها تحسناً نسبياً، فإنها بقيت ضمن الدول 12 ذات الحرية الاقتصادية المعدومة في العالم .

تنصدر البحرين الدول العربية بحصولها على المركز 25 عالمياً، تلتها في المراكز العشرة الأوائل كل من الكويت في المركز 50، الأردن 57، السعودية 62، الإمارات 65، لبنان 73، سلطنة عمان 74، تونس 99، الجزائر 119، مصر 121<sup>2</sup> .

ووفق المؤشر صنفت الدول العربية كالتالي :

- تتمتع 5 دول بحرية اقتصادية شبه كاملة؛
- 11 دول ذات حرية اقتصادية ضعيفة؛
- \_ ودولة واحدة لازالت ضمن الدول ذات الحرية الاقتصادية المعدومة وهي ليبيا . والجدول (3-1) التالي يبين ترتيب الدول العربية في هذا المؤشر .

<sup>1</sup> - Marc A. Miles, **Index of Economic Freedom 2006**, The Heritage Foundation/ WallStreet Journal, 2006, P P 13-14.

<sup>2</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار - العدد الفصلي الثالث 2006، مرجع سبق ذكره ، ص ص 18، 19.

## الجدول (1-3) مؤشر الحرية الاقتصادية 2006.

تصنيف الحرية الاقتصادية	قيمة المؤشر		الترتيب عالميا		الدولة	الترتيب عربيا
	2005	2006	2005 161 دولة	2006 161 دولة		
حرية اقتصادية شبه كاملة	2.10	2.23	20	25	البحرين	1
	2.76	2.74	34	39	الكويت	2
	2.79	2.80	38	37	الأردن	3
	2.99	2.84	72	62	السعودية	4
	2.68	2.93	48	65	الإمارات	5
	3.04	3.00	76	73	لبنان	6
	2.81	3.01	60	74	سلطنة عمان	7
	3.10	3.04	81	78	قطر	8
	2.93	3.08	67	81	موريتانيا	9
حرية اقتصادية ضعيفة	3.40	3.30	98	94	جيبوتي	10
	3.18	3.21	85	97	المغرب	11
	3.14	3.24	83	99	تونس	12
	3.49	3.46	114	119	الجزائر	13
	3.58	3.59	103	128	مصر	14
	3.70	3.84	132	139	اليمن	15
	3.90	3.93	139	145	سوريا	16
حرية اقتصادية معدومة	4.40	4.16	153	152	ليبيا	17
لا تتوفر بيانات	-	-	-	-	العراق	18
	-	-	-	-	السودان	19

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار نقلا عن موقع: [www.heritage.org](http://www.heritage.org).

## 2 . مؤشر الشفافية corruption perception index :

تصدر منظمة الشفافية الدولية، التي تأسست عام 1993 كمنظمة غير حكومية مقرها فيينا، مؤشر الشفافية (أو مؤشر النظرة للفساد) منذ عام 1995 كمؤشر مركب يعكس درجة تحسن في ممارسة الإدارة الحكومية والشركات متعددة الجنسية، لغرض تأطير جهودها في محاربة الفساد وتعزيز الشفافية في هذه الممارسات، ويغطي المؤشر 163 دولة منها 16 دولة عربية<sup>1</sup>، وقد أظهر المؤشر تحسنا طفيفا عبر السنوات الماضية رغم تصاعد الاهتمام الدولي بمشكلة تفشي الفساد وتأثيرها على قرار المستثمر وجاذبية البلد كموقع استثماري، وتصدر منظمة الشفافية الدولية أيضا مؤشر الرشوة الذي يُعنى برصد الرشوة لكونها من أسوأ

<sup>1</sup> - Transparency international ، Transparency International Indice de Perceptions de la Corruption 2006, Berlin Allemagne, 2006, P P 6-9.

مظاهر الفساد، خاصة في الدول النامية ودول الاقتصاديات المتحوّلة، ومع نهاية سنة 2001 أصدرت منظمة الشفافية الدولية لأول مرة " التقرير العالمي حول الفساد " .

## 1.2 مكونات المؤشر :

يستند المؤشر إلى 14 مسحا ميدانيا، قامت به 7 مؤسسات دولية مستقلة ترصد آراء المستثمرين المحليين والأجانب والمتعاملين مع الإدارات الحكومية المعنية والخبراء والمحللين حول الإجراءات المتبعة ودرجة المعاناة التي تعترضهم في تنفيذ مشاريعهم، و تخرج آراءهم حول نظرهم في مدى تفشي الفساد والرشوة، كما أدخلت مؤشر بيئة أداء الأعمال، ومؤشر الضبابية لأول مرة، ولا بد لقبول الدولة في المؤشر من أن يكون قد تم فيها إجراء 3 مسحات للرأي حول النظرة للفساد على الأقل.

## 2.2 دليل المؤشر :

- صفر (0) يعني درجة فساد عالية؛
- 10 يعني درجة شفافية عالية؛
- ما بين 5-10 مستويات متدرجة من الشفافية (النظرة للفساد).

## 3.2 دروس مستفادة من المؤشر <sup>1</sup>:

- تنبه منظمة الشفافية من ضرورة الحذر عند مقارنة البيانات من سنة لأخرى بسبب كون المؤشر يستند إلى مسحات رأي ترسل إلى عينات مختارة ومختلفة وليس إلى مقاييس إحصائية للأداء؛
- تدعوا منظمة الشفافية الدولية إلى تكثيف الجهود لمحاربة الفساد وتبني سياسة النفس الطويلة للوصول إلى بيئة أكثر شفافية في أداء الأعمال، إذ تبين أن تغيير الفكرة السائدة عن الفساد في بلد ما لا يتوقع أن يتم بسرعة من دون بذل جهود ملموسة في أوساط رجال الأعمال، وحتى العامة من الشعب، تعكس معالجة حقيقية لمشكلة الفساد؛
- تتابع منظمة الشفافية العالمية والجهود الدولية لمحاربة الفساد، مثل القوانين التي صدرت في أكثر من دولة والتي تحرم دفع الرشاوى، من قبل الشركات متعددة الجنسية إلى كبار الموظفين في الدولة.

## 4.2 وضع الدول في المؤشر :

وفق مؤشر عام 2006 فإن أكثر الدول شفافية هي فنلندا، تليها اسلاندا ونيوزيلندا والدانمرك

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، مرجع سبق ذكره ص 90.

ثم سنغافورة، أما أقل الدول شفافية فهي السودان وكينيا والعراق وميانمر وهاييتي. وقد جاء المؤشر لعام 2006 كمتوسط للمسححات التي أجريت خلال الفترة 1999-2006<sup>1</sup>. (للاطلاع على المؤشر كاملا أنظر الملحق 2).

## 5.2 وضع الدول العربية :

لقد احتلت كل من قطر والبحرين وعمان والأردن الترتيب 32. 36. 39. 40 على التوالي عام 2006 ، فيما تأثرت تونس في ترتيبها مقارنة بالسنوات السابقة، أين كانت تحتل المرتبة الأولى عربيا والمرتبة 33 في العالم سنة 2001 ، لتتمركز سنة 2006 في الترتيب السادس عربيا و51 عالميا، والجدول (2-3) التالي يستعرض ترتيب الدول العربية 13 المشاركة في مؤشر سنة 2006 .

### الجدول (2-3) وضع الدول العربية في مؤشر الشفافية لسنة 2006.

ترتيب عالميا	ترتيب عربيا	البلد	عدد المسوحات	المؤشر
32	1	قطر	5	6.0
36	2	البحرين	5	5.7
39	3	عمان	3	5.4
40	4	الأردن	7	5.3
46	5	الكويت	5	4.8
51	6	تونس	5	4.6
63	7	لبنان	3	3.6
70	8	مصر	6	3.3
70	9	السعودية	5	3.3
79	10	المغرب	6	3.2
84	11	الجزائر	5	3.1
93	12	سوريا	3	2.9
111	13	اليمن	4	2.6

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مؤشر الشفافية لسنة 2006: [www.trasparenting.org](http://www.trasparenting.org)

<sup>1</sup>- Transparency international, Op.cit, P P 5-7.

### 3 . مؤشر الضبابية the opacity Index :

تصدر شركة " برايس ووترهاوس كويرز" مؤشر الضبابية (أو عدم الوضوح) منذ عام 2001 لغرض قياس درجة الوضوح والدقة في الممارسات السائدة، والمتعارف عليها في الدول وتأثيرها على كلفة رأس المال من حيث الكلفة الاقتصادية لرأس المال، دون الخوض في الاعتبارات الأخلاقية والسياسية والثقافية لهذه الممارسات، وجاء إطلاقها للمؤشر في إطار دراسة متكاملة قامت بها حول تأثير التغيير في السياسات ودرجة الشفافية على النمو الاقتصادي والاستثمار، وقد غطى المسح 35 دولة تتوزع بين 10 دول من أمريكا اللاتينية، و12 دولة من آسيا، و 3 دول من أفريقيا، و9 دول من أوروبا، والولايات المتحدة الأمريكية في أمريكا الشمالية<sup>1</sup>، أما خلال سنة 2004 فارتفع عدد الدول المغطاة إلى 48 دولة من بينها ثلاث دول عربية هي ( السعودية، مصر، ولبنان) .<sup>2</sup>

#### 1.3 مكونات المؤشر:

يستند مؤشر الضبابية إلى خمس مجالات تشمل:

- الفساد؛
- النظام القضائي؛
- السياسة الاقتصادية الكلية (ضمنها السياسة المالية للحكومة)؛
- معايير المحاسبة (ضمنها سلامة ممارسة الشركات وتوافر المعلومات)؛
- الإطار المؤسسي.

تستند المعلومات المستقاة إلى مسوح ميدانية موجهة، وتحليل من كبار الخبراء الاقتصاديين، وقد ساهمة منظمة الشفافية الدولية إلى دعم هذا المؤشر الذي يتأثر بمعدل الشفافية (أو النظرة للفساد) الذي تصدره هذه المنظمة سنويا و السالف الذكر.

وتتمح هذه المكونات أوزانا متساوية، ويضم مؤشر الشفافية نسب التأثير على حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تخسره الدول سنويا وفق سيناريو الحد الأدنى وسيناريو الحد الأعلى.

#### 2.3 دليل المؤشر :

- نسبة منخفضة من المؤشر تدل على ارتفاع درجة الوضوح والشفافية وصلاح الحكم والإدارة؛

<sup>1</sup> - مؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002 ، مرجع سبق ذكره ، ص 95.

<sup>2</sup> - Joel Kurtzman, Glenn Yago, **The Global Costs of Opacity Measuring business and investment risk worldwide**, MIT Sloan Management Review .October 2004, P 13.

- نسبة مرتفعة للمؤشر تدل على خطورة حالة الضبابية وعدم الوضوح في الدولة.

### 3.3 دروس مستفادة من المؤشر:<sup>1</sup>

- يعتبر مؤشر الضبابية أداة تحليلية مهمة في خدمة الحكومات لتحديد أبرز معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ويفيد أنه كلما ركزت الدولة على الشفافية ومحاربة الفساد، وتحسين البيئة التشريعية والمؤسسية والاقتصادية، وأفضل الممارسات المحاسبية والمالية زادت قدرتها على استقطاب التدفقات الاستثمارية الخارجية التي تدعم النمو الاقتصادي وتعزز الازدهار؛

- تفيد التحليل الواردة بأن لجوء الدول النامية إلى إصلاح الإطار التشريعي والمؤسسي له فعالية مماثلة لتقدم الحوافز الضريبية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، وأن زيادة 1% في معدل مؤشر الضبابية كأنه بمثثلة رفع ربع درجة في سعر الفائدة على إصدار سندات الدولة؛

- يحدد مؤشر الضبابية أثر عدم الوضوح في قدرة الدولة على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، وتفيد البيانات المنشورة بأن ما قيمته 129 إلى 178 مليار دولار من هذه الاستثمارات لم تجد طريقها للدول المدرجة في المؤشر بسبب سيادة حالة عدم الوضوح، قد أضافت كلفة تزيد على 160 مليار دولار خلال عامي 1998-1999 في 20 دولة توافرت عنها البيانات في الحصول على مصادر التمويل من الإقراض الخارجي.

### 4.3 وضع الدول في المؤشر :

وفق مؤشر الضبابية لسنة 2006 تعتبر فنلندا الدولة الأكثر وضوحاً وفق اعتبارات المؤشر كافة، فهي سجلت 13% في مؤشر الضبابية (أو عدم الوضوح)، ثم تليها المملكة المتحدة والدانمرك والسويد بنسبة 19%، أما أعلى نسبة ضبابية قد جاءت في فيتو ولا نسبة 51%، وكذلك كل من لبنان واندونيسيا بمعدل 59%، والجدول (3-3) يوضح ترتيب الدول ضمن هذا المؤشر،<sup>2</sup> (بأخذ عينة فقط للمراتب الأولى والأخيرة)، أما من أجل الإطلاع على المكونات الفرعية للمؤشر، وترتيب الدول المشاركة فيه يكون من خلال (الملحق رقم 3).

### 5.3 وضع الدول العربية في مؤشر :

كما سبق وأن ذكر أن ثلاثة دول عربية دخلت في ترتيب مؤشر سنة 2006 كما يلي، السعودية حصلت على رصيد 46% ثم مصر 48% ثم تليها لبنان 59%، محتلين في ذلك الترتيب العالمي

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، مرجع سبق ذكره، ص 96، 97.

<sup>2</sup> - Joel Kurtzman, Glenn Yago, OP.Cit, P 13.

(بالنسبة للدول المشاركة في المؤشر فقط) التالي: 40، 42، 48 على التوالي<sup>1</sup>.

**الجدول (3-3) : مؤشر الضبابية لسنة 2006.**

الترتيب	المؤشر	البلد
1	13	فنلندا
2	19	المملكة المتحدة
3	19	الدنمرك
4	19	السويد
5	20	هونغ كونغ
		...
6	21	الولايات المتحدة الأمريكية
40	46	السعودية
42	48	مصر
48	59	لبنان
49	59	أندونيسيا

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات: 2006. <http://www.opacity-index.com>

**4. مؤشر سهولة أداء الأعمال: the ease of doing business index**

أستحدث مؤشر سهولة أداء الأعمال وهو مؤشر فرعي جديد سنة 2005، ضمن تقرير بيئة أداء الأعمال الذي يصدر سنويا منذ عام 2004، عن مجموعة البنك الدولي World Bank Group ومؤسسة التمويل الدولية International finance corporation، هو مؤشر مركب يتكون من المؤشرات الفرعية العشر التي تتكون منها قاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال، يقيس المؤشر مدى تأثير القوانين والإجراءات الحكومية على الأوضاع الاقتصادية، مع التركيز على قطاع المؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم، بهدف وضع أسس للقياس والمقارنة بين أوضاع بيئة الأعمال في الدول المتقدمة وفي الدول النامية، حيث غطى المؤشر 175 دولة سنة 2006، منها سبع عشر (17) دولة عربية و بدخول جيبوتي المؤشر لأول مرة هذه السنة، مقارنة مع 155 دولة، منها ست عشرة 16 دولة عربية سنة 2005<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - Idem.

<sup>2</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار العدد الفصلي الثالث 2006، مرجع سبق ذكره ص 11.

## 1.4 مكونات المؤشر :

مؤشر سهولة أداء الأعمال مؤشر مركب يتكون من 10 مؤشرات فرعية، تُكوّن في مجملها قاعدة بيانات بيّنة أداء الأعمال<sup>1</sup> :

- مؤشر تأسيس المشروع؛
- مؤشر استخراج الترخيص؛
- مؤشر توظيف العاملين؛
- مؤشر تسجيل الممتلكات؛
- مؤشر الحصول على الائتمان؛
- مؤشر حماية المستثمر؛
- مؤشر دفع الضرائب؛
- مؤشر التجارة عبر الحدود؛
- مؤشر إنفاذ العقود؛
- مؤشر إغلاق المشروع.

كما يتكون كل مؤشر فرعي من عدة مكونات .

- مؤشر تأسيس المشروع: عدد الإجراءات ، المدة الزمنية، التكلفة (نسبة من الدخل الوطني للفرد) والحد الأدنى من رأس المال لبدء المشروع ( نسبة من الدخل الوطني للفرد)؛
- مؤشر استخراج التراخيص: عدد الإجراءات، المدة الزمنية، والتكلفة (نسبة من الدخل الوطني للفرد)؛
- مؤشر توظيف العاملين: مؤشر صعوبة التوظيف، مؤشر صرامة ساعات العمل، مؤشر صعوبة الفصل من العمل، مؤشر صعوبة التوظيف، مؤشر كلفة التعيين (نسبة من الراتب)، مؤشر كلفة الفصل من العمل (أسابيع من الأجر)؛
- مؤشر تسجيل الممتلكات: عدد الإجراءات، المدة الزمنية ( يوم العمل)، والكلفة (بـ 100 من قيمة الممتلكات) ؛
- مؤشر الحصول على الائتمان: مؤشر الحقوق القانونية، مؤشر معلومات الائتمان تغطية السجلات العامة (نسبة من البالغين) وتغطية المكاتب الخاصة؛
- مؤشر حماية المستثمر: مؤشر مدى الإفصاح، مؤشر مدى المسؤولية المباشرة، ومؤشر قضايا المساهمين (مع المديرين والموظفين بسبب سوء الإدارة)؛
- مؤشر دفع الضرائب: عدد الضرائب المدفوعة، المدة المستغرقة، ومجموع الضرائب كنسبة من الأرباح التجارية؛

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص 11.

- مؤشر التجارة عبر الحدود: مستندات التصدير، تكلفة التصدير، مستندات الاستيراد، مدة الاستيراد وتكلفة الاستيراد؛

- مؤشر إنفاذ العقود: الإجراءات، المدة، وتكلفة حل النزاعات التجارية؛

- مؤشر إغلاق المشروع: مدة التكلفة (نسبة من الأموال بعد الإفلاس)، ونسبة الاسترداد (سنت على الدولار).

## 2.4 دليل المؤشر :

يدل تصنيف الدولة في مؤشر سهولة أداء الأعمال، على مدى تمتعها بيئة أعمال ملائمة وجاذبة للاستثمار، حيث تدل القيمة الأدنى على بيئة أعمال أفضل والعكس صحيح، وقد منحت المؤشرات الفرعية التي تكون المؤشر المركب أوزاناً متساوية، حيث تم احتساب القيم المذكورة في المؤشر من متوسط النسب المؤوية التي سجلتها الدول في كل مؤشر فرعي.<sup>1</sup>

## 3.4 وضع الدول في مؤشر:

تصدرت سنغافورة مؤشر سهولة أداء الأعمال سنة 2006، و تلتها على التوالي في المراكز العشر الأولى كل من نيوزيلندا، الولايات المتحدة، كندا، هونغ كونغ، المملكة المتحدة، الدنمرك، استراليا، النرويج، وايرلندا، في حين حلت كل من بوروندي، جمهورية إفريقيا الوسطى، سيراليون، ساوت ومي، وبري نسيي، اريتريا، جمهورية الكونغو، تشاد غينيا، تيمور الشرقية، وجمهورية الكونغو الديمقراطية في المراكز العشر الأخيرة.<sup>2</sup>

## 4.4 وضع الدول العربية في مؤشر:

لقد حافظت السعودية على تصدرها المؤشر عربياً بالترتيب 38 عالمياً، تلتها على الترتيب في المراكز العشرة الأولى كل من الكويت بترتيب 46 عالمياً، سلطنة عمان 55، الامارات 77، الأردن 78، تونس 80، لبنان 86، اليمن 98، المغرب 115، الجزائر 116، ودخلت المؤشر للمرة الأولى هذا العام جمهورية جيبوتي، وبالمقارنة مع سنة 2006، سجلت 3 دول عربية تحسناً بدرجات متفاوتة هي: (الكويت، لبنان، الجزائر)، في حين سجلت 12 دولة عربية تراجعاً بدرجات متفاوتة (سلطنة عمان، الإمارات، الأردن،

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار. نشرة ضمان الاستثمار العددي الفصلي الثالث 2006، مرجع سبق ذكره، ص 11، 12.

<sup>2</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار. مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، مرجع سبق ذكره، ص 70.

تونس، اليمن، المغرب، فلسطين، سوريا، العراق، موريتانيا، السودان، مصر)، بينما حافظت السعودية على

المركز الأول عربياً، كما هو مبين في الجدول (3-4) الذي يظهر ترتيب الدول العربية في هذا المؤشر، أما الجدول (3-5) فيعرض تفصيل المؤشرات الفرعية العشرة للمؤشر المركب لسهولة أداء الأعمال.

### الجدول (3-4) المؤشر المركب لسهولة أداء الأعمال 2006

الترتيب عربياً	الدولة	سهولة أداء الأعمال 2006 / 175 دولة	سهولة أداء الأعمال 2005 / 155 دولة
1	السعودية	38	38
2	الكويت	46	47
3	سلطنة عمان	55	51
4	الإمارات	77	69
5	الأردن	78	74
6	تونس	80	58
7	لبنان	86	95
8	اليمن	98	90
9	المغرب	115	102
10	الجزائر	116	128
11	فلسطين	127	125
12	سوريا	130	121
13	العراق	145	114
14	موريتانيا	148	127
15	السودان	154	151
16	جيبوتي	161	-
17	مصر	165	141

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار نقلاً عن: [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

## الجدول (3-5) المؤشرات الفرعية العشرة للمؤشر المركب سهولة أداء الأعمال 2006

التسلسل	الدولة	تأسيس لمشروع	استخراج التراخيص	توظيف العاملين	تسجيل الامتيازات	الحصول على الائتمان	حماية المستثمر	رفع الضرائب	تجارة عبر الحدود	إنقاذ العقود	إفلاق لمشروع
1	السعودية	156	44	21	4	65	99	6	35	97	87
2	الكويت	104	109	70	69	83	19	41	54	79	68
3	سلطنة عمان	81	127	51	14	143	60	3	115	101	69
4	الإمارات	155	79	57	8	117	118	3	10	112	137
5	الأردن	153	70	30	110	83	118	18	78	75	84
6	تونس	59	110	92	71	101	151	139	39	40	29
7	لبنان	116	99	49	95	48	83	54	82	148	111
8	البحرين	171	39	53	43	117	118	89	107	37	82
9	العراق	47	133	156	45	145	118	128	77	127	61
10	الجزائر	120	117	93	152	117	60	169	109	61	41
11	فلسطين	173	108	97	118	65	99	55	65	106	151
12	سوريا	142	87	89	85	117	118	39	147	153	77
13	العراق	150	97	114	37	143	99	47	164	131	151
14	موريتانيا	164	105	142	55	101	-	173	142	85	141
15	السودان	82	92	164	29	145	142	93	165	158	151
16	جيبوتي	157	106	125	137	117	158	51	148	169	122
17	مصر	125	169	144	141	139	118	144	85	157	129

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار نقلا عن: [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

### 5. مؤشر العولمة "كوف" kof , index of globalisation :

قد صدر عن معهد "كوف" kof السويسري المتخصص بدراسات الدورة الاقتصادية، مؤشر يُعنى بقياس العولمة من خلال ثلاثة أبعاد رئيسية: اقتصادية - اجتماعية - سياسية، ويغطي المؤشر الكلي للعولمة 123 دولة منها 12 دولة عربية، ويستند إلى سلسلة بيانات من 1971 إلى 2003، وقد تصدرت المؤشر الدول الصناعية المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية، برصيد 5.41 (من عشرة) تلتها السويد 4.99، كندا 4.95، المملكة المتحدة 4.48، ولكسمبورج 4.40، أما في المواقع الخمس الأخيرة والتي تعكس أقل درجة عولمة، فقد جاءت مجموعة الدول الأفريقية التي تصنف ضمن مجموعة الدول الأقل نمواً، وتشمل في الترتيب 122 جمهورية إفريقيا الوسطى برصيد 0.83، تليها تشاد 0.99، توغو 1.01، النيجر 1.07، غينيا بيساو 1.15<sup>1</sup>.

#### 1.5 مكونات المؤشر :

يتم احتساب المؤشر الكلي للعولمة من خلال ثلاثة مؤشرات فرعية تقيس الأبعاد الثلاثة: العولمة الاقتصادية، العولمة الاجتماعية، العولمة السياسية، تتكون من العناصر التالية كما يوضحها الجدول (3-6) :

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، العدد الفصلي الأول 2006، مرجع سبق ذكره، ص 16.

الجدول (3-6) مكونات المؤشرات الفرعية الثلاثة لمؤشر العولمة.

عناصر المؤشر	المؤشر
1- حصة التجارة للنتاج المحلي الإجمالي. 2- حصة الاستثمار الأجنبي المباشر للنتاج المحلي الإجمالي. 3- حصة الاستثمار المحلي للنتاج المحلي الإجمالي. 4- دخول الرعايا الأجانب. 5- عوائق على الإيرادات. 6- معدل التعريف الجمركية. 7- نسبة الضرائب على التجارة الدولية للإيرادات الحارية . 8- قيود على حساب الرأسمالي.	مكونات المؤشر الفرعي للعولمة الاقتصادية (8 عناصر ) الوزن النسبي 34 %
1- حجم المكالمات مع العالم الخارجي. 2- نسبة التحويلات للنتاج الإجمالي. 3 - الحصة من السياحة الدولية. 4- كلفة المكالمات الهاتفية للولايات المتحدة الأمريكية. 5- نسبة الأجانب من إجمالي السكان. 6- عدد خطوط الهاتف الثابت. 7- عدد مزودي خدمة الانترنت. 8- عدد مستخدمي الانترنت. 9- عدد مشترك خدمة الكبل. 10- عدد الصحف اليومية. 11- نسبة الاستماع للإذاعة .	مكونات المؤشر الفرعي للعولمة الاجتماعية (11 عنصر ) الوزن النسبي 37%
1- عدد السفارات في البلد. 2- عضوية المنظمات الدولية . 3- المشاركة في بعثات مجلس الأمن الدولي.	مكونات المؤشر الفرعي للعولمة السياسية (3عناصر) الوزن النسبي 28 %

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار العدد الفصلي الأول 2006، مرجع سبق ذكره، ص 16.

### 3.5 دليل المؤشر :

سمحت التغيرات التي تم قياسها تدرجا قياسيا من صفر إلى عشرة، حيث عشرة (10) هي القيمة الأعلى، وصفر (0) هي القيمة الأدنى، وتدل القيم الأعلى على درجة عولمة أكبر.

## 4.5 وضع الدول العربية في مؤشر :

يغطي المؤشر 11 دولة عربية، يختلف ترتيبها في المؤشرات الفرعية الثلاثة بحسب توافر البيانات، تتصدر الإمارات مؤشر العولمة الكلي على صعيد الدول العربية، واحتلت الترتيب 21 عالمياً لعدم توافر المعلومات، تلتها الكويت 32 عالمياً، ثم البحرين 34 عالمياً، فيما حلت السعودية في الترتيب 123 عالمياً لعدم توفر البيانات الكافية، وقد رصد المؤشر تفاوت العولمة بأبعادها الثلاثة في الدول العربية، حيث تصدرت البحرين المؤشر الفرعي للعولمة الاقتصادية تلتها سلطنة عمان ثم الكويت، فيما تصدرت الكويت المؤشر الفرعي للعولمة الاجتماعية تلتها البحرين ثم الإمارات، بينما تصدرت مصر المؤشر الفرعي الثالث العولمة السياسية، تلتها الأردن ثم تونس، والجدول (3-7) التالي بين ترتيب الدول العربية ضمن هذا المؤشر عالمياً وعربياً<sup>1</sup>.

### الجدول (3-7) : مؤشر العولمة 2006

العولمة السياسية	الدولة	العولمة الاجتماعية	الدولة	العولمة الاقتصادية	الدولة	مؤشر العولمة الكلي			الدولة
						الرصيد	الترتيب عالمياً	الترتيب عربياً	
الرصيد	الترتيب عربياً	الرصيد	الترتيب عربياً	الرصيد	الترتيب	الرصيد	الترتيب عالمياً	الترتيب عربياً	
4.40	مصر	2.84	الكويت	5.13	البحرين	3.69	21	1	الإمارات
3.37	الأردن	2.63	البحرين	4.62	سلطنة عمان	3.03	32	2	الكويت
2.51	تونس	2.30	الإمارات	4.43	الكويت	3.03	34	3	البحرين
2.46	الجزائر	1.13	الأردن	4.09	الأردن	2.78	38	4	الأردن
2.12	المغرب	1.13	سلطنة عمان	3.41	مصر	2.63	45	5	مصر
2.01	السعودية	0.59	مصر	3.26	الجزائر	2.30	61	6	سلطنة عمان
1.59	الكويت	0.58	تونس	3.14	المغرب	1.98	82	7	تونس
1.54	الإمارات	0.53	سوريا	3.05	تونس	1.97	83	8	الجزائر
1.51	سوريا	0.52	المغرب	3.05	سوريا	1.87	90	9	المغرب
1.03	سلطنة عمان	0.43	الجزائر	-	الإمارات	1.67	99	10	سوريا
1.01	البحرين	-	السعودية	-	السعودية	-	123	11	السعودية

المصدر: [www.globalization-index.org](http://www.globalization-index.org).

## 6 . مؤشر إمكانية الأسواق الناهضة the possibility of emerging markets index :

لقد صدر هذا المؤشر عن مركز تعليم و دراسات الاقتصاد الدولي، من جامعة ولاية "ميتشيغان" في الولايات المتحدة الأمريكية، ويركز هذا المؤشر على قياس وتصنيف "إمكانية الأسواق"، في 24 دولة

<sup>1</sup> - [www.globalization.index.org](http://www.globalization.index.org).2006

ناهضة، بهدف تمكين الشركات متعددة الجنسية من التقييس المقارن لأداء هذه الأسواق مع بعضها البعض، تغطي الدول الداخلة في المؤشر ما يزيد عن نصف تعداد سكان العالم، وتحتل حصة كبيرة من الناتج الإجمالي العالمي، و قد شهدت اقتصادياتها معدلات نمو مرتفعة، وتحريرا متناميا في أسواقها. يتم الاستناد عند إعداد المؤشر على أحدث بيانات تم استقصاؤها من عدة مصادر منها: البنك الدولي، إتحاد المواصلات الدولي، معهد هريتيج فارينديشن، ومنظمة فريدوم هاوس، ومجلة اليرموني.<sup>1</sup>

## 1.6 مكونات المؤشر:

يتكون مؤشر إمكانية الأسواق الناهضة، من ثمانية مؤشرات فرعية منحت أوزانا متباينة، دخلت في احتساب المؤشر الكلي لإمكانات السوق، وهذه المؤشرات هي مبينة في الجدول (3-8) التالي:

الجدول (3-8): مكونات و أوزان المؤشرات الفرعية لمؤشر إمكانية الأسواق الناهضة.

عناصر المؤشر	الوزن	المؤشر الفرعي
- عدد السكان في المدن. - معدل استهلاك الكهرباء	20 %	- حجم السوق
- معدل استهلاك مصادر الطاقة التجارية عبر سلسلة زمنية، = معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي.	12 %	- معدل نمو السوق
- معدل دخل الفرد. - حصة الاستهلاك الخاص للناتج المحلي الإجمالي.	14 %	- كثافة السوق
- حصة الطبقة المتوسطة في الدولة في الاستهلاك/ الدخل	10 %	- قابلية السوق الاستهلاكية.
- عدد خطوط الهاتف الثابت - عدد مشتركى الهاتف المحمول. - عدد أجهزة الحاسوب - مساحة الطرق المعبدة - عدد مزودي خدمات الإنترنت - عدد محلات التجزئة بالنسبة للسكان - عدد أجهزة التلفاز.	14 %	- البنية التحتية التجارية للسوق.
- مؤشر الحرية الاقتصادية الصادر من معهد هوريديج - مؤشر الحرية السياسية الصادر عن " فريدوم هاوس.	10 %	- الحرية الاقتصادية.
- نسبة الواردات من الولايات المتحدة للفرد - حصة التجارة من الناتج المحلي الإجمالي.	02 %	- مدى انفتاح السوق.
- تقويم المخاطر القطرية للدولة وفق المؤشر اليرموني.	08 %	- المخاطر القطرية.

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، العدد الفصلي الأول 2006، ص 17.

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار - العدد الفصلي الأول 2006، الكويت، 2006، ص 17.

## 2.6 دليل المؤشر:

تسجل الدول الداخلة في المؤشر رصيذا يتراوح ما بين 1 - 100%، وكلما ارتفع الرصيد دلّ ذلك على إمكانية أكبر للدولة المضيفة ضمن مجموعة الاقتصاديات الناهضة.

## 3.6 وضع الدول في المؤشر:

تصدرت المؤشر لسنة 2005، هونغ كونغ 100%، سنغافورة 81%، الصين 80%، كوريا الجنوبية 75%، هنغاريا 71%، جمهورية التشيك 69%، بولندا 56%، الهند 55%، المكسيك 40%، وروسيا في المراكز العشرة الأوائل، وقد استبعدت من المؤشر الدول التي لم تتوفر عنها بيانات وافية رغم أنها تعتبر ضمن الأسواق الناهضة المهمة<sup>1</sup>، مثل تايوان، وترتيب الدول ضمن هذا المؤشر مبين في الجدول (3-9) خلال الفترة من 2001-2005.

## 4.6 وضع الدول العربية في المؤشر:

غطى المؤشر لسنة 2005، 24 دولة منها دولة عربية واحدة هي مصر، حيث حصلت على الترتيب 16 برصيد 28%، وقد حافظت مصر على ترتيبها مقارنة بسنة 2004.

### الجدول (3-9) مؤشر إمكانية الأسواق الناهضة.

الدولة / الترتيب	2001	2002	2003	2004	2005
هونغ كونغ	3	1	1	1	1
سنغافورة	1	2	2	2	2
الصين	4	5	5	4	3
كوريا الجنوبية	2	3	3	3	4
هنغاريا	8	6	6	6	6
جمهورية التشيك	5	7	7	7	7
بولندا	7	8	8	9	8
الهند	8	10	9	8	9
المكسيك	12	11	10	11	10
روسيا	17	13	15	12	11
تايلندا	10	12	12	13	12
ماليزيا	13	17	13	14	13

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص 18،

و لمزيد من المعلومات، يوجد الموقع التالي: <http://globaleledge.msu.edu/ibrd/marketpot.asp>

14	10	11	9	14	تشيلي
15	15	14	14	18	تركيا
16	16	19	21	-	مصر
17	21	18	18	-	بيرو
18	20	17	16	16	البرازيل
19	17	16	22	19	أندونيسيا
20	18	20	19	15	الفلبين
21	19	23	15	11	الأرجنتين
22	22	21	20	20	جنوب إفريقيا
23	24	22	23	21	قطر
24	23	24	24	-	كولومبيا

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، العدد الفصلي الأول 2006، ص 18.

#### 7. مؤشر جاهزية البنية الرقمية :Networked Readiness Index

منذ بدأ صدور التقرير الدولي لتكنولوجيا المعلومات Clobal information Technology Report عام 2001، عن المنتدى الاقتصادي العالمي، برزت أهميته كأداة تقيس قيمة وميزة في تحديد نقاط قوة وضعف الدول المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وكذلك في تقييم تقدمها في هذا المجال، إضافة إلى ذلك سلط التقرير الضوء على الأهمية المتزايدة لتطبيق وتنمية تكنولوجيا المعلومات في المجال الاقتصادي، ويشتمل التقرير على مؤشر جاهزية البنية الرقمية الذي يقيس مدى جاهزية الدولة للمساهمة في تطوير وتنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ومدى استفادتها في التطور المستمر في هذا القطاع، ويهدف المؤشر بشكل رئيسي إلى مساعدة صانعي القرار على فهم العوامل المركبة المتنوعة الواجب توفرها لتحقيق التقدم في هذا المجال، وبالتالي مساعدتهم في تحقيق أهداف التنمية المرجوة، حيث امتد الغطاء الجغرافي للمؤشر سنة 2005 بدخول 11 دولة جديدة منها دولتين عربيتين (قطر و الكويت)، ليغطي 115 دولة مقارنة مع 104 دولة عام 2004، منها سبع دول عربية.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، العدد الفصلي الثاني 2006، الكويت، 2006، ص 18.

## 1.7 مكونات المؤشر:

المؤشر أحد ثلاثة أجزاء يتكون منها التقرير، وهو عبارة عن دراسة تحليلية حول انتشار واستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الدول، وتقييم مستوى تطورها عالميا، وذلك استنادا إلى بيانات ومعلومات تم جمعها عن مصادر دولية بارزة منها البنك الدولي، اتحاد الاتصالات الدولي، والمنتدى الاقتصادي العالمي، ويتكون المؤشر من ثلاثة مؤشرات فرعية هي<sup>1</sup>:

- بيئة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات؛

- مدى جاهزية مجتمع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المؤلفة من الشرائح الرئيسية التالية: الأفراد، رجال الأعمال، والحكومات؛

- مدى استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من قبل أفراد هذه الشريحة.

## 2.7 وضع الدول في المؤشر:

تصدر الولايات المتحدة الأمريكية المؤشر، بتراجع سنغافورة من المركز الأول إلى المركز الثاني، تلتها الدانمرك، إسبانيا، فنلندا، كندا، تايوان، السويد، سويسرا، المملكة المتحدة، في المراكز العشرة على التوالي، فيما جاء كل من ألمانيا، الأكوادور، بوليفيا، بنغلاديش، غويانا، باراغواي، تشاد، أثيوبيا، في المراكز العشرة الأخيرة في الترتيب من 106 إلى 115 على التوالي.

## 3.7 وضع الدول العربية في المؤشر:

لقد غطى المؤشر لعام 2005 تسع دول عربية بدخول كل من قطر و الكويت المؤشر لأول مرة هذه السنة، حيث حافظت الإمارات على تصدرها الدول العربية بالترتيب 28 عالميا، تلتها تونس 36، قطر 39، الكويت 46، الأردن 47، البحرين 49، مصر 63، المغرب 77، الجزائر 87، وبيانات الجدول (3-10) تبين وضع الدول العربية في مؤشر جاهزية البيئة الرقمية من خلال ترتيبها عالميا وعربيا خلال السنتين 2004 و2005.

<sup>1</sup> - المرجع السابق، ص 18.

### الجدول (3-10) ترتيب الدول العربية في مؤشر جاهزية البيئة الرقمية 2005.

الرتيب عربيًا		الدولة	الترتيب عالميًا		الرصيد
2005	2004		2005	2004	
1	الإمارات	28	23	0.54	0.84
2	تونس	36	31	0.33	0.39
3	قطر	39	-	0.25	-
4	الكويت	46	-	0.06	-
5	الأردن	47	44	0.03	0.10
6	البحرين	49	33	0.00	0.37
7	مصر	63	57	0.29-	0.24-
8	المغرب	77	54	0.51-	0.17-
9	الجزائر	87	80	0.72-	0.66-

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات: [www.weforum.org](http://www.weforum.org).

### 8. المؤشر المركب للمخاطر القطرية The Composite Contry Risk Index:

يصدر عن مجموعة بي آر أس ( PRS ) شهريا الدليل الدولي للمخاطر القطرية، منذ عام 1980، ويتضمن الدليل: المؤشر المركب للمخاطر القطرية وغرضه قياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار في أول التعامل تجاريا مع البلد المضيف وقدرته على مقابلة التزاماته المالية وسدادها، كما يصدر مؤشر مركب مستقبلي باستخدام النهج ذاته لاحتساب المخاطر القطرية، يستند على أساس ثلاثة سيناريوهات تغطي حالات الوضع الأسوأ والوضع المعقول والوضع الأفضل.

### 1.8 مكونات المؤشر:

يستند المؤشر المركب إلى ثلاثة مؤشرات فرعية تشمل<sup>1</sup>:

- مؤشر تقويم المخاطر السياسية ( يشكل نسبة 50% من المؤشر المركب)؛
- مؤشر تقويم المخاطر المالية (26% من المؤشر المركب)؛
- مؤشر تقويم المخاطر الاقتصادية (24% من المؤشر المركب).

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005 ، مرجع سبق ذكره ، ص 64.

### 1.1.8 المؤشر الفرعي الأول: مؤشر تقييم المخاطر السياسية.

ويهتم هذا المؤشر بمحددات المخاطر السياسية كما هي مبينة في الجدول (3-11):

الحد الأقصى 100 نقطة

النقاط	المكون	تسلسل
12	درجة استقرار الحكومة	1
12	الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية	2
12	خريطة الاستثمار	3
12	وجود نزاعات داخلية	4
12	وجود نزاعات خارجية	5
6	الفساد	6
6	دور الجيش في السياسة	7
6	دور الدين في السياسة	8
6	سيادة القانون والنظام	9
6	الاضطرابات العرقية	10
6	مصدقية الممارسات الديمقراطية	11
4	نوعية البيروقراطية	12

### 2.1.8 المؤشر الفرعي الثاني: مؤشر تقييم المخاطر المالية.

ويهتم هذا المؤشر بمكونات المخاطر المالية، بأوزانها التالية: الجدول (3-12):

الحد الأقصى 50 نقطة

النقاط	المكون	تسلسل
10	نسبة الدين الخارجي إلى الناتج المحلي	1
10	نسبة خدمة الدين الخارجي إلى إجمالي صادرات السلع والخدمات	2
15	نسبة ميزان الحساب الجاري إلى إجمالي صادرات السلع والخدمات	3
5	عدد الأشهر من الواردات التي تغطيها احتياطات الدولة	4
10	استقرار أسعار الصرف	5

### 3.1.8 المؤشر الفرعي الثالث: تقييم المخاطر الاقتصادية.

ويقيس هذا المؤشر المخاطر الاقتصادية من خلال المكونات التالية: الجدول (3-13).

الحد الأقصى 50 نقطة

النقاط	المكون	تسلسل
5	معدل دخل الفرد	1
10	معدا النمو الاقتصادي الحقيقي	2
10	معدل التضخم	3
15	نسبة عجز/ فائض الميزانية الحكومية إلى الناتج المحلي الإجمالي	4
10	نسبة وضع ميزان الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي	5

### 2.8 دليل المؤشر:

\_ من صفر إلى 49.5 نقطة: درجة مخاطر مرتفعة جدا؛

- من 50.0 إلى 59.5 نقطة: درجة مخاطر مرتفعة؛

- من 60.0 إلى 69.5 نقطة: درجة مخاطر معتدلة؛

- من 70.0 إلى 79.5 نقطة: درجة مخاطر منخفضة؛

- من 80.0 إلى 100 نقطة: درجة مخاطر منخفضة جدا.

وهذا يعني أنه كلما ارتفعت درجة المؤشر انخفضت درجة المخاطر في البلد.

### 3.8 وضع الدول في المؤشر:

يغطي المؤشر 18 دولة عربية من أصل 140 دولة يغطيها هذا المؤشر، وبحسب المؤشر لسنة

2005، فقد جاءت الدول العربية في المؤشر كالاتي:

- درجة المخاطرة منخفضة جدا ( 6 دول): الكويت - الإمارات - سلطنة عمان - السعودية - البحرين - ليبيا؛

- درجة المخاطرة منخفضة ( 5 دول) : قطر - الجزائر - الأردن - المغرب - تونس؛

- درجة المخاطرة معتدلة ( 3 دول): مصر - اليمن - سوريا؛

- درجة المخاطرة مرتفعة ( دولتان): لبنان- السودان؛

- درجة المخاطرة مرتفعة جدا ( دولتان): العراق- الصومال.

و بمقارنة المؤشر ما بين ديسمبر 2004 وديسمبر 2005، يتبين أن دولتين عربيتين قد تغير موقعهما ضمن درجات المخاطرة، فتقدمت البحرين وليبيا من مجموعة الدول ذات المخاطر المنخفضة إلى مجموعة الدول ذات المخاطر المنخفضة جدا، بعدما سجلت ليبيا ارتفاعا في الرصيد بمقدار 2.7 نقطة مؤوية عن سنة 2004، في حين سجلت البحرين ارتفاعا بمقدار 1.2 نقطة مؤوية عن سنة 2004، ويمكن عرض وضع الدول العربية بالتفصيل ضمن هذا المؤشر من خلال الجدول (3-14).

### الجدول (3-14) وضع الدول العربية في المؤشر المركب للمخاطر القطرية 2005.

I		الدولة	التسلسل
المؤشر المركب للمخاطر القطرية			
دولة 140	دولة 140		
2005	2004		
75.0	72.3	الأردن	1
84.8	84.3	الإمارات	2
80.0	78.8	البحرين	3
72.8	73.8	تونس	4
77.3	75.5	الجزائر	5
—	-	جيبوتي	6
82.3	80.5	السعودية	7
57.0	56.3	السودان	8
67.8	68.8	سوريا	9
15.8	43.3	الصومال	10
41.0	23.5	العراق	11
82.5	81.8	سلطنة عُمان	12
—	-	فلسطين	13
79.5	78.5	قطر	14
86.0	85	الكويت	15
58.0	59.3	لبنان	16
80.0	77.3	ليبيا	17
68.8	69.3	مصر	18
73.0	76.8	المغرب	19
-	-	موريتانيا	20
68.8	66.8	اليمن	21
18		عدد الدول العربية في المؤشر	

المصدر : المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005 ، مرجع سبق ذكره، ص 135.

## 9. مؤشر التنمية البشرية Human Development index:

يصدر هذا المؤشر من طرف برنامج الأمم المتحدة الإنمائي تقرير التنمية البشرية سنويا منذ عام 1990، ويتضمنه مؤشر التنمية البشرية الذي يرتب 177 دولة في إطار ثلاثة مجموعات تعكس مستويات التنمية البشرية (مرتفع ، متوسط ، ضعيف)، وقد تطورت منهجية حساب هذا المؤشر وخاصة من ناحية احتساب معدل الدخل الفردي، وأضيفت إليه مؤشرات مساندة تشمل معيار تمكين النوع الاجتماعي الذي يحتسب مؤشرات التنمية البشرية معدلا على أساسه لأغراض قياس مدى مشاركة المرأة في الحياة السياسية والاقتصادية، كما وضع مؤشر الفقر للدول النامية و مؤشر الفقر للدول المتقدمة لجلب الانتباه مباشرة إلى مدى الحرمان و الفقر داخل البلد.<sup>1</sup>

### 1.9 مكونات المؤشر:

يتم حسابه على أساس متوسط ثلاث مكونات هي :

- طول العمر (الذي يقاس بمتوسط العمر المتوقع عند الولادة ويتراوح في حديه الأدنى والأقصى ما بين 25 سنة إلى 85 سنة؛
- المعرفة ( يقاس بمعدل محو الأمية بين البالغين ونسب الالتحاق في المراحل التعليمية المختلفة ويتراوح ما بين 0 % إلى 100 % )؛
- مستوى المعيشة ( يقاس بمعدل دخل الفرد للناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ويتراوح ما بين 100 دولار إلى 40.000 دولار ) .

### 2.9 دليل المؤشر:

- مؤشر تنمية بشري عالي ( 80 % فأكثر)؛
- مؤشر تنمية بشرية متوسط ( 50 % — 79 % )؛
- مؤشر تنمية بشرية ضعيف ( أقل من 50 % ) .

### 3.9 الدروس المستفادة من المؤشر:

يستخدم مؤشر التنمية البشرية من قبل صانعي القرار والمنظمات غير حكومية، وقطاع الإعلام كوسيلة لتحديد السياسات الأكثر جدوى من حيث تعزيز التنمية المستندة إلى الإنسان بعيدا عن المؤشرات الاقتصادية المتعارف عليها باعتبار أن الإنسان هو أساس التنمية المستدامة وليس فقط معدلات النمو

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، السنة الثالثة والعشرون، العدد الفصلي الثالث 2005، الكويت، 2005، ص ص، 10.9.

الاقتصادي، كما يستفاد منه لتبيان الفوارق داخل الدولة وبين المناطق والمجموعات العرقية المختلفة كي تتخذ السياسات اللازمة في إطار نظام اقتصادي عالمي عادل و شامل.<sup>1</sup>

#### 4.9 وضع الدول في المؤشر:

قد حلت النرويج في مقدمة الدول التي تدخل في المؤشر عام 2005، يليها في المراكز العشرة الأوائل كل من أيسلندا، استراليا، لوكسمبورغ، كندا، السويد، سويسرا، ايرلندا، بلجيكا، الولايات المتحدة الأمريكية، على التوالي، فيما حلت في المراكز العشر الأخيرة كل من موزنبيق، بوروندي، أثيوبيا، جمهورية أفريقيا الوسطى، غينيا بيساو، تشاد، مالي، بوركينافاسو، سيراليون وأخيرا النيجر.<sup>2</sup>

#### 5.9 وضع الدول العربية في المؤشر:

بناء على مؤشر سنة 2005، تصدرت قطر الدول العربية و حلت في الترتيب 40 عالميا، تلتها الإمارات بالمرتبة 41، البحرين في المرتبة 43، الكويت في المرتبة 44، ليبيا في المرتبة 58، سلطنة عمان في المرتبة 71، السعودية في المرتبة 77، لبنان المرتبة 81، تونس في المرتبة 89 و الأردن في المرتبة 90، هذا بالنسبة للمراتب العشر الأولى عربيا، أما توزيع الدول العربية داخل المؤشر حسب الفئات ، مبين في الجدول (3-15).

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، مرجع سبق ذكره، ص 69.

<sup>2</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، السنة الثالثة و العشرون، العدد الفصلي الثالث 2005، مرجع سبق ذكره، ص 9.

جدول (3-15): مؤشر التنمية البشرية للدول العربية 2005.

	لترتيب عالمياً		الدولة	الترتيب عربياً
	2004	2005		
تنمية بشرية مرتفعة	47	40	قطر	1
	49	41	الإمارات	2
	40	43	البحرين	3
	44	44	الكويت	4
تنمية بشرية متوسطة	58	58	ليبيا	5
	74	71	سلطنة عمان	6
	77	77	السعودية	7
	80	81	لبنان	8
	92	89	تونس	9
	90	90	الأردن	10
	102	102	فلسطين	11
	108	103	الجزائر	12
	106	106	سوريا	13
	120	119	مصر	14
	125	124	المغرب	15
	139	141	السودان	16
تنمية بشرية منخفضة	154	150	جيبوتي	17
	149	151	اليمن	18
	152	152	موريتانيا	19

المصدر: م ع ض ا، نشرة ضمان الاستثمار، السنة الثالثة والعشرون، العدد الفصلي الثالث 2005، مرجع سبق ذكره، ص 9.

### 10. مؤشرات دولية أخرى مختارة:

إضافة لما تم عرضه من مؤشرات دولية، لا تزال هناك مؤشرات لا تقل أهمية في المشاركة في تحسين قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر، يمكن أن تلخيص بعضها في النقاط التالية:

## 1.10 مقياس روح المبادرة Entrepreneurship Benchmark :

تصدر شركة "آرثر أندرسون العالمية" و مؤسسة "جروث بلس" الأوروبية، مقياسا سنويا مشترك منذ عام 2000 لغرض قياس مدى تعمق روح المبادرة في بيئة أداء الأعمال في أوروبا لجعلها أكثر تنافسية و قدرة على خلق وظائف جديدة، استنادا إلى المبادرات لإنشاء شركات ناشئة سريعة النمو، ومن جهة أخرى لقياس مدى نجاح الإصلاحات المؤسسية و التشريعية لدعم بيئة الإبداع، وتعظيم الفائدة من قوة روح المبادرة.<sup>1</sup>

ويستند المقياس إلى رصد ثلاث مجالات رئيسية تشمل على 19 عنصرا:

- توافر التمويل ( 3 عناصر)؛
  - درجة تنمية رأس المال البشري ( 6 عناصر)؛
  - مدى مواءمة بيئة أداء الأعمال ( 10 عناصر).
- أما دليل المؤشر يقرأ على النحو التالي:
- نقطة تدل على أداء فوق العادة؛
  - نقطتين تدل على أداء عادي؛
  - ثلاثة نقاط تدل على أداء أقل من العادة.

## 2.10 المؤشر الثلاثي المركب لقياس ثروة الأمم للاقتصاديات الناهضة:

### Wealth of nations triangle index of emerging economies.

تصدره مؤسسة الشؤون المالية التي أسستها مجموعة صحيفة العالم الأمريكية "وورلد بيبر" منذ عام 1996 بشكل نصف سنوي، لقياس مدى قدرة الدول الناهضة على تحقيق التنمية المتوازنة بين النمو الاقتصادي وتحسين الأوضاع الاجتماعية وكذلك على مدى قدرتها على توفير بيئة استثمارية مستقرة وجاذبة.<sup>2</sup>

ويتكون المؤشر من ثلاثة مؤشرات فرعية هي:

- مؤشر البيئة الاقتصادية، 21 عنصر؛
- مؤشر البيئة التحتية للمعلومات، يضم 21 عنصر؛

<sup>1</sup> - موقع المؤشر على شبكة الإنترنت، مؤسسة جروث بلس: [www.growthplus.org](http://www.growthplus.org).

<sup>2</sup> - موقع المؤشر على شبكة الإنترنت: صحيفة العالم الأمريكية [www.worldpaper.com](http://www.worldpaper.com).

- مؤشر البيئة الاجتماعية، ويضم 21 عنصر.

أما دليل المؤشر فكلما ارتفع الرصيد المسجل دلّ على مركز متقدم من المؤشر، هذا يعني وضعاً أفضل من حيث مكونات ثروة دول الاقتصاديات الناهضة .

### 3.10 مؤشر اليرموني للمخاطر القطرية Country Risk Rating:

يصدر عن مجلة "اليرموني"<sup>\*</sup> مرتين سنوياً، في شهر مارس وشهر سبتمبر لقياس قدرة البلد على الإيفاء بالتزاماته المالية كخدمة الديون الأجنبية، وسداد قيمة الواردات أو السماح بتحويل الأرباح.

يستند المؤشر إلى المكونات الرئيسية التالية (الوزن النسبي):

- المخاطر السياسية 25%؛
- الأداء الاقتصادي 25%؛
- مؤشرات المديونية 10%؛
- وضع الديون المتعثرة 10%؛
- التقويم الائتماني للبلد 10%؛
- توافر التمويل من القطاع المصرفي للمدى الطويل 5%؛
- توافر التمويل قصير المدى 5%؛
- توافر الأسواق الرأسمالية 5%؛
- معدل الخصم عند التنازل 5%.

أما دليل المؤشر، فإنه يرتب الدول وفق النسبة المئوية التي تسجلها من الإجمالي 100%، حيث كلما ارتفعت النسبة المئوية دل ذلك على انخفاض مخاطر عدم السداد، والإيفاء بالتزامات البلد.<sup>1</sup>

### 4.10 مؤشر التقويم الائتماني السيادي:

يعكس التقويم الائتماني السيادي مدى استقرار وتنافسية و قدرة البلد على الوفاء بالتزاماته، ويعتبر مؤشراً للأوضاع الاقتصادية والمالية والسياسية والاجتماعية والتوقعات المستقبلية للبلد، كما يعتبر التقويم السيادي من عوامل جذب ورفع ثقة المستثمرين في مجال البيئة الاستثمارية بالإضافة إلى تأهيل البلد للحصول

\* - موقع المؤشر على شبكة الإنترنت: [www.euromoney.com](http://www.euromoney.com) .

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2003، الكويت، 2004، ص 78.

على التمويل اللازم للمشاريع التنموية من مصادر دولية بتكلفة تنافسية، يصدر هذا المؤشر فصليا عن مؤسسة "الفايننشال تايمز"، بالاستناد إلى التصنيف السيادي لوكالات التصنيف الائتماني العالمية، والمتمثلة في :

- ستاندرد أند بورز أنشئت سنة 1941؛

- موديز أنشئت سنة 1900؛

- مجموعة فيتش تكونت في نهاية 2000؛

- كابيتال أنتليجانس أنشئت سنة 1985؛

- وكالة ريتنغ أند أنفستمنت أنفورميشن البيانية أنشئت سنة 1998.

### 5.10 مؤشر الأنستيتيوشنال أنفستور للتقويم القطري:

#### Institutional Investor Country Credit Ratings

يصدر عن مجلة "الأنستيتيوشنال أنفستور" \* منذ عام 1998 مرتين سنويا، ويتم احتساب المؤشر المكون من 100 نقطة مؤوية بالاستناد على مسوح استقصائية يتم الحصول عليها من قبل كبار الاقتصاديين والمحللين في البنوك العالمية، والشركات المالية الكبرى.<sup>1</sup>

### 6.10 مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية Country Ranking by Risk Category:

يقيس المؤشر مخاطر قدرة الدول على السداد، ويبرز مدى تأثير الالتزامات المالية للشركات بالاقتصاد المحلي وبالأوضاع السياسية والاقتصادية، وتصنف إلى مجموعتين رئيسيتين.

- مجموعة الدرجة الاستثمارية A والتي بدورها تنفرع إلى أربع فروع من A1 إلى A4؛

- مجموعة درجة المضاربة ويشار إليها بالأحرف B C D، ويغطي المؤشر حتى نهاية سنة 2005، 163 دولة من ضمنها 20 دولة عربية.

\* - موقع المؤشر على شبكة الإنترنت : [www.undp.org](http://www.undp.org).

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2003، مرجع سبق ذكره، ص 90.

## المبحث الثاني: معايير دراسة جدوى مشاريع الاستثمار الأجنبية.

بعدها يتخذ المستثمر الأجنبي قرار يفصل فيه البلد الذي يستثمر عنده أمواله، تأتي الآن المرحلة الثانية من سلسلة هذه القرارات وهي دراسة الجدوى المالية والاقتصادية لهذا الاستثمار في حدود البلد المضيف. إن أخذ وقياس القرارات الخاصة بالاستثمار الأجنبي يجب تحديدها بموضوعية وواقعية اقتصادية ومالية لأهمية المشروع، وذلك يتم بوضع موازنات تقديرية لتحديد النتيجة المتوقعة، وتحليل أشكال التدفقات التي يولدها هذا المشروع الاستثماري، لأن هدف كل مستثمر أجنبي هو تحقيق معدل مردودية كاف من خلال استثماراته، وذلك بعد أن يأخذ بعين الاعتبار كافة المخاطر التي يمكن أن يواجهها هذا الاستثمار داخل الدولة المضيقة، ومحاوله دمج هذه المخاطر على شكل تكاليف تدخل ضمن التدفقات النقدية وتحملها هذه الأخيرة.

إن سير قرار الاستثمار الأجنبي معقد مقارنة بقرار الاستثمارات الداخلية أو المحلية، وهذا راجع لكون الاستثمار الأجنبي يتأثر باعتبارات ثقافية وإستراتيجية واجتماعية للدولة المضيقة، ومن خلال هذا المبحث سيتم التطرق إلى أهم معايير دراسة الجدوى الاقتصادية والمالية للمشاريع الاستثمارية الأجنبية.

### 1. التدفقات النقدية المتوقعة من المشروع الاستثماري الأجنبي:

من المتعارف عليه أن معايير دراسة الجدوى الاقتصادية والمالية للمشاريع خاصة منها الكلاسيكية، تعتمد أساسا في مدخلاتها على التدفقات النقدية المتوقع حدوثها أثناء تنفيذ هذا المشروع الاستثماري في الخارج، وقد تكون هذه التدفقات داخلة وتشمل أساسا الإيرادات المتوقع تحصيلها دوريا، وقد تكون تدفقات خارجة في شكل مصاريف وتكاليف يتحملها المشروع أثناء مدة حياته، وبالنسبة للمشاريع الاستثمارية الأجنبية يوجد هناك شكلان من التدفقات النقدية خلافا لما سبق، يجب التمييز بينهما:<sup>1</sup>

- التدفقات النقدية الخاصة بالمشروع على مستوى الفرع بالخارج؛
  - التدفقات النقدية الخاصة بالمشروع على مستوى الشركة المتعددة الجنسية "الشركة الأم".
- ومن أجل تقدير عائد الاستثمار الأجنبي من وجهة نظر الشركة الأم يجب حساب ما يلي:
- نفقات مشروع الاستثمار الأجنبي؛
  - التدفقات النقدية قبل الضريبة؛

<sup>1</sup> - Josette Peyrard, **Gestion Financier Internationale**, 5<sup>e</sup> édition, Paris, 1999, P 215.

- آثار التوقف المحتمل أو المتوقع للأموال؛
  - طرق تمويل المشروع الاستثماري؛
  - مدة حياة الاستثمار؛
  - عرض لمختلف أشكال الضرائب التي تفرضها الدولة المضيفة؛
  - تحديد تأثير معدلات أسعار الصرف ومعدلات التضخم للدولة المضيفة على التدفقات النقدية.
- هذه النقاط يجب تأكيدها والتحقق منها قبل الشروع في عملية دراسة الجدوى المالية للمشروع.

### 1.1 تقييم نفقات مشروع الاستثمار الأجنبي في الخارج:

- إن عملية التقييم هذه معقدة نوعا ما، وهذا راجع لتنوع أشكال الفروع التي تشكلها الشركة متعددة الجنسية في الخارج ( فرع للبيع والمتاجرة، أو فرع للإنتاج والتصنيع، أو فروع مالية، أو فروع خدمية،... الخ ) حيث<sup>1</sup>:
- إذا كان إنشاء الفرع من طرف الشركة متعددة الجنسية هدفه هو استخراج المواد الأولية، أي نشاط استغلالي، في هذه الحالة تحدد نفقات المشروع من خلال التحويلات التي تقوم بها الشركة الأم للفرع، في النقاط التالية:
- تحديد الموارد المالية؛
  - تزويد الفرع بالمؤهلات التقنية لحفر الآبار واستغلال المناجم؛
  - إرسال الوسائل والمعدات اللازمة للعملية الاستغلالية؛
  - المساعدات التقنية من أجل توفير المعلومات الكافية للعمال؛
  - توفير الاحتياجات من رأس المال العامل.
- أما إذا كان تأسيس الفرع من أجل أداء نشاط صناعي إنتاجي في الخارج، في هذه الحالة تسعى الشركة الأم لإجراء التحويلات التالية :
- تحويل رأس المال سواء من أجل تأسيس فرع أو من أجل شراء مؤسسة موجودة مسبقا؛
  - تزويد الفرع بالتكنولوجيا مثل المخططات، العلامات التجارية، براءات الاختراع... ؛
  - تحويل اليد العاملة المؤهلة؛

<sup>1</sup> -Ibid, P P 215. 216.

- تزويد الفرع بالمعدات والأدوات المتطورة اللازمة للعملية الإنتاجية.

لكن تقييم هذه النفقات يطرح جملة من الصعوبات، حيث لو قامت الشركة الأم بتحويل تجهيزات تم استعمالها في السابق لأحد فروعها في الخارج، في هذه الحالة يجب على الفرع في الخارج أن يظهر هذه التجهيزات ضمن أصوله بقيمتها السوقية التي يمكن أن تحققها هذه التجهيزات في البلد المضيف.

أما على مستوى الشركة الأم تتحصل على نتائج مختلفة وفق التصحيحات التي عملتها. حيث :

- إذا كانت القيمة السوقية أكبر من القيمة المحاسبية الصافية للاستثمار ( القيمة الإجمالية - الاهتلاكات المجمعة )، معناه وجود قيمة زائدة، وبالتالي تتحدد قيمة التجهيزات في هذه الحالة على النحو التالي:

- القيمة المحاسبية الصافية للتجهيزات؛

- مضافا إليها الضريبة على القيمة الزائدة؛

- مضافا إليها مصاريف نقل و تأمين التجهيزات إلى الخارج .

أما إذا كانت القيمة السوقية للتجهيزات أقل من القيمة المحاسبية الصافية لها، في هذه الحالة يمكن أن نقول أنه توجد قيمة ناقصة، وبالتالي يمكن للشركة الأم أن تعتبر تلك القيمة الناقصة عبارة عن إعانات تقدمها لفرعها من أجل مزاولة نشاطه.

## 2.1 حساب التدفقات النقدية قبل الضريبة للمشروع الأجنبي:

حساب و تقييم تدفقات المشروع الأجنبي، يجب أن يتم على مستويين هما:

- أولا على مستوى الفرع الأجنبي؛

- ثانيا على مستوى الشركة الأم أو متعددة الجنسية.

### 1.2.1 التقييم على مستوى الفرع الأجنبي:

الحسابات على هذا المستوى تتم على أساس نقود البلد المضيف، لأن هذا الفرع له استقلالية تامة عن الشركة الأم، مثل الرسوم والفوائد الناتجة عن القروض التي تمنحها الشركة الأم لفرعها في الخارج، تعتبر كمصاريف بالنسبة للفرع، وكإيرادات بالنسبة للشركة الأم، إذا يمكن استنتاج أن:

التدفقات النقدية للفرع الأجنبي = النتيجة الصافية المتوقعة للمشروع + الإهلاكات.

### 2.2.1 التقييم على مستوى الشركة الأم:

كل العمليات الحسابية تتم على أساس نقود القاعدة MB، التي تمثل عملة الدولة التي توجد بها الشركة

الأم، وتحسب التدفقات النقدية للمشروع الأجنبي المتوقعة على مستوى الشركة الأم على النحو التالي<sup>1</sup>:

- الأرباح المتوقع تحصيلها من الفرع بالخارج؛
- مضافا إليها فوائد القروض الممنوحة للفرع؛
- مقابل الخدمات المقدمة للفرع؛
- الإيرادات المحققة لاستغلال الفرع الأجنبي لحقوق الملكية و براءات الاختراع؛
- يجب الأخذ بعين الاعتبار الإيرادات المتوقع تحصيلها من الفرع الأجنبي نتيجة المبيعات الموجهة لهذا الأخير، خلال فترة نشاطه.
- في نهاية حياة المشروع الاستثماري، يجب ضم إلى التدفقات النقدية ما يلي:
  - . إضافة الاحتياجات من رأس المال العامل المسترجعة في نهاية حياة المشروع؛
  - . إضافة القيمة المتبقية للمشروع.

أما إذا كان المشروع غير مستقل عن المشاريع الاستثمارية الأخرى التابعة للشركة الأم، في هذه الحالة يجب دراسة الآثار السلبية التي يمكن أن يحدثها هذا المشروع على عائدات المشاريع الأخرى، وبالتالي يجب تقدير هذه الآثار و اعتبارها تدفقات نقدية خارجة.

### **3.1 الآثار الضريبية على التدفقات النقدية للمشروع:**

معظم الدول تفضل إتباع نظام ضريبي مستقل بالنسبة للاستثمارات الأجنبية من أجل الأرباح التي تحققها الشركات متعددة الجنسية، حيث جرت العادة أنه لا تفرض ضرائب على الأرباح التي تولدها الاستثمارات الأجنبية إذا تم إعادة تميرها في الدولة المضيفة.

عموما، وبما أن للشركة الأم فرع في الخارج ستجد نفسها أمام حالتين:

- الفرع يدفع في البلد المضيف ضرائب على الأرباح وفق المعدلات المشرعة في هذا الأخير، حيث يمكن أن تكون هذه المعدلات مخفضة أو إعفاء كامل من الضريبة؛
- بالإضافة إلى ذلك يتوقع الفرع الأجنبي أن أرباحه المحققة المحولة للشركة الأم، ستخضع أيضا لمعدلات ضريبية.

<sup>1</sup> - Jacques D Et Anne Deysine, **S'internationaliser stratégies et techniques**, Dalloz, Paris, 1995, p 412

ويمكن صياغة علاقة الأرباح الصافية المحولة للشركة الأم على النحو التالي:

$$BNT = BT (1-T) (1-R)$$

حيث:  $BNT$  = الأرباح الصافية المحولة.  $BT$  = الربح الإجمالي الذي حققه الفرع.

$T$  = معدل الضريبة على أرباح الشركات في الدولة المضيفة.  $R$  = معدل الضريبة على الأرباح المحولة إلى الخارج.

#### 4.1 آثار تغير سعر الصرف و معدل التضخم على التدفقات النقدية للمشروع الأجنبي:

إذا تغيرت قيمة العملة الخاصة بالدولة المضيفة للفرع الأجنبي نتيجة تقلبات فجائية أدت إلى تدهورها، في هذه الحالة الفرع الأجنبي سيواجه عدة تغيرات من شأنها أن تؤثر على قيمة التدفقات النقدية المتوقعة، و تتلخص هذه التغيرات في:

— ارتفاع في مستوى أسعار المواد الأولية المستوردة؛

— زيادة معدلات التضخم في الدولة المضيفة سيؤثر على قيمة التدفقات النقدية المتوقعة من المشروع.

#### 5.1 آثار منع تحويل أرباح الفرع الأجنبي إلى الشركة الأم:

الأموال التي يمكن أن تحتجز لفترة زمنية في الدولة المضيفة، قبل أن تحول إلى الشركة الأم لها انعكاسات على عائدات المشروع، لأن حجز الأرباح على مستوى الدولة المضيفة يؤدي إلى إبطاء سرعة دوران هذه الأموال وبالتالي عدم استغلالها في العملية الاستثمارية (لتشكل فرص ضائعة للشركة)، بالإضافة إلى تأثيرها على البنية المالية للفرع الأجنبي، ولهذا عادة توصي الشركات الأم فروعها بأن توظف هذه الأموال لدى المؤسسات المالية خلال فترة الاحتجاز.

ويمكن تلخيص النقاط السالفة الذكر والمتعلقة بآلية حساب التدفقات النقدية، من خلال

الشكل (3-1):

#### الشكل (3-1) حساب التدفقات النقدية لمشروع استثماري أجنبي.

التدفقات النقدية الخارجة

حساب التدفقات النقدية

1 نفقات الاستثمار الإجمالية +  
الاحتياجات من رأس المال الأجنبي

2 الإهلاكات

3 الأرباح المتوقعة بعد الضرائب المحلية

4	الأرباح المرحلة للشركة الأم بالنقود المحلية طرح الضرائب من الأرباح المحولة
5	الأرباح المرحلة بنقود القاعدة
6	+ إيرادات عمليات التصدير للفرع الأجنبي
7	+ تحويلات أخرى للأجور
8	+ القيمة المتبقية للاستثمار
9	+ الاسترجاعات الممكنة من الاحتياجات من رأسمال العامل.

10	تكاليف جبائية: - ضرائب على النواتج المالية ( القروض).
----	--

11	الحسائر المحتملة: - إنخفاض في قيمة الصادرات.
----	---

المصدر: Josette Peyrard, Op.Cit,P 219.

## 2. معايير دراسة الجدوى المالية للاستثمارات الأجنبية:

إذا كان اتخاذ القرار للمفاضلة بين البدائل الاستثمارية المتوفرة، أو دراسة الجدوى المالية والاقتصادية لمشروع استثماري معين على المستوى المحلي سنعتمد حتما على الأساليب الكلاسيكية المتعارف عليها في هذا المجال، أما إذا تعلق الأمر بدراسة الجدوى المالية للمشاريع الأجنبية، قبل ذلك لا بد من تحديد الأساس الذي سيتم تقييمه من خلاله التدفقات النقدية، هل تقييمها يكون بواسطة عملة الشركة الأم ( نقود القاعدة MB)، أم سيتم من خلال عملة الدولة المضيفة للمشروع، و في هذا الإطار أجريت دراسة في الولايات المتحدة الأمريكية تبين من خلالها ما يلي<sup>1</sup>:

- 42% من الشركات متعددة الجنسية تعتمد على عملة البلد المضيف في تقدير التدفقات النقدية؛

<sup>1</sup> - Josette Peyrard, Op.Cit, P 220.

- 21% تقوم بتقدير التدفقات النقدية على مستوى الشركة الأم؛
- 37% تعتمد المقاربتين.

المعايير التي سيتم دراستها ستكون من وجهة نظر الشركة الأم، يعني تقدير التدفقات النقدية سيكون بواسطة عملة دولة الشركة الأم، وسيعتمد الترتيب التالي عند دراسة المعايير:

- معيار فترة الاسترداد؛
- معيار معدل العائد المحاسبي؛
- معيار معدل العائد الداخلي؛
- معيار صافي القيمة الحالية.

## 1.2 معيار فترة الاسترداد (DR):

يقصد بفترة الاسترداد، الفترة الزمنية اللازمة لاسترداد التكلفة المبدئية للاستثمار الأجنبي من صافي التدفقات المتوقعة من المشروع الاستثماري.<sup>1</sup>

حسب هذا المعيار فإن الشركات متعددة الجنسية تقبل الاستثمار في الخارج، إذا كانت مدة استرجاع التكلفة المبدئية لهذا المشروع خلال فترة أقل من فترة تم تحديدها مسبقاً بناءً على المخاطر التي يمكن أن تواجه المشروع في الدولة المضيفة (المستثمر فيها).

في دراسة أجريت من طرف " وول ستريت جورنال"،<sup>2</sup> من أجل تقدير الفترات التي يمكن أن يسترجع فيها المستثمر الأجنبي تكلفة الاستثمار المبدئية كأساس للمفاضلة بين المشاريع أو قبول تنفيذها على أساس المناخ الاستثماري للبلد المضيف، وكانت أهم نتائج هذه الدراسة ما يلي:

- في أمريكا هذه الفترة محصورة بين 3 و 4 سنوات؛
- في المجموعة الأوروبية فهي تقتضي 5 سنوات؛
- أما اليابان فهي تفوق 6 سنوات.

و يتم احتساب فترة الاسترداد انطلاقاً من النموذج التالي:

تكلفة الاستثمار المبدئي (MB)

فترة الاسترداد =

التدفق النقدي السنوي (MB)

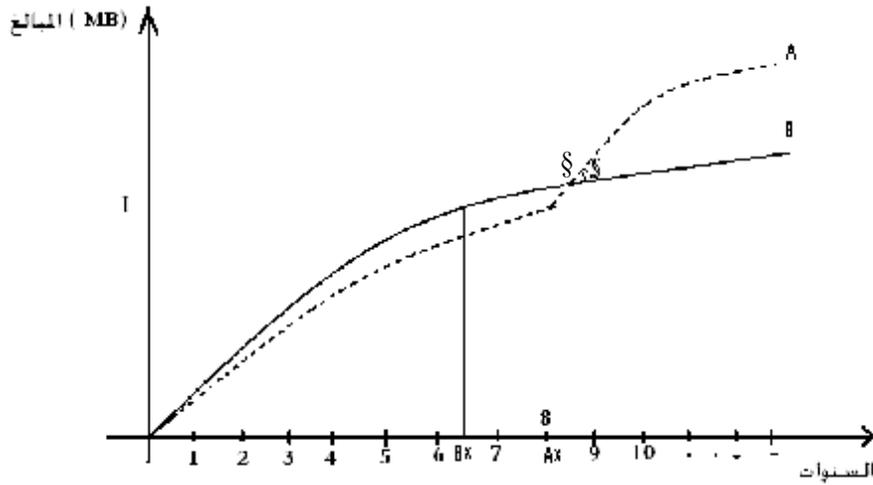
<sup>1</sup> - منير إبراهيم المندي، الفكر الحديث في مجال الاستثمار، دار الإشعاع، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 240.

<sup>2</sup> - Josette Peyrard, Op.Cit, P 221.

حيث:  $MB =$  نقود القاعدة (عملة بلد الشركة الأم).

- هذه العلاقة يتم تطبيقها في حالة ما إذا كانت التدفقات النقدية المتوقعة متساوية .
- أما إذا التدفقات النقدية المتوقعة غير متساوية، في هذه الحالة نعلم على حساب التدفقات النقدية المجمعة لتحديد فترة الاسترداد، و الشكل (2-3) يبين ذلك.

الشكل (2-3) تحديد فترة الاسترداد في حالة عدم تساوي التدفقات النقدية للمشاريع.



المصدر: Henri de Bodinat et Jean K, **Gestion financière internationale**, 2<sup>e</sup> éd, DUNOD, Paris, 1980, P 176.

حيث:  $I =$  تمثل القيمة الإجمالية المبدئية للاستثمار، في هذه النقطة مساوية لكلا المشروعين A و B.

- المنحنيين A و B يمثلان التدفقات النقدية المجمعة للمشروعين A و B.

من خلال الشكل السابق يتم المقاضلة بين البديلين، في الحالات التالية:

- في حالة ما إذا كان مبلغ الاستثمار الإجمالي المبدئي أقل من المستوى "I" بالمسبة للبديلين كما هو مبين في الشكل، في هذه الحالة نلاحظ أن فترة استرداد هذا المبلغ قصيرة في المشروع B مقارنة بالمشروع A ؛
- أما حالة كون مبلغ الاستثمار الإجمالي المبدئي يعادل المستوى "I" لكلا البديلين، في هذه الحالة يفضل البديل B لأن فترة استرداده أقل من فترة استرداد البديل A؛
- أما إذا تجاوز مبلغ الاستثمار الإجمالي المبدئي النقطة "I"، يكون البديل A أحسن من البديل B من ناحية فترة الاسترداد.

## 1.1.2 مجالات استخدام هذا المعيار:

معيار فترة الاسترداد يحقق امتيازين كبيرين هما:<sup>1</sup>

- هو معيار ظاهريا بسيط وسهل، يستهلك القليل من الوقت، لكنه يعطي أهمية كبيرة للنقود، ويقوم على تقليل المخاطر مقارنة بالطرق الأخرى الأكثر تعقيدا والتي تقع في إشكالية الرهان على قاعدة " ما هو معدل التأني (التحنية) الواجب تطبيقه "، ويسمح للإدارة وبسهولة المفاضلة بين مجموعة من البدائل الاستثمارية في فترة صغيرة؛

- أيضا هذا المعيار أكثر مناسبة في سياق المخاطر المنعدمة نوعًا ما، أو كما يقال في ظل التأكد، في حالة ما إذا كان المختصون في المؤسسة غير قادرين على التوقع بما سيحدث في البلد المضيف في المستقبل.

## 2.1.2 سلبيات هذا المعيار:

كما أن لهذا المعيار إيجابيات لا يخلو أيضا من السلبيات أهمها:

- هذا المعيار لا يعطي أهمية للتدفقات النقدية المتأنية بعد فترة الاسترداد؛

- هذا المعيار يتجاهل القيمة الزمنية للنقود.

## 2.2 معيار معدل العائد المحاسبي **Le taux de rentabilité comptable** :

معدل العائد المحاسبي هو نسبة التدفق النقدي السنوي للاستثمار على قيمة الاستثمار الإجمالي مقدرة بعملة القاعدة ( عملة دولة الشركة الأم)، وحسب هذا المعيار تقبل المشاريع ما دام معدل العائد المحاسبي للمشروع أكبر من المعدل الأدنى المثبت من طرف الشركة متعددة الجنسيات مسبقا.<sup>2</sup>

و يتم حساب معدل العائد المحاسبي بالعلاقة التالية:

$$\text{معدل العائد المحاسبي TRC} = \frac{\text{قيمة التدفق النقدي السنوي (MB)}}{\text{القيمة الإجمالية للاستثمار (MB)}}$$

<sup>1</sup> - Henri de Bodinat et Jean K, **Gestion financière internationale**, 2<sup>e</sup> éd, DUNOD, Paris, 1980, P P 175. 176.

<sup>2</sup> - Idem.

أما إذا كانت التدفقات النقدية السنوية التي يحققها المشروع خلال فترة حياته غير متساوية، في هذه الحالة يجب حساب المتوسط الحسابي لهذه التدفقات لتصبح العلاقة على النحو التالي:

$$\frac{\text{متوسط التدفقات النقدية السنوية (MB)}}{\text{القيمة الإجمالية للاستثمار (MB)}} = \text{معدل العائد المحاسبي TRC}$$

حيث متوسط التدفقات النقدية السنوية = مجموع التدفقات النقدية السنوية ÷ مدة حياة المشروع.

### 1.2.2 سلبيات هذا المعيار:

- هذا المعيار لا يأخذ في حساباته تغير الأرباح عبر الزمن، وبالتالي لا يمكن تطبيقه على الاستثمارات الموجهة للدول المرتفع فيها معدلات تضخم؛

- الإشكال يكمن أيضا في تحديد المعدل المعياري الذي يتم مقارنته بمعدل العائد المحاسبي للمشاريع من أجل القيام بالمفاضلة، في الواقع العملي يتم استعمال معدل العائد المتوقع من المشروع الاستثماري مضافا إليه نسبة تعكس المخاطر التي يمكن أن تواجهها الشركة متعددة الجنسية في البلد المضيف.<sup>1</sup>

### 3.2 معيار معدل العائد الداخلي Le taux de rondement interne:

معدل العائد الداخلي TIR هو المعدل الذي تتساوى عنده التكلفة المبدئية لمشروع الاستثمار الأجنبي مع القيمة الحالية للتدفقات النقدية المتوقعة لهذا المشروع، وحسب هذا المعيار فإن المشروع الاستثماري مهم إذا كان معدل العائد الداخلي الذي تحققه التدفقات النقدية أكبر من قيمة معينة مثبتة مسبقا، أو تكلفة رأس المال، والمشاريع يتم ترتيبها حسب معدلات العائد الداخلي الذي تحققه من الأقل إلى الأكبر، ثم يتم إعطاء الأولوية للمشاريع التي تكون فيها معدلات العائد الداخلي أكبر ما يمكن.<sup>2</sup>

و يتم حساب معدل العائد الداخلي TIR بتحقيق العلاقة التالية:

$$\frac{C}{(1 + TIR)^0} + \frac{N}{(1 + TIR)^1} + \dots + \frac{F_i}{(1 + TIR)^i} = 0$$

حيث:  $C$  = التدفق النقدي للسنة  $i$ ؛

<sup>1</sup> - Jack FORGET, **Financement et rentabilité des investissements**, Éditions d'Organisation, Paris, 2005, P40.

<sup>2</sup> - Josette Peyrard, Op.Cit, P223.

$0I =$  الاستثمار المبدئي الإجمالي؛

$TIR =$  معدل العائد الداخلي.

ومنه يمكن تفسير TIR على أنه المعدل الذي إذا خصمت عنده التدفقات النقدية الخاصة بالمشروع لحظة بداية تنفيذه لكان مجموعها مساوٍ للقيمة الإجمالية المبدئية للمشروع، وفي هذه الحالة يمكن أن نقول أن الشركة متعددة الجنسية تسعى إلى تنفيذ المشروع إذا كان TIR أكبر من المعدل المعمول به في السوق\*، أما إذا تعلق الأمر بالمفاضلة بين عدة مشاريع بديلة في هذه الحالة يتم اختيار المشروع الذي معدل عائده الداخلي أكبر.

### 1.3.2 حالة توقع وجود خطر في الدولة المضيفة:

قد تتوقع الشركة الأم أو متعددة الجنسية بمصادفة خطر سياسي أو اقتصادي في البلد المضيف، وحتى تجعل دراستها لجدوى المشروع الاستثماري في ظل تأثير هذا الخطر المتوقع على التدفقات النقدية، تقوم بإضافة نسبة تتناسب وحجم الخطر المحتمل إلى المعدل المعياري المثبت للمقارنة.

### 2.3.2 سليات هذا المعيار:<sup>1</sup>

- هذا المعيار يفرض معلومية مدة حياة المشروع، بالإضافة إلى وجود مشاكل تقنية في احتساب هذا المعدل في حالة كون التدفقات النقدية غير متساوية؛

\_ الصعوبة الثانية تكمل في تحديد قيمة معدل العائد الأدنى المطلوب و المعتمد عليه في المقارنة.

### 4.2 معيار صافي القيمة الحالية *Valeur Actuelle Natte*:

إن طريقة صافي القيمة الحالية VAN، تقوم على أساس إيجاد القيمة الحالية للتدفقات النقدية (الداخلة والخارجة) وفق توقيت حدوثها، على أساس معدل العائد المطلوب تحقيقه من المشروع الاستثماري، ويمكن التعبير عن معيار صافي القيمة الحالية بالعلاقة التالية:

$$VAN = -I_0 + \sum_{i=1}^N \frac{C F_i}{(1+a)^i}$$

حيث:

\* - المعدل المعمول به السوق هو معدل الفائدة الموظف من طرف البنوك مضافاً له نسبة تعكس حجم المخاطر التي يمكن أن تواجه المستثمر.

<sup>1</sup> - منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص 260.

$VAN =$  صافي القيمة الحالية؛

$I_0 =$  القيمة المبدئية للاستثمار الأجنبي؛

$C F_i =$  التدفق النقدي للسنة  $i$ ؛

$a =$  معدل الخصم.

إذا وحسب هذا المعيار يتم قبول تنفيذ المشروع الاستثماري الأجنبي، إذا حقق صافي قيمة حالية أكبر من الصفر، أما إذا كان القرار المفاضلة بين عدة بدائل (مشاريع)، فيتم تنفيذ المشروع الذي يحقق أكبر صافي قيمة حالية ضمن هذه البدائل.

## 1.4.2 حالة توقع حدوث خطر في البلد المضيف:

لجعل الدراسة أكثر تلاءمًا مع المخاطر المتوقع حدوثها في البلد المضيف، يتم رفع مستوى معدلات الخصم المعتمدة بنسبة تتلاءم و حجم الخطر المتوقع.

## 2.4.2 سلبيات هذا المعيار:

حساب صافي القيمة الحالية يطرح جملة من المشاكل، أهمها:

— كما سبق ذكره أن مكونات التدفقات النقدية لمشروع الاستثمار في الخارج متعددة و متنوعة، مما يجعلها تتأثر بمستويات أخطار متفاوتة، ومن هنا فإن اعتماد معدل خصم ثابت على كل المكونات يعد نوعًا ما أمرًا غير واقعي، و لهذا نجد أن معظم الباحثين الآن يُخضعون كل مكون للتدفق النقدي إلى معدل خصم مستقل يقابل حجم و درجة احتمال تأثير الخطر على قيمة هذا المكون في المستقبل.

## المبحث الثالث: تحليل حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا وعربيا:

لقد تأكدت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد العالمي، حيث أن نمو الإنتاج ومبيعات الشركات متعددة الجنسية — باعتبارها أكبر محرك لهذه الاستثمارات- قد فاق معدلات نمو الإنتاج والصادرات في العالم، رغم ذلك هناك مفارقات جلية بين الدول المتقدمة والنامية من جهة، والدول النامية والدول العربية من جهة أخرى، حيث استحوذت الدول المتقدمة على حصة الأسد قدرت بنحو 59% من مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد على نطاق العالم، و بلغ نصيب البلدان النامية 36% ونصيب جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة نحو 4%، حسب بيانات الأونكتاد لسنة 2005.

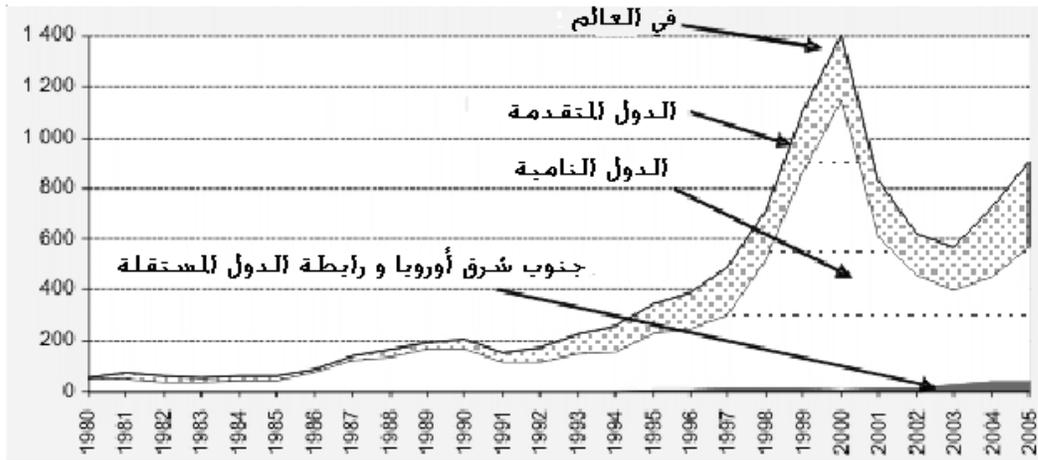
و من أجل إبراز هذا التباين في الحصة، سيخصص هذا المبحث لتحليل ودراسة حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر في دول العالم بصفة عامة، و من ثم الدول العربية بصفة خاصة.

## 1. حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم:

كان حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد على الصعيد العالمي كبيرا في عام 2005 ، فقد ارتفع بنسبة 29% ليصل إلى 916 مليار دولار مقارنة بسنة 2004، علما بأنه كان قد ارتفع خلال هذه السنة بنحو 27% مقارنة بسنة 2003، وازداد تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في جميع المناطق دون الأقاليم الرئيسية، حيث بلغ في 126 اقتصاد مستويات غير مسبوقه من أصل 200 اقتصاد يغطيها الاونكتاد، بيد أن التدفقات المالية الواردة ظلت أدنى بكثير من الذروة التي بلغت سنة 2000 ، والمقدرة بحوالي 1.4 تريليون دولار كما هي مبينة في الشكل (3-3) ، حيث تعكس الزيادة الكبيرة التي سجلت مؤخرا في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على نحو مماثل للاتجاهات التي سجلت في نهاية فترة التسعينيات في ازدياد عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، لاسيما بين البلدان المتقدمة، إضافة إلى الأداء الاقتصادي القوي في العديد من الاقتصاديات النامية والانتقالية.

لقد بلغت التدفقات من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان المتقدمة حوالي 542 مليار دولار، أي ما يمثل زيادة بنسبة 37% مقارنة بعام 2004 الجدول (3-16)، في حين زادت التدفقات إلى البلدان النامية فبلغت أعلى مستوى لها على الإطلاق ليتجاوز 334 مليار دولار سنة 2005.

الشكل (3-3) تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المجموعات الاقتصادية خلال الفترة 1980-2005 (مليار دولار)



المصدر: UNCTAD, based on its FDI/TNC database, [www.unctad.org/fdi](http://www.unctad.org/fdi) statistics, 2006

الجدول (3-16) تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، بحسب المنطقة وبلدان مختارة 1994-2005. (مليار دولار، نسبة مئوية)

المنطقة/الدول	التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر						التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1994-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
الدول المتضمنة	2,000	2,000	2,002	2,003	2,004	2,005	1,994-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
أوروبا	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
الاتحاد الأوروبي	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
اليابان	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
الولايات المتحدة الأمريكية	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
دول أخرى متقدمة	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
الدول النامية	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
أفريقية	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
أمريكا اللاتينية والكاريبي	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
آسيا وأوقيانوسيا	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
آسيا	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
غرب آسيا	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
شرق آسيا	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
الهند	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
جنوب آسيا	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
جنوب شرقي آسيا	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
أوقيانوسيا	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
جنوب شرق أوروبا وكمونولث الدول	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
جنوب شرق أوروبا	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
كمونولث الدول المتقدمة	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
العالم	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
النصيب من تدفقات تعاضد الاستثمار	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
الدول المتقدمة	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
الدول النامية	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
جنوب شرق أوروبا وكمونولث الدول	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307

المصدر:

- UNCTED, RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE 2006 , L'IED en provenance des pays en développement ou en transition: incidences sur le développement, NEW Y, 2006, P2

## 1.1 تحليل التدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى العالم:

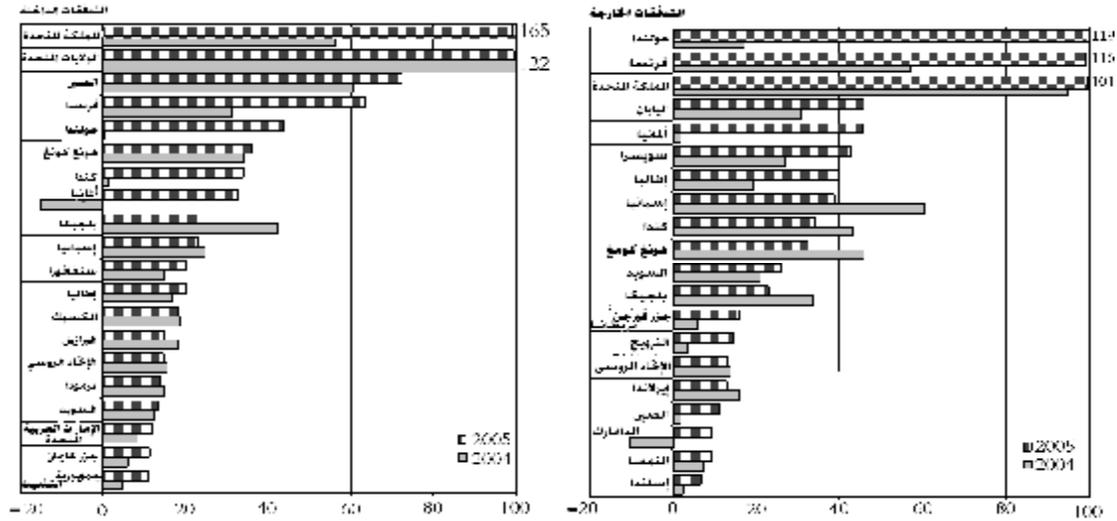
قد ارتفع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المملكة المتحدة ارتفاعا حادا بمقدار 108 مليارات دولار، ليصل إلى مجموع قدره 165 مليار دولار، مما جعلها أكبر متلقي في عام 2005، وعلى الرغم من انخفاض مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها فإن الولايات المتحدة الأمريكية احتلت المرتبة الثانية في قائمة البلدان المتلقية، ومن بين البلدان النامية ظلت قائمة أكبر البلدان المتلقية مستقرة مقارنة بالسنوات الماضية، علما بأن الصين وهونغ كونغ كانتا تتصدران القائمة، تليهما سنغافورة والمكسيك والبرازيل، وعلى الصعيد الإقليمي كان الأعضاء 25 في الاتحاد الأوروبي المقصد المفضل، إذ بلغت التدفقات إليها 422 مليار دولار، أو نحو نصف المجموع العالمي، وتلقت بلدان جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا 165 مليار دولار، أو نحو خمس (1/5) هذا المجموع، علما بأن نصيب شرق آسيا بلغ نحو ثلاثة أرباع الحصة الإقليمية، واحتلت أمريكا الشمالية المرتبة التالية بعد هذه المنطقة حيث بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر فيها 133 مليار دولار، ثم أمريكا الجنوبية والوسطى حيث وصل الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها إلى 65 مليار دولار، وسجلت منطقة غرب آسيا أعلى معدل نمو في الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، فقد

ارتفعت قيمته بنسبة 85% ليلغ 34 مليار دولار، وتلقت افريقيا 31 مليار دولار، وهو أكبر حجم من الاستثمار الوارد الذي سجلته هذه المنطقة<sup>1</sup>، و الشكل (3-4) يوضح ذلك التوزيع.

## 2.1 تحليل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من العالم:

بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة على الصعيد العالمي 779 مليار دولار (وهو مبلغ يختلف عما كان مقدرا لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد وذلك بسبب الاختلافات بين البلدان في الإبلاغ بالبيانات وأساليب جمعها حسب مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية - الأونكتاد)، وظلت البلدان المتقدمة المصدر الرئيسي لهذه التدفقات الصادرة، ففي سنة 2005 أبلغت هولندا أن التدفقات الصادرة منها بلغت 119 مليار دولار، تليها فرنسا والمملكة المتحدة، بيد أنه سُجل ارتفاع شديد في الاستثمار الصادر من الاقتصاديات النامية، تقودها هونغ كونغ بمبلغ 33 مليار دولار الشكل (3-4)، والواقع أن دور الاقتصاديات النامية والانتقالية كمصادر للاستثمار الأجنبي المباشر آخذ في الزيادة، فبعد أن كانت التدفقات من هذه الاقتصاديات لا تكاد تذكر أو ضئيلة حتى أواسط الثمانينات، فقد بلغ مجموعها 133 مليار دولار في السنة الماضية، أي ما يعادل نحو 17% من المجموع العالمي، وسيتم عرض في النقاط الموالية بالتفصيل آثار هذا الاتجاه.

الشكل (3-4) تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر: أكبر 20 اقتصاداً\*، 2005، 2004 (بالمليارات الدولارات).



\* - الترتيب حسب حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2005.

<sup>1</sup> - الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006 " الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصاديات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية"، الأمم المتحدة، نيويورك - جنيف، 2006، ص3.

المصدر: الأكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006 " الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصاديات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية"، مرجع سبق ذكره، ص 5.

### 3.1 عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود كحافز لزيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم:

لقد حفزت عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، لاسيما تلك التي تشارك فيها شركات من البلدان المتقدمة في الزيادات التي سجلت مؤخرا في حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، قد ارتفعت قيمة تلك العمليات بنسبة 88% مقارنة بعام 2004 فبلغت 716 مليار دولار، وارتفع عدد الصفقات بنسبة 20% لتبلغ 6134 صفقة، وتقترب هذه المستويات من تلك التي سجلت في السنة الأولى من طفرة عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود في الفترة 1999-2001، وتشمل الزيادة الأخيرة في نشاط الاندماج والشراء العديد من الصفقات الرئيسية التي حفزها جزئياً انتعاش البورصات في عام 2005 فقد عقدت 141 صفقة ضخمة تجاوزت قيمة الواحدة المليار دولار - وهي قريبة من الذروة التي سجلت في عام 2000 عندما أبرمت 175 صفقة ضخمة، وبلغت قيمة الصفقات الضخمة 454 مليار دولار في عام 2005- أي أكثر من ضعف ما سجل في عام 2004 وبلغت نسبتها 63% من القيمة الإجمالية لعمليات الاندماج والشراء عبر الحدود في العالم.

وثمة سمة جديدة لطفرة عمليات الاندماج والشراء في الآونة الأخيرة هي تزايد الصناديق الاستثمارية الجماعية، وقدرة قيمة هذا الاستثمار بـ 135 مليار دولار سنة 2005، والجدول (3-17) يوضح هذا.

#### الجدول (3-17) عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود خلال الفترة 1987-2005.

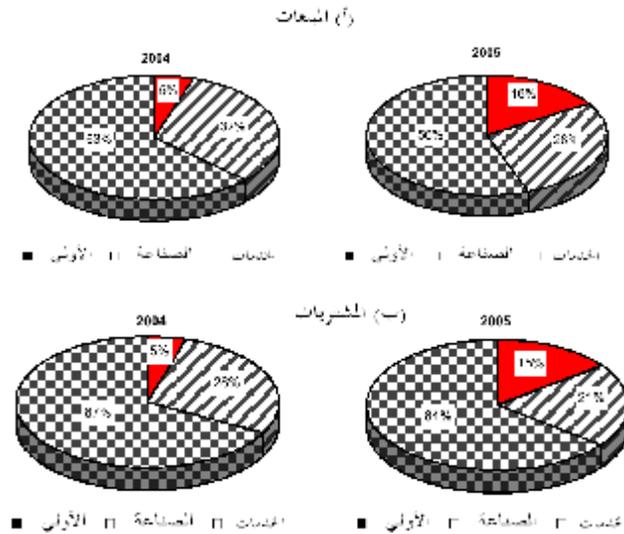
السنة	عدد الصفقات		السنة
	حصة من الإجمالي (%)	حصة من الإجمالي (%)	
1987	6.1	43	6.0
1990	4.5	39	4.0
1999	5.9	105	4.8
1990	14.7	149	6.0
1991	13.2	225	7.9
1992	21.3	240	8.8
1993	14.1	253	8.9
1994	9.6	330	9.4
1995	7.5	362	8.5
1996	14.3	390	8.5
1997	12.1	415	8.3
1998	8.8	393	7.0
1999	6.9	567	8.1
2000	5.1	896	8.1
2001	12.0	545	9.0
2002	11.0	478	10.6
2003	17.7	849	14.2
2004	20.3	771	16.1
2005	18.8	939	14.5

المصدر: الأكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006، مرجع سبق ذكره، ص 6.

### 1.3.1 عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود حسب القطاع:

كانت الخدمات أكبر مستفيد من الزيادة القوية للاستثمار الأجنبي المباشر، لاسيما في مجالات المالية والاتصال والعقارات، (ولما كانت البيانات عن التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر محدودة، فقد استنتجت هذه الملاحظات من البيانات المتعلقة بعمليات الاندماج والشراء عبر الحدود التي كان نصيبها في التدفقات الواردة كبيرا)، وهيمنة الخدمات في الاستثمارات عبر الحدود ليست جديدة، بل إن الجديد هو الانخفاض المتزايد والحاد في تغييب القطاع الصناعي (أقل بأربع نقاط مئوية في عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود مقارنة بالسنة الماضية)، والارتفاع الشديد للاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي، (فقد ارتفعت مبيعات عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود بستة أضعاف وفي الصناعة النفطية في المقام الأول، والشكل (3-5) يوضح ذلك.

الشكل (3-5) عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود حسب القطاع 2004-2005.



### 4.1 تحليل تطور الشركات المتعددة الجنسية حول العالم:

تمارس الشركات متعددة الجنسية ومعظمها يملكها القطاع الخاص، نشاط الاستثمار الأجنبي المباشر، غير أن بعض الشركات الرئيسية التي تملكها الدولة في بعض بلدان المنشأ (في العالم النامي أساسا)، وفي بعض الصناعات (لاسيما تلك التي تتعلق بالموارد الطبيعية)، قد أخذت تتوسع أيضا في الخارج على نحو متزايد، وحسب تقديرات الأونكتاد يشمل عالم الشركات متعددة الجنسية اليوم نحو 77000 شركة أم وأكثر من 770000 فرع أجنبي وبلغت القيمة المضافة لهذه الفروع الأجنبية سنة 2005 نحو 4.5 تريليون دولار

ووظفت نحو 62 مليون شخص، وصدرت سلعا وخدمات بقيمة تتجاوز 4 تريليون دولار، ولا زالت تهيمن على عالم الشركات متعددة الجنسية - شركات الثلاثي - الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة واليابان - التي هي موطن 85 شركة من هذه الشركات الرائدة في العالم سنة 2004، -انظر الجدول (3-18) للاطلاع على الشركات متعددة الجنسية الخمس والعشرين الرائدة- وهناك خمس بلدان هي (ألمانيا وفرنسا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة واليابان) تمثل موطن 73 شركة المائة الرائدة، في حين أن 53 شركة منها هي من الاتحاد الأوروبي، ويتصدر قائمة الشركات متعددة الجنسية غير المالية المائة الرائدة في العالم شركات جنرال الكتريك Générale Electric، وفودا فون Vodafone المملكة المتحدة، وفورد Ford الولايات المتحدة الأمريكية، التي يبلغ نصيبها معا قرابة 19% من مجموع أصول هذه الشركات المائة، وتهيمن صناعة السيارات على هذه القائمة، تليها صناعة المستحضرات الصيدلانية ثم الاتصالات.

غير أن الشركات من البلدان الأخرى أخذت تتقدم على الصعيد الدولي، فقد بلغ مجموع مبيعات الشركات متعددة الجنسية من البلدان النامية ما قدره 1.9 تريليون دولار عام 2005، ووظفت نحو 6 ملايين شخص، وفي عام 2004 كانت هناك خمس شركات من الاقتصاديات النامية في قائمة الشركات متعددة الجنسية المائة الرائدة، ومقراتها جميعا في آسيا، وثلاثة منها تملكها الدولة وتصدرت هذه الشركات الخمس:

- هوتشترن وامبوا (HUTCHISON WHAMPOA) (هونغ كونغ - الصين) ؛
- بترonas (Petronas) ماليزيا؛
- سنغتل (Singtel) سنغافورة؛
- سامسونغ إلكترونيكس (Samsung electronics) جمهورية كوريا ؛
- مجموعة سيتيك (Group citic) الصين.

قائمة أكبر خمس وعشرين شركة متعددة الجنسية الرائدة في الاستثمار الأجنبي المباشر من البلدان النامية، انظر الجدول (3-19)، وكان تقرير الاستثمار العالمي منذ سنة 1995 يتضمن قائمة الشركات الخمسين الرائدة، لكن عدد هذه الشركات التي تشملها القائمة، إرتفع في هذا التقرير ليصل إلى 100 شركة، وفي سنة 2004 اشتملت هذه الشركات على 40 شركة من هونغ كونغ ومقاطعة تايوان الصينية، و14 من سنغافورة و 10 من الصين وكانت مقرات 77 من هذه الشركات المائة الرائدة توجد في آسيا، بينما توزع الباقي بالتساوي بين إفريقيا وأمريكا اللاتينية.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - الأكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006، الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصاديات النامية و الانتقالية و آفاره على التنمية، مرج سبق ذكره، ص9

الجدول (3-18) أكبر 25 شركة متعددة الجنسية غير مالية في العالم، مرتبة حسب الأصول الأجنبية  
(بالملايين الدولارات) 2004

الترتيب حسب الأصول الأجنبية	رقم الشركة	مؤشر التدويل	الشركة	الدولة	مجال النشاط	الأصول	
						الأجنبية	المجموع
1	68	55	General Electric	États-Unis	Matériel électrique et électronique	146 601	750 607
2	4	63	Vodafone Group Plc	Royaume-Uni	Telecommunications	247 650	268 623
3	67	65	Ford Motor	États-Unis	Véhicules automobiles	173 856	535 341
4	90	71	General Motors	États-Unis	Véhicules automobiles	173 890	479 603
5	10	44	British Petroleum Company Plc	Royaume-Uni	Industrie pétrolière (prospératif/étranger)	154 613	132 213
6	38	37	ExxonMobil	États-Unis	Industrie pétrolière (prospératif/étranger)	134 653	148 266
7	25	88	Royal Dutch/Shell Group	Royaume-Uni/ Pays-Bas	Industrie pétrolière (prospératif/étranger)	129 659	192 611
8	62	61	Toyota Motor Corp.	Japon	Véhicules automobiles	122 667	233 721
9	20	48	Total	France	Industrie pétrolière (prospératif/étranger)	98 719	114 633
10	66	47	France Télécom	France	Telecommunications	85 669	131 204
11	49	60	Volkswagen	Allemagne	Véhicules automobiles	84 642	172 649
12	18	22	SanoI-Aventis	France	Produits pharmaceutiques	82 612	104 649
13	61	54	Deutsche Telekom AG	Allemagne	Telecommunications	79 664	148 664
14	60	62	RWE Group	Allemagne	Électricité, gaz et eau	78 728	127 179
15	19	59	Suez	France	Électricité, gaz et eau	77 651	95 769
16	81	79	E.ON	Allemagne	Électricité, gaz et eau	72 726	155 364
17	13	6	Hutchison Wharpoa	Hong Kong	Activités diverses	67 658	84 767
18	39	49	Siemens AG	Allemagne	Matériel électrique et électronique	65 650	108 312
19	3	4	Nestlé SA	Suisse	Alimentation et boissons	65 290	76 665
20	92	28	Électricité de France	France	Électricité, gaz et eau	65 265	230 093
21	29	87	Ford Motor Co. Ltd	Japon	Véhicules automobiles	65 056	89 483
22	52	73	Vivendi Universal	France	Activités diverses	67 639	91 459
23	48	63	Chevron Taxaco	États-Unis	Véhicules automobiles	67 106	93 209
24	34	23	BMW AG	Allemagne	Véhicules automobiles	55 726	91 626
25	43	80	Daimler Chrysler	États-Unis/ Allemagne	Véhicules automobiles	57 609	216 650

المصدر:

Unctad, **World Investment Report 2006**, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, New York and Geneva, 2006,P20.

حيث: ر ق ع ب : هو اختصار للرقم القياسي للانتشار عبر الوطني، الذي يحسب على أساس متوسط النسب الثلاثة التالية: الأصول الأجنبية إلى مجموع الأصول، و المبيعات الأجنبية إلى مجموع المبيعات، و العمالة الأجنبية إلى مجموع العمالة، و يستند الترتيب إلى 100 شركة على نطاق العالم. مؤشر التدويل: يحسب على أساس عدد الشركات التابعة الأجنبية مقسوما على عدد جميع الشركات التابعة ( لا تشير الشركات التابعة المحسوبة في هذا الجدول إلا إلى الشركات التابعة المملوكة لأغلبية أجنبية ) و يستند الترتيب إلى أكبر 100 شركة متعددة الجنسية على نطاق العالم.

الجدول(3-19): أكبر 25 شركة متعددة الجنسية غير مالية من الاقتصاديات النامية. مرتبة حسب  
الأصول الأجنبية 2004.  
(بالملايين الدولارات)

الترتيب حسب	الترتيب حسب		الشركة	البلد	مجال النشاط	الأصول	
	الأصول الأجنبية	مؤشر التدوير				الأجنبية	المجموع
1	28	4	Hutchison Whampoa Ltd	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	57 638	84 162
2	80	30	Petronas - Petrolim Nasional Bhd	Malaisie	Industrie pétrolière (prosp./traff./c. str.)	22 847	62 916
3	32	27	Singtel Ltd	Singapour	Télécommunications	18 871	21 826
4	54	14	Samsung Electronics Co., Ltd	République de Corée	Matériel électrique et électronique	14 609	66 650
5	86	71	CITIC Group	Chine	Activités diverses	14 452	84 744
6	30	27	Camex S.A.	Mexique	Construction	13 323	17 186
7	11	13	LG Electronics Inc.	République de Corée	Matériel électrique et électronique	10 420	28 905
8	62	86	China Ocean Shipping (Group) Co.	Chine	Transports maritimes	9 024	14 984
9	75	55	Petróleos De Venezuela	Venezuela	Industrie pétrolière (prosp./traff./c. str.)	8 968	55 355
10	37	1	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	7 741	10 555
11	66	23	Formosa Plastic Group	Province chinoise de Taïwan	Produits chimiques industriels	6 968	58 023
12	96	72	Petróleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Brésil	Industrie pétrolière (prosp./traff./c. str.)	6 221	63 270
13	94	33	Hyundai Motor Company	République de Corée	Véhicules automobiles	5 899	56 387
14	33	12	Electronics International Ltd	Singapour	Matériel électrique et électronique	5 862	11 130
15	45	32	CapitaLand Ltd	Singapour	Immobilier	5 231	10 545
16	63	46	Sasol Ltd	Afrique du Sud	Produits chimiques industriels	4 502	12 998
17	90	75	Telmex	Mexique	Télécommunications	4 734	22 710
18	55	47	America Móv	Mexique	Télécommunications	4 448	17 277
19	79	89	China State Construction Engineering Corp.	Chine	Construction	4 357	11 130
20	43	22	Hon Hai Precision Industries (Foxconn)	Province chinoise de Taïwan	Matériel électrique et électronique	4 355	9 505
21	19	2	Shangri-La Asia Ltd	Hong Kong (Chine)	Hôtellerie	4 209	5 208
22	77	89	New World Development Co., Ltd	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	4 202	15 567
23	27	7	Sapri Ltd	Afrique du Sud	Papier	4 187	6 150
24	100	95	China National Petroleum Corp.	Chine	Industrie pétrolière (prosp./traff./c. str.)	4 060	110 293
25	60	87	Companhia Vale do Rio Doce	Brésil	Industries extractives	4 026	16 382

المصدر:

UNCTAD, **World Investment Report 2006**, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, New York and Geneva, 2006, P20.

حيث: ر ق ع ب : هو اختصار للرقم القياسي للانتشار عبر الوطني، الذي يحسب على أساس متوسط النسب الثلاثة التالية: الأصول الأجنبية إلى مجموع الأصول، والمبيعات الأجنبية إلى مجموع المبيعات، و العمالة الأجنبية إلى مجموع العمالة، و يستند الترتيب إلى 100 شركة على نطاق العالم. مؤشر التدوير: يحسب على أساس عدد الشركات التابعة الأجنبية مقسوما على عدد جميع الشركات التابعة ( لا تشير الشركات التابعة المحسوبة في هذا الجدول إلا إلى الشركات التابعة المملوكة لأغلبية أجنبية ) و يستند الترتيب إلى أكبر 100 شركة متعددة الجنسية على نطاق العالم.

## 5.1 توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر حول اقتصاديات العالم (الوارد والصادر) لسنة 2005:

لقد تنوعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، سواء كانت الصادرة أم الواردة لاقتصاديات الدول النامية خلال سنة 2005، وقد بين تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية "الأنكتاد" للاستثمار العالمي لسنة 2006، حجم ونوعية هذه التدفقات كما يلي:<sup>1</sup>

### 1.5.1 حصة إفريقيا:

ارتفع الاستثمار الأجنبي المباشر في إفريقيا ارتفاعا حادا من 17 مليار دولار أمريكي سنة 2004 إلى 31 مليار دولار سنة 2005، وهو مستوى لم يسبق له مثيل، ومع ذلك ظل نصيب هذه المنطقة من الاستثمار العالمي منخفضا إذ لم يتجاوز 3% إلا بقليل، وكانت جنوب إفريقيا متلقية أكبر حصيلة على نحو 21% (6.4 مليارات دولار) من مجموع التدفقات الواردة إلى المنطقة، الأمر الذي يرجع أساسا إلى شراء مصرف باركليس (LAYS BARC المملكة المتحدة) لشركة أبسا (ABSA جنوب إفريقيا)، وكانت مصر ثاني أكبر متلقي، تليها نيجيريا، وكما كان الأمر في الماضي، مع وجود استثناءات قليلة مثل السودان، لم تتلق معظم أقل البلدان نموا في هذه المنطقة وعددها 34 دولة سوى القليل جدا من الاستثمار الأجنبي المباشر، وظلت الولايات المتحدة الأمريكية و المملكة المتحدة أهم بلدان المصدّر، تليها فرنسا وألمانيا بفارق كبير، وكانت معظم الاستثمارات المصدرة في شكل استثمارات تأسيسية في مجالات جديدة.

وقد اتجهت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى إفريقيا سنة 2005 نحو الموارد الطبيعية أساسا، لاسيما النفط، وان كان للخدمات (مثل الأعمال المصرفية) نصيب كبير، وأفضى ارتفاع أسعار السلع الأساسية والطلب الكبير على النفط إلى زيادة في أنشطة التنقيب في عدد من البلدان الإفريقية، من بينها الجزائر والجمهورية العربية الليبية، والسودان، وغينيا الاستوائية، ومصر و موريتانيا ونيجيريا، لكن عددا من الشركات متعددة الجنسية من البلدان النامية مثل (كنول CNOOL) من الصين و (بيتروناس PETRONAS) من ماليزيا و (ONGC Videsh) من الهند، قد أخذت تتوسع في إفريقيا. وبلغ مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر في ستة بلدان إفريقية منتجة للنفط-وهي تشاد والجزائر وغينيا الاستوائية والسودان ومصر ونيجيريا- 15 مليار دولار، أي ما يمثل 48% من التدفقات الواردة إلى المنطقة.

أما في ما تعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من إفريقيا قد انخفض سنة 2005، فإن العديد من الشركات متعددة الجنسية الإفريقية قد عززت تدويل عملياتها، من خلال عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، فعلى سبيل المثال، اشترت شركة أوراس كوم (ORASCOM) شركة ( ويند تليكومنيكازيون WIND Telecominacazion) الإيطالية عبر شركة ( ويندر إنفستمنت Weather

<sup>1</sup> - الأنكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006، الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصاديات النامية و الانتقالية و آثاره على التنمية، مرج سبق ذكره، ص-ص: 13-30.

(investments) المصرية، ويوجد معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من جنوب إفريقيا التي هي رائد الاستثمار في إفريقيا.

### 2.5.1 حصة جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا:

بلغ حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا 165 مليار دولار سنة 2005، أي ما يمثل 18% من مجموع تدفقات الاستثمار العالمي الواردة، وتوجه نحو ثلثي هذه التدفقات إلى اقتصادين اثنين، هما الصين (72 مليار دولار)، وهونغ كونغ (36 مليار دولار)، و تلقت منطقة جنوب شرق آسيا 37 مليار دولار، تقودها سنغافورة (20 مليار دولار)، تليها اندونيسيا (5 مليارات دولار)، ثم ماليزيا و تايلاند (4 مليارات دولار)، وإذ كانت قد ارتفعت كثيرا في عدة بلدان، وسجل أعلى مستوى لها على الإطلاق في الهند (7 مليارات دولار).

وأتى أكثر من نصف التدفقات الواردة إلى المنطقة من اقتصاديات البلدان النامية، ومعظمها من المنطقة، وتبين الإحصاءات عن رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد قد أحدث نمو كبير في نصيب هذه المصادر مقارنة بالعقد المنصرم، من نحو 44% سنة 1995 إلى نحو 65% سنة 2004، ويقابله انخفاض في نصيب مصادر البلدان المتقدمة.

أما في ما يتعلق بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة عن مناطق جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا فقد بلغت 68 مليار دولار سنة 2005، وعلى الرغم من أن هذا المبلغ يعني انخفاضا بنسبة 11% مقارنة بسنة 2004، فإن التدفقات الصادرة من الصين زادت ويبدو أنها ستواصل الارتفاع في السنوات القليلة القادمة، ومن بين أهم صفقات هذا الاستثمار التي عقدت مؤخرا والتي شاركت فيها شركات من هذه المنطقة، قيام شركة (تيماسيك Temasek) سنغافورة بشراء 11.5% من أسهم شركة (ستاندارد تشارترد Standard Chartered) - المملكة المتحدة سنة 2005 وقيام شركة (CPNC) الصينية بشراء شركة (بترو كزاخستان Petrokazakhstan) في نفس السنة، وواصلت الصين والهند بمهمة شراء الأصول النفطية بل إنهما تعاونتا في بعض العروض.

### 3.5.1 حصة غرب آسيا:

سجلت منطقة غرب آسيا تدفقات واردة من الاستثمار الأجنبي المباشر غير مسبوق، والتي تشمل على 14 اقتصادا، ارتفاعا شديدا بنسبة 85%، وهي أعلى نسبة في البلدان النامية سنة 2005، ليلعب نحو 34 مليار دولار، وكان الارتفاع في أسعار النفط وما ترتب عليه من نمو قوي للناتج المحلي الإجمالي من بين أهم العوامل التي أفضت إلى هذا الارتفاع، وتلقت الإمارات العربية المتحدة تدفقات بلغ مجموعها 12 مليار

دولار فأصبحت بذلك أكبر متلقي للاستثمار في غرب آسيا سنة 2005، وتليها تركيا، لأسباب منها في المقام الأول عمليات الاندماج والشراء الضخمة عبر الحدود في قطاع الخدمات، وتوجهت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى غرب آسيا نحو قطاع الخدمات أساسا، بما في ذلك العقارات والسياحة والخدمات المالية، حيث تلقت المملكة العربية السعودية وحدها حوالي ملياري دولار سنة 2005.

وقد بدأت الاستثمارات الأجنبية المباشرة لغرب آسيا في الخارج تتزايد، فقد جرت العادة على إيداع معظم دولارات نفط المنطقة في المصارف وشراء أسهم المحافظات المالية في الخارج، لاسيما في الولايات المتحدة، وبدأ هذا الاتجاه يتغير من حيث الشكل والموقع، فبخلاف الفترات السابقة التي اتسمت بعائدات نفطية كبيرة، تشهد المرحلة الراهنة استثمار أجنبي مباشر كبيرا في الخارج تمثل في قطاع الخدمات لدى البلدان النامية والمتقدمة على السواء، ومن أهم الصفقات التي أبرمت في إطار هذا التوسع ما يلي:

- شراء شركة موانئ دبي العالمية لشركة بي أند أو (P&O)؛

- شراء شركة اتصالات الكويت المتنقلة (Kuwait's Mobile Telecommunications) لشركة (سيلتيل انترناسيونال (Celtel International) الهولندية....

#### 4.5.1 حصة منطقة أمريكا اللاتينية والكاربي:

بلغت التدفقات إلى أمريكا اللاتينية والكاربي 104 مليارات دولار، أي ما يمثل ارتفاعا ضئيلا مقارنة بسنة 2004، و باستثناء المراكز المالية الخارجية (غير الخاضعة للقوانين الوطنية)، زادت التدفقات الواردة بنسبة 12% لتصل إلى 67 مليار دولار سنة 2005، وقد ساهم ذلك في النمو الاقتصادي وارتفاع أسعار السلع الأساسية، وسجلت المنطقة معدلات نمو استثنائية للنتائج المحلي الإجمالي في الفترة 2004-2005 تجاوزت المتوسط العالمي للمرة الأولى في 25 عاما، وساهم الطلب القوي على السلع الأساسية في التحسن الملحوظ في ميزان المنطقة التجاري، وتمثلت نسبة كبيرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة في إعادة استثمار الإيرادات، مما يعكس زيادة ملحوظة في أرباح الشركات، وتباينت الاتجاهات حسب البلدان، ففي حين انخفضت التدفقات في البرازيل (-17%)، والمكسيك (-3%)، ونجدها قد ارتفعت كثيرا في أورغواي (81%)، وبلغت أكثر من ثلاثة أضعاف في كولومبيا، وتضاعفت في فنزويلا وزادت بنسبة 65% و61% في إكوادور وبيرو على التوالي.

وقد ازدادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من أمريكا اللاتينية والكاربي بنسبة 19% لتصل إلى 33 مليار دولار سنة 2005، علما بأن الشركات متعددة الجنسية في المنطقة اشترت أصولا في مجال الاتصالات والصناعات الثقيلة أساسا.

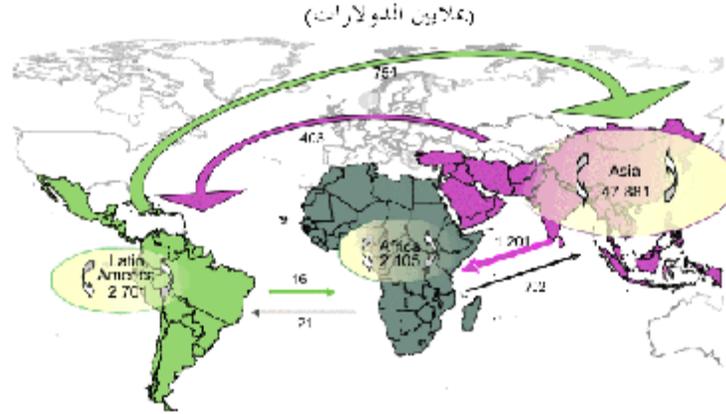
### 5.5.1 نصيب كل من جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة:

ظلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة مرتفعة نسبيا سنة 2005 بحوالي 40 مليون دولار، ولم تزد إلا قليلا مقارنة بالعام السابق، وكانت مركزة نوعا ما، فقد وُجّهت ثلاثة أرباع تقريبا إلى ثلاثة بلدان هي الاتحاد الروسي وأوكرانيا ورومانيا، بهذا الترتيب.

و زاد الاستثمار المباشر الصادر من المنطقة للسنة الرابعة على التوالي، حيث بلغ 15 مليار دولار. علما بأن التدفقات الصادرة من الاتحاد الروسي وحده شكلت ما نسبة 87% من المجموع، ولبلدان المنطقة أولويات مختلفة على صعيد السياسات العامة في مجال الاستثمار الوارد والصادر، مما يعكس تفاوت هيكلها الاقتصادي وبيئتها المؤسسية.

و فيما يلي الشكل (3-6) يوضح لنا التدفقات داخل المناطق وفيما بينها في البلدان النامية، باستثناء المراكز المالية الخارجية، متوسط الفترة 2002-2004.

الشكل (3-6) التدفقات داخل المناطق وفيما بينها في البلدان النامية باستثناء المراكز المالية الخارجية، متوسط الفترة 2004-2002.



المصدر:

Unctad, **World Investment Report 2006**, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, OP.Cit,P20

## 6.5.1 حصة الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو الدول المتقدمة:

لقد زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان المتقدمة بنسبة 37% لتصل إلى 542 مليار دولار أو 59% من المجموع العالمي، ووجه 422 مليار دولار من ذلك المبلغ إلى بلدان الاتحاد الأوروبي، وتلقت المملكة المتحدة- وهي أكبر متلقي لهذه الاستثمارات في العالم- 165 مليار دولار، وأهم العوامل التي ساهمت في هذا الاتجاه، اندماج شركة (Shell Transport and Trading) المملكة المتحدة) مع شركة Royal Dutch Petroleum هولوندا) وهي صفقة قدرت قيمتها بحوالي 74 مليار دولار، ثم تليها فرنسا بنحو 64 مليار دولار وهولندا 44 مليار دولار، وكندا 34 مليار دولار، مما يمثل ارتفاعاً غير مسبوق بـ: 19% مقارنة بسنة 2004، وبلغت التدفقات إلى الولايات المتحدة 99 مليار دولار، مسجلة انخفاضاً كبيراً عن المستوى الذي بلغته سنة 2004، وعلى الرغم من أن نسبة أكبر بكثير من 90% من جميع التدفقات إلى البلدان المتقدمة قد وردت من بلدان متقدمة أخرى، ومن بين أهم الاستثمارات التي حدثت في هذا الشأن:

- شراء شركة (لينوفو Lenovo الصينية) لشعبة الحواسيب الشخصية في شركة (IBM)؛

- شراء شركة أوراسكوم المصرية لشركة Italian Wind Telecomunicazioni عبر شركة Weather Investments كما تقدم.

ونتيجة لاندماج شركة (شل) SHELL المشار إليها آنفاً، برزت هولندا بوصفها المصدر الرائد للاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2005، تليها فرنسا 116 مليار دولار، ثم المملكة المتحدة 106 مليار دولار، ولكن التدفقات الصادرة من البلدان المتقدمة سجلت عموماً بعض الانخفاض من 686 مليار دولار إلى 646 مليار دولار، وذلك أساساً بسبب انخفاض التدفقات الصادرة من الولايات المتحدة الأمريكية.

## 2. واقع الاستثمارات العربية البينية والاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية.

### 1.2 مفهوم الاستثمارات العربية البينية:

يمكن تعريف الاستثمارات العربية البينية بأهما: تلك التدفقات الرأسمالية التي يكون مصدرها مواطنون عرب طبيعياً أو مؤسسات عربية معنوية من خارج الدول العربية المضيفة، توظف في مشاريع استثمارية خاصة أو عامة أو مختلطة، تدار على أسس تجارية.

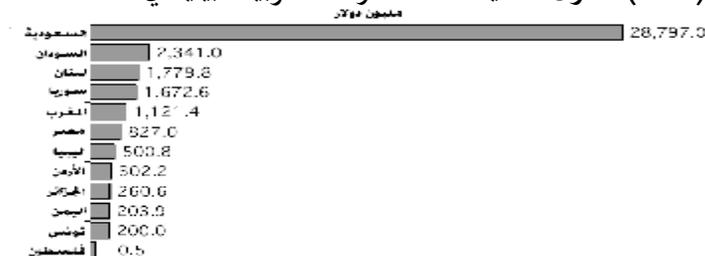
وتكتسب الاستثمارات العربية البينية أهمية خاصة بوصفها إحدى ركائز التشابك والتلاحم الاقتصادي العربي، وليس من شك في أن القدرات الاقتصادية للدول العربية من موارد وخامات، ويد عاملة، ورؤوس أموال وأراضي زراعية، وسوق معتبرة، تدعو إلى ضرورة التسريع لتعبئة رؤوس الأموال

العربية وتوظيفها في المنطقة، فضلا عن ذلك فإن الظروف الإقليمية والدولية وما ترتب عنها من إعادة رسم الخارطة السياسية والاقتصادية والأمنية في العالم، تدفع الدول العربية إلى استغلال فرص التكتل لمواجهة التحديات وتعزيز مواقفها التفاوضية مع الأطراف الدولية.<sup>1</sup>

## 2.2 جغرافية وحجم الاستثمارات العربية البينية الواردة:

حسب تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لسنة 2005، الصادر من طرف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار<sup>2</sup>، بلغ إجمالي الاستثمارات العربية البينية الخاصة في المشاريع التي تم الترخيص لها خلال عام 2005 لاثنتي عشرة دولة عربية مضيضة للاستثمار توافرت عنها بيانات من مصادر محلية للدولة وأخرى خارجية حوالي 38 مليار دولار مقابل 5.958 مليار دولار (بعد التعديل) عام 2004 بزيادة نسبتها 683%، وتعزى هذه الزيادة الكبيرة إلى الطفرة الكبيرة التي شاهدها الاستثمارات البينية في المملكة العربية السعودية والتي جاءت على رأس قائمة الدول المضيضة للاستثمارات البينية، حيث بلغت 28.797 مليار دولار بما نسبته 75.8% من إجمالي التراخيص الصادرة للاستثمارات العربية البينية خلال العام، تلتها السودان باستثمارات بلغت 2.341 مليار دولار وحصه 6.2% من الإجمالي، ثم لبنان بحوالي 1.780 مليار دولار وحصه 4.7%، وسوريا بحوالي 1.673 مليار دولار وحصه 3%، ومصر بحوالي 827 مليون دولار وحصه 2.2%، وقد استحوذت هذه الدول الست على نحو 96.3% من إجمالي التدفقات الاستثمارية العربية البينية الواردة، و بمقارنة الاستثمارات العربية البينية خلال عامي 2004-2005 سجلت الاستثمارات زيادة في 11 دولة عربية (السعودية، السودان، سوريا، لبنان، ليبيا، مصر، الأردن، اليمن، تونس، المغرب، فلسطين)، فيما شهدت دولة عربية واحدة (الجزائر) تراجعاً في الاستثمارات البينية، كما هو مبين في الشكل (3-7) الذي يصور الدول العربية المضيضة وحجم الاستثمارات البينية فيها خلال سنة 2005.

### الشكل (3-7) الدول المضيضة للاستثمارات العربية البينية في 2005.



المصدر: المؤسسة ع ض إ، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، مرجع سبق ذكره، ص 33.

<sup>1</sup> - محمد فويدري، مرجع سبق ذكره، ص 114.

<sup>2</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2006، الكويت، 2006، ص-ص: 33-37.

ويلاحظ في هذا الصدد الارتفاع الكبير الذي شاهده الاستثمارات العربية المرخصة في السعودية إذ ارتفعت من 958 مليون دولار عام 2004 إلى حوالي 28.797 مليار دولار عام 2005 ، وفي السودان من 657 مليون دولار إلى 2.341 مليار دولار سنة 2005، وفي سوريا من 427 مليون دولار إلى 1.673 مليار دولار على التوالي خلال الفترة ذاتها. والجدول (3-20) يبين لنا الاستثمارات العربية البينية الخاصة والمرخص لها وفق البلد المضيف خلال عامي 2004 و 2005.

الجدول (3-20) الاستثمارات العربية البينية الخاصة و المرخص لها وفق البلد المضيف خلال عامي 2004 - 2005 . (مليون دولار)

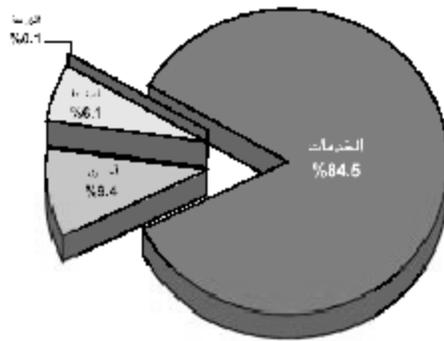
2005		2004		الدولة
النسبة (%)	القيمة	النسبة (%)	القيمة	
0.8	302.2	0.5	27.0	الأردن
-	-	8.8	525.0	الإمارات
-	-	4.6	274.2	البحرين
0.5	200.0	1.8	107.3	تونس
0.7	260.6	4.4	263.3	الجزائر
75.8	28,797.0	16.1	958.0	السعودية
6.2	2,341.0	11.0	657.0	السودان
4.4	1,672.6	7.2	427.2	سوريا
-	-	1.1	62.6	سلطنة عُمان
0.0	0.5	0.0	0.3	فلسطين
4.7	1,779.8	17.6	1,050.0	لبنان
1.3	500.8	0.4	23.6	ليبيا
2.2	827.0	7.0	418.0	مصر
3.0	1,121.4	18.6	1,105.4	المغرب
0.5	203.9	1.0	58.8	اليمن
100.0	38,006.8	100.0	5,957.7	المجموع

المصدر: م ع ض إ، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، مرجع سبق ذكره، ص114.

## 1.2.2 التوزيع القطاعي للاستثمارات العربية البينية:

أما على المستوى القطاعي استمر قطاع الخدمات في الاستحواذ على النسبة الأكبر من الاستثمارات في المشاريع الكبرى، إذ استحوذ على نسبة 84.5% من هذه الاستثمارات ويتمثل أساسا في المشاريع الكبرى لتطوير البنى التحتية وعلى وجه الخصوص مشاريع تطوير المدن الصناعية، إضافة إلى الاستثمارات في قطاع الاتصالات والخدمات المالية والسياحية والقطاع العقاري، أما قطاع الصناعة فقد استحوذ على نسبة 6.1% في الحين استحوذ القطاع الزراعي على نسبة أقل من 1%، واحتلت قطاعات أخرى لم تحدد من المصدر نسبة 9.4% من هذه الاستثمارات كما هو مبين في الشكل (3-8).

### الشكل (3-8) التوزيع القطاعي للاستثمارات العربية البينية 2005.



المصدر: م ع ض ل، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، مرجع سبق ذكره، ص34.

### 3.2 حجم و جغرافية الاستثمارات العربية البينية الصادرة من الدول العربية:

أما فيما يتعلق بالدول العربية المصدرة للاستثمارات البينية خلال عام 2005، فقد تصدرت الإمارات المجموعة بحوالي 29.941 مليار دولار ما نسبته 78.8% من إجمالي الاستثمارات العربية البينية المصدرة إلى تسع دول عربية، جاءت بعدها السعودية بحوالي 2.458 مليار دولار وحصه 6.5% إلى تسع دول عربية، والكويت بحوالي 1.499 مليار دولار وحصه 3.9% إلى عشر دول عربية، وقطر بحوالي 660 مليون دولار وحصه 1.74%، ومصر بحوالي 646 مليون دولار وحصه 1.7%، ثم البحرين بحوالي 607 مليون دولار وحصه 1.6% إلى تسع دول عربية، وقد شكلت هذه الدول الست ما نسبته 94.2% من إجمالي الاستثمارات العربية البينية المصدرة. كما هو مبين في الجدول (3-21).

الجدول (3-21) توزيع الاستثمارات العربية البينية وفق البلد العربي المصدر و البلد المضيف لعام

2005. (مليون دولار)

الإجمالي	الأقطار المضييفة												الأقطار المصدرة
	اليمن	المغرب	مصر	ليبيا	لبنان	فلسطين	سوريا	السودان	السعودية	الجزائر	تونس	الأردن	
286.6	1.4	-	18.0	7.2	53.4	0.5	24.2	75.0	95.0	12.0	-	-	الأردن
29,940.7	-	582.5	49.0	223.6	267.0	-	601.8	462.0	27,743.0	5.7	6.0	-	الإمارات
606.8	-	0.1	137.0	6.0	-	-	-	-	439.0	2.8	22.0	-	البحرين
74.7	-	3.3	4.0	57.0	-	-	-	6.0	1.0	3.3	-	0.1	تونس
206.1	-	0.1	-	200.3	-	-	-	-	-	-	5.4	0.3	الجزائر
2,457.8	197.6	211.8	221.0	-	391.0	-	696.0	678.0	-	12.9	37.8	11.9	السعودية
14.1	-	-	-	-	-	-	-	-	14.0	-	-	0.1	السودان
552.6	0.7	2.8	25.0	-	54.0	-	-	372.0	94.0	0.3	0.3	3.6	سوريا
125.5	0.5	11.5	8.0	-	-	-	1.1	36.0	2.0	-	0.3	66.0	الموأن
18.0	-	-	5.0	-	-	-	-	13.0	-	-	-	-	مملكة عُمان
120.9	1.0	-	12.0	3.1	-	-	1.3	30.0	39.0	-	-	34.4	فلسطين
660.1	-	169.2	22.0	-	445.0	-	-	15.0	1.0	7.8	-	0.1	قطر
1,499.3	0.6	43.1	262.0	-	569.4	-	343.1	78.0	25.0	105.0	53.8	19.3	الكويت
489.2	1.7	1.1	37.0	-	-	-	-	324.0	117.0	2.9	-	5.5	لبنان
109.6	-	89.5	16.0	-	-	-	-	-	-	3.1	1.0	-	ليبيا
646.0	0.5	6.5	-	3.6	-	-	5.2	164.0	176.0	104.9	24.4	160.9	مصر
52.0	-	-	1.0	-	-	-	-	-	2.0	-	49.0	-	المغرب
147.0	-	-	10.0	-	-	-	-	88.0	49.0	-	-	-	اليمن
38,006.8	203.9	1,121.4	827.0	500.8	1,779.8	0.5	1,672.6	2,341.0	28,797.0	260.6	200.0	302.2	الإجمالي

المصدر: م ع ض إ، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، مرجع سبق ذكره، ص 116.

و بمقارنة التدفقات الاستثمارية العربية البينية الخاصة المرخص لها وفق البلد المضيف خلال الفترة من 1995 وحتى نهاية عام 2005، فإن هذه الاستثمارات قد ارتفعت من 1.43 مليار دولار عام 1995 إلى نحو 38 مليار دولار عام 2005، وهو أعلى مستوى تصل إليه هذه الاستثمارات منذ البدء برصدها، وخلال هذه الفترة تقدمت السعودية إلى المركز الأول للدول المضييفة للاستثمار باستثمارات إجمالية بلغت حوالي 31.8 مليار دولار وحصه 49% من الإجمالي، تليها لبنان بحوالي 6.5 مليار دولار وحصه 10%، والسودان بحوالي 3.6 مليار دولار حصه 5.6% وشكلت هذه الدول الخمس حوالي 80.5% من إجمالي الاستثمارات البينية خلال الفترة (1995 - 2005) البالغة نحو 64.8 مليار دولار كما يبينه الجدول (3-22).

الجدول (3-22) الاستثمارات العربية البينية الخاصة والمرخص لها وفق البلد المضيف خلال الفترة

2005-1995

(مليون دولار)

الدولة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	الإجمالي
الأردن	35.7	13.5	10.6	12.7	24.2	26.2	27.6	21.0	17.6	27.0	302.2	518.3
الإمارات	-	-	-	380.0	176.0	196.0	215.0	217.5	650.2	525.0	-	2,359.7
البحرين	13.0	-	-	16.0	14.0	-	217.4	159.6	191.7	274.2	-	885.9
نزفص	54.7	70.2	135.0	290.0	506.0	49.1	69.1	75.0	67.4	107.4	200.0	1,623.8
الجزائر	3.5	-	-	122.0	83.8	347.3	350.0	54.6	80.4	263.3	260.6	1,567.6
السعودية	12.2	20.6	27.0	198.0	82.0	76.8	651.4	716.9	297.3	958.0	28,797.0	31,837.2
السودان	38.8	554.0	142.5	70.3	151.7	414.6	554.9	567.4	610.0	657.0	2,341.0	6,102.2
سوريا	333.5	303.0	528.0	212.0	224.0	8.7	43.5	46.5	42.4	427.2	1,672.6	3,641.4
مملكة عُمان	4.2	24.0	18.7	42.0	45.8	-	-	-	-	62.6	-	197.3
قطر	250.0	-	24.8	56.0	-	-	-	-	-	0.3	0.5	331.6
قطر	-	-	-	54.4	58.0	61.8	65.5	68.5	10.0	-	-	318.2
لبنان	157.8	250.0	312.0	400.0	500.0	350.0	225.0	650.0	850.0	1,050.0	1,779.8	6,524.6
ليبيا	-	-	-	-	-	80.4	85.0	82.7	102.6	23.6	500.8	875.1
مصر	455.0	711.0	532.0	390.0	277.0	113.0	96.5	100.4	125.5	418.0	827.0	4,045.4
المغرب	59.8	61.2	48.0	48.6	22.2	24.8	39.5	12.8	67.1	1,105.4	1,121.4	3,215.8
اليمن	11.9	86.0	11.0	22.2	16.7	68.5	6.5	139.4	126.4	58.8	203.9	751.3
الإجمالي	1,430.1	2,093.5	1,589.6	2,314.2	2,183.4	1,817.4	2,646.9	2,912.3	3,843.6	5,957.7	38,006.8	64,795.4

المصدر: م ع ض ا ، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، مرجع سبق ذكره، ص.116

#### 4.2 جغرافية وحجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول العربية:

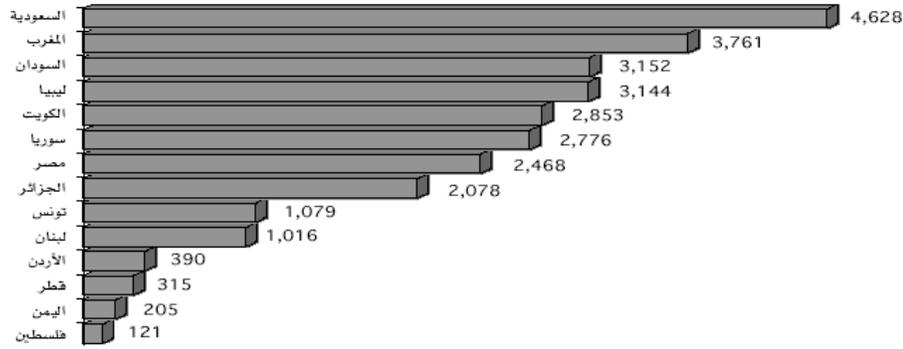
تشير البيانات الأولية المتوافرة من مصادر البلدان العربية والمصادر الدولية الأخرى لأربع عشرة دولة عربية، إلى أنها قد استقطبت خلال عام 2005 نحو 27.9 مليار دولار مسجلة بذلك أعلى مستوى يتم رصده لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية.

ويعزى هذا الارتفاع الكبير في قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية إلى تنامي الاستثمارات العربية البينية، بتأثير تزايد العوائد النفطية مع الارتفاع غير المسبوق لأسعار النفط الخام وفتح قطاعات جديدة للاستثمار وخصوصاً قطاع الخدمات مثل الاتصالات و النقل وتوليد الطاقة، وقطاعي النفط والغاز والتوسع في إطلاق المشاريع الصناعية والسياحية والعقارية الفخمة، ومشاريع البنية التحتية ومواصلة برامج الخصخصة في الدول العربية، إلى جانب قيام العديد من الدول العربية بتبسيط وتحسين النظم والإجراءات المتعلقة بنظم الاستثمار وتعزيز جهود الترويج للاستثمار وتعزيز الشفافية وتوفير قواعد البيانات والمعلومات الحديثة.

وقد تصدرت السعودية قائمة الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عام 2005 بنحو 4.6 مليار دولار أي حصة 16.5% من إجمالي الاستثمارات الواردة إليها المغرب بـ 3.7 مليار دولار أي حصة 13.4%، أما باقي الدول العربية فكانت حصتها كما هي مبينة في الشكل (3-9).

الشكل (3-9) نصيب الدول العربية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة سنة 2005.

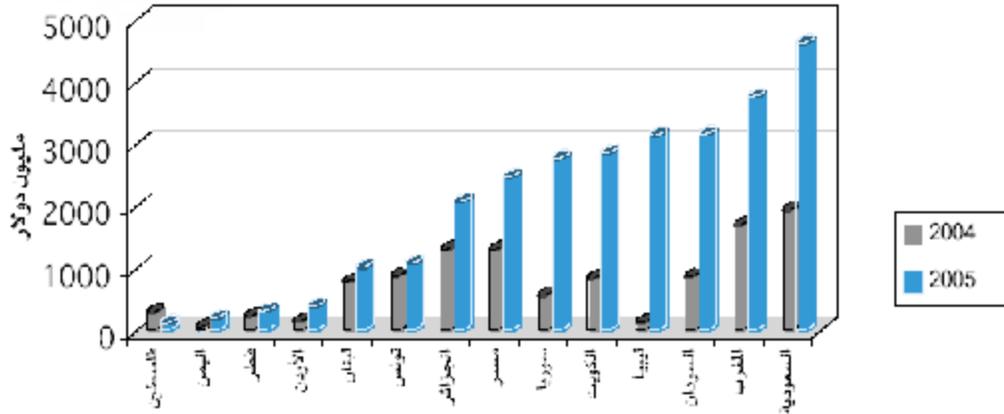
(مليون دولار)



المصدر: م ع ض إ، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، مرجع سبق ذكره، ص36.

وبمقارنة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية خلال سنتي 2004 و 2005 ، سجلت زيادة في ثلاثة عشر (13) دولة عربية بما فيها الجزائر. ويتم توضيح هذه الزيادة من خلال الشكل (3-10) والجدول (3-23) الذين يبينان تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية خلال سنتي 2004 و 2005 .

الشكل (3-10) تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية لسنتي 2004 و 2005.



المصدر: م ع ض إ، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، مرجع سبق ذكره، ص37.

الجدول (3-23) الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة حسب الدولة المضيفة خلال سنتي 2004 و 2005. (مليون دولار)

2005		2004		الدولة
النسبة (%)	* القيمة	النسبة (%)	القيمة	
1.4	389.7	1.2	154.1	الأردن
-	-	4.2	525.0	الإمارات
-	-	6.9	865.4	البحرين
3.6	1,015.7	6.4	795.9	تونس
3.9	1,079.4	7.1	881.9	الجزائر
16.5	4,628.0	15.5	1,942.0	السعودية
11.3	3,152.1	7.0	879.0	السودان
9.9	2,775.7	4.6	577.3	سوريا
0.4	121.5	2.3	292.7	فلسطين
1.1	315.0	1.8	231.0	قطر
10.2	2,852.7	6.8	848.3	الكويت
7.4	2,077.7	10.4	1,301.3	لبنان
11.2	3,144.4	1.1	134.2	ليبيا
8.8	2,468.0	10.4	1,303.0	مصر
13.4	3,761.1	13.6	1,701.3	المغرب
0.7	205.4	0.5	63.1	اليمن
<b>100.0</b>	<b>27,986.3</b>	<b>100.0</b>	<b>12,495.5</b>	<b>المجموع</b>

\* - ملاحظة: تشمل الاستثمارات العربية المنفذة.

المصدر: م ع ض إ، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، مرجع سبق ذكره، ص 37.

من جهة أخرى بلغ مجمل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الدول العربية التراكمي خلال الفترة من 1995 إلى 2004 ما قيمته 2.5 مليار دولار بنسبة 0.28% من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الدول النامية خلال هذه الفترة وبنسبة 0.04% من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر على صعيد العالم، وبمعدل تدفق سنوي بلغ نحو 251 مليون دولار سنوي .

## خلاصة:

لقد تناول الفصل الثالث، بالبحث والدراسة والتحليل لمحسنات قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر، وحجمه وجغرافيته في العالم، من خلال مباحث ثلاثة أساسية وردت كما يلي: تناول المبحث الأول أهم المؤشرات الدولية والإقليمية المحسنة لقرارات الاستثمار الأجنبي المباشر، وتبين من خلال هذا المبحث أنه لقد تناما دور هذه المؤشرات الدولية والإقليمية، باعتبارها من محسنات قرار المفاضلة بين اقتصاديات الدول المضيفة، وقد أثبتت عدة دراسات أن هنالك صلة إحصائية قوية بين ترتيب البلد أو درجته في بعض هذه المؤشرات، وبين مقدار ما يجتذبه من استثمار أجنبي مباشر، كما يلاحظ وجود علاقة إحصائية قوية بين الدول في هذه المؤشرات، وهذا يعني أن التصنيفات هذه أو مكوناتها لا بد أن تدخل في حسابات رجال الأعمال وصانعي القرار للاستفادة من مدلولاتها التأثيرية الهامة.

كما جاء المبحث الثاني لعرض المعايير الكلاسيكية المعتمدة من طرف الشركات متعددة الجنسية لدراسة الجدوى المالية والاقتصادية والمفاضلة بين المشاريع الأجنبية، كخطوة ثانية بعد اتخاذ قرار المفاضلة بين الاقتصاديات المضيفة لهذه المشاريع.

أما المبحث الثالث والأخير جاء ختاماً لكل المباحث ضمن هذا الفصل، ليتناول تحليل حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة والصادرة عالمياً، على أساس نصيب مختلف الأقاليم الاقتصادية العالمية من هذه الاستثمارات، ثم إلى تخصيص الدراسة لحجم وجغرافية الاستثمارات العربية البينية والأجنبية المباشرة والصادرة والواردة من وإلى الدول العربية.

وكتتام لهذه الدراسة النظرية هذه جاء الفصل الرابع، في محاولة منا إلى تحليل واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، من خلال تقييم مدى نجاعة الإجراءات المعتمدة التي باشرت بها الحكومات المتعاقبة منذ مطلع التسعينيات، في محاولة منها إلى بناء مناخ استثماري جاذب ومؤثر على قرارات رجال الأعمال الأجانب في تصدير استثماراتهم المباشرة نحوها.

# الفصل الرابع:

## مناخ وواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

تمهيد:

المبحث الأول: خصائص البيئة الاستثمارية في الجزائر.

المبحث الثاني: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

المبحث الثالث: تطور الإطار القانوني لترقية الاستثمار

في الجزائر.

المبحث الرابع: تقييم وتحليل حجم تدفقات الاستثمار

الأجنبي المباشر في الجزائر.

خلاصة:

## الفصل الرابع: مناخ وواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

### تمهيد:

يعتبر جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم اهتمامات الدول بالنظر إلى الدور الذي يلعبه في التنمية الاقتصادية، وكذا تحقيق الرفاهية الاجتماعية برفع الإنتاج وإيرادات الدولة في القطاع الجبائي، وكذا امتصاصها للبطالة إلى جانب الأدوار الأخرى العديدة التي سبق ذكرها<sup>1</sup>، وهذا إذا تمكنت الدولة من توجيه هذه الاستثمارات إلى القطاعات الحيوية، حسب متطلبات السوق المحلية، وهذا ما يفسر التعديلات التي تقوم بها باستمرار في الأنظمة المختلفة وجعلها أكثر مرونة لتشجيع هذه الاستثمارات، إلا أنه على الرغم من النمو المتزايد في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن ذلك لا يعني سهولة جذبه.

وتعتبر الجزائر إحدى هذه الدول التي أبدت رغبتها في الاندماج في الاقتصاد العالمي خاصة بعد تعثر مسيرة التنمية المطبقة في ظل النظام الاشتراكي والأزمة النفطية سنة 1986، و بلوغ حجم الديون مستويات أثقلت كاهل الاقتصاد الجزائري، مما ألزم السلطات الجزائرية في مطلع التسعينيات إلى تبني إصلاحات اقتصادية ومالية شاملة، وهذا بتطبيق برنامج الإصلاح الهيكلي والمتمثل في إصلاح النظام المالي والجبائي، والمنظومة القانونية..، وهذا بغية تهيئة المناخ الملائم لجلب واستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

وتكمن أهمية هذا الفصل في الوقوف على مختلف دوافع الجزائر إلى التوجه نحو ترقية وتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، لتكون موقع جذب وتوجيه قرارات رجال الأعمال الأجانب نحوها، وهذا من خلال التعرض لمحاور أساسية ثلاثة:

- خصائص بيئة الاستثمار الأجنبي المباشر؛

- الإطار القانوني والتنظيمي لترقية الاستثمار الأجنبي المباشر؛

- ثم حجم وواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

<sup>1</sup> - أنظر: المبحث الرابع من الفصل الأول.

## المبحث الأول: خصائص البيئة الاستثمارية في الجزائر.

لا يتحقق الاستثمار الأجنبي المباشر إلا بتوفر عوامل تحققه، ولعل من بين أهم هذه العوامل مزايا الموقع النوعية التي تم ذكرها من خلال عرض نظريات ومحددات قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تتميز معظم الدول المضيفة بخصائص بيئية، أو مزايا موقعية غير مواتية لاستقطاب هذه الاستثمارات، الأمر الذي يفسر ضعف حصة هذه الدول من تدفقات هذه الأحرار إليها، وعلى اعتبار أن مزايا الموقع نوعان، منها ما هو طبيعي ومنها ما هو تنظيمي، لهذا تسعى الجزائر حاليا إلى تهيئة بيئتها الطبيعية والتنظيمية لجلب هذا النوع من الاستثمارات واستقطابها نحوها.

تتوفر الجزائر على كثير من مزايا الموقع النوعية ذات الطابع الطبيعي، التي تعززت حديثا بتوجه ملحوظ نحو تدعيمها بجملة من الإجراءات التنظيمية و التشريعية والإصلاحات الهيكلية المحفزة على استخدام الاستثمار الأجنبي المباشر، غير أن تلك الجهود تبقى غير مكتملة النضج إذا قورنت بما هو حاصل في بعض الدول النامية التي خطت خطوات ملموسة في تهيئة بيئتها المحلية تهيئة مواتية.

ومن خلال هذا المبحث سيتم عرض وتقييم مزايا الموقع التي تمتلكها الجزائر، وما مدى مساهمتها في بناء وتحسين الانطباع الحسن لدى صانعي قرارات الاستثمارات الأجنبية بصفة عامة، والمباشرة منها خاصة، وسيتم ذلك على النحو التالي:

### 1. التطورات الاقتصادية:

بعد أن وصلت الجزائر في بداية 1994 إلى حافة الاختناق المالي، نتيجة الإفراط في الاقتراض قصير الأجل، الذي تبع الانخفاض الحاد في سعر البترول سنة 1986، شرعت الجزائر في أبريل 1994 في إبرام اتفاقيتين مع صندوق النقد الدولي، مدتهما الإجمالية أربع (4) سنوات، مرفقتين باتفاقيات إعادة جدولة الديون الخارجية لدى نادي باريس ( فيما يتعلق بالديون الخارجية العمومية )، ولدى نادي لندن ( فيما يتعلق بالديون المصرفية).

ونشير إلى أنه لم تكن الاتفاقيتين المبرمتين سنة 1994 هما الأولين من نوعهما مع صندوق النقد الدولي، بل قد سبقتا باتفاقيتين مدعمتين من هذه المؤسسة المالية، الأولى سنة 1989 والثانية سنة 1991، وإن كانت هذه الأخيرة لم يتم مواصلة تنفيذها حتى النهاية.

إن برنامج الاستقرار والتعديل الهيكلي كان يهدف أساسا إلى<sup>1</sup> :

- تأمين استمرارية ميزان المدفوعات؛

- تشجيع العودة إلى النمو الاقتصادي؛

- التحكم في التضخم ليتقارب مستواه من مستوياته السائدة في البلدان الشريكة اقتصاديا. إن مجموع الإجراءات والتدابير المدعومة والمراقبة من قبل صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي قد شملت جميع القطاعات وامتدت على المتغيرات الأساسية في الاقتصاد، وبذلك فقد تحققت أهداف الاستقرار الاقتصادي، ويبرز ذلك من خلال:

### 1.1 تطورات حجم النشاط الاقتصادي:

خلال السنوات الأخيرة شهد النشاط الاقتصادي تطورا ملحوظا، و يبدو ذلك من خلال زيادة الناتج الداخلي الخام (PIB)، خلال سنة 2005 ليصل إلى 7130 مليار دينار جزائري، أي ما يعادل 101 مليار دولار أمريكي، ليحقق معدل 3001 دولار أمريكي كنتاج محلي خام للفرد الواحد، و أعطت سنة 2005 نسبة نمو للناتج المحلي الخام تقدر بنحو 4.8%<sup>2</sup> مقابل 4.1 % سنة 2002 و 2.1 % سنة 2001<sup>3</sup>.

ويمكن إرجاع هذا النمو الاقتصادي إلى عاملين أساسيين، أسعار النفط ومستوى تساقط الأمطار، فمع ارتفاع أسعار النفط خلال الفترة الممتدة من منتصف السبعينيات وإلى بداية الثمانيات، ارتفع الناتج المحلي الإجمالي وفق معدلات معتبرة بلغت 17%، في حين أدى انخفاض مستويات الأسعار منتصف الثمانيات إلى التقلص في الناتج المحلي الإجمالي حيث استمر حتى بداية التسعينيات، وقد اخذ النمو يتذبذب بين ارتفاع وانخفاض طول فترة التسعينيات نظرا لتلك الظروف، ولهذا يمكن التطرق لمختلق القطاعات الاقتصادية التي ساهمت في بناء هذا التحسن، على النحو التالي:

<sup>1</sup>-كرمان عبد الوهاب(محافظ بنك الجزائر)، التطور الاقتصادي والنقدي في الجزائر، مباحلة أمام المجلس الشعبي الوطني، 06 نوفمبر 2000، ص. ص، 2.1.

<sup>2</sup>- رئيس الحكومة، الوضعية الاقتصادية للجزائر سنة 2005، جريدة الخبر، 2006/03/21.

<sup>3</sup> - UNCTAD, Examen de la Politique de L'Investissement Algérie, New Y- Genève , 2004, P4.

### 1.1.1 قطاع البناء و الأشغال العمومية.

لقد وصلت القيمة المضافة لقطاع البناء و الأشغال العمومية سنة 2005 إلى أعلى مستوياتها منذ عدة سنوات، مسجلة بذلك نسبة 7.4%<sup>1</sup>، علما أن هذا القطاع يصنف في المقام الرابع بعد كل من قطع المحروقات، وقطاع الخدمات، والقطاع الزراعي، من حيث مساهمته في بناء الناتج الداخلي الخام لسنة 2005، وقد بلغ عدد المؤسسات الخاصة في هذا القطاع المنشأة خلال سنة 2005 حوالي 7847 مؤسسة، ليعطي نسيج إجمالي لهذا القطاع يقدر بـ 80716 مؤسسة حتى نهاية هذه السنة بعد استبعاد المؤسسات التي تم شطبها، وخلال نفس السنة عملت الحكومة بوضع مخطط تكميلي لدعم التنمية (PCSC le Plan Complémentai de Soutien à la Croissance) لفترة 2005-2009، بالإضافة إلى برنامجين خاصين لكل من مناطق الهضاب العليا والجنوب الجزائري، من خلال ميزانية إجمالية تقدر بقيمة 140 مليون دولار، حيث خصصت نسبة 70% من هذا المبلغ لتطوير البنية التحتية والمتمثلة أساسا في السكنات الاجتماعية والتجهيزات العمومية (جامعات، مدارس، هياكل رياضية وثقافية، مستشفيات، ...)<sup>2</sup>.

### 2.1.1 القطاع الصناعي:

على الرغم من الإرادة المعلنة من قبل السلطات العمومية لأجل إعادة تنشيط القطاع الصناعي من خلال إزالة تشوهاتة المالية، وتأهيل عناصره، وجعله على قدر من التنافسية إلا أن الاعتماد على أنماط تسييرية بمختلف منطلقاتها لم تكن كافية لتحقيق الأهداف المرسومة، حيث لا يزال هذا القطاع يعاني من أزمة هيكلية، إذ تدل النتائج المسجلة من قبله والوضعية المالية الصعبة التي تعاني منها جل المؤسسات الصناعية على استمرار التراجع الذي يعرفه القطاع منذ تسعينيات القرن الماضي، كما توضحه الإحصائيات الخاصة به والصادرة عن كل من وزارة الصناعة، والديوان الوطني للإحصائيات، وهذا بالرغم من الإصلاحات الاقتصادية التي مسته منذ سنوات، من إعادة هيكلته وتطهير مالي حيث بلغ إجمالي ما أنفقته الجزائر منذ مطلع الثمانيات إلى غاية 2003 على القطاع حوالي 2000 مليار دينار جزائري<sup>3</sup>، في حين

<sup>1</sup> - Keramane Abdelouahad, **Evolution économique et monétaire en Algérie**, Banque d'Algérie, Juin 2006. P.17.

<sup>2</sup> - Ambassade de France en Algérie, le secteur du BTP en Algérie, **Mission économique**, 2007, P P. 2 .3 .

<sup>3</sup> - Sadi Nacer-Eddine, **La Privatisation des entreprises publiques en Algérie : Objectifs, modalités et enjeux**, Office des Publications Universitaires, Alger, 2005, P198.

قدر إجمالي عمليات التطهير المالي خلال الفترة 1991-2001 لوحدها 1200 مليار دينار جزائري، ما يعادل 17 مليار دولار أمريكي، وهو ما يكفي لإنجاز نسيج صناعي جديد<sup>1</sup>.

بالرغم من أن هذا القطاع يساهم بأكثر من 40% من القيمة المضافة في الناتج المحلي الإجمالي، إلا أن هذا يعود بالدرجة الأولى للصناعات الاستخراجية (المحروقات، قطاع المناجم ..)، في حين أن القيمة المضافة للصناعات التحويلية (المصنعة) فهي لا تتجاوز نسبة 8% من الناتج المحلي الإجمالي، حيث قدرت سنة 2002 بقيمة 325,9 مليار دينار جزائري أي (7.18% من الناتج المحلي الإجمالي). و 344.9 مليار دينار سنة 2003 (6.55% من الناتج المحلي الإجمالي)، و 369.7 مليار دينار جزائري سنة 2004 (6.05% من الناتج المحلي الإجمالي)<sup>2</sup>، أما سنة 2005 فقد بلغت نسبة 5.7% من الناتج المحلي الإجمالي<sup>3</sup>، لقد تراجعت قيمة الثروة الناتجة عن القطاع الصناعي على الرغم من أن الخيارات الصناعية لا تزال قائمة منذ سنوات الستينيات والسبعينيات من القرن الماضي.

إن أزمة الصناعة التحويلية ناتجة عن الصناعات العمومية، و حصة القطاع العام في الإنتاج الصناعي الخام لم يتوقف عن التراجع منذ 1990، حيث كانت مساهمة القطاع الصناعي العمومي 71% من الإنتاج الصناعي سنة 1990، مقابل 51.4% سنة 2000، و 47.1% سنة 2003، ثم 4.41% سنة 2005، أما مساهمة القطاع العام الصناعي في القيمة المضافة لم تتوقف هي الأخرى عن التراجع، لقد كانت 74% سنة 1990، مقابل 59.6% سنة 2000، و 55.4% سنة 2003، و 49% سنة 2005<sup>4</sup>.

أما في ما يتعلق بنسب نمو القطاعات التحويلية (المصنعة)، فكانت كلها سالبة خلال السنوات الأخيرة، حيث قدرت سنة 2004 بنحو 1.3%، بعدما كانت 3.5% سنة 2003، و 1.5% سنة 2002، والجدول (1-4) يبين ذلك بالتفصيل.

<sup>1</sup> - Hadjseyd Mahrez, **Développement industriel de L'Algérie : L'industrie, Pesanteurs et réformes**, Communication au séminaire : Quelle Développement Pour L'Algérie, organisé par le Forum des chefs d'entreprises - FCE-, Alger le 19 et 20 Janvier 2002, P7.

<sup>2</sup> - ONS, L'Activité Industrielle 1989-2004, Collections Statistiques N° 122, **Office National des Statistiques**, Alger, 2005, PP 21.22 et P25.

<sup>3</sup> - عبد المجيد بوزيدي، ترجمت عبد الوهاب بوكروح، أزمة الصناعة الجزائرية، جريدة الخبر، 2007/03/07.

<sup>4</sup> - نفس المرجع.

الجدول (1-4) تطور مؤشر الإنتاج الجزائري خلال الفترة 2002-2004.

2004		2003		2002		
نسبة النمو %	المؤشر	نسبة النمو %	المؤشر	نسبة النمو %	المؤشر	
5.8	211.6	6.6	200.0	4.3	187.7	المياه و الطاقة
1.1	145.2	7.4	143.7	4.1	133.8	الخروقات
-1.0	82.7	0.6	83.6	7.4	83.0	المناجم و المقالع
2.0	74.7	8.9	73.2	7.0	67.2	ص.ح.م.م.ك (*)
-0.5	29.2	-6.1	29.3	0.9	31.2	صناعات الخشب و الفلين و الورق
15.4	13.9	-7.7	12.0	-19.3	13.2	الصناعات الجلدية
10.3	106.7	-7.5	96.8	6.2	104.7	مواد البناء - الزجاج
-2.2	40.5	-10.6	48.0	-5.8	60.5	الصناعات الغذائية
-14.4	24.7	-2.4	28.9	3.7	29.6	الصناعات النسيجية
-2.2	77.7	-10.6	79.4	-5.8	88.8	الكيمياء _ الصيدلة _ الأسمدة
0.9	87.7	1.1	87.0	1.1	86.0	المؤشر العام لإنتاج القطاع الصناعي
-1.3	62	-3.5	62.9	-1.5	65.2	مؤشر إنتاج الصناعات المصنعة

(\*) ص.ح.م.م.ك : الصناعات الحديدية و المعدنية و الميكانيكية، و الكهربائية، و الإلكترونية.

المصدر: محمد براق، الاقتصاد الجزائري و مسار برشلونة، مداخلة في المنتدى الدولي، جامعة فرحات عباس، 2006، ص 22.

أما في ما يتعلق بنسب نمو مختلف فروع القطاع الصناعي، فالملاحظ أنه باستثناء القطاعات الصناعية التي استفادت بصورة مباشرة أو غير مباشرة في تبعات ارتفاع أسعار الخروقات و المواد المنجمية ( قطاع المناجم، الخروقات، الصناعات الطاقة و المياه) ، فإن باقي الفروع و المتعلقة بالصناعات التحويلية ( الخشب، الفلين، الصناعات الغذائية ...)، سجلت كلها تقريبا خلال الفترة المدروسة معدلات نمو سالبة باستثناء قطاع ص.ح.م.م.ك الذي سجل معدلات نمو إيجابية، كان مصدرها بالدرجة الأولى الصناعات المرتبطة بالحديد و الصلب، في الوقت الذي سجلت فيه باقي الصناعات مثل الصناعات الميكانيكية معدلات نمو سالبة.

### 3.1.1 القطاع الزراعي:

وتكمن الأهمية الاقتصادية للقطاع الزراعي في الجزائر من حيث مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، أين يأتي بعد كل من قطاعي المحروقات والخدمات، حيث قدرت مساهمته سنة 2002 بنحو 9.19%، وسنة 2003 بحوالي 9.69%، ثم سنة 2004 بحوالي 9.18%، وقدرت إجمالي القيمة المضافة لهذا القطاع بـ 417.7 مليار دينار جزائري سنة 2002، وسنة 2003 بـ 510 مليار دينار، ليصل سنة 2004 إلى 561 مليار دينار، كما عرف القطاع في السنوات الأخيرة تسجيل معدلات نمو إيجابية، و هذا بسبب الظروف المناخية الملائمة مقارنة بالسنوات الماضية، وكذا الاستثمارات والإصلاحات التي تم إدخالها على القطاع خصوصا منذ سنة 2001، وهذا في إطار البرنامج الوطني للتنمية الفلاحية (PNDA)، حيث قدر معدل النمو السنوي للقطاع من 1.2% سنة 2002 إلى 22.2% سنة 2003، أما سنة 2004 فقد بلغ 10%<sup>1</sup>.

وعلى العموم فإن القطاع الفلاحي مطالب برفع التحدي، واستهداف الكفاءات والفعالية، بغرض الحد من التبعية الغذائية، وضمان ميزان تجاري موثوق.

### 2.1 القطاع المصرفي والبنكي:

اعتبرت هيئات أوروبية من بينها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، أن القطاع المصرفي و البنكي في الجزائر لا يزال يعاني من نقائص، فيما وضعت الهيئة الفرنسية القطاع بأنه لا يزال في حالة نقاهة. تعتبر الهيئات الأوروبية على غرار المؤسسات المالية الدولية، بأن وتيرة الإصلاحات في الجزائر لا تزال بطيئة، وأنه يتعين على المؤسسات المالية أن تلعب دور المحرك بدل من التركيز على الإنفاق العمومي كما تعتمد إليه السلطات العمومية حاليا، وحسب نشرة الهيئة الاقتصادية بالجزائر، فإن القطاع البنكي الجزائري وإن عرف مسار الإصلاح، إلا أنه في حالة نقاهة، كما أن أول ميزة للقطاع أنه لا يزال بنسبة 95% بأيدي البنوك العمومية بينما يسجل وجود أكثر من 20 بنكا خاصا حاليا في الساحة، وهذه البنوك لا تمثل سوى نسبة 5% من السوق المصرفية سنة 2006، وتعد عملية خصخصة القرض الشعبي الجزائري أول مرحلة، حيث ستتيح تحويل ما نسبته 13% من السوق إلى القطاع الخاص، في انتظار خصخصة بنك

<sup>1</sup> - محمد براق، مرجع سبق ذكره، ص 25.

التنمية المحلية، وبالتالي فإنه من المرتقب أن يمثل القطاع الخاص حوالي 25% من السوق المصرفية بحلول سنة 2008، وهي نسبة ما تزال متواضعة حسب العديد من الخبراء.<sup>1</sup>

وتواجه البنوك الجزائرية اليوم تحديين، الأول خاص بوسائل الدفع، حيث لا تزال وتيرة انتشار وسائل الدفع بطيئة، أما التحدي الثاني فيتعلق بالرقابة الداخلية خاصة بعد أن عرفت البنوك الجزائرية العديد من الفضائح المالية خلال السنوات الأخيرة.

### 3.1 الوضعية الاقتصادية الخارجية:

#### 1.3.1 وضعية الميزان التجاري:

بلغت صادرات الجزائر سنة 2006 حوالي 52.822 مليار دولار أمريكي، مقابل 46 مليار دولار أمريكي سنة 2005، وذلك بزيادة نسبتها 14.82%، ويعزى ذلك إلى التحسن الملحوظ الذي شاهدته صادرات النفط إذ بلغت 51.75 مليار دولار خلال سنة 2006 ( 97.98% من إجمالي الصادرات)، بزيادة قدرها 14.77% مقارنة بسنة 2005، فيما بلغت الصادرات الأخرى خلال سنة 2006 ما يقارب 1.06 مليار دولار أمريكي مقابل 907 مليون دولار سنة 2005، وترجع أسباب هذه الزيادة إلى التحسن الكبير في أسعار النفط خلال سنة 2006 مقارنة بالسنوات الأخرى<sup>(\*)</sup>. ويمكن قراءة ذلك من خلال بيانات الجدول (4-7) الذي يعرض وضعية الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة 2006-2005.

أما في ما يتعلق بالواردات فقد بلغت خلال سنة 2006 حوالي 21.005 مليار دولار مقابل 20.357 مليار دولار سنة 2005، بزيادة نسبتها 3.18%، وتتكون أهم واردات الجزائر من معدات صناعية و مواد استهلاكية، بالإضافة إلى مواد أولية زراعية، كما هو مبين في الجدول (4-2)، وقد بلغ فائض الميزان التجاري سنة 2006 حوالي 31.817 مليار دولار، مقابل 25.644 مليار دولار سنة 2005، وبلغت نسبة تغطية الصادرات للواردات حوالي 251% مقابل 226% سنة 2005.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - [www.babdzair.com](http://www.babdzair.com). Page consultée le 2/11/2006

<sup>(\*)</sup> - ارتفع معدل سعر البترول الخام في الأسواق الدولية إلى 66.07 دولار أمريكي للبرميل خلال الستة الأشهر الأولى من سنة 2006 مقابل 49.89 دولار أمريكي للبرميل خلال نفس الفترة لسنة 2005، وكان معدله 54.64 دولار طوال سنة 2005.

<sup>2</sup> - Centre National de L'information et des Statistiques, **Rapport période Année 2006 du Commerce extérieur de L'Algérie**, Ministre finances. Direction Générale des Douanes , P-P 1-10.

## الجدول (2-4) وضعية الميزان التجاري خلال الفترة 2005-2006

(الوحدة بالمليون)

نسبة النمو	سنة 2006		سنة 2005		
	دولار أمريكي	دج	دولار أمريكي	دج	
3.18%	21 005	1 526 179	20 357	1 493 643	الواردات
14.83%	52 822	3 836 879	46 001	3 374 564	الصادرات
24.07%	31 817	2 310 700	25 644	1 880 921	ميزان المدفوعات
	251%		226%		نتيجة التغطية

المصدر: CNIS, Rapport période Année 2006 du Commerce extérieur de L'Algérie, Ministre finances. Direction Générale des Douanes, P2.

أما في ما يتعلق بهيكل أو طبيعة الصادرات والواردات في الجزائر خلال الفترتين 2005-2006 يمكن تلخيصهما من خلال الجدولين التاليين، حيث الجدول (4-3) يوضح هيكل الصادرات، أما الجدول (4-4) يوضح هو الآخر هيكل الواردات لنفس الفترة.

## الجدول (3-4) هيكل صادرات الجزائر خلال فترة 2005-2006.

(بالمليون دولار أمريكي)

التطور	سنة 2006		سنة 2005		
	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
-2005 2006					
14.77%	97.98	51 750	98.02	45 094	المخروقات
17.75%	2.02	1 066	1.97	907	خارج المروقات
	<b>100</b>	<b>52 822</b>	<b>100</b>	<b>46 001</b>	المجموع

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على إحصائيات 2006 CNIS.

## الجدول (4-4) هيكل واردات الجزائر خلال فترة 2005-2006.

(بالمليون دولار أمريكي)

التطور	سنة 2006		سنة 2005		
	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
-2005 2006					
%2.59	17.52	3 680	17.62	3 587	السلع الغذائية
%17.52	28.26	5 936	24.81	5 051	التموين بمعدات الإنتاج
%-2.08	40.15	8 433	42.30	8 612	سلع التجهيز
%-4.86	14.07	2 956	15.26	3 107	سلع الاستهلاك غير الغذائية
%3.18	100	21 005	100	20 357	المجموع

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على إحصائيات CNIS 2006.

أما في ما يتعلق بالتوزيع الجغرافي للصادرات سنة 2006 تأتي دول الإتحاد الأوروبي في المرتبة الأولى بنسبة 51,92%، ثم تليها دول منطقة التعاون OCDE باستثناء الإتحاد الأوروبي بنسبة 37.40%، وأمريكا اللاتينية بنسبة 5.52%، ثم آسيا بنحو 3.08%، تليها الدول العربية بـ 0.98%، أما بلدان المغرب ودول إفريقيا 0.95% و 0.07% على التوالي.

أما توزيع الواردات فإنه يشبه إلى حد كبير التوزيع الجغرافي للصادرات، وتصدر دول الإتحاد الأوروبي القائمة بنسبة 55.56%، ثم تليها منظمة التعاون باستثناء الإتحاد الأوروبي بنسبة 17.76%، و الدول الأخرى من أوروبا بـ 3.34%، ثم أمريكا اللاتينية بـ 6.18% وآسيا 13.26%، والدول العربية 2.13%، دول المغرب 1.11%، ثم إفريقيا بنسبة 0.65%<sup>1</sup>.

### 2.3.1 الديون الخارجية:

لقد تمكنت الجزائر من تسجيل أدنى مستوى من المديونية الخارجية، حيث بلغت سنة 2006 حوالي 4.7 مليار دولار فقط، باحتساب الديون التجارية للقطاع العام والخاص، وهي الوضعية التي تسمح للجزائر لانتهاؤها نهائيا من ملف المديونية بداية من سنة 2008، كما سجلت قيمة العملة الوطنية الدينار استقرارا مقابل الدولار والأورو.

<sup>1</sup> - Ibid. P 15.

حيث نجحت الجزائر سنة 2006 في الحصول على الموافقة بالإجماع من نادي باريس للدائنين العموميين بالدفع المسبق للديون المعاد جدولتها سنتي 1994 و1995 والتي كان يفترض تسديدها في الفترة الممتدة من 30 نوفمبر 2001 إلى 30 نوفمبر 2011، وهو القرار الذي مكن الجزائر من وضع حد للمعاناة التي كانت سائدة قبل سنة 2000 منهيبة الفترة الشديدة القتامة من جراء ثقل خدمات المديونية، حيث سددت الجزائر خلال الفترة ما بين 1985 و2005 مبلغا مرتفعا جدا يقدر بـ 117.9 مليار دولار، حوالي 84 مليار منها لتسديد أصل الدين، في حين كلفة الفوائد 34 مليار دولار أمريكي<sup>1</sup>. وقد بلغت الديون الجزائرية أقصى ذروتها خلال الفترة 1994 إلى 2006 سنة 1996 حيث بلغ حجمها 33.65 مليار دولار<sup>2</sup>، والجدول (4-5) يوضح تطور حجم المديونية للجزائر خلال الفترة الممتدة من سنة 1995 إلى غاية 2005.

#### الجدول (4-5) يوضح حجم الديون الخارجية خلال الفترة 1995 - 2005،

(الوحدة مليار دولار أمريكي)

السنوات	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
حجم الديون الخارجية	31.573	33.651	31.222	30.473	28.315	25.261	22.571	22.642	23.353	21.821	15.6

\* - المصدر وزارة الشؤون الخارجية.

المصدر: Banque D'Algérie. Evaluation de la dette extérieure de L'Algérie. [www.Bank-of-Algria.DZ](http://www.Bank-of-Algria.DZ)

#### 4.1 وضعية التضخم:

بعدها ارتفعت معدلات التضخم إلى حدودها القياسية نهاية التسعينيات، حيث بلغت معدلات التضخم 30% خلال سنتي 1994 و 1995 (سنتي إلغاء الدعم الحكومي)، إلى أن هذه المعدلات انخفضت في نهاية التسعينيات من 18.7% سنة 1996 إلى 2,6% سنة 1999، لتصل سنة 2000

<sup>1</sup> - ندوة صحفية قدمها رئيس الحكومة، الوضعية الاقتصادية في الجزائر 2005، جريدة الخبر، يوم 2006/03/31، [www.ELKHABAR.com](http://www.ELKHABAR.com).

<sup>2</sup> - Banque D'Algérie. Evaluation de la dette extérieure de L'Algérie. [www.Bank-of-Algria.DZ](http://www.Bank-of-Algria.DZ)

إلى 0.3% ، ثم 4.3% سنة 2001 ، لتستقر سنة 2005 في 3.5% ، كما هو مبين في الجدول (4-6) الذي يعكس تطورات معدلات التضخم في الجزائر خلال الفترة 1995 إلى 2005.

#### الجدول (4-6) تطور معدلات التضخم في الجزائر خلال الفترة 1995 إلى 2005.

السنوات	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
معدل التضخم %	30	18.7	5.73	4.95	2.6	0.3	4.3	1.5	2.6	3.6	3.5

المصدر: من إعداد الباحث، اعتمادا على: - محمد براق، مرجع سبق ذكره، ص 18.

- UNCTAD, Examen de la politique de L'investissement Algérie, OP.Cit, P 10.

إذا كان هذا الانخفاض في معدلات التضخم يعكس شيئا، فإنها يعكس بأن الأسعار بعد تحريرها، قد وصلت نهاية التسعينيات مستوياتها الحقيقية، فلم يعد بالإمكان رفعها أكثر من تلك المستويات التي بلغت، ومن خلال هذا يتضح أن التدابير المالية والنقدية والإجراءات المصاحبة ساهمت في التخفيض التدريجي لمعدل التضخم، بل الإبقاء عليها عند المستويات المرغوبة، إلى أقل من 5% للسنة الثامنة على التوالي.

### 5.1 أسعار الصرف:

بخصوص قيمة الدينار أثار تقرير بنك الجزائر، إلى أن بنك الجزائر واصل سياسة التذبذب المتحكم فيه من أجل استقرار نسبة الصرف الفعلية للعملة الوطنية، وهذا في سياق تقلبات نسبة الصرف لأهم العملات الصعبة على مستوى الأسواق الدولية، حيث انتقلت قيمة الدولار من متوسط 73,3027 دينار سنة 2005 إلى 72,09 دينار نهاية أوت من سنة 2006، في حين أن العملة الأوروبية تراوحت ما بين 93,72 دينار نهاية أوت 2006 مقابل 87,01 دينار نهاية سنة 2005 للأورو الواحد.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - Banque D'Algérie. [www.Bank-of-Algria.DZ](http://www.Bank-of-Algria.DZ), Page consultée a 2006.

## 6.1 احتياطي الصرف:

حسب تقرير بنك الجزائر للسداسي الأول من سنة 2006، تبين أن الجزائر حققت و سجلت زيادة كبيرة في احتياطات الصرف، فخلال السداسي الأول من سنة 2006 قدرت الزيادة بنحو 9.48 مليار دولار أمريكي مقابل 13.07 مليار دولار أمريكي خلال سنة 2005 بأكملها، مما جعل مخزون احتياطي الصرف ينتقل من 56.18 مليار دولار بنهاية سنة 2005 إلى 62.37 مليار دولار نهاية شهر مارس من سنة 2006، ليصل إلى 65.66 مليار دولار نهاية جوان من نفس السنة، وحسب التوقعات الواردة من المجلس الوزاري المشترك فإن احتياط الصرف سيأخذ أرقاما قياسية نهاية سنة 2006.

## 2. الموارد و الهياكل القاعدية:

### 1.2 الموارد الطبيعية:

تعد الجزائر ثاني أكبر الدول الإفريقية سعة بمساحة تقدر بـ 2.381.741 كلم مربع، وتتربع الجزائر على أكثر من 1200 كلم من السواحل، وكذا على أربعة أنواع من التضاريس متباينة من الناحية الامتداد و التي تتابع من الشمال إلى الجنوب، في الشمال وعلى امتداد الساحل المتوسط، تمتد سهول التل الجزائري ذات عرض متباين من 80 إلى 190 كلم، تحتوي على معظم الأراضي الزراعية، يأتي بعدها حزام جبلي يحتوي على عدة سلاسل جبلية ( الأطلس التلي - الأطلس الصحراوي - ومرتفعات الأوراس - وجنوب الأطلس الصحراوي)، تمتد الصحراء الجزائرية إذ تمثل لوحدها أكثر من 80% من المساحة الكلية للجزائر<sup>1</sup>، تتسم بتوفرها على احتياطات معتبرة من الموارد الطبيعية والمواد الأولية ومصادر الطاقة، وكثير من المعادن المهمة وغير المستغلة استغلال كاملا.

كما أن الجزائر بموقعها الجغرافي تعتبر مدخلا ومنفذا مهما لأوروبا، فساحلها الممتد على طول 1200 كلم يجعلها تبدو من بين الدول المتوسطة الأكثر أهمية في توطيد الصلة لوجيستيكيا بين الضفتين الشمالية والجنوبية للبحر الأبيض المتوسط.

<sup>1</sup> - WWW. BABEDZAIRE.COM, Page Consultée le 12.06.2006.

## 2.2 الهياكل القاعدية:

لا يمكن برمجة أي نشاط تنموي، سواء بجهد ذاتي أو بمساهمة أجنبية، دون توفير الهياكل التي على أساسها يقوم هذا النشاط وتحقق أهدافه، وقد أوضح البنك العالمي ذلك حينما أكد بأن الاستثمار في 1% في القاعدة الهيكلية لأي بلد سترتب عنه زيادة مماثلة في ناتجه الخام<sup>1</sup>، لذلك كان حرص الجزائر واضحا في ترقية بيئة الاستثمار من خلال تحسين هياكلها القاعدية وتطوير إمكانياتها، ويمكن عرض أهم هذه الهياكل التي تمتلكها الجزائر على النحو التالي:

### 1.2.2 الطرق و المواصلات:

لا تزال شبكة الطرقات السريعة جد ضعيفة ببعض المئات من الكيلومترات، في حين بلغت شبكة الطرقات المعبدة مستوى جد مرتفع وهي الأكثر كثافة في إفريقيا إذ بلغت 107324 كلم سنة 2006<sup>2</sup>، كما أن العجز الواضح في شبكة السكك الحديدية في تلبية احتياجات المستعملين النهائيين و المنتجين، و يبلغ طول هذه الشبكة 4200 كلم، علما بأن جزء ضئيل منها مزود بالكهرباء<sup>3</sup>.

وعلى امتداد طول ساحل الجزائر فهي تمتلك حوالي 40 ميناء، 11 منها للصيد والتجارة والمحروقات، وميناءين مختصين في المحروقات (ميناء سكيكدة و أرزيو)، غير أن عجز قدرات الاستقبال والمناولة لهذه الموانئ وكثرة التعقيدات الإدارية والإجراءات فيها، التي تؤدي إلى زيادة تكاليف النقل الناتجة عن تأخر تفريغ الحاويات عن فتراتها<sup>4</sup>.

أما في ما يتعلق بهياكل النقل الجوي في الجزائر يتضح أنها أكثر تطورا ونموا، حيث تمتلك الجزائر 35 مطارا، 13 منها ترقى للمقاييس الدولية<sup>5</sup>، أما شبكة النقل الجوي الداخلية فهي جد متطورة، ولقد تدعم النقل الجوي بعد أن أزيل احتكار شركة الخطوط الجوية الجزائرية للقطاع وفتح مجال الاستثمار فيه أمام القطاع الخاص المحلي.

### 2.2.2 الاتصالات:

<sup>1</sup> - كمال مرداوي، مرجع سابق، ص 354.

<sup>2</sup> - Office National des Statistiques(ONS),[www.ons.dz](http://www.ons.dz), Page consultée le 12/06/2006.

<sup>3</sup> - Idem .

<sup>4</sup> - Idem.

<sup>5</sup> - [www.babdzair.com](http://www.babdzair.com). Page consultée le 05/01/2007.

لقد اعتبر قطاع الاتصالات من القطاعات الحيوية الواجب تطويرها وتحديث هياكلها من أجل جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، لذلك عمدت الجزائر ومنذ نهاية الثمانينات و بمساهمة شركة نوكيا Nokia الفنلندية إلى إدماج نظام الهاتف النقال غير الرقمي، ثم لتستعين بعد ذلك وخلال فترة التسعينيات بكل من شركتي إريكسون Ericsson السويدية، ودايو Daewoo جنوب كوريا على إدماج الأنظمة الرقمية وخطوط الألياف البصرية، بعدما كان البنك العالمي قد منح قرضا بقيمة 9 مليون دولار للمساهمة في ذلك<sup>1</sup>.

لقد أعيد هيكلة قطاع الاتصالات بتأسيس سنة 2000 شركة الجزائر للاتصالات Algérie Telecom et Mobilis كمتعامل عمومي، التي أوكلت إليها إدارة عمليات الخطوط الهاتفية الثابتة وخدمات الهاتف النقال لتدعيم القطاع أكثر، و في ذات السنة 2001 بفتحه أمام الاستثمارات الأجنبية، حيث استفادت شركة (OTA) Orascom Telecom Algérie، Djezzy المصرية من ترخيصين بالاستثمار في سوق الهاتف النقال الأول كان سنة 2001، أما الثاني سنة 2004 بقيمة تقدر بنحو 1 مليار دولار، كما حازت شركة Nadjma – Wataniya الكويتية على الترخيص الثالث للهاتف النقال بداية سنة 2004 بقيمة 421 مليون دولار، وقد تطور قطاع الهاتف النقال تطورا سريعا مع مشاركة ثلاثة متعاملين، و أكثر من 7 ملايين مشترك سنة 2005، أما الهاتف الثابت فقد عدد المشاركين بحوالي 3.1 مليون مشارك<sup>2</sup>، مما أدى إلى ارتفاع الكثافة الإجمالية للهاتف (الثابت والحامل) من 5.28% في سنة 2000 إلى 51% سنة 2005<sup>3</sup>.

أما حصة المتعاملين في قطاع الهاتف النقال في السوق الجزائرية، فإن المتعامل المصري Djezzy يحوز على حصة الأسد من المشتركين ليصل عددهم حتى سنة 2005 إلى حوالي 5 ملايين مشترك مغطيا بذلك ما نسبته 81% من السوق الجزائرية، ثم يأتي المتعامل الجزائري Mobilis مغطيا بذلك نسبة 13% من حجم السوق، أما المتعامل الثالث الشركة الكويتية Nadjma تقدر حصتها في السوق بنسبة 6%.

### 3.2.2 الطاقة الكهربائية والغاز:

<sup>1</sup> - كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص 357.

<sup>2</sup> - Ambassade de France en Algérie, Le secteur des télécommunications en Algérie, **Mission économique**, 2005, P P. 2. 3

<sup>3</sup> - [www.babdzaïr.com](http://www.babdzaïr.com), Page consultée le 12/06/2006.

تمتلك الجزائر إمكانيات معتبرة ومتنوعة من حيث توفرها على مصادر و قدرات التمويل بالطاقة الكهربائية والغاز، أهلتها كي تصنف من بين أحسن الدول الإفريقية في هذا المجال بفضل إنتاج يتجاوز 7000 مليون وات سنة 2005، أين أصبحت التغطية الكهربائية تعادل نسبة 96%، وأن حوالي 150000 مسكنا جديدا يربط سنويا بشبكة الطاقة الكهربائية حسب تقديرات مؤسسة سونلغاز، كما يستفيد حوالي 1.7 مليون منزل من التمويل المباشر بالغاز الطبيعي<sup>1</sup>، إن نسبة التغطية الكهربائية في الجزائر هي شبيهة بتلك المسجلة في بعض بلدان منظمة التعاون و التنمية الأوروبية.

### 3. التطورات الاجتماعية:

يزيد عدد سكان الجزائر عن 33.8 مليون نسمة حسب إحصائيات الديوان الوطني للإحصاء بداية سنة 2007، بزيادة تقدر بنسبة 1.8% عن مستوى سنة 2006. والمقدر بحوالي 33.2 مليون نسمة<sup>2</sup>،

حيث يمثل الشباب دون الثلاثين سنة ما يقارب 70% من هذا المجموع، ويمثل العدد الكلي للسكان في الجزائر سوقا معتبرة للاستهلاك وللعمالة ولتوجيه النشاطات الاستثمارية، ويمكن أن نعرض أهم التطورات الاجتماعية في الجزائر من خلال المؤشرات التالية:

### 1.3 التعليم:

يتمتع الجزائري بإجبارية التعليم من سن 15، و تقع أعباء التعليم و التكوين في جميع المستويات من الابتدائي إلى الجامعي على عاتق الدولة، ومن حيث عدد المتمدربين الذين يقدرون اليوم بالملايين فإنه لا يمكن مقارنتهم مع الأيام الأولى للاستقلال، وهو ما تطلب إقامة الهياكل الضرورية في مختلف الولايات بما في ذلك التعليم العالي، لكن ما هو مهم هو التركيز على الجانب النوعي للتكوين ليستجيب لحاجيات سوق العمل، إذ يلاحظ عدم توافق مؤهلات المتخرجين من مؤسسات التعليم الجزائرية مع المناصب الشاغرة، بل أن معطيات الديوان الوطني للإحصائيات تبين أن نسبة البطالة تزداد بارتفاع المستوى التعليمي من الابتدائي

<sup>1</sup> - Idem.

<sup>2</sup> - Office National des Statistiques (ONS), 2007.

25.8% إلى المتوسط 29.9% ، إلى الثانوي ( العام والمهني) 31,6%، وبالنسبة لخريجي مؤسسات التعليم العالي فقد تزايد عدد البطالين منهم مع مرور الوقت<sup>1</sup> .

### 2.3 الصحة:

فيما يتعلق بالصحة فقد حصل تحسن نسبي في الوضع الصحي للسكان، وأصبح معدل الحياة يتجاوز 70 سنة، كما هو مبين في الجدول (4-7)، حسب إحصائيات سنة 2006.

#### الجدول (4-7) متوسط معدل الحياة في الجزائر 2006

الجنس	متوسط معدل الحياة
الرجال	74 سنة
النساء	76 سنة
معا	75 سنة

المصدر: ONS, www.ons.dz, 2006

كما انخفض معدل وفيات الأطفال حديثي الولادة لتلقيهم العناية الصحية المبكرة، وارتفاع عدد الأطباء بالنسبة لكل ألف ساكن، و من خلال الجدول (4-8) سيعرض حجم تطور الجهاز الطبي حسب القطاعين العام والخاص خلال الفترة 2000-2003 .

#### الجدول (4-8) تطور عدد أفراد الجهاز الطبي حسب القطاعين العام و الخاص.

	2003		2002		2001		2000		
	عام	خاص	عام	خاص	عام	خاص	عام	خاص	
أطباء	24883	11464	23967	11401	22878	10776	22007	10325	
جراحو الأسنان	4847	3804	4871	3747	4828	4580	4851	3346	
صيدليات	203	5502	203	4995	198	4778	227	4587	
المجموع	<b>29933</b>	<b>20770</b>	<b>29041</b>	<b>20143</b>	<b>27904</b>	<b>19134</b>	<b>27085</b>	<b>18258</b>	

<sup>1</sup> - عبد المجيد زعباط، المناخ الاستثماري في الجزائر، مداخلة في المؤتمر الدولي العلمي الثاني جامعة سكيكدة- كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير - الجزائر، 2003، ص 5 .

يلاحظ من خلال بيانات الجدول (4-8)، أن الجهاز الطبي المكون من الأطباء وجراحو الأسنان والصيدالة، تزايد عدد أفرادهم خلال الفترة من 1997 إلى غاية سنة 2003 بمعدل 16% بالنسبة للقطاع العام، أما بالنسبة للقطاع الخاص فكانت الزيادة تقدر بمعدل 42.5%، و يلاحظ أيضا أن معدل زيادة عدد أطباء القطاع العام يفوق عن نظيره من القطاع الخاص، عكس ذلك نجده في ميدان الصيدالة، إذ يلاحظ أن عدد الصيدليات التابعة للقطاع العام تنخفض من سنة إلى أخرى، أما التابعة للقطاع الخاص فهي في تزايد مستمر من سنة إلى أخرى و بمعدلات مرتفعة، كما هو الحال في السنتين 2002 و 2003 عدد صيدالة القطاع العام بقي ثابت بـ 203 صيدلية خلال الفترتين، أما عدد الصيدالة في القطاع الخاص فزاد بنسبة 10% .

### 3.3 وضعية سوق العمل:

تشكل البطالة العامل الأساسي في تدهور ظروف معيشة العائلات، وإن استمرارها وانتشارها يسبب ليس فقط في بروز الضغوطات الاجتماعية، بل يهدد في نفس الوقت نظام الحماية الاجتماعية. إن كانت برامج التصحيح الاقتصادي مكنت من استعادة التوازنات الاقتصادية الكلية، فإن الأوضاع الاجتماعية خاصة منها التشغيل تحسنت نوعا ما مقارنة بالسنوات السابقة، أين كانت نسبة البطالة سنة 1997 تقارب 29%، ثم انخفضت إلى 23.7% سنة 2003<sup>1</sup>، لتتخف خلال السنتين 2005 و 2006 إلى 15.3% و 12.3% على التوالي<sup>2</sup>، كما هو مبين في الجدول (4-9) الذي يعرض مستويات التشغيل و البطالة لسنة 2006.

<sup>1</sup> - Office National des Statistiques (ONS), 2004.

<sup>2</sup> - Agence Nationale de L'Emploi, Note de conjoncture annuelle du marché National de l'emploi, Algérie, 2006.

#### الجدول (4-9) وضعية التشغيل خلال سنة 2006.

النسبة %	العدد (فرد)	
87.7%	8868804	الأفراد العاملون (المشتغلة)
12,3%	1240841	الأفراد العاطلون عن العمل
100%	10109645	المجموع

المصدر: Agence Nationale de L'Emploie, Note de conjoncture annuelle du marché National de l'emploi, OP.Cit,2006.

بالنظر إلى بيانات الجدول (4-9)، يتبين أن عدد أفراد المجتمع الجزائري المؤهلين للعمل يفوق 30% من العدد الإجمالي لسكان الجزائر ليصل نهاية سنة 2006 إلى 10109645 فردا، استطاعت الدولة الجزائرية أن توفر لما يقارب 8868804 فردا منصب عمل، وبهذا تكون قد استطاعت أن تغطي نسبة 87.7% من حجم الأفراد المؤهلة للعمل، لتبقى نسبة 12.3% تعاني من البطالة، أما توزيع مناصب العمل على مختلف قطاعات الاقتصاد الجزائري، كانت حسب بيانات الجدول (4-10).

#### الجدول (4-10) توزيع مناصب العمل حسب القطاعات الاقتصادية حتى نهاية سنة 2006.

النسبة %	عدد المناصب	القطاعات
18.1	1 609 633	الفلاحة
14.2	1 263 591	الصناعة
14.2	1 257 703	البناء والأشغال
53.4	4 737 877	الخدمات والإدارة
100%	8 868 804	المجموع

المصدر: Agence Nationale de L'Emploie, Note de conjoncture annuelle du marché National de l'emploi, OP.Cit,2006

من خلال بيانات الجدول (4-10)، يلاحظ أن قطاع الخدمات والإدارة قد استطاع أن يستقطب أكثر من نصف الأيدي العاملة في الجزائر مغطيا بذلك ما نسبته 53.4%، ثم يليه قطاع الفلاحة بنسبة 18.1%، أما قطاعي الصناعة والبناء قد حققا نفس المستوى من التشغيل بمعدل 14.2%، ولو أردنا أخذ عامل السن كمتغير لتوزيع مناصب العمل في الاقتصاد الجزائري لوجدنا أن الفئة التي تتراوح أعمارها من

25 إلى 29 سنة هي الفئة الأكثر نشاطاً، إذ تمثل ما نسبته 15.35% من إجمالي الأيدي العاملة، ثم تليها الفئة التي تتراوح أعمارها من 30-40 سنة بنسبة 14.71%، أما بقية الفئات موزعة حسب الجدول (4-11).

#### الجدول (4-11) الأفراد المشتغلة حسب فئة الأعمار 2006.

فئات الأعمار	العدد (منصب)
20 سنة	469 379
24-20	1 201 696
29 -25	1 360 371
34-30	1 305 236
39-35	1 253 100
44-40	1 205 074
49-45	825 347
54-50	622 754
59-55	346 483
60 فما فوق	279 363
المجموع	8 868 804

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات المعهد الوطني للإحصاء، 2006.

وأمام تفاقم مشكلة البطالة، والتي تشمل أساساً المقبلين على العمل لأول مرة، وكذلك العمال المسرحين عن عملهم لأسباب اقتصادية، تم إعداد مجموعة من البرامج، خاصة في أوساط الشباب، وفي ما يلي الإشارة لمختلف هذه البرامج<sup>1</sup>:

- تعاونيات تشغيل الشباب؛
- المناصب المأجورة بمبادرات محلية؛
- \_ الأشغال ذات المنفعة العامة بيد عاملة كثيفة؛

<sup>1</sup> - محمد فويدري، مرجع سبق ذكره، ص 192.

- عقود ما قبل التشغيل؛

- القرض والمؤسسات المصغرة... .

### المبحث الثاني: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

منذ صدور قانون النقد و القرض سنة 1990 وقانون الاستثمار سنة 1993، أعربت العديد من الشركات الأجنبية عن نيتها في الاستثمار بالجزائر بناء على الاعتمادات التي حصلت عليها من قبل مجلس النقد والقرض (1990-1993)، أو من خلال تسجيلها لدى وكالة تدعيم وتطوير الاستثمار، هذا التدفق الهائل للمستثمرين أعطى انطبعا بأن الجزائر مقبلة على تحولات وتطورات اقتصادية كفيلة بتحقيق معدلات نمو إيجابية تسمح لها بتحسين وضعها المالي والاقتصادي، إلا أنه وبالمقارنة بين ما تم الإعراب عنه من نيات وما تم تحقيقه فعلا من استثمارات يمثل مفارقة كبيرة تطرح عدة تساؤلات عن ماهية العوائق التي تحول دون تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الجزائر؟.

وسنحاول جعل منطلق دراستنا لهذه العوائق، من الدراسة التي أنجزت من طرف خبراء أوروبيين، والتي خلصت إلى أنه لا تزال إلى اليوم العديد من العراقيل والحواجز التي تعيق تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، وقد جسدت هذه الدراسة من خلال استطلاع آراء مجموعة من المستثمرين الذين انتهوا من إقامة مشاريعهم في الجزائر، إلى بعض كبار المستثمرين الأجانب أمام العوامل المشجعة وغير المشجعة على اتخاذ قرار إقامة استثماراته المباشرة في الجزائر، ووفقا لهذه الدراسة، فإن المستثمرين الأجانب يعتقدون أن بالجزائر عوامل إيجابية والأخرى سلبية ولكن - للأسف أن هذه الأخيرة أكبر من الأولى - ويعتقدون أيضا أن هناك عائقين رئيسيين لهما تأثير كبير وهما: محدودية حجم السوق الجزائري، وتكلفة اليد العاملة الضعيفة.

وأحصت الدراسة المنجزة من قبل الخبراء الأوروبيين إثني عشر (12) عاملا سلبيا:<sup>1</sup>

- إنتاجية اليد العاملة (الضعيفة جدا)؛

- الاستقرار السياسي (السيئ)؛

- الرشوة؛

- الحكم غير الراشد؛

<sup>1</sup> - عبد المجيد بوزيدي، ترجمة عبد الوهاب بوكرواح، لماذا يعزف المستثمرون الأجانب عن القدوم إلى الجزائر؟. مقال - جريدة الشروق اليومي، العدد 1689،

18 ماي 2006، ص 10.

- البنى التحتية غير متطورة؛
- الخدمات الجمركية (ثقيلة)؛
- خدمات بنكية (رديئة)؛
- انتشار الجريمة؛
- انتشار السرقة و غياب الأمن العام؛
- منافسة القطاع الموازي؛
- الوصول إلى التمويل (صعب جدا)؛
- مستوى المعيشة (متدن).

بالنسبة للمستثمرين الأجانب الذين شملتهم الدراسة فإن المطالبة و بصورة مستعجلة بالنهوض بثلاثة

قطاعات:

- إصلاح القطاع البنكي و مراقبة الصرف ( 50% من الإجابات)؛
- تحسين الوضع الأمني في البلاد (26% من الإجابات)؛
- تخفيف الإجراءات الجمركية (26% )، أما تخفيف الإجراءات الإدارية فجاء في المرتبة الرابعة بنسبة (15%) من الإجابات.

ومن خلال الدراسة السالفة الذكر سيتم الوقوف أمام أهم معوقات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر

إلى الجزائر قبل وبعد إصدار قانون الاستثمار على النحو التالي:

### 1. قبل قانون الاستثمار:

من خلال دراسة قام بها البنك العالمي سنة 1992، بينت أن موقف المستثمرين الأجانب إزاء تحرير النظام القانوني الذي يحكمهم من خلال قانون النقد والقرض لسنة 1990 كان موقفا انتظاري، وهو ما يدل على أن موقف المستثمر الأجنبي لم يكن سلبيا وذلك نظرا لمستوى نوايا الاستثمار الأجنبي المباشر المقدر بنحو 1,33 مليارا دولارا أمريكي تحت ظل هذا القانون.

إن تردد المستثمرين الأجانب كان مرتبطا بالدرجة الأولى بالمناخ القانوني، والمؤسسي، والسياسي السائد في البلاد أثناء تلك الفترة (1990 - 1993)، فتخوفات المستثمرين الأجانب من المناخ المالي كانت متعلقة أساسا بالشروط الفعلية لإعادة تحويل رؤوس الأموال، حيث طرح تساؤلا حول الإمكانية المالية لبنك الجزائر للوفاء بضمان تحويل رؤوس الأموال الناتجة عن الأرباح المحققة عن تصفية النشاط، المنصوص عليه في قانون النقد والقرض، إضافة إلى التخوف من إجراءات تطبيق هذا المبدأ، والتي يهتمل أن تطيل من فترة

إعادة التحويل، فالمشاكل المالية التي كانت تعاني منها الجزائر لم تكن سرا على المستثمرين الأجانب مما جعلهم حذرين فيما يخص بأهمية رؤوس الأموال التي ستستثمر إما في الشركات المشتركة أو في الشركة الأجنبية.

فضلا عن المخاطر المالية فإن العوائق الناتجة عن ضعف الهياكل الصناعية، لم تغب عن تقييم المستثمرين الأجانب لجاذبية الجزائر، بالفعل فهذا الضعف جعل البحث عن شركاء صناعيين محليين ناجعين ومقاولين من الباطن قادرين على منح الثلاثية (التكاليف - النوعية - الآجال) التي تطلبها الشركات الأجنبية شيئا صعبا.

إن تغيير النموذج الاقتصادي للجزائر لم يؤثر فقط على الحساب الاقتصادي للشركات الأجنبية ولكنه أدى كذلك إلى خلق نوع من الشك حول نجاح عملية الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، فغزارة القوانين المتتالية خلقت نوعا من الإحساس بعدم الاستقرار، مما أعطى المستثمرين الأجانب حجة إضافية لتأجيل عملياتهم الاستثمارية التي تتطلب على الأقل آفاقا مستقرة على المدى المتوسط.

## 2. في ظل قانون الاستثمار (1993 - 2003).

إنه لمن الصعب محاولة التقييم فيما إذا تم تحقيق الاستثمارات الأجنبية المصرح بها لدى وكالة ترقية و تدعيم الاستثمار بعد قانون النقد والقرض، لهذا يجب التطرق إلى العوائق التي تواجه تحقيق الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي يمكن ذكر كل منها على حدة، غير أنها تبقى مرتبطة فيما بينها، وتمثل فيما يلي:

### 1.2 العائق القانوني والإداري:

تمثل العراقيل الإدارية والقانونية أحد الكوابح الرئيسية لتحسين مناخ الأعمال وجذب الرأسمال الأجنبي، إن ما يميز الإجراءات الإدارية في الجزائر هو البيروقراطية والروتين في الإجراءات وإنجاز المعاملات، نقص الخبرات الفنية المتخصصة في الميدان رغم توفرها في سوق العمل، عدم وجود أنظمة معلومات متطورة ودقة في المعلومات، تعدد الأجهزة المشرفة على الاستثمار وغياب التنسيق بين هذه الأجهزة.

كما أن الإجراءات القانونية هي الأخرى تتميز بكثرة القوانين وتضاربها وغموضها في بعض الأحيان، القيود الواردة على تملك العقارات والأراضي، عدم استقرار قوانين الاستثمار، إضافة إلى عدم تناسب هذه القوانين مع التطورات والأوضاع والمستجدات العالمية.

حسب ما تكشفه آخر دراسة يصدرها البنك العالمي بالتنسيق مع هيئات متخصصة، تظل الجزائر وفق التقرير السنوي حول مناخ الأعمال متأخرة مقارنة بدول الجوار المغربي ودول الحوض المتوسط، فالجزائر هي أصعب منطقة يمكن أن تؤسس بها مؤسسة منتجة أو استثمارية، كما أنها تتعدد فيها الإجراءات وتكثر فيها الوثائق الإدارية المطلوبة للقيام بمشروع استثماري أو تسوية ملكية العقار والأموال غير المنقولة. ويكشف التقرير الصادر عن البنك الدولي، استمرار الوضع المعقد في الجزائر مما يشكل عاملا كابحا للمستثمرين، ففي الجزائر يتطلب إنشاء مؤسسة إنتاجية أو استثمارية في قطاعات اعتماد 14 إجراء مختلفا، وهذه الحصيلة المسجلة بناءً على معطيات واقعية تفوق المتوسط المسجل في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، التي لا تتجاوز فيها عدد الإجراءات 10، ففي المغرب يمر المستثمر والمقاول على 5 إجراءات إدارية لإنشاء مؤسسة قائمة بذاتها ومعترف بها، بينما تعادل تونس عدد الإجراءات المتعددة في فرنسا بسبع (7) مراحل وخطوات إدارية، التي تشمل الضرائب والسجل التجاري وأموال الدولة والسلطات المحلية والوزارات، وقنوات أخرى مثل الغرف التجارية.

في ذلك السياق نجد أن متوسط مدة معالجة ملف استثماري في الجزائر بين مرحلة وأخرى يتراوح ما بين 20 و 26 يوما، أي أن المستثمر أو المقاول الراغب في الاستثمار وإنشاء مشروع في الجزائر ينتظر مدة تتراوح ما بين 350 و 360 يوما لتجسيده، بينما المتوسط في المغرب مثلا أقل من 75 يوما. بمتوسط 10 إلى 11 يوما في كل مرحلة أو إجراء، أما في تونس فتقدر بحوالي 90 يوما، ومتوسط في كل إجراء يعادل 8 أيام، أما فيما يتعلق بتسوية الملكية والعقار، فإن المدة في تونس والمغرب لا تتعدى الأسبوع بالنسبة للمستثمرين، وذات الأمر في دول عربية أخرى، إلا أن هذا الإشكال مطروح بحدة منذ سنوات في الجزائر، سواء تعلق الأمر بالحصول على الملكية المنقولة وغير المنقولة التي تتجاوز متوسط سنة واحدة، أو تسوية الملكية، أين تمتد ما بين سنتين و 3 سنوات أو أكثر.<sup>1</sup>

وفي الوقت الذي تشدد فيه الهيئات الدولية على انتشار ظاهرة الرشوة في الجزائر، وعلى زيادة هذا العامل في كلفة المشروع، يقدر تقرير البنك العالمي بأن المقاول أو المستثمر في الجزائر يدفع ضعفين ونصف أكثر من التونسي والمغربي في عمليات تأسيس وترسيم المؤسسات، وفي فرنسا مثلا تقدر كلفة تأسيس

<sup>1</sup> - عمار عماري و سعيذة بوسعدة، معوقات الاستثمار الأجنبي في الجزائر و سبل تفعيله في الجزائر، مداخلة في الملتقى العلمي الدولي الثاني، جامعة فرحات عباس سطيف، نوفمبر 2005، ص، 235، 236.

وتسجيل مؤسسة على مستوى السجل التجاري والضرائب وغيرها من الهيئات 1.1% من الناتج المحلي الخام للفرد الواحد، بينما يقدر 11% بتونس، و 12% في المغرب، ليرتفع إلى قرابة 27.5% في الجزائر، وتبقى مهمة المستثمرين في الجزائر صعبة جدا في ظل التعقيدات الإدارية وانتشار الرشوة بالخصوص، خاصة أن الجزائر تحقق مستويات قياسية مثل ما هو الحال بالنسبة لمقاييس تسجيل وتسوية الأملاك العقارية والأملاك المنقولة و غير المنقولة، التي تتطلب 16 إجراء. بمتوسط 52 يوما لكل مرحلة، أي أكثر من 800 يوم في الجزائر للحصول على شهادة ملكية، بينما لا تتعدى 3 مراحل وإجراءات في المغرب، و 5 في تونس.

انطلاقا من هنا فإن الإصلاحات الإدارية تعتبر أكثر من ضرورة، إذا ما أردنا أن نجعل من المناخ الجزائري في أكثر جاذبية واستقطابا للاستثمار الأجنبي المباشر، أو على الأقل خلق مناخ مشابه لذلك الموجود عند جيرانها.<sup>1</sup>

## 2.2 عائق العقار.

يعتبر الحصول على العقار الصناعي من بين الشروط المسبقة لتحقيق الاستثمار، غير أن الحصول

على العقار الصناعي تعترضه عدة مشاكل تتمثل أساسا في<sup>2</sup>:

- طول مدة رد الهيئات المكلفة بتخصيص العقار الصناعي والتي تفوق السنة؛
- نقل الإجراءات وتقديم نفس الملفات أمام هيئات ترقية الاستثمار، هيئات تخصيص العقار ومرة أخرى أمام مسيري العقار؛
- تخصيص الأراضي بتكاليف باهظة، تشمل تكاليف التهيئة دون خضوع هذه الأراضي لأية تهيئة أو في مناطق نشاط وهمية لعدم إنشائها بعد، نظرا لوجود نزاع حول ملكيتها؛
- عدم توافق طبيعة الأراضي الصناعية المخصصة ونوع النشاط؛
- وأخيرا أمن المنطقة الصناعية.

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق .

<sup>2</sup> - علي همال، آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في ظل اتفاق الشراكة الأورو - متوسطة، مخبر الدراسات الاقتصادية المغربية، 2002، ص 4، 5.

إن منح الأراضي الصناعية للمستثمرين يرجع في كل ولاية إلى لجنة تنشيط الاستثمارات، ويتمثل دورها في التنازل على أراضي الأملاك العمومية للمستثمرين المعتمدين من قبل وكالة ترقية و تطوير الاستثمارات إضافة إلى:

- الإعلام بالعقارات الصناعية المتاحة على مستوى كل ولاية، إضافة إلى طرق وإجراءات عقد الصفقات وتحقيقها؛

- تسهيل الإجراءات المرتبطة بالحصول على العقود والتصريحات الواجبة التحضير.

غير أن هذه اللجان أصبحت عقبة إضافية أمام اقتناء الأراضي الصناعية، حيث منحت نفسها مهام ليست من صلاحيتها إذ أصبحت تقرر في فرصة المشروع عوض تسهيل تحقيقه<sup>1</sup>.

لكن هذا يعتبر هينا أمام غياب عقود الملكية لدى المستفيدين من الأراضي الصناعية، فما يقدم لهم هو مجرد عقد إداري لا يعترف بقوته القانونية من قبل البنوك التي ترفض بذلك قبوله كضمان لمنح القروض.

### 3.2 مشكل الموائى.

تعتبر الموائى إحدى الحلقات الأساسية والفاعلة في المنظومة التجارية، خاصة حركة السلع من وإلى داخل البلد وإذا كانت نتيجة الاستثمار الخاص بشكل عام (محلي أو أجنبي) تعتمد أساسا على حركية السلع و المواد من خلال عمليات الاستيراد والتصدير، فإن النشاط الاقتصادي الذي يجب أن تلعبه الموائى يفرض مقاييس دولية خصوصا في الفترة الحالية، من بين هذه المقاييس: المداومة وعدم التوقف عن العمل، التسليم في الوقت المحدد للحاويات، توفير البنية التحتية التي تسهل عمل الميناء، التحكم في إرساء السفن.

وإذا كانت إحدى عوامل نجاح استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر تتوقف على مدى احترام وتوفير الموائى للمقاييس الدولية، فإن الموائى الجزائرية تعمل دون هذه المقاييس، حيث وجهت لها انتقادات من قبل المستثمرين تتعلق بنظام المداومة في العمل الليلي الذي يتوقف نهائيا في الموائى الجزائرية، فمثلا يستقبل ميناء الجزائر حوالي 80% من واردات الجزائر، وهو يعرف انتقادات شديدة من قبل المستثمرين الذين يرون في عدم اشتغاله بصفة طبيعية من العوائق التي تحول دون الاستثمار، فضلا عن توقفه

<sup>1</sup> - journée d'étude sur " Le développement et la promotion des PME ", tenues au Club des Pins, le 27 – 28 décembre

عن العمل ليلا<sup>1</sup>، إن من أهم ما تمت مباشرته منذ 1995 من خلال قانون المالية لهذه السنة هو إرساء نظام المخازن الصناعية للمؤسسات التي أصبح بإمكانها تخزين البضائع في محلاتها في انتظار جمركتها لاحقا من قبل جمركي قاطن في هذه المناطق، لكن هذا النظام يبقى مكلفا وغير نافع نظرا لكون التشريع الساري حاليا لا يعطي تفسيرا لكيفية إتمام هذه العمليات عندما يكون الجمركي في عطلة.

## 4.2 العائق المالي.

إن نوعية المشكل المالي الذي تواجهه المؤسسات منذ 1993 لم يعد حصولها على العملة الصعبة، وإنما حصولها على العملة المحلية لتمويل استثماراتها، فالبنوك ترجع السبب إلى كون المشاريع المقدمة ليست قابلة للتمويل، [غياب دراسات جدوى جيدة، غياب أموال خاصة أو ضمانات كافية، ...] ولكن هذا يخفي في الحقيقة غياب الكفاءات البنكية القادرة على تقييم المشاريع وتحديد إمكانية البنك لأخذ المخاطرة.

إن رفض القطاع الخاص لتقديم الضمانات المطلوبة من قبل مسيري البنوك بغرض تبرير قرار منح القروض ناتج عن كونه لا يراه متوافقا والمخاطر المأخوذة من قبل البنك، وعليه فإن تمويل عمليات مختلف أنشطة المشروع الاستثماري تصبح غير قابلة للتمويل، فالتجهيزات المستوردة تصبح وحدها قابلة للتمويل لا اعتبارها رهنا منقولا سهل التحقيق، إن مودع طلب التمويل في وكالة ما يجب عليه الانتظار حتى يرسل بطلبه إلى المديرية الفرعية التي تقوم بدورها بإرساله إلى المديرية العامة للبحث فيه كما هو الحال لدى القرض الشعبي مثلا، وهذا ما يمكن تفسيره من خلال كون قرار منح القروض متركزا، يرجع المستثمرون في أغلب الأحيان أسباب تأخير تحقيق استثماراتهم وارتفاع تكاليفها إلى غياب التمويلات فضلا عن اعتبارهم بأن النظام المالي لا يتميز بالفعالية وغير قادر على التأقلم مع متطلباتهم، فحتى العمليات الجارية (تحويل، مسك الحسابات، تحرير الأموال المودعة) تعرف صعوبات، فتحويل صك بنكي مثلا من وكالة إلى أخرى تابعين لنفس البنك وتقعان في نفس المدينة يستغرق شهرا كاملا .

إن المؤسسة الخاصة نادرا ما تحصل على تمويل طويل الأجل، فالحالات النادرة للتمويل على المدى الطويل كانت مغطاة بخطوط قرض مسيرة من قبل البنك الجزائري للتنمية، فالأصل في التمويل كان يتمثل في القروض القصيرة المدى المتميزة بارتفاع تكاليفها، وقصر مدة امتلاكها، أضف إلى ذلك بعض الإجراءات

<sup>1</sup> -Agence de promotion et de suivi des investissements (APSI), Séminaire de présentation du **Climat des investissements en Algérie**, Organisation des Nations Unis pour le Développement Industriel, p. 30.

المصرفية المتسمة بمركزية القرار، ونقص المعلومات والمعطيات الكافية حول فرص التمويل المتاحة وغياب الشفافية في منح القروض وضعف المنتجات المالية المقترحة على المستثمرين الخواص<sup>1</sup>.

### 3. غياب الاستقرار السياسي:

لغياب الاستقرار السياسي أثر فعلي على توافد الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات خارج المحروقات خاصة، رغم وجود بعض المزايا المقارنة للاقتصاد الجزائري، حيث إن العلاقة قوية بين غياب هذا العامل في بلد ما وتحفيز جلب الاستثمارات في هذا البلد.

ونظرا للوضعية السياسية والأمنية التي عرفت الجزائر خلال التسعينيات، فإن أهم هيئات ضمان الاستثمار وعلى رأسها " الكوفاس " من خلال تقديرها لخطر البلد، قامت بتصنيف الجزائر من بين البلدان ذات الخطر الجدد مرتفع، ولهذا قامت برفع علاوات تأمين الاستثمارات ضد المخاطر السياسية، إلا أن هذه الزيادة لم تكن المحدد الأساسي لغياب الاستثمار الأجنبي المباشر عن الجزائر، فالدور الذي لعبته وسائل الإعلام الوطنية والأجنبية جعلت المستثمر الأجنبي لا يفكر حتى في زيارة الجزائر ناهيك عن الاستثمار فيها<sup>2</sup>.

### 4. وضعية سوق الأوراق المالية (البورصة):

لقد أصبح الركود الذي تواجهه البورصة يقلق الشركاء ويعود هذا لقلّة الشركات العمومية التي دخلت فيها (رياض سطيف، فندق الأوراسي، صيدال)، إضافة إلى عدم تجاوب القطاع الخاص، ومرد ذلك أن غالبية الشركات العمومية تعاني من عجز في الخزينة والموازنة، بل أن ديونها قدرت بأكثر من 500 مليار دينار بعد تطهير أصولها فضلا عن الاختلالات المسجلة في الأصول ورقم الأعمال .

أما المؤسسات الخاصة فهي من حيث بنيتها عبارة عن مؤسسات فردية أو عائلية، ومع المقاييس والشروط الدقيقة التي تتطلبها البورصة في سجل المحاسبة التحليلية والتسيير تطالب كل شركة بأقصى شفافية ممكنة مع تقديم حصيلة سنوية للنشاط الاقتصادي، ومؤشرات دقيقة لرأس المال ورقم الأعمال وشبكة الرواتب والأجور والأصول<sup>3</sup>، وهو ما تحاول معظم المؤسسات أن تتحاشاه.

<sup>1</sup> - علي همال، مرجع سبق ذكره، ص 5.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص 6.

<sup>3</sup> - يومية الخبر، العدد 2985، 7 أكتوبر 2000.

إن التنازلات والامتيازات التي قدمتها البورصة لتشجيع المؤسسات على الدخول في البورصة وصلت إلى حد التنديدات من طرف البعض، هكذا يصرح رئيس لجنة التنظيم ومراقبة البورصة الذي أكد أن مؤسسة مالية تسيير بثلاث مؤسسات (صيدال، رياض سطيف، الأوراسي) لا مستقبل لها، إن بقاء سوق الأوراق المالية على هذه الحالة لن يساعد على إنعاش الادخار المحلي، ذلك أن الهدف من إنشاء البورصة هو تشجيع المدخرين الخواص على توفير أموالهم في البورصة، مما يمكن الحصول على الأموال اللازمة لتمويل المؤسسات العمومية بعد انسحاب الدولة من تسيير الاقتصاد.

وإذ كانت عملية الخوصصة عن طريق البورصة لم يحصل بشأها أي تقدم، بالإضافة إلى رفض المؤسسات الخاصة الانضمام للبورصة لوجود الشفافية التامة، فإن سيادة الذهنية "الريعية" وسيادة ظاهرة الاكتناز اللتين بقيتا سائدتين حتى اليوم ساهمتا إلى حد ما في تخوف الشركاء الأجانب من السوق المالية الجزائرية<sup>1</sup>.

## 5. غياب سياسة وبرامج خوصصة واضحة ومستمرة:

أظهرت تجارب الدول النامية وجود علاقة وطيدة بين عمليات الخوصصة وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تشير تقديرات البنك العالمي إلى أن 27.8 % من إيرادات الخوصصة التي جنتها الدول النامية ما بين 1990 و 1996 كانت استثمار أجنبي مباشر، ففي دول أوروبا الوسطى والشرقية مثلا سجل ما يقارب 60 % من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بين 1989 و 1993 في إطار برامج الخوصصة، حيث تعتبر هنغاريا في هذا المجال البلد الذي استقبل أكبر تدفق من هذه الاستثمارات الناتجة عن برنامج الخوصصة<sup>1</sup>.

أما بالنسبة للجزائر فإن عملية الخوصصة عرفت إرساء القاعدة القانونية والمؤسسية في ظل التعهدات الدولية المتعاقد عليها مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي على مرحلتين هما :

<sup>1</sup> - علي همال، مرجع سبق ذكره، ص7.

<sup>1</sup> - F.M.I, " Perspective de l'économie mondiale " ,1995.P.66.

- باشرت الجزائر حوصصة أولية في 1994 من خلال المواد 24 و 25 من قانون المالية التكميلي لسنة 1994 الذي سمح للمؤسسات العمومية بالتنازل عن الأصول وفتح رأسمالها في حدود 49 % للمتعاملين الخواص الوطنيين والأجانب، هذا ما سمي بالحوصصة الجزئية؛

- أما في 1995 فتحت المصادقة على الأمر 95-22 الصادر في أوت 1995 المتعلق بحوصصة المؤسسات (الحوصصة الكلية)، والذي عرف قبل دخوله حيز التنفيذ تعديلا في مارس 1997 بهدف إدراج تحفييزات، كما تم في نفس السنة إصدار الأمر 95-25 المتعلق برؤوس الأموال المتداولة للدولة والذي أرسى القاعدة القانونية للشركات القابضة، حيث منحه حق إصدار اقتناء أو التنازل على كل القيم المنقولة وفق للقانون التجاري، و من خلال الجدول (4-12) يمكن عرض نتائج الحوصصة في الجزائر خلال الفترتين 1998 و 1999.

#### الجدول(4-12) نتائج الحوصصة في الجزائر خلال الفترتين 1998 و 1999

العروض المرفوضة	طبيعة العارضين	العروض المستقبلية	الوحدات	تاريخ فتح المظاريف
9	خواص وطنين	15	11 فندق	1998-11-22
--	خواص وطنين: 15 ومجموعات عمال : 4	19 (86 دفتر أعباء مسحوب )	11 مصنع للأحور	1998-11-29
--	خواص وطنين: 12 أجانب : 5	26 (46 دفتر أعباء مسحوب )	11فندق (نفسها بتاريخ 22-11-1998 )	1998-12-03
1	خواص وطنين	17 (115 دفتر أعباء مسحوب )	12 مصنع للماء المعدني و المشروبات	1998-12-06
1	خواص وطنين: 11	11 (31 دفتر أعباء مسحوب )	4 مصانع للمياه المعدنية والمشروبات	1998-12-20
--	خواص وطنين: 10 ومجموعات عمال : 2	12 ( 52 دفتر أعباء مسحوب )	12 مصنع الآحور	1998-12-21
1	خواص وطنين: 14 ومجموعات عمال : 8	26 (46 دفتر أعباء مسحوب )	وحدة تسويق مواد أولية	1999-02-08

--	خواص وطنين: 10	10 ( 30 دفتر أعباء مسحوب )	10 فنادق	1999-02-17
----	----------------	-------------------------------	----------	------------

المصدر:

- Ministère de l'industrie et de la Restructuration, Colloque sur, **la Restructuration Industrielle :point de situation et perspective** , El Aurassi,le 2et 3 mars,1999,p.36

ومن خلال هذا الجدول يمكن استنتاج أن هناك:

- فرق شاسع بين عدد دفاتر الأعباء المسحوبة والعروض المقدمة؛
- الغياب المطلق وعدم اهتمام المستثمرين الأجانب بمصانع الأجر وبالبنادق، إذ لم يقدموا بالنسبة لهذه الأخيرة إلا عرضا واحدا فقط؛
- الاهتمام بمصانع المياه المعدنية والمشروبات (41 % و 29 % من العروض)، يعود ضعف النتائج المحققة على مستوى عملية الخوصصة إلى كثرة المتدخلين في عملية الخوصصة (المجلس الوطني لمساهمة الدولة، الشركات القابضة ومجلس الخوصصة)، تداخل قانوني في الصلاحيات فضلا عن الإطار القانوني الذي لا يوضح من له الصلاحية في طلب التعهدات لعملية الخوصصة تحضير الصنفقة، التصريح بعقد العملية، التوقيع على العقود ومتابعة تطبيقها<sup>1</sup>.

تعتبر الشركات القابضة عائقا لعملية الخوصصة، حيث أن هدفها هو المحافظة على السلطة، حيث قامت هذه الأخيرة على سبيل المثال بعد أن قام مجلس الخوصصة بعرض مؤسسات المياه المعدنية للخوصصة بتوزيع مجمل دينها على هذه الوحدات بغرض إفشال بيعها، غياب عقود الملكية لبعض الوحدات التي هي أصل للخوصصة، و غياب حق الامتياز لبعض الآبار والمقالع التي بدونها لا يصبح لوحدة المياه أو لمصنع الأجر أي فائدة لكونها المورد الأساسي بالمادة الأولية<sup>2</sup>.

إن كل هذه المشاكل لا تخفى عن المستثمرين الأجانب المهتمين باقتناء بعض الوحدات في إطار عملية الخوصصة، إذ أن هذه المشاكل تعطي صورة واضحة عن الخلافات الموجودة في عملية الخوصصة.

<sup>1</sup> - El watan, 17-12-1999.P.7.

<sup>2</sup> - Ibid.P.5.

## 6. عدم توفير المعلومة ومشكلة الحصول عليها:

تعد المعلومة الاقتصادية على درجة عالية من الأهمية بالنسبة للمستثمرين، ذلك أن كسبها يساعد على رسم الاستراتيجيات المستقبلية، واتخاذ القرارات على أسس موضوعية، إلا أن الوضع في الجزائر مغاير تماما لما يجب أن يكون، ذلك أنه ليس في مقدور المستثمرين تقدير احتياجات السوق بدقة، فضلا عن جهلهم بعدد المنافسين، إذ أن قرارات الاستثمار رغم ما تجر عليها من دراسات جدوى، إلا أنها تخضع أساسا للزيارات الميدانية للمستثمرين الأجانب، وتقديرهم لمستوى نجاح الشركات الأجنبية الأخرى التي دخلت السوق الجزائري، هذا وتتجلى أهم مشكلات توفير المعلومة في الجزائر فيما يلي:

- عدم تناغم الهيئات المكلفة بالإعلام والإحصاء مع ما يصدر من قوانين و تشريعات؛

- عدم كفاءة شبكات الاتصال؛

- صعوبة الدخول إلى قواعد البيانات للهيئات والوزارات؛

- ندرة المنشورات والدلائل المتعلقة بالوضع الاقتصادي الجزائري، والفرص الاستثمارية المتاحة ... .

من خلال ما سبق يتضح أن الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر لم يتحقق بذلك القدر الذي كان منتظرا، وهذا راجع إلى جملة من العوائق أهمها التي تم التطرق إليها آنفا، ماعدا في قطاع المحروقات الذي يبقى دوما محط أنظار المستثمرين الأجانب، غير أن الاقتصاد الجزائري بكل إمكانياته البارزة والكامنة بحاجة إلى تعزيز استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات الأخرى خارج قطاع المحروقات ودخله.

### المبحث الثالث: تطور الإطار القانوني لترقية للاستثمار في الجزائر:

لقد عاجلت الجزائر مسألة الاستثمار منذ الاستقلال عن طريق مجموعة من القوانين المتعاقبة<sup>1</sup> كانت تتلاءم مع طبيعة المرحلة، لكن نتيجة التحولات الاقتصادية التي حدثت بداية التسعينات، وانفتاح الجزائر

<sup>1</sup> - قانون رقم 63-277 الصادر 1963/07/26 المتضمن الاستثمارات. جريدة الرسمية رقم 93؛

-الامر رقم 66-284 المؤرخ 1966/09/15 المتعلق بقانون الاستثمار. الجريدة الرسمية رقم 80؛

-قانون رقم 71-22 المؤرخ 1971/04/10 المتضمن الشركات الاجنبية. الجريدة الرسمية رقم 17؛

-قانون رقم 82-11 المؤرخ 1982/08/21 المتعلق بالاستثمارات الاقتصادية الخاصة. ج.ر. رقم 34؛

-قانون 88-13 المؤرخ 1988/08/28 المتعلق بالشركات الاقتصادية المختلطة؛

-قانون رقم 88-25 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الخاصة الوطنية. الجريدة الرسمية رقم 64.

على الرأسمال الأجنبي والمحلي الخاص، وانتهاجها مسار الانتقال إلى اقتصاد السوق والإصلاحات التي اعتمدها على جل المؤسسات الاقتصادية والمالية، تحتم عليها إيجاد الصيغة القانونية وفق المرحلة الانتقالية والتطورات العالمية، ولهذا سوف يتم عرض تطور القوانين المتعلقة بالاستثمار الخاص الأجنبي والمحلي في الجزائر عبر أربعة مراحل على النحو التالي:

- قانون النقد والقرض رقم 10-90؛

- المرسوم التشريعي رقم 93-12 المتعلق بترقية الاستثمارات ؛

- الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار ؛

- الأمر رقم 06-08 المعدل والمتمم للأمر 01-03 السابق.

### 1. قانون 10-90 المتعلق بالنقد والقرض :

يعتبر صدور القانون رقم 10-90 المتعلق بالنقد والقرض بتاريخ 14/04/1990 بمثابة تنظيم جديد لمعالجة الاستثمارات الأجنبية على المستوى بنك الجزائر، كما أسندت لمجلس النقد والقرض مهمة إصدار قرارات المطابقة للمشاريع المقدمة، كما قام بتحرير الاستثمار الأجنبي بإلغاء قانوني 82-13 و 86-13 اللذين ادخلا مقاييس التفرقة بتحديد نسبة رأسمال الشركة المختلطة حسب قاعدة (51% و 49%) بموجب نظم سوق الصرف وحركة رؤوس الأموال .

لقد رخص هذا القانون لغير المقيمين تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية، ويحدد قانون النقد والقرض كيفية إجراء هذه التمويلات مع مراعاة حاجات الاقتصاد الوطني في المجالات التالية :

- توازن سوق الصرف؛

- إحداث و ترقية الشغل؛

- تحسن مستوى الإطارات والمستخدمين الجزائريين؛

- شراء الوسائل التقنية للاستغلال الأمثل محليا براءات الاختراع و العلامات.

وباعتبار التعريف غير كاف، جاء نظام النقد و القرض لتوضيحه من خلال ما يلي<sup>1</sup>:

؛ يعتبر غير مقيم ( المادة 181 ) كشخص طبيعي أو معنوي جزائريا أو أجنبيا، يكون مركز نشاطه خارج الجزائر منذ سنتين على الأقل، وفي بلد له علاقات دبلوماسية مع الجزائر؛

؛ يعتبر مقيم (المادة 182) كشخص طبيعي أو معنوي جزائريا أو أجنبيا، يكون مركز نشاطه في الجزائر منذ سنتين على الأقل؛

؛ يتعدد المحور الرئيسي للنشاط الاقتصادي ( المادتين 181 و 182 ) بشرط تحقيق أكثر من 60% من رقم الأعمال خارج الجزائر أو داخلها حسب الحالة، وبالنسبة للأشخاص الطبيعيين أن تكون أكثر من 60 % من أملاكهم ومداخلهم خارج الجزائر أو داخلها حسب الحالة، وعلى هذا الأساس يأخذ هذا القانون بجنسية رأس المال لا الجنسية الأشخاص، وقد وضع مجموعة من المبادئ التي تتمثل في :

— حرية الاستثمار في الجزائر باستثناء القطاعات المخصصة للدولة أو الهيئات التابعة لها، إلى جانب تحديد شروط تدخل الرأسمال الخاص؛

— حرية تحويل رؤوس الأموال بعد تأشيرة بنك الجزائر في مدة شهرين من تقديم الطلب؛

— تبسيط عملية قبول الاستثمار الخاضع للرأي بالمطابقة، حيث يقدم طلب إلى مجلس النقد والقرض ليبيث في الملف خلال شهرين، مع إمكانية الطعن في حالة الرفض أمام الغرفة الإدارية للمحكمة حسب المادة 50 من قانون 10-90؛

- كما نص القانون على الضمانات المتعلقة بالتحويل، مع الإبقاء على الامتيازات الناجمة عن القانونين 13-82 و 13-86 المتعلقين بالشركات المختلطة الاقتصادية.

### 1.1 آثار قانون 10-90 على الاستثمار الأجنبي في الجزائر:

نتيجة انفتاح الجزائر على العالم الخارجي، وانتهاجها نظام اقتصاد السوق المرفق بالإصلاحات الاقتصادية، و ظهور قانون 10-90 المتعلق بالنقد والقرض الذي تم بموجبه إصلاح الجهاز المصرفي والمالي،

<sup>1</sup> - انظر المادة 2 من قانون 10/90

ثم إنشاء مجلس النقد والقرض لدراسة ملفات المستثمرين الأجانب، حيث صادق المجلس سنة 1992 على عشرين مشروع منها<sup>1</sup> :

- بيع " PEUGEOT " الفرنسية للسيارات وتعتبر ثاني مؤسسة بعد مؤسسة فيات " FIAT " الايطالية، هذه الأخيرة لم تر النور بعد؛

- أقيمت مؤسسة دايو " DAEWOO " لكوريا الجنوبية لتركيب السيارات والحافلات لكن هذا الاستثمار لم ينجز لأسباب أمنية، واقتصر على بيع السيارات فقط؛

- إعطاء الانطلاقة لإنشاء شركة مختلطة بين الجزائر وسويسرا لانجاز مركب البيوكيميائية.

وبعد سنة اعتمد 14 مشروع لتكوين مؤسسات اقتصادية مختلطة منها :

- TADISCO . TIDHIDET ( الجزائر - فرنسا ) في قطاع المحروقات؛

- KOV.GC / cuistino constiezioni ( الجزائر - ايطاليا ) للاستثمار في البناء؛

- إنشاء بنك البركة السعودي .

### 1.1.1 الآثار الايجابية لقانون 90-10 على الاستثمار الأجنبي المباشر:

أهم الآثار الإيجابية التي أقرها قانون النقد والقرض على الاقتصاد الجزائري، نذكر منها:

- خلق و ترقية الشغل عن طريق التكوين والتأهيل للإطارات والعمال من طرف المؤسسات الأجنبية ؛
- تشجيع استعمال التكنولوجيا والتقنيات الحديثة والعمل على جلبها من الخارج ؛
- تحسين ميزان المدفوعات بدخول رؤوس أموال أجنبية إلى الجزائر نتيجة خلق مؤسسات أو فروع؛
- خلق المنافسة والضغط على المؤسسات المحلية لزيادة المردودية، والتأقلم مع الوضع الجديد لاقتصاد السوق ... .

### 2.1.1 الآثار السلبية للقانون 90-10 :

بالموازاة هناك آثار سلبية لهذا القانون، يمكن تجسيدها في الآتي:

<sup>1</sup> - لوان علال، نظام تشجيع الاستثمار الأجنبي في الجزائر، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001، ص 44.

- عرقلة الاستثمارات نتيجة تباطؤ الإجراءات الإدارية والقيود المفروضة من بنك الجزائر؛
- عدم مسايرة الجهاز المصرفي مع المقتضيات التي تتطلبها المرحلة الاقتصادية الجديدة من القروض الممنوحة للمستثمرين وخاصة الأجانب منهم؛
- تأثير تكاليف استيراد المواد الأولية نتيجة الرسوم الجمركية و الإجراءات الجمركية البطيئة، مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج وإعاقة إقامة مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي والأمني للبلاد؛
- المنازعات بين الحكومة الجزائرية وبعض الشركات الأجنبية، نظرا لعدم قبول بعض تلك الشركات المنازعات القضائية في المحاكم الجزائرية، لما يتميز القضاء الجزائري من عدم مسايرة التطورات الاقتصادية الجديدة، مما يحتاج إلى تغير وتعديل؛
- إن غياب المرونة في هذا القانون كان نتيجة لتصرف مجلس النقد والقرض كمجلس إدارة، بنك الجزائر كجهاز إداري يضع المقاييس المالية، والنقدية، والبنكية، ولهذا أصبح عاملا أساسيا لمراقبة الاقتصاد الوطني ومراقبة العمليات الاستثمارية للأجانب، حيث يجتمع مرة كل شهر لدراسة الملفات في الوقت غير المناسب، مما ينجم عنه تعطل تحقيق المشاريع التي لا تتماشى ومرحلة الانتقال إلى اقتصاد السوق.

## 2. المرسوم التشريعي رقم 93-12 المتعلق بترقية الاستثمارات :

يعتبر صدور المرسوم التشريعي رقم 93-12 في 5 أكتوبر 1993، والمتعلق بترقية الاستثمارات كإرادة الدولة قصد توفير البيئة القانونية والتشريعية والتنظيمية المواتية لجلب واستقطاب الاستثمار الأجنبي والخاص إلى الجزائر، فبعدما كانت الاستثمارات المختلفة حكرا على القطاع العام، تنجز من قبل المؤسسات العمومية وفق إجراءات قانونية همّشت القطاع الخاص، تركز فلسفة هذا المرسوم على ما يلي :

## 1.2 مبدأ حرية الاستثمار :

هذا المبدأ يضمن حرية الاستثمار لكافة المستثمرين سواء أكان شخص طبيعي أو معنوي عام أو خاص، مقيم أو غير مقيم في النشاطات المنتجة للسلع والخدمات ( صناعة، زراعة، سياحة، نقل، تجارة ... ) باستثناء القطاعات المخصصة للدولة أو لأحد فروعها<sup>1</sup>.

## 2.2 أصناف الاستثمار :

يمكن للمستثمر الخاص (محلي أو أجنبي) أن يستثمر في الأصناف التالية :<sup>2</sup>

- مشروع جديد؛
- توسيع طاقة الإنتاج؛
- إعادة الهيكلة؛
- إعادة الاعتبار للنشاط.

## 3.2 مبدأ المساواة :

المساواة بين الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الأجانب والمحليين، بحيث يتمتعون بنفس الحقوق والواجبات فيما يتصل بالاستثمار، مع الاحتفاظ بأحكام الاتفاقية المبرمة بين الدولة الجزائرية والدول التي يكون هؤلاء الأشخاص رعاياها<sup>3</sup>.

## 4.2 إنشاء وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها ( APSI ):

سعيًا لإعطاء هذا القانون أكثر مصداقية ودينامكية وشفافية، تم إنشاء ولأول مرة في الجزائر هيئة تشرف على تكريس وتجسيد الضمانات والامتيازات والتحفيزات، التي جاء بها المرسوم التشريعي رقم 93-12 الذي تم بموجبه إنشاء وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها (APSI)، على شكل الشباك الوحيد من قبل رئيس الحكومة<sup>4</sup>، تكون تحت وصايته ويتم تحديد صلاحياتها وتنظيمها وسيرها

<sup>1</sup> - المادة 1 من قانون الاستثمار . النصوص التشريعية و التطبيقية . منشورات وكالة الاستثمارات . 1995، ص 9.

<sup>2</sup> - نفس المرجع.

<sup>3</sup> - الأمر رقم 03-01 المؤرخ في 20/08/2001 المتعلق بتطوير الاستثمار . المادة 7، ص 5.

<sup>4</sup> - المادة 27 من قانون الاستثمار ، النصوص التشريعية و التطبيقية ، منشورات وكالة الاستثمارات . 1995، ص 11.

بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 93-319 ، حيث بدأت نشاطها منذ مارس 1995، عن طريق تقديم الخدمات التالية :

- تسهيل الإجراءات الإدارية وتسليم المستندات المطلوبة؛
- الاستشارة والتوجيه في تكوين ملفات المشاريع؛
- البحث عن التمويل والشراكة؛
- متابعة الالتزامات المتبادلة ؛
- خدمات مركز الإعلام المتخصص ؛
- إصدار الدلائل والمطبوعات والمطويات المتعلقة بفرص الاستثمار ؛
- إصدار ملفات نموذجية ودراسات متخصصة ؛
- المشاركة في تحديد المناطق الحرة والخاصة ؛
- ترقية المواقع والمنشآت لإقامة المشاريع؛
- بحث واستغلال فرص التعاون في التقنية والمالية.

## 5.2 مبدأ التشجيع على الاستثمار :

لقد منح قانون الاستثمار جملة من التحفيزات في إطار الامتيازات التي تمنحها الوكالة الوطنية لترقية ودعم الاستثمار، فالمؤسسات المستثمرة في الجزائر، سواء كانت محلية أو أجنبية، يمكنها الاستفادة أثناء فترة الإعداد والاستغلال من تسهيلات كثيرة يمكن إيجازها في الآتي:

- مساهمة ذاتية للمستثمر حدها الأدنى يتغير حسب القيمة الإجمالية للاستثمار كما يلي<sup>1</sup> :

قيمة المساهمة الذاتية	قيمة الاستثمار (X)
15%	$X \geq 2$ مليون دينار.
20%	$X > 2$ مليون دينار $\geq X \geq 10$ ملايين دينار.
30%	$X < 10$ ملايين دينار .

<sup>1</sup> - المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 94-303 المؤرخ 1994/05/17 ، يحدد الحد الأدنى للأموال الخاصة المتعلقة بالاستثمار .

- الضمانات والامتيازات متباينة حسب موقع وطبيعة الاستثمارات، ويتم تحديد نظام عام للامتيازات تشجيعاً للمستثمرين في المواد 17 إلى 19 من المرسوم التشريعي رقم 93-12، وبالأخص في ميدان رسم انجاز الاستثمار طول فترة 3 سنوات، والإعفاء من ضريبة نقل الملكية، رسم ثابت في مجال التسجيل نسبة منخفضة تقدر بخمسة على الألف تخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال؛

- الإعفاء من الرسوم على القيمة المضافة على السلع والخدمات التي توظف مباشرة في انجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة أو محصلاً عليها من الأسواق المحلية<sup>1</sup>؛

- تطبيق نسبة مخفضة تقدر بـ 3% في مجال الرسوم الجمركية على السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار، وهناك سلسلة أخرى من الامتيازات يستفيد منها المستثمر بناءً على قرار من الوكالة ابتداء من تاريخ الشروع في استغلال المشروع<sup>2</sup>، كما توجد امتيازات أخرى تحت عنوان الأنظمة الخاصة بالاستثمارات المنجزة في المناطق الخاصة والمصنفة كمناطق للترقية والتوسيع الاقتصادي، التي تساهم في التنمية الجهوية<sup>3</sup>، وكذا الاستثمارات المنجزة في المناطق الحرة<sup>4</sup>، أيضاً الامتيازات الخاصة بالجنوب الكبير والطوق الثاني للجنوب؛

- الإعفاء طيلة فترة أداها سنتان وأقصاها 5 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات IBS، والدفع الجزائي VF والضريبة على النشاطات الصناعية والتجارية TAIC<sup>5</sup>.

## 6.2 مبدأ الحماية :

المرسوم التشريعي يوضح الضمانات التالية:

- عدم المساس بالامتيازات المحصل عليها؛

<sup>1</sup> - نفس المرجع.

<sup>2</sup> - المادة 18 من المرسوم التشريعي رقم 93-12.

<sup>3</sup> - محفوظ لعشب، مرجع سبق ذكره. ص. 30.

<sup>4</sup> - المادة 25 من المرسوم التشريعي رقم 93-12.

<sup>5</sup> - المادة 17 من المرسوم التشريعي رقم 93-12.

- لا تطبق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ في المستقبل على الاستثمارات المنجزة في إطار المرسوم التشريعي رقم 93-12 ، إلا إذا طلب المستثمر ذلك صراحة؛<sup>1</sup>

- ضمان تحويل رأس المال المستثمر والعوائد الناجمة عنه؛<sup>2</sup>

- في حالة النزاع بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية، إما بفعل المستثمر الأجنبي وإما نتيجة إجراء اتخذته الدولة ضده، يتم اللجوء إلى التحكيم الجزائري، إلا إذا كانت هناك اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف أبرمتها الدولة الجزائرية مع دول أخرى تتعلق بالصلح والتحكيم، أو اتفاق خاص ينص على شروط التحكيم للأطراف بالاتفاق على إجراء الصلح باللجوء إلى تحكيم خاص.<sup>3</sup>

أخيرا المرسوم التشريعي ألغى جميع الأحكام السابقة المخالفة له لاسيما منها المتعلقة بما يلي<sup>4</sup>:

- القانون رقم 82-13 المؤرخ في 28 أوت 1982 ، والمتعلق بتأسيس الشركات المختلطة الاقتصاد وسيرها ، المعدل والمتمم؛

- القانون رقم 88-25 المؤرخ في 12 جويلية 1988، والمتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية؛

- الفقرة الثانية من المادة 183، والفقرة الثانية من المادة 184 من القانون 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990 بالنقد والقرض.

ماعدا القوانين المتعلقة بالحروقات مازالت سارية المفعول .

### 3. الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار :

في إطار التحولات الاقتصادية للسنوات الماضية، ومع تحديد برنامج تنموي ذو استراتيجية مستقبلية يعمل على الإصلاح الشامل للمؤسسات الاقتصادية والمالية، شرعت الدولة في إحداث إصلاحات على جميع النواحي، وهذا ما تم من خلال رصد ما قيمته 55 مليار دولار كبرنامج خماسي إلى غاية 2009

<sup>1</sup> - المادة 12 من المرسوم التشريعي رقم 93-12.

<sup>2</sup> - المادة 39 من المرسوم التشريعي رقم 93-12.

<sup>3</sup> - المادة 41 من المرسوم التشريعي رقم 93-12 و المادة 17 من المرسوم التشريعي 01-03.

<sup>4</sup> - المادة 49 من المرسوم التشريعي 93-12.

تطلعا إلى الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والدخول في معترك المنظمة العالمية للتجارة OMC، ومع كل هذه الرهانات لا بد على الجزائر أن تهيم وتلاءم سياستها الاقتصادية والاجتماعية والقانونية لضمان التنمية الاقتصادية خاصة في مجال الاستثمار.

ونظرا لجميع الأسباب والتحديات المذكورة سابقا، صدر الأمر رقم 03-01 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، الذي يتماشى مع الواقع الجزائري اتجاه الاستثمار ودعم المستثمرين والطموحات المستقبلية على أساس نظرة التغيير والرقي.

ومن خلال تفحصنا لهذا القانون أو الأمر الرئاسي وقفنا أمام بعض النقاط أهمها :

- إلغاء كل الأحكام السابقة المخالفة لهذا الأمر 03-01، لاسيما تلك المتعلقة بالمرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في أكتوبر 1993، والمتعلق بترقية الاستثمار، ما عدا القوانين المتعلقة بالحقوق.<sup>1</sup> وبموجب المادة 35 من الأمر 03-01 تم إلغاء :

. الامتيازات والضمانات والمساعدات الممنوحة للمستثمرين التي جاء بها المرسوم التشريعي؛

. تقسيم أنظمة التحضير حسب المناطق ( المناطق الخاصة ، المناطق الحرة، الجنوب الكبير، الطوق

الثاني للجنوب ) المعمول به في المرسوم التشريعي رقم 93-12.

- الأمر 03-01 أعطى مفهوم جديد للاستثمار من خلال ما يلي<sup>2</sup> :

. اقتناء أصول تدرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، أو توسيع قدرات الإنتاج، أو إعادة

التأهيل أو إعادة الهيكلة؛

. المساهمة في رأس مال المؤسسة يكون في شكل مساهمات نقدية أو عينية؛

. استعادة النشاطات في إطار حوصصة جزئية أو كلية .

- مبدأ حرية الاستثمار ومراعاة التشريعات والتنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة<sup>3</sup>؛

<sup>1</sup> - المادة 35 من الأمر 03-01 المؤرخ في 20 أوت 2001 و المتعلق بتطوير الاستثمار ، الجريدة الرسمية ، رقم 47.

<sup>2</sup> - المادة 2 من الأمر رقم 03-01.

<sup>3</sup> - المادة 5 من الأمر رقم 03-01.

- مبدأ عدم التمييز بين الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الأجانب، بمثل ما يعامل به الأشخاص الطبيعيون

والمعنويون الجزائريون في مجال الحقوق والواجبات ذات الصلة بالاستثمار؛<sup>1</sup>

- يحدد الأمر 03-01 الاستثمارات المنجزة في النشاطات المنتجة للسلع والخدمات وكذا الاستثمارات في إطار منح الامتياز والرخصة؛<sup>2</sup>

- الملاحظ في الأمر 03-01 زيادة الحوافز والامتيازات للمستثمرين خاصة، وزيادة الحوافز الضريبية وشبه الضريبية والجمركية، وتقسيم نظام منح الحوافز والامتيازات إلى نظامين: النظام العام والنظام الاستثنائي، كل على حدا كما يلي:

المستثمرون يستفيدون من الإعفاءات والامتيازات والحوافز في النظام العام في مرحلة الاستغلال فقط، و استفادتهم من الإعفاءات في النظام الاستثنائي، وهذا في مرحلة الانجاز والاستغلال بشرط أن تكون الاستثمارات التي تنجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدول، وكذا الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني.<sup>3</sup>

- استفادة المستثمرين من الامتيازات والإعفاءات والحوافز لمدة 10 سنوات؛<sup>4</sup>

- ضمان تحويل الرأسمال المستثمر والعائدات الناتجة عنه، كما يشمل هذا الضمان المداخل الحقيقية الصافية الناتجة عن التنازل أو التصفية، حتى وأن هذا المبلغ أكبر من رأس المال المستثمر في البداية.<sup>5</sup>

- بموجب الأمر 03-01 تم إنشاء المجلس الوطني للاستثمار برئاسة رئيس الحكومة<sup>6</sup>، وهو جهاز استراتيجي لدعم و تطوير الاستثمار، يكلف المجلس على الخصوص بما يلي:

؛ يقترح إستراتيجية تطوير الاستثمار وأولوياتها؛

<sup>1</sup> - المادة 14 من الأمر رقم 03-01.

<sup>2</sup> - المادة 1 من الأمر رقم 03-01.

<sup>3</sup> - المادة 9 من الأمر رقم 03-01.

<sup>4</sup> - المادة 10-11 من الأمر رقم 03-01.

<sup>5</sup> - المادة 30 من الأمر رقم 03-01.

<sup>6</sup> - المادة 18 و 19 من الأمر 03-01.

؛ يقترح تدابير تحفيزية للاستثمار ومسايرة التطورات الملحوظة؛

؛ يفصل في المزايا التي تمنح في إطار الاستثمارات، يحدد المجلس الوطني للاستثمار شروط الحصول على المزايا والحوافز؛

؛ يحث ويشجع على استحداث مؤسسات وأدوات مالية ملائمة لتمويل الاستثمارات وتطويرها.

- يتم إنشاء بموجب الأمر 03-01 مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالية المتمثلة في الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI لدى رئيس الحكومة، كبديل للوكالة الوطنية لترقية ومتابعة ودعم الاستثمار APSSI، وتكون تحت وصاية وزير المساهمة و تنسيق الإصلاحات<sup>1</sup>، ويتم تحديد صلاحيتها وسيرها وتنظيمها وفق المرسوم التنفيذي رقم 01-282 مؤرخ في 24 سبتمبر 2001، يتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وتنظيمها وسيرها، ويمكن عرض أهم مهام هذه الوكالة من خلال النقاط التالية:

؛ ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها؛

؛ استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم؛

؛ تسهيل القيام بالإجراءات التأسيسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزي؛

؛ منح المزايا المرتبطة بالاستثمار؛

؛ التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرون خلال مدة الإعفاء .

- إنشاء صندوق لدعم الاستثمار في شكل حساب خاص، يوجه هذا الصندوق للتمويل والتكفل بمساهمة الدولة في كلفة المزايا الممنوحة للاستثمار ولاسيما منها النفقات بعنوان أشغال المنشآت الأساسية الضرورية لانجاز الاستثمار، ويحدد المجلس الوطني للاستثمارات جدول النفقات التي يمكن إدخالها في هذا الحساب.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - المادة 6 من الأمر رقم 03-01.

<sup>2</sup> - المادة 28 من الأمر 03-01 .

- للوكالة اجل أقصاه ثلاثون 30 يوما ابتداء من تاريخ طلب المزايا من أجل<sup>1</sup> :

؛ تزويد المستثمرين بكل الوثائق الإدارية الضرورية لإنجاز الاستثمار ؛

؛ تبليغ المستثمر بقرار المزايا المطلوبة أو رفض منحه إياها.

وفي حالة عدم الرد من قبل الوكالة أو الاعتراض على قرارها، يمكن أن يقدم المستثمر طعنا لدى السلطة الوصية على الوكالة، التي يتاح لها أجل أقصاه 15 يوما للرد، ويمكن أن يكون قرار الوكالة موضوع طعن أمام القضاء.

- تنشأ الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI على شكل الشباك الوحيد على مستوى الهيكل اللامركزي، للوكالة نفس مقر APSSI ، و يبدأ نشاط الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في أفريل 2002.

#### 4. الأمر رقم 06-08 المعدل والمتمم للأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار:

يهدف الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 إلى تعديل وإتمام الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار الذي سبق ذكره، وفي ما يلي أهم التعديلات ( تعديل أو إتمام) التي أجريت على أحكام هذا الأخير، التي سيتم عرضها من خلال الجدول (4-13) الذي سيعرض من خلاله التطرق للمواد التي تم تعديلها أو إتمامها بواسطة الأمر 06-08 :

#### الجدول (4-13) جدول المقارنة بين الأمر 01-03 والأمر 06-08 المتمم والمعدل له.

المواد من الأمر 01-03 المعدلة أو المتممة	التعديلات الجديدة حسب الأمر 06-08
المادة 3: يمكن أن تستفيد الاستثمارات المذكورة في المادتين 1 و 2 أعلاه من المزايا التي يمنحها هذا الأمر، و يحدد المجلس الوطني للاستثمار المذكور في المادة 18 أدناه شروط الحصول على هذه المزايا.	المادة 3: تستفيد الاستثمارات المذكورة في المادتين 1 و 2 أعلاه، باستثناء تلك المذكورة في الفقرة 2 من هذه المادة، من المزايا التي يمنحها هذا الأمر. تحدد قائمة النشاطات و السلع و الخدمات المستثناة من المزايا المنصوص عليها في هذا الأمر، عن طريق التنظيم بعد رأي مطابق من المجلس الوطني للاستثمار المذكور في المادة 18 أدناه.
المادة 6: تنشأ لدى رئيس الحكومة وكالة وطنية لتطوير	المادة 4: تعدل المادة السادسة من الأمر 01-03 ، وتحرر

<sup>1</sup> - المادة 7 من الأمر 01-03.

<p>كما يلي: المادة 6: تنشأ وكالة وطنية لتطوير الاستثمار تدعى في صلب النص " الوكالة".</p>	<p>الاستثمار، تدعى في صلب النص " الوكالة".</p>
<p>المادة 5: تعدل و تتمم المادة 7 من الأمر 01-03 ، وتحرر كما يلي: المادة 7: مع مراعاة الأحكام الخاصة المطبقة على الاستثمارات التي تمثل أهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني، فإن للوكالة ابتداء من تاريخ إيداع طلب الاستفادة من المزايا، مدة أقصاها: - اثنتان و سبعون 72 ساعة لتسليم المقرر المتعلق بالمزايا الخاصة بالإنجاز. - عشرة 10 أيام لتسليم المقرر المتعلق بالمزايا الخاصة بالاستغلال. و يمكن الوكالة مقابل تكاليف دراسة الملفات تحصيل إتاوة يدفعها المستثمرون، يحدد مبلغ الإتاوة و كفيات تحصيلها عن طريق التنظيم.</p>	<p>المادة 7: للوكالة أجل أقصاه ثلاثون 30 يوما ابتداء من تاريخ إيداع طلب المزايا من أجل: - تزويد المستثمرين بكل الوثائق الإدارية الضرورية لإنجاز الاستثمار. - تبليغ المستثمر بقرار منحه المزايا المطلوبة أو رفضه منحه إياها. في حالة عدم الرد من قبل الوكالة، يمكن أن يقدم المستثمر طعنا لدى السلطة الوصية على الوكالة التي يتاح لها أجل أقصاه خمسة عشر 15 يوما للرد عليه. يمكن أن يكون قرار الوكالة موضوع طعن أمام القضاء.</p>
<p>المادة 6: يتمم الأمر رقم 01-03 بمادة 7 مكرر تحرر كما يلي: المادة 7 مكرر: يجوز حق الطعن للمستثمرين الذين يرون أنهم قد غبنوا بشأن الاستفادة من المزايا، من الإدارة أو هيئة مكلفة بتنفيذ هذا الأمر و كذا للأشخاص الذين يكونون موضوع إجراء سحب تمت مباشرته تطبيقا للمادة 33 أدناه. يمارس هذا الطعن لدى لجنة تحدد تشكيلتها و تنظيمها و سيرها عن طريق التنظيم. و يمارس هذا الطعن دون المساس بالطعن القضائي الذي يستفيد من المستثمر. ويجب أن يمارس هذا الطعن خلال الخمسة عشر 15 يوما التي تلي تاريخ التبليغ بالقرار محل الاحتجاج أو صمت الإدارة أو الهيئة المعنية مدة 15 يوما ابتداء من تاريخ إخطارها. ويوقف الطعن المذكور في الفقرة أعلاه آثار القرار المطعون</p>	<p>مادة مضافة</p>

<p>فيه.</p> <p><u>تفصل اللجنة في الطعن في اجل شهر واحد، و يكون لقرارها الحجية أمام الإدارة أو الهيئة المعنية بالطعن.</u></p>	
<p>المادة 7: تعدل و تتمم المادة 9 من الأمر رقم 03-01 ، وتحرر كما يلي:</p> <p><u>المادة 9: زيادة على الحوافز الجبائية و شبه الجبائية والجمركية المنصوص عليها في القانون العام، تستفيد الاستثمارات المحددة في المادتين 1 و2 أعلاه مما يأتي:</u></p> <p><u>1- بعنوان إنجازها كما هي مذكورة في المادة 13 أدناه، من المزايا الآتية:</u></p> <p><u>أ. الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع غير المستثناة والمستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.</u></p> <p><u>ب. الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة المستوردة أو المقتناة محليا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار .</u></p> <p><u>ج. الإعفاء من دفع حق نقل الملكية بعوض عن كل المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني.</u></p> <p><u>2- بعنوان الاستغلال و لمدة ثلاث 3 سنوات بعد معاينة الشروع في النشاط الذي تعده مصالح الجبائية بطلب من المستثمر:</u></p> <p><u>أ. الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات.</u></p> <p><u>ب. الإعفاء من الرسم على النشاط المهني.</u></p>	<p><b>المادة 9:</b> زيادة على الحوافز الضريبية و شبه الضريبية والجمركية المنصوص عليها في القانون العام، يمكن أن تستفيد الاستثمارات المحددة في المادتين 1 و2 أعلاه، بعنوان إنجازها على النحو المذكور في المادة 13 أدناه، من المزايا التالية:</p> <p>1- تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة و التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.</p> <p>2- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع و الخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.</p> <p>3- الإعفاء من دفع رسم نقل الملكية بعوض فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني.</p>
<p>المادة 8: تعدل و تتمم المادة 11 من الأمر رقم 03-01 ، وتحرر كما يلي:</p> <p><b>المادة 11:</b> تستفيد الاستثمارات المتعلقة بالنشاطات غير المستثناة من المزايا و المنجزة في المناطق المذكورة في الفقرة 1 من المادة 10 أعلاه، من المزايا التالية:</p> <p>1- بعنوان إنجاز الاستثمار:</p> <p>- الإعفاء.....(بدون تغيير).</p> <p>- تطبيق حق التسجيل بنسبة مخفضة قدرها اثنان في الألف 2% في ما يخص العقود التأسيسية للشركات و الزيادات في رأس المال.</p>	<p><b>المادة 11:</b> تستفيد الاستثمارات المنجزة في المناطق المذكورة في الفقرة 1 من المادة 10 أعلاه من المزايا التالية:</p> <p><b>1- بعنوان إنجاز الاستثمار:</b></p> <p>- الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية بعوض فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار،</p> <p>- تطبيق حق ثابت في مجال الاستثمار بنسبة مخفضة قدرها اثنان بالألف 2% فيما يخص العقود التأسيسية و الزيادات في رأس المال.</p> <p>- تكفّل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف ، بعد تقييمها من الوكالة، فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية</p>

<p>- تكفل .....(بدون تغيير).</p> <p>- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية.</p> <p>- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة وغير مستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.</p> <p>2- بعد معاينة مباشرة الاستغلال التي تعدها المصالح الجبائية بطلب من المستثمر.</p> <p>الإعفاء لمدة عشرة 10 سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات و من الرسم على النشاط المهني.</p> <p>- الإعفاء .....(الباقي دون تغيير).</p>	<p>الضرورية لإنجاز الاستثمار.</p> <p>- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية، وذلك عندما تكون هذه السلع والخدمات موجهة لإنجاز عمليات تخضع للضريبة على القيمة المضافة.</p> <p>- تطبيق النسب المخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.</p> <p>2- بعد معاينة انطلاق الاستغلال:</p> <p>- الإعفاء لمدة عشرة 10 سنوات من النشاط الفعلي، من الضريبة على أرباح الشركات، ومن الضريبة على الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة، ومن الدفع الجزائي ومن الرسم على النشاط المهني.</p> <p>- الإعفاء، لمدة عشرة 10 سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار.</p> <p>- منح مزايا إضافية من شأنها أن تحسن و/ أو تسهل الاستثمار، مثل تأجيل العجز و آجال الاستثمار.</p>
<p>المادة 10: يتم الأمر رقم 01-03 بمادة 12 مكرّر تحرر كمايلي:</p> <p>المادة 12مكرّر: تستفيد الاستثمارات ذات الأهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني من مزايا تعد عن طريق التفاوض بين المستثمر و الوكالة التي تتصرف باسم الدولة ، تحت إشراف الوزير المكلف بترقية الاستثمارات.</p> <p>تحدد الاستثمارات ذات الأهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني حسب معايير تضبط عن طريق التنظيم بعد رأي مطابق من المجلس الوطني للاستثمار المذكور في المادة 18 أدناه.</p>	<p>المادة 12: يترتب على الاستثمارات المذكورة في الفقرة 2 من المادة 10 أعلاه إبرام اتفاقية بين الوكالة لحساب الدولة/ وبين المستثمر.</p> <p>وتبرم الاتفاقية بعد موافقة المجلس الوطني للاستثمار المذكور في المادة 18 أدناه، و تنشر في الجريدة الرسمية للجمهورية الشعبية الديمقراطية الشعبية، يتم الاتفاق على بنود هذه الاتفاقية، و لاسيما عند منح حق للامتياز و/أو رخصة قد تتجسد في استثمار مرشح لنيل هذه المزايا.</p>
<p>المادة 11: يتم الأمر 01-03 بمادة 12 مكرر 1، تحرر كما يلي:</p> <p>المادة 12 مكرر 1: يمكن أن تخص المزايا التي يمكن منحها</p>	<p>مادة مضافة</p>

للاستثمارات المذكورة في المادة 123 مكرر أعلاه كلا أو جزءاً من المزايا التالية:

- 1- في مرحلة الإنجاز: لمدة أقصاها خمسة 5 سنوات:
  - أ. إعفاء و/ أو خلوص الحقوق والرسوم و الضرائب وغيرها من الاقتطاعات الأخرى ذات الطابع الجبائي المطبقة على الإقتناءات سوء عن طريق الاستيراد أو من السوق المحلي، للسلع والخدمات الضرورية لإنجاز الاستثمار.
  - ب. إعفاء من حقوق التسجيل المتعلقة بنقل الملكيات العقارية المخصصة للإنتاج وكذا الإشهار القانوني الذي يجب أن يطبق عليها.
  - ج. إعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال.
  - د. إعفاء من الرسم العقاري في ما يخص الملكيات العقارية المخصصة للإنتاج.
- 2- في مرحلة الاستغلال: ولمدة أقصاها عشر 10 سنوات ابتداء من تاريخ معاينة الشروع في الاستغلال التي تعدها المصالح الجبائية بطلب من المستثمر:
  - أ. الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات.
  - ب. الإعفاء من الرسم على النشاط المهني.زيادة على المزايا المذكورة في الفقرتين 1 و 2 أعلاه ، يمكن أن يقرر المجلس الوطني للاستثمار منح مزايا إضافية طبقاً للتشريع المعمول به.

المادة 12: تعدل و تتمم المادة 18 من الأمر رقم 03-01 وتحرر كما يلي:

**المادة 18:** ينشأ لدى الوزير المكلف بترقية الاستثمارات، مجلس وطني يدعى في صلب الموضوع " المجلس " ووضعه تحت سلطة و رئاسة رئيس الحكومة، ويكلف المجلس بالمسائل المتصلة بإستراتيجية الاستثمارات وبسياسة دعم الاستثمارات، وبالموافقة على الاتفاقيات المنصوص عليها في المادة 12 أعلاه، وبصفة عامة، بكل المسائل المتصلة بتنفيذ أحكام هذا الأمر. تحدد تشكيلة المجلس الوطني للاستثمار وسيره وصلاحياته عن طريق التنظيم.

**المادة 18:** ينشأ مجلس و وطني للاستثمار يدعى في صلب النص " المجلس " يرأسه رئيس الحكومة .

<p>المادة 19: مهام المجلس. المادة 20: تحدد تشكيلة المجلس و تنظمه و سيره عن طريق التنظيم. المادة 13: تلغى أحكام المادتين 19 و 20 من الأمر 01-03</p>	
<p>المادة 14: يتم الأمر رقم 03-01. عمادة 32 مكرر تحرر كما يأتي: المادة 32 مكرر: تنجز المتابعة التي تمارسها الوكالة من خلال مرافقة و مساعدة المستثمرين و كذا جمع المعلومات الإحصائية المختلفة.</p>	<p>مادة مضافة</p>
<p>المادة 15: يتم الأمر رقم 03-01. عمادة 32 مكرر 1 تحرر كما يأتي: المادة 32 مكرر 1: تكلف الإدارة و الهيئات الأخرى المعنية بتنفيذ جهاز التحفيز المنصوص عليه في هذا الأمر، بعنوان المتابعة، بالسهرة، طبقا للإجراءات المسيرة لنشاطها و طول مدة الإعفاء على احترام المستثمرين للالتزامات الموضوعة على عاتقهم في إطار المزايا الممنوحة.</p>	<p>مادة مضافة</p>
<p>المادة 16: تعدل المادة 33 من الأمر رقم 01-06 و تحرر كما يأتي: المادة 33: في حالة عدم احترام أجل الإنجاز و شروط منح المزايا كما تحددها المادة 13 أعلاه، يتم سحب هذه المزايا بنفس الأشكال التي منحت بها، دون المساس بالأحكام القانونية الأخرى. و تصدر الوكالة مقرر السحب.</p>	<p>المادة 33: في حالة عدم احترام أجل الإنجاز و شروط منح المزايا كما تحددها المادة 13 أعلاه، يتم سحب هذه المزايا بنفس الأشكال التي منحت بها، دون المساس بالأحكام القانونية الأخرى.</p>

المصدر: من إعداد الباحث، بالاعتماد على:- الأمر رقم 03-01 المؤرخ في 20 أوت 2001، يتعلق بتطوير الاستثمار.  
- الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006، المعدل و المتمم للأمر رقم 03-01 و المتعلق بتطوير الاستثمار .

## 5. الضمانات الخاصة لحماية الاستثمار الأجنبي في الجزائر.

لقد اتخذت الجزائر سياسة النهوض بالاستثمار، حيث فتحت الباب على مصراعيه للرأس المال الخاص الوطني والأجنبي بهدف التنمية، فهذا لا يخلو من وجود نزاعات بين الطرفين المحلي والأجنبي أثناء

تنفيذ المشاريع الاستثمارية، ومن أجل ضمان حقوق الطرفين، عمدة الجزائر إلى إرساء قوانين لضمان الحماية للأفراد والممتلكات على مستويين داخلي وخارجي.

## 1.5 الضمانات الممنوحة على المستوى الداخلي .

والتي تتمثل أساسا في الحماية القانونية و القضائية<sup>1</sup> .

### 1.1.5 الحماية القانونية :

ومن أهم هذه الضمانات كما بينها المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر 1999:

- مبدأ المعاملة المنصفة والعادلة بين المستثمرين الجزائريين والأجانب من جهة، والمستثمرين الأجانب فيما بينهم من جهة أخرى؛

- مبدأ تجميد التشريع الجزائري، حيث يحمي هذا المبدأ من التغيرات التي تطرأ على التشريع الجزائري مستقبلا فيؤدي هذا إلى تجميد القانون الجزائري المتعلق بالاستثمارات، وهذا ما يطلق عليه في القانون الدولي بالتجديد الذاتي Auto - limitation ؛

- ضمانات التحويل أو التنازل ( تحويل رؤوس الأموال المستثمرة والعوائد )، حيث بينت المادة 12 من الفقرة الأخيرة على أن تنظر في طلبات التحويل التي يقدمها المستثمرون الأجانب في آجال لا تتجاوز 60 يوما ؛

- إن مفهوم نزع الملكية قد كرس دستوريا، حيث نصت المادة 20 على أنه لا يتم نزع الملكية إلا في إطار القانون، أما التأميم فأصبح قاعدة عرفية مكرسة دوليا متعارف عليها لا يمكن لأية دولة أن تنفي وجودها، أما الإشكال المطروح يتعلق فقط بمسألة تحديد التعويض.

### 2.1.5 الضمان القضائي.

يتمثل هذا الضمان في القضاء الدولاتي ( قضاء داخلي محلي بين الطرفين ) والقضاء التحكيمي:

- القضاء الدولاتي : نصت المادة 41 من المرسوم التشريعي على ما يلي :

<sup>1</sup> - كمال علبوش قريوع ، قانون الاستثمار بالجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، طبعة 1993، ص 63.

" يعرض أي نزاع بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية إما بفعل المستثمر وإما نتيجة إجراء اتخذته الدولة المقصودة ضده على المحاكم المختصة .. "

- اللجوء إلى التحكيم الدولي : سواء كان ثنائي أو متعدد الأطراف، وهذا كله من أجل حماية الاستثمارات الأجنبية وترقيتها على أساس المعاملة بالمثل، وإقرار مبدأ اللجوء إلى التحكيم الدولي كإجراء قانوني معترف به دوليا للفصل في النزاعات التي يحتمل وقوعها بين الجزائر ومتعاملها الأجانب، وهذا ما جاء في المرسوم 93-12 الذي أقر مبدأ اللجوء إلى التحكيم الدولي، وأن يخول للأطراف المتنازعة صلاحية اختيار طرق التحكيم، وكذلك أن يقوم باحترام إرادة الاختيار التي تتمتع بالحرية والاستقلالية، وهذه حسب ما أكدته المادة ( 458 مكرر فقرة 1) والتي ضبقت بمنطق التحكيم بحيث حولت للإطراف صلاحية الاختيار بين أنماط التحكيم، كتحكيم إحدى الهيئات الدولية، وعلى سبيل المثال : الغرفة التجارية الدولية CCI.

## 2.5 الاتفاقيات الجزائرية الأجنبية.

تمثلت هذه الاتفاقيات الثنائية بين الجزائر والدول الأخرى في ترقية و تشجيع وضمان الاستثمارات وتجنب الازدواج الضريبي وتفادي التهرب الجبائي، والمملخصة في ( الملحق 5 )، الذي يعرض كل الاتفاقيات الثنائية التي وقعت لها الجزائر مع مختلف دول العالم حتى تاريخ 29 جوان 2005، وكانت على النحو التالي :

- عدد المعاهدات والاتفاقات الموقعة والمتعلقة بترقية وضمان الاستثمارات 44 معاهدة؛

- عدد المعاهدات والاتفاقات المبرمة لتجنب الازدواج الضريبي وتفادي التهرب الجبائي 21 اتفاقية.

## 1.2.5 الضمانات الممنوحة على المستوى الخارجي .

وتتمثل هذه الضمانات في الاتفاقيات المتعددة الأطراف الخاصة بحل النزاعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدولة ورعايا الدول الأخرى الموقعة في واشنطن في 18 مارس 1965 ، وكذا انضمامها لاتفاقية نيويورك للاعتراف والإقرار بالأحكام الأجنبية وتنفيذها في 10/06/1958، والجدول (4-14) يعرض هذه الاتفاقات الموقعة.

## الجدول (4-14) الاتفاقيات الدولية المتعلقة بمهئة التمويل و الضمانات للاستثمارات و التحكيم

### الدولي.

سنة و رقم الجريدة الرسمية	تاريخ المصادقة	تاريخ التوقيع	الهيئة	طبيعة الاتفاقية
N° 48 23/11/1988	(Adhésion) 05/11/1988	10/06/1958	Nations Unies	Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères, adoptée par la conférence des Nations Unies à New York.
N° 45 14/06/1992	13/06/1992	09 et 10/03/1991	BMICE	Convention portant création de la Banque Maghrébine pour l'Investissement et le Commerce Extérieur entre les Etats de l'Union du Maghreb Arabe, signée à Ras Lanouf (Libye).
N° 66 05/11/1995	30/10/1995	30/10/1995	AMGI	Convention portant création de l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (AMGI).
N° 66 05/11/1995	30/10/1995	30/10/1995	CIRDI	Convention pour le règlement des différends relatifs aux Investissements entre Etats et Ressortissants d'autres Etats (CIRDI).
N° 26 24/04/1996	23/04/1996	23/04/1996	SIGICE	Convention portant création de la Société Islamique de Garantie des Investissements et de Crédit à l'Exportation

المصدر: [www.ANDI.dz](http://www.ANDI.dz).

### 2.2.5 انضمامها لبعض الاتفاقيات الإقليمية:

في هذا الصدد بادرت الجزائر إلى الانضمام لبعض الاتفاقيات المتعلقة بإقرار التحكيم كسبيل شرعي لحل النزاعات وتسوية الخلافات، إلى جانب استعدادها للاتفاقيات الإقليمية الأخرى البارزة على المستوى المغرب العربي والإسلامي، ومن بين هذه الاتفاقيات:

- اتفاقية الرياض الصادرة في 6 أبريل 1983 والمتعلقة بالتعاون القضائي؛
- الاتفاقية العربية لضمان الصادرات في 24 مارس 1987 والمتعلقة بالتحكيم التجاري؛
- اتفاقية الاتحاد المغاربي الصادرة بتاريخ 4 نوفمبر 1998 وتضمنت إنشاء تحكيم دولي مغاربي .

وكل هذه الاتفاقيات المبرمة في محتواها الصلح والتحكيم والتسوية والاتفاق الخاص الذي نص على شروط التحكيم، وذلك كله من أجل حل النزاعات وتسوية الخلافات التي يحتمل حدوثها ما بين الأطراف التي أمضت على مثل هذه الاتفاقيات، وعلى سبيل المثال نجد أن الاتفاقيات الثنائية التي أبرمتها الجزائر مع اسبانيا تسير حسب المادة 2 منها<sup>1</sup> :

- إذا كان هناك نزاع لا يستطيع أن يكون قابلا للحل والتسوية بطريقة ودية (التراضي) في أجل 6 أشهر اعتبارا من إعلان تدوين نزاع المستثمر، يستطيع أن يختار تسوية النزاع لدى أحد الهيئات التالية:

. محكمة التحكيم وفقا لقانون معهد التحكيم لغرفة التجارة بستوكهولم؛

. مجلس التحكيم التابع لغرفة التجارة الدولية الموجود بباريس CCI؛

. محكمة التحكيم AD.HOC محدد من طرف قانون التحكيم التابع لهيئة الأمم المتحدة للقانون التجاري

الدولي CNUDCI؛

- لدى CIRID .

ومن خلال حل الاتفاقيات التي أبرمتها الجزائر مع عدد من الدول الأجنبية، نلمس الاهتمام القوي للسلطات الجزائرية فيما يتعلق بالتحكيم الدولي وضمان الحماية القانونية لكلا من المستثمر تماشيا مع القوانين المحلية والدولية المتعلقة بالتحكيم، مع إقرار سياسة الانفتاح على الرأس المال الخارجي سعيا منها لتكثيف الاقتصاد الوطني مع التحولات الاقتصادية العالمي.

#### المبحث الرابع: تقييم وتحليل حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

إن واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في أي بلد هو دالة وانعكاس لبيئة ومناخ الاستثمار المهيأ في هذا البلد، لذلك كان منطوقيا ملاحظة زيادة حجم ومستوى الاستثمار الأجنبي المباشر في المناطق التي هيأت بيئتها لاستقطاب هذا الأخير، وانخفاض حجمه ومستواه في تلك المواقع الأقل تهمة وإعداد، ومقارنة بدول الجوار نلاحظ أنه رغم كل التسهيلات الممنوحة للمستثمر الأجنبي في الجزائر، فإن نسبة تدفق هذا الأخير

<sup>1</sup> - الجريدة الرسمية رقم 23 المؤرخة في 26 أفريل 1990.

إلى الجزائر تكاد لا تذكر مقارنة بدول الجوار كتونس والمغرب ومصر، رغم أن هذه الدول حققت نتائج أقل مما حققته الجزائر على مستوى بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية، كمعدل التضخم ونسبة الحساب الجاري للنتائج المحلي الإجمالي، وعلى هذا الضوء سيتم التركيز في هذا المبحث لتقييم حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر من زاوية جعل النتائج التي حققتها كل من مصر وتونس والمغرب في هذا السياق كمعيار للمقارنة، لاعتبار تمركزهم في نفس المحور الجغرافي (شمال إفريقيا) واشتراكهم في جملة من القواسم أهمها الجانب التاريخي والسياسي ... ، أما في ما يتعلق بطبيعة المصادر التي سنعتمد عليها في إحضار المعلومات ستتجسد من خلال تقارير تصدرها دوريا مجموعة من الهيئات الرسمية العالمية والعربية والمحلية أهمها:

- مجلس الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD، من خلال تقارير الاستثمار في العالم التي يصدرها سنويا، ويفيد هذا المصدر في إجراء المقارنة بين واقع هذا الاستثمار في الجزائر ومقارنته ببعض الدول الإفريقية؛

- أما المصدر الثاني سيكون المؤسسة العربية لضمان الاستثمار (The Inter-Arab Investment IAIGC Guarantee Corporation)، من خلال التقارير الدورية والسنوية لدراسة مناخ الاستثمار في الدول العربية، و يفيد هذا المصدر في إجراء المقارنة بين حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر و مقارنتها ببعض الدول العربية؛

- أما المصدر الثالث يتمثل في الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، التي تفيد في توضيح واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر من خلال حجم وتوزيع الاستثمارات المعلنة والمنفذة.

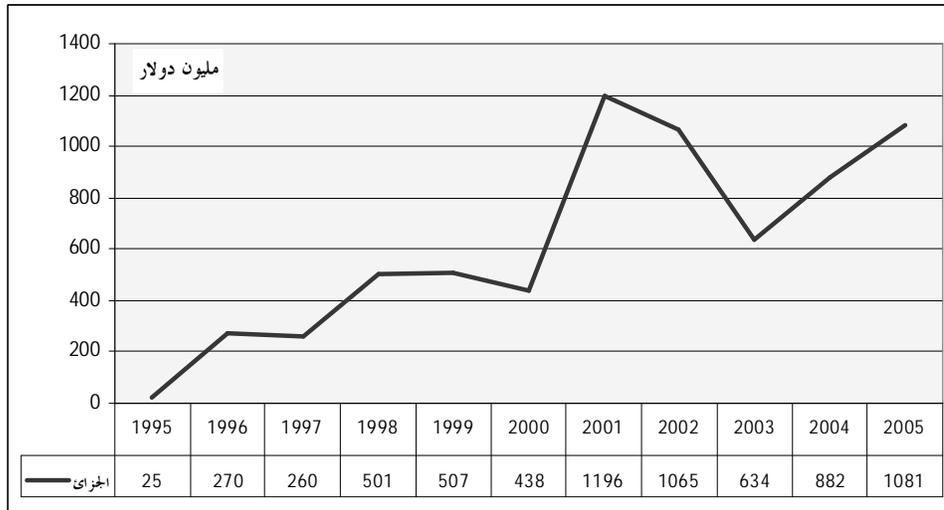
## 1. تحليل حجم وتطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

بغرض تحليل حجم وتطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، من المفيد الإشارة إلى المرحلة التي امتدت من 1970 إلى 1994 والتي تعكس أهمية الاستثمارات الأجنبية في قطاع المحروقات، خاصة بعد قرار عام 1971، والقاضي بانفتاح هذا النوع من الصناعة (البتروك والغاز) على رؤوس الأموال الأجنبية، الأمر الذي دفع العديد من الشركات الأجنبية للاستثمار في مشروعات التكرير، والاكتشاف، والإنتاج، والنقل.

إن جاذبية قطاع المحروقات قد زادت خلال الصدمة النفطية لعام 1970 و1980، أين ارتفعت أسعار النفط، تبع ذلك منع الشركات الأجنبية من امتلاك حقول النفط، الأمر الذي دفعها للاستثمار في البنى التحتية، وسد النقص في الموارد المالية المخصصة لصيانة تجهيزات ومعدات القطاع، رغم ذلك وقبل سنة 1992 لم تكن الجزائر تسمح للشركات الأجنبية بالإنتاج لحسابها الخاص ( أي لحساب هذه الشركات)، إلا في إطار عقود تقسيم الإنتاج (Contrats de partage de production)، أو بعقود أخرى تتعلق بتقديم خدمات لفائدة شركة سونطراك، وعلى هذا الأساس، تميزت عشرية الثمانينات بشبه غياب الاستثمار الأجنبي المباشر حتى في قطاع المحروقات.

أما خلال الخمس عشر سنة الأخيرة، حاولت الجزائر أن تعتمد جملة من المزايا والحوافز لفائدة المستثمرين، من خلال قانون الاستثمار لسنة 1993 المعدل والمتمم بالأمر 03-01 سنة 2001 السابق الذكر<sup>1</sup>، كما أن لبرنامج الإنعاش الاقتصادي المعلن سنة 2001 دورا في تشجيع الاستثمار، واستقطاب رأس المال الأجنبي.

#### الشكل (1-4) تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر خلال الفترة 1995-2005.



المصدر: من إعداد الباحث، بالاعتماد على بيانات الأنكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006.

<sup>1</sup> - أنظر ص 220 من هذا الفصل.

بالنظر إلى معطيات الشكل (4-1)، يتبين أن حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر قد شهد تطورا ملحوظا، خاصة بعد سنة 2000، حيث بلغ أعلى مستويات له سنة 2001 ليصل إلى أكثر من مليار دولار، ويمكن إرجاع ذلك إلى طبيعة الإجراءات التحفيزية التي اعتمدها الجهات الوصية من خلال الأمر 03-01، وكذلك حصول الشركة المصرية Djezzy على أول ترخيص في مجال قطاع الهاتف النقال، وقد انخفض هذا المستوى سنة 2002 بنسبة 11% ليصل إلى 1.065 مليار دولار، ليواصل انخفاضه حتى سنتي 2003 و2004 إلى مستويات ضعيفة تتراوح ما بين 634 و 882 مليون دولار، أما بحلول سنة 2005 شهدت الجزائر تحسنا ملحوظا في حجم هذه الاستثمارات الواردة ليتجاوز المليار دولار، ويمكن إرجاع هذا التحسن إلى جملة من الأسباب، أهمها تحسن الوضع الأمني، بالإضافة إلى تحسن وتطور بعض المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية خلال هذه السنة.

وكما سبق وأن ذكر في مقدمة البحث، من أجل إضفاء طابع المقارنة على دراستنا لحجم وتطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، سنحاول تأسيس مقارنة تسمح لنا بمقارنة حجم هذه التدفقات المبينة في الشكل (4-1) مع بعض الدول الإفريقية والعربية بصفة عامة ودول شمال إفريقيا (مصر وتونس، والمغرب) بصفة خاصة.

قد تم التطرق من خلال الفصل الثالث إلى موضوع حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، وتبين أن حجم هذه الأخير في إفريقيا ارتفع ارتفاعا حادا من 17 مليار دولار سنة 2004 إلى 31 مليار دولار سنة 2005، وهو مستوى لم يسبق له مثيل، وكانت جنوب إفريقيا أكبر متلقي له، إذ حصلت على نحو 21% أي (6.4 مليار دولار) من مجموع التدفقات الواردة إلى المنطقة، وحسب تقرير منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الانكتاد" لسنة 2005 تحتل الجزائر المرتبة الثامنة على الساحة الإفريقية بحصولها على نحو 3.5% مقابل 1.08 مليار دولار من إجمالي هذه التدفقات، وهو مستوى لا يرقى إلى ذلك المستوى الذي بلغته كثير من الدول الإفريقية.<sup>1</sup>

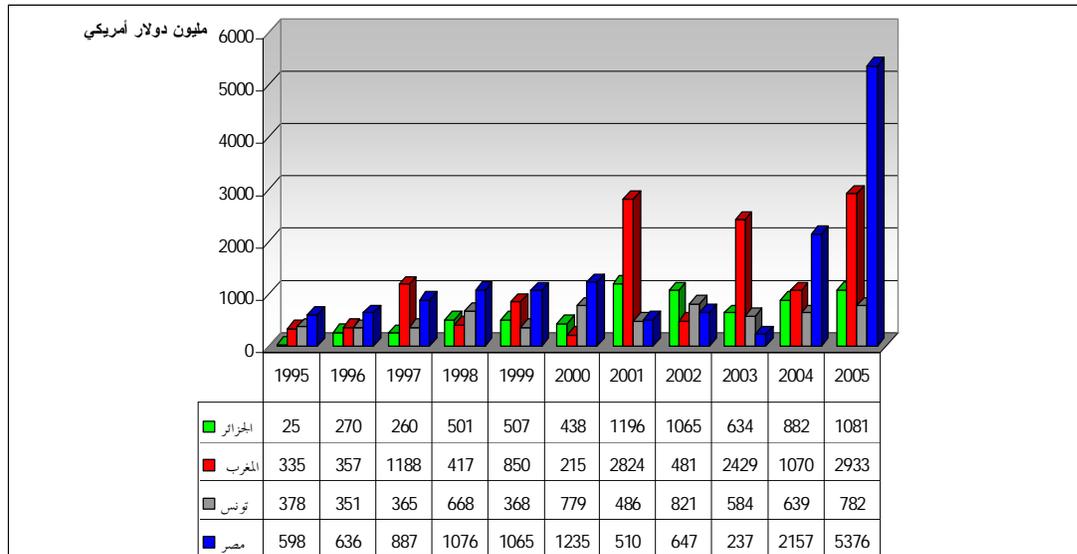
على غرار دول شمال إفريقيا (مصر، تونس، المغرب)، التي تم تسجيلها خلال الفترة 1995-2005، ضمن الدول الإفريقية العشر الأولى الأكثر استقطابا للاستثمار الأجنبي المباشر، إذ أنه لم يُخلُ تقرير من تقارير الفترة عن العشر الدول الأولى المستقطبة إلا ووجد حضور لهذه الدول الثلاثة، أما

<sup>1</sup> - الانكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006، مرجع سبق ذكره، ص 13، 14.

الجزائر فقد سجلت بروزها ضمن هذا الترتيب ثلاث مرات خلال الفترة كما هو مبين في الشكل (2-4) على النحو التالي:

- سنة 2001 جاء ترتيبها بعد مصر وقبل كل من المغرب وتونس؛
- سنة 2002 جاءت في المرتبة الأولى بالنسبة لدول شمال إفريقيا العربية الثلاثة المذكورة؛
- سنة 2005 حازت على المرتبة الثامنة إفريقيا، بعد كل من مصر والمغرب وقبل تونس.

الشكل (2-4) تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر وبعض دول شمال إفريقيا خلال الفترة 1995-2005.



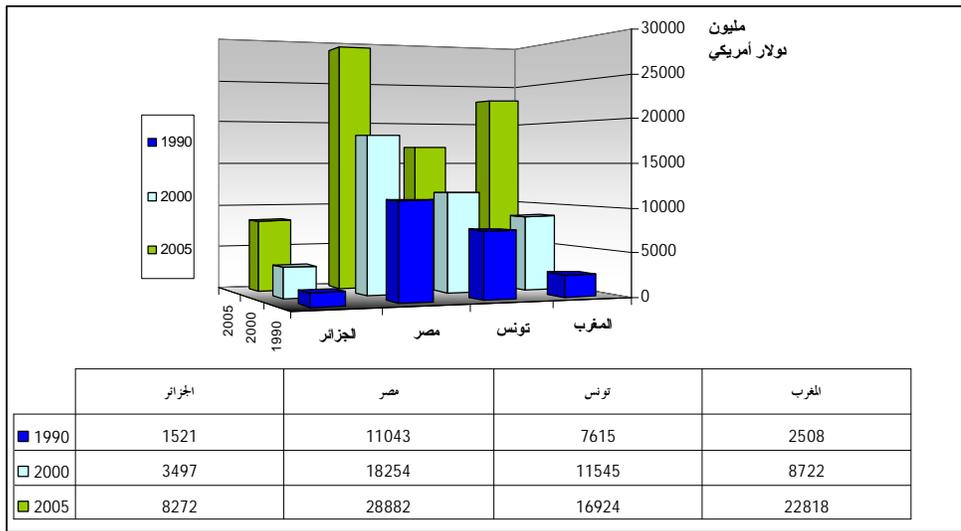
المصدر: من إعداد الباحث، بالاعتماد على بيانات الأنكناد، تقرير الاستثمار العالمي 2006 .

من جهة أخرى، كشفت بيانات الأنكناد المتعلقة بتقدير حجم مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في إفريقيا خلال الفترة الممتدة من 1990 إلى 2005 ، بأن حصة الجزائر من هذا المخزون تبدو ضعيفة، والتباين يظل كبيرا جدا لو قورنت بحصة الدول العربية الثلاثة المذكورة، حيث حصلت الجزائر على مخزون إجمالي قدره 8272 مليون دولار حتى سنة 2005 (خلال 15 سنة)، 40.4% من هذه القيمة تحققت خلال ثلاث سنوات فقط 2001, 2002, 2005، وهي حصة أقل من نصف المخزون الذي تمتلكه تونس، وثلاث مخزون المغرب، وأكثر بقليل من ربع مخزون مصر كما هو مبين في الشكل (3-4)،

أما ترتيب الجزائر من حيث حجم مخزونها من الاستثمار الأجنبي المباشر عربيا - حسب تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار لسنة 2005 - تأتي في المرتبة التاسعة بعد كل من مصر، الإمارات، السعودية، المغرب، تونس، لبنان، سوريا، البحرين، على التوالي.

الشكل (3-4) مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وبعض دول شمال إفريقيا خلال الفترة

2005 - 1990



المصدر: من إعداد الباحث، بالاعتماد على بيانات الأنكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006.

بالنظر إلى معطيات الجدول (4-15) أدناه، يتبين أن مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الجزائر خلال الفترة (1996-2005) محدود جدا لو قورن بمستواه بدول شمال إفريقيا السالفة الذكر، إذ لم يتجاوز في أحسن الأحوال 256 مليون دولار وذلك سنة 2004، أما سنة 2005 فلم تتجاوز القيمة 23 مليون دولار لتعادل نسبة 2.12% من قيمة الاستثمارات الواردة خلال نفس السنة مما يشكل تناقض واضح في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من وإلى الجزائر، أما في ما يتعلق بمخزون هذا الاستثمار الذي كونه الجزائر في الخارج هو الآخر محدود جدا إذ لم يتجاوز سنة 2005 قيمة 652 مليون دولار، إن هذا الوضع يعبر عن تأخر انفتاح الاقتصاد الجزائري على الاقتصاديات الخارجية، فضلا عن صعوبة النفاذ إلى الأسواق الأجنبية، بسبب حدة المنافسة العالمية.

الجدول (4-15) حجم تدفقات ومخزون الاستثمارات الأجنبي المباشر الصادر من الجزائر خلال

الفترة 1996 - 2005 (بالمليون دولار)

السنة	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
التدفق	0	0	1	47	18	9	100	14	258	23
المخزون	183	183	184	231	249	258	358	372	630	652

المصدر: CNUCED,base de données FDI/TNC (<http://www.unctad.org/fdistatistics>)

2. تحليل حجم وتطور الاستثمارات العربية البينية في الجزائر:

بلغ إجمالي الاستثمارات العربية البينية المتدفقة إلى الجزائر خلال سنة 2005 حوالي 260.6 مليون دولار، مقارنة بسنة 2004 حيث بلغت حوالي 263.3 مليون دولار محققة عند ذلك انخفاض قدره 1,02%، أما نصيب الجزائر من إجمالي الاستثمارات العربية البينية الخاصة والمرخص لها خلال سنة 2005 فيقدر بحوالي 0.7% وهي نسبة ضعيفة جدا مقارنة ببعض دول الجوار مثل المغرب التي حازت على نصيب قدره 1121.4 مليون دولار أي ما نسبته 3%، أما تونس فهي حازت على حصة أقل من الجزائر بفارق 60.6 مليون دولار، أما كيفية تشكيل باقّة الدول العربية المستثمرة في الجزائر فسيتم عرضها من خلال بيانات الجدول (4-16) التالي :

الجدول (4-16) حجم و مخزون الاستثمارات العربية البينية الواردة إلى الجزائر سنة 2005.

(مليون دولار)

الدول العربية	الأردن	الإمارات	البحرين	تونس	السعودية	السودان	سوريا	فلسطين	قطر	الكويت
القيمة	12.0	5.7	2.8	3.3	12.9	0.0	3.0	0.0	7.8	105.0
المخزون	34.7	9.7	36.0	17.5	18.3	2.8	4.7	0.9	14.6	315.5
لبنان	3.1	104.9	0.0							
المجموع										260.6

637.1	16.1	142.8	19.1	4.5
-------	------	-------	------	-----

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005.

من خلال بيانات الجدول يلاحظ أن أكبر نصيب من الاستثمارات العربية البينية المتدفقة نحو الجزائر خلال سنة 2005 حققته الكويت، حيث بلغت حصتها من إجمالي هذه الاستثمارات حوالي 40.3 %، ثم تليها مصر تقريبا بنفس الحصة والنسبة، ويمكن إرجاع هذا إلى حيازة الدولتان من خلال شركتي Djezzy و Nadjma على ترخيصين في قطاع (الاتصالات) للهاتف النقال، أما في المرتبة الثالثة تأتي السعودية بحصة قدرها 12.9 مليون دولار (4.95%)، تليها الأردن بنسبة 4.6%، أما من ناحية حجم الاستثمارات العربية البينية المخزنة أو المتراكمة في الجزائر، حصلت الكويت على حصة الأسد من هذه الاستثمارات إذ بلغت حتى نهاية سنة 2005 قيمة 315.5 مليون دولار، ثم تليها مصر بقيمة 142.8 مليون دولار، ثم البحرين و الأردن بحوالي 36 و 34.7 مليون دولار على التوالي.

أما في ما يتعلق بالاستثمارات البينية الصادرة من الجزائر إلى الدول العربية هي أيضا بدورها ضئيلة جدا مقارنة بمثيلاتها من الدول العربية، حيث بلغت خلال سنة 2005 حوالي 206.1 مليون دولار وهو ما يعادل 0.54% من مجموع الاستثمارات البينية الصادرة عربيا، أما مخزون الجزائر من هذه الاستثمارات في الدول العربية بلغ حوالي 125.8 مليون دولار خلال الفترة 1985-2005، ما نسبته 1.52% من المخزون الإجمالي للدول العربية خلال نفس الفترة، ومن خلال الجدول (4-17) يتضح لنا أن نصيب ومخزون الدول العربية من الاستثمارات العربية البينية الصادرة من الجزائر.

#### الجدول (4-17) حجم ومخزون الاستثمارات العربية البينية الصادرة من الجزائر سنة 2005

(الوحدة مليون دولار)

الدول العربية	الأردن	الإمارات	البحرين	تونس	السعودية	العراق	سوريا	فلسطين	قطر	الكويت	لبنان
القيمة	0.3	00	00	5.4	00	00	00	00	00	00	00

11.2	26.3	7.0	15.8	30.4	18.3	41.5	33.3	20.1	28.3	160.6	المخزون
المجموع					موريتانيا	قطر	السعودية	البحرين	مصر	ليبيا	
206.1					00	00	00	0.1	00	200.3	
1 125.8					1.8	7.0	24.3	2.9	337.1	367.0	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات م ع ض إ، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005.

من خلال قراءتنا لبيانات الجدول أعلاه يتبين لنا أن هناك أربعة (4) دول عربية كانت مستقطبة للاستثمارات البينية الجزائرية (الأردن، تونس، ليبيا، المغرب)، وكانت ليبيا هي أهم دولة مستقطبة لاستثمارات الجزائرية البينية خلال سنة 2005، حيث حصلت على حصة قدرها 97.18% من الاستثمارات البينية الصادرة من الجزائر، بالإضافة إلى احتضانها لأكثر مخزون من هذه الاستثمارات نسبته 32.6% من إجمالي مخزون الاستثمارات البينية الجزائرية عربيا خلال الفترة 1985-2005، ثم تأتي في المرتبة الثانية مصر لتحصل على حصة قدرها 29.94% من مجموع هذه الأخيرة، أما الحصة الثالثة كانت لصالح الأردن 14.26%، ثم تليها السعودية بحوالي 3.68%، أما بقية الدول العربية فلم يتجاوز مخزون الاستثمارات الجزائرية فيها مجتمعة قيمة 224.9 مليون دولار.

### 3. حصيلة الاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب برنامج الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI.

حسب تقارير الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI فإن الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر يبدو ضعيفا و محدودا من خلال حجمه و قيمته، مقارنة بحجم و قيمة الاستثمارات الوطنية المعلنة و المصرح بها، رغم مختلف الجهود المبذولة من أجل ترقية هذا الاستثمار و استقطاب مؤسساته، فخلال سنة 2005 تم التصريح لدى الوكالة بإنجاز ما يزيد عن 2255 مشروع استثماري بقيمة إجمالية قدرها 511 529 مليون دينار، لم تبلغ منها الاستثمارات الأجنبية سوى 84 مشروع استثماري بقيمة إجمالية تقدر بـ 112 917 مليون دينار، أي أن الاستثمارات الأجنبية لم تمثل من الاستثمارات المعلنة في الجزائر خلال سنة 2005 سوى نسبة تقارب 3.72% من حيث العدد، و 22.07% من حيث القيمة، أما

عدد الأجراء الذين استفادوا من هذه المشاريع الأجنبية بلغ 8656 أجير من أصل 78951 أجير تم التصريح بهم من طرف الوكالة، كما يوضح ذلك الجدول (4-18).

الجدول (4-18) المشاريع الاستثمارية المصرح بها و نصيب الاستثمارات الأجنبية منها خلال سنة

2005.

عدد الأجراء	القيمة بالمليون دينار	عدد المشاريع	
78951	511 529	2255	المصرح بها من طرف الوكالة
8656	112 917	84	المنفذة عن طريق الاستثمارات الأجنبية
% 11	% 22.07	% 3.70	نسبة المشاريع الأجنبية إلى المصرح بها

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، تقرير الاستثمارات المصرح بها، 2005

#### 4. أهم الدول الأجنبية المستثمرة في الجزائر.

لقد تبين أن المؤسسات الأجنبية المستثمرة في الجزائر سواء كانت عربية أو أجنبية، 80% منها ترقى إلى مستوى الشركات متعددة الجنسية، وأما الجزء المتبقى من هذه المؤسسات فهي تندرج ضمن إطار الشركات التي لم ترقى إلى درجة التعددية الجنسية، إلا أن بعض هذه المؤسسات يصنف نشاطها ضمن مشروعات الشراكة التي تتم وفقا لتعاقدات واتفاقيات بين الدول، أما في ما يتعلق بذكر أهم الدول التي تعمل في الجزائر في إطار تنفيذ المشاريع الأجنبية، يمكن عرضها على النحو التالي:

- **الدول العربية:** لقد تم ذكر توليفة الدول العربية التي تتعامل معها الجزائر في إطار الاستثمارات العربية البينية، من خلال العنصر السالف الذكر المتعلقة بتحليل حجم وتطور الاستثمارات العربية البينية في الجزائر، معتمدين على البيانات التي تنتجها تقارير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

- **الدول الأجنبية:** لقد تعددت الدول الأجنبية المستثمرة في الجزائر، رغم كون حجم استثماراتها يعتبر ضعيفا و محدودا، وفي الواقع لا توجد هناك إحصائيات حديثة يمكن الاعتماد عليها في إبراز أهم هذه الدول الأجنبية، ولهذا سنعتمد على الإحصائية التي أنجزها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) سنة 2004 لَمَّا قام بترتيب العشر الدول الأجنبية الأولى حسب حجم استثماراتها في

الجزائر خلال الفترة 1998 و 2001 على النحو التالي ( الولايات المتحدة الأمريكية، مصر كدولة عربية، فرنسا، إسبانيا، إيطاليا، ألمانيا، دول المنخفضات، بريطانيا، اليابان، بلجيكا).<sup>1</sup>

تعد الولايات المتحدة الأمريكية أهم مستثمر أجنبي في الجزائر، وتتركز أهم استثماراتها في قطاع المحروقات، وأهم الشركات الأمريكية المستثمرة في الجزائر: ARCO, MOBIL, PHILIPS, AMOCO, ORYX...، إضافة إلى قطاعات أخرى مثل استثمارات (Pfiser) الأمريكية في قطاع الكيمياء و الصيدلة. أما في إطار علاقتها مع الإتحاد الأوروبي، أمضت الجزائر مجموعة من اتفاقات التعاون والشراكة مع أهم ثلاثة دول جنوب الإتحاد الأوروبي، هي: فرنسا، وإسباني، إيطاليا، وتبرز استثمارات هذه الدول خاصة في قطاع المحروقات من خلال شركتي ( Ropsol ) و (Cepsa) الإسبانيتين، و (AGIP و Sayram) (eniv) الإيطاليتين<sup>2</sup>، الشركات (Total) و (GDF) و (Schlumberger) الفرنسية، بالإضافة إلى بعض الاستثمارات في القطاعات الأخرى خارج المحروقات، إذ تحتل فرنسا المرتبة الأولى حسب إحصائيات سنة 2005 باستثمار قدره 139.6 مليون دولار بزيادة قدرها 74% مقارنة بسنة 2004<sup>3</sup>، وأهم الشركات الفرنسية خارج قطاع المحروقات المستثمرة في الجزائر هي :

- في المجال المالي: BNP Paribas, Société Générale, Calyon, Natixis, Cetelem, Cardif, Gras ؛ Savoye, Geos, LCH Consultant
- في مجال السياحة و النقل: Accor, CMA CGM, Daher ؛
- في مجال خدمات التوزيع: Carrefour ؛
- في مجال الاتصالات: Alcatel Telecom, La Poste, Sofrecom ؛
- في مجال الصناعات الغذائية: Danone, Castel, Bel ؛
- في مجال الطاقة: BTP et construction : Razel, Vinci, Suez, Colas, Saur ؛
- في مجال الصناعة: Michelin, Sanofi Aventis ؛

<sup>1</sup> - CNUCED, Examen de la politique de l'investissement Algérie, OP.Cit ,P12.

<sup>2</sup> - محمد فويدي، مرجع سبق ذكره، ص 215.

<sup>3</sup> - Ambasad de France en Algérie, Se développer en Algérie : les clés pour exporter et investir , Mission économique , 2007, P21.

- في مجال وسائل النقل: Renault, Peugeot, Citroën, Renault Trucks . . .

أما بخصوص الاستثمارات الألمانية فقد تركزت هي الأخرى في العديد من المشروعات، كان أهمها المشروعين التاليين: دخول شركة (Hinkel) الألمانية كأكبر مساهم مع الشركة الوطنية للمنظفات (ENAD)، بالإضافة إلى مجموعة (MESSER) الألمانية المختصة في الغازات الصناعية.

## 5. نصيب القطاعات الاقتصادية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

في الواقع لا توجد هناك إحصائيات وافية عن نصيب كل قطاع اقتصادي من حجم المشاريع الاستثمارية المتدفقة إلى الجزائر، ذلك أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لا ترصد سوى الاستثمارات المسجلة والمرخص لها، أما البنك الجزائري هو الآخر يشير إلى حجم التدفقات لرؤوس الأموال الأجنبية دون الإشارة إلى توجهاتها القطاعية، إلا أنه رغم ذلك سنحاول الإشارة إلى أهم القطاعات الاقتصادية الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر ضمن الجدول (4-19) التالي:

### الجدول (4-19) توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة المصرح بها حسب القطاعات الاقتصادية 2005.

القطاعات	عدد المشاريع	القيمة بالمليون دينار	%	عدد الأجراء	%
الزراعة	04	938	0.83	294	3.40
البناء والأشغال العمومية	12	3 364	2.98	3413	39.43
الصناعة	54	32 617	28.89	3235	37.37
النقل	4	1 056	0.93	201	2.32
الخدمات	10	74 943	66.37	1513	17.48
المجموع	84	112 917	100	8656	100

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، تقرير الاستثمارات المصرح بها، 2005.

يتوزع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر على عدد من قطاعات الاقتصاد الوطني، حيث يحتل كل من قطاع الصناعة والخدمات الصدارة في استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية، سواء من حيث عدد المشاريع المسجلة والتي بلغت نسبتها في القطاعين 64.29% و 11.90% على التوالي، أما من حيث المبالغ المالية المقررة التي تصل نسبتها في قطاع الصناعة بنحو 28.89%، أما قطاع الخدمات فتتجاوز 66.37%، إن هذين القطاعين يتميزان بمردودية عالية للشركات الأجنبية، خاصة في قطاع المحروقات، أما بالنسبة للجزائر هذين القطاعين يسمحان بامتصاص عدد كبير من البطالة، بالإضافة إلى قطاع البناء والأشغال العمومية

الذي وفر بدوره أكبر عدد من مناصب الشغل حيث تجاوزت 3413 منصب عمل أي ما نسبته 39.43% من إجمالي مناصب الشغل المحققة من طرف الاستثمار الأجنبي المباشر، أما قطاعي الصناعة والخدمات فبدورهما وفرا مجتمعين حوالي 4748 منصب مغطيين بذلك نسبة 54.85% من إجمالي مناصب الشغل.

من جهتها، لم تُخص قطاعات الزراعة والبناء والأشغال العمومية بالمستويات المرغوب فيها من الاستثمار الأجنبي المباشر رغم أهميتها، فقطاع الزراعة لم يسجل سوى معدل 0.83% من مجموع الاستثمارات الأجنبية، رغم الفرص الكبيرة المتاحة، كما أن قطاع البناء و الأشغال العمومية لم يستقطب سوى 2.98% من مجموع قيمة هذه الاستثمارات، رغم أن توجه واضح نحو إشراك الرأس المال الأجنبي في بناء القاعدة الهيكلية في الجزائر و تهيتها و تطويرها.

#### 6. تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر من خلال مؤشرات دولية مختارة:

من أجل معرفة مكانة الجزائر وتقييم المناخ الاستثماري فيها من خلال أهم المؤشرات النوعية المعتمدة التي تم التطرق إليها في المبحث الأول من الفصل السابق، المتعلق بالمؤشرات الدولية والإقليمية المحسنة لقرارات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من طرف هيئات إقليمية ودولية، كما تجدر الإشارة قبل ذلك إلى أن الجزائر لم يتم تصنيفها بعد في بعض المؤشرات النوعية وذلك لحدثة استخدام هذه المؤشرات، أو في أغلب الأحيان لعدم توفيرها الدوري للبيانات التي تطلبها الهيئات الصادرة لهذه المؤشرات. ومن أجل إضفاء طابع المقارنة نعرض في الجدول (4-20) الموالي ترتيب كل من الجزائر ودول شمال إفريقيا (تونس، المغرب ومصر) في عدد من المؤشرات الدولية المختارة، مع التركيز على وضعية الجزائر بناءً على تحليل مناخها الاستثماري كما ترسمه هذه المؤشرات.

الجدول (4-20) ترتيب الجزائر، مصر، تونس، والمغرب في بعض المؤشرات الدولية المختارة لسنتي

2006 - 2005

المؤشر الثالث: سهولة أداء الأعمال 2005		المؤشر الثاني: الشفافية 2006			المؤشر الأول: الحرية الاقتصادية 2005			المؤشر
الترتيب عالميا	الترتيب عربيا	الترتيب عالميا	الترتيب عربيا	الرصيد	الترتيب عالميا	الترتيب عربيا	الرصيد	عدد الدول
155 دولة	16 دولة	159 دولة	14 دولة	3.1	161 دولة	17 دولة	3.49	الجزائر
128	13	84	11	3.1	114	14	3.49	الجزائر
141	15	70	08	3.3	103	13	3.38	مصر
58	04	51	06	4.6	83	09	3.14	تونس
102	09	79	10	3.2	85	10	3.18	المغرب
<b>مؤشرات المخاطر القطرية</b>								
المؤشر السادس: الأنستيتوشنال أنفستور للتقويم القطري 2005		المؤشر الخامس: المؤشر المركب للمخاطر القطرية 2005			المؤشر الرابع: جاهزية البنية الرقمية 2005			المؤشر
الترتيب عربيا	الرصيد	الترتيب عالميا	الترتيب عربيا	الرصيد	الترتيب عالميا	الترتيب عربيا	الرصيد	عدد الدول
20 دولة		140 دولة	18 دولة		115 دولة	9 دول		
9	47.5	-	11	77.3	87	09	0.72	الجزائر
10	48	-	07	68.8	63	07	0.29	مصر
7	57.2	-	08	72.8	36	02	0.33	تونس
8	51.8	-	09	73.0	77	08	0.51	المغرب

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على المبحث الأول من الفصل الثالث، وتقارير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعدة سنوات.

واستنادا إلى بيانات الجدول السابق، سنقوم بتحليل المناخ الاستثماري في الجزائر انطلاقا من مجموعة المؤشرات المختارة ضمن الجدول، على النحو التالي:

## 1.6 مؤشر الحرية الاقتصادية:

يعتبر مؤشر الحرية الاقتصادية أداة فعالة في أيدي صانعي السياسات الاقتصادية والقرارات الاستثمارية، ويستقطب اهتماما متزايدا من طرف الدول العربية، وبناءً على رصيد الجزائر ضمن مؤشر سنة 2005 فهي تنتمي إلى الفئة الثالثة حسب دليل المؤشر، أي فئة الدول ذات الحرية الاقتصادية الضعيفة، مما يعني حسب مكونات المؤشر أن السلطة الجزائرية تمارس تضييق في مواجهة الحريات الاقتصادية لأفراد المجتمع، من خلال المعوقات الإدارية والبيروقراطية، والإكراه القسري للحكومة في عملات الإنتاج والتوزيع والاستهلاك، أما ترتيب الجزائر حسب هذا المؤشر لنفس السنة عالميا كان 114 من أصل 161 دولة، أما عربيا فقد حصلت على الترتيب 14 من أصل 17 دولة عربية، وهي بذلك سجلت تراجعاً مقارنة بالسنة الماضية 2004، وقد صنفت بقية دول شمال إفريقيا الثلاثة (مصر، المغرب، تونس) هي الأخرى ضمن فئة الحرية الاقتصادية الضعيفة ولكن بدرجات متفاوتة، حيث حصلت تونس على الترتيب الأول بالنسبة لدول شمال إفريقيا والترتيب 83 عالميا، أما عربيا حصلت على الرتبة 9 ثم تليها كل من المغرب ومصر على التوالي.

## 2.6 مؤشر الشفافية:

يقيس هذا المؤشر المركب درجة عدم الشفافية (الفساد) الذي يعرف على أنه " استغلال المناصب العامة لتحقيق مصالح خاصة"، ويرصد المؤشر درجة الشفافية من خلال قياس مدى تفشي الفساد بين موظفي القطاع العام ورجال السياسة، ويعكس أيضا درجة التحسن في ممارسة الإدارة الحكومية والشركات العالمية، وحسب المؤشر الصادر عن منظمة الشفافية الدولية لسنة 2006 حصلت الجزائر على رصيد قدره 3.1 ، من خلال 5 مسوح ميدانية تقوم بها سبع مؤسسات دولية مستقلة، جعلها تحصل على الترتيب 84 عالميا من أصل 159 اقتصادا يغطيه المؤشر، أما عربيا في المرتبة 11 من أصل 14 دولة عربية، مما يدل على أن الجزائر تصنف ضمن الدول التي تنخفض فيها درجة الشفافية إلى مستويات متدنية وبالتالي ترتفع فيها مستويات الفساد، مقارنة بدول شمال إفريقيا الأخرى محل المقارنة حيث نجد تونس حسب المؤشر حصلت على 5 مسوح ميدانية، أما مستوى الشفافية فيها منخفض نوعا ما، جعلها ترتفع على الترتيب 51 عالميا و6 عربيا برصيد 3.3 نقطة، ثم تأتي مصر في المرتبة 70 عالميا و8 عربيا عن

طريق 6 مسوح ميدانية، أما المغرب فحصلت على الترتيب 79 عالميا و 10 عربيا لتسجل هي الأخرى مستوى شفافية منخفض لا يختلف عن الجزائر

### 3.6 مؤشر سهولة أداء الأعمال:

كما سبق ذكره فإن هذا المؤشر المركب يصدر من طرف مجموعة البنك الدولية و مؤسسة التمويل الدولية، ليقاس مدى تأثير الإجراءات الحكومية - عشر إجراءات تجسد من خلال 10 مؤشرات فرعية- على الأوضاع الاقتصادية، مع التركيز على قطع المؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم بهدف وضع أسس للتقييم والمقارنة بين أوضاع بيئة الأعمال في الدول المتقدمة والدول النامية، وحسب بيانات هذا المؤشر لسنة 2005 فإن الحكومة الجزائرية تتسم الإجراءات التي تفرضها على المشاريع الاستثمارية بنوع من التعقيد والصعوبة، خاصة في مجال تأسيس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مقارنة بالدول المتقدمة وبعض الدول العربية، حيث تمركزت الجزائر عربيا من أصل 20 دولة عربية يغطيها المؤشر في المرتبة 13، أما عالميا فكان ترتيبها 128 من أصل 155 دولة، أما بالنسبة لدول شمال إفريقيا حصلت على الترتيب الثالث، بعد كل من تونس التي حصلت على الترتيب 4 عربيا و 58 دوليا، والمغرب المرتبة 9 عربيا و 102 عالميا، وقبل مصر بترتيبها 15 عربيا و 141 دوليا، ويمكن أن نذكر بعض الأمثلة المقارنة لمجموعة من الإجراءات التي تتبناها دول شمال إفريقيا بما فيها الجزائر، كما تعكسها المؤشرات الفرعية المركبة لمؤشر سهولة أداء الأعمال<sup>1</sup>:

- بالنسبة لمؤشر تأسيس المشروع، تفرض الحكومة على مؤسس المشروع 14 إجراء إداري لمدة 24 يوم، بتكلفة إنجاز هذه الإجراءات تصل إلى 21.5% من الدخل الوطني للفرد، عكس ما هو لدى تونس فإن عدد الإجراءات 10 في مدة إنجاز تقدر بـ 11 يوم بتكلفة 9.3% من دخل الفرد الوطني، أما المغرب عدد الإجراءات 6 لمدة 12 يوم بتكلفة 12.7% من الدخل الوطني للفرد؛

- أما المؤشر الفرعي الخاص بتسجيل الممتلكات، حصلت الجزائر على الترتيب 152 عالميا من أصل 155 دولة من حيث عدد الإجراءات المعتمدة لتسجيل ممتلك معين، المقدرة بـ 15 إجراء تنجز خلال مدة 51 يوم من عدد أيام العمل في السنة، بتكلفة إجمالية تراوح 7.5% من قيمة الممتلكات المسجلة، مقارنة

<sup>1</sup> - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، السنة الرابعة والعشرون العدد الفصلي الثالث 2006، ص ص 14، 13.

بالمغرب التي حصلت على الترتيب 45 عالميا فإن عدد الإجراءات فيها 4 تنجز في مدة أقصاها 46 يوم عمل بتكلفة 4.4% من قيمة الممتلكات المسجلة، أما تونس المرتبة 71 عالميا عدد الإجراءات هي 5 في مدة 57 يوم عمل بتكلفة 6.1% من قيمة الممتلكات المسجلة. . . .

#### 4.6 مؤشر جاهزية البنية الرقمية:

يقيس هذا المؤشر مدى جاهزية الدولة للمساهمة في تطوير و تنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، من خلال دراسة تحليلية حول انتشار و استخدام هذه التكنولوجيا من طرف الشرائح التالية: الأفراد، رجال الأعمال، الحكومات في الدول المشاركة، حسب هذا المؤشر تراجعت الجزائر سنة 2005 في ترتيبها عالميا و عربيا مقارنة بسنة 2004، لتتحصل بذلك على الترتيب 87 عالميا من أصل 115 دولة، بتراجع قدره 7 مراتب مقارنة بسنة 2004، أما عربية فحصلت على الترتيب 9 من أصل 9 دول عربية يغطيها المؤشر سنة 2005 (مسجلة بذلك المرتبة الأخيرة عربيا)، مما يدل على أن جاهزية البنية الرقمية في الجزائر لا تزال في مستويات ضعيفة مقارنة بالترتيب الذي حصلت عليه كل من تونس والمغرب 36 و 77 عالميا على التوالي، أما عربيا فحصلنا على الترتيب 2 و 8 أيضا على التوالي.

#### 5.6 المؤشر المركب للمخاطر القطرية:

يصدر المؤشر لغرض قياس درجة المخاطر المتعلقة بالاستثمار، من خلال دراسة ثلاثة مؤشرات فرعية تتعلق بتقويم المخاطر السياسية والاقتصادية والمالية، باعتبارها أهم مخاطر يمكن أن يتعرض لها المستثمر الأجنبي في الدولة المضيفة، وحسب رصيد هذا المؤشر لسنة 2005 شهدت الجزائر تقدما في رصيدها مقارنة بسنة 2004 بحصولها على 47.5 نقطة مؤوية، مما أهلها بأن تكون ضمن الدول التي درجة المخاطرة فيها منخفضة، وحصولها على الترتيب 11 من أصل 18 دولة عربية، بالموازاة تراجعت كل من تونس والمغرب ضمن مجموعتها وانضمامها للدول درجة المخاطرة منخفضة فيها وحصولهما على الترتيبين 8 و 9 عربيا على التوالي ، أما مصر فقد حافظت على مجموعتها بدرجة مخاطر معتدلة والترتيب 7 عربيا .

## 6.6 مؤشر الأنستيتوشنال أنفستور للتقويم القطري:

يتم احتساب المؤشر استنادا على مسوح استقصائية يتم الحصول عليها من قبل كبار رجال الاقتصاد والمحللين في البنوك العالمية والمؤسسات المالية، وصنفت دول شمال إفريقيا ضمن مؤشر سنة 2005 على النحو التالي:

- شهدت الجزائر تقدما في رصيدها بالمؤشر ضمن مجموعتها بمعدل 7.3 نقطة مؤوية مقارنة بسنة 2004 لتحصل على رصيد 47.5 نقطة مؤوية سنة 2005 ضمن مجموعة الدول ذات المخاطرة المرتفعة، والترتيب 9 عربيا من أصل 20 دولة عربية؛

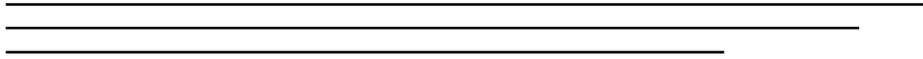
- أما مصر هي الأخرى حققت تقدما بقيمة 3.6 نقطة مؤوية سنة 2005 مقارنة بسنة 2004، وتبقى ضمن مجموعة الدول ذات المخاطرة المرتفعة و الترتيب 10 عربيا؛

- حافظت تونس على مجموعتها ضمن درجة المخاطر المعتدلة والترتيب 7 عربيا، أما المغرب انتقلت من مجموعة درجة المخاطرة مرتفعة سنة 2004 إلى مجموعة درجة المخاطرة منخفضة سنة 2005، و الترتيب 8 عربيا، بعد أن سجلت زيادة في رصيدها سنة 2005 بمعدل 2.5 نقطة مؤوية.

## خلاصة:

إن نتائج أداء وإمكانيات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وجاذبيتها، أثبتت أنه مازال أمامها الكثير من العمل والكثير من الجهود التي يجب أن تبذل من أجل تحسين حصتها منه وبالتالي رهاؤها على سياسة الباب المفتوح أمامه يمكن اعتباره خاسرا بالنظر إلى الأرقام والإحصائيات التي تثبت ذلك، على الرغم من الجهود التي بذلتها في تحقيق التوازن للمتغيرات النقدية والمالية، وتحرير أوجه النشاط الاقتصادي، وتأهيل المؤسسات الاقتصادية، وتحديث الإطار التشريعي الناظم للاستثمار، إلا أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الحالي لا يعكس الإمكانيات الكبيرة المتاحة، والفرص التي لا تزال دون الاستغلال الأمثل، مثل: القطاع الفلاحي، والقطاع السياحي، وقطاع العقارات، وقطاعي الخدمات والمعلوماتية والتكنولوجيات الجديدة، ذلك أن ثمة جملة من العوائق تؤثر سلبا على بيئة الأعمال وتطرد الاستثمارات، إلا أن عملية الكشف عن هذه العوائق تعد خطوة ضرورية ضمن استراتيجيات هئية مناخ الاستثمار لرجال الأعمال الوطنيين والأجانب للمساهمة في التنمية.

# الخاتمة



## الخلاصة:

كما رأينا فإن هذه الاستثمارات أكثر حساسية لكل الاختلافات على مستوى الدول المضيفة سواء تعلق ذلك بالمستوى الجزئي أو على المستوى الكلي، ومن خلال تحليل أهم العوامل المحفزة لحركات رؤوس الأموال الأجنبية، يتبين لنا أن القيام بالاستثمار في الخارج من طرف الشركات متعددة الجنسية ليس عملية ارتجالية أو عفوية، وإنما يخضع للعديد من العوامل والمحددات الخارجية التي ستؤثر على كفاءة وقرار الاستثمار، فمجرد تحرير الاقتصاد وفتحه لم يعد كافيا الآن، فثمة ضرورة لإيجاد عناصر جذابة من الميزات المتعلقة بالموقع، ومقارنة درجة واختلاف مدى توافر هذه العوامل ما بين الدول، هو الذي يعطي فكرة واضحة حول تباين التوزيع الجغرافي لهذه الاستثمارات، وهنا تظهر أهمية دور الدولة من خلال سياسات وإستراتيجيات ناجعة تهدف إلى توفير الإجراءات والميكانيزمات التي ترمي إلى ترقية وتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

كما استند البحث في مقدمته إلى جملة من الفرضيات، التي حاولنا اختبارها ضمن محتوى الدراسة، حيث تبين ما يلي:

- بالنسبة للفرضية الأولى، صحيح يجب الاعتراف بوجود تعارض أو عدم تطابق بين أهداف الشركات المتعددة الجنسية و الدول المضيفة، إلا أنه تأكد تجارب بعض الدول النامية من خلال سياساتها ومقومات اقتصادياتها وتركيبية جاذبية بيئتها الاستثمارية، استطاعت أن تجعل هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية يؤثر بشكل إيجابي على أداء اقتصادياتها، ولعل تجربة كل من الصين، وكوريا، وتركيا، وماليزيا، وإيرلندا يمكن أن تكون نماذج واقعية لبقية الدول النامية؛

- أما الفرضية الثانية، نعم فإن المستثمر الأجنبي الذي يرغب في الاستثمار المباشر خارج بلده، يقوم قبل دراسته للحدوى المالية والفنية والاقتصادية لمشروعاته الاستثمارية الموجهة نحو الخارج، بالمفاضلة بين الدول التي يرغب في الاستثمار في أي منها من حيث جاذبية مناخها الاستثماري، وهذا راجع لكون دراسة الجدوى المالية لمشاريعه تعتمد أساسا على تقدير التدفقات النقدية التي يحتمل أن تحققها هذه المشاريع خلال فترة الاستثمار، وباعتبار هذه التدفقات تتأثر بجملة من المؤشرات الاقتصادية والمالية والسياسية في البلد

المضيف، هو الأمر الذي جعل المستثمر الأجنبي يفضل أولاً البلد الذي مناخه تتميز فيه هذه المؤشرات بنوع من الاستقرار والثبات من أجل تقليل مستوى الانحرافات بين ما هو متوقع وما سيحدث فعلاً؛

- أما بالنسبة للفرضية الثالثة، فقد دلت الدراسة أن القرارات المتعلقة بالمواقع التي تتخذها الشركات المتعددة الجنسية تتأثر بمدى جاذبية محددات المناخ الاستثماري، الذي يعني تفاعل مجمل الأوضاع الاقتصادية والسياسية والقانونية والإدارية والاجتماعية للدول المضيفة؛

- أما الفرضية الرابعة والأخيرة، فقد دلت البيانات أن سلسلة الإصلاحات التي سعت إلى تجسيدها الجزائر منذ مطلع التسعينيات، إضافة إلى تعديل تشريعات الاستثمار، والانفراج النسبي في البيئة السياسية والأمنية، قد تساهم بشكل واضح في تطوير المناخ الاستثماري، وبالتالي تحفيز أكثر للمستثمرين الأجانب بتصدير استثماراتهم المباشرة نحوها، خاصة في القطاعات الأخرى خارج المحروقات.

**نتائج الدراسة:** يمكننا إجمالها ضمن النقاط التالية:

- أدى الاستثمار الأجنبي المباشر بشتى أشكاله كإنشاء مشروع جديد بالكامل أو تملك أصول منشأة قائمة أو من خلال عملية الدمج، خلال النصف الثاني من القرن الماضي دوراً هاماً في دعم نمو اقتصادات الدول النامية، لاسيما خلال العقدين الماضيين اللذين شهدا زيادة كبيرة في حجم التدفقات الاستثمارية، وتفسر التغيرات التي طرأت على هيكل الاقتصاد العالمي معظم تلك الزيادة وهي: الاتجاه نحو السوق في معظم الدول النامية وتحرير نظم التجارة والاستثمار، فضلاً عن زيادة مساهمة هذه الدول في التكامل الاقتصادي العالمي؛

- تلعب الشركات متعددة الجنسية القناة الرئيسية التي تدير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حول العالم، وذلك من خلال عمليات الاندماج مع الشركات والمؤسسات الإنتاجية في الأقطار (الدول) الأخرى أو الاستحواذ عليها. وتتبع كبريات الشركات متعددة الجنسية الدول المتقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية، وبعض الدول الأوروبية و اليابان؛

- تثبت التجارب المختلفة للدول أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر والدور الذي يمكن أن يلعبه في تحقيق منافع هامة للدول المضيفة له، ومن تلك المنافع: توفير مصادر متجددة وبشروط جيدة للحصول على العمّلات أو رؤوس الأموال الأجنبية لتمويل برامج ومخططات التنمية، والإسهام في تنمية الملكية الوطنية ورفع مساهمة

القطاع الخاص في الناتج الوطني، وخلق طبقة جديدة من رجال الأعمال عن طريق استحداث مشروعات جديدة، أيضا يسهل على الدول المضيفة النامية الحصول على التقانة الحديثة والمطورة خاصة لبعض أنواع الصناعات، توفير فرص عمل جديدة، فضلا عن المساهمة في تنمية وتدريب الموارد البشرية، تذكية المنافسة بين الشركات المحلية من أجل تحسين النوعية في الخدمات والمنتجات، وبالتالي خفض الاحتكار، المساهمة في فتح أسواق جديدة للتصدير وتحسين وضعية ميزان المدفوعات، وهذا ما يفسر تنافس الدول النامية للفوز بأكبر حصة ممكنة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛

- إذا كان المستثمر يتخذ القرار بالمفاضلة بين المشروعات في داخل اقتصاد بلده من حيث درجة جدواها الاقتصادية والفنية وسلامتها المالية ومعدل العائد الذي يتولد من الاستثمار فيها، فإن المستثمر الأجنبي الذي يقرر في الاستثمار المباشر خارج بلده يقوم قبل ذلك بالمفاضلة بين الدول التي يرغب في الاستثمار في أي منها، من حيث توافر الشروط والمتطلبات الأساسية التي تضمن سلامة استثماره وتدفع عائداته، أو قد يتخذ القرارين (الجدوى المالية والمفاضلة بين البلدان) مجتمعين حيث أن الاثنین متداخلان.

إذن يمكن القول أن قرار الاستثمار الأجنبي المباشر هو دالة لجملة معادلتين غير مستقلتين، حيث المعادلة الأولى تتعلق بقرار المفاضلة بين الدول المضيفة من حيث محددات جاذبية مناخها الاستثماري باعتبار هذه المحددات هي المتغيرات المفسرة لهذا القرار، أما المعادلة الثانية فتتعلق بقرار المفاضلة بين مشاريع الاستثمار المباشر من ناحية جدواها الاقتصادية وسلامتها المالية عن طريق معايير دراسة الجدوى الكلاسيكية المتعارف عليها؛

- تتوقف جاذبية الدول على مدى كفاءة محددات مناخها الاستثماري، وما مدى تأثيرها على مسار وقرار الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث توصلت الدراسة إلى أن الوضع العام والسياسي و الأمني للدولة ومدى ما تمتاز به من استقرار وتنظيماته الإدارية، وما تتميز به من فعالية وكفاءة في نظامها القانوني، ومدى مرونته ووضوحه واتساقه وسياسات الدولة الاقتصادية وإجراءاتها وطبيعة السوق وآلياته وإمكانياته، وما تمتاز به الدولة من منشآت قاعدية، وعناصر الإنتاج، وما تتميز به الدولة من خصائص جغرافية وديمغرافية، كل ذلك يشكل محددات ما اصطلح عليه تسمية "المناخ الاستثماري"؛

- تبين الدراسة أيضا أنه نشأت في العقود الأخيرة مؤسسات ومنظمات تعمل على مد رجال الأعمال في الدول بمعلومات رقمية تساعدهم في اتخاذ القرار، من خلال تطوير مؤشرات تعكس نسبيا مناخ الاستثمار في بلد ما عن طريق "رقم واحد" أو "كلمة واحدة" ويطلق عليها تسمية "محسنتات القرار" لغرض مساعدة صانعي القرار في تلك الدول لمعرفة وضع بلدهم ضمن الدول المختلفة، وما ينقص لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر؛

- اتضح من خلال الدراسة أنه بالرغم من الجهود المبذولة والمكرسة لترقية وتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة والعربية البينية في الجزائر يبقى دائما مناخها الاستثماري غير جذاب، لأن حجم هذه الاستثمارات المسجلة في البلاد لم تكن تتناسب بأي حال من الأحوال مع مستوى الطموحات، حيث كانت بعيدة كل البعد عن ما كان متوقعا من وراء التوسع في منح الحوافز والتسهيلات للمستثمرين الأجانب، كما أن حجمها لم يقترب من مستوى الاستفادة من الفرص الاستثمارية الهائلة التي تتوفر عليها الاقتصاد الوطني، ولهذا وعلى ضوء نتائج الدراسة المتوصل إليها يمكن اقتراح جملة من التوصيات للحكومة الجزائرية، بناءً على بعض الدروس المستفادة من تجارب الدول التي استطاعت تهيئة المناخ الاستثماري بها، ولا تعد هذه الدروس المستفادة نقاط منفردة تعمل بشكل مستقل بل إنها تعمل بشكل متكامل مع بعضها البعض لتهيئة المناخ الاستثماري في الجزائر، ومن أهم هذه الدروس:

- الاهتمام بدعم الاستقرار الاقتصادي وذلك من خلال السيطرة على معدلات التضخم، وخفض مستويات عجز الموازنة العامة للدولة، وبالتالي إيجاد بيئة اقتصادية تنخفض بها ظروف عدم التيقن المتعلقة بتقلبات الأسعار، وهو الأمر الذي يعيق عمليات إعداد دراسات جدوى دقيقة للمشروعات الاستثمارية الجديدة (تقييم التدفقات النقدية)، وبالتالي صعوبة اتخاذ القرارات الاستثمارية؛

- مراعاة تيسير الإجراءات الإدارية وتحسين نظم الاتصال وهو ما يعني الاعتناء بالبعد الزمني وتكلفة إنشاء الاستثمار، فوجود بيئة إدارية غير متطورة لإنشاء الاستثمار، يعني طول الفترة الزمنية اللازمة لتأسيس المشروعات بسبب تخلف الجهاز الإداري؛

- يعتبر دعم الاستقرار السياسي والأمني مطلباً مهماً وحيوياً لترسيخ مناخ آمن للاستثمارات، فالمؤثرات السياسية تلعب دوراً مهماً في رسم المناخ الاقتصادي بشكل عام والاستثمار بشكل خاص؛

- ضرورة وضع قوائم توضح ترتيب الأولويات للمجالات الاستثمارية التي يحتاج إليها الاقتصاد، وهو ما يضمن تحديد الأهمية النسبية للمشروعات المختلفة، وتركيز الجهود الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر وزيادة الاستثمار المحلي في المجالات ذات الأولوية في هذا السياق؛

- تعتبر الجهود المبذولة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصناعات التي حققت أكبر معدل نمو على مستوى الدولة أكثر كفاءة من جذب الاستثمارات إلى القطاعات الأخرى، وذلك لأن النمو الذي تحقق في هذه القطاعات يعد دليلاً على توافر فرص الاستثمار فيها؛

- لم يعول كثيراً على الحوافز الضريبية للاستثمارات الناشئة في جذب الاستثمارات، إلا أن التجارب الدولية في هذا الشأن تؤكد ضرورة تقديم الحوافز الضريبية والمالية إلى الاستثمارات التي تتوافق مع أولويات التنمية الاقتصادية وعدم الإفراط في تقديم هذه التسهيلات، وتقديم هذه المنح والتسهيلات بشكل يتناسب مع أهمية هذه الاستثمارات من حيث العائد الاقتصادي الكلي لتلك المشروعات على مستوى الدولة؛

- عدم التحيز ضد المستثمر وإلغاء كافة القيود المفروضة على التعاملات بالنقد الأجنبي، وعلى حرية انتقال رؤوس الأموال الأجنبية والأرباح المتولدة عن المشروعات الاستثمارية إلى الخارج؛

- إعادة هيكلة وإصلاح القطاع المالي والمصرفي، وتحسين أداء العاملين فيه، إذ كثيراً ما تسببت البنوك، من خلال أداء العاملين فيها والقائمين عليها، في تفويت فرص الاستثمار على المستثمرين وتوجيه قرارات استثماراتهم نحو مواقع أجنبية أخرى؛

- أهمية توسع الحكومة في تقديم القروض الميسرة لمختلف المشروعات في المناطق الأقل تحضراً وبسعر فائدة يتوقف على عدة اعتبارات من بينها حجم رأس المال، ومبيعات المشروع السنوية ودرجة المخاطر المرتبطة بالمشروع؛

- التوسع في إنشاء مناطق صناعية تمثل نقاط الالتقاء بين المستثمرات، مما يساهم في سهولة الاتصال فيما بينها، وتحديد الاستثمارات المطلوبة في الصناعات المكتملة للصناعات القائمة، كما يمكن ربطها بمراكز البحث والتطوير؛

- ضرورة وضوح الإطار التشريعي الحاكم للاستثمار أمام المستثمرين، مما يساهم في خلق نوع من الأمن لدى المستثمرين المرتقبين، وضمان العدالة في المنازعات المتعلقة بالاستثمار، وضرورة تفعيل الإطار التشريعي المتعلق بحقوق الملكية الفكرية وحماية الابتكار، وهو ما يعني دعم ظهور الاختراعات ونقل التكنولوجيا؛
- توسيع عقود الاتفاقيات الدولية لتجنب الازدواج الضريبي مع الدول المتقدمة والتي تمثل أكبر مصادر تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وهو ما يساهم في خفض تكلفة انتقال رؤوس الأموال وتخفيفها؛
- يعد توافر القوى العاملة الماهرة اللازمة لتنفيذ الاستثمارات مرتفعة التقنية أحد الشروط الضرورية لجذب الاستثمارات، مما يجعل الاقتصاد ملتقى أنظار الاستثمارات كثيفة استخدام التكنولوجيا الحديثة، خاصة في ظل انخفاض تكلفة الأيدي العاملة؛
- أهمية الإسراع في تعميم نظام اقتصاد السوق وخلق اقتصاد مفتوح، وضرورة تقليص دور الحكومة في النشاط الاقتصادي، واقتصار دورها على الدور الإشرافي وليس الإنتاجي، الأمر الذي يعني مزيد من الحرية الاقتصادية وتفعيل دور القوى السوقية في النشاط الاقتصادي وفي أسواق الائتمان؛
- ضرورة تطوير الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار باعتبارها مؤسسة ترويجية للاستثمار، حتى تتسم بالكفاءة والاتصال على نطاق واسع بالمستثمرين الأجانب والمحليين وتعمل على توضيح فرص الاستثمار أمامهم، وضرورة إنشاء ما يسمى **بالنافذة الموحدة** تسمح للمستثمر الأجنبي بلجونه إلى جهة واحدة للحصول على كافة الوثائق والموافقات والتراخيص المطلوبة و بالتالي إزالة العبء الإداري و البيروقراطي ، و عليه يمكن للوكالة تنظيم عملية الموافقات و التراخيص عن طريق هذه النافذة؛
- ضرورة اعتماد نموذج الترويج الإلكتروني لتشجيع الاستثمار الأجنبي، من خلال تطوير الموقع الشبكي للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ليتسنى له تزويد المستثمر الأجنبي مباشرة بالمعلومات والبيانات الاستثمارية التي يحتاجها حول الدولة؛
- محاولة الانضمام لمختلف المؤشرات العالمية والإقليمية التي تلقى اهتمام رجال الأعمال الأجانب من جانب تحسين كفاءة قراراتهم للمفاضلة بين الدول المضيفة، ويتم ذلك عن طريق بناء قاعدة بيانات تتسم بالمصداقية اللازمة لتوفير وبشكل دوري ومنتظم مختلف الإحصائيات والمؤشرات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية في الجزائر، لكافة الهيئات والمنظمات الصادرة لهذه المؤشرات .

و في الأخير، نأمل أن يكون لجهدنا هذا، إضافة منهجية ومعرفية، تفيد الباحثين والمستثمرين، والهيئات الوصية على الاستثمار. ثم إن أي تقصير وَرَدَ في متن الرسالة من شأنه أن يكون منطلقاً لدراسات أخرى أكثر عمقا، وأدق تحليلاً، تحقق ما عجزنا عن تحقيقه، ولكل درجات مما عملوا.

تم بتوفيق من الله عزوجل

# قائمة المراجع

---

---

---

. المراجع باللغة العربية:

### 1.1 الكتب:

- 1 \_ إبراهيم محمد الفار، اقتصاديات المشروعات المشتركة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995.
- 2 \_ أبو قحف عبد السلام، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003.
- 3 \_ أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مكتبة الإشعاع، بيروت، 2001.
- 4 \_ أبو قحف عبد السلام، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الرابعة، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الاسكندرية، 1998.
- 5 \_ أبو قحف عبد السلام، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية، 1989.
- 6 \_ أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.
- 7 \_ جيل برتان، الاستثمار الدولي، ترجمت علي مقلد، منشورات عويدات، بيروت، 1992.
- 8 \_ شوقي ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية - مدخل تطبيقي، الأهلية ، الأردن، 2002.
- 9 \_ عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 2003.
- 10 \_ عمر صقر، العولمة وقضايا معاصرة، الدار الجامعية، مصر، 2000.
- 11 \_ فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1998.
- 12 \_ كمال بكري، الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية والتمويل، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
- 13 \_ كمال عليوش قريوع، قانون الاستثمار بالجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، طبعة 1993.
- 14 \_ محمد صبح، القرارات المالية الإستراتيجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996.

- 15\_ منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال الاستثمار، دار الإشعاع، الإسكندرية، مصر، 2001.
- 16\_ ميرونوف. أ، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات، ترجمة الدكتور علي محمد تقي عبد الحسين، ديوان المطبوعات الجامعية، 1986.

### 2.1 الأطروحات والرسائل الجامعية:

- 17\_ سامية دحماني، تقييم مناخ الاستثمار ودوره في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر، 2001.
- 18\_ علي محمد بوغمر المزروعى، دور الاستثمارات الأجنبية وأثرها على التنمية الاقتصادية في العالم النامي مع الإشارة إلى دولة الإمارات العربية المتحدة، رسالة ماجستير في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة عين شمس، 2000.
- 19\_ فريد بيالة، الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان النامية، علاقات، آثار، مواقف، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر، 1997.
- 20\_ كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة- حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة منتوري، قسنطينة، 2004.
- 21\_ لوانى علال، نظام تشجيع الاستثمار الأجنبي في الجزائر، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر، 2001.
- 22\_ محمد قويدري، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآفاقها في البلدان النامية- مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005/2004.

### 3.1 المجلات والجرائد الدورية والمقالات والمنتقيات والندوات:

- 23\_ إسماعيل صبري عبد الله، الكوكبة: الرأسمالية العالمية في مرحلة ما بعد الإمبريالية، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 222، أوت 1997.

- 24\_ أمينة زكي شبانة، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق، المؤتمر الثامن للاقتصاديين المصريين، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، القاهرة، 1994.
- 25\_ برهان غليون، الوطن العربي أمام تحديات القرن الواحد والعشرين، المستقبل العربي، العدد 232، جوان 1998.
- 26\_ بولعيد بعلوج، تأثير الشفافية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مقال غير منشور، جامعة قسنطينة، بدون تاريخ.
- 27\_ بلقاسم زايري، منطقة التبادل الحر الأورو-متوسط والاستثمار الأجنبي المباشر، مداخلة في المؤتمر الدولي العالمي الثاني، جامعة سكيكدة، مارس 2003
- 28\_ بنك مصر، قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، مركز البحوث بنك مصر، العدد 2، 1997.
- 29\_ حري عريقات، واقع مناخ الاستثمار في الوطن العربي، ورقة مقدمة لمؤتمر العلوم المالية والمصرفية، جامعة اليرموك، 1988.
- 30\_ رئيس الحكومة، الوضعية الاقتصادية للجزائر سنة 2005، جريدة الخبر، 2006/03/21.
- 31\_ زيدان محمد، الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال - نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، بدون سنة.
- 32\_ سعيد النجار، آفاق الاستثمار في الوطن العربي، اتحاد المصارف العربية، القاهرة، 1992.
- 33\_ شهاب محمد عبد السلام، احتساب محددات النمو الاقتصادي، دولة الإمارات العربية المتحدة حالة تطبيقية، مجلة آفاق اقتصادية، المجلد 21، العدد 83، 2000.
- 34\_ عاطف حسين النقلي، أثر تحويل أرباح الاستثمارات الأجنبية المباشرة على تفاقم مديونية الدول النامية، مجلة الدراسات الدبلوماسية، وزارة الخارجية، المملكة العربية السعودية، عدد 5، 1988.

- 35\_ عبد المجيد بوزيدي، ترجمت عبد الوهاب بوكرواح، أزمة الصناعة الجزائرية، جريدة الخبر،  
2007/03/07
- 36\_ عبد المجيد بوزيدي، ترجمت عبد الوهاب بوكرواح، لماذا يعزف المستثمرون الأجنب عن القدوم إلى  
الجزائر؟. مقال - جريدة الشروق اليومي، العدد 1689، 18 ماي 2006.
- 37\_ عبد المجيد زعباط، المناخ الاستثماري في الجزائر، مداخلة في المؤتمر الدولي العلمي الثاني جامعة  
سكيكدة- كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، 2003.
- 38\_ العربي دخموش، نظرية الإستراتيجية الدولية، مقال غير منشور جامعة التكوين المتواصل مركز قسنطينة،  
2004/2003.
- 39\_ علاء الخواجة، تدويل الشركات، مجلس الوزراء، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، الإدارة العامة  
للدراستات التنموية، مصر، 2006
- 40\_ علي عبد القادر، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الأقطار  
العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2004.
- 41\_ علي نذير، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا جامعة الجزائر، العدد الثاني،  
ماي 2005.
- 42\_ علي همال، أفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في ظل اتفاق الشراكة الأورو- متوسطية، مخبر  
الدراستات الاقتصادية المغربية، 2002.
- 43\_ عمار عماري، سعيدة بوسعدة، معوقات الاستثمار الأجنبي في الجزائر وسبل تفعيله في الجزائر، مداخلة  
في الملتقى العلمي الدولي الثاني، جامعة فرحات عباس سطيف، نوفمبر 2005.
- 44\_ عمر الفاروق البزري، نقل التكنولوجيا وأنماط الاستثمار الأجنبي المباشر في: الإسكوا، نقل التكنولوجيا  
والتجديد التكنولوجي في دول اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الرياض، 2001.
- 45\_ عمر الفاروق البزري، مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا، التعاون الصناعي،

العدد 86، أكتوبر 2001.

- 46\_ فارس فضيل، هل يشكل الاستثمار المباشر الأجنبي مظهرا للعولمة الاقتصادية ؟ وإلى أي مدى تبرز أهميته للاقتصاديات النامية ؟، الجزائر، 2004.
- 47\_ كرمان عبد الوهاب (محافظ بنك الجزائر)، التطور الاقتصادي والنقدي في الجزائر، مداخلة أمام المجلس الشعبي الوطني، 06 نوفمبر 2000.
- 48\_ لحمداني نضال إبراهيم وآخرون، تخطيط ونقل التكنولوجيا، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، عدد 30، 1987.
- 49\_ ليلي جاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مجلس الوزراء، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، الإدارة العامة للدراسات التنموية، مصر، فيفري 2006.
- 50\_ مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، تجارب دولية لتحسين مناخ الاستثمار، مجلس الوزراء، مصر، أكتوبر 2004.
- 51\_ محرم محمد رضا، ترشيد الفهم العربي لنقل التكنولوجيا، مجلة المستقبل العربي، العدد 74 أبريل 1985.
- 52\_ محمد براق، الاقتصاد الجزائري و مسار برشلونة، مداخلة في الملتقى الدولي، جامعة فرحات عباس، 2006.
- 53\_ المعهد العربي للتخطيط، الاستثمار الأجنبي المباشر تعريف وقضايا، سلسلة جسر التنمية الكويت، عدد 2004.
- 54\_ نبيل حشاد، الجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية، سلسلة وسائل بنك الكويت الصناعي، عدد 42، 1999.
- 55\_ نديم إيهاب عز الدين، الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتنمية الاقتصادية في العالم، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، كلية التجارة جامعة عين الشمس، القاهرة العدد الثاني 1996.
- 56\_ الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، تقرير الاستثمارات المصرح بها، 2005.

57\_ يحيى اليحياوي، العولمة أيت عولمة؟، إفريقيا الشرق، المغرب، 1999.

#### 4.1 - إصدارات المنضقات والمؤسسات الدولية والعربية:

58\_ إبراهيم محمد العنابي، الاتفاقيات الدولية في مجال الاستثمار، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، 2003.

59\_ الأكتناد، تقرير الاستثمار العالمي 1998، الأمم المتحدة، جنيف نيويورك، 1999.

60\_ الأكتناد، تقرير الاستثمار العالمي 1999، الأمم المتحدة، جنيف - نيويورك، 2000.

61\_ الأكتناد، تقرير الاستثمار العالمي 2005، الشركات عبر الوطنية وتدويل البحث والتطوير، الأمم المتحدة، نيويورك - جنيف، 2006.

62\_ الأكتناد، تقرير الاستثمار العالمي 2006، الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية، الأمم المتحدة، نيويورك - جنيف، 2006.

63\_ البنك الدولي للإنشاء والتعمير، تقرير عن التنمية في العالم، نيويورك 1986

64\_ البنك العالمي، مختصر تقرير عن التنمية في العالم 2005.

65\_ جون ويلي، الترويج الإلكتروني: النموذج الجديد لتشجيع الاستثمار، تقنيات ترويج الاستثمار في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، 2001.

66\_ خليل حمداني، ورقة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تونس، 1998.

67\_ ريكاردو منجي، استهداف المستثمرين وكيفية حفزهم للاستثمار في تقنيات ترويج الاستثمار في البلدان العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، عمان، 2001.

68\_ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مقارنة عن تشريعات تشجيع الاستثمار في الدول العربية وما

- يقابلها في بعض دول العالم الأخرى، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، 2002.
- 69\_ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، حقوق الملكية الفكرية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، 2002.
- 70\_ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، الكويت، 2003.
- 71\_ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2003، الكويت، 2004.
- 72\_ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، الكويت، 2006.
- 73\_ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، السنة الثالثة والعشرون، العدد الفصلي الثالث 2005، الكويت، 2005.
- 74\_ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، العدد الفصلي الأول 2006، الكويت، 2006.
- 75\_ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، العدد الفصلي الثالث 2006، الكويت، 2006.
- 76\_ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، العدد الفصلي الثاني 2006، الكويت، 2006.
- 77\_ محمد العريان ومحمود الجمال، جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية في الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تونس، 1997

#### 5.1 مواقع شبكة الإنترنت:

- 78\_ عبد القادر ع، إدارة الشركات المتعددة الجنسيات، مقال، موقع مجالسنا. [www.majalisona.net](http://www.majalisona.net)
- 79\_ عبد السلام أديب، الاستثمارات الأجنبية الخاصة عامل تنمية أم استعمار جديد. مقال الحوار المتمدن [www.rezgar.com](http://www.rezgar.com) . 2003

80\_ مغاوري شلبي، المناطق الحرة فوائد وأضرار، مقال، عرض بتاريخ 2001/04/04،

[www.Islamonline.Net](http://www.Islamonline.Net)

[www.babdzair.com](http://www.babdzair.com)

81\_ موقع باب الجزائر.

### 6.1 نصوص تشريعية وتنظيمية:

- 82\_ القانون رقم 88-25 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الخاصة الوطنية .الجريدة الرسمية رقم 64.
- 83\_ القانون رقم 63-277 الصادر 1963/07/26 المتضمن الاستثمارات .جريدة الرسمية رقم 93.
- 84\_ الأمر رقم 66-284 المؤرخ 1966/09/15 المتعلق بقانون الاستثمار . الجريدة الرسمية رقم 80.
- 85\_ القانون رقم 71-22 المؤرخ 1971/04/10 المتضمن الشركات الأجنبية .الجريدة الرسمية رقم 17
- 86\_ القانون رقم 82-11 المؤرخ 1982/08/21 المتعلق بالاستثمارات الاقتصادية الخاصة .ج.ر رقم 34
- 87\_ القانون رقم 88-13 المؤرخ 1988/08/28 المتعلق بالشركات الاقتصادية المختلطة.
- 88\_ القانون 90-10 المؤرخ في 14/04/1990، المتعلق بقانون النقد و القرض.
- 89\_ الجريدة الرسمية رقم 23، المؤرخة في 26/04/1990.
- 90\_ المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05/10/1993، الجريدة الرسمية رقم 64.
- 91\_ المرسوم التنفيذي رقم 94-303 المؤرخ 1994/05/17، يحدد الحد الأدنى للأموال الخاصة المتعلقة بالاستثمار.
- 92\_ الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20/08/2001 المتعلق بتطوير الاستثمار.
- 93\_ الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15/07/2006، المعدل و المتمم للأمر رقم 01-03 والمتعلق بتطوير الاستثمار.

## 2. المراجع باللغة الأجنبية:

### 1.2 الكتب:

- 94\_ Corinne Pasco – Berho, Marketing International, Dunod, Paris, 2000.
- 95\_ Denis Tersen Jean-Luc Bricout, L'investissement international, Armond Colin / Masson, Paris, 1996.
- 96\_ Henri de Bodinat et Jean K, Gestion financière internationale, 2<sup>e</sup> éd, DUNOD, Paris, 1980
- 97\_ Jack FORGET, Financement et rentabilité des investissements, Éditions d'Organisation, Paris, 2005
- 98\_ Jacques D Et Anne Deysine, S'internationaliser stratégies et techniques, Dalloz, Paris, 1995
- 99\_ Jacquillat, B. et Solnik B. Marchés Financiers, Dunod, Paris, 1997.
- 100\_ Josette Peyrard. Gestion Financière Internationale, 5<sup>e</sup> 2dition, Vuibert, Paris, 1999.
- 101\_ Nicole Dubois, Les multinationales, Hitier, Paris, 1979.
- 102\_ Peter H, Inder et Themis. Pugel, Economie Internationale, 10e édition, Economica, Paris, 1996.
- 103\_ Porter. Michael, l'avantage concurrentiel des nations, inter-éditions, Paris, 1993.

### 2.2 المجلات والجرائد الدورية والمقالات والمنتقيات والندوات:

- 104\_ Agence de promotion et de suivi des investissements (APSI), Séminaire de présentation du Climat des investissements en Algérie, Organisation des Nations Unis pour le Développement Industriel.
- 105\_ Agence Nationale de L'Emploie, Note de conjoncture annuelle du marché National de l'emploi, Algérie, 2006
- 106\_ Ambassade de France en Algérie, le secteur du BTP en Algérie, Mission économique, 2007
- 107\_ Ambassade de France en Algérie, Le secteur des télécommunications en Algérie, Mission économique, 2005
- 108\_ Ambassade de France en Algérie, Se développer en Algérie : les clés pour exporter et investir, Mission économique, 2007

- 109\_ Centre National de L'information et des Statistiques, Rapport période Année 2006 du Commerce extérieur de L'Algérie, Ministre finances. Direction Générale des Douanes
- 110\_ CNIS, Rapport période Année 2006 du Commerce extérieur de L'Algérie, Ministre finances. Direction Générale des Douanes.
- 111\_ Hammu Vitamen, Internationalization Press and theories , Swedish School of Economies and Business Administration. HANKEN, 2002, [www.Shh.fi/-polsa/inteory.30July](http://www.Shh.fi/-polsa/inteory.30July) 2005
- 112\_ El watan, 17-12-1999.
- 113\_ Hadjseyd Mahrez, Développement industriel de L'Algérie : L'industrie, Pesanteurs et réformes, Communication au séminaire : Quelle Développement Pour L'Algérie, organisé par le Forum des chefs d'entreprises – FCE-, Alger le 19 et 20 Janvier 2002
- 114\_ Hugonnier Bernard, Investissements directs coopération internationale et firmes multinationales, Economica, Paris, 1984.
- 115\_ Joel Kurtzman, Glenn Yago, The Global Costs of Opacity Measuring business and investment risk worldwide, MIT Sloan Management Review .October 2004.
- 116\_ journée d'étude sur " Le développement et la promotion des PME ", tenues au Club des Pins, le 27 – 28 décembre 1997.
- 117\_ Keramane Abdelouahad, Evolution économique et monétaire en Algérie, Banque d'Algérie, Juin 2006.
- 118\_ Marc A. Miles, Index of Economic Freedom 2006, The Heritage Foundation/Wall Street Journal,2006
- 119\_ ONS, L'Activité Industrielle 1989-2004, Collections Statistiques N° 122, Office National des Statistiques, Alger, 2005
- 120\_ Otto Andersen, On the internationalization Process of the Firm : Critical Review, Agder State College, 1992.
- 121\_ Sadi Nacer-Eddine, La Privatisation des entreprises publiques en Algérie : Objectifs, modalités et enjeux, Office des Publications Universitaires, Alger, 2005
- 122\_ Transparenay international· Transparency International Indice de Perceptions de la Corruption 2006, Berlin Allemagne,2006.

### 3.2 تقارير المنظمات والمؤسسات العالمية:

- 123\_ CNUCAD, L'investissement étranger direct a besoin de structures et de capacités nationales solides pour être un catalyseur de la compétitivité, un, 2004.

- 124\_ F.M.I, " Perspective de l'économie mondiale " ,1995.
- 125\_ OCDE , Définition des référence détaillé des investissement Internationaux, Paris, 1983,
- 126\_ OCDE ,Charles Oman ET AUTRES, Les nouvelles forme D'investissement dans les pays en voie de Développement , paris, 1989
- 127\_ OCDE, Recent trends in Foreign Direct Investment , Survey of OCDE work on International Investment 1998.
- 128\_ OCED, Investment Incentives and disincentives and the International Investment process, Paris, 1983
- 129\_ OMC, Rapport annuel, Mondialisation et commerce international, Vol 1, dossier spécial, 1998.
- 130\_ ONUDI, La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage, 2003.
- 131\_ UNCTAD, World Investment Report 1998, New Y- J, UN ,1999.
- 132\_ UNCTAD, World Investment Report 2000, New Y- J, UN ,2001.
- 133\_ UNCTAD, World Investment Report 2004, New Y- J, UN, 2005.
- 134\_ UNCTAD, World Investment Report 2005, New Y- J, UN, 2006.
- 135\_ UNCTAD, World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, NEW Y-J, 2006.
- 136\_ UNCTAD, Examen de la Politique de L'Investissement Algérie, New Y- Genève , 2004.
- 137\_ UNCTED, RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE 2006 , L'IED en provenance des pays en développement ou en transition: incidences sur le développement, NEW Y, 2006.

#### 4.2 مواقع على شبكة الإنترنت:

- 138\_ [www.andi.dz](http://www.andi.dz).
- 139\_ [.cm.http://arabic1.peopledaily.com](http://arabic1.peopledaily.com)
- 140\_ [www.bank-of-Algria.DZ](http://www.bank-of-Algria.DZ).
- 141\_ [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org).
- 142\_ [www.globalization.index.org.2006](http://www.globalization.index.org.2006).

- 143\_ [www.growthplus.org](http://www.growthplus.org)
- 144\_ [www.heritage.org](http://www.heritage.org).
- 145\_ [www.ocde.org](http://www.ocde.org)
- 146\_ [www.onudi.org/IDR](http://www.onudi.org/IDR).
- 147\_ [www.ons.dz](http://www.ons.dz).
- 148\_ [www.planning.gov.Sa/PLANNING/AL%20papers](http://www.planning.gov.Sa/PLANNING/AL%20papers).
- 149\_ [www.Shh.fi/-polsa/inteory](http://www.Shh.fi/-polsa/inteory).
- 150\_ [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics)
- 151\_ [www.unesco.org/](http://www.unesco.org/) mostsdarabe.
- 152\_ [www.weforum.org](http://www.weforum.org)

قائمة الجداول

والأشكال

---

---

## 1. قائمة الجداول:

الرقم	اسم الجدول	الصفحة
<b>الفصل الأول</b>		
الجدول (1-1)	الاختيار الإستراتيجي للشركة عند مختلف توجهاتها.	27
الجدول (2-1)	نماذج الطاقة العلمية والتقنية الوطنية.	46
الجدول (3-1)	حصة الشركات متعددة الجنسيات من الصادرات الصناعية بالدول النامية.	53
<b>الفصل الثاني</b>		
الجدول (1-2)	مراحل تدويل الشركات في ضوء النماذج ذات الصلة بالابتكار.	69
الجدول (2-2)	موقع الشركة داخل الشبكات.	71
الجدول (3-2)	مصادر التميز الاحتكاري للشركات متعددة الجنسيات.	81
الجدول (4-2)	أسباب وآثار الخطر السياسي على الشركات متعددة الجنسية .	99
الجدول (5-2)	التغيرات التنظيمية في اللوائح والقوانين الوطنية 1998 - 2005.	104
الجدول (6-2)	بعض هيئات ومؤسسات الاستثمار الأجنبي لبعض الدول.	107
الجدول (7-2)	تطور حجم الاتفاقيات الثنائية ومعاهدات الازدواج الضريبي من 97-2005.	114
<b>الفصل الثالث</b>		
الجدول (1-3)	مؤشر الحرية الاقتصادية . 2006	126
الجدول (2-3)	وضع الدول العربية في مؤشر الشفافية لسنة . 2006	128
الجدول (3-3)	مؤشر الضبابية لسنة 2006.	131
الجدول (4-3)	المؤشر المركب سهولة أداء الأعمال 2006.	134

135	المؤشرات الفرعية العشرة للمؤشر المركب سهولة أداء الأعمال 2006.	الجدول (5-3)
136	مكونات المؤشرات الفرعية الثلاثة لمؤشر العولمة.	الجدول (6-3)
137	مؤشر العولمة 2006.	الجدول (7-3)
138	مكونات وأوزان المؤشرات الفرعية لمؤشر إمكانية الأسواق الناهضة	الجدول (8-3)
139	مؤشر إمكانية الأسواق الناهضة.	الجدول (9-3)
142	ترتيب الدول العربية في مؤشر جاهزية البيئة الرقمية 2005.	الجدول (10-3)
143	محددات المخاطر السياسية وأوزانها.	الجدول (11-3)
143	مكونات المخاطر المالية وأوزانها .	الجدول (12-3)
144	مكونات المخاطر الاقتصادية وأوزانها.	الجدول (13-3)
145	وضع الدول العربية في المؤشر المركب للمخاطر القطرية . 2005	الجدول (14-3)
148	مؤشر التنمية البشرية للدول العربية 2005	الجدول (15-3)
165	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، بحسب المنطقة وبلدان مختارة 2005-1994.	الجدول (16-3)
168	عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود خلال الفترة 2005-1987	الجدول (17-3)
170	أكبر 25 شركة متعددة الجنسيات غير مالية في العالم، مرتبة حسب الأصول الأجنبية 2004.	الجدول (18-3)
171	أكبر شركة متعددة الجنسية غير مالية من الاقتصاديات النامية. مرتبة حسب الأصول الأجنبية 2004.	الجدول (19-3)
178	الاستثمارات العربية البينية الخاصة والمرخص لها وفق البلد المضيف خلال عامي 2004-2005.	الجدول (20-3)

180	توزيع الاستثمارات العربية البينية وفق البلد العربي المصدر والبلد المضيف لعام 2005.	الجدول (21-3)
181	الاستثمارات العربية البينية الخاصة والمرخص لها وفق البلد المضيف خلال الفترة 2005-1995.	الجدول (22-3)
183	الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة حسب الدولة المضيفة خلال سنتي 2004 و2005.	الجدول (23-3)
<b>الفصل الرابع</b>		
190	تطور مؤشر الإنتاج الجزائري خلال الفترة 2004-2002.	الجدول (1-4)
193	وضعية الميزان التجاري خلال الفترة 2006-2005 .	الجدول (2-4)
194	هيكل صادرات الجزائر خلال فترة 2006-2005.	الجدول (3-4)
194	هيكل واردات الجزائر خلال فترة 2006-2005.	الجدول (4-4)
194	يوضح حجم الديون الخارجية خلال الفترة 2005 - 1995.	الجدول (5-4)
196	تطور معدلات التضخم في الجزائر خلال الفترة 1995 إلى 2005.	الجدول (6-4)
200	متوسط معدل الحياة في الجزائر 2006.	الجدول (7-4)
201	تطور عدد أفراد الجهاز الطبي حسب القطاعين العام والخاص.	الجدول (8-4)
202	وضعية التشغيل خلال سنة 2006.	الجدول (9-4)
202	توزيع مناصب العمل حسب القطاعات الاقتصادية حتى نهاية سنة 2006.	الجدول (10-4)
203	الأفراد المشتغلة حسب فئة الأعمار 2006.	الجدول (11-4)
212	نتائج الخوصصة في الجزائر خلال الفترتين 1998 و 1999.	الجدول (12-4)
225	جدول المقارنة بين الأمر 03-01 والأمر 08-06 المتمم والمعدل له.	الجدول (13-4)

232	الاتفاقيات الدولية المتعلقة بهيئة التمويل و الضمانات للاستثمارات والتحكيم.	الجدول (4-14)
238	حجم تدفقات ومخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادر من الجزائر خلال الفترة 1996-2005.	الجدول (4-15)
239	حجم ومخزون الاستثمارات العربية البينية الواردة إلى الجزائر سنة 2005.	الجدول (4-16)
240	حجم ومخزون الاستثمارات العربية البينية الصادرة من الجزائر سنة 2005.	الجدول (4-17)
241	المشاريع الاستثمارية المصرح بها ونصيب الاستثمارات الأجنبية منها خلال سنة 2005.	الجدول (4-18)
243	توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة المصرح بها حسب القطاعات الاقتصادية 2005.	الجدول (4-19)
245	ترتيب الجزائر، مصر، تونس، والمغرب في بعض المؤشرات الدولية المختارة لسنتي 2005 - 2006.	الجدول (4-20)

## 2. قائمة الأشكال:

الرقم	اسم الشكل	الصفحة
الفصل الأول		
30	أنواع إستراتيجية الشركات متعددة الجنسية وفق " بورتر " perter.	الشكل (1-1)
31	حجم الأسواق المسيطر عليها حسب الإستراتيجية المعتمدة.	الشكل (1-2)
44	منافع الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة.	الشكل (1-3)
51	الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والدول النامية.	الشكل (1-4)
54	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر و إجمالي الصادرات بكوستاريكا، 1982- (1999)	الشكل (1-5)

## الفصل الثاني

64	الشكل (1-2)	مراحل تدويل الشركات.
66	الشكل (2-2)	متغيرات التدويل داخل نموذج Uppsala.
84	الشكل (3-2)	دورة حياة المنتج الدولي.
109	الشكل (3-2)	أهم المحددات المكانية الموجهة لقرار الاستثمار الأجنبي المباشر.

## الفصل الثالث

157	الشكل (1-3)	حساب التدفقات النقدية لمشروع استثماري أجنبي.
159	الشكل (2-3)	تحديد فترة الاسترداد لما لا تتساوى التدفقات النقدية للمشاريع
165	الشكل (3-3)	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المجموعات الاقتصادية خلال الفترة 1980-2005.
167	الشكل (4-3)	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر: أكبر 20 اقتصاداً* 2004-2005.
168	الشكل (5-3)	عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود حسب القطاع 2004-2005
175	الشكل (6-3)	التدفقات داخل المناطق وفيما بينها في البلدان النامية <sup>2</sup> باستثناء المراكز المالية الخارجية، متوسط الفترة 2002-2004.
177	الشكل (7-3)	الدول المضيفة للاستثمارات العربية البينية في 2005.
179	الشكل (8-3)	التوزيع القطاعي للاستثمارات العربية البينية 2005.
182	الشكل (9-3)	نصيب الدول العربية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة سنة 2005.
182	الشكل (10-3)	تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية لسنتي 2004 و 2005.

## الفصل الرابع

235	الشكل (1-4)	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر خلال الفترة
-----	-------------	--



# الملاحق:

---

---

---

الملحق رقم 01: مؤشر الحرية الاقتصادية 1995-2006.

الملحق رقم 02: مؤشر الشفافية سنة 2006.

الملحق رقم 03: مؤشر الضبابية سنة 2004.

الملحق رقم 04: الاتفاقيات الشنائية التي أبرمتها الجزائر لضمان

الاستثمار مع بعض دول العالم حتى شهر جوان 2005.

## Index of Economic Freedom Rankings \*

2006 Rank	Country	Past Year's Scores												
		2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	
1	Hong Kong	1.28	1.24	1.24	1.24	1.24	1.24	1.24	1.24	1.24	1.24	1.24	1.24	
2	Singapore	1.56	1.56	1.56	1.56	1.56	1.56	1.56	1.56	1.56	1.56	1.56	1.56	
3	Ireland	1.59	1.59	1.59	1.59	1.59	1.59	1.59	1.59	1.59	1.59	1.59	1.59	
4	Luxembourg	1.62	1.62	1.62	1.62	1.62	1.62	1.62	1.62	1.62	1.62	1.62	1.62	
5	Iceland	1.71	1.71	1.71	1.71	1.71	1.71	1.71	1.71	1.71	1.71	1.71	1.71	
5	United Kingdom	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	
7	Estonia	1.75	1.75	1.75	1.75	1.75	1.75	1.75	1.75	1.75	1.75	1.75	1.75	
8	Denmark	1.78	1.78	1.78	1.78	1.78	1.78	1.78	1.78	1.78	1.78	1.78	1.78	
9	Australia	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	
9	New Zealand	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	
9	United States	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	
2	Canada	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	
2	France	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91	
4	Chile	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	
5	Switzerland	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	
6	Cyprus	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	
6	Netherlands	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	
8	Austria	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	1.98	
9	Germany	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	
9	Sweden	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	
21	Czech Republic	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	
22	Belgium	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	
23	Lithuania	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	2.11	
24	Malta	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	
25	Romania	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	2.14	
25	Barbados	2.21	2.21	2.21	2.21	2.21	2.21	2.21	2.21	2.21	2.21	2.21	2.21	
27	Armenia	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	
27	Bolivia	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	
27	Bahrain	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	2.24	
30	Bosnia	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	
30	Norway	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	
30	Portugal	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	2.25	
33	Spain	2.28	2.28	2.28	2.28	2.28	2.28	2.28	2.28	2.28	2.28	2.28	2.28	
34	El Salvador	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	
34	Slovak Republic	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	2.35	
35	Ireland	2.36	2.36	2.36	2.36	2.36	2.36	2.36	2.36	2.36	2.36	2.36	2.36	
37	Taiwan	2.38	2.38	2.38	2.38	2.38	2.38	2.38	2.38	2.38	2.38	2.38	2.38	
39	Slovenia	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	
39	Latvia	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	
40	Hungary	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	
41	Poland	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41	
42	Italy	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	
42	Finland	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	2.42	
44	France	2.51	2.51	2.51	2.51	2.51	2.51	2.51	2.51	2.51	2.51	2.51	2.51	

\* A summary of the 2006 indicator scores by country can be found in the Appendix (page 412).

# Index of Economic Freedom Rankings

2006 Rank	Country	Past Year's Scores											
		2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995
45	Korea Republic of (South Korea)	3.63	3.67	3.61	3.71	3.51	3.40	3.35	3.43	3.33	3.36	3.34	3.46
46	Cape Verde	3.69	3.74	3.66	3.30	3.05	3.56	3.51	3.36	3.30	3.22	3.25	3.25
46	Costa Rica	3.69	3.75	3.66	3.75	3.73	3.67	3.33	3.30	3.23	3.23	3.23	3.21
46	Jungary	3.69	3.66	3.55	3.36	3.36	3.35	3.31	3.00	3.39	3.33	3.33	3.33
49	Panama	3.70	3.74	3.63	3.74	3.68	3.53	3.41	3.40	3.32	3.45	3.45	3.35
50	Kuwait	3.77	3.81	3.75	3.74	3.56	3.53	3.43	3.43	3.37	3.37	3.37	3.37
50	South Africa	3.74	3.81	3.75	3.63	3.78	3.60	3.61	3.33	3.38	3.44	3.23	3.23
52	Albania	3.75	3.93	3.10	3.33	3.21	3.48	3.33	3.54	3.34	3.34	3.43	3.53
52	Madagascar	3.75	3.73	3.14	3.86	3.24	3.29	3.24	3.43	3.41	3.19	3.23	3.21
57	Japan	3.76	3.73	3.68	3.68	3.56	3.56	3.56	3.56	3.54	3.57	3.57	3.57
55	Belize	3.78	3.71	3.55	3.69	3.71	3.67	3.31	3.56	3.64	3.73	3.73	3.85
55	Croatia	3.68	3.79	3.76	3.65	3.41	3.59	3.41	3.53	3.33	3.36	3.33	3.43
57	Greece	3.80	3.80	3.85	3.79	3.89	3.74	3.74	3.73	3.74	3.86	3.73	3.73
57	Ireland	3.81	3.79	3.76	3.92	3.72	3.81	3.95	3.73	3.91	3.72	3.73	3.85
57	Macau	3.80	3.87	3.79	3.78	3.85	3.64	3.62	3.74	3.62	3.74	3.64	3.64
60	Poland	3.83	3.79	3.75	3.75	3.76	3.65	3.65	3.66	3.71	3.71	3.71	3.67
60	Mongolia	3.83	3.74	3.73	4.05	3.98	3.53	3.68	3.18	3.11	3.28	3.23	3.16
63	Saudi Arabia	3.84	3.99	3.25	3.69	3.16	3.35	3.32	3.16	3.24	3.20	3.33	3.33
63	Paraguay	3.64	3.33	3.66	3.59	3.46	3.56	3.33	3.67	3.51	3.33	3.31	3.33
64	Bulgaria	3.88	3.77	3.98	3.22	3.26	3.23	3.23	3.27	3.24	3.23	3.23	3.23
65	United Arab Emirates	3.93	3.71	3.65	3.75	3.13	3.27	3.23	3.23	3.32	3.40	3.45	3.45
66	Uganda	3.95	3.95	3.75	3.91	3.15	3.15	3.15	3.69	3.91	3.90	3.87	3.15
67	Bolivia	3.79	3.73	3.51	3.77	3.16	3.15	3.15	3.69	3.81	3.37	3.23	3.16
68	Cambodia	3.93	3.79	3.70	3.73	3.83	3.70	3.17	3.10	3.73	3.65	3.68	3.68
68	Guinea	3.98	3.59	3.14	3.93	3.32	3.63	3.49	3.41	3.43	3.43	3.44	3.44
68	Malaysia	3.98	3.91	3.16	3.77	3.18	3.30	3.31	3.04	3.29	3.20	3.08	3.08
71	Kyrgyz Republic	3.99	3.77	3.11	3.74	3.65	3.73	3.73	3.63	3.63	3.63	3.63	3.63
71	Uganda	3.94	3.93	3.7	3.7	3.51	3.17	3.17	3.28	3.28	3.23	3.23	3.23
73	Lebanon	3.90	3.76	3.12	3.07	3.21	3.30	3.30	3.33	3.02	3.23	3.23	3.23
74	Russia Fed	3.9	3.5	3.30	3.37	3.29	3.29	3.29	3.29	3.31	3.29	3.29	3.29
74	Herzegovina	3.9	3.8	3.16	3.0	3.23	3.88	3.21	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24
74	Guatemala	3.9	3.8	3.76	3.73	3.23	3.63	3.63	3.63	3.63	3.63	3.63	3.63
74	Dominican	3.9	3.81	3.77	3.73	3.23	3.63	3.63	3.63	3.63	3.63	3.63	3.63
77	Mauritius	3.93	3.95	3.99	3.95	3.95	3.98	3.95	3.93	3.93	3.93	3.93	3.93
78	Qatar	3.94	3.93	3.9	3.79	3.26	3.13	3.13	3.56	3.7	3.7	3.6	3.6
78	Switzerland	3.94	3.1	3.16	3.05	3.21	3.05	3.4	3.56	3.3	3.26	3.23	3.11
80	Nicaragua	3.95	3.93	3.99	3.7	3.22	3.92	3.48	3.68	3.68	3.68	3.68	3.68
81	Brazil	3.96	3.76	3.10	3.96	3.11	3.56	3.46	3.57	3.37	3.37	3.41	3.41
81	Mauritius	3.96	3.94	3.95	3.9	3.16	3.84	3.84	3.84	3.84	3.84	3.84	3.84
83	Poland	3.9	3.1	3.23	3.3	3.16	3.40	3.32	3.44	3.40	3.40	3.45	3.45
83	Senegal	3.9	3.97	3.25	3.33	3.15	3.13	3.13	3.16	3.16	3.16	3.16	3.16
85	Guyana	3.9	3.93	3.28	3.7	3.22	3.33	3.33	3.34	3.34	3.34	3.34	3.34
85	Kuwait	3.9	3.3	3.26	3.76	3.22	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33
85	Luxembourg	3.9	3.71	3.15	3.42	3.16	3.13	3.13	3.13	3.13	3.13	3.13	3.13
88	Kenya Coast	3.7	3.23	3.12	3.3	3.23	3.38	3.38	3.71	3.20	3.23	3.23	3.23

# Index of Economic Freedom Rankings

2006 Rank	Country	Past Year's Scores												
		2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	
88	Mali	3.17	3.18	3.24	3.22	3.20	3.23	3.28	3.15	3.28	3.42	3.42	3.32	3.32
90	Fiji	3.15	3.28	3.05	3.48	3.49	3.52	3.49	3.39	3.29	3.23	3.23	3.24	3.43
91	Colombia	3.16	3.21	3.13	3.20	3.05	3.05	3.10	3.06	3.15	3.23	3.23	3.10	3.05
92	Romania	3.14	3.28	3.27	3.21	3.22	3.24	3.20	3.20	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23
92	Sri Lanka	3.12	3.28	3.05	3.05	3.09	3.04	3.01	3.06	3.26	3.26	3.26	3.24	3.08
94	Djibouti	3.06	3.20	3.23	3.20	3.18	3.28	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26
94	Kenya	3.20	3.21	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23
94	Tanzania	3.20	3.24	3.24	3.22	3.21	3.22	3.28	3.24	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23
97	Morocco	3.21	3.16	3.22	3.26	3.22	3.22	3.22	3.20	3.23	3.26	3.26	3.26	3.26
98	Moldova, The	3.23	3.20	3.16	3.05	3.05	3.21	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
99	Lebanon	3.27	3.21	3.22	3.22	3.22	3.21	3.21	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26
99	Turkey	3.24	3.14	3.24	3.21	3.25	3.25	3.24	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26
99	Ukraine	3.24	3.16	3.28	3.29	3.21	3.28	3.27	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
102	Burkina Faso	3.28	3.28	3.28	3.28	3.28	3.28	3.28	3.28	3.28	3.28	3.28	3.28	3.28
102	Gabon	3.28	3.40	3.43	3.33	3.33	3.38	3.32	3.32	3.32	3.32	3.32	3.32	3.32
102	Honduras	3.28	3.21	3.23	3.24	3.28	3.22	3.21	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27
103	Chad	3.29	3.21	3.27	3.29	3.25	3.21	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
103	Ghana	3.29	3.25	3.25	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24
107	Argentina	3.26	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
107	Brazil	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24
109	Paraguay	3.23	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24
110	Pakistan	3.23	3.27	3.25	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24
111	China, People's Republic of	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27
111	Zambia	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24
113	Kazakhstan	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21
113	Mozambique	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22
115	Niger	3.23	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24
116	Dominican Republic	3.29	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27
117	Rwanda	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20
118	Central African Republic	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24	3.24
119	Angola	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26
119	Cameroon	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26
121	India	3.19	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23
122	Russia	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20
123	Azerbaijan	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21
123	Gambia, The	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21
123	Nepal	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23
125	Norway	3.23	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27
125	Rwanda	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23	3.23
127	Guinea	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
128	Egypt	3.29	3.29	3.29	3.29	3.29	3.29	3.29	3.29	3.29	3.29	3.29	3.29	3.29
129	Suriname	3.20	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21	3.21
130	Malawi	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22	3.22
131	Guinea-Bissau	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
132	Romania	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26	3.26

الملحق رقم 02. مؤشر الشفافية 2006.

Rang Du Pays	Pays/territoire	Note De l'IPC 2006*	** Intervalle de confiance	Sondages utilisés***
1	Finlande	9.6	9.4 - 9.7	7
	Islande	9.6	9.5 - 9.7	6
	Nouvelle Zélande	9.6	9.4 - 9.6	7
4	Danemark	9.5	9.4 - 9.6	7
5	Singapour	9.4	9.2 - 9.5	9
6	Suède	9.2	9.0 - 9.3	7
7	Suisse	9.1	8.9 - 9.2	7
8	Norvège	8.8	8.4 - 9.1	7
9	Australie	8.7	8.3 - 9.0	8
	Pays-Bas	8.7	8.3 - 9.0	7
11	Autriche	8.6	8.2 - 8.9	7
	Luxembourg	8.6	8.1 - 9.0	6
	Royaume-Uni	8.6	8.2 - 8.9	7
14	Canada	8.5	8.0 - 8.9	7
15	Hong Kong	8.3	7.7 - 8.8	9
16	Allemagne	8.0	7.8 - 8.4	7
17	Japon	7.6	7.0 - 8.1	9
18	France	7.4	6.7 - 7.8	7
	Irlande	7.4	6.7 - 7.9	7
20	Belgique	7.3	6.6 - 7.9	7
	Chili	7.3	6.6 - 7.6	7
	Etats-Unis	7.3	6.6 - 7.8	8
23	Espagne	6.8	6.3 - 7.2	7
24	Barbades	6.7	6.0 - 7.2	4
	Estonie	6.7	6.1 - 7.4	8
26	Macao	6.6	5.4 - 7.1	3
	Portugal	6.6	5.9 - 7.3	7

Rang Du Pays	Pays/territoire	Note De l'IPC 2006*	** Intervalle de confiance	Sondages utilisés***
28	Malte	6.4	5.4 - 7.3	4
	Slovénie	6.4	5.7 - 7.0	8
	Uruguay	6.4	5.9 - 7.0	5
31	Emirats Arabes Unis	6.2	5.6 - 6.9	5
32	Bhoutan	6.0	4.1 - 7.3	3
	Qatar	6.0	5.6 - 6.5	5
34	Israël	5.9	5.2 - 6.5	7
	Taiwan	5.9	5.6 - 6.2	9
36	Bahrain	5.7	5.3 - 6.2	5
37	Botswana	5.6	4.8 - 6.6	6
	Chypre	5.6	5.2 - 5.9	4
39	Oman	5.4	4.1 - 6.2	3
40	Jordanie	5.3	4.5 - 5.7	7
41	Hongrie	5.2	5.0 - 5.4	8
42	L'île Maurice	5.1	4.1 - 6.3	5
	Corée du Sud	5.1	4.7 - 5.5	9
44	Malaisie	5.0	4.5 - 5.5	9
45	Italie	4.9	4.4 - 5.4	7
46	République Tchèque	4.8	4.4 - 5.2	8
	Koweït	4.8	4.0 - 5.4	5
	Lituanie	4.8	4.2 - 5.6	6
49	Lettonie	4.7	4.0 - 5.5	6
	Slovaquie	4.7	4.3 - 5.2	8
51	Afrique du Sud	4.6	4.1 - 5.1	8
	Tunisie	4.6	3.9 - 5.6	5
53	Dominique	4.5	3.5 - 5.3	3
54	Grèce	4.4	3.9 - 5.0	7
55	Costa Rica	4.1	3.3 - 4.8	5
	Namibie	4.1	3.6 - 4.9	6
57	Bulgarie	4.0	3.4 - 4.8	7

Rang Du Pays	Pays/territoire	Note De l'IPC 2006*	** Intervalle de confiance	Sondages utilisés***
	Salvador	4.0	3.2 - 4.8	5
59	Colombie	3.9	3.5 - 4.7	7
60	Turquie	3.8	3.3 - 4.2	7
61	Jamaïque	3.7	3.4 - 4.0	5
	Pologne	3.7	3.2 - 4.4	8
63	Liban	3.6	3.2 - 3.8	3
	Seychelles	3.6	3.2 - 3.8	3
	Thaïlande	3.6	3.2 - 3.9	9
66	Belize	3.5	2.3 - 4.0	3
	Cuba	3.5	1.8 - 4.7	3
	Grenade	3.5	2.3 - 4.1	3
69	Croatie	3.4	3.1 - 3.7	7
70	Brésil	3.3	3.1 - 3.6	7
	Chine	3.3	3.0 - 3.6	9
	Egypte	3.3	3.0 - 3.7	6
	Ghana	3.3	3.0 - 3.6	6
	Inde	3.3	3.1 - 3.6	10
	Mexique	3.3	3.1 - 3.4	7
	Pérou	3.3	2.8 - 3.8	5
	Arabie Saoudite	3.3	2.2 - 3.7	3
	Sénégal	3.3	2.8 - 3.7	5
79	Burkina Faso	3.2	2.8 - 3.6	5
	Lesotho	3.2	2.9 - 3.6	5
	Moldavie	3.2	2.7 - 3.8	7
	Maroc	3.2	2.8 - 3.5	6
	Trinité-et-tobago	3.2	2.8 - 3.6	5
84	Algérie	3.1	2.7 - 3.6	5
	Madagascar	3.1	2.3 - 3.7	5
	Mauritanie	3.1	2.1 - 3.7	4
	Panama	3.1	2.8 - 3.3	5

Rang Du Pays	Pays/territoire	Note De l'IPC 2006*	** Intervalle de confiance	Sondages utilisés***
	Roumanie	3.1	3.0 - 3.2	8
	Sri Lanka	3.1	2.7 - 3.5	6
90	Gabon	3.0	2.4 - 3.3	4
	Serbie	3.0	2.7 - 3.3	7
	Suriname	3.0	2.7 - 3.3	4
93	Argentine	2.9	2.7 - 3.2	7
	Arménie	2.9	2.7 - 3.0	6
	Bosnie-Herzégovine	2.9	2.7 - 3.1	6
	Erythrée	2.9	2.2 - 3.5	3
	Syrie	2.9	2.3 - 3.2	3
	Tanzanie	2.9	2.7 - 3.1	7
99	République Dominicaine	2.8	2.4 - 3.2	5
	Géorgie	2.8	2.5 - 3.0	6
	Mali	2.8	2.5 - 3.3	7
	Mongolie	2.8	2.3 - 3.4	5
	Mozambique	2.8	2.5 - 3.0	7
	Ukraine	2.8	2.5 - 3.0	6
105	Bolivie	2.7	2.4 - 3.0	6
	Iran	2.7	2.3 - 3.1	3
	Libye	2.7	2.4 - 3.2	3
	Macédoine	2.7	2.6 - 2.9	6
	Malawi	2.7	2.5 - 3.0	7
	Ouganda	2.7	2.4 - 3.0	7
111	Albanie	2.6	2.4 - 2.7	5
	Guatemala	2.6	2.3 - 3.0	5
	Kazakhstan	2.6	2.3 - 2.8	6
	Laos	2.6	2.0 - 3.1	4
	Nicaragua	2.6	2.4 - 2.9	6
	Paraguay	2.6	2.2 - 3.3	5
	Timor Est	2.6	2.3 - 3.0	3

Rang Du Pays	Pays/territoire	Note De l'IPC 2006*	** Intervalle de confiance	Sondages utilisés***
	Vietnam	2.6	2.4 - 2.9	8
	Yémen	2.6	2.4 - 2.7	4
	Zambie	2.6	2.1 - 3.0	6
121	Bénin	2.5	2.1 - 2.9	6
	Gambie	2.5	2.3 - 2.8	6
	Guyane	2.5	2.2 - 2.6	5
	Honduras	2.5	2.4 - 2.7	6
	Népal	2.5	2.3 - 2.9	5
	Philippines	2.5	2.3 - 2.8	9
	Russie	2.5	2.3 - 2.7	8
	Rwanda	2.5	2.3 - 2.6	3
	Swaziland	2.5	2.2 - 2.7	3
130	Azerbaïdjan	2.4	2.2 - 2.6	7
	Burundi	2.4	2.2 - 2.6	5
	République centrafricaine	2.4	2.2 - 2.5	3
	Ethiopie	2.4	2.2 - 2.6	7
	Indonésie	2.4	2.2 - 2.6	10
	Papouasie Nouvelle Guinée	2.4	2.3 - 2.6	4
	Togo	2.4	1.9 - 2.6	3
	Zimbabwe	2.4	2.0 - 2.8	7
138	Cameroun	2.3	2.1 - 2.5	7
	Equateur	2.3	2.2 - 2.5	5
	Niger	2.3	2.1 - 2.6	5
	Venezuela	2.3	2.2 - 2.4	7
142	Angola	2.2	1.9 - 2.4	5
	République du Congo	2.2	2.2 - 2.3	4
	Le Kenya	2.2	2.0 - 2.4	7
	Kirghizstan	2.2	2.0 - 2.6	6
	Nigéria	2.2	2.0 - 2.3	7
	Pakistan	2.2	2.0 - 2.4	6

Rang Du Pays	Pays/territoire	Note De l'IPC 2006*	** Intervalle de confiance	Sondages utilisés***
	Sierra Leone	2.2	2.2 - 2.3	3
	Tadjikistan	2.2	2.0 - 2.4	6
	Turkménistan	2.2	1.9 - 2.5	4
151	Belarus	2.1	1.9 - 2.2	4
	Cambodge	2.1	1.9 - 2.4	6
	Côte d'Ivoire	2.1	2.0 - 2.2	4
	Guinée équatoriale	2.1	1.7 - 2.2	3
	Ouzbékistan	2.1	1.8 - 2.2	5
156	Bangladesh	2.0	1.7 - 2.2	6
	Tchad	2.0	1.8 - 2.3	6
	République Démocratique du Congo	2.0	1.8 - 2.2	4
	Soudan	2.0	1.8 - 2.2	4
160	Guinée	1.9	1.7 - 2.1	3
	Irak	1.9	1.6 - 2.1	3
	Myanmar	1.9	1.8 - 2.3	3
163	Haiti	1.8	1.7 - 1.8	3

Exhibit 1

The Opacity Index

Country	Category					OPA	Opacity Premium/ Discount (%)
	COR	LEG	ENF	ACC	REG		
Finland	3	11	23	17	9	13	1.83
United Kingdom	20	5	25	31	13	13	-0.41
Denmark	6	15	31	33	15	13	0.44
Sweden	8	21	21	25	16	13	-0.31
Hong Kong	36	19	14	33	15	20	-0.21
USA	28	19	29	20	10	21	0.00
Australia	39	16	26	33	10	21	0.00
Switzerland	20	27	20	25	21	23	0.43
Austria	21	11	32	31	17	23	0.12
Belgium	38	35	30	17	14	23	0.43
Canada	25	11	30	20	16	23	0.18
Singapore	15	19	25	30	10	24	0.05
Netherlands	16	21	22	35	23	24	0.62
Germany	28	14	33	17	22	25	0.86
Ireland	31	19	25	35	9	25	1.03
Japan	38	21	31	22	22	28	1.51
China	41	24	30	20	27	28	1.21
Israel	30	30	11	20	25	30	2.09
Taiwan	42	35	20	40	28	34	2.53
S. Africa	11	34	25	11	15	34	2.81
Spain	39	25	32	30	20	31	2.85
Malaysia	33	23	25	30	26	33	3.08
Thailand	22	33	25	30	21	35	3.11
Portugal	32	26	31	30	24	35	3.22
Hungary	51	31	26	30	21	36	3.40
Korea	61	23	22	30	27	37	3.61
France	39	17	31	11	32	39	3.63
Israel	42	48	30	40	35	40	4.09
Poland	61	33	27	10	16	41	4.11
Greece	38	30	30	30	30	41	4.43
Czech Rep.	61	23	32	44	23	41	4.60
Ecuador	61	60	11	25	29	42	4.78
Colombia	37	61	25	29	21	43	4.81
Latvia	32	32	25	33	21	43	4.91
Turkey	62	21	27	44	29	43	4.95
Mexico	61	60	20	11	21	43	5.01
Argentina	65	64	32	30	27	44	5.00
Pakistan	31	19	21	11	22	44	5.11
Saudi Arabia	61	31	30	30	60	49	5.50
Russia	28	44	30	40	31	46	5.54
Egypt	31	27	35	10	31	48	5.91
India	24	44	45	30	46	48	6.08
Nigeria	80	63	45	0	50	49	6.12
China	21	39	38	30	13	50	6.19
Philippines	33	36	32	11	36	50	6.51
Venezuela	25	68	18	30	20	51	6.55
Lebanon	83	61	35	44	42	50	8.42
Indonesia	80	54	30	21	49	50	8.64

الملحق رقم 04. الاتفاقيات الثنائية التي أبرمتها الجزائر لضمان الاستثمار مع مختلف دول العالم:

PAYS	NATURE DE L'ACCORD OU DE LA CONVENTION	DATE DE SIGNATURE	DATE DE RATIFICATION	DUREE DE VALIDITE	REFERENCE DU JORA
Afrique du Sud	Promotion et protection réciproques des investissements.	24/09/2000	23/07/2001	10 ans	N°41 – 2001
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	28/04/1998	04/05/2000		N°26 – 2000
Allemagne	Encouragement et protection réciproques des investissements.	11/03/1996	07/10/2000	10 ans	N°58 – 2000
Argentine	Promotion et protection réciproques des investissements.	04/10/2000	13/11/2001	10 ans	N°69 – 2001
Autriche	Promotion et protection réciproques des investissements.	17/06/2003	10/10/2004	10 ans	N°65 – 2004
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	17/06/2003	28/05/2005		N° 38 - 2005
Bahreïn	Encouragement et protection des investissements.	11/06/2000	08/02/2003	10 ans	N°10 - 2003
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu.	11/06/2000	14/08/2003		N° 50 - 2003

Bulgarie	Promotion et protection réciproques des investissements.	25/10/1998	07/04/2002	15 ans	N°25 – 2002
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	25/10/1998	29/12/2004		N° 01-2005
Canada	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	28/02/1999	16/11/2000		N°68 – 2000

Chine	Encouragement et protection réciproques des investissements.	20/10/1996	25/11/2002	10 ans	N°77 – 2002
Conseil Fédéral Suisse	Encouragement et protection réciproques des investissements.	30/11/2004	23/06/2005	15 ans	N°45-2005
Corée	Promotion et protection des investissements.	12/10/1999	23/07/2001	20 ans	N°40 – 2001
Egypte	Encouragement et protection réciproques des investissements.	29/03/1997	11/10/1998	10 ans	N°76 – 1998
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur le capital.	17/02/2001	25/03/2003		N° 23 - 2003
Emirats Arabes Unis	Encouragement et protection réciproques des investissements.	24/04/2001	22/06/2002	20 ans	N°45 – 2002
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur le capital.	24/04/2001	07/04/2003		N° 26 - 2003
Etats-Unis d'Amérique	Encouragement des investissements.	22/06/1990	17/10/1990	20 ans	n°45 - 1990
Ethiopie	Promotion et protection réciproques des investissements.	27/05/2002	17/03/2003	10 ans	N°19 - 2003
France	Encouragement et protection réciproques des investissements.	13/02/1993	02/01/1994	10 ans	N°01 – 1994
	Non - double imposition, prévention contre la fraude et l'évasion fiscale et l'établissement des règles d'assistance réciproque en matière d'impôts sur le revenu, sur la fortune et sur les successions.	17/10/1999	07/04/2002		N°24 – 2002
Indonésie	Promotion et protection des investissements.	21/03/2000	22/06/2002	10 ans.	N°45 – 2002
	Non – double imposition et établissement des règles d'assistance réciproque en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune.	28/04/1995	13/09/1997		N°61 – 1997
Iran	Promotion et protection réciproques des investissements	19/10/2003	26/02/2005	10 ans	N° 15 - 2005
Italie	Promotion et protection réciproques des investissements.	18/05/1991	05/10/1991	10 ans	N°46 – 1991

	Non - double imposition en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune et de prévenir l'évasion et la fraude fiscales	03/02/1991	20/07/1991		N°35 - 1991
Koweït	Encouragement et protection réciproques des investissements	30/09/2001	23/10/2003	20 ans	N° 66 - 2003
Libye	Encouragement, protection et garantie de l'investissement	06/08/2001	05/05/2003	10 ans	N°33 - 2003
Malaisie	Promotion et protection des investissements.	27/01/2000	23/07/2001	10 ans	N°42 - 2001
Mali	Promotion et protection réciproques des investissements.	11/07/1996	27/12/1998	10 ans	N°97 - 1998
Mozambique	Promotion et protection réciproques des investissements.	12/12/1998	23/07/2001	10 ans	N°40 - 2001
Niger	Promotion et protection réciproques des investissements.	16/03/1998	22/08/2000	10 ans	N°52 - 2000
Nigeria	Promotion et protection réciproques des investissements.	14/01/2002	03/03/2003	10 ans	N°16 - 2003
Pays arabes	Investissement des capitaux arabes dans les pays arabes.	07/10/1995	07/10/1995	05 ans	N°59 - 1995
Portugal	Non - double imposition, prévention contre l'évasion fiscale et l'établissement des règles d'assistance réciproque en matière de recouvrement d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	02/12/2003	31/03/2005		N° 24 - 2005
	Promotion et protection réciproques des investissements	2004/09/15	28/05/2005	10 ans	N°37 - 2005
Qatar	Encouragement et protection réciproques des investissements.	24/10/1996	23/06/1997	10 ans	N°43 - 1997
République Hellénique	Encouragement et protection réciproques des investissements	20/02/2000	23/07/2001	10 ans	N°41 - 2001
République Tchèque	Promotion et protection réciproques des investissements	22/09/2000	07/04/2002	10 ans	N° 25 - 2002
Roumanie	Encouragement et protection réciproques des investissements.	28/06/1994	22/10/1994	10 ans	N°69 - 1994
	Non - double imposition en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	28/06/1994	15/07/1995		N°37 - 1995

Royaume d'Espagne	Promotion et protection réciproques des investissements.	23/12/1994	25/03/1995	10 ans	N°23 – 1995
	Non - double imposition et la prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	07/10/2002	23/06/2005		N°45-2005
Royaume de Belgique	Non - double imposition et l'établissement des règles d'assistance réciproque en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	15/12/1991	09/12/2002		N°82 – 2002
Danemark	Promotion et protection réciproques des investissements	25/01/1999	30/12/2003	10 ans	N° 02 -2004
Jordanie	Encouragement et protection réciproques des investissements.	01/08/1996	05/04/1997	10 ans	N°20 – 1997
	Non - double imposition, prévention contre la fraude et l'évasion fiscale et l'établissement des règles d'assistance réciproque en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	16/09/1997	17/12/2000		N°79 – 2000
Royaume de suède	Promotion et protection réciproques des investissements	15/02/2003	29/12/2004	20 ans	N° 84 - 2004
Soudan	Encouragement et protection réciproques des investissements	24/10/2001	17/03/2003	10 ans	N°20 - 2003
Sultanat d'Oman	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu.	09/04/2000	08/02/2003		N°10 – 2003
	Encouragement et protection réciproques des investissements.	09/04/2000	22/06/2002	10 ans	N°44 – 2002
Syrie	Encouragement et protection réciproques des investissements.	14/09/1997	27/12/1998	10 ans	N°97 – 1998
	Non – double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu.	14/09/1997	29/03/2001		N°19 – 2001
Turquie	Non – double imposition en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	02/08/1994	02/10/1994		N°65 – 1994
UE Belgo-Luxemburgéois e	Encouragement et protection réciproques des investissements.	24/04/1991	05/10/1991	10 ans	N°46 – 1991
Union du Maghreb	Promotion et garantie des investissements.	23/07/1990	22/12/1990		n°06 – 1991

Arabe	Non – double imposition et la mise en place des bases de coopération mutuelle dans le domaine des impôts sur le revenu.	23/07/1990	22/12/1990		N°06 – 1991
Ukraine	Non – double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	14/12/2002	19/04/2004		N°27 – 2004
Yémen	Encouragement et protection réciproques des investissements.	25/11/1999	23/07/2001	10 ans	N°42 – 2001
	Non – double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur le capital.	29/01/2002	26/02/2005		N°16 - 2005

NB :- Les pays sont classés par ordre alphabétique. Cette liste est arrêtée à 29/06/2005

- conventions et accords portant sur la promotion et la protection réciproques des investissements : 40
- conventions et accords portant non double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune : 21

# الملخصات

---

---

- عربي؛

- فرنسي؛

- إنجليزي.

## الملخص:

إن التغيرات العميقة التي تهدد وتميز الساحة الاقتصادية العالمية المعاصرة، ولاسيما في ما يتعلق بتسريع نظام التنمية من خلال عولمة الاقتصاديات، والاستثمار الأجنبي المباشر الذي أصبح على مر السنين واحداً من المكونات الأساسية لاستراتيجيات التنمية التي تضعها حكومات الدول، مما جعل الشركات متعددة الجنسيات تسعى لأجل ضمان وجودها في الأسواق الدولية وبالتالي تكييف هيكلها الصناعية لمواجهة تزايد المنافسة الدولية.

إن إقرار الشركات متعددة الجنسيات في استراتيجياتها المتبنية بمبدأ التكيف وضرورة التوجه محلياً وفقاً لما تقتضيه المحددات الاقتصادية والسياسية والخاصة، المكونة للمناخ الاستثماري في مختلف الأسواق العالمية المستضيفة، هو استعداد لتعامل هذه الشركات إيجابياً مع الدول المضيفة التي تتوفر على مزايا الموقع النوعية وتحسن استعمالها كورقة ضغط في عملية التفاوض معها.

ونظراً لذلك، قامت الجزائر بفتح اقتصادها من أجل ترقية القطاع الخاص المحلي والأجنبي، وإشراكه في مسار التنمية. غير أنه، ورغم جهود التحفيز وإجراءات تهينة بيئة الاستثمار، لا يزال حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر ضعيفاً، الأمر الذي استوجب بذل المزيد من الجهود من أجل استقطاب هذا الاستثمار وإشراكه في إحداث النمو المرتقب.

## كلمات مفتاحية:

- الاستثمار الأجنبي المباشر - الشركات متعددة الجنسيات - الدول المضيفة - مزايا الموقع النوعية - مناخ الاستثمار - الجزائر.

## Résumé:

Face aux mutations profondes et menaçantes qui caractérisent la scène économique mondiale contemporaine, notamment l'accélération du système de croissance de la globalisation des économies, l'investissement direct étranger (FDE) est devenu, au fil des années, une des composantes essentielles des stratégies de développement que les entreprises sont amenées à développer pour affirmer leur présence sur les marchés internationaux et adapter leurs structures industrielles à une concurrence internationale.

Le fait que les sociétés multinationales engagées dans l'investissement direct étranger, adoptent des stratégies d'ajustement et d'orientation en fonction des exigences économiques et politiques relatives, Composantes du climat d'investissement aux différents pays d'accueil, est un signe d'acceptation, par ces Sociétés, d'activer positivement en faveur de pays hôtes qui disposent d'avantages spécifiques de la localisation, et utilisent ses avantages comme moyens de pression lors des négociations.

et pour des raisons aussi objectives que propres à l'Algérie, l'ouverture économique dans de nombreux domaines en vue de promouvoir le secteur privé national et étranger et l'engager dans la croissance envisagée. Cependant, malgré tous les efforts entrepris et toutes les mesures d'encouragement de l'investissement étranger en Algérie, ce dernier reste faible et très limité comparativement aux flux d'investissements destinés aux pays voisins. Des efforts supplémentaires sont donc indispensables pour capter ces investissements utiles à la croissance recherchée.

## Mots Clés:

- Investissement direct étranger - IDE - sociétés multinationales - pays d'accueil - d'avantages spécifiques de la localisation - climat d'investissement - Algérie.

## Summary :

Considering the profound and threatening changes that characterize the contemporary global economic scene, notably the acceleration of the economic globalization growth system, foreign direct investment has become over the years, one of the essential components of development strategies that companies are lead to develop in order to ensure their presence in the international markets and adapt their industrial structures to face increasingly rigorous international competition.

By adopting local oriented strategies, Multinational companies express the willing to adjust their actions according to local requirements. However, this cannot take place unless country-specific advantages are available and are well used by host governments as a bargaining power .Despite the actual world trends that act in favor of Multinational companies, country-specific advantages -investment climate- are still determinant factors in attracting FDI and orienting its flows towards the economic growth in developing countries.

Algeria -as many other less developed countries - is moving towards opening its market, so as local and foreign investors may participate in the economic development process. Despite the efforts deployed, the Algerian market is still enable to attract the desirable amounts of FDI flows. In these regards, the establishment of a more favorable business environment is necessary to promote FDI and insure its contribution to development.

## Key Words:

- foreign direct investment - FDI - Multinational companies - investment climate - host governments - country-specific advantages - investment climate - Algerian