

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة منتوري - قسنطينة -

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

رقم التسجيل: 32/DS/2006

الشعبة: علوم اقتصادية

الشركة الأورو متوسطية و لور هافي إسقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي

(الجزائر، تونس، المغرب)

رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية

إشراف الدكتور:

مبارك بوعشة

إعداد الطالبة:

ليليا بن منصور

أعضاء لجنة المناقشة:

أ.د عبد الوهاب شمام	أستاذ التعليم العالي	رئيسا	جامعة منتوري قسنطينة
د. مبارك بوعشة	أستاذ محاضر "أ"	مشرفا ومقررا	جامعة منتوري قسنطينة
أ.د أحمد بوراس	أستاذ التعليم العالي	عضوا	جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي
أ.د السعدي رجال	أستاذ التعليم العالي	عضوا	جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي
د. بلقاسم ماضي	أستاذ محاضر "أ"	عضوا	جامعة باجي مختار عنابة
د. محمد سحنون	أستاذ محاضر "أ"	عضوا	جامعة منتوري قسنطينة

السنة الجامعية: 2011-2012

# تشكرات

أشكر الله عز وجل على توفيقى في إنجاز هذا العمل  
كما أتقدم بجزيل الشكر و العرفان إلى أستاذى:

**الدكتور مبارك بوعشة**

الذي لم ييخل عليا بتوجيهاته القيمة و إنتقاداته الهادفة التي أخرجت هذه المذكرة في صورتها النهائية، له منى كل الاحترام والتقدير.

كما أتمنى أن يحتسب الله عز و جل هذا العمل صدقة جارية للمرحوم

**الدكتور محمد الطاهر حمامة**، و أن يجعلها في ميزان حسناته.

كما أتقدم أيضا بالشكر والتقدير إلى الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة لقبولهم مناقشة وإثراء هذا العمل.

و خير ما أختتم به قوله سبحانه و تعالى :

بسم الله الرحمن الرحيم

" يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ "

صدق الله العظيم

سورة المجادلة، الآية 11.

**ليلى بن منصور**

# إهداء

إلى أسرتي التي كانت سنداً لي:

- جدتي الحبيبة.

- الوالدين الكريمين

- أختي الغالية أحلام و زوجها سليم

إلى أسرتي الصغيرة:

- زوجي العزيز الذي كان نعم الرفيق و السند،

دون أن أنسى أسرته المحترمة.

- إلى أبنائي الأعتاء: فهد، فراس حفظهما الله.

إلى الأسرة الجامعية:

- الزميلات و الزملاء بكلية العلوم الاقتصادية بجامعة

خنشلة.

إلى كل هؤلاء أهدي هذا العمل المتواضع.

إليها بن منصور

## فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
تشكرات	
إهداء	
فهرس المحتويات	I
فهرس الأشكال	VII
فهرس الجداول	VIII
المقدمة العامة	أ - و
<b>الفصل الأول</b>	
<b>الإطار النظري: المفاهيم الأساسية</b>	
تمهيد	02
المبحث الأول: العولمة الإقتصادية	03
أولاً. العولمة. مفهومها، مؤسساتها	03
I. مفهوم العولمة	03
II. تطور العولمة	05
III. مؤسسات العولمة	07
ثانياً. الجانب الإستراتيجي للعولمة	10
I. أبعاد العولمة	10
II. أهداف العولمة الإقتصادية	11
III. آثار العولمة الإقتصادية	12
المبحث الثاني: عموميات حول الإستثمار الأجنبي المباشر و الشركات متعددة الجنسيات	14
أولاً. الإستثمار الأجنبي	14
I. مفهوم و أنواع الإستثمار	14
II. الإستثمار الأجنبي المباشر مفهومه و خصائصه	18
III. أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر	24
ثانياً. الشركات المتعددة الجنسيات و علاقتها بالإستثمار الأجنبي المباشر	29
I. المفهوم الإقتصادي للشركات المتعددة الجنسيات و خصائصها	30
II. إستراتيجيات و دوافع الشركات المتعددة الجنسيات	32

35	III. الشركات المتعددة الجنسيات كأداة رئيسية لتحسيد الإستثمار الأجنبي المباشر
38	المبحث الثالث: التكامل الإقتصادي الإقليمي
38	أولا. مفهوم التكامل الإقتصادي الإقليمي
38	I. مفهوم الإقليمية و التكامل الإقتصادي الإقليمي
41	II. مراحل التكامل الإقتصادي
43	III. دوافع قيام التكامل الإقتصادي الإقليمي
45	ثانيا. التكامل الإقتصادي الإقليمي بين المنهج التقليدي و المنهج الحديث
45	I. مميزات التكامل الإقتصادي الإقليمي التقليدي
47	II. التكامل الإقتصادي الإقليمي الحديث و أهم كاييمزه عن الصيغة التقليدية
53	المبحث الرابع: الشراكة كوسيلة للتكامل
53	أولا. مفهوم الشراكة
53	I. التعاون
54	II. الشراكة
55	ثانيا. الشراكة بين الفكر و الواقع
56	ثالثا. علاقة الشراكة الأورومتوسطية بالتكامل الإقليمي
58	خاتمة الفصل الأول
	<b>الفصل الثاني</b>
	<b>الشراكة الأورومتوسطية وسيلة للتكامل الجهوي في حوض المتوسط</b>
60	تمهيد
61	المبحث الأول: المفهوم و البعد التاريخي للشراكة الأورومتوسطية
61	أولا. مفهوم الشراكة الأورومتوسطية
62	ثانيا. الأهمية الإستراتيجية لدول المغرب في السياسة المتوسطية لدول الإتحاد الأوروبي
62	I. البحر المتوسط و دول المغرب العربي الموقع الجغرافي و الأهمية
64	ثالثا. البعد التاريخي للشراكة الأورومتوسطية
64	I. العلاقات الأوروية المغربية في المرحلة ما بين 1961-1971
67	II. السياسة المتوسطية الشاملة (PMG) 1972-1989
70	المبحث الثاني: حوار الثمانينات و السياسة الأوروبية الجديدة في حوض المتوسط
70	أولا. حوار الثمانينات
70	I. حوار 3+3

70	II. حوار 4+5
71	III. حوار 5+5
71	ثانيا. نشأة فكرة السياسة الأوروبية الجديدة في حوض المتوسط (1989-1995)
74	ثالثا. الشراكة الأورومتوسطية في مسار برشلونة
75	I. إعلان برشلونة
76	II. مكانة الإستثمار في السياسة المتوسطية الجديدة
79	III. دور الدولة كفاعل في النظام الدولي و في ظل الإنفتاح الإقتصادي
83	المبحث الثالث: مستجدات الشراكة الأورومتوسطية
83	أولا. مضمون و مميزات السياسة الأوروبية للحوار
84	I. نشأة السياسة الأوروبية للحوار
86	II. مميزات السياسة الأوروبية للحوار
87	III. الوسائل المالية للسياسة الأوروبية للحوار
88	ثانيا. آثار السياسة الأوروبية للحوار على الشراكة الأورومتوسطية
89	ثالثا. الإتحاد من أجل المتوسط: نسخة جديدة للعلاقات الأورومتوسطية
89	I. السياق التاريخي للإتحاد من أجل المتوسط
90	II. أهداف الإتحاد من أجل المتوسط
91	III. أسباب فشل الإتحاد من أجل المتوسط
92	خاتمة الفصل الثاني
	<b>الفصل الثالث:</b>
	<b>إقتصاديات الإستثمار الأجنبي المباشر</b>
94	تمهيد
95	المبحث الأول: التفسيرات النظرية للإستثمار الأجنبي المباشر و تطوره التاريخي
95	أولا. التفسيرات النظرية للإستثمار الأجنبي المباشر
95	I. النظريات الكلاسيكية و النيوكلاسيكية
99	II. نظريات المنظمات الصناعية و عدم كمال السوق
103	III. النظرية الإنتقائية لجون دينينج
106	IV. نظرية المدرسة اليابانية
107	V. التحليل التجميعي لميشلي
108	ثانيا. التطور التاريخي للإستثمار الأجنبي المباشر

109	I. الإتجاهات الأولى للإستثمار الأجنبي المباشر
113	II. الإتجاهات الحديثة للإستثمار الأجنبي المباشر
123	المبحث الثاني: دوافع و محددات الإستثمار الأجنبي المباشر
123	أولا. دوافع الإستثمار الأجنبي المباشر
123	I. دوافع الدولة المصدرة للإستثمار (المستثمر الأجنبي)
125	II. دوافع الدول النامية المضيفة للإستثمار الأجنبي المباشر
126	ثانيا. محددات الإستثمار الأجنبي المباشر
127	I. المحددات الأساسية لجذب الإستثمار الأجنبي المباشر
129	II. المحددات التكميلية لجذب الإستثمار الأجنبي المباشر
134	المبحث الثالث: آثار الإستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة و المصدرة له
134	أولا. الآثار الإيجابية للإستثمار الأجنبي المباشر
134	I. الآثار الإيجابية للإستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة
135	II. الآثار الإيجابية للإستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للمستثمر الأجنبي
136	ثانيا. الآثار السلبية للإستثمار الأجنبي المباشر
136	I. الآثار السلبية للإستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول المضيفة
137	II. الآثار السلبية للإستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للمستثمر الأجنبي
138	خاتمة الفصل الثالث
	<b>الفصل الرابع</b>
	<b>البيئة الإستثمارية لدول المغرب العربي و مشروع الشراكة الأورومتوسطية</b>
140	تمهيد
141	المبحث الأول: المناخ الإستثماري في دول المغرب العربي
141	أولا. الإصلاحات الإقتصادية في دول المغرب العربي
141	I. الإصلاحات الإقتصادية: المفهوم، النشأة، المبررات
144	II. الإصلاحات الإقتصادية في دول المغرب العربي
149	ثانيا. الإطار التشريعي المنظم لإستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي و هيئات تطويره
149	I. الإطار التشريعي للإستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي
166	II. أجهزة و هيئات تطوير الإستثمار في بلدان المغرب العربي
174	ثالثا. وضعية دول المغرب العربي في بعض المؤشرات المختارة

175	I. مؤشر الحرية الاقتصادية
178	II. مؤشرات التنافسية
183	III. المؤشر العام لسهولة بيئة أداء الأعمال
186	IV. مؤشرات المخاطرة القطرية
191	V. مؤشر جاهزية البنية الرقمية
193	VI. مؤشر تنافسية السفر و السياحة
196	VII. مؤشر (كوف) للعملة
199	VIII. المؤشر المركب لمناخ الإستثمار
203	المبحث الثاني: العلاقات الاقتصادية بين المغرب و الإتحاد الأوروبي
203	أولا. المبادلات التجارية
204	I. تطور المبادلات التجارية للإتحاد الأوروبي مع دول المغرب العربي
205	II. تطور المبادلات التجارية لدول المغرب العربي مع الإتحاد الأوروبي
208	III. أهم الشركاء التجاريين لدول المغرب العربي
209	ثانيا. التعاون المالي بين الإتحاد الأوروبي و دول المغرب العربي
209	I. البروتوكولات المالية
212	II. برنامج ميديا MEDA
219	III. الوسيلة المالية الجديدة في إطار السياسة الأوروبية للحوار
223	المبحث الثالث: اتفاقيات الشراكة بين دول المغرب العربي و الاتحاد الأوروبي
223	أولا. إتفاق الشراكة التونسية/الأوروبية
223	I. الشراكة الأورو-تونسية: المصادقة على الإتفاق و المضمون
226	II. تحليل إتفاق الشراكة التونسية/الأوروبية
229	ثانيا. إتفاق الشراكة المغربية-الأوروبية
229	I. الشراكة الأورو-مغربية: المصادقة على الإتفاق و المضمون
232	II. قواعد المنشأ في إتفاقية المغرب
233	III. تحليل إتفاق الشراكة المغربية-الأوروبية
236	ثالثا. إتفاق الشراكة الأورو-جزائرية
236	I. الشراكة الأورو-جزائرية: المصادقة على الإتفاق و المضمون
238	II. تحليل إتفاق الشراكة الأورو-جزائرية
243	خاتمة الفصل الرابع

<b>الفصل الخامس</b>	
<b>واقع و آفاق الإستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي</b>	
245	تمهيد
246	المبحث الأول: حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب العربي
246	أولاً. تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب العربي
253	ثانياً. مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي
255	ثالثاً. مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر من إجمالي تكوين رأس المال الثابت في دول المغرب العربي
259	المبحث الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المغرب العربي
259	أولاً. التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر
259	I. التوزيع القطاعي داخل قطاع المحروقات
263	II. التوزيع القطاعي خارج قطاع المحروقات
267	ثانياً. التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في تونس
269	ثالثاً. التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في المغرب
273	المبحث الثالث: التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة المغرب العربي
273	أولاً. التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في الجزائر
277	ثانياً. التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في تونس
282	ثالثاً. التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في المغرب
289	المبحث الرابع : آفاق الإستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي في ظل إتفاق الشراكة
289	أولاً. إعادة بعث إتحاد المغرب العربي
291	I. إنشاء مؤسسة في إطار الإتحاد المغربي العربي لتشجيع و تسهيل جذب الإستثمار المباشر إلى المنطقة
292	II. إخراج منطقة التبادل الحر المغاربية إلى حيز الوجود
292	ثانياً. آفاق استقطاب الإستثمار في ظل اتفاقية أغادير
295	ثالثاً. في ظل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى
296	رابعاً. إرساء منطقة تبادل حر بين دول المغرب العربي و الإتحاد الأوروبي
297	خاتمة الفصل الخامس

304-299	الخاتمة العامة
321-306	قائمة المراجع

## فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
16	الأشكال المختلفة للإستثمار الأجنبي غير المباشر	(1-1)
25	أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر من حيث الهدف	(2-1)
28	أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر حسب الملكية	(3-1)
29	أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر وفقا لوجهة نظر الشركات المتعددة الجنسيات	(4-1)
133	محددات الإستثمار الأجنبي المباشر	(1-3)
181	الهيكل العام لمؤشر التنافسية العربية	(1-4)
192	مكونات مؤشر جاهزية البنية الرقمية	(2-4)
195	مكونات مؤشر تنافسية السفر و السياحة	(3-4)
206	تطور المبادلات التجارية لدول المغرب العربي مع الإتحاد الأوروبي للفترة (2003-2010) (حصة الإتحاد الأوروبي من إجمالي الواردات لدول المغرب العربي)	(4-4)
206	تطور المبادلات التجارية لدول المغرب العربي مع الإتحاد الأوروبي للفترة (2003-2010) (حصة الإتحاد الأوروبي من إجمالي الصادرات لدول المغرب العربي)	(5-4)
208	المبادلات التجارية الزراعية للإتحاد الأوروبي مع الدول العربية المتوسطة لسنة 2007	(6-4)
247	تطور حجم تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر في منطقة المغرب العربي للفترة (1995-2010)	(1-5)
254	تطور مخزون الإستثمار الأجنبي الوارد إلى دول المغرب العربي لسنوات مختارة	(2-5)
256	قيمة الإستثمارات المعلنة (مليون أورو)، عدد مشاريع الإستثمار و الشراكة (2005-2010) في الجزائر	(3-5)
256	قيمة الإستثمارات المعلنة (مليون أورو)، عدد مشاريع الإستثمار و الشراكة (2005-2010) في تونس	(4-5)
257	قيمة الإستثمارات المعلنة (مليون أورو)، عدد مشاريع الإستثمار و الشراكة (2005-2010) في المغرب	(5-5)
264	التوزيع القطاعي للإستثمارات الأجنبية المعلنة خارج قطاع المحروقات للفترة (1993-2001)	(6-5)
266	التوزيع القطاعي للإستثمارات الأجنبية المعلنة خارج قطاع المحروقات للفترة (2002-2010)	(7-5)
269	التوزيع القطاعي للإستثمارات الأجنبية المعلنة في تونس للفترة (2001-2010)	(8-5)
271	تطور الإستثمار الأجنبي المباشر في المغرب حسب قطاع النشاط للفترة (2002-2009)	(9-5)
286	التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في دول المغرب العربي و بعض الدول المختارة للفترة (2003-2008)	(10-5)

## فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
51	مقارنة بين الصيغة التقليدية و الصيغة الحديثة للتكامل الإقليمي	(1-1)
85	مجموع الدول الداخلة في السياسة الأوروبية للجوار	(1-2)
105	دخول الأسواق بحسب توفر المزايا تبعا للنموذج الإنتقائي	(1-3)
113	التوزيع الجغرافي لمخزون الإستثمار الأجنبي المباشر لأهم الدول المتقدمة خلال السنوات (1960-1966-1970)	(2-3)
114	تطور الإستثمارات الأجنبية في الإقتصاد العالمي	(3-3)
118	تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية (1995-2009)	(4-3)
121	تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد و الصادر للفترة (1986-2010)	(5-3)
163-162	مقارنة الإعفاءات الجبائية بين (الجزائر، تونس، المغرب)	(1-4)
163	مقارنة الإعفاءات الجمركية بين (الجزائر، تونس، المغرب)	(2-4)
164	مقارنة التحفيزات المالية لكل من (الجزائر، تونس، المغرب)	(3-4)
173	مقارنة الهيئات المكلفة بالإستثمار الأجنبي لكل من (الجزائر، تونس، المغرب)	(4-4)
177	مكانة دول المغرب العربي في مؤشر الحرية الإقتصادية لبعض السنوات المختارة	(5-4)
179	مراحل تصنيف الدول في مؤشر الحرية الاقتصادية	(6-4)
180	الوضعية التنافسية لدول المغرب العربي في مؤشر التنافسية العالمية للفترة (2007-2010)	(7-4)
182	الوضعية التنافسية لدول المغرب العربي في مؤشر التنافسية العربية لبعض السنوات المختارة	(8-4)
185	الوضع العالمي لدول المغرب العربي في مؤشر سهولة أداء الأعمال للفترة (2007-2011)	(9-4)
186	وضعية دول المغرب العربي في المؤشرات الفرعية العشر للمؤشر المركب (سهولة أداء الأعمال 2011)	(10-4)
189-187	مكونات و دليل مؤشرات المخاطر القطرية 2009	(11-4)
190	مكانة دول المغرب العربي الثلاث (الجزائر، تونس و المغرب) في مؤشرات المخاطرة القطرية	(12-4)
192	وضع دول المغرب العربي في مؤشر جاهزية البنية الرقمية للفترة (2007-2011)	(13-4)
195	وضع دول المغرب العربي في مؤشر تنافسية السفر و السياحة للفترة (2007-2010)	(14-4)
196	وضع دول المغرب العربي في المؤشرات الفرعية لمؤشر تنافسية السفر و السياحة 2010	(15-4)
197	مؤشر (كوف) للعملة	(16-4)
198	وضع دول المغرب العربي في مؤشر (كوف) للعملة للفترة 2007-2010	(17-4)
200	درجات تقييم المؤشرات الفرعية للمؤشر المركب لمناخ الاستثمار	(18-4)
200	دليل المؤشر المركب لمناخ الاستثمار	(19-4)
201	وضع دول المغرب العربي في المؤشر المركب لمناخ الاستثمار	(20-4)

	للفترة (2010-2007)	
201	متوسط المؤشر المركب لمناخ الاستثمار للفترة (2010-2007)	(21-4)
204	تطور المبادلات التجارية للإتحاد الأوروبي مع دول المغرب العربي للفترة (2010-2003)	(22-4)
205	تطور المبادلات التجارية لدول المغرب العربي مع الإتحاد الأوروبي للفترة (2010-2003)	(23-4)
207	المبادلات التجارية الزراعية للإتحاد الأوروبي مع الدول العربية المتوسطة سنة 2007	(24-4)
208	أهم الشركاء التجاريين للدول المغاربية لسنة 2009 (الواردات و الصادرات)	(25-4)
210	إجمالي المساعدات المالية للسوق الأوروبية المخصصة للدول العربية المتوسطة وفق بروتوكولات (1996-1978)	(26-4)
212	هيكل الأربعة بروتوكولات المالية للمجموعة الأوروبية للدول المغاربية	(27-4)
216	المدفوعات الفعلية للمساعدات المالية للدول العربية (1999-1995)	(28-4)
217	الالتزامات و المدفوعات السنوية لبرنامج (MEDA) للفترة (1999-1995)	(29-4)
218	الإعانات الممنوحة في إطار برنامج صندوق دعم الشراكة الأورو متوسطية للدول العربية المتوسطة	(30-4)
221	البرنامج الإرشادي الوطني المغربي للفترة (2010-2007)	(31-4)
228	البرنامج الإرشادي الوطني التونسي للفترة (2004-2002)	(32-4)
229	البرنامج الإرشادي الوطني التونسي للفترة (2006-2005)	(33-4)
235-234	المخصصات التي إستفاد منها المغرب في إطار برنامج (MEDA II) من خلال البرنامج الإرشادي الوطني للفترة (2004-2002)	(34-4)
235	البرنامج الوطني الإرشادي المغربي للفترة (2006-2005)	(35-4)
241	البرنامج الإرشادي الوطني الجزائري للفترة (2004-2002)	(36-4)
241	البرنامج الإرشادي الوطني الجزائري للفترة (2006-2005)	(37-4)
246	تطور حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة المغرب العربي للفترة (2010-1995)	(1-5)
248	حصة الاستثمار الأجنبي المباشر من إيرادات الخوصصة في تونس للفترة (2005-2003)	(2-5)
250	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خارج الخوصصة و إيرادات الخوصصة للفترة: (2005-1995)	(3-5)
253	تطور مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب لبعض السنوات المختارة	(4-5)
255	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من إجمالي تكوين رأس المال الثابت في دول المغرب العربي للفترة (2009-1995)	(5-5)
258	توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة Med-10 و حصة دول المغرب العربي للفترة (2008-2003)	(6-5)
263	التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المعلنة خارج قطاع المحروقات للفترة (2001-1993)	(7-5)
265	التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المعلنة خارج قطاع المحروقات	(8-5)

	للفترة (2010-2002)	
<b>267</b>	التوزيع القطاعي للإستثمارات الأجنبية المعلنة في تونس للفترة (2010-2001)	<b>(9-5)</b>
<b>269</b>	التوزيع القطاعي للمؤسسات الأجنبية العاملة في تونس (ديسمبر 2010 )	<b>(10-5)</b>
<b>270</b>	التوزيع القطاعي للإستثمارات الأجنبية المعلنة في المغرب للفترة (2008-2004)	<b>(11-5)</b>
<b>273</b>	توزيع الإستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر حسب منطقة الأصل للفترة (2010-2002)	<b>(12-5)</b>
<b>275-274</b>	التوزيع الجغرافي التفصيلي في الجزائر للإستثمار الأجنبي المباشر حسب منطقة الأصل للفترة (2008-2003)	<b>(13-5)</b>
<b>278-277</b>	توزيع الإستثمارات الأجنبية المباشرة في تونس حسب منطقة الأصل للفترة ( 2010-2006 )	<b>(14-5)</b>
<b>280-279</b>	التوزيع الجغرافي التفصيلي في تونس للإستثمار الأجنبي المباشر حسب منطقة الأصل للفترة (2008-2003)	<b>(15-5)</b>
<b>282</b>	توزيع الإستثمارات الأجنبية المباشرة في المغرب حسب منطقة الأصل للفترة ( 2008-2000 )	<b>(16-5)</b>
<b>284-283</b>	التوزيع الجغرافي التفصيلي في المغرب للإستثمار الأجنبي المباشر حسب منطقة الأصل للفترة ( 2008 - 2003 )	<b>(17-5)</b>
<b>286</b>	التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في دول المغرب العربي و بعض الدول المختارة للفترة ( 2008-2003 )	<b>(18-5)</b>

## المختصرات

### Acronymes

**ASSEAN:** Association of South East Asian Nations.

**NAFTA:** North American Free Trade Agreement.

**Mercosur:** Common market of the south.

**CEE** : Communauté Économique Européenne.

**PMG** : Politique Méditerranéenne Générale.

**PMR** : Politique Méditerranéenne Rénovée.

**PEV** : Politique Européenne de Voisinage.

**ANDI** : Agence Nationale de Développement de L'Investissement.

**AMDI** : Agence Marocaine de Développement de L'Investissement.

**FIPA** : The Foreign investment promotion Agency.

**CNUCED** : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.

**UNCTAD:** United Nation Conference on Trade and Development.

**IMF** : International Monetary Fund.

**CIHEAM:** Centre International de Hautes Etudes Agronomiques méditerranéennes.

**Programme MEDA** : Il est le principal instrument financier du Partenariat Euro- Méditerranéen instauré lors de la Conférence de Barcelone de novembre 1995.

**PIN** : Programme Indicatif National.

**PIR** : Programme Indicatif Régional.

**IEVP** : Instrument Européen de Voisinage et de Partenariat.

**GATT:** General Agreement on Tariffs and Trade.

**OMC:** Organisation mondiale du Commerce.

**ANIMA** : Réseau euro-méditerranéen d'acteurs du développement économique .

A decorative rectangular frame with a double-line border. On the left side, there is a stylized geometric pattern of nested squares and lines.

المقدمة العامة



## المقدمة العامة

يشهد الإقتصاد الدولي تطورا في مجال التعاون الإقتصادي بين الأقطار و المناطق و القارات، حيث يأخذ هذا التعاون في الإعتبار أبعاد العولمة التي تتجاوز حدود الوطنية و يعم فيه الإفتتاح في جميع الميادين و يحتل التعاون العربي مع التكتلات الإقتصادية العالمية أهمية كبيرة، بإعتبارها الوسيلة التي تعطي فرصة للإستفادة من المزايا النسبية لكل دولة من الدول المنظمة للتكتل، من خلال الحصول على أكبر المكاسب الممكنة من التجارة الدولية. و قد أصبحت المصالح الإقتصادية هي المحدد الرئيسي لسلوك الأفراد و الجماعات و تشكل الدافع الأقوى للتقارب فيما بينها، بإقامة علاقات اقتصادية مشتركة و متداخلة، مبنية على إنشاء مناطق و تنظيمات و اتفاقيات تعاقدية اقتصادية قصد تحقيق الأهداف المتبادلة و المشتركة بين جميع الأطراف. و عليه فإن التكتلات و التجمعات الإقتصادية أصبحت ضرورة تفرضها الأحداث و التطورات الدولية. فمع تنامي ظاهرة العولمة و مبادرات التكامل الجهوي، سيما في بعض الدول النامية، و بالرغم من قيام منظمة التجارة العالمية لتجسيد التعاون المتعدد الأطراف، فإن الميول لإنشاء تكتلات جهوية مازالت مستمرة في العديد من مناطق العالم للبحث عن أشكال التكامل المعروفة و الملائمة في النظريات الإقتصادية المعاصرة. و قد حاولت العديد من الدول الدخول في تجارب جديدة من التكامل و الإندماج وفقا لمنطق الإفتتاح الإقتصادي و التجارب السائدة في العالم اليوم، و من هذا المنظور ولضمان نجاح هذه المحاولات تسعى بعض الدول إلى إقامة شراكة مع الدول المتقدمة من أجل النفاذ إلى أسواقها من خلال توفير مناخ ملائم للاستثمارات الأجنبية و ذلك سعيا لتحسين آدائها الإقتصادي و احتواء المشاكل الإجتماعية التي تتفاقم بسرعة و تهدد وحدتها السياسية.

و إنطلاقا من هذه التطورات يتضح أن العالم سيشهد المزيد من المحاولات لإنشاء تكتلات جهوية ما بين الدول ذات مستويات متباينة من حيث النمو الديمغرافي و الإقتصادي و الإستقرار السياسي، و الملاحظ أنه منذ أوائل التسعينيات من القرن الماضي و تحت تأثير دعاة الجهوية، إزدادت نزعة التكتل الإقليمي مع اختلاف الدوافع المؤدية لإنشاء هذه التكتلات من منطقة إلى أخرى، و حتى من دولة إلى أخرى داخل نفس التكتل.

و في كل الحالات يبقى البحث عن تحقيق المنافع الإقتصادية عن طريق التحويل التكنولوجي، التعلم من خلال اكتساب الخبرات و زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي الأهداف التي تنشدها الدول المنظمة للتكتل.

و يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر ظاهرة اقتصادية حديثة نسبيا، و قد شهد في السنوات الأخيرة تطورا و انتشارا هائلا، ساهمت فيه موجة عاتية من العولمة و التقدم التكنولوجي الهائل فأصبح اليوم أحد أهم ركائز التنمية في بلدان العالم عموما و البلدان النامية بشكل خاص، حيث تساقطت الحواجز الواحد تلو الآخر أمام تقدم الشركات المتعددة الجنسيات و بإيعاز من المنظمات الدولية و تحذير من مغبة التهميش العالمي. و في المقابل لم تترك الحالة الإقتصادية و المالية المتدهورة أمام الدول النامية و التي من بينها دول المغرب العربي الكثير من الحلول البديلة لفتح اقتصادياتها للاستثمار الأجنبي بمختلف أشكاله و اعتماده كمصدر تمويل الإقتصاد المحلي.

و لهذا من الطبيعي أن يزداد الدور الذي يؤمل من القطاع الخاص بصفة عامة و المستثمرين الأجانب المباشرين بصفة خاصة، نظرا لما يمثله الاستثمار الأجنبي المباشر من ظاهرة اقتصادية تدخل في قلب رهانات متعددة و معقدة كتدعيم تنافسية الدول، تحويل التكنولوجيا المساهمة في التكتلات الإقليمية و في تمويل الدول النامية.

و بعد أزمة المديونية التي عاشتها الدول المغاربية، و ارتفاع نسبة خدمة الدين، بدأت هذه الدول بالقيام بإصلاحات عديدة تحت سيطرة المؤسسات النقدية الدولية أو كما تسمى مؤسسات برتين وودز ( البنك الدولي، صندوق النقد الدولي)، من بينها فتح المجال أمام الاستثمار الأجنبي في منتصف الثمانينات و بداية التسعينيات من القرن الماضي مكرسة بذلك مبدأ حرية الاستثمار، و قد دعم ذلك بإصدار حزمة من القوانين التي تحفز الاستثمار و تعطي إمتيازات و ضمانات لجلب المستثمرين الأجانب الخواص.

و في هذه الفترة بادر الإتحاد الأوروبي إلى طرح مشروع إتفاق الشراكة من خلال سلسلة من اللقاءات و الحوارات التي توجت في نوفمبر 1995 بقاء برشلونة الهادف إلى الإرتقاء بهذا التعاون إلى شراكة حقيقية تخدم المصالح المشتركة لكل الأطراف و في مختلف المجالات السياسية، الأمنية، الإقتصادية، الثقافية و الإجتماعية. حيث أصبحت علاقات التعاون بين الإتحاد الأوروبي و دول المغرب العربي المرتكزة على الجانب التجاري غير كافية، فكان لا بد من تقوية هذه العلاقات بإيجاد صيغة جديدة للتعاون تتمثل في إبرام اتفاقيات للشراكة الشاملة بين الطرفين في شتى المجالات و ذلك بخلق مناطق للتبادل الحر و إقامة منطقة سلم و استقرار في الحوض المتوسطي.

و بتاريخ 27-28 نوفمبر 1995 عقد مؤتمر برشلونة بين دول الإتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية، و تم الخروج بإعلان يتمثل في إقامة شراكة دائمة و مستقرة تضمن أمن و إستقرار المنطقة، و تم اعتبار هذا المؤتمر أو هذا الإجتماع الأول من نوعه، حيث مكن الطرفين من تحديد الإطار المتعدد للشراكة بإعتماد مقاربة شاملة تأخذ بعين الإعتبار ضرورة تأمين المنطقة و تقديم إجابة إقليمية لمواجهة العمولة، كما أنها عملت على تحديد آليات التعاون الإقتصادي و المالي بين الإتحاد الأوروبي و دول جنوب و شرق المتوسط المعمول بها منذ السبعينيات من القرن الماضي.

و للإشارة فإن تنفيذ الشراكة يلخص أساسا في إمضاء إتفاقيات ثنائية بين كل دولة من الدول المتوسطية و الإتحاد الأوروبي، حيث ينبغي أن تترجم هذه الإتفاقيات بإنشاء منطقة تبادل حر بصفة تدريجية (تونس 2008، المغرب 2012، الجزائر 2017)، و خلال هذه الفترة يتعين على الدول المتوسطية رفع كل العراقيل التعريفية و غير التعريفية المفروضة سابقا على المنتوجات الأوروبية و تستفيد مقابل هذا الدول المتوسطية من مساعدات مالية في إطار برنامج تم وضعه خصيصا لهذا الغرض يسمى بصندوق دعم الشراكة الأورومتوسطية (MEDA)، بالإضافة إلى الأداة أو الوسيلة المالية الجديدة في إطار السياسة الأوروبية للحوار و يبقى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر هو الوحيد الذي سيخفف من الآثار السلبية لهذه المنطقة، حسب الدراسات التي أجريت حول تقييم آثار منطقة التبادل الحر.

و نظرا لأهمية الرأسمال الأوروبي في الاستثمارات الدولية المباشرة، تحاول الدول المغاربية من خلال إنضمامها لهذا الإتفاق تعزيز جاذبيتها لهذه الاستثمارات.

### أولا. إشكالية الدراسة

واجهت الدول المغاربية كغيرها من الدول النامية أوضاعا اقتصادية في غاية من التعقيد جعلتها غير قادرة على تمويل استثماراتها خاصة مع ارتفاع نسبة المديونية الخارجية. و من أجل معالجتها أصبح لزاما على الباحثين تشریحها و إعطاء الحلول الممكنة لها. و قد اختارت الباحثة إحدى المواضيع التي يمكن أن تساهم في إعطاء دفع لعجلة التنمية بها و هو الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية، نظرا لما يشكله من أهمية بالنسبة للإقتصاد المغاربي و ما يطرحه من إشكالات في علاقات دول المغرب العربي مع الخارج. و في حقيقة الأمر تعد الشراكة بمثابة ممر منطقي للعمولة.

إن التغيرات التي شهدتها و يشهدها العالم، و كذلك الأوضاع الإقتصادية التي شهدتها دول المغرب العربي من تزايد حدة المديونية، محدودية الاستثمارات الأجنبية و توقف المشاريع التنموية و تراجع مصادر التمويل لا يمكن تجاهلها، و هذا ما أدى بدول المغرب العربي إلى الدخول في مجموعة من الإصلاحات و تهيئة مناخ استثماري مناسب يهدف إلى فتح المجال للاستثمار الأجنبي المباشر، هذا الأخير الذي أصبح محل اهتمام كل الدول و هي تتنافس من أجل جلبه و استقطابه بإعتباره أفضل مصدر للتمويل الخارجي. و في إطار عقد الدول المغاربية لإتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي يطرح السؤال عن:

ما مدى تأثير هذا الإتفاق على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة و خاصة الأوروبية إلى دول المغرب العربي؟

و يندرج تحت هذه الإشكالية جملة من التساؤلات الفرعية المتمثلة في :

- ما هي خلفيات الشراكة الأورومتوسطية؟
- ما هي أهمية و دور و آثار الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول المضيفة؟
- هل تتوفر دول المغرب العربي على مناخ استثماري مشجع لإستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر؟
- ما هو واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي في ظل إتفاق الشراكة؟ و ما هي آفاقه؟

### ثانيا. فرضيات الدراسة

على ضوء التساؤلات السابقة تم الإعتماد على مجموعة من الفرضيات أهمها:

- الاستثمار الأجنبي المباشر يشكل أحد أهم ركائز التنمية الإقتصادية في الدول المغاربية؛
- إن توفر المناخ الاستثماري الملائم يعزز من ثقة المستثمر الأجنبي و يزيد من تدفق الإستثمارات الأجنبية إلى الدول المغاربية؛
- عقد الدول المغاربية لإتفاق الشراكة خيار حتمي فرضته التحولات الإقتصادية العالمية؛

- نجاح المشروع المتوسطي مرهون بتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر و تقديم الإتحاد الأوروبي مساعدات مالية للدول المغاربية.

### ثالثا. أهمية الدراسة

تسعى دول المغرب العربي (الجزائر، تونس و المغرب) من خلال إتفاقيات الشراكة الأورو متوسطية إلى جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بإعتبارها من الوسائل المهمة لتمويل احتياجات التنمية من ناحية، و أداة من أدوات نقل التكنولوجيا و توطيئها، لذا تكمن أهمية الدراسة في:

- محاولة إبراز دور الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل الموجة الجديدة من التكتلات الإقليمية و خاصة العرض الأوروي للدول المغاربية (الشراكة الأورومتوسطية)؛

- كون الاستثمارات الأجنبية المباشرة إحدى وسائل التمويل البديلة عن الأشكال التقليدية كالقروض الخارجية و المساعدات الدولية نظرا لإنخفاض تكلفتها و تدني المخاطر المرتبطة بها مقارنة بأشكال التمويل الأخرى؛

- محاولة البحث عن طرق تعزيز جلب أو استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل إتفاق الشراكة.

### رابعا. أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى توضيح جملة من النقاط يمكن إجمالها على النحو الآتي:

- دراسة الإطار النظري للموضوع من خلال دراسة تطور العلاقات بين دول المغرب العربي و الإتحاد الأوروي وصولا إلى إتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية و ما صاحبها من مستجدات و كذلك عرض النظريات التي حاولت تفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر؛

- مقارنة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر و إبراز مدى مساهمتها في جذب الاستثمارات نحو دول المغرب العربي؛

- معرفة ترتيب الدول المغاربية في المؤشرات الإقليمية و الدولية لقياس مناخ الاستثمار ؛

- معرفة خصوصية إتفاق الشراكة بالنسبة لكل دولة من دول المغرب العربي؛

- عرض حصيلة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى منطقة المغرب العربي؛

- معرفة أهم القطاعات التي يتركز فيها الاستثمار الأجنبي المباشر و أهم الدول المستثمرة في دول المغرب العربي؛

- التعرف على ما يمكن لدول المغرب العربي أن تستفيد منه بعد إمضاء إتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروي؛

- محاولة تحديد آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل تمركز الإقتصاديات ضمن مناطق جهوية.

### خامسا. منهج الدراسة

نظرا لطبيعة البحث و في محاولة للإجابة على الإشكالية المطروحة في الدراسة، و اختبار مدى صحة الفرضيات، فقد اعتمدت الباحثة على المنهج الوصفي التحليلي لتشخيص و تحليل و تفسير الشراكة

الأورومتوسطية و الاستثمار الأجنبي المباشر، و المنهج الإحصائي المقارن قصد القيام بمقارنة وضع دول المغرب العربي فيما بينها من جهة، و بعض دول (Med-10) التي توفرت عنها البيانات من جهة ثانية. و لإنجاز هذا العمل فقد تم الإعتماد على مجموعة من المراجع باللغة العربية و اللغات الأجنبية، و الإستعانة بالمجلات و الدوريات و البحوث المتخصصة الوطنية و الدولية، و المصادر الرسمية كالقوانين، بالإضافة إلى المواقع الإلكترونية المتخصصة، و كذلك البيانات و المعلومات المتوفرة من هيئات الاستثمار في دول المغرب العربي، و التقارير الصادرة عن المنظمات الدولية ذات الصلة. و للتأكد من مصداقية البيانات المتاحة تم مقارنتها في أكثر من مصدر لتفادي ما قد يشوب هذه البيانات من أخطاء سواء كانت متعمدة أم غير متعمدة.

### سادسا. مجال الدراسة و حدودها

لقد استدعى الوقوف على الأهداف المرجوة من هذه الدراسة و الإجابة على إشكالياتها الإلتزام بإطار زماني و مكاني محدد، فمن حيث الإطار الزمني فقد إختلفت المدة من عنصر لآخر حسب توفر المعلومات و عموما فقد امتدت الدراسة من بداية إعلان برشلونة سنة 1995 لغاية سنة 2010، غير أنه في بعض الأحيان تم تقليص المدة خاصة فيما يتعلق بمؤشرات المناخ أو التدفق القطاعي أو حسب الدولة المستثمرة للاستثمار الأجنبي المباشر أو تمديدها خاصة فيما يتعلق بالتطور التاريخي للاستثمار.

أما الإطار المكاني فقد شملت الدراسة دول المغرب العربي (الجزائر، المغرب، تونس) و الإتحاد الأوروبي و أحيانا بعض الدول للمقارنة.

### سابعا. هيكل الدراسة

بالرجوع إلى التساؤلات الواردة في الإشكالية، تم تقسيم الدراسة إلى مقدمة، خمسة فصول و خاتمة. تناولت المقدمة الطرح العام للموضوع. أما الفصل الأول فكان بمثابة الإطار النظري للدراسة، حيث تم التعرض فيه إلى مجموعة من المفاهيم الأساسية ذات الصلة بالموضوع و التي ساهمت في تفعيل الحركة الإقتصادية و التجارية في معظم مناطق العالم و التي تتمثل في: العولمة، الاستثمار الأجنبي المباشر و الشركات المتعددة الجنسيات، التكامل و الشراكة.

ثم يأتي الفصل الثاني الذي تناول الشراكة الأورومتوسطية كوسيلة للتكامل الجهوي في حوض المتوسط من خلال خلفياتها التاريخية و سياساتها في حوض المتوسط.

و قد جاء الفصل الثالث كدراسة لنظريات و استراتيجيات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال التطرق إلى تفسيراته النظرية و تطوره التاريخي و كذلك إلى محدداته و دوافعه و في الأخير انعكاساته على الدول سواء المستثمرة أو المضيفة.

أما الفصل الرابع فقد عالج البيئة الاستثمارية في دول المغرب العربي و مشروع الشراكة الأورومتوسطية من خلال دراسة المناخ الاستثماري في دول المغرب العربي من حيث مجموعة الإصلاحات المتبعة و قوانين الاستثمار

المعتمدة، و العلاقات الإقتصادية بين الإتحاد الأوروبي و هذه الدول، و كذلك اتفاقات الشراكة الأورومتوسطية التي تربطها.

و في الأخير الفصل الخامس الذي يعد بمثابة تشريح لواقع و آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي من خلال حجم تدفقاته و القطاعات المستهدفة و أهم الدول المستثمرة في المنطقة و كذلك آفاقه في ظل المناطق الجهوية.

و أخيرا خاتمة عامة جاءت بمثابة محصلة لمجموعة من الإستنتاجات و الإقتراحات المستخلصة من هذه الدراسة.

---

---

الفصل الأول  
الإطار النظري: المفاهيم الأساسية

## الفصل الأول

### الإطار النظري: المفاهيم الأساسية

#### تمهيد

يشهد العالم تحولات هامة وتغيرات سريعة و متلاحقة على جميع المستويات الاقتصادية، السياسية، الاجتماعية والثقافية. وقد أفرزت هذه التحولات توزيعا جديدا لمراكز النفوذ والهيمنة على أساس القوة الاقتصادية. وقد ازدادت هذه الهيمنة منذ انهيار الثنائية القطبية، و هكذا أصبحت المجموعة الدولية تعيش ظاهرة الاندماج الذي يسير بوتيرة أسرع من أي وقت مضى.

وانطلاقا من هذه المعطيات طفت على السطح مفاهيم جديدة لم تكن معروفة من قبل كالعملة التي تعد إفرزا وحتمية اقتضتها التطورات في ميادين النقل والاتصال مما ساهم في فتح الأسواق وتحرير التجارة الخارجية، وإزالة العوائق أمام انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال ونظم المعلوماتية. وكذلك الشراكة التي تعتبر من أهم المواضيع التي عرفت التطورات الاقتصادية في العالم منذ العقود الأخيرة.

ومن جهة أخرى فإنه من أهم القضايا التي تواجهها الدول النامية تتمثل في محدودية الموارد التمويلية وضعف مستوى التقدم التكنولوجي، الأمر الذي يدفع هذه الدول إلى طلب المساعدة الأجنبية. بعبارة أخرى، إن انفتاح الدول النامية على العالم الخارجي لا يجب أن يقتصر على المبادلات السلعية فحسب، بل يجب أيضا أن يشمل التدفقات الرأسمالية والتقنية للاستغلال الأمثل للموارد المالية والبشرية المتاحة. ولعل ما حققته الدول المصنعة من تقدم في اقتصادياتها يكشف الدور الريادي للتقنية والاستثمارات الأجنبية وخاصة المباشرة منها، حيث أنه في هذا المجال كان للشركات المتعددة الجنسيات الدور المهم والريادي في سيطرتها على الأسواق العالمية.

وعلى هذا الأساس كان لزاما أن يتناول هذا الفصل مجموعة من المفاهيم الأساسية التي ساهمت في تفعيل الحركة الاقتصادية والتجارية في معظم مناطق العالم والتي تتمثل في: العملة، الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات المتعددة الجنسيات، التكامل، الشراكة.

## المبحث الأول

## العولمة الاقتصادية

لقد اختلفت الآراء حول مفهوم العولمة، ليس فقط في العالم العربي، بل حتى في المجتمعات الغربية التي أنتجته، ولقد اتسع نطاق تداول كلمة العولمة منذ بداية القرن العشرين، لارتباط هذا المصطلح بالمتغيرات الاقتصادية، الاجتماعية والثقافية التي يشهدها عالمنا المعاصر.

وفكرة العولمة ما زالت محل نقاش وانتقادات من قبل المفكرين والسياسيين وعلماء الاقتصاد، فهي تبدو بمفهوم في أدبيات العلوم الاجتماعية والإنسانية الحالية كأداة تحليلية لوصف عمليات وإحداث التغيير في مجالات مختلفة، وتسعى إلى تعميم الشيء وتوسيع مجالاته.

ومن خلال هذا المبحث سيتم التطرق إلى مفهوم العولمة ومؤسساتها، وتطوراتها.

### أولاً. العولمة: مفهومها، مؤسساتها

برزت ظاهرة العولمة وشغلت بال المفكرين في كامل بقاع الدنيا، فمنهم من أيدوها ومنهم من عارضها. الأمر الذي يستوجب البحث عن ما هية العولمة ومراحل تطورها، مع أن العبرة لا تكمن في تقبل الظواهر أو رفضها وإنما بتوظيفها والاستفادة من إيجابياتها وتجنب سلبياتها.

لقد اختلفت التعاريف التي تحدد مفهوم العولمة، وهذا الاختلاف يعكس تباين المواقف السياسية والإيديولوجية وموقع كل مجموعة أو مؤسسة أو دولة منها. كما أن المعطيات تشير إلى أنه لا ينبغي الاعتقاد، أو الامتناع بتعريف واحد لظاهرة تاريخية جديدة وغير مستقرة وضخمة ومتعددة المسارات ومليئة بكل الاحتمالات. والمؤكد أنه لا يمكن تحديد ما هية العولمة في تعريف واحد مهما اتصف هذا التعريف بالشمول والدقة، طالما أن هناك تفاوت في فهم الأفراد للعولمة وفي تحديد أبعادها.

### I. مفهوم العولمة

هناك من عرفها على أنه "من خلالها تصبح شعوب العالم متصلة ببعضها في كل أوجه حياتها، ثقافياً واقتصادياً، سياسياً وتقنياً وبيئياً".<sup>1</sup>

وثمة من عرف العولمة بأنها "نظام عالمي جديد يقوم على العقل الإلكتروني والثورة المعلوماتية القائمة على المعلومات والإبداع التقني غير المحدود دون اعتبار للأنظمة والحضارات والثقافات والقيم، والحدود الجغرافية والسياسية القائمة في العالم".<sup>2</sup>

<sup>1</sup> عاطف السيد، العولمة في ميزان الفكر، دراسة تحليلية(القاهرة: فلمنج للطباعة، 2002)، ص.08.

<sup>2</sup> محمد سعيد بن سهو أبو زعور، العولمة ما هيها، نشأتها، أهدافها، الخيار، البديل (عمان -الأردن: دار البيارق، 1998)، ص. 14.

ويرى آخرون أن العولمة هي "تحول العالم بفضل الثورة التكنولوجية والمعلوماتية وانخفاض تكاليف النقل وحرية التجارة الدولية إلى سوق واحدة، الأمر الذي يؤدي إلى المنافسة أشد وطأة وأكثر شمولية ليس في السلع فقط بل في سوق العمل ورأس المال أيضا".<sup>1</sup>

كما تعرف العولمة بشكل عام على أنها " اندماج أسواق العالم في حقول التجارة والاستثمارات المباشرة وانتقال الأموال والقوى العالمية والثقافات والتقانة ضمن إطار من رأسمالية حرية الأسواق، وبالتالي خضوع العالم لقوى السوق العالمية، مما يؤدي إلى اختراق الحدود القومية وإلى الانكسار الكبير في سيادة الدولة وأن العنصر الأساسي في هذه الظاهرة هي الشركات الرأسمالية الضخمة متخطية القوميات".<sup>2</sup>

ويراها البعض في هذا السياق على أنها "عملية التوسع المتزايد المطرد في تدويل الإنتاج من قبل الشركات المتعددة الجنسيات بالتوازي مع الثورة المستمرة في الاتصالات والمعلومات، التي أدت ببعض إلى تصور أن العالم قد تحول بالفعل إلى قرية كونية صغيرة".<sup>3</sup>

وأما عند التحدث عن العولمة الاقتصادية، أي محاولة الاقتنصار في دراستها على البعد الاقتصادي فهذا لا يعني إهمال الأبعاد الأخرى، لأن العولمة هي تداخل واضح لأمر الاقتصاد والاجتماع والسياسة والثقافة. وعليه يمكن القول أن العولمة الاقتصادية هي " تعبير عن التعاون الاقتصادي المتنامي لمجموع دول العالم والذي يحتمه ازدياد حجم التعامل في السلع والخدمات وتنوعها عبر الحدود، بالإضافة إلى تدفق رؤوس الأموال الدولية والانتشار المتسارع للتقنية في أرجاء العالم كله".<sup>4</sup>

ولقد ارتبطت العولمة في بعدها الاقتصادي بعمل نشاط الشركات متعددة الجنسيات، كما ارتبطت بالمؤسسات العملاقة للتمويل الدولي وأبرزها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، وكذلك ارتبطت بالمنظمة العالمية للتجارة، الأمر الذي يؤكد أن التجارة الدولية تشكل المدخل الرئيسي نحو التكامل والاندماج الاقتصادي الدولي، والقاطرة التي تقود النمو الاقتصادي العالمي.

والملاحظ مما سبق أن مجموع هذه التعاريف لا يخرج عن المفهوم الذي يعبر عن السمة الرئيسية للنظام العالمي الجديد القائم على تزايد درجة الاعتماد المتبادل بفعل تحرير التجارة وتعميق الثورة التكنولوجية والمعلوماتية، واختفاء الحدود السياسية للدول الوطنية، وتكوين أشكالاً جديدة للعلاقات الاقتصادية بين الدول والتكتلات الاقتصادية والمنظمات الدولية والشركات متعددة الجنسيات.

<sup>1</sup> هانس بيتر مارتين، هارالدشومان، فح العولمة، ترجمة د. عدنان علي، سلسلة عالم المعرفة، عدد 238 (الكويت: المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، 1998).

<sup>2</sup> محمد الأطرش، "العرب والعولمة - ما العمل؟" في مجلة المستقبل العربي، عدد 229، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت 1998 ص. 101.

<sup>3</sup> أسامة مجدوب، العولمة والإقليمية - مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية - (القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 2001)، ص. 14.

<sup>4</sup> السيد ياسين، العولمة والطريق الثالث (القاهرة: ميريت للنشر والمعلومات، 1999)، ص. 99.

## II. تطور العولمة

لا توجد حتى الآن تأكيدات جازمة عن حقيقة العولمة. فكان من الطبيعي أن يختلف الناس في تحديد مرحلة بداية جذور العولمة وتطورها وعموما يمكن دراستها من خلال المراحل الآتية:

## 1. مرحلة البداية

يبدأ السياق التاريخي لهذه المرحلة مع ظهور المشروع الأمريكي المعروف باسم مشروع مارشال، الذي منحتة الولايات المتحدة الأمريكية إلى بلدان أوروبا الغربية وذلك بهدف إعادة تعمير ما خربته الحرب العالمية الثانية، واستهدف أيضا إعادة تنظيم العلاقات النقدية، وأسعار الصرف ووسائل الدفع الدولية، وانبثق عن هذا الهدف الأخير ظهور اتفاقية بريتن وودز (1944)، ومؤسستين دوليتين هما صندوق النقد الدولي (1945) والبنك الدولي للإنشاء والتعمير (1946).<sup>1</sup>

ويعتبر النصف الثاني من عقد الأربعينيات بمثابة الانطلاقة نحو وضع أسس العولمة، إلا أن تلك الإجراءات وما حققته من ازدهار غير مسبوق ومن تسهيلات في ميدان المدفوعات لم تصمد طويلا في وجه الرغبة والحاجة الأوروبية الجارحة من أجل إنشاء وسط وفضاء اقتصادي وتجاري ونقدي وإقليمي متميز.

## 2. مرحلة التكامل الإقليمي

تبدأ هذه المرحلة مع بداية النصف الثاني من عقد الخمسينيات من القرن الماضي وتحديدًا في 25 مارس 1957 تاريخ إنشاء كل من الجماعة الأوروبية للطاقة النووية لنشر الاستخدام السلمي للطاقة النووية والجماعة الاقتصادية الأوروبية

وتحقيق سوق أوروبية مشتركة وتطبيق سياسة موحدة ضمن معاهدة روما (15 مارس 1957).<sup>2</sup>

ثم تم التوصل إلى الاتفاق لإنشاء الاتحاد الأوروبي ضمن معاهدة "ما ستريخت" التي تم توقيعها في 07 فيفري 1992، ودخلت حيز التنفيذ في 01 نوفمبر 1993،<sup>3</sup> والتي تعتبر أهم تغيير في تاريخه منذ تأسيس المجموعة

<sup>1</sup> محمد سعيد بن سهو أبو زعور، المرجع السابق، ص. 16.

<sup>2</sup> أسامة المجدوب، المرجع السابق، ص. 58.

<sup>3</sup> Jean Marc Favret, **Droit et pratique de l'union européenne**, 03<sup>ème</sup> éd (Paris: Gualino éditeur, 2001), p.24.

الأوروبية في نهاية الخمسينيات من القرن الماضي، وقد كانت تضم 15 بلدا أوروبا لتصبح في مراحل لاحقة 27 عضوا بعد انضمام دول أخرى من أوروبا الشرقية، وقد أدى هذا الإتحاد إلى ظهور فضاء اقتصادي وتجاري ونقدي واجتماعي أوروبي بإمكانه منافسة الولايات المتحدة الأمريكية. وتحت الضغوط الاقتصادية والاجتماعية المتزايدة في مناطق مختلفة في العالم ظهر في القارة الإفريقية كتكتل الكوميسا\* COMESSA سنة 1994، وتكتل جنوب شرقي آسيا الآسيان "ASEAN"\*\*. والهدف من هذين التكتلين يتمثل في إقامة سوق مشتركة في إفريقيا وفي آسيا على التوالي. أما في القارة الأمريكية فقد أنشئ كتكتل السوق الأمريكية الشمالية "NAFTA"\*\*\* الذي تأسس في 17 ديسمبر 1994 ودخل حيز التنفيذ في 01 جانفي 1994. ثم تكتل ميركوسور "MERCOSUR"\*\*\*\* سنة 1995.

### 3. مرحلة العولمة الكونية

إن انهيار الاتحاد السوفيتي سياسيا واقتصاديا، وانهيار جدار برلين في خريف عام 1989، ثم حرب الخليج الثانية، كل هذه الأحداث كان لها أثرها الواضح في تبوأ الولايات المتحدة الأمريكية مكان الصدارة في العالم، وتمكنت من بسط نفوذها السياسي والاقتصادي والعسكري والثقافي على العالم. وقد عجلت هذه الأحداث في وضع النظام والقوانين وإيجاد المؤسسات المختلفة لتجسيد العولمة على المستوى العالمي، وقد أكد ذلك جورج بوش بقوله " إن الولايات المتحدة الأمريكية وحدها من بين دول العالم تملك من المستوى الأخلاقي ومن الإمكانيات ما يكفي لخلق نظام جديد"<sup>1</sup>. بالنظر إلى هذا التقسيم لمراحل تطور الأفكار التي تصب في العولمة وكل التطورات المختلفة حولها، فإن الاعتقاد بأن العولمة قد برزت مع بروز الحداثة هو اعتقاد واسع الانتشار. لكن في المقابل لا بد من التأكيد على

\* الكوميسا (Common market for East and South Africa): السوق المشتركة لدول شرق وجنوب إفريقيا تأسست سنة 1994 و تضم في عضويتها 21 بلد سنة 2001 (أنجولا، بوروندي، جزر القمر، الكونغو، أريتيريا، كينيا، ليستو، مدغشقر، ملاوي، موريشوس، موزمبيق، ناميبيا، رواندا، سيشل، السودان، زيمبابوي، زامبيا، أوغندا، تنزانيا، سوازيلاند، أثيوبيا). أنظر في ذلك :

سمير محمد عبد العزيز، التكتلات الاقتصادية والإقليمية في إطار العولمة (الإسكندرية : مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 2001)، ص. 32.

\*\* الآسيان (Association of South East Asian Nations)، أنشئ هذا التجمع في أوت 1967 بين كل من ( تايلاند، ماليزيا، سنغافورة، اندونيسيا، فيتنام، بورما وكمبوديا) . أنظر في ذلك: عبد الحكيم الفلاي، دول جنوب شرق آسيا قطب اقتصادي في تطور متصاعد على الموقع الإلكتروني: <http://www.madariss.fr/pdf//106ko>

\*\*\* النافتا (North American Free Trade Agreement) ويضم كل من الولايات المتحدة الأمريكية، المكسيك وكندا. أنظر في ذلك: أسامة الجدوب، العولمة والإقليمية مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية (القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 2001)، ص. 73.

\*\*\*\* ميركوسور (Common Market of The South) وهو الإسم المختصر للسوق المشتركة لأمريكا الجنوبية باللغة الإسبانية، أنظر في ذلك: أحمد سيد مصطفى، تحديات العولمة والتخطيط الإستراتيجي، الطبعة الثانية(مصر: دار الكتاب، 1999)، ص. 21.

<sup>1</sup> سيار الجميل: العولمة والمستقبل: إستراتيجية و تفكير من أجل العرب و المسلمين في القرن الواحد والعشرين(الأردن: الأهلية للنشر و التوزيع، 2000)، ص. ص. 91-92.

أن العولمة هي نتاج تفاعل المتغيرات الاقتصادية الرأسمالية منذ أكثر من ثلاثمائة عام مضت وهناك من يعتقد أنها ظهرت في تاريخ الرأسمالي. إذ تعد حالة متكررة ومتجددة من الأشكال في النظام الرأسمالي خلال مراحل تطوره.<sup>1</sup>

### III. مؤسسات العولمة

هناك ثلاث مؤسسات كبرى تمثلت فيما يلي:

#### 1. صندوق النقد الدولي

هو هيئة مالية دولية، أنشئ بموجب نص اتفاقية " بريتن وودز" التي أبرمت في جويلية 1944 ، وأصبحت نصوصها نافذة في 27 ديسمبر 1945.<sup>2</sup> وكان الهدف من إنشاء صندوق النقد الدولي الحفاظ على قيمة العملات واستقرار أسعار الصرف والإسهام في إقامة نظام للمدفوعات متعدد الأطراف بالنسبة للعمليات الجارية بين الدول الأعضاء، ومساعدتها على تصحيح الإختلالات في موازين مدفوعاتها من خلال استعمال موارد الصندوق مقابل ضمانات ملائمة. كما أن عضوية الصندوق مفتوحة لكل بلد يرغب في ذلك، شريطة أن يكون بلدا مسيطرا على شؤونه الخارجية، قادرا على الوفاء بالتزامات العضوية، يلتزم إدارة سياسته الاقتصادية والمالية وفقا لميثاق الصندوق وقادرا على دفع حصة الاشتراك بالصندوق.

زيادة على الأهداف التي أنشأ من أجلها فهو يقوم بوظائف أخرى أهمها:<sup>3</sup>

- تقديم المعونة الفنية من خلال إرسال بعض الخبراء إلى بعض الدول لفتترات محدودة لتقديم النصائح الفنية في المشكلات التي تواجهها؛
- تبنى سياسات تدريب من خلال إنشاء معهد للتدريب في ماي 1946، يقدم خدمات وبرامج تدريبية متقدمة في مجال التحليل المالي والسياسات النقدية والمالية والاقتصادية؛
- تحقيق التنسيق الوثيق والفعال بين نشاط الصندوق ونشاط البنك الدولي من أجل خدمة الاقتصاد العالمي.

والجدير بالذكر أن صندوق النقد الدولي بدأ يتحول في عام 1971 من هدفه الخاص بالمحافظة على ثبات أسعار تحويلات العملات إلى مهمة أخرى هي الإقراض وهذه أمور كلها تعمل في إطار ترسيخ العولمة الاقتصادية واندماج الدول في تياراتها والعمل وفق توجهاتها.

#### 2. البنك الدولي

<sup>1</sup> عبد الخالق عبد الله، " العولمة: جذورها وفروعها وكيفية التعامل معها "، في مجلة عالم الفكر- العولمة ظاهرة العصر - المجلة 28، العدد 02،

المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، الكويت، أكتوبر/ديسمبر 1999، ص 58.

<sup>2</sup> عاطف السيد، المرجع السابق، ص. ص. 19-20.

<sup>3</sup> نفس المرجع، ص. ص. 19-20.

هو مؤسسة مالية دولية نشأت بموجب اتفاقية "بريتن وودز" التي وقعت سنة 1944 ، وقام البنك عام 1945 وبدأ ممارسة نشاطه في 1946. <sup>1</sup> ويعتبر الهدف الأساسي للبنك هو مساعدة الدول النامية في رفع مستوى معيشتها مقاسا بمتوسط الدخل القومي بالنسبة للفرد بالإضافة إلى تنمية اقتصادياتها، كذلك جاء تأسيس البنك لتلبية حاجة ملحة إلى رأس المال لتمويل أعمال إعادة بناء وتعمير ما دمرته الحرب العالمية الثانية.

وإذا كانت مساعدات البنك للدول تقتصر على رفع مستوى التنمية حسب ميثاقه، فإن له توجهات جديدة تتمثل في تشجيع ودعم التغييرات السياسية للتحويل إلى الأسواق العالمية المفتوحة، وتثبيت مبدأ التحول إلى الملكية الفردية على حساب الملكية العامة لوسائل الإنتاج وتقليص دور الحكومات في التدخل لإدارة شؤونها الاقتصادية.

لقد كشفت سياسات البنك الدولي للإنشاء والتعمير عن انخيازه للتيار الذي يخدم مصالح العولمة الاقتصادية، ولهذا فهو مؤسسة داعمة لها. زيادة على كونه وسيلة لرفع مستويات التنمية في البلدان المتخلفة وضمان القروض وهي وظائف تقليدية.

كما يقوم بوظائف أخرى يمكن إيجازها فيما يلي: <sup>2</sup>

- تقديم المعونة الفنية للدول الأعضاء ذات الاقتصاديات المختلفة، مثل تحديد أهمية المشروعات والتدابير الإدارية والتنظيمية لتنفيذها ووسائل تمويل نفقاتها المحلية؛
- تشجيع الاستثمار الخاص لتحقيق النمو وتوسيع قاعدة القطاع الخاص، وتشغيل المدخرات بطريقة عقلانية وجذب رؤوس الأموال ورجال الأعمال إلى النشاط الاقتصادي لدعم مسيرة التنمية؛
- العمل على المساعدة في تحقيق التقدم الاقتصادي، ورفع مستوى المعيشة من خلال توجيه الموارد المالية من الدول المتقدمة اقتصاديا إلى الدول النامية؛
- العمل على إنهاء المنازعات المالية بين الدول الأعضاء، وتدريب المتخصصين في هذه الدول على إدارة التنمية المحلية.

وهذه الوظائف مرتبطة تماما بمفهوم العولمة الاقتصادية، وأن مسؤولية تحقيقها تنسب إلى البنك الدولي باعتباره مؤسسة من المؤسسات المسؤولة عن إدارة العولمة، وأن وظائف هذا البنك تصب في أهداف العولمة وتخدمها.

### 3. منظمة التجارة العالمية

<sup>1</sup> عاطف السيد، المرجع السابق، ص. ص. 20-21.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص. 22.

نشأت عن الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، عدد من الاتفاقيات الفرعية، وتمثل الاتفاقية الأولى في "تأسيس منظمة التجارة متعددة الأطراف" وهدفها إيجاد إطار مؤسسي واحد يشمل "اتفاقية الجات". وفي 15 أبريل 1994، أعلن وزراء المالية والاقتصادية لـ 117 دولة في مراكش عن قيام "منظمة التجارة العالمية"، وبقيام هذه المنظمة في أول جانفي 1995، اختفت "اتفاقية الجات" حيث حلت محلها هذه المنظمة الجديدة.<sup>1</sup>

كما يمثل إنشاء هذه المنظمة تحولا جوهريا في طبيعة النظام التجاري الدولي، حيث تتمتع كافة الدول الأعضاء بمجموعة متجانسة من الحقوق والالتزامات المتكافئة في إطار المنظمة الجديدة.<sup>2</sup>

وهكذا اكتسبت منظمة التجارة العالمية صلاحيات مهمة التفتيش على جميع الدول ضمانا لحرية التجارة ومحاربة أي سياسة حمائية، وكذا الإشراف على تنفيذ القوانين الخاصة بالقضايا التجارية بدرجة أكثر شمولاً من الجات مثل مسائل حقوق الملكية الفردية والخدمات والاستثمار وتسوية المنازعات.

ولقد كانت فكرة إنشاء المنظمة العالمية للتجارة بمثابة عنصر مكمل لعناصر النظام الاقتصادي العالمي الجديد وخدمة لتوجهات العولمة الاقتصادية وذلك من خلال تناولها للشؤون التي تخص التبادل التجاري، وهو شان مكمل للشؤون المالية والنقدية، وهذا دائما في إطار التوجهات الجديدة للاقتصاد العالمي وما أفرزته العولمة الاقتصادية، فإذا كان إنشاء صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير يهدف إلى توسيع دائرة الشؤون المالية والنقدية، فإن دور منظمة التجارة العالمية هو دور مكمل ويهتم بتوسيع التبادل التجاري الدولي، وزيادة حجم التدفقات السلعية بين دول العالم، وهذا ما أدى إلى زيادة حدة المنافسة على الأسواق الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة من جانب، والدول التي تنامت قدرتها الاقتصادية في آسيا مثل اليابان والاقتصاديات الناشئة من جانب آخر. بالإضافة إلى المؤسسات السابقة، لا يمكن تجاهل مجموعة العشرين (G20)\* التي أنشأت في 25 سبتمبر 1995، بعد الأزمات المالية المتتالية لسنوات التسعينيات من القرن الماضي، والهدف من إنشائها هو تحقيق

<sup>1</sup> عاطف السيد، المرجع السابق، ص. 22.

<sup>2</sup> عبد الواحد الغفوري، العولمة والجات، ط1 (مصر: مكتبة مدبولي، 2000)، ص. 35.

\* مجموعة العشرين (G20): تتكون من 11+G8 دولة ذات الاقتصاديات الناشئة. وتمثل هذه الدول في: جنوب إفريقيا، ألمانيا، فرنسا، بريطانيا، إيطاليا، كندا، الأرجنتين، أستراليا، البرازيل، كندا، الصين، كوريا الجنوبية، الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا، الهند، اندونيسيا، إيطاليا، اليابان، المكسيك، بريطانيا، روسيا، تركيا، الاتحاد الأوروبي. أنظر في الموقع الإلكتروني: <http://www.tribeforex.fr/appredreG20php>

\* مجموعة الثمانية (G8) تتكون من الدول ذات الاقتصاديات القوية وهي: الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، ألمانيا، فرنسا، بريطانيا، إيطاليا، كندا، روسيا. تأسست سنة 1975 بـ 6 دول ثم أصبحت مجموعة السبعة سنة 1976 بانضمام كندا، ثم أصبحت مجموعة الثمانية سنة 1998 بانضمام روسيا. أنظر في الموقع الإلكتروني: <http://www.fr.wikipedia.org/wiki/G8>

الاستقرار المالي العالمي وخلق مجال وإمكانية للحوار بين الدول الصناعية والدول الناشئة، الشيء الذي لم تستطيع مجموعة الثمانية (G8)\* الوصول إليه، بالإضافة إلى ذلك تلعب هذه المجموعة دورا رياديا في تفادي الأزمات العالمية، كما تتناول جميع القضايا الخاصة بالنمو والتجارة و الطاقة.

## ثانيا. الجانب الإستراتيجي للعولمة

العولمة ظاهرة تاريخية، البعض ينظر إليها نظرة ايجابية والبعض الآخر يرى فيها نوعا من الاستعمار الجديد، ومن أجل الاستفادة من هذه الظاهرة لابد من الإحاطة بأبعادها وأهدافها.

### I. أبعاد العولمة

للعولمة أبعاد متعددة، اقتصادية، سياسية، ثقافية، وغيرها إلا أن الحديث يجري بشكل أقوى اليوم عن بعدها الاقتصادي أكثر من الأبعاد الأخرى، لكونه يرتبط باقتصاد السوق وآلياته.

#### 1. البعد الاقتصادي

يقوم البعد الاقتصادي للعولمة على مبدأ حرية التجارة الدولية الذي يعني انسياب السلع والخدمات وانتقال رؤوس الأموال بين الدول دون عوائق أو حواجز.

وقد عبرت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة عن هذا المبدأ خير تعبير حيث تنص أهدافها على إقامة نظام تجارة دولية حرة، وتشجيع الحركة الدولية لرؤوس الأموال وما يرتبط بها من زيادة الاستثمارات العالمية، وسهولة الوصول إلى الأسواق ومصادر المواد الأولية، وتشجيع التجارة الدولية من خلال إزالة القيود والحواجز التي تعترض طريقها.<sup>1</sup>

ومن أبرز خصائص عولمة الاقتصاد ظاهرة اندماج الشركات والمصارف، بالإضافة إلى تعاظم دور الاستثمار الأجنبي المباشر في اقتصاد العالم بوجه عام وفي الدولة النامية بوجه خاص.<sup>2</sup>

#### 2. البعد السياسي

يقوم الجانب السياسي للعولمة على تخليص الإنسانية من المشكلات التي تعاني منها، والسير بالمجتمعات نحو الأفضل والأمثل، مع مساعدة الدول النامية والفقيرة للخروج من أوضاعها الصعبة، وهي ترسم ملامح نظام دولي مبني على حرية العقيدة والفكر والتعبير، حرية تشكيل الأحزاب والانتخابات وحرية الاختيار ومن المظاهر السياسية للعولمة سقوط النظم الديكتاتورية والاتجاه إلى الديمقراطية وتأكيد احترام وصيانة حقوق الإنسان.<sup>3</sup>

#### 3. البعد التكنولوجي والإعلامي

<sup>1</sup> عاطف السيد، المرجع السابق، ص. 3.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص. 54-55.

<sup>3</sup> عبد اللطيف صوفي، العولمة و تحديات المجتمع الكوني(قسنطينة: مطبوعات جامعة منتوري، 2001)، ص. 36.

الإعلام هو النافذة الأولى التي يطل منها الإنسان على العالم ويرى من خلالها ثقافته وحضارته وتقدمه، وقد كان منذ القدم ولا يزال وسيلة هامة من وسائل تكوين الفرد وخلق المواقف و الإتجاهات انه السبيل الأقوى إلى المعرفة، وتمتلك العولمة أحدث وسائل الإتصال وتكنولوجيا المعلومات.<sup>1</sup>

كما ساعد التطور التكنولوجي على تحسين أداء الشركات الاقتصادية بتقليل تكاليف المنتجات وزيادة فعاليتها وفي اقتصار المسافات بين الدول.

## II. أهداف العولمة الاقتصادية

على الرغم من اختلاف الآراء حول العولمة كظاهرة تشمل العديد من الجوانب، السياسية، الاجتماعية، الثقافية والاقتصادية، إلا أنه يمكن حصر أهداف العولمة الاقتصادية فيما يأتي:<sup>2</sup>

- أن يصبح العالم كتلة واحدة متكاملة يسهل فيه انتقال المعلومات والسلع والخدمات؛
- تزايد دور التقنيات والتغيرات السريعة في أسلوب الإنتاج ونوعيته؛
- إثارة المشكلات الاقتصادية وتدويلها كالفقر والامية والتلوث؛
- شيوع ظاهرة القرية العالمية والأسرة الواحدة، وكثرة الاحتكاك بين الشعوب؛
- زيادة الدول القوية غنى وإفقار الدول الفقيرة؛
- نشر التكنولوجيا والاستفادة من الثورة المعلوماتية الحديثة؛
- التحكم في مراكز القرار السياسي والهيمنة الأمريكية؛
- زيادة حجم التجارة الدولية؛
- تعاظم دور الشركات المتعددة الجنسيات وتنامي أرباحها؛
- الإقبال المتنامي على التكتل الاقتصادي؛
- تحرير أسواق التجارة ورأس المال.

## III. آثار العولمة الاقتصادية

إن اتساع عناصر ظاهرة العولمة وتداخل جوانبها وشموليتها لمختلف المجالات أتى بالعديد من المحاولات الهادفة إلى توضيح طبيعتها وآثارها على المجتمع الدولي.

### 1. الآثار الإيجابية للعولمة الاقتصادية

<sup>1</sup> عاطف السيد، المرجع السابق، ص. 61.

<sup>2</sup> محمود عكام، "بين عولمتين، عولمة الغرب وعولمة الاسلام، وعلى العاقل أن يختار"، على الموقع الإلكتروني: [www.akkam.org](http://www.akkam.org)، أطلع عليه يوم: 2007/07/05 على الساعة 14:45 .

إن العولمة الاقتصادية هي نتاج الفكر الرأسمالي الذي يقوم أساسا على قدرة رأس المال على الحركة الدولية دون عراقيل روتينية إدارية أو سياسية، هذه الحركة تسمح بجذب الاستثمارات ونقل التكنولوجيا الحديثة وتلخص الآثار الإيجابية فيما يلي:<sup>1</sup>

- زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تساهم في تمويل استثمارات إنتاجية وزيادة الإنتاج والصادرات؛
- تساهم العولمة في تحقيق النمو الاقتصادي وزيادة الكفاءة الإنتاجية والتنافسية مما يساهم في تخفيض مستوى الفقر على المستوى العالمي في الأمد الطويل؛
- تعمل العولمة على تحرير التجارة وتحقيق المكاسب من خلال إقامة المناطق الحرة والاتحادات الجمركية؛
- تشكيل قطاع مالي قوي وتزايد دور البنوك والمنافسة فيما بينها؛
- تعتبر العولمة فرصة هامة للاستفادة من الابتكارات الجديدة؛
- زيادة إمكانية النمو في الدول النامية وخاصة تلك التي تنتهج سياسات انفتاحية.

## 2. الآثار السلبية للعولمة الاقتصادية

- يعتبر الكثير ظاهرة العولمة ظاهرة حتمية لا مفر منها، لها إفرزاتها و تأثيراتها، فكما للظاهرة جوانب إيجابية فهي تحمل في طياتها جوانب سلبية يعتبرها البعض مصدرا للكثير من المخاطر، والمتمثلة في:<sup>2</sup>
- انخفاض الطلب على العمالة غير الماهرة وزيادة البطالة؛
  - زيادة تكامل أسواق المال، سيترتب عليه تغيرات كبيرة وسريعة في تدفقات رأس المال الذي يستدعي إتباع الدولة لسياسة مالية متشددة؛
  - على الحكومة أن تواجه الآثار السلبية على توزيع الدخل التي تترتب على العولمة، نظرا لزيادة الفجوة بين أجور العمال الأقل مهارة وأجور العمال الأكثر مهارة؛
  - نتيجة للاندماج بين الشركات الكبرى فقد تقلص عدد الفاعلين وبالتالي تركز النشاط الاقتصادي والثروة العالمية في شركات ومؤسسات قليلة العدد تسيطر على السوق العالمية، وتتراكم أرباحها على حساب الدول النامية؛
  - تتحكم الدول الكبرى في التكنولوجيا؛
  - امتلاك الدول الكبرى الكثير من الأسلحة الاقتصادية التي تمكنها ممارسة الضغوط على الدول النامية مثل صندوق النقد الدولي، البنك الدولي، والمنظمة العالمية للتجارة؛

<sup>1</sup> العولمة و انعكاساتها على الوطن : على الموقع الإلكتروني:

[www.fez.gov.ae/fezweb/twijeh/geography/reash/owlama/owlam%20.htm](http://www.fez.gov.ae/fezweb/twijeh/geography/reash/owlama/owlam%20.htm)

أطلع عليه يوم: 2007/07/08 على الساعة: 17:43.

<sup>2</sup> عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة ( الإسكندرية: الدار الجامعية، 2002 / 2003)، ص.17.

- سهولة انتقال الأزمات الاقتصادية العالمية؛
- تعمل العولمة على تغيير دور الدولة وإفساح المجال أمام القطاع الخاص الذي لا يستطيع تعويض دور الدولة في الدول النامية.

مما سبق يمكن القول أن العولمة عبارة عن تيار لا يمكن تجاهله، فقد استحوذت على حيز واسع من الجدل والاهتمام، الأمر الذي يتطلب من الدول إدراك الفرص المتاحة ومعرفة التهديدات المحتملة، كما أن التقدم التكنولوجي الباهر الذي قضى على قيود الزمان والمكان والتي كانت تعرض نفسها في أي علاقة اقتصادية، كل هذا التحول أدخل على الفكر الاقتصادي عناصر جديدة وأخرج منه أخرى، فما كان على الدول إلا أن تواكب هذه التغيرات والتي كان الاستثمار الأجنبي من أهمها باعتباره مفتاحاً للأزمة المالية والتقنية لدفع عجلة التنمية الاقتصادية في الدول النامية.

## المبحث الثاني

### عموميات حول الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات المتعددة الجنسيات

تعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة محور اهتمام الباحثين ورجال الأعمال من الدول النامية و الدول المتقدمة، وذلك منذ بداية النصف الثاني من القرن الماضي، وبصفة عامة يتركز الجدل حول هذه الاستثمارات لما تحققه من منافع و فوائد، فقد كان لتدفق رؤوس الأموال الدولية المظهر البالغ الأهمية في بروز

العولمة على وجه واسع وشامل، وأهم ما يميزه في ذلك هو التنافس المشتد بين الدول لاستقطاب أكبر قدر ممكن من هذه التدفقات، ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أشكال هذه التدفقات والتي تتم خاصة عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات هذه الأخيرة التي تشكل اليوم القوة المحركة في النظام الاقتصادي و السياسي الدولي الراهن، وهي ظاهرة اقتصادية مهمة في مجال العلاقات الدولية، بحيث أنها اليوم تمثل إحدى القوى المؤثرة في صنع الأحداث و التحولات الاقتصادية، الاجتماعية و السياسية في العالم المعاصر، نظرا للدور الذي تلعبه في السيطرة على عمليات نقل التكنولوجيا، مؤسسات التمويل وأسواق العمل، منافذ التسويق، تدفقات وحركة رؤوس الأموال والاستثمار وانعكاسات هذا الدور على مستقبل تطور الاقتصاد العالمي.

ونظرا لأهمية الاستثمار الأجنبي، كان من الضروري التطرق إليه مع إبراز علاقته بالشركات متعددة الجنسية من خلال هذا المبحث.

## أولا. الاستثمار الأجنبي

لقد كان لتدفق رؤوس الأموال الدولية المظهر البالغ الأهمية في بروز العولمة على وجه واسع وأشمل، وأهم ما يميز ذلك هو التنافس المشتد بين الدول لاستقطاب أكبر قدر ممكن من هذه التدفقات ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أشكال هذه التدفقات.

## I. مفهوم وأنواع الاستثمار

### 1. مفهوم الاستثمار

هناك عدة تعاريف للاستثمار، فالاستثمار هو "الإضافة إلى رصيد المجتمع من رأس المال كتشييد مباني سكنية جديدة، مصانع جديدة، آلات جديدة، فضلا عن أنه إضافة إلى مخزون من المواد الأولية والسلع التامة الصنع أو نصف المصنعة، فالاستثمار إضافات إلى المخزون فضلا عن رأس المال الثابت".<sup>1</sup>

كما يعرف كذلك على أنه: "الاتفاق على الأصول الرأسمالية خلال فترة زمنية معينة، بمعنى الإضافة إلى أصول المؤسسة و تشمل المعدات، الآلات وغيرها، و الإصلاحات الجوهرية التي تؤدي إلى إطالة عمر الآلة وغيرها من

الأصول أو زيادتها وبالتالي فهو بذلك يعتبر الزيادة الصافية في رأس المال الحقيقي للمجتمع".<sup>2</sup>

و يضاف إلى هذين المفهومين، مفهوم آخر للاستثمار، حيث يعرف على أنه: "التضحية بأموال حالية في سبيل الحصول على أموال مستقبلية"،<sup>3</sup> أو بعبارة أخرى: "هو التضحية بالموارد في الوقت الحاضر لغرض الحصول مستقبلا على نتائج أو إيرادات بأقساط جامدة عبر الوقت ولكن بمبلغ إجمالي أكبر من النفقات الأولية".<sup>4</sup>

<sup>1</sup> كامل بكري، مبادئ الاقتصاد (بيروت: الدار الجامعية، 1987)، ص. 295.

<sup>2</sup> عبد العزيز فهمي هيكل، موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية (بيروت: دار النهضة العربية، 1985)، ص. 956.

<sup>3</sup> محمد الصالح الحناوي، أساسيات الاستثمار في الأوراق المالية، ط2 (مصر: دار الجامعية، 1997)، ص. 2.

<sup>4</sup> Abdellah Boughaba, *Analyse Et Evaluation De Projet* (Ed BERTI, 1998), P.7.

ومن خلال ما سبق يتضح أن الاستثمار هو مجموعة التضحيات التي من شأنها زيادة الدخل وتحقيق الإضافات الفعلية إلى رأس المال الأصلي من خلال امتلاك الأصول التي تولد العوائد، نتيجة تضحية الفرد بمنفعة حالية للحصول عليها مستقبلا بشكل أكبر من خلال الحصول على تدفقات مالية مستقبلية آخذا بعين الاعتبار عنصري العائد والمخاطرة.<sup>1</sup>

## 2. أنواع الاستثمار

هناك عدة أنواع للاستثمار باعتباره يمكن أن يكون فرديا أو استثمار الشركات أو استثمار حكومي (تموله الحكومة)، حيث يصنف إلى نوعين أساسيين هما الاستثمار الحقيقي و الاستثمار المالي فالاستثمار الحقيقي يشمل كل الاستثمارات التي تؤدي إلى الزيادة في رأسمال المجتمع بمعنى زيادة طاقته الإنتاجية ك شراء أو إقتناء آلات والمعدات والمصانع الجديدة، أما الاستثمار المالي فهو يعبر عن الاستثمارات التي لا يترتب عنها سوى انتقال الملكية والسلع الرأسمالية من طرف لآخر دون إحداث زيادة في الطاقة الإنتاجية للمجتمع ك شراء الأسهم والسندات وغيرها من الأوراق المالية.

ومن ناحية أخرى قد يكون الاستثمار داخليا عند تكوين رأسمال حقيقي جديد داخل الدولة أو أجنبيا، و ذلك عند توجيه مدخرات الدولة على تكوين رأسمال حقيقي جديد في دولة أجنبية. إذن يمكن أن يكون الاستثمار محليا (داخل الدولة)، أو يكون الاستثمار أجنبيا، حيث يعبر عن "امتلاك أحد المؤسسات أو أحد الأفراد في دولة ما لأصول مؤسسات تعمل في دولة أخرى"،<sup>2</sup> وكما يمكن تعريفه على أنه: "كل استثمار يتم خارج موطنه بحثا عن دولة متلقية سعيا وراء تحقيق جملة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية و المالية والسياسية سواء لهدف مؤقت أو لأجل محدد، أو لأجل طويل".<sup>3</sup> وينقسم الاستثمار الأجنبي إلى نوعين:

### 1.2. الاستثمار الأجنبي غير المباشر (استثمار المحفظة)

وهو يخص الاستثمار في المحفظة أو التوظيف المنقول، ويقصد به شراء الأسهم والسندات من الأسواق المالية.<sup>4</sup> بمعنى آخر يتمثل هذا النوع من الاستثمار بقيام الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين المقيمين في دولة ما بشراء سندات أو أسهم لشركات قائمة في دولة أجنبية، مع عدم اهتمامهم بدرجة النفوذ الممارسة بل ينصب الاهتمام بالمحافظة على سلامة رأس مالهم وزيادة قيمة الأوراق المالية التي يملكونها.<sup>5</sup> وفي السابق كان لهذا النوع من

<sup>1</sup> أحمد زكرياء صيام، مبادئ الاستثمار (عمان: دار المناهج، 1997)، ص. 19.

<sup>2</sup> عبد العزيز فهمي هيكال، المرجع السابق، ص. 444.

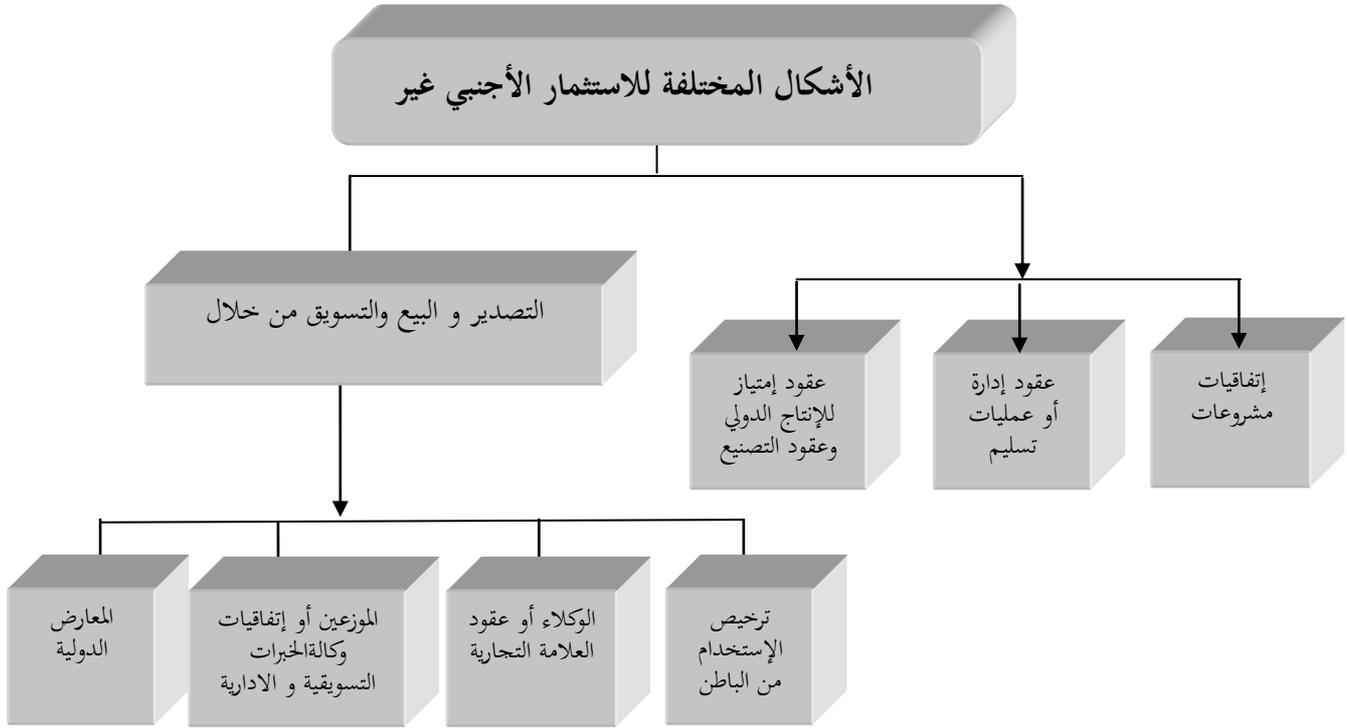
<sup>3</sup> فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي (الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 2000)، ص. 342.

<sup>4</sup> برتان جيل، الاستثمار الدولي، ترجمة مقلو علي، ط2 (بيروت: منشورات عويدات، 1982)، ص. 10.

<sup>5</sup> عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية (الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2003)، ص. 252.

الاستثمار تطورات كبيرة في الأسواق الدولية، خاصة مع اتساع أسواق الأورو والدولار، غير أنه يبقى عرضة للتطورات نتيجة للازمات المالية، وبذلك اتجهت الدول النامية إلى تفضيل الاستثمار الأجنبي المباشر، نظرا لمرونته خلال الأزمات المالية.

شكل رقم (1-1): الأشكال المختلفة للاستثمار الأجنبي غير المباشر



المرجع:

عبد السلام أبو قحف، السياسات و الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية (الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة للنشر، 2003)، ص. 38.

## 2.2. الاستثمار الأجنبي المباشر

وهو يختلف عن الاستثمار في المحفظة لكونه ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي كجزء من أو كل الاستثمارات في المشروع المعين، هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك أو سيطرته التامة على الإدارة و التنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الاستثمار، فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية و الخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول

المضيفة<sup>1</sup> ، وتسعى الدول النامية إلى إجتذاب قدر أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك للمزايا التي تترتب عليه وكذا تأثيره على الاستثمار المحلي والنمو الأقوى من تأثير القروض، ونظرا لكون هذا النوع من الاستثمارات هو محل هذه الدراسة فسيتم التعرض إليه في العناصر الموالية من حيث المفهوم والخصائص والمحددات.

### 3. مقارنة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحفظي

إن الاستثمار بواسطة المحفظة، عن طريق شراء الأسهم في الأسواق المالية، يمثل الحد الفاصل بين الاستثمارات غير المباشرة، وبين الاستثمارات الأجنبية المباشرة وذلك بسبب<sup>2</sup>

- إن تشابهه مع الاستثمارات المباشرة يشتمل على مساهمة في رأس المال (في شكل أسهم وليس في شكل قروض عامة) في البداية دون السيطرة على الشركة الحائزة على الموارد.

- يمكن تحوله إلى استثمار مباشر إذا ما ازدادت مساهمته وأصبحت كافية لتحمله مسؤولية السيطرة للشركة.

مما سبق يمكن القول أن الاستثمار الأجنبي المباشر واستثمار المحفظة يتشابهان من حيث أنهما يشكلان حركة من الحركات الدولية لرؤوس الأموال، أي تحويل رؤوس الأموال الدولية من الدول الأصلية لها إلى الدول المضيفة. ولكن رغم ذلك هناك خصائص يتمتع بها الاستثمار الأجنبي المباشر عن الاستثمار المحفظي يمكن إيجازها فيما يلي:

- الاستثمار الأجنبي المباشر هو الذي يتجسد واقعا من خلال سعي القائم به تحقيق التمتع بحق الإشراف والرقابة وليس فقط تحقيق الأرباح؛

- إن القائم بالاستثمار والذي يتمتع بحق الإشراف والرقابة يتحمل مسؤولية ما تحقق من نتائج المؤسسة المعنية بذلك، سواء كانت أرباح أو خسائر وذلك بشكل جزئي أو كلي تبعا للنسبة من رأس المال التي ساهم بها في تلك المؤسسة، مقارنة بالقائم بالاستثمار المحفظي الذي لا يمكنه تحمل تلك المسؤولية لكونه لا يتمتع بحق الإدارة واتخاذ القرار؛

- الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن اعتباره وسيلة للتمويل الحديث كونه غير منشئ للمديونية، فهو يحقق علاقات دائمة ومتمينة مع المؤسسة في البلد المضيف لا تقتصر على مجرد الحصول على الأرباح بل تتعداها إلى الإستراتيجية والبحث عن نمو المؤسسة واستمراريتها. وهو بذلك يختلف عن الاستثمار المحفظي الذي يخصص مجرد امتلاك أوراق مالية من أجل الحصول على دخل مالي سريع يستجيب لمتطلبات التوظيف، أو ربما مجرد امتلاك حصة من رأسمال مؤسسة ما حيث يهدف من وراء ذلك مجرد تحقيق عائد؛

<sup>1</sup> عبد السلام أبوقحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية (الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 2001)، ص. 13.

<sup>2</sup> برتان جيل، المرجع السابق، ص. 11.

- الاستثمار الأجنبي المباشر بمثابة رؤوس أموال تم نقلها وتحويلها لغرض تجسيدها في أصول حقيقية، خلافا للاستثمار المحفظي البسيط الذي قد يتخذ شكل المشاركة في تكوين رأسمال ثابت للمؤسسة.

## II. الاستثمار الأجنبي المباشر مفهومه وخصائصه

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم أشكال تدفقات رؤوس الأموال الدولية وهو بذلك ساهم في انتشار ظاهرة العولمة لكونه يلقي اهتماما وتفضيلا من طرف الدول المضيفة التي تجد فيه المنافع والمكاسب المرتبطة بعملية التنمية في الاقتصاد وبالتالي فهو يحتل مكانة كبيرة في الأدبيات الاقتصادية خاصة الرأسمالية منها، و أصبح بذلك القناة الرئيسية للعلاقات الدولية، فما هو الاستثمار الأجنبي المباشر؟ وما هي خصائصه؟

### 1. مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

المقصود بالاستثمار الأجنبي المباشر هو انتقال رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في الخارج بشكل مباشر للعمل في صورة وحدات صناعية أو تمويلية أو إنشائية أو زراعية أو خدمية ويمثل حافز الربح المحرك الرئيسي لهذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة.<sup>1</sup>

ويعرف كل من صندوق النقد الدولي (FMI) ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) الاستثمارات الأجنبية المباشرة على أنها الاستثمارات في مشروعات داخل دولة ما. ويسيطر عليها المقيمون في دولة أخرى. وقد أوضح صندوق النقد الدولي في مجال تعريفه لهذه الاستثمارات المباشرة أنه يجب أن تزيد حصة المستثمرين الأجانب عن 50% من رأس المال، أو يتركز 25% فأكثر من الأسهم في يد شخص واحد، أو جماعة واحدة منظمة من المستثمرين بما يترتب عليه أن تكون لهم سيطرة فعلية على سياسات وقرارات المشروع.<sup>2</sup> وحسب تعريف الأكتناد فان الاستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك الاستثمار الذي يفضي إلى علاقة طويلة الأمد ويعكس منفعة وسيطرة دائمتين للمستثمر الأجنبي أو الشركة الأم في فرع أجنبي قائم في دولة مضيفة غير تلك التي ينتميان إلى جنسيتها.<sup>3</sup>

كما يمكن إضافة تعاريف بعض المفكرين الاقتصاديين منها:

<sup>1</sup> أمينة زكي شبانه، "دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق"، المؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر للاقتصاديين المصريين: تمويل التنمية في ظل اقتصاديات السوق، القاهرة، 7-9 أبريل 1994، ص. 2.

<sup>2</sup> Fond monétaire International (FMI), **manuel de la balance des paiements (MBP4) de FMI**, 4ème éd, Washington, dc : FMI, 1997, p. 66.

-O.C.D.E, définition de références " **Détail des investissements internationaux**", Paris, p.14.

<sup>3</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، "الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية"، سلسلة الخلاصات المركزة، السنة الثانية، إصدار 99/1، الكويت 1999 ص. 2.

-UNCTAD, **Foreign Direct Investment and Development**, UNCTAD/IIT/10(vol.1), New York, 1999, p.7.

- **تعريف جيل برتان:** الذي يعرفه على أنه: "يستلزم السيطرة (الإشراف) على المشروع بحيث يأخذ هذا الاستثمار بشكل إنشاء مؤسسة من قبل المستثمر وحده أو بالمشاركة المتساوية أو غير المتساوية، كما أنه يأخذ شكل إعادة شراء كلي أو جزئي لمشروع قائم.<sup>1</sup>

- **تعريف ريمون برتران:** يعرفه على أنه: "مساهمة رأس مال مؤسسة في مؤسسة أخرى يتم ذلك بإنشاء فرع لها بالخارج أو الرفع من رأس مالها، أو قيام مؤسسة أجنبية رفقة شركاء أجنبان، أو هو وسيلة تحويل الموارد الحقيقية ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى، وخاصة عند الابتدائية عند إنشاء المؤسسة".<sup>2</sup>

- **تعريف عبد العزيز هيكل:** يعرفه على أنه: " استثمار شركات مقيمة في إحدى الدول في شركات أخرى مقيمة في دول أخرى بشراء هذه الشركات أو بإنشاء شركات جديدة و تزويدها برأس مالها الأساسي أو بزيادة رأس مال شركات موجودة أصلا،<sup>3</sup> و يتضمن هذا المعنى إشراف المستثمر وتدخله في إدارة الشركات التي يستثمر فيها أمواله. وغالبا ما تفضل الحكومات هذا النوع من الاستثمار، حيث أنه يتضمن في الغالب تزويد الشركات المستثمر فيها بالمستلزمات التكنولوجية.

ومما سبق يمكن تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: قيام طرف أجنبي بالاستثمار في الموجودات في دول أخرى ويكون للمستثمر دور فعال في إدارة موجوداته من خلال تأسيس الشركات أو المشاركات أو الاندماج مع شركة وطنية، أي بمعنى آخر هناك موجودات للشركة الأم في الدول المضيفة و يدخل أيضا ضمن هذا النشاط عملية الخصخصة أي شراء الأجانب لشركات أو جزء منها في الدول المضيفة. فالاستثمار الأجنبي المباشر يكون بواسطة الشركات المتعددة الجنسيات، لأنها تمتلك البنى والهياكل التي تقوم بعملية الاستثمار في الخارج، و قد يتم تمويل هذه الاستثمارات من الأموال المملوكة والأرباح المحتجزة و القروض التي تحصل عليها سواء من الشركات الأم أو المؤسسات الأجنبية والمحلية، وعادة ما تقوم الشركات المتعددة الجنسيات باستثماراتها في دول تتوفر على الموارد الطبيعية والسوق المناسبة والموارد البشرية الكفؤة للقيام بالعملية الإنتاجية و سيتم التعرض إلى هذه الشركات لا حقا في هذا الفصل.

من خلال كل هذه التعاريف يمكن استخلاص مجموعة من مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر.

## 2. أهم مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر والانتقادات الموجهة إليه

تهدف جهود البلاد النامية المشجعة للتدفق المباشر إلى الاستفادة مما تملكه الشركات الأجنبية من تكنولوجيا ومعرفة فنية وإدارية، إذ أن بعض البلدان النامية قد تتوفر فيها الأموال اللازمة لإقامة المشروعات إلا أن عدم توافر التكنولوجيا الحديثة يحول دون تنفيذ تلك المشروعات.

<sup>1</sup> برتان جيل، المرجع السابق، ص. 11.

<sup>2</sup> Bertrand Raymond, *Economie Financière Internationale* (Paris : édPUF. 1991), p. 91.

<sup>3</sup> عبد العزيز فهمي هيكل، المرجع السابق، ص. 264.

ويمكن تلخيص أهم مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر و الانتقادات الموجهة إليه فيما يلي:<sup>1</sup>

- تدريب العمالة المحلية التي تتاح لها فرص العمل بفروع الشركات الأجنبية وإكسابها المهارات التكنولوجية الحديثة باستخدام أحدث أساليب العمل والتدريب. ويقوم العاملون بهذه الفروع بنقل واستخدام مهاراتهم ومعرفتهم العلمية والفنية والإدارية إلى الشركات الوطنية عندما يلتحقون بالعمل بها. ويؤخذ على ذلك أنه في بعض الحالات لا يؤدي الاستثمار الأجنبي إلى دور ملحوظ في مجال اكتساب العمالة الوطنية المهارات التكنولوجية الحديثة بسبب ضآلة فرص العمل التي تنتجها تلك الاستثمارات لاستخدامها أساليب تكنولوجية كثيفة رأس المال؛

- إقامة علاقات علمية بين فروع الشركات الأجنبية وبين المراكز المحلية للبحث العلمي والتطوير، مما يؤدي إلى اكتساب تلك المراكز لأحدث ما توصلت إليه الشركات العالمية من تكنولوجيا وأساليب بحثية. ولكن يلاحظ أن فروع الشركات العالمية لا تقوم بدعم أنشطة البحث والتطوير في البلاد النامية إنما تركز تلك الأنشطة في المراكز الرئيسية لهذه الشركات والموجودة بالدول المتقدمة وذلك بحجة صعوبة التنسيق بين أنشطة البحث والتطوير إذا تمت بشكل لا مركزي، علاوة على ندرة الكفاءات والمهارات المتخصصة في البلاد النامية، وأن قيام الفروع بهذه الأنشطة سيؤدي إلى تشتت المعامل والمختبرات البحثية وبالتالي ارتفاع تكلفة تلك الأنشطة؛

- قيام فروع الشركات المتعددة الجنسية بتوفير احتياجات الشركات الوطنية من الآلات والمعدات والمساعدات الفنية بشروط ميسرة في السوق المحلي مما يتيح للشركات الوطنية فرصة إنتاج السلع بالموصفات العالمية وبالتالي القدرة على تصدير منتجاتها إلى الأسواق الخارجية.

ويؤخذ على ذلك أن مثل تلك الآلات والمعدات والأساليب الإنتاجية تتميز بالكثافة الرأسمالية والتي قد لا تتناسب مع ظروف معظم البلاد النامية ذات الوفرة النسبية في العمالة غير الماهرة، وعدم تطويع مثل هذه التكنولوجيا لتناسب الظروف الاقتصادية والاجتماعية في البلاد النامية إلا في حالات قليلة؛

- قيام المنافسة بين فروع الشركات المتعددة الجنسيات والشركات الوطنية، مما يدفع تلك الأخيرة نحو محاولة الحصول على أحدث النظم الفنية والإدارية وتطويعها وتطويرها، وتزداد قدرة الشركات الوطنية على اكتساب النظم الحديثة مع تطوير قدراتها الفنية والتكنولوجية والبشرية. إلا انه من الناحية الأخرى قد تعمل الشركات الأجنبية على الاستيلاء على الشركات الوطنية التي تشكل منافسا لها في السوق المحلي و حدوث أوضاع احتكارية للشركات المتعددة الجنسية؛

<sup>1</sup> عمر البيلي، خديجة الأعسر، " دور الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم القدرة التكنولوجية للبلاد العربية"، مجلة شؤون عربية، العدد 79، سبتمبر 1994، ص. ص. 126-130.

بنك مصر، قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية: نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، أوراق بنك مصر البحثية، العدد 2، 1997، ص. ص. 12-22.

ضياء مجيد الموسوي، العولمة واقتصاد السوق الحرة(الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2003)، ص. 129.

- إسهام منتجات فروع الشركات الأجنبية التي تسوق في السوق المحلي في نقل المعلومات الفنية لمستهلكي تلك المنتجات وخاصة عندما يكون من الضروري تقديم معلومات واستخدام تلك المنتجات إلى مشتريها من المنتجين أو المستهلكين.

ومع ذلك قد يعد إسهام منتجات الشركات الأجنبية في نقل التكنولوجيا الحديثة إلى السوق المحلي محدوداً بسبب اتجاه تلك المنتجات نحو إشباع حاجات الطبقة القليلة ذات الدخل المرتفع في البلاد النامية؛ إضافة الاستثمارات الأجنبية إلى التكوين الرأسمالي لاقتصاديات البلاد النامية وتعويض نقص المدخرات المحلية نتيجة التدفق المتجدد لتلك الاستثمارات أو إعادة استثمار عوائدها، وهناك إمكانية أن تساهم تلك الاستثمارات في علاج الخلل الهيكلي لاقتصاديات البلاد النامية إذا ما تدفقت نحو القطاع الصناعي ومشروعات البنية الأساسية اللازمة لقيام اقتصاديات حديثة.

ولكن قد لا توجه الشركات المتعددة الجنسية استثماراتها إلى القطاعات الاقتصادية بشكل يساهم في علاج الخلل الهيكلي لاقتصاديات البلاد النامية مستخدمة في ذلك التكنولوجيا الحديثة مما يؤدي إلى قيام اقتصاد مزدوج في تلك الدول حيث تصبح اقتصاديات الدول النامية تتكون من قطاعين أحدهما متقدم نسبياً من الناحية التكنولوجية تمثله فروع الشركات الأجنبية والآخر متخلف تكنولوجياً ويحتوي على الشركات الوطنية. ويضاف إلى ذلك أن استثمارات هذه الشركات قد تتوجه نحو الصناعات الاستخراجية من أجل استغلال الموارد الطبيعية للبلاد النامية دون تصنيع تلك الموارد في تلك البلاد وبالتالي محدودة المساهمة في تطوير قطاع الصناعة التحويلية، كما قد لا تلتزم بعض من هذه الشركات بمراعاة شروط السلامة البيئية.

- دعم ميزان المدفوعات بالدولة المضيفة إيجابياً، وذلك نظراً لزيادة حصيلة تلك الدولة من النقد الأجنبي (حساب العمليات الرأسمالية)، هذا بالإضافة إلى أن الشركات متعددة الجنسية بحكم اتصالاتها الدولية وخبرتها بشبكة الأسواق الدولية وكذا بفضل سمعة تلك الشركات في الأسواق الدولية والمرتبطة باسمها وعلامتها التجارية، فإن تلك الشركات تتيح للدول المضيفة إمكانات أكبر لغزو أسواق التصدير وزيادة حصيلة صادراتها، إلا أن تلك الآثار على ميزان المدفوعات في المدى المتوسط غالباً ما تكون سلبية وذلك نظراً لعدد من الأسباب أهمها مايلي:<sup>1</sup>

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

<sup>1</sup> حسين الأزرق، الاستثمار الأجنبي المباشر وسياسات التنمية في الدول العربية، في سلسلة رسائل بنك الكويت الصناعي، رقم 83، ديسمبر 2005، ص. 7-8.

تكاليف غير مباشرة يجب أخذها في الحسبان، وذلك في حالة عدم كفاية الإيرادات الجارية من النقد الأجنبي للدولة المضيفة وذلك لخدمة الاستثمار الأجنبي؛

- بالرغم من إمكانية زيادة صادرات الدولة المضيفة من خلال نشاط الشركات المتعددة الجنسية وشبكة اتصالاتها الواسعة بالأسواق الدولية، فإن هناك ممارسات من جانب تلك الشركات تحد من أهمية هذه الإمكانية ومن هذه الممارسات قيام الشركة بالحد من صادرات فروعها بالدول المضيفة، حيث أن الفرع كثيرا ما يحظر عليه منافسة الشركة الأم في الأسواق العالمية، أو ربما لا يسمح لتلك الفروع بالتصدير إلا لأسواق معينة وفقا لما يسمى (الشروط التقييدية)، ولقد شكلت تلك الممارسات اتجاهها ملحوظا من جانب الشركات المتعددة الجنسية، لبعض الاعتبارات مثل رغبة الشركة الأم في حماية أسواقها أو أسواق بعض الفروع الأخرى التابعة لها، كما تسعى الشركة الأم لتنظيم العائد على التكنولوجيا والمعونة الفنية التي تمتلكها حيث أن الحد من إمكانية بعض الفروع للوصول إلى أسواق معينة يهيئ فرصة مناسبة لقيام فروع أخرى تشتري المعرفة الفنية ويغطي إنتاجها تلك الأسواق؛

- وهناك مزيد من الضغوط قد تقع على ميزان مدفوعات الدولة المضيفة، وذلك نتيجة سياسة تسعير الصادرات والواردات التي تتبعها الشركات المتعددة الجنسية خاصة في حالة التكامل الرأسي مع عدد من فروعها، حيث أن الشركة الأم قد تغالي في أسعار السلع والخدمات التي تقدمها لبعض فروعها، كما أن الشركة الأم قد تلجأ إلى تسعير الصادرات من السلع والخدمات من بعض فروعها بأقل من قيمتها الحقيقية، وقد يكون الدافع وراء إتباع هذه السياسة في تسعير الواردات والصادرات هو محاولة الشركة متعددة الجنسية نقل عبء الضرائب من دولة ذات معدلات ضرائب مرتفعة إلى أخرى ذات معدلات أقل، أو قد تلجأ لذلك كوسيلة مستترة لنقل الأرباح من دولة تفرض قيودا مشددة على تحويل الأرباح ورأس المال إلى دولة أخرى ذات قيود أقل تشددا في هذا المجال.

ومن الجدير بالذكر أن هناك بعض الدراسات تشير إلى أن الشركات المتعددة الجنسية قد لعبت دورا هاما في تنمية الصادرات الصناعية كما في حالة النور الآسيوية، وتقوم تلك الشركات بهذا الدور أما مباشرة من خلال قيامها بتصدير منتجات فروعها في الدول النامية إلى الخارج أو بطريق غير مباشر من خلال انتشار تقنياتها بين الشركات الوطنية في الدول النامية أو من خلال مساهمة تلك الشركات في رفع مستوى كفاءة إنتاجية الشركات الوطنية مما يجعل منتجات تلك الشركات الأخيرة أكثر قدرة على المنافسة في الأسواق الدولية، وأخيرا قد تستطيع الشركات المتعددة الجنسية المساهمة في هذا المجال من خلال الاتفاقيات الخاصة بالتسويق والتوزيع.

وهناك مجموعة من النتائج والملاحظات الهامة يمكن الإشارة إليها فيما يلي:<sup>1</sup>

- إن نتائج بعض الدراسات تشير إلى أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة ذات درجات الحماية المرتفعة إزاء الواردات تكون أقل توجهها للتصدير من تلك الاستثمارات في الدول ذات مستويات الحماية الأقل.

<sup>1</sup> حسين الأزرق، المرجع السابق، ص.8.

- إن تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على ميزان المدفوعات، يعتمد على نظام سعر الصرف المعمول به في الدول المضيفة، حيث أنه في ظل أسعارها لصرف المرنة فإن أي اختلال بين العرض والطلب على العملات الأجنبية يتم تصحيحه عن طريق تعديل سعر الصرف وفي حالة زيادة الطلب على العرض، فإنه يتم تخفيض سعر الصرف، وبصفه عامة، فإن التضارب في المصالح وارد تماما بين الدولة الأم والدولة المضيفة ويتمثل فيما يلي:<sup>1</sup>
- أما إذا كانت الدولة تطبق أسعار الصرف الثابتة، فإن صافي الزيادة في الطلب على العملات الأجنبية الناتج من الاستثمارات الأجنبية المباشرة من شأنه أن يؤدي إلى تقليل الفائض أو زيادة العجز في ميزان المدفوعات؛
- من مصلحة الدولة الأم أن يؤدي الاستثمار المباشر في الخارج إلى تعزيز قدرتها التجارية و التصديرية، على حين ترغب معظم الدول المضيفة إلى أن يؤدي الاستثمار الأجنبي فيها إلى دعم ميزان المدفوعات عن طريق الاستعاضة عن الواردات علي الأقل؛
- من مصلحة الدولة المضيفة أن تضبط تجارتها الخارجية بما يحقق أفضل عائد ممكن لها، على حين أن من مصلحة الشركات المتعددة الجنسية أن تحقق أفضل تكامل ممكن لعملياتها العالمية عن طريق عن طريق الضغط لتحرير التجارة الخارجية لهذه الدول المضيفة من الناحية الجمركية والإدارية؛
- الاستثمار المباشر في البلاد الأجنبية ينتهي إلى تعزيز الطابع الاحتكاري للسوق القومية للدولة الأم؛
- أما بالنسبة للتعارض في المصالح حول دور الاستثمار المباشر في الخارج في توزيع الأسواق فيما بينها، فعلى الرغم من وجود مصلحة إجمالية للقطاع الاحتكاري من الشركات في تحرير المبادلات الدولية، فإن كل شركة على حدة قد تتعايش مع أنماط مختلفة من السياسات الحمائية للدولة المضيفة إذا كان ذلك يضمن لها الحصول على نصيب أكبر في السوق المحلية لهذه الدول، أو عن طريق إغلاقها ولو جزئيا بالتمييز ضد صادرات الشركات الأجنبية المنافسة الأخرى التي لا تتمتع بمشروعات تابعة في هذه السوق.

### III. أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر العديد من الأشكال يمكن تصنيفها إلى:

#### 1. الاستثمار من حيث الهدف

ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على عدة أشكال والتي تختلف باختلاف الغرض الذي تسعى إليه هذه الاستثمارات، والتي يمكن إيجازها فيما يلي:<sup>2</sup>

#### 1.1. الاستثمار الباحث عن الثروات الطبيعية

<sup>1</sup> مكي قاسم، "الشركات متعددة الجنسية وأهميتها في الاقتصاد العالمي"، النشرة الاقتصادية، بنك مصر، العدد 1، السنة 1998، ص. 57.

<sup>2</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية، المرجع السابق، ص. 4-5.

حسين الأزرق، المرجع السابق، ص. 11-12.

تسعى العديد من الشركات المتعددة الجنسية نحو الاستفادة من الموارد الطبيعية والمواد الخام التي تتمتع بها العديد من الدول النامية وخاصة في مجالات البترول والغاز والعديد من الصناعات الاستخراجية الأخرى، ويشجع هذا النوع زيادة الصادرات من المواد الأولية وزيادة الواردات من السلع الرأسمالية ومدخلات الإنتاج الوسيطة والمواد الاستهلاكية.

### 2.1. الاستثمار الباحث عن الأسواق

ساد هذا النوع من الاستثمار قطاع الصناعات التحويلية في الدول النامية خلال الستينيات والسبعينيات من القرن الماضي أثناء تطبيق سياسة إحلال الواردات، ويعتبر ذلك النوع عوضاً عن التصدير من البلد المصدر للاستثمار، كما أن هناك أسباب أخرى للقيام بهذا النوع من الاستثمار منها ارتفاع تكلفة النقل في الدول المضيفة مما يجعل الاستثمار فيها أكثر جدوى من التصدير إليها. ففي هذه الحالة فإن هذا النوع من الاستثمار لا يؤثر على الإنتاج لأنه يحل محل الصادرات وإنما له آثار إيجابية على الاستهلاك و آثار إيجابية غير مباشرة على التجارة. ومن شأن هذا النوع من الاستثمار أن يساهم في ارتفاع معدلات النمو في الدول المضيفة للاستثمار عن طريق زيادة رصيد رأسمال فيها، كما أنه له آثاراً توسعية على التجارة في مجالي الإنتاج والاستهلاك وذلك بزيادة صادرات الدولة المضيفة وزيادة وارداتها من مدخلات الإنتاج والسلع الواردة إليها من الدول المصدرة للاستثمار.

### 3.1. الاستثمار الباحث عن الكفاءة في الأداء

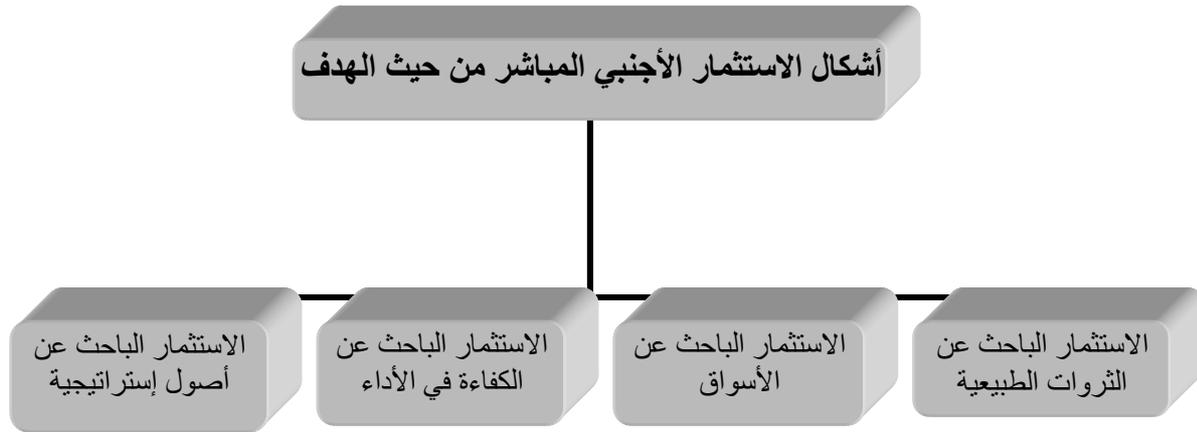
يتم هذا النوع من الاستثمار عندما تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بتركيز جزء من أنشطتها في الدول المضيفة بهدف زيادة الربحية. فقد دفع ارتفاع مستويات الأجور في الدول الصناعية بعض الشركات إلى الاستثمار في عديد من الدول النامية. ويتميز هذا النوع من الاستثمارات بآثاره التوسعية على تجارة الدولة المضيفة، كما يؤدي إلى تنويع صادراتها فضلاً عن آثاره التوسعية على الاستهلاك عن طريق استيراد كثير من مدخلات الإنتاج. وقد يأخذ هذا النوع من الاستثمار أشكالاً عدة منها تحويل الشركات المتعددة الجنسيات جزءاً من عملياتها الإنتاجية كثيفة العمالة إلى الدول المضيفة لتقوم بها شركات وطنية وفقاً لتعاقد ثنائي، وبهذه الوسيلة تتمكن الشركات بالبلد المضيف من الدخول للأسواق الأجنبية التي لم يكن متاحاً لها النفاذ إليها بمفردها نسبة لافتقارها إلى شبكات التوزيع والمعلومات والقنوات التي تتوافر لدى الشركات المتعددة الجنسيات، وقد لعبت فكرة تحويل الأنشطة كثيفة العمالة إلى الدول النامية دوراً محورياً في نمو الصادرات الصناعية فيها خلال السنوات الماضية. وثمة شكل آخر من هذا النوع وهو تصنيع بعض المكونات في الخارج بسبب ارتفاع الأجور في البلد الأم أو ارتفاع صرف عملته. إلا أن هذه العملية تتطلب إنتاجية ومهارة تقنية عاليتين في الدولة المضيفة للاستثمار، وبالتالي فإنها تتركز حالياً في بعض الدول حديثة التصنيع، حيث تقوم الشركة المحلية المتعاقدة بالباطن مع الشركة المتعددة الجنسية بتصنيع السلعة بكاملها وتضع عليها العلامة التجارية للشركة الأم لأغراض التسويق. وقد يؤدي هذا النشاط إلى تعزيز القدرات الإنتاجية للشركة بالبلد المضيف للاستثمار مما يشجعها على إنتاج السلعة بنفسها ولنفسها ثم تغزو

بها السوق مما يعتبر نوعاً من ترقية الجودة. ومن أهم ما يميز هذا النوع من الاستثمار أن صادرات هذه السلعة إلى الدولة الصناعية ليست معرضة للحوادث التجارية باعتبارها مرتبطة بالشركة الأم في الدولة المعنية.

#### 4.1. الاستثمار الباحث عن أصول إستراتيجية

يتم هذا النوع من الاستثمار في المراحل اللاحقة من نشاط الشركات المتعددة الجنسيات عندما تقوم الشركة بالاستثمار في مجال البحوث والتطوير في إحدى الدول المضيفة أو المتقدمة مدفوعة برغبتها في تعظيم الربحية. ويعتبر هذا النوع من الاستثمار ذا أثر توسعي على التجارة من زاويتي الإنتاج والاستهلاك، كما أنه يعتبر بمثابة تصدير للعمالة الماهرة من قبل الدول النامية ويزيد من صادرات الخدمات والمعدات من البلد المصدر للاستثمار. ويمكن توضيح ذلك في الشكل الآتي:

#### شكل رقم (1-2): أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث الهدف



المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على أشكال الاستثمار حسب الهدف

#### 2. الاستثمار من حيث الملكية

كما يمكن أن يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر الأشكال الآتية:

##### 1.2. الاستثمار المشترك

هو مشروع الاستثمار الذي يملكه أو يشارك فيه طرفين أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، ويتضمن الاستثمار المشترك عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دولة أجنبية، ويكون أحد أطراف الاستثمار فيها شركة دولية تقوم بالتسيير دون السيطرة الكاملة عليه،<sup>1</sup> ومن خلال هذا التعريف يمكن استنتاج خصائص الاستثمار المشترك وهي:

<sup>1</sup> عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، ط4 (مصر: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 1998)، ص. 237.

- الاستثمار المشترك يتم عن طريق اتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين أحدهما وطني و الآخر أجنبي لممارسة نشاط إنتاجي داخل الدولة المضيفة؛
- الطرف الوطني قد يكون تابعا للقطاع العام أو الخاص؛
- شراء المستثمرين الأجانب لحصة في شركة وطنية يؤدي إلى تحويل هذه الشركة إلى شركة استثمار مشترك؛
- لكل طرف من الأطراف الحق في إدارة المشروع ؛
- ليس بالضرورة أن يقدم الطرف الأجنبي أو الوطني حصة في رأس المال بمعنى أن المشاركة في مشروع الاستثمار قد تكون من خلال تقديم الخبرة، المعرفة، العمل، التكنولوجيا. كما يمكن أن تأخذ المشاركة شكل تقديم المعلومات أو المعرفة التسويقية.

وبالنسبة للدولة النامية يعتبر الاستثمار المشترك من أكثر أنواع الاستثمارات الأجنبية المباشر قبولا، ويرجع ذلك لأسباب سياسية واجتماعية أهمها تخفيض درجة تحكم الطرف الأجنبي في الاقتصاد الوطني، إضافة لمساعدة هذا النوع من الاستثمار في تنمية الملكية الوطنية وخلق طبقات جديدة من رجال الأعمال الوطنيين. وبصفة عامة يساهم الاستثمار المشترك إذا أحسن تنظيمه وتوجيهه وإدارته في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية والتنمية التكنولوجية وخلق فرص جديدة للعمل، تحسين ميزان المدفوعات، تنمية قدرات الكوادر الوطنية وخلق علاقات تكامل اقتصادية مع النشاطات الاقتصادية والخدمية بالدول المضيفة.

## 2.2. الاستثمار المملوك كلياً من طرف المستثمر الأجنبي

تعتبر مشروعات الاستثمار التي يملكها المستثمر الأجنبي بصفة كلية أكثر أشكال الاستثمارات الأجنبية تفضيلاً لدى الشركات المتعددة الجنسيات، وهو عبارة عن قيام هذه الأخيرة بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق في الدولة المضيفة وفي المقابل فإن الدول النامية تتردد كثيراً إزاء هذا الشكل و يعود ذلك إلى الخوف من التبعية الاقتصادية وما ينتج عنها من آثار سلبية على المستوى المحلي والعالمي، و الحذر من سيطرة احتكار الشركات المتعددة الجنسيات على أسواق الدول المضيفة.<sup>1</sup>

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

## 3.2. مشروعات أو عمليات التجميع

<sup>1</sup> عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، المرجع السابق، ص. 20.

تكون هذه المشروعات على شكل اتفاقية بين الطرف الوطني و الطرف الأجنبي، حيث يقوم هذا الأخير بتزويد الطرف الأول بمكونات منتج معين لتجميعها كي تصبح منتوجاً نهائياً تام الصنع، و في بعض الحالات وخاصة في الدول النامية يقوم الطرف الأجنبي بتقييم الخبرة أو المعرفة اللازمة والمتعلقة بالتصميم الداخلي للمصنع وطرق التخزين والصيانة والتجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد متفق عليه،<sup>1</sup> ومشروعات أو عمليات التجميع قد تأخذ شكل الاستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل لمشروعات الاستثمار لطرف الأجنبي، أو ألا يتضمن عقد أو اتفاقية المشروع أي مشاركة للمستثمر الأجنبي في إدارة المشروع وبالتالي يكون الاستثمار مشابهاً لأشكال الاستثمار الأجنبي غير المباشر في مجال الإنتاج.<sup>2</sup>

#### 4.2. المناطق الحرة

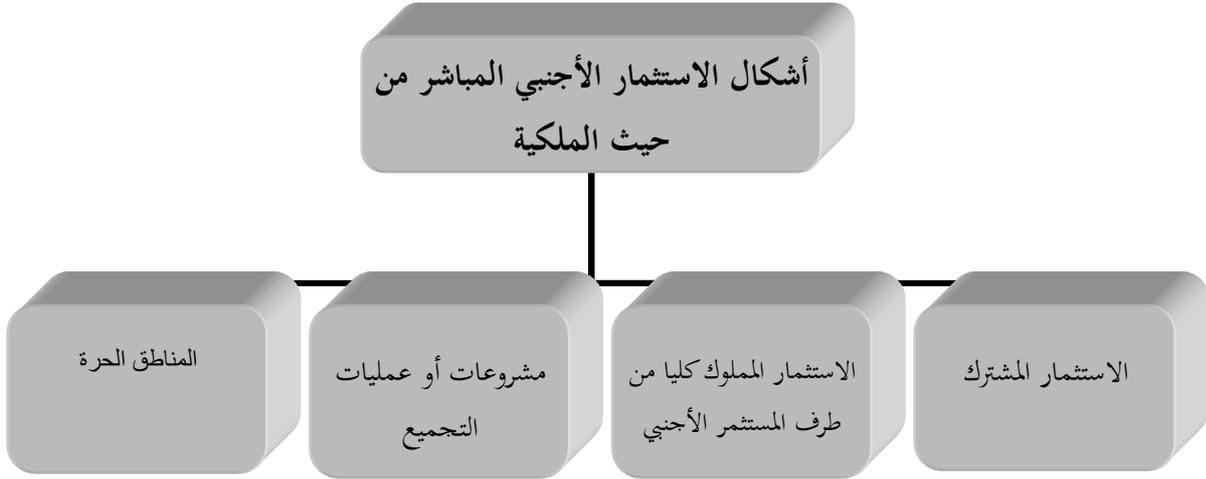
المنطقة الحرة هي جزء من الأرض تابع لدولة ما و يتم توضيح حدودها بطريقة قاطعة وتعتبر المنطقة الحرة جمركياً امتداداً للخارج فهي معزولة باعتبار جمركي، إلا أنها خاضعة للسيادة الوطنية من وجهة النظر السياسية، و في داخل المنطقة الحرة يسمح بإقامة المشاريع الخاصة برؤوس الأموال الأجنبية أو الوطنية أو المشتركة و يتم فيها تداول البضائع المحلية والخارجية وتجري عليها بعض العمليات الصناعية ولا تدفع رسوم جمركية على تلك البضائع إلا عند اجتيازها حدود المنطقة الحرة إلى داخل الدولة.<sup>3</sup>

ويمكن إجمال أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الملكية في الشكل الآتي:  
شكل رقم (1-3): أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الملكية

<sup>1</sup> عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، المرجع السابق، ص. 274.

<sup>2</sup> مصطفى بابكر، "تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر"، برنامج أعده المعهد العربي للتخطيط بالكويت مع مركز المعلومات واتخاذ القرار بمجلس الوزراء بمصر، 24-28 جانفي 2004، ص. 27.

<sup>3</sup> أنور عبد الخالق، محمد عباس، المناطق الحرة (القاهرة: المنظمة العربية للعلوم الإدارية، 1978)، ص. 97.



المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الملكية

### 3. الاستثمار الأجنبي المباشر وفق وجهة نظر الشركات المتعددة الجنسيات

يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر في هذا التصنيف الأشكال الآتية:

#### 1.3. الاستثمار الأفقي

تكون فروع الشركات في هذا النوع من الاستثمار مستقلة عن الشركة الأم، وتنحصر العلاقة فقط في عنصر الملكية لوسائل الإنتاج، والتحويل التكنولوجي والتمويل. وعادة ما يحدث هذا النوع من الاستثمارات بين الدول ذات نفس المستوى من النمو.

وتتحدد شروط قيام هذا النوع من الاستثمارات كما يرى ماركوسان بتوفر أربعة عوامل رئيسية:<sup>1</sup>

- القدرة على تحقيق أو الوصول إلى اقتصاديات الحجم؛
- الاستفادة من تكاليف الإنشاء المنخفضة؛
- أن يكون سوق الدولة المضيفة لهذا النوع من الاستثمار كبير الحجم؛
- أن تكون تكاليف النقل والعوائق الجمركية مرتفعة، تحول دون قيام عمليات التصدير إلى الأسواق المستهدفة.

كما يعتبر هذا النوع من الاستثمارات تعويضاً عن التجارة لوجود العوائق الجمركية.

#### 2.3. الاستثمار العمودي

في هذا النوع من الاستثمارات، يتخصص كل فرع من فروع الشركات الأجنبية بإنتاج جزء من العمليات الإنتاجية مثل التجميع، وصناعة المكونات كمنتوج نهائي، أو يتخصص الفرع في عمليات التسويق. إضافة إلى ذلك، فإن الإنتاج الذي تقوم به فروع الشركات الأجنبية في الاستثمار العمودي عادة ما يكون موجه للتصدير لخدمة أسواق البلد الأصلي.

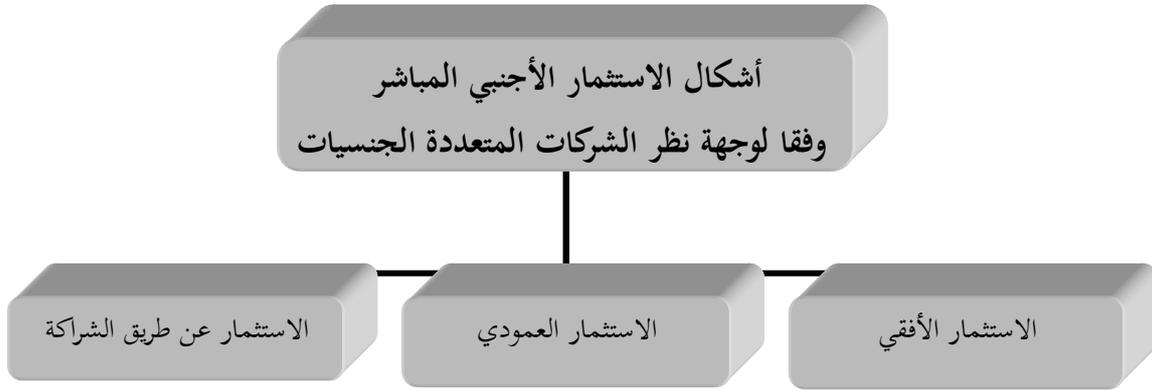
<sup>1</sup> Markusen.J.R, " Foreign direct investment as a catalyst for industrial development", European economic review, London, 1999,vol43, p.335.

وتهدف الشركة من خلال تبنيها لهذا النوع من الاستثمارات إلى تحسين وضعها التنافسي في قطاع النشاط الذي تعمل فيه أمام الشركات المنافسة المتواجدة في البلد الأم أو في الخارج من خلال استغلال العمالة الرخيصة.

### 3.3. الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق الشراكة

تهدف الشركات الأجنبية المتعددة الجنسيات من خلال تدويل عملياتها الإنتاجية إلى تخفيض تكاليف المعاملات، والحد من المخاطر في مواجهة المنافسة الدولية العنيفة، وبالتالي تعتمد إلى توزيع بعض من وظائفها التي كانت تسير مباشرة من الشركة الأم، فتقوم باتباع ما يعرف بالمقاولة من الباطن من خلال تكوين شبكة، أو بإقامة تحالف استراتيجي مع باقي الشركات العاملة في نفس النشاط للحصول على نصيبها من السوق المستهدف. ويمكن توضيح ذلك في الشكل الآتي:

شكل رقم (1-4): أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر وفقا لوجهة نظر الشركات المتعددة الجنسيات



المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الشركات المتعددة الجنسيات.

### ثانيا. الشركات المتعددة الجنسيات وعلاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر

تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات بمثابة القاطرة التي تجر ورائها الاستثمار الأجنبي المباشر نحو أقاليم العالم المختلفة. وقد تعددت التعاريف الخاصة بالشركات المتعددة الجنسيات نظرا لتعدد الجوانب والأبعاد المتعلقة بها: التنظيمية والقانونية والاقتصادية والسياسية وغيرها. لذا فسيسلط الضوء في هذا العنصر على إعطاء مفهوم للشركات المتعددة الجنسيات مع إبراز أهم خصائصها و إستراتيجياتها.

## I. المفهوم الاقتصادي للشركات المتعددة الجنسيات وخصائصها

### 1. مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات

هناك من يعرف الشركات المتعددة الجنسيات على أنها: " الشركات الصناعية التي تنتج و تباع منتجاتها في أكثر من دولة واحدة".<sup>1</sup>

وتعرف أيضا بأنها: " تلك المشروعات التي تسيطر على وحدات إنتاجية في أكثر من دولة واحدة وتديرها في إطار إستراتيجية إنتاجية موحدة"،<sup>2</sup> كما يذهب بعض الاقتصاديين إلى اعتبارها " المؤسسات التي تسيطر على عدد معين من الوحدات الإنتاجية - عشرة على الأقل - في عدد معين من الدول - ستة دول على الأقل - و التي تحقق نسبة هامة من إنتاجها - 25 % على الأقل - خارج الدولة الأم و كل هذا في إطار إستراتيجية إنتاجية موحدة".<sup>3</sup>

أما البعض الآخر من الاقتصاديين فيعتبر بأنها "مجموعة من الشركات الوليدة أو التابعة التي تزاوّل كل منها نشاطا إنتاجيا في دول مختلفة تتمتع كل منها بجنسية مختلفة، والتي تخضع بسيطرة شركة واحدة وهي الشركة الأم التي تقوم بإدارة هذه الشركات الوليدة كلها في إطار إستراتيجية عالمية موحدة".<sup>4</sup> وباستعراض مجمل هذه التعاريف يتبين مدى الاختلاف القائم بين الاختصاص من جهة و الأسس التي إنطلق منها هؤلاء المختصين من جهة ثانية و التي تعود إلى اختلاف الاتجاهات و تنوع التصورات والمنطلقات.

## 2. خصائص الشركات المتعددة الجنسيات

لعل التأمل في مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات يكشف عن أنها تتمتع بمجموعة من الخصائص و يبدو من الضروري تحديد أهمها، لأن ذلك يساعد إلى حد كبير على تصور مدى تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على النظام الاقتصادي والعالمي، وأهم خصائصها ما يلي:

### 1.2. التركيز في النشاط الاستثماري

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بالتركز في النشاط الاستثماري الضخم، الذي تقوم به، فالبرغم من ضخامة الاستثمارات الدولية التي تقوم بها تلك الشركات والتي تتعدى في المتوسط حوالي 600 مليار دولار سنويا، فإن ثلثي استثماراتها تتركز في الولايات المتحدة الأمريكية ودول الإتحاد الأوروبي، وبالتحديد في إنجلترا وألمانيا و سويسرا و فرنسا، بالإضافة إلى اليابان.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> حسام عيسى، الشركات متعددة القوميات: ذو الأوجه القانونية للتركيز الرأسمالي المعاصر (بيروت: المؤسسة العربية للدراسات والنشر، 1990)، ص. 36.

<sup>2</sup> نفس المرجع.

<sup>3</sup> ميرونوف، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات (الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 1986)، ص. 35.

<sup>4</sup> حسام عيسى، المرجع السابق، ص. 61.

<sup>5</sup> صلاح الدين حسن السيسى، الشركات المتعددة الجنسيات وحكم العالم، تصوير وربط البورصات العربية وتأسيس البورصة العربية الموحدة، ط1 (القاهرة: عالم الكتاب للنشر والتوزيع والطباعة، 2003)، ص. ص. 11-12.

ولعل تفسير هذا التركيز في النشاط الاستثماري يرجع بالدرجة الأولى إلى المناخ الاستثماري الجاذب لهذا النوع من الاستثمارات بالإضافة إلى ارتفاع العائد على الاستثمار و تزايد القدرات التنافسية للدول المضيفة في العناصر الخاصة بتكلفة عنصر العمل ومدى توافره ومستواه التعليمي ومهاراته و إنتاجاته، و البنية الأساسية ومدى قوتها، و تكاليف النقل والوقت الذي يستغرقه الشحن وغيرها، عناصر تجعل دولا معنية أكثر جاذبية للاستثمارات الأجنبية المتدفقة من الشركات المتعددة الجنسيات.

## 2.2. تأخذ شكل الكيانات الاقتصادية العملاقة ذات معدلات النمو المرتفعة

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بالضخامة، و تمثل كيانات اقتصادية عملاقة، و تدل على ذلك الكثير من المؤشرات المتعلقة بحجم رأس المال و الاستثمارات التي تقوم بها، و حجم الإنتاج المتنوع الذي تنتجه، و أرقام المبيعات و الإيرادات التي تحققها، و الشبكات التسويقية التي تملكها، و مخصصات الإنفاق على البحث والتطوير التي تخصصها و الهياكل التنظيمية المعقدة التي تنظمها و تعمل على إدارتها بدرجة عالية من الكفاءة، يساعدنا في ذلك التكنولوجيا المتقدمة التي تساهم لها قراراتها في أسرع وقت ممكن و بأكثر درجة من الثقة و اليقين و تقليل مخاطر عدم التأكد.<sup>1</sup>

## 3.2. ازدياد درجة تنوع الأنشطة و التكامل الرأسي و الأفقي

تشير الكثير من الدراسات و الكتابات إلى أن الشركات المتعددة الجنسيات تتميز بوجود تنوع كبير في أنشطتها الإنتاجية، فهي لا تقتصر على إنتاج سلعة واحدة رئيسية بل تقوم سياستها الإنتاجية على وجود منتجات متنوعة و متعددة، فيما يطلق عليها سياسة التنوع في أنشطة مختلفة و متنوعة، و يرجع هذا التنوع إلى رغبة الإدارة العليا في تقليل احتمالات الخسارة، من حيث أنها إذا خسرت في نشاط يمكنها أن تربح من أنشطة أخرى و يطلق على الاتجاه أن هذه الشركات تقوم بإحلال وفورات النشاط محل وفورات الحجم، و في ضوء ذلك تتشعب الأنشطة التي تقوم بها الشركات المتعددة الجنسيات قطاعيا و جغرافيا، بما يمكن هذه الشركات من تحقيق درجة كبيرة من التكامل الأفقي و الرأسي.<sup>2</sup>

## 4.2. كبر مساحة أسواقها و امتدادها الجغرافي

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بكبر مساحة السوق التي تغطيها و امتدادها الجغرافي خارج الدولة الأم بما لها من إمكانات تسويقية هائلة وفروع شركات تابعة تجوب معظم أنحاء العالم في كثير من الأحيان وأهم الأمثلة في هذا المجال هو سيطرة شركة IBM على حوالي 40% من سوق الحاسبات الآلية (الإلكترونية) على مستوى العالم، أيضا يتوضح احتكار هذه الشركات للسوق العالمية في العديد من الصناعات في الدول المتقدمة و النامية على حد سواء.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> صلاح الدين حسن السيسي، المرجع السابق.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص. 14.

<sup>3</sup> محمد عبد الرحمن، "أثار الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية والعلاقات الدولية"، مركز البحوث الجامعية، السنة غير مذكورة،

## 5.2. القدرة على تحويل الإنتاج و الاستثمار على مستوى العالم

وهذه الخاصية ناتجة عن كون هذه الشركات ذات نشاط استثماري واسع يجوب أنحاء العالم بالإضافة إلى كونها كيانات اقتصادية عملاقة متنوعة الأنشطة تسودها عمليات التكامل الأفقي والرأسي، ناهيك عن سعيها إلى تكبير مساحة أسواقها، وزيادة امتدادها الجغرافي،<sup>1</sup> كل هذه الخصائص أكسبت الشركات المتعددة الجنسيات قدرة كبيرة على تحويل الإنتاج وكذلك الاستثمار من دولة لأخرى على مستوى العالم، وخاصة مع استهدافها لتحقيق ما يسمى بعولمة الإنتاج أو تدويل الإنتاج، وبالتالي فإن القدرة على تحويل الإنتاج من دولة لأخرى عبر الحدود، يمكن اعتباره جزءا أساسيا من إستراتيجية هذه الشركات التي تخدم أهدافها الإستراتيجية المختلفة ومن ثم فقد تمت صناعة سياسات الإنتاج والاستثمار الدولي لهذه الشركات من أجل تحقيق تلك الأهداف. ومن ناحية أخرى تتبع القدرة على تحويل الإنتاج والاستثمار من دولة إلى أخرى عبر العالم من مفهوم القدرة على نقل الموارد، من المهارات التنظيمية و الإدارية و المزايا التكنولوجية إلى جانب رأس المال.

بالإضافة إلى هذه الخصائص هناك مجموعة أخرى يمكن إيجازها فيما يلي:<sup>2</sup>

- السعي إلى إقامة التحالفات؛
- توافر مجموعة من المزايا الاحتكارية؛
- الانتهاء غالبا إلى دول اقتصاديات السوق المتقدمة صناعيا؛
- التخطيط الإستراتيجي و الإدارة الإستراتيجية.

## II. إستراتيجيات و دوافع الشركات المتعددة الجنسيات

إن دراسة مفهوم وخصائص الشركات المتعددة الجنسيات، يؤدي إلى البحث عن إستراتيجياتها التي تحقق أهدافها في تنظيم وتحديد استثماراتها الأجنبية والتي تعتبر ذات أهمية بالغة سواء للدول النامية أو المتطورة.

### 1. إستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات

يمكن البدء بتوضيح معنى الإستراتيجية لإمكانية عمل الشركة المتعددة الجنسيات في عالم اليوم، وتعرف الإستراتيجية على أنها " خطة عمل شاملة طويلة المدى، تحدد أسلوب تنفيذ أنشطتها المنظمة لبلوغ هدف طويل الأجل أو أكثر في سوق أو أسواق معينة باستخدام موارد معينة وفي بيئة متغيرة".<sup>3</sup>

وعليه يمكن تحديد ثلاث إستراتيجيات للشركات المتعددة الجنسيات و هي:

#### 1.1. إستراتيجية الهيمنة والانتشار

ص. 103.

<sup>1</sup> محمد نجاوي، من أجل نطاق اقتصادي جديد(الجزائر: الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، 1980)، ص. 43.

<sup>2</sup> صلاح الدين حسن السيسي، المرجع السابق، ص. 14-18.

<sup>3</sup> أحمد سيد مصطفى، المرجع السابق، ص. 96.

تنطلق فكرة الهيمنة من المراقبة المركزة على نشاطات جميع الفروع الإنتاجية و تتجلى القاعدة العامة في ممارسة الرقابة الفعلية من قبل المركز الرئيسي في البلد الأم بشكل أساسي في اتخاذ القرارات الهامة التي تتعلق بأنشطتها وغالبا ما تكون سرية، إن القرارات المتعلقة بالتخطيط والإستراتيجيات والبحث و الاستثمار تختص بها الشركة الأم، بينما تختص الفروع في ميادين السوق.<sup>1</sup>

إن ما يبين قوة الشركات المتعددة الجنسيات هو ضخامة حجمها و تنوع نشاطاتها و إمكانية اختراقها للأسواق، حيث إتسع تأثيرها ليطال الجانب الاقتصادي والسياسي والمالي في العديد من الدول .

### 2.1. إستراتيجية تحويل المنتجات وأسعارها

يولد نظام الشركات المتعددة الجنسيات العديد من تحويلات المنتج في النظام نفسه، فعندما يقرر مسيرو الشركة الأم إنتاج السلع في السوق الوطنية، ثم شراء المواد الأساسية من البلد الذي يوجد به فرع الشركة أو يتم تموين الشركة لفرع موجود في بلد آخر، وعندما تتبع الشركة المتعددة الجنسية إستراتيجية التعامل مع الشركات الأجنبية الأخرى، فإن قراراتها تحقق نوعا من التكامل في التسويق أو الإنتاج أو في كليهما.<sup>2</sup>

أما نظام تحويل الأسعار فيقصد به ثمن السلعة المباعة من قسم إلى قسم أو فرع إلى فروع الشركة المتعددة الجنسيات.<sup>3</sup>

### 3.1 إستراتيجية البحث و التجديد التكنولوجي

يمكن تعريف التكنولوجيا بصفة عامة و مختصرة بأنها: " فن وعلم أصول الصنعة" وذلك بما تحويه و تتطلبه من دراسات وبحوث ومهارات وخبرات لازمة للتطبيق في مجال أو مجموعة مجالات إنتاجية معينة، وهي تحتوي على شقين : الشق الأول فطري أو وراثي، أما الشق الثاني فهو مكتسب عن طريق التعليم أو التقليد أو البحث.<sup>4</sup>

تعمل الشركات المتعددة الجنسيات بوضعها طرفا أساسيا للتجديد التكنولوجي في إطار اقتصاد رأسمالي حر، وأيضا سوق تنافسي احتكاري، وفي إطار هذه المنافسة تميل الشركات إلى ابتكار تكنولوجيا جديدة، وينتج

عن ذلك طلب متزايد للتكنولوجيا يوجه بصفة أساسية إلى السوق الوطنية، مما يؤدي إلى زيادة الكفاءة التكنولوجية لتلك الدولة.<sup>5</sup>

### 2. دوافع الشركات المتعددة الجنسيات

بالرغم أن تحقيق أكبر ربح ممكن بأقل تكاليف يبقى من الأهداف الرئيسية للشركات المتعددة الجنسيات إلا أنه قد تكون هناك بعض الدوافع التي تتعدد بتعدد الإستراتيجيات التي تتبعها ومنها:

<sup>1</sup> أحمد سيد مصطفى، المرجع السابق.

<sup>2</sup> Franklin.R.Root, **International trade and Investment**, 4<sup>ed</sup>(USA :South western publishing.co.1978), P.488.

<sup>3</sup> عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، المرجع السابق، ص. 132.

<sup>4</sup> عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، المرجع السابق، ص. 122.

<sup>5</sup> نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا مجال التبادل الدولي(الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 1992)، ص. 281.

## 1.2. التحالفات و الاندماجات وغزو الأسواق العالمية

إن تحسين الأداء المالي و تدعيم المكانة التنافسية و تفادي مخاطر الاستثمار و الوصول لذروة التكامل و الامتداد الجغرافي بالإضافة إلى تعظيم النفوذ والحصول على مراكز تفاوضية أفضل، هي الدوافع الرئيسية و الهدف لتلك الاندماجات خاصة مع تحول العالم إلى تكتلات أصبحت معه المنافسة غاية في الصعوبة. وتعتبر الاندماجات من أبرز الاتجاه في السنوات الأخيرة، فقد بدأت الشركات والدول تشعر أن الصراع والمنافسة الشديدة لا تفيد في مواجهة تلك التحديات، لذلك بدأت تظهر الاتجاهات نحو التعاون والتكامل والتنسيق الاقتصادي والتسويق المشترك واتفاقيات التكامل.

## 2.2. زيادة القدرة التنافسية

تعرف التنافسية على أنها " الخصائص أو الصفات التي يتصف بها المنتج أو العلامة و تعطي للمؤسسة بعض التفوق و السمو عن منافسيها المباشرين"،<sup>1</sup> يتضح من خلال التعريف أن الميزة التنافسية تتمثل في الاختلاف و التمييز الذي تملكه المؤسسة عن منافسيها، والذي سيؤهلها إلى تحقيق مزايا عدة منها الحصول على هوامش مرتفعة من الربح، و تطبيق أسعار منخفضة، و الحصول على حصة سوقية أكبر، و النمو و البقاء أطول وقت ممكن.

مما سبق يتضح أن الشركات المتعددة الجنسيات لها نفس الهدف وهو الهيمنة على الاقتصاد العالمي وفق إستراتيجياتها التي قد لا تتفق بالضرورة مع المصالح الوطنية لكثير من بلدان المعمورة، كما أن قوتها تكمن في ضخامة حجمها و تنوع أنشطتها وإمكانية اختراقها للحدود الوطنية واتساع تأثيرها ليطال الجانب السياسي و الاقتصادي والمالي في العديد من الدول، أما توجيه الاستثمارات الأجنبية، فإن فعالية جدوى القرارات المتخذة لاختيار أي شكل من أشكال هذه الاستثمارات (المباشرة وغير المباشرة) تعتمد أساسا على تحليل المتغيرات الخارجية و البيئة المحيطة و المناخ الملائم للاستثمار بهدف تحديد الفرص والمخاطر، وفي هذا الإطار تلجأ الشركات المتعددة الجنسيات لأجل التوطن خارج الحدود و الانتشار في الدول المضيفة التي تتوفر فيها البيئة التحتية المتطورة و الأنشطة الخدمية باعتبارها مكملة للنشاط الرئيسي وبالتالي فهي تميل إلى تفضيل الاستثمارات المباشرة عن باقي الاستثمارات الأخرى. وسيتم التطرق إلى علاقة الشركات المتعددة الجنسيات بالاستثمار الأجنبي المباشر في العنصر الموالي.

## III. الشركات المتعددة الجنسيات كأداة رئيسية لتجسيد الاستثمار الأجنبي المباشر

لقد أثبتت الدراسات و الأبحاث أن ظاهري الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات المتعددة الجنسيات مرتبطتان بما يصطلح عليه دوليا "تدويل الإنتاج ورأس المال" من خلال إعطاء الصبغة الدولية للنشاط الإنتاجي ورؤوس الأموال واللذان يتم نقلها من الدولة الأصلية إلى الدولة المضيفة و من ثم توسيعهما تحت سيطرة نفس المستثمر و

<sup>1</sup> كربالي بغداد، "تنافسية المؤسسات الوطنية في ظل التحولات الاقتصادية"، في الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، الجزائر، جامعة سعد دحلب، البلدة، 21-22 ماي 2002، ص. 11.

نفس الرأسمال، و قد يتخذ هذا التدويل إما التكامل الاقتصادي الدولي و إما الشركات المتعددة الجنسيات، الأمر الذي أدى بما لا يستدعي الشك إلى توافق عمليتي انتشار الشركات المتعددة الجنسيات و النمو المدهش للاستثمار الأجنبي المباشر بشكل جلي مع سنوات الخمسينيات من القرن الماضي أي بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة.

ظهور و ازدياد قوة الشركات المتعددة الجنسيات، من خلالها و عبر محاولات التكامل الدولي تجري عملية تدويل الحياة الاقتصادية و محاولات توحيد السوق العالمية في السلع و المال و التكنولوجيا ومن خلال اندماج الشركات المتعددة الجنسيات مع رأس المال المصرفي يقوم اعتماد متبادل ملحوظ بين نظام الإنتاج الدولي و نظام التجارة الدولية و النظام المالي الدولي و فروعها، إنتاج و توزيع السلع الصناعية، المشروعات الكونية الأسواق السلعية و أسواق الخدمات، الأسواق النقدية و المالية مشاريع التبادل و التعاون العلمي و التكنولوجيا.<sup>1</sup> و منه يتبين إذن أن الشركات متعددة الجنسيات سعت بحكم ذلك وفي إطار التدويل إلى السيطرة على الاقتصاد العالمي و من ثم تحقيق الأهداف المسطرة تماشياً مع قوانين انتقال الرأسمالية التنافسية إلى رأسمالية احتكارية و ذلك باستخدام وسائل متعددة كان من أبرزها الاستثمار الأجنبي المباشر.

ومع السنوات الأخيرة برزت بشكل واضح حقيقة أن الشركات المتعددة الجنسيات هي الأداة الرئيسية لتجسيد الاستثمار الأجنبي المباشر، وهي في ذات السياق تمثل مظهراً آخر للعملة الاقتصادية بحكم نموها، توسعها و انتشارها في شتى أنحاء العالم حيث أضحت لها دور بارز في تحديد مستقبل الاقتصاد العالمي بالخصوص، إلى جانب ما تتميز به من القدرة على التكيف و الاستجابة و التكامل و قدرتها على الإسهام في الاقتصاد العالمي و قدرتها على تنويع الإنتاج و الأنشطة المختلفة وتميزها باستراتيجيات بارزة تنطوي على تغيرات في كيفية تنظيم الإنتاج عبر الحدود.

في بعض الاستنتاجات التي أكدها تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية فإن الشركات المتعددة الجنسيات تعتبر أداة رئيسية التي تستخدم لتحقيق الاستثمار الأجنبي المباشر و التي جعلت منه القوة الرئيسية في الاقتصاد العالمي أين سيتم بموجب ذلك تحديد مستقبل هذا الاقتصاد في ظل ظروف أضحت تشهد تهاوي الحواجز أمام المعاملات الدولية مدفوعة بالعملة و التحرر الاقتصادي و الابتكار التكنولوجي، و لقد اكتسبت الشركات المتعددة الجنسيات نفوذاً واسعاً في شتى أنحاء العالم منذ بداية عقد التسعينيات من القرن الماضي.

يؤكد الكثير من الخبراء أن هناك ثلاث قوى حركت توسع الشركات المتعددة الجنسيات و تزايد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و كذلك التوسع في الإنتاج الدولي، ومن ثم تكريس أكثر لعملة الإنتاج و الرأسمال، وهذه القوى الثلاث يمكن بلورتها فيما يلي:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> مجداد بدر عناد، محي الدين حسين، " المتغيرات الاقتصادية الدولية و انعكاساتها على اقتصاديات منطقة الشرق الأوسط"، أكاديمية الدراسات العليا و البحوث الاقتصادية - طرابلس - ليبيا، 1998، ص. ص. 199-200.

<sup>2</sup> محمد السيد سعيد، الشركات متعددة الجنسيات و آثارها الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية (مصر: الهيئة العامة المصرية للكتاب، 1978). ص. ص. 15-16.

- **التغير التكنولوجي السريع و المدهش:** إن التقدم العلمي و التكنولوجي الهائل تسبب في حدوث التغير الهام في طبيعة كل من الإنتاج و الرأس مال، الأمر الذي أدى إلى رفع القدرات الإنتاجية، و خلق صناعات طليعية جديدة مثل تلك المتعلقة بقطاع الاتصالات و شبكات الكمبيوتر، إلى جانب ذلك دفع بالشركات إلى ضرورة اختراق الأسواق العالمية لأجل الاستفادة منها قدر المستطاع و تقاسم التكاليف والمخاطر. و منه اقترنت الزيادة السريعة في الاستثمار الأجنبي المباشر على امتداد العالم بالتغيير البارز في التوجهات القطاعية لهذا الأخير، إذ أن التقدم التكنولوجي والعلمي في قطاع الاتصالات وشبكات الكمبيوتر منح قدرة كبيرة لتحقيق إدارة فعالة للوحدات البعيدة المنتشرة في شتى أنحاء العالم مما سهل انتشارها، هذا الانتشار سمح للاستثمار الأجنبي المباشر بلعب الدور الإنتاجي ومن ثم دفعه إلى عدم الاقتصار على مجرد لعب الدور السابق.

إذ كان سابقا دور الاستثمار الأجنبي المباشر يقتصر على استخراج الثروات المعدنية و على مرافقة نقلها باتجاه الدول المتقدمة الصناعية، أما الآن فقد أضحي دوره الجديد يكمن في إقامة صناعات تحويلية كاملة، والتوجه نحو إقامة وحدات إنتاجية ذات مستوى من التكنولوجيا أكثر تقدما و من ثم التجمع في مواقع مختارة في العالم، إلى جانب ذلك أضحي قطاع الخدمات على مدى العقد السابق أكثر أهمية في الإنتاج الدولي و يعود ذلك لتحرير هذا الأخير أمام الاستثمار الأجنبي المباشر.

- **تحرير السياسات العامة** واتخاذ التدابير أكثر تحريرية و ملائمة لاجتذاب الاستثمار المباشر الأجنبي، و ذلك من خلال سعي الكثير من الدول إلى تكثيف الجهود لأجل تحسين المناخ الاستثماري فيها و جعله آمنا و مستقرا، لكون أن هذا الأخير له أثرا شديدا على القدرات المتعلقة باختيار مواقع الاستثمار، إلى جانب فتح الأسواق المالية و إعطاء الحرية الكاملة للشركات الأجنبية بتجسيد مختلف أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر و فتح مختلف النشاطات أمامها للاستثمار فيها. و في هذا المضمار هناك الدول التي تمتاز اقتصادياتها بـ "وفورات الحجم" و التي تخلت عن الانغلاق النسبي لاقتصادياتها و من ثم تسارعت إلى تطبيق إجراءات و خطوات الانفتاح الاقتصادي من خلال تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر و تهيئة الظروف الملائمة لذلك عبر تبني نصوص تشريعية واضحة و شفافة تنص صراحة على المعاملة العادلة و حرية الاستثمار، إلغاء الحواجز الجمركية، إصلاح النظام البنكي و المالي، كل هذا سمح إلى حد ما من انتشار الشركات المتعددة الجنسيات و من ثم فإن دل هذا فإنما يدل على أن الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف هذه الاقتصاديات هو الذي ساعد على التوسع الجغرافي و القطاعي للشركات المتعددة الجنسيات و ذلك عبر تجسيد المزيد من الاستثمار المباشر خاصة عن طريق إنشاء فروع جديدة و تغلغلها في تلك الدول و من ثم يتبين لنا أن كل من الظاهرتين ارتبطتا فعلا بـ "التدويل".

- **أما القوة الدافعة الثالثة فتتمثل في تزايد المنافسة،** إذ أن احتدام هذه الأخيرة أجبر الشركات على البحث عن سبل جديدة لأجل الزيادة في كفاءتها عن طريق البحث عن المواقع ذات القدرة التنافسية و تحويل بعض الأنشطة الإنتاجية من أجل خفض التكاليف.

لاستكمال معالم الصورة التي تعكس لنا حقيقة أن الشركات المتعددة الجنسيات تعتبر الأداة الرئيسية لتحقيق الاستثمار الأجنبي المباشر، فإنه يمكن إضافة أنه من خصائص الشركات المتعددة الجنسيات هو بعدها العالمي و يبدو أن هذه السمة قد حظيت بالقدر الأوفر من الغموض فالشركات العملاقة قد أخذت تخلع رداؤها القومي و دأبت على مد استثماراتها على اتساع العالم كله و حتى الشركات المتوسطة و الصغيرة في الدول المتقدمة قد عملت على نقل جزء من مواردها إلى البلاد الأجنبية و تكاثرت التسهيلات الإنتاجية في مناطق العالم المختلفة، بحيث لم تعد هناك شركة ذات وزن في البلاد الرأسمالية المتقدمة لا تضع العالم كله نصب عينها و هي تخطط لإنتاجها و استثماراتها و مبيعاتها.

### المبحث الثالث

### التكامل الاقتصادي الإقليمي

شهدت العلاقات الاقتصادية الدولية منذ بداية النصف الثاني من القرن العشرين مجموعة من التغييرات و التحولات السريعة والمتلاحقة على جميع الميادين، حيث ظهرت حركة اعتبرت جديدة آنذاك، تستهدف تحرير التجارة و تقوم على أسس إقليمية، و ما ميز تلك الفترة بروز اتجاه دولي نحو قيام التكامل الاقتصادي الإقليمي

كإجراء تعمل به الدول لتوسيع حجم التبادل التجاري فيما بينها، أيا كانت الصيغة أو الصورة التي يتخذها، ولقد احتل موضوع التكامل الاقتصادي مكانا بارزا في الأدبيات الاقتصادية، نظرا لمجموعة من الأسباب و الدوافع التي جعلت مختلف دول العالم (المتقدمة أو النامية) تتجه إلى الدخول في تجمعات اقتصادية إقليمية، بعد إدراكها ضرورة وحتمية التكامل الاقتصادي الإقليمي و أهميته.

ويعود الإطار أو الأساس النظري لفكرة التكامل الاقتصادي الإقليمي إلى مجموعة من الاقتصاديين الذين برزوا خلال فترة الخمسينيات من القرن الماضي (القرن العشرين)، حيث أنهم حاولوا الإجابة على مجموعة من الأسئلة التي تثار حول هذا الموضوع بمختلف جوانبه، ليرجم ذلك فيما بعد إلى مجموعة من النظريات المفسرة لقيام ظاهرة التكتلات الاقتصادية الإقليمية بين مختلف دول العالم.

### أولا. مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي

قبل التعرض لمفهوم التكامل، يجب التطرق أولا إلى مفهوم الإقليمية و من ثم محاولة ضبط مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي.

### I. مفهوم الإقليمية والتكامل الاقتصادي الإقليمي

#### 1. مفهوم الإقليمية

هناك اتجاهين رئيسيين يجب التمييز بينهما.

**الاتجاه الأول:** الذي يرى في الإقليم وحدة أرضية تضم في إطارها مصالح مترابطة كما أن التنظيم الإقليمي يجسده اتفاق بين الدول المتجاورة لتنظيم شؤونها الدولية كما تراه مناسبا.<sup>1</sup> نجد أن هذا التعريف يركز على المعيار الجغرافي أي الوحدة الجغرافية.

**الاتجاه الثاني:** يرى أصحاب هذا الاتجاه أن الإقليمية هي تنظيم إقليمي يضم مجموعة من الدول ذات المصالح المشتركة بمعاهدات و اتفاقيات مشتركة، كما يشترط هذا الاتجاه أن لا يقل عدد الدول المشكلة للتجمع

الإقليمي عن أربعة دول، ويرى أن المصلحة السياسية هي أهم دافع لإقامة هذا التجمع.<sup>2</sup> و قد تلقى هذا الاتجاه مجموعة من الانتقادات ذلك أن ظاهرة التجمعات الإقليمية وانطلاقا من فترة الثمانينيات من القرن الماضي لم تجمعها بالضرورة المصلحة السياسية، وإنما يكفي توفر مصلحة مشتركة في أي مجال من المجالات المختلفة: الاقتصادية، الاجتماعية وغيرها.

<sup>1</sup> إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي: العولمة والتكتلات الإقليمية، البديلة، ط1 (القاهرة، 2002)، ص. 120.

<sup>2</sup> على الموقع الإلكتروني :

http://www.arab-ency.com/index.php?Module=pncyclopedia&func=display-termes cid=14968 .vu le:

11-06-2009 à 16:48.

مما سبق يمكن القول أن الإقليمية هي: مجموعة من الدول المنتمية إلى إقليم جغرافي معين سواء كان هذا الإقليم داخل القارة الواحدة أو يتعدى القارة الواحدة، حيث تجمعها خصائص اقتصادية واجتماعية معينة، كما أنها تعتبر بمثابة حل وسط للدول التي تريد أن تفتح أبوابها لجميع الأسواق الدولية الذي تنادي به العولمة و بين رغبتها في عدم الانزغال عن العالم الخارجي.

## 2. مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي

إن كلمة تكامل ذات أصل لاتيني (integritas) وتشير في معناها اللغوي إلى التكميل، التمام، الكل التام، أي بمعنى آخر جعل الشيء كلا متكاملًا، أو عملية تجميع وربط الأجزاء المنفصلة و إضافة بعضها إلى بعض لتكوين كل متكامل و بالتالي أداء وظيفة معينة.<sup>1</sup>

أما المفهوم الاقتصادي للتكامل الإقليمي فقد اختلف باختلاف آراء بعض الاقتصاديين وفيما يلي أبرز ما ورد في هذا المجال.

عرفه الكاتب الاقتصادي الهولندي Tinbergen على أنه: " خلق الهيكل المناسب للاقتصاد الدولي والذي يتم خلاله إزالة كل الصعوبات والعوائق المصطنعة أمام التبادل التجاري، مع إدخال العناصر اللازمة للتنسيق والتوحيد"<sup>2</sup>. كما أشار Tinbergen على أن التكامل يحوي جانبين: جانب سلمي و آخر إيجابي فيشير إلى التكامل في جانبه السلمي من خلال إلغاء و استبعاد أدوات معينة في السياسة الاقتصادية الدولية، أما الناحية الإيجابية منه فتشير إلى الإجراءات التدميمية التي يراد بها إلغاء عدم الاتساق في الضرائب والرسوم بين الدول الرامية إلى التكامل.<sup>3</sup>

ما يلاحظ على هذا التعريف أنه ينظر إلى تحرير التجارة بين مجموعة من الدول على أنها وسيلة لتحقيق عامل تساوي عناصر الإنتاج في حالة توافر مجموعة معينة من الشروط (سيادة المنافسة التامة، تشابه دوال الإنتاج عالميا، غياب عنصر نفقات النقل)، وهي شروط لا تنطبق مع الواقع الاقتصادي المعاش، فضلا عن ذلك فإن تحرير التجارة الدولية لا يستطيع بمفرده تكوين الاندماج الاقتصادي بين الدول لأن هذا لن يحصل إلا من خلال وجود تطور اقتصادي معين يسمح بقيام التبادل التجاري، مثل ما هو حاصل في الدول الصناعية المتقدمة أما الدول النامية فهي تسعى أولا لتحقيق التنمية الاقتصادية، فالمشكلة تتمثل في عدم وجود أوضاع حتم التبادل التجاري فيما بينها نتيجة العلاقات التبعية التي تربطها بالاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة والتي فرضت عليها نمطا من تقسيم العمل الدولي يندمج مع اقتصادياتها دون غيرها، أين تتشابه منتجات الدول النامية نتيجة لتماثل الهياكل الاقتصادية و هو ما يقف حاجزا أمام قيام التبادل التجاري بينها.

<sup>1</sup> نزيه عبد المقصود مبروك، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات العولمة مع رؤية إسلامية، ط1 (الإسكندرية: دارالفكر العربي، 2007)، ص.10.

<sup>2</sup> Jan Tinbergen, **International Economic Integration** (New York: Elsevier, 1965), p.57.

<sup>3</sup> Ibid.

أما التعريف الثاني فهو الاقتصادي المجري **Bela Balassa**، حيث عرف التكامل الاقتصادي في مؤلفه "نظرية التكامل" على أنه عملية وحالة<sup>1</sup> كونه عملية يتضمنه مختلف التدابير والإجراءات التي يراد منها إلغاء التمييز بين الوحدات الاقتصادية المنتمية إلى دول التكامل، أما كونه حالة فإنه يتمثل في اختفاء وإزالة مختلف صور التفرقة بين الاقتصاديات المتكاملة،<sup>2</sup> وهذا يعني التركيز على النتيجة التي تم تحقيقها والوصول إليها من خلال التكامل الاقتصادي.

أما كما يعرفه **Gunnar Myrdal** و ذلك نقلا عن الكاتب: **فؤاد أبو ستيت** "التكامل يسعى إلى رفع الكفاءة الإنتاجية ضمن الكتلة الاقتصادية المتساوية للأعضاء في هذا التكتل بغض النظر عن سياستهم."<sup>3</sup> ويبدو هذا التعريف أكثر شمولاً واتساعاً من التعريفين السابقين.

أما **Fritz Gachlup** فيعرفه و ذلك نقلا عن الكاتب: زايري بلقاسم على أنه: "فكرة التكامل تنطوي على الاستفادة الفعلية من كل الفرص التي يتبعها التقسيم الكفاء للعمل، ففي أي نطاق منطقة تكاملية يتم استخدام عوامل الإنتاج والسلع، كما يتم تبادلها بالدرجة الأولى على أساس حساب الكفاءة الاقتصادية البحتة وبصفة أكثر تحديداً دون تمييز أو تحيز بالمكان الجغرافي الذي نشأت فيه هذه السلعة."<sup>4</sup> نجد أن هذا التعريف يرى أن جوهر الاندماج الاقتصادي هو إزالة العقبات التي تحول دون انتقال جميع أنواع و أنماط العمالة ورأس المال و المنتجات بوصفها شروط ضرورية وإن لم تكن بالكافية وحدها لإحراز الاندماج الكامل الذي يتطلب أيضاً إقامة مؤسسات و إتباع سياسات مشتركة من شأنها أن تؤمن استمرار عدم التمييز وعدم التحيز، وانتهاج سياسات اقتصادية مشتركة في مجال النقد والتمويل والضرائب وغيرها من أوجه النشاط الاقتصادي وصولاً إلى الهدف النهائي وهو اختفاء كافة أشكال التمييز بن أعضاء التكامل. ويتضح من التعريفات السابقة أن الاندماج الاقتصادي ليس بالعملية البسيطة و إنما هو درجة عالية من التعقيد والشمول ومن بعد المدى في العلاقات الاقتصادية والسياسية، وهو بذلك عمل إرادي من قبل دولتين أو أكثر، يقوم أساساً على إزالة كافة الحواجز و العوائق أمام المعاملات التجارية و انتقال عوامل الإنتاج فيما بينها، كما أنه يتضمن تنسيق السياسات الاقتصادية، السياسية و الاجتماعية وإيجاد نوع من تقسيم العمل بين الدول الأعضاء بهدف زيادة الإنتاجية العامة مع وجود فرص متكافئة لكل دولة عضو.

## II. مراحل التكامل الاقتصادي

تتمثل أهم مراحل التكامل الاقتصادي في:

### 1. النظام التفضيلي للتجارة

<sup>1</sup> Bela Balassa, **The Theory Of Economic Integration**, Homewood, Richard D, Irwin, (Inc, USA,1961),P.1.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> فؤاد أبوستيت، التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة (القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 2004)، ص.6.

<sup>4</sup> زايري بلقاسم، "تحليل إمكانيات التكامل العربي في ضوء نظريات التكامل الاقتصادي"، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة الشارقة،

المجلد السادس، العدد الأول، 2009، ص. 58.

أو ما يسمى كذلك منطقة التفضيل الجمركي، وهي عبارة عن اتفاق بين مجموعة من الدول باتخاذ مجموعة من التدابير والإجراءات تتعلق أساساً بتخفيف العقوبات الجمركية وغير الجمركية المفروضة على الواردات، بمعنى آخر هناك معاملة تفضيلية تتضمن منح مزايا وتسهيلات للسلع الواردة من الدول المتعاقدة. ويتميز النظام التفضيلي للتجارة بما يلي:<sup>1</sup>

- تخفيض الحواجز الجمركية وغير الجمركية ولكن دون إلغائها بشكل كلي؛
- يخص نظام المعاملة التفضيلية الجمركية الجانب السلعي فقط ولا يشمل الجانب النقدي؛
- للدول الأعضاء في هذا النظام الحق في صياغة ورسم نمط سياستها الجمركية وغير الجمركية تجاه الدول غير الأعضاء دون الخضوع لإجراءات مشتركة مع باقي الدول الأعضاء.

## 2. منطقة التجارة الحرة

على عكس المرحلة السابقة التي تعتمد على التخفيف من القيود الجمركية وغير الجمركية، فإن إنشاء منطقة تجارة حرة، يهدف إلى التخلص الكلي من العراقيل الجمركية وغير الجمركية على السلع بين الدول الأعضاء، على أن تحتفظ كل دولة بسياساتها تجاه العالم الخارجي أي الدول غير الأعضاء في المنطقة التكاملية.<sup>2</sup> وبالتالي تنطوي منطقة التجارة الحرة على تحرير التجارة البينية بين الدول الأعضاء، كمل أنها تقتصر أساساً على الجانب السلعي فقط، إلى أن تصل الرسوم الجمركية في نهاية هذه المرحلة إلى الصفر، ويعتبر أغلب الاقتصاديين أن هذه المرحلة هي المرحلة الأولى للتكامل الاقتصادي، فهي ذات أهمية كبيرة كون النجاح في المراحل اللاحقة يعتمد بشكل كبير عليها.

## 3. الإتحاد الجمركي

يتبع إنشاء منطقة التجارة الحرة إنشاء اتحاد جمركي بين الدول الأعضاء والخطوة الإضافية هنا بعد إلغاء التعريفات الجمركية هي توحيد النظم والتعريفات الجمركية بين الدول الأعضاء من جهة ومن العالم الخارجي أي الدول الأعضاء من جهة أخرى.<sup>3</sup> يتم ذلك من خلال توحيد التعريفات الجمركية لواردات الدول الأعضاء في الإتحاد عند معدل معين بالإضافة إلى إنشاء صندوق مركزي للإيرادات الجمركية بهدف إعادة توزيع هذه الإيرادات بين الدول الأعضاء بهدف تعويض الدول التي قد تتضرر حصيلتها من الإيرادات الجمركية نتيجة لإنشاء الإتحاد.<sup>4</sup> ويتضح من هذا أن الإتحاد الجمركي يتميز عن منطقة التجارة الحرة في توحيد مستوى الرسوم الجمركية في كل الدول الأعضاء في مواجهة العالم الخارجي وهو بذلك لا يواجه المشكلة التي تواجهها انحراف التجارة عن طرقها

<sup>1</sup> عمر صقر، التكامل الاقتصادي والدولي (مصر: مكتبة عين شمس، 1996)، ص. 40.

<sup>2</sup> عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة: الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة، ط1 (القاهرة: مجموعة النيل العربية، 2002)، ص. 27.

<sup>3</sup> Jean François Mittaine et François Pequerul, **Les Unions économiques régionales** (Paris : Armand Colin, 1999), P. 16.

<sup>4</sup> سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، ط2، ج2 (القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 1994)، ص. 292.

الطبيعية داخل نطاق المنطقة.<sup>1</sup> كما أن الدول الأعضاء في الإتحاد أو حتى تجديد الاتفاقيات المعقودة مع هذه الدول، ولا بد من موافقة الدول الأعضاء في هذا الشأن، والهدف من ذلك هو الحرص على فعالية التعريفة الجمركية الموحدة.

وفي أغلب الأحوال تكون الاتحادات الجمركية أكثر كفاءة من درجات التكامل الاقتصادي وتسمح بالتكامل بين الأسواق بدرجة أكبر ولكنها تحتاج أيضا إلى تنظيم أكثر ووضع قيود أوثق على سياسات وسيادات الدول الأعضاء، ومن الأمثلة البارزة للاتحادات الجمركية اتحاد البنلوكس " Benelux " الذي تم توقيعه سنة 1922 بين بلجيكا ولوكسمبورغ، ثم انضمت هولندا إليه سنة 1947. ودخل حيز التنفيذ سنة 1948،<sup>2</sup> ويعتبر هذا الإتحاد أول تجربة رائدة في مشروع التكامل الاقتصادي.

#### 4. السوق المشتركة

وهي مرحلة أكثر تقدما تلي مرحلة قيام الإتحاد الجمركي، حيث يتم فيها إضافة إلى مقومات الإتحاد الجمركي تكامل الأسواق بإلغاء كافة القيود على انتقال عناصر الإنتاج بما فيها العملة ورؤوس الأموال، فهي تهدف إلى:<sup>3</sup>

- تحرير التجارة البينية للدول الأعضاء في السوق؛
- إزالة جميع القيود الجمركية وغير الجمركية المفروضة؛
- تشجيع حرية تنقل عناصر الإنتاج بين الدول الأعضاء، وهذا ما يؤدي إلى إعادة توزيع عناصر الإنتاج بين تلك الدول الأعضاء وبالتالي إمكانية زيادة إنتاجها، حتى تصبح هذه الدول سوقا واحدة ينتقل فيها العمال دون قيود وكذا رؤوس الأموال بشكل أوسع.

ومن الأمثلة البارزة للسوق المشتركة نجد السوق الأوروبية المشتركة التي أنشأت بمقتضى معاهدة روما والتي تم التوقيع عليها سنة 1957، وفي المنطقة العربية تم الاتفاق على إنشاء سوق عربية مشتركة وهذا في 23 أوت 1964.

#### 5. الوحدة الاقتصادية

يعتبر هذا الشكل من أكثر أشكال التكامل الاقتصادي تطورا، حيث يشتمل على نفس خصائص وشروط السوق المشتركة من إلغاء للرسوم الجمركية وتحرير عوامل الإنتاج، لكن يضاف إلى ذلك تنسيق السياسات الاقتصادية، السياسية والاجتماعية وغيرها، وكذلك إنشاء العديد من المؤسسات الاقتصادية التي تكتسب سلطة تحقيق هذا التنسيق، وفي هذا الإطار فان الدول الأعضاء في الإتحاد الاقتصادي تنازل عن جزء من سيادتها الاقتصادية، وهذا بغرض تحقيق انسجام بين السياسات الاقتصادية العامة للدول أطراف الوحدة.<sup>4</sup> ولقد سارت

<sup>1</sup> Andrew. Harrison et Ertugrul Dalkiran, Ena Else, **Business international et mondialisation: vers une nouvelle Europe**, traduit par: Siméon Fongang (Bruxelles: éd de boeck Université, 2004), P.203.

\* Benelux: اختصار ل: Belgaum-Netherlands-Luxemburg / بلجيكا-الأراضي المنخفضة ( هولندا) - لوكسمبورغ.

<sup>2</sup> François Gauthier, **Relation économique internationale** , 2<sup>ème</sup>ed(canada : les presses de l' Université Laval, 1992),P.190.

<sup>3</sup> عبد المنعم المراكبي، التجارة الدولية وسيادة الدولة(القاهرة : دار النهضة العربية، 2005)، ص. 409.

<sup>4</sup> إكرام عبد الرحيم، المرجع السابق، ص. 26.

دول السوق الأوروبية المشتركة في هذا الاتجاه منذ أواخر الستينيات من القرن الماضي وذلك من خلال تنسيق كافة السياسات الاقتصادية لها، ليتم الإعلان عن قيام الإتحاد الأوروبي سنة 1993 بعد التوقيع على معاهدة ماستر يخت سنة 1992.

### 6. الإتحاد الاقتصادي التام

يعتبر التكامل الاقتصادي التام آخر درجات التكامل الاقتصادي وبمقتضاه تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء كاققتصاد واحد، وفيه يتم توحيد السياسة الاقتصادية والمالية والاجتماعية، بحيث يتبع الأعضاء نفس السياسات، وتتطلب إنشاء سلطة اقتصادية إقليمية عليا تسيطر على كافة النواحي الاقتصادية للدول الأعضاء، بهدف تنسيق العمل الاقتصادي على كافة المستويات ومراقبة تنفيذ تلك السياسات الموحدة.<sup>1</sup> مما سبق يمكن القول أنه بإمكان الدول القيام بتكامل اقتصادي ولكن بدرجات متفاوتة.

### III. دوافع قيام التكامل الاقتصادي الإقليمي

إن دوافع التكامل الاقتصادي الإقليمي تتمثل في المزايا والمنافع التي من الممكن أن تعود على الدول المتكاملة بعد تكاملها مقارنة بما كانت تحصل عليه قبل التكامل ويمكن تقسيم هذه الدوافع إلى دوافع كامنة في البيئة الاقتصادية المحلية، ودوافع كامنة في البيئة الاقتصادية الدولية. كما تجدر الإشارة إلى أن هذه الدوافع تختلف بين الدول الصناعية والدول النامية، وفي هذا العنصر سيتم إدراج الدوافع العامة التي تقف وراء إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية.

### 1. الدوافع الكامنة في البيئة الاقتصادية المحلية

يمكن إيجازها فيما يلي:<sup>2</sup>

- الرغبة في رفع معدلات النمو الاقتصادي من خلال الاستفادة من اقتصاديات الحجم داخل المنطقة التكاملية، فقد يرى الأعضاء أنه يمكن تحقيق منافع اقتصادية في هيكل إنتاجي أكثر كفاءة نتيجة استغلال وفورات الحجم الكبير، ومن حافز النمو الاقتصادي عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر والتعليم عن طريق الخبرة وأنشطة البحوث والتطوير؛
- الرغبة في القيام بإصلاحات في السياسة الاقتصادية المحلية على المستوى الإقليمي يعطي تلك الإصلاحات المساندة والمصدقية؛

<sup>1</sup> نفس المرجع.

<sup>2</sup> C.Carmen, **Regional Economic Integration**, published in 26-03-2005 disponible sur le site : [www.du.edu-ccacho/curent.html](http://www.du.edu-ccacho/curent.html), pp.1-2 . Consulté le: 13/05/2008 à 13:25.

- الاعتقاد بان الإقليمية تؤدي إلى توسع الأسواق الإقليمية المحلية داخل التكتل، مما يؤدي إلى زيادة فرص الصناعات الإقليمية في المنافسة بالأسواق العالمية؛
- قد يكون للأعضاء تقدير خاص للأهداف غير الاقتصادية مثل تقوية الروابط السياسية والتحكم في تدفقات الهجرة؛
- قد تسعى الدول الصغيرة لمزيد من الفرص مما يتعلق بالنفاذ للأسواق بتكوين ترتيب تجارى إقليمي مع دول أكبر؛
- رغبة الأعضاء في تحسين قدراتهم التفاوضية في المفاوضات التجارية متعددة الأطراف؛
- قد يرغب العضو في تنمية صناعات لا يمكن تنميتها دون وجود سوق إقليمي محمي أو ما يعرف بالصناعات الإقليمية الوليدة. وهذا بغرض زيادة قدراتها التنافسية الدولية إذا ما أعطيت الوقت الكافي.

## 2. الدوافع الكامنة في البيئة الاقتصادية الدولية

على الرغم من وجود الدوافع الناجمة عن المتغيرات في البيئة الاقتصادية الدولية التي تقف وراء زيادة الاتجاه نحو التكتلات الإقليمية الجديدة، فهناك مجموعة من التطورات الحديثة في نهاية الثمانينيات من القرن الماضي أفرزت العديد من التأثيرات والتي شكلت أهم الدوافع وراء هذا الاتجاه وهي:<sup>1</sup>

**1.2. تأثير الإتحاد الأوروبي:** كان من نتيجة المفاوضات التي تمت في منتصف الثمانينيات من القرن الماضي حول توسيع نطاق السوق الأوروبية وإتمام مرحلة التحرك نحو السوق الأوروبية الموحدة للسلع والخدمات والعمالة ورأس المال، إذ اتجهت أوروبا إلى تكوين الإتحاد الأوروبي والذي أصبح يشكل حصنا أوروبيا، ومن هنا ساد اعتقاد لدى باقي دول العالم بان السوق الأوروبية ربما أقل انفتاحا أمام تجارة الدول غير أعضاء في

الإتحاد، ولذلك فقد كان رد فعل دول العالم إما الالتحاق بعضوية الإتحاد الأوروبي أو الاشتراك في تشكيل تكتلات خاصة بهم.

**2.2. انهيار المعسكر الاشتراكي:** مع انهيار الإتحاد السوفياتي السابق وبالتحول الذي حدث في وسط وشرق أوروبا من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، ورغبة الإتحاد الأوربي في تطوير الإتحاد ليشمل دول جديدة من شرق أوروبا، أدى ذلك إلى زيادة قلق باقي دول العالم من أن الإتحاد الأوربي قد يركز اهتمامه نحو التوجه الداخلي على حساب تحرير التجارة متعددة الأطراف، مما شجع تلك الدول على الانخراط في أحد التكتلات القائمة أو إنشاء تكتلات جديدة.

**3.2. سياسات التحرير الاقتصادي في معظم دول العالم النامي:** أدى انتشار نظم التحرير الاقتصادي في معظم الدول النامية إلى حدوث تقارب في الفكر الاقتصادي خاصة السياسات المتعلقة بالتنمية الاقتصادية

<sup>1</sup> ibid, p.05.

و السياسات التجارية بما فيها التكتلات الإقليمية، كما أدى الاجتماع المتعاضم للاستراتيجيات الاقتصادية ذات المسار التحرري إلى تراجع سياسات الإحلال محل الواردات لمصلحة تحرير السوق كشرط مسبق لنجاح التكامل الإقليمي.

### ثانيا. التكامل الاقتصادي الإقليمي بين المنهج التقليدي و المنهج الحديث

إن التكامل الاقتصادي الإقليمي بمراحله المختلفة، انطلاقا من منطقة التفضيل الجمركي ووصولاً إلى الاندماج التام، أطلق عليه بالمنهج التقليدي للتكامل الاقتصادي والذي تعارفت عليه نظرية التكامل لـ B.Balassa حول الاتحاد الجمركي سنة 1950، وأعمال الاقتصادي Jacob Viner سنة 1962 في مؤلفه نظرية التكامل الاقتصادي.

### I. مميزات التكامل الاقتصادي الإقليمي التقليدي

يتميز ب:<sup>1</sup>

1 . التقارب الجغرافي: يعتبر من أهم شروط نجاح التكامل بدوره في تسهيل انتقال السلع و الخدمات و العمالة داخل المنطقة التكاملية، كما يخفض من تكاليف النقل التي قد تكون متباعدة أو متناثرة جغرافيا.

2 . الإرادة السياسية: غياب الإرادة السياسية يعد من أهم أسباب فشل التكامل الاقتصادي، لذا وجب على الحكومات التي تعمل على خلق مؤسسات للاندماج الإقليمي مع وضع حدود متفق عليها لحرية العمل الوطني، كما يقبل كل بلد التضحيات المؤقتة التي يتطلبها العمل المشترك.

3 . تجانس الاقتصاديات القابلة للتكامل: يجب أن يكون التكامل بين اقتصاديات ذات هياكل متجانسة و متماثلة و قابلة للتكامل، وتكاملها يعني خلق فضاء حقيقي متضامن من حيث لا وجود للاختلافات الاقتصادية بين الدول الأعضاء، ولا سيطرة لاقتصاد بلد على اقتصاديات الدول الأخرى، وفي هذه الحالة تتشكل وحدة اقتصادية.

4 . توفر وسائل النقل و الاتصال: إن عدم توفر وسائل النقل و الاتصال بين الدول المتكاملة اقتصاديا، يجد من إمكانية التوسع التجاري و التخصص الإنتاجي بينهم، كما يصعب تسويق المنتجات وقيام الصناعات الكبرى، وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف النقل بين هذه الدول أي اتساع المسافات الاقتصادية.

<sup>1</sup> فلاح خلف الربيعي، "التكامل الاقتصادي بين الشروط التقليدية والشروط الحديثة"، الحوار المتمدن، العدد 2666 على الموقع : <http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=173879> : Consulté: le 20.03.2008 à 15 :00

5 . تناسب القيم الاجتماعية والثقافية: الإقتصادات التي تكون متناسبة ومتجانسة في القيم والنظم، فكلما كانت المجتمعات متقاربة ومتماثلة كلما كانت نسبة النجاح في التكامل مرتفعة.

6 . تنسيق السياسات الاقتصادية القومية: حرية انتقال السلع بين مختلف الدول التي تضم في تكامل اقتصادي لا تكفي لضمان تنسيق السياسات الاقتصادية فلا بد من توفر جميع الشروط التي تسمح للمنتج بالعمل و المنافسة في ظروف طبيعية وهذا التنسيق ينبغي أن يتناول شؤون التعريف الجمركية، والسياسة التجارية تجاه الدول الواقعة خارج المنطقة، وشؤون الأوضاع الاجتماعية وسياسة الاستثمار، ولا بد من مفاوضات طويلة تتطلبها تنسيق التشريعات والسياسات الاقتصادية، ووضع أجهزة متخصصة ومؤسسات تتمتع بالصلاحيات المطلوبة لمتابعة هذا العمل على ضوء التغييرات التي تطرأ على السياسات الاقتصادية و مقتضيات الظروف الاقتصادية.

انطلاقاً من شروط التكامل و درجاته السالفة الذكر، يتضح أنها قد نفذت في أوروبا متجسدة في الإتحاد الأوروبي، فبعد الحرب العالمية الثانية كان التكامل الاقتصادي يتم وفق الشروط المذكورة سابقاً كالتقارب الجغرافي و التقارب في مستوى النمو و غيرها فأصبح يسمى بالتكامل الاقتصادي التقليدي الذي أتخذ بعداً إقليمياً، غير أنه ظهرت صيغة حديثة و بديلة للتكامل خلال العقدين الأخيرين من القرن الماضي، اعتبارها لا تخضع لتلك الشروط، أي تجميع عدد من الدول في شكل أو درجة من درجات التكامل الاقتصادي لا تنتمي إلى إقليم واحد ولا تربطها لغة أو تاريخ أو ثقافة، كما أنها تختلف في درجة تقدمها الاقتصادي (متقدمة و نامية)، وأربط هذا التحول بالتغييرات التي شهدتها البيئة الاقتصادية الدولية من تطور تكنولوجي و بروز العولمة الاقتصادية، لذا إتخذ التكامل الاقتصادي بعداً قارياً و هو ما يجعل ارتباط الدول في أكثر من إقليم لا

تربطها عوامل اجتماعية ولا تقارب جغرافي، لذا شهد العالم نشاطاً واسع النطاق على صعيد تكوين التكتلات و التجمعات الإقليمية الاقتصادية سواء في إطار ثنائي أو شبه إقليمي، و هذا التوجه لا يدخل ضمن النمط التقليدي للتكامل، وإنما تجمع بين هذه المجموعة من الدول ذات التفكير المتشابه عبر نطاق جغرافي متسع تحده المحيطات و التي تسمى بالمحالات أو الفضاءات الاقتصادية الكبرى، مع تنامي التوجه نحو تشكيل تكتلات تجمع بين دول ذات مستويات تنمية مختلفة.

## II. التكامل الاقتصادي الإقليمي الحديث وأهم ما يميزه عن الصيغة التقليدية

مع مجموعة التغييرات والتحويلات، ومع قيام منظمة التجارة العالمية، برزت الإقليمية الحديثة على نحو واضح، إحياء لأفكار الستينيات من القرن الماضي، ولكن في إطار جديد يتمثل في تزايد تحرير التجارة، وإزالة العوائق الجمركية. وقد تبلورت سياسة التكتل الإقليمي في الظروف المستجدة، انطلاقاً من أن الدول الصناعية، رغم القوة الاقتصادية التي أصبحت تمتلكها، كل على حده، أصبحت تشعر أنها ليست قادرة لوحدها على مواجهة ظروف المنافسة الحرة مع تنامي دور الشركات المتعددة الجنسيات، وإنها إذا أرادت أن تضاعف من فرصها في احتلال

مواقع جديدة في الأسواق العالمية، فان مقتضيات ذلك، هي بناء أسواق عالمية وسيطة تكون أكثر قدرة على حمايتها والسيطرة عليها، مما يساعدها في مواجهة المنافسة الحرة بحظوظ أكبر ووجود أقوى. مما سبق يمكن تعريف الإقليمية الجديدة في العنصر الموالي.

### 1. مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي الحديث

يذهب البعض في تعريفه على أنه "سياسة تصميم لتخفيض معوقات تدفق التجارة بين الدول بغض النظر عن كون هذه الدول متجاورة أو حتى قريبة أو بعيدة عن بعضها البعض".<sup>1</sup>

وهناك من يطلق على الإقليمية الجديدة اصطلاح الإقليمية المفتوحة. والذي أثير خلال مفاوضات إنشاء كتل أبيك (APEC)، وهي تعني تلك الترتيبات الإقليمية التي تستهدف تخفيض القيود على واردات الدول غير الأعضاء، والتي تتعهد فيها الدول الأعضاء بتحرير بين الدول غير الأعضاء ليست بالضرورة أن تكون مرتفعة مثل مستواها بين الدول الأعضاء.<sup>2</sup>

ويرى أصحاب مصطلح الإقليمية المفتوحة ضرورة توافر عدة شروط هي:<sup>3</sup>

- أن تكون مفتوحة العضوية: وتعني أن يحق لأي دولة غير عضو ترغب في العضوية أن تنظم إلى التكتل بشرط أن يتوافر فيها شروط العضوية؛
- شرط عدم المنع: وهي تعني أن اتفاقية التجارة الإقليمية تسمح وبشكل تلقائي لأي دولة عضو بالتكتل بتحرير تجارتها لتمتد مكاسب التكتل الإقليمي إلى الدول غير الأعضاء؛
- التحرير الانتقائي والمكاسب المفتوحة: وهي التي تستطيع فيها الدول الأعضاء القيام بتحرير تجارتها وفقا لمبدأ الدول الأكثر رعاية، بالنسبة لتلك القطاعات التي تتمتع فيها بميزة نسبية بالنسبة لباقي دول العالم، ولذلك فهي لا تحتاج إلى اتفاقية تجارية تفضيلية في مواجهة الدول غير الأعضاء بالنسبة لتلك القطاعات.

### 2. مميزات التكامل الاقتصادي الإقليمي الحديث

على الرغم من أن ظاهرة إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية قديمة، إلا أن التوجهات الحديثة لتلك التكتلات تختلف عنها اختلافا كبيرا، فقد اتسمت التكتلات القديمة بسيادة الدوافع التجارية، بالإضافة إلى أن درجات التكامل والتجانس التي تحققت في تلك التكتلات اتسمت بالتفاوت والتباين الشديد ولم يؤتى منها ثمارا ملموسة فيما عدا الإتحاد الأوروبي، أما بالنسبة للتكتلات الإقليمية الجديدة فقد تميزت بمايلي:<sup>1</sup>

<sup>1</sup> علاوي محمد لحسن، " الإقليمية الجديدة: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي"، مجلة الباحث، عدد 2009/07، جامعة قاصدي مرياح ورقلة- الجزائر، ص. 109.

<sup>2</sup> J.Frank and Shang-Jin wei, "Open Regionalism in a World of Continental Trade Blocs", IMF Working Paper, WP/98/10, Geneva, 1998, p. 08.

<sup>3</sup> علاوي محمد لحسن، المرجع السابق.

- أصبحت الترتيبات التكاملية أكثر تعقيدا وتشابكا سواء من حيث هيكلها أو نطاقها الجغرافي؛
- تعكس التكتلات الإقليمية الجديدة الأفكار الاقتصادية الليبرالية واقتصاد السوق، كما زاد الاعتماد المتبادل الاقتصاد العالمي بعد الحرب الباردة كنتيجة للانتشار السريع للتكنولوجيا وتحرير التجارة في أغلب الدول. فقد قامت العديد من الدول النامية منفردة بتحرير تجارتها الخارجية كعنصر من عناصر إصلاح سياسات الاقتصاد الكلي؛
- أصبحت التكتلات الإقليمية عملية متعددة الأوجه، ومتعددة القطاعات وتعطي نطاقا كبيرا من الأهداف الاقتصادية والسياسية التي يمكن وصفها بأنها إستراتيجية وليست تجارية فقط؛
- تأخذ التكتلات الإقليمية الجديدة من إستراتيجية التوجه الخارجي منهاجا لها، وتعتمد النظرة الخارجية والبيئية للتكتل كمصدر للنمو، كما أنها تمثل لبعض الدول الخطوة الأولى لإمكانية الاستفادة من عمليات العولمة؛
- تمثل الإقليمية محاولات للاستفادة من مكاسب اقتصاديات الحجم، وتنوع المنتجات ومكاسب زيادة الكفاءة وتنسيق السياسة التي تبرزها التكتلات الإقليمية الجديدة؛
- تركز الترتيبات التكاملية الجديدة على مجالات جديدة مثل الاستثمار في السوق العمل، وسياسات المنافسة، والتكامل النقدي والمالي، والتعاون العلمي والتكنولوجي والبيئي، هذا بالإضافة إلى الأهداف السياسية؛
- تؤكد التكتلات الإقليمية الجديدة أيضا على أهمية الاستثمار الأجنبي بالنسبة للتكتلات الإقليمية كمحرك أساسي في اتجاه تحرير التجارة كهدف نهائي لإقامة التكتل الإقليمي، وعلي غير ما كانت التكتلات القديمة، فإن الترتيبات الإقليمية الجديدة تعتبر من وسائل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتحقيق المنافسة العالمية في التجارة؛
- ظهور ترتيبات تكاملية مختلطة ذات التزامات تبادلية بين دول نامية ومتقدمة؛
- تتسم معظم الترتيبات الإقليمية الجديدة بسمة مشتركة تتمثل في كون الدول المعنية أعضاء في عدة تكتلات إقليمية في نفس الوقت، فالولايات المتحدة الأمريكية عضو في اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية NAFTA وعضو في تجمع آسيا للباسيفيك APEC ويرجع السبب في تعدد العضوية إلى الآتي:
- ضمان النفاذ إلى مختلف الأسواق الإقليمية، خاصة تلك التي تضع قيودا حمائية في مواجهة الدول غير الأعضاء بها؛

<sup>1</sup> Paul Krugman, "The Move Toward Free Trade Zones", in Policy implications of Trade and currency zones, Economic Review Federal BANK OF Kansas City, 1991, vol.76.N°6,p.p.295-302.

وذلك نقلا عن: علاوي لحسن، المرجع السابق، ص.110.

- تنوع التجارة و روابط الاستثمار لتخفيض الاعتماد على الشركاء الرئيسيين في التكتل؛
- هناك تساير في بعض الجوانب بين الإقليمية والتعددية.

### 3. أسباب الاتجاه المتزايد نحو إقليمية الحديثة

ترجع الدوافع الكامنة وراء الاتجاه المتزايد إلى التكامل الإقليمي الحديث إلى سببين هامين هما:<sup>1</sup>

#### 1.3. أصبح التكامل الاقتصادي الإقليمي إستراتيجية مفضلة

فقد أصبح التكامل الاقتصادي الإقليمي لب أي أجنحة اقتصادية، وبات أمرا لا يمكن تجاهله في كل القرارات الاقتصادية في جميع دول العالم فالحقيقة تشير إلى أن أغلب دول العالم لها محاولات معينة للانضمام إلى أحد التكتلات الإقليمية في العالم.

#### 2.3. أن الإقليمية الحديثة ذات طبيعة مختلفة

فعلى الرغم من أن التكتلات الاقتصادية الإقليمية ليست أمرا جديدا فان الاقتصاديين يشيرون إلى أن التكتلات الإقليمية الجديدة تختلف عن التكتلات في العهود السابقة من حيث درجات النجاح وكذلك الإعداد، فان كانت تعتبر استمرار للجهود السابقة في هذا الصدد، وهذا الاختلاف يظهر بشكل جلي وبارز في النواحي الاقتصادية والسياسية.

وعند الحديث عن تزايد الاتجاه نحو الإقليمية على صعيد كل من الدول النامية والمتقدمة على حد سواء لا بد من التفرقة بين دوافع التكتل لكل من الدول الصناعية والنامية. فالدول الصناعية في هذا الإطار تسعى إلى

الاستفادة من عوائد الكفاءة الاقتصادية الناجمة عن إزالة العوائق المفروضة على الأنشطة الاقتصادية القائمة، حيث أن الهياكل الصناعية لهذه الدول عادة ماتتسم بالاستقرار لعقود طويلة حتى تمثل سمة رئيسية لهيكل الاقتصاد. وبالتالي فان تغيير هذه الهياكل استجابة للتكتل وبرامج التكامل يكون له أثر ايجابي ملموس على الأداء الاقتصادي بوجه عام، ويكسبه المزيد من الديناميكية والفعالية، فإذا ما أدت هذه الكفاءة المرجوة من التكتل إلى زيادة الناتج والادخار المحتمل، فان ذلك سيؤدي بالتبعية إلى زيادة النمو الاقتصادي ويجعل التكامل أمرا ايجابيا واختياريا مناسباً للمستقبل.

أما بالنسبة للدول النامية فهي عادة لا تحقق هذه المكاسب بنفس القدر من الفعلية والديناميكية الاقتصادية التي يفرزها التكامل، كما أن عوائد الكفاءة لم تكن أبدا تمثل هدف هذه الدول في عملية التكامل، فهياكلها الصناعية تعد صغيرة بالنسبة للاقتصاد ككل، أو حتى بالنسبة لمخططات التنمية بوجه عام، كما أن المكاسب الساكنة من خلال تسهيل تدفق التجارة تعد أيضا صغيرة نسبيا. وبالتالي يمكن القول أن أهداف الدول النامية من التكتل

<sup>1</sup> Lucian Cernat, " Assessing Regional Trade Arrangements: Are South-South RTAs More Trade Diverting?", Policy issues International Trade and commodities, study series, N° 16, UNCTAD, New York,

وذلك نقلا عن علاوي محمد لحسن، المرجع السابق، ص. 111. 2001, p. 01-03.

والتكامل ليست أهدافا ديناميكية بقدر ما هي هيكلية، تشمل تنمية صناعات جديدة من خلال التنسيق للاستفادة من اقتصاديات الحجم أو النطاق نظرا لاتساع السوق وتنوع الإمكانيات وهي الاقتصاديات التي يحميها التكامل الاقتصادي بشكل واضح.

#### 4. مقارنة الإقليمية التقليدية والإقليمية الجديدة:

بعد التعرض إلى أهم مميزات كل من الصيغة التقليدية و الحديثة للتكامل، سيتم محاولة المقارنة بينهما وذلك من خلال الجدول الآتي:

جدول رقم (1-1): مقارنة بين الصيغة التقليدية والصيغة الحديثة للتكامل الإقليمي.

الخصائص	الصيغة التقليدية للتكامل	الصيغة الحديثة للتكامل
النطاق الجغرافي	إقليم يضم دولا متجاورة	إقليم أو أكثر متجاورين
الخصائص الإقليمية	التجانس وتقارب المستويات الاقتصادية	التباين، أعضاء متقدمون يتولون القيادة
الخصائص الاجتماعية والثقافية	تأكيد التقارب لتحقيق الوحدة كهدف نهائي	السماح بالخصوصيات وتبادل التفاهم
الدوافع السياسية	تحقيق الأمن والسلام وإيقاف الحروب	دعم الاستقرار السياسي

مناطق تجارة حرة تتفاوت في المدة التي تستكمل فيها الدول المختلفة مقوماتها	اتفاقات تفضيلية تبدأ بمنطقة تجارة حرة ثم/ أو اتحاد جمركي	تحرير التجارة
غير مجاز مع تعويض الأقل تقدما	مجاز لصالح الدول الأقل تقدما	عدم اشتراط المعاملة بالمثل
السلع والخدمات مع التركيز على تعزيز التصدير	أساسا للمنتجات الصناعية، بهدف إحلال محل الواردات على المستوى الإقليمي	نطاق التجارة
يفرض منذ البداية حركة من الأعضاء الأكثر تقدما إلى الأقل تقدما	تحريره تدريجيا مع توفير الشروط الأشد للتكامل النقدي	رأس المال
غير متاح لمواطني الدول الأعضاء الأقل تقدما	يؤجل لمرحلة وسيطة يستكمل عند الإتحاد	العمل
إعطاء وزن أكبر لمطالب الشركات المتعددة الجنسيات	تدرجي مع توسيع صلاحيات سلطة فوق وطنية يشارك فيها كل الأعضاء بالتساوي	تنسيق السياسات
أساسا مرحلة وحيدة تقتصر على تحرير التجارة وحركة رأس المال	وحدة اقتصادية على أمل أن تفضي إلى وحدة سياسية	المرحلة النهائية
قطاع الأعمال و الشركات المتعددة الجنسيات	السلطات الرسمية للدول الأعضاء	القائم بالدعوى والتوجيه

المرجع: محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيق (مصر:معهد البحوث والدراسات العربية،2000)، ص.ص. 51-

52.

تشير مقارنة الخصائص الواردة في الجدول السابق، إلى أننا أمام حالة تختلف بشكل جوهري عما جرى عليه العرف على اعتباره تكاملا إقليميا يستهدف الوصول إلى وحدة اقتصادية وربما سياسية تتطلب وجود تجانس اقتصادي واجتماعي بين أعضائها، بل وتشترط عادة البدء من وضع متقارب في المستويات الاقتصادية والنظم السياسية والنواحي الاجتماعية والثقافية.

بينما الصيغة البديلة للتكامل تطرح وجود دولة مركز أو قائد في إقليم معين لتكون من العوامل المحفزة للتكامل، ومن المبررات التي تساق للترويج للصيغة البديلة للتكامل هو قيام الدول المتقدمة بالعمل كسند لإصلاح السياسات بالنسبة للدول الأقل تقدما، وكمثال على ذلك تدخل الولايات المتحدة الأمريكية لحماية الاقتصاد المكسيكي من الانهيار أثناء مروره بأزمة الانخفاض الحاد في عملته سنة 1995.

## المبحث الرابع الشراكة كوسيلة للتكامل

مع تنامي ظاهرة العولمة تزايدت محاولات و مبادرات للتكامل الجهوي سيما في بعض الدول النامية، ورغم نجاح قيام منظمة التجارة العالمية لتنظيم التعاون المتعدد الأطراف، فإن الميول لإنشاء تكتلات جهوية مازالت مستمرة في العديد من مناطق العالم للبحث عن احد أشكال التكامل المعروفة في النظريات الاقتصادية وقد حاولت العديد من الدول النامية الدخول في مرحلة جديدة من مبادرات للتكامل و الاندماج حسب منطق الانفتاح التجاري أو الاقتصادي، وعلى هذا الأساس و لضمان نجاح هذه المحاولات نجد أن البعض من هذه الدول تسعى على إقامة شراكة مع دول جد متطورة من أجل النفاذ إلى أسواقها من خلال توفير مناخ ملائم

للاستثمارات الأجنبية حتى تحسن من أدائها الاقتصادي و احتوائها للمشاكل الاجتماعية التي تهددها في وحدتها السياسية، ومن ثم تدعيم مكانتها على الساحة الدولية.

وطبقا لهذه الرؤية يتضح أن العالم سيعرف محاولات للتكتلات الجهوية ما بين دول ذات مستويات مختلفة من حيث التزايد في النمو الديمغرافي والنمو الاقتصادي و الاستقرار السياسي. ويلاحظ أنه منذ سنة 1990 وتحت تأثير دعاة الجهوية أن العلاقات من نوع شمال- جنوب، يعاد تنظيمها في إطار جديد ومن بين أنماط هذا التنظيم يمكن ذكر ظاهرة الشراكة، فما المقصود بالشراكة ؟

### أولا. مفهوم الشراكة

إن مدلول كلمة "الشراكة" يسوده الكثير من الغموض ويستعمل في المناسبات دون تحديد دقيق لمعناه، وببساطة فهو موضة هذه الأيام، فمن شراكة الدول المتوسطة النامية كل على حدى مع الإتحاد الأوروبي، و شراكة بعض الدول العربية كالأردن و مصر مع الولايات المتحدة الأمريكية إلى الشراكة بين الدول والشركات الدولية، وبذلك فقد تعددت التعاريف الخاصة بالشراكة بتعدد المهتمين بتفسيرها، وقبل التطرق إلى تعريفها تجدر الإشارة أولا إلى مفهوم التعاون.

### I. التعاون

التعاون في العربية يعني تعاضد وتآزر، ويقابل هذا المصطلح بالفرنسية (Coopération)<sup>1</sup>، ويعني سياسة مساعدة اقتصادية، تقنية و مالية لبعض الدول السائرة في طريق النمو.

والتعاون اقتصاديا هو طريقة عمل تنشأ بين أشخاص أو دول تجمعهم مصالح مشتركة، من أجل تحسين اقتصادهم أو توسيع مجاله. كما يعرف التعاون على أنه علاقة شراكة يضع خلالها الفاعلون الدوليون وسائل مشتركة لتحقيق غايات وأهداف معينة ومشتركة.<sup>2</sup>

### II. الشراكة

في القاموس العربي الشراكة تعني إختلاط النصيبين بحيث لا تميز الواحد عن الآخر، وهي مصدر الفعل شارك و تشارك، و معناه وقعت بينهما شراكة.<sup>3</sup>

والشراكة باللغة الفرنسية هي (Le partenariat) و تعني نظام شراكة يجمع بين الشركاء الاجتماعيين و الاقتصاديين.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Petit Larousse illustré (Paris: Maison d'édition Larousse, 1991), P.259.

<sup>2</sup> حسين الموندي وعادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية ( بيروت: دار ابن خلدون للطباعة والنشر، 1980)، ص. 148.

<sup>3</sup> منجد الطالب ( بيروت: دار المشرق، 1974 ) ، ص. 368.

لقد تعددت التعاريف الخاصة بالشراكة بتعدد المهتمين بتفسيرها سواء كانوا اقتصاديين، سياسيين، أكاديميين أو اجتماعيين.

حيث عرفها الأستاذ حسين إبراهيم على أنها " النفع المتبادل المتضامن و المتكامل المبني على التكافؤ و الاعتماد المتبادل و المصير الحضاري المشترك".<sup>2</sup>

أما الدكتور معين أمين السيد يرى أنها " العلاقة المشتركة و القائمة على تحقيق المصالح المشتركة من جهة و تحديد مدى قدرات ومساهمات كل طرف من جهة أخرى للوصول إلى الغايات المنشودة و المتوقعة".<sup>3</sup>

كما يعرفها البعض الأخر على أنها: "عبارة عن تنظيم أو اتفاق بين بلدين أو أكثر في مجال أو مجالات متعددة الغرض منها بلوغ أهداف محددة و ليس بالضرورة مشتركة و قد تهدف أيضا إلى تعاون سياسي اقتصادي، على أسس التفاهم و المنافع و المساواة، كما تعتبر وسيلة لتقريب سياسات الأطراف من أجل تحقيق درجة ملائمة تسمح بالدخول في التكامل الاقتصادي".<sup>4</sup>

ومن خلال هذه التعاريف يمكن القول أن الشراكة هي محاولة الجمع بين طرفين أو عدة أطراف، نظرا لوجود مصالح متبادلة بينهما بحيث يسخر كل طرف الإمكانيات المتوفرة لديه من أجل تحقيق أهداف وغايات مشتركة، بحيث لا تتعارض مع مصلحة أي طرف من الأطراف المشاركة.

إن أساس كل شراكة ثابتة و متطورة هو قيامها على مبدأ المصالح المشتركة بين كل الأطراف المعنية، لذا يتوجب جعل مبدأ المصالح المشتركة الركيزة الأولى للعمل الجماعي. ومن هنا يطرح التساؤل حول مفهوم الشراكة الأوروبية متوسطة و جذورها التاريخية، علما أن ظهورها مرتبط بالمشروع الأوروبي متوسطي و هذا ما سيتم تناوله لاحقا بالتفصيل في الفصل الثاني.

## ثانيا. الشراكة بين الفكر و الواقع

تعد الدراسات النظرية و التطبيقية قليلة حول معرفة ما إذا كانت مصلحة الدول النامية في إبرام اتفاق شراكة أو اتفاق التبادل الحر مضمونة، وهنا تكفي الإشارة إلى بعض التحليل التي تشير إلى أن نجاح الشراكة يرتبط بزيادة الرفاهية الاقتصادية من خلال تحقيق درجة أعلى من الكفاءة في استخدام الموارد بواسطة جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و تحرير المبادلات، إذ أن أهم مشكلات الدول النامية تتمثل في محدودية الموارد التمويلية، وضعف المستوى التقني، الأمر الذي يؤدي إلى اللجوء إلى الأطراف الأجنبية للمساعدة ودعم الاستثمار المحلي، ومن ثم لم

<sup>1</sup> Petit Larousse illustré, op.cit, P. 713.

<sup>2</sup> حسن إبراهيم، " المحور الاقتصادي والمالي لمؤتمر برشلونة"، مجلة الشؤون العربية، العدد 88، القاهرة، ديسمبر 1996، ص. 194.

<sup>3</sup> معين أمين السيد، " مفهوم الشراكة آلياتها، أنماطها"، في الملتقى الاقتصادي الثامن حول " الجزائر والشراكة الأجنبية"، 9-10 ماي، الجزائر 1999، ص. 6.

<sup>4</sup> خير الدين العايب، " الشراكة الأورو متوسطة في ظل التحولات الدولية الجديدة"، مركز زايد للتنسيق والمتابعة، دولة الإمارات العربية المتحدة، نوفمبر 2001، ص. 11.

يعد انفتاح الدول النامية على العالم الخارجي منصبا فقط على المبادلات السلعية بل أضحى يشمل بالضرورة على تدفقات رأسمالية وتقنية أجنبية متطورة.

كما يرى بعض الاقتصاديين أن نجاح الشراكة مرتبط بمدى تشجيع السياسات المرافقة لإعادة تفعيل متطلبات التنمية كتحديث القوانين التي تتلاءم وحاجيات أفراد المجتمع، أو بعبارة أخرى أنه كلما حدث تفعيل وتوسيع الشراكة كلما يعد إطار العمل متعدد الأطراف للمنطقة التي تشملها الشراكة عاملا رئيسيا في تحريك عملية الشراكة لتغطية شاملة للقضايا المطروحة بين الشركاء، كما في ذلك المجالات السياسية والأمنية والاجتماعية و المساعدات المالية وحتى الثقافية، على أن يكون تلقيها يرتبط برفع التحديات التي تواجه أطراف الشراكة سيما منها دعم الإصلاحات الاقتصادية التي يقوم بها كل بلد في الوصول إلى مستوى المنافسة الدولية.

كما أن جدية الدول المتطورة في مساهمة ترقية الشراكة مع الدول النامية حسب متطلباتها التنموية وبصفة دائمة و مستمرة تؤدي حتما إلى تنمية مستدامة، وعموما فالتعاون كان الخطوة الأولى لإرساء نوع من التجانس في العلاقات و الأفكار، فالإتحاد الأوروبي على مر السنين أعطى لهذا الشأن نصيب من الأهمية، وجاءت الشراكة لتدعم ذلك وإعلان الإتحاد الأوروبي لإنشاء شراكة حقيقية متوسطة جاء نتيجة السياسة الأوروبية الجديدة في الحوض، كما أن ما تميزت به العلاقات الاقتصادية والدولية من تسارع وتشابك متخذة أشكالا مختلفة ومعقدة، تعود أسبابها إلى التقدم التكنولوجي الباهر الذي قضى على قيود الزمان والمكان و التي كانت تعرض نفسها في أي علاقة اقتصادية، كل هذا التحول أدخل على الفكر الاقتصادي عناصر جديدة و اخرج منه أخرى، فما كان على الدول إلا أن تواكب هذه التغييرات والتي كان الاستثمار الأجنبي من أهمها، باعتباره مفتاحا للأزمة المالية و التقنية لدفع عجلة التنمية الاقتصادية في الدول النامية.

### ثالثا. علاقة الشراكة الأوروبيةمتوسطة بالتكامل الإقليمي

إن مفهوم الشراكة الأوروبيةمتوسطة و المتمثل في اتفاقيات الشراكة بين الإتحاد الأوروبي و الدول المتوسطة (سيتم التعرض لذلك بالتفصيل في الفصل الثاني من هذا العمل) والذي يتضمن جوانب عديدة من العلاقات الاقتصادية، و السياسية والأمنية والاجتماعية، حيث تعتبر الشراكة بهذا المفهوم المرحلة الأولى في الوصول إلى مفهوم التكامل الاقتصادي خصوصا كما عرفه الاقتصادي (Tinbergen). ولقد أرتبط مفهوم الفكر التكاملي بتوجيهات سادت بعض الأقاليم نحو توثيق علاقاتها كما يساعدها على تجاوز ما يحدث على الصعيد الدولي، ولقد جاءت فكرة الشراكة الأوروبيةمتوسطة من قبل الأوروبيين بهدف إشاعة مبدأ السلام و الاستقرار في منطقة المتوسط وإغلاق باب الصراعات و الحروب بالإضافة إلى التقارب الثقافي والتفاعل الحضاري بين شعوب دول المنطقة، حيث تلعب هذه العناصر جميعها دورا كبيرا في تعزيز مفهوم وصياغة مناهج التكامل.

وقد جسد الإتحاد الأوروبي علاقة مفهوم الشراكة بمفهوم التكامل من خلال التأكيد على مجموعة من العناصر تأثراً بمبدأ التدرج في تحقيق مفهوم التكامل وتمثل هذه العناصر في:<sup>1</sup>

- البدء بالمجال الاقتصادي باعتباره المنفعة الأولى التي لا يمكن تحقيقها بشكل كامل على الصعيد القطري للدول في ظل النظام العالمي؛
- الابتعاد عن النزعة القطرية التي تعتبر عائقاً أمام الدول التي تسعى نحو تحقيق التكامل؛
- إمكانية السماح بانضمام أعضاء جدد بشرط استيفائهم شروط العضوية و مساعدتهم في تحقيق النمو المطلوب، وتنفيذ ما عليهم من خطوات اتخذت سابقاً.

وقد أعتمد الإتحاد الأوروبي مبدأ التدرج بتأجيل التحرير الكامل لحركة عناصر الإنتاج إلى مرحلة تالية، و العمل على تنسيق السياسات الاقتصادية وفقاً للمتطلبات كل مرحلة. وقد شهد عقد التسعينيات من القرن الماضي، كما تمت الإشارة إليه سابقاً صيغة جديدة للتكامل، لا تقتصر على مجموعة من الدول المتقاربة جغرافياً و التي تقع ضمن إقليم معين، بل إن الأساس فيها هو النفاذ مجموعة من الدول النامية حول دولة متقدمة أو مجموعة من الدول المتقدمة، وهو ما يجعلها تجمعاً بين إقليمين أو أكثر، أي أن المعيار فيها هو التباين في مستويات النمو، حيث يعهد إلى الطرف المتقدم اقتصادياً بقيادة المجموعة.

وقد أنهت اتفاقيات منظمة التجارة العالمية عهد النظم التفضيلية التي كانت تقدم للدول المتقدمة مزايا للدول النامية دون اشتراط المعاملة بالمثل، وأصبحت القاعدة هي تماثل التزامات جميع الأطراف بغض النظر عن تفاوت مستوى النمو الاقتصادي.<sup>2</sup> ولذلك تتخذ الصيغة الحديثة الاقتصادية للتجمع شكل منطقة للتجارة

الحرّة، يختلف تدرج تطبيقها وفقاً لتفاوت ظروف النمو فيها، على أن يكون ذلك ضمن الحدود التي تجيزها منظمة التجارة العالمية و التي تكون عادة بحدود فترة عشر سنوات.

كما أن تجمعات الدول النامية كانت تسعى في الأساس إلى التخلص من عوامل الاستقطاب التي يفرضها عدم التكافؤ السائد على المستوى الدولي فمن ثم فقد غلب عليها مبدأ سياسة الإحلال محل الواردات، الذي اتسع نطاق تطبيقها من مستوى الدولة إلى المستوى الإقليمي، لذا استهدفت تحرير حركة تبادل المنتجات الصناعية و عززت ذلك بجهود لإقامة مشاريع صناعية بديلة في ظل قدر من الحماية الإقليمية لها.

غير أن التوجه السائد في الوقت الحالي هو تقليص معدلات الحماية، و التوجه نحو التصدير إلى الأسواق العالمية في ظل تحرير التجارة دون تمييز، هذا بالإضافة إلى دخول تجارة الخدمات نطاق المبادلات الخاضعة لتنظيمات دولية بقدر أكبر مما ساد سابقاً من خلال توقيع اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، وبالتالي فإن قبول الدول النامية

<sup>1</sup> محمد المحمود الإمام، التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيق (مصر: معهد البحوث والدراسات العربية، 2000)، ص. 12.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص. 13.

مشاركة دول متقدمة في تجمعاتها، يعود إلى قيام هذه الدول بتعزيز قدرتها التصديرية، ورغبة الدول المتقدمة في ضمان استيعاب أسواق الدول النامية المشاركة لمزيد من صادراتها الصناعية و الخدمية.

يتضح مما تقدم أن الصيغة الجديدة للتكامل الإقليمي تطرح بديلا للمنهج التقليدي للتكامل الإقليمي، يختلف عنه في معظم خصائصه، وهي امتداد لما ساد في الآونة الأخيرة من تجنيد كل القوى، بما في ذلك المؤسسات الاقتصادية الدولية من أجل الدعوى إلى نظام عمل وفق قواعد قوى السوق، ويسقط العوائق أمام التدفقات الاقتصادية الأجنبية، وخاصة رأس المال الأجنبي، ومن أجل ضمان أن تتفق تعديلات النظام الاقتصادي مع متطلبات ضمان توفير المناخ المناسب والملائم لتدفق رأس المال الأجنبي والاستثمارات الأجنبية والشركات الدولية و التي تمارس نشاطها في الدول الأقل تقدما، حيث تبدي الدول المتقدمة المعنية استعدادها للعمل كمرکز لإصلاح السياسات الاقتصادية، بمعنى أن تقدم لها العون والمساعدات لاجتياز الصعوبات التي يمكن أن تتعرض لها خلال تعديل هياكلها و سياساتها الاقتصادية على النحو المطلوب، وهذا الدور واضح من خلال اتفاقيات الشراكة الأورو متوسطة في دعم ومساندة الإتحاد الأوروبي لدول المتوسط في عملية الإصلاح الاقتصادي وإعادة هيكلة سياساتها الاقتصادية، وإن هذا الدعم لم يعد قاصرا على السلطات الرسمية كما هو الحال في النموذج التقليدي، بل إن جانبا هاما من المسؤولية تقع على فاعلين آخرين، في مقدمتهم القطاع الخاص و رجال الأعمال و مؤسسات المجتمع المدني و الشركات الدولية المتعددة الجنسيات، والتي تدعى بالديمقراطية و تحقيق الشراكة و الشفافية، وهو ما يعطي الإتحاد الأوروبي الطرف المتقدم ثقلا أكبر في اتفاقيات الشراكة و كمرکز لإصلاح السياسات الاقتصادية في دول المتوسط.

## خاتمة الفصل الأول

انطلاقا مما سبق، وبعد التطرق إلى أهم المفاهيم الأساسية التي أدت إلى تنشيط وتفعيل الحركة الاقتصادية، هذه الأخيرة التي ساهمة في عوامة الاستثمار والتجارة، والتي فتحت المجال أمام الشركات المتعددة الجنسيات. هذه المستحدثات التي أفرزت مفهوما جديدا للقوى المعتمدة أساسا على القوة الاقتصادية التنافسية في ظل الانفتاح الاقتصادي العالمي، الذي يتميز بتحرير التجارة ومن ثم إلغاء الحواجز التي تعيق انتقال مختلف السلع والخدمات ورؤوس الأموال، إضافة إلى سياسة الاندماج والتكتل الاقتصادي.

هذا التحول الذي جعل الاهتمام بمنطقة حوض المتوسط تعود إلى صدارة الاهتمامات، حيث وفي إطار العديد من التوجهات الإقليمية وعلاقات التكامل الاقتصادي بين مختلف الدول، رغم التباعد الجغرافي والاختلاف العقائدي، السياسي والثقافي، سعى الإتحاد الأوروبي بخطوات جادة منذ بداية التسعينيات من القرن الماضي لإقامة شراكة مع دول الضفة الجنوبية للمتوسط، اقتناعاً منه بأهمية هذه الشراكة وإقامة تجمع اقتصادي أوروبي متوسطي يتبوأ مكانته بين التكتلات الإقليمية والعالمية، وهذا ما سيتم تناوله في الفصل الثاني من هذه الدراسة.

---

---

## الفصل الثاني

### الشراكة الأورو متوسطية وسيلة للتكامل الجهوي في حوض المتوسط

## الفصل الثاني

### الشراكة الأورو متوسطية وسيلة للتكامل الجهوي في حوض المتوسط

#### تمهيد

اتسمت العلاقات الأوروبية - المغاربية على مراحل التاريخ المختلفة وبالذات مع الدول الأوروبية المتوسطية بنوع من الخصوصية، حيث ارتبطت دول المغرب العربي مع دول المجموعة الأوروبية بعلاقات جغرافية، ثقافية، اقتصادية و تاريخية. تمثلت شدتها في استعمار القوى الأوروبية للشمال الإفريقي لحقب طويلة الأمد لم يرى نهايتها إلا بعد نهاية الحرب العالمية الثانية و بروز كل من الولايات المتحدة الأمريكية و الإتحاد السوفيتي كقوتين عظيمتين على الساحة الدولية.

وبالرغم من حصول دول المغرب العربي على استقلالها السياسي، إلا أن اهتمام الدول الأوروبية المتوسطية بها لم ينقطع، حتى في مراحل الحصول على الاستقلال و ما بعد الاستقلال الوطني، فبقيت الثقافة و اللغة الفرنسية هي السائدة و الغالبة بشكل قوي في جميع الدول المغاربية، كما ساهم عامل الجوار الجغرافي في تدفق موجات الهجرة من دول جنوب المتوسط إلى دول المتوسط الشمالية، الأمر الذي ساعد على تكثيف المعاملات التبادلية بين الطرفين فتوثقت العلاقات الاقتصادية، السياسية والاجتماعية.

ومع تمكن الولايات المتحدة الأمريكية من حسم صراع الحرب الباردة لصالحها و سقوط حائط برلين، و انهيار الدولة السوفياتية، فقد أصبحت بمثابة القوة العظمى الوحيدة في عالم يتميز بالتغيرات الجذرية المتسارعة سواء من الناحية السياسية، الاقتصادية، الجغرافية، بالإضافة إلى التغيير في بعض المفاهيم مع ظهور اتجاه جديد و محدد نحو عوامة العلاقات الدولية، حيث سعت الدول إلى تنظيم علاقاتها الدولية مع بعضها البعض و ذلك بتشكيل مؤسسات و معاهدات و تكتلات سياسية و اقتصادية بغرض التكامل في مختلف المجالات من ناحية و لفرض وجودها من ناحية أخرى.

ومع إدراك الإتحاد الأوروبي لهذه الحقيقة، فقد سعى إلى إعادة تقييم و تشكيل سياسته المتوسطية لتتواءم مع التغيرات العالمية الجديدة ولتتماشى مع تجربته الاندماجية الهادفة إلى إيجاد نوع من التعاون و التنسيق مع دول الجوار المتوسطي. وهذا ما سيتم محاولة إبرازه في هذا الفصل.

## المبحث الأول

### المفهوم و البعد التاريخي للشراكة الأورو متوسطية

جعلت الجغرافيا السياسية منطقة حوض البحر المتوسط منطقة مهمة في حسابات الدول الكبرى في إستراتيجياتها و علاقاتها الدولية، وقد أدرك الإتحاد الأوروبي الموحد هذه الأهمية فعمد إلى تحقيق وحدته السياسية و الاقتصادية فيما بين دوله من جهة، و ربط علاقاته مع الدول المتوسطية و خاصة دول المغرب العربي ( الجزائر، تونس، المغرب ) لما له من مكانة في أولويات السياسة الخارجية الأوروبية، و لما تمثله هذه الدول في منظومة النظام الإقليمي كجوابة دخول إلى عمق القارة الإفريقية من جهة أخرى.

وقد أدركت أيضا دول المغرب العربي مدى أهمية حرص هذه الدول المتوسطية و المنطقة الإستراتيجية التي تنتمي إليها على ربط علاقاتها السياسية و الاقتصادية معها. و من ثم فقد سعت مؤخرا، لتشارك في رسم معالم الخريطة السياسية في إطار علاقات التكامل و الاعتماد المتبادل. و لتوضيح هذه العلاقات فلا بد من دراسة البعد التاريخي لها، ولكن قبل ذلك يجب التطرق إلى مفهوم الشراكة الأورو متوسطية.

#### أولا. مفهوم الشراكة الأورو متوسطية

إن كلمة الأورو متوسطية تتكون من جزئين، فالجزء الأول " أورو " يقصد به أوروبا أو الإتحاد الأوروبي خصوصا، أما الجزء الثاني " متوسطية " فهو يعكس حوض البحر الأبيض المتوسط. أي أن الشراكة الأورو متوسطية تجمع بين الإتحاد الأوروبي من شمال البحر المتوسط و بين بعض دول جنوب و شرق المتوسط. و نتيجة للأهمية الإستراتيجية لحوض المتوسط و خاصة بالنسبة للإتحاد الأوروبي، حيث سعى هذا الأخير إلى ربط علاقات دول شرق و جنوب المتوسط، و التي تجسدت في فكرة مشروع الشراكة الأورو متوسطي.

أما " ناصيف حتي " يعرف الشراكة الأورو متوسطية على أنها: " نهج أوروبي للتعاون مع دول كانت كلها تقريبا و إلى أمد قريب ضمن دائرة النفوذ الأوروبي بأسواقها و مواردها الأولية"<sup>1</sup>.  
أما فتيحة تلاهيت " فتري أن الشراكة بين الإتحاد الأوروبي و دول الضفة الجنوبية للمتوسط، هي مشروع تعاون، و حتى يصبح هذا التعاون ممكنا يجب تحديد المصالح و الأهداف لكل الأطراف المشاركة"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> ناصيف حتى، " المأزق العربي "، في مجلة المستقبل العربي، العدد 205، مارس 1996، ص. 9.

<sup>2</sup> Fatiha Talahite , " l'espace monétaire et financier de la Méditerranée occidentale " in, colloque international sur " l'espace économique de la méditerranée occidentale: Enjeux et perspectives " Bejaïa, 25-26 juin 2000, p. 451.

فالشراكة الأورو متوسطية بالنسبة لدول جنوب المتوسط هي الوسيلة لمواكبة التحولات الجديدة في المنطقة، مما يتطلب من هذه الدول إصلاحات و تغييرات جذرية في بنيتها الاقتصادية، السياسية والاجتماعية، ومنه فإن الشراكة بين دول جنوب المتوسط و الإتحاد الأوروبي تقوم على مبدأ المصالح المشتركة و التعاون في جميع المجالات الاقتصادية، المالية، السياسية و الثقافية.

و يعتبر إنحيار جدار برلين حدثا هاما في إحداث تغييرات جذرية في سياسة الإتحاد الأوروبي، بحيث جعلته يخرج عن النماذج التقليدية للتعاون التجاري مع الدول المتوسطية غير الأوروبية، و أصبحت التنازلات التجارية متبادلة، إضافة لتقديمه لبعض المساعدات المالية المحدودة.

وأخيرا يمكن القول إن انحيار المعسكر الشرقي و سقوط جدار برلين، سمحا للولايات المتحدة الأمريكية بالظهور كقوة عالمية كبرى، مما دفع بالإتحاد الأوروبي إلى تقوية علاقاته بدول جنوب وشرق المتوسط و تجسيدها في شكل شراكة حقيقية و تعاون فعال يسمح له بتقوية نفوذه في المنطقة ومن ثم منافسة الولايات المتحدة الأمريكية التي تسعى هي أيضا لبسط نفوذها في منطقة حوض المتوسط.

ثانيا. الأهمية الإستراتيجية لدول المغرب العربي في السياسة المتوسطية لدول الإتحاد الأوروبي

### I. البحر المتوسط و دول المغرب العربي الموقع الجغرافي و الأهمية

البحر الأبيض المتوسط هو بحر داخلي واسع يغطي مساحة إجمالية تقارب ثلاثة ملايين كيلومتر مربع و مقسم إلى عدة أحواض تقع في حدود ثلاث قارات، هي: إفريقيا، أوروبا، آسيا و له منفذ على المحيط الأطلسي عبر مضيق جبل طارق و يتصل بالبحر الأحمر عن طريق قناة السويس والبحر الأسود عبر مضيق الدردنيل و بحر الادرياتيك و التي تعتبر المنافذ الطبيعية للبحر.<sup>1</sup>

هذا المفهوم الجغرافي للمتوسط جعله فضاء هاما في الجغرافيا السياسية العالمية من حيث أنه تراث ثقافي مشترك متعدد الهوية إذا أنه لم يشهد وحدة كاملة إلا خلال عهد الإمبراطورية الرومانية حيث كان يسمى قديما باللاتينية mare- nostrum وهو يعتبر مهد الإنسانية وأول ملتقى لتبادل الثقافات والأديان والتوحيد، ولذلك عرف بمركز العالم القديم.<sup>2</sup>

وهو مشتق من كلمتين لاتينيتين هما: Medius أي المتوسط و Terra أي الأرض و بذلك فهو يعرف بالبحر الذي يتوسط الأرض في العالم القديم.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> موسوعة ويكيبيديا على الموقع: <http://en.wikipedia.org> اطلع عليه يوم: 2008/02/18 على الساعة 14:00

<sup>2</sup> Yves Lacoste, **Géopolitique de la méditerranée collection perspectives géopolitiques**, (paris : Armand colin, 2006), p.p. 17-24.

<sup>3</sup> Ibid.

وفي القرنين الثامن عشر و التاسع عشر أطلقت دول الشمال عليه اسم méditerranée وهذه التسمية جاءت بعد اكتشاف أوروبا للأهمية الإستراتيجية الكبرى التي أحلتها البحر الأبيض المتوسط في الخريطة السياسية العالمية. ولعل هذه التسمية الجديدة أي المتوسط تظهر و تحدد بوضوح الأهمية الجيوستراتيجية للمكان فهي لا تعني بالمتوسط ذلك البحر الذي يتوسط ثلاث قارات (إفريقيا، أوروبا، آسيا) و إنما تعني الإقليم المتوسطي ككل أي البحر الأبيض المتوسط وكل الدول التي لها واجهة متوسطية عليه، وقد بلغ عدد الدول و الجزر التي تطل عليه 22 دولة في القارات الثلاثة.<sup>1</sup>

و البحر المتوسط من الناحية التاريخية ليس مجرد فضاء جغرافي فهو مفترق طرق حضارية و تاريخية بين اليهودية، المسيحية و الإسلام، ويبلغ عدد سكانه ما يقارب 560 مليون نسمة، ومن المتوقع أن يصل عدد السكان إلى 680 مليون نسمة في عام 2010، وبالرغم من الانقسامات والتوجهات إلا أن الشعوب المتوسطية مدفوعة بالبحث عن التعايش فيما بينها باختلافاتها و تكتلاتها ومصالحها المشتركة و المتضاربة أيضا.<sup>2</sup>

### 1. تعريف مصطلح المغرب العربي

لقد عرف الكتاب العرب مصطلح المغرب العربي بأنه: "الاتجاه الأصلي الذي يحدد غروب الشمس، وقصد به أيضا الأقاليم الواقعة غرب مصر و التي تشمل شمال إفريقيا من طرابلس في ليبيا إلى الرباط في المحيط الأطلسي".<sup>3</sup> والمغرب العربي جغرافيا متجانس الخصائص المناخية والسماط الطبيعية متعدد الموارد باختلافها والمناخ الطبيعية، متقارب في الملامح البشرية و يتمركز على الضفة الجنوبية الغربية للبحر الأبيض المتوسط. وهو يمثل حوالي 4% من مساحة اليابسة في الكرة الأرضية، 20% من مساحة القارة الإفريقية، و 40% من مساحة العالم العربي.<sup>4</sup> وتعتبر اللغة العربية هي اللغة الرسمية التي يتكلم بها غالبية السكان بالإضافة إلى بعض اللغات العرفية كالفرنسية نتيجة الخضوع للفترة الاستعمارية الممتدة فيها.

### 2. الأهمية الإستراتيجية لدول المغرب العربي

<sup>1</sup> وفاء سعد الشريبي، "الأبعاد الأمنية في اتفاقيات المشاركة الأوروبية المغاربية"، في دراسات أوروبية، مركز الدراسات الأوروبية، العدد 01 نوفمبر 2008، كلية الاقتصاد و العلوم السياسية، القاهرة، ص. 07.

<sup>2</sup> Yves Lacoste, "la méditerranée: nation en conflit", Revue Hérodote, Revue de géographie et géopolitique, N°90, paris : la découverte, 3ème trimestre, 1998, p.p.3-18.

<sup>3</sup> فزان بردويل، المتوسط و العالم المتوسطي، ترجمة مروان أبي سمرا (بيروت : دار المنتخب العربي، 1993).

<sup>4</sup> وفاء سعد الشريبي، المرجع السابق، ص. 08.

لقد وضعت الجغرافية المغرب العربي في قلب الإستراتيجية الدولية للدول الكبرى، حيث يمثل المغرب العربي جزءا لا يتجزأ من مصلحة الدول الصناعية الكبرى و التي تنصب بالأساس على منطقتي المشرق و المغرب العربيتين.

فبالمفهوم التجاري نجد أكثر من 2500 سفينة تجارية تعبر يوميا البحر المتوسط حاملة مامقداره 1/3 (ثلث) التجارة النفطية العالمية، وبالمفهوم الاقتصادي تشكل الكتلة البشرية في المغرب العربي - والتي تتعدى 80 مليون نسمة - سوقا مغاربية لتسويق السلع والمنتجات الأوروبية و سوقا لرؤوس الأموال و الاستثمارات العالمية، بالإضافة إلى أن كل من الجزائر و ليبيا تمدان أوروبا بـ 36% من صادراتها النفطية، كما أن الجزائر وحدها تصدر حوالي 20% من المنتجات الغازية لأوروبا، كما أن نسبة احتياطي الغاز في المغرب العربي تقع في الصدارة بين الدول العربية، كما تبلغ إحتياطيات البترول حوالي 56 مليون برميل في كل من الجزائر، تونس وليبيا وهي ذات الأهمية التي يحتلها الفوسفات المغربي.<sup>1</sup> كما يعتبر المغرب العربي همزة وصل بين العالم العربي و أوروبا من ناحية و بين إفريقيا من ناحية أخرى و ذلك نظرا لموقعه الجغرافي الإستراتيجي.

### ثالثا. البعد التاريخي للشراكة الأورو متوسطة

كانت العلاقات، أثناء الحرب العالمية الثانية، بين المجموعة الأوروبية الاقتصادية (CEE) و مستعمرات المتوسط الجنوبية محدودة، وتجدد الإشارة إلى أن اتفاقية روما،<sup>2</sup> في إطارها التاريخي كانت تكريسا استعماري في جوهره و لم تجد سوى مقدمات لذلك الحوار الجديد بين الضفتين، و الذي أعطى لاحقا الاتجاه لسياسة أوروبا أكثر انتباها على المتوسط. فأوروبا صبت اهتمامها بنوع خاص على بناء مسار الاندماج الأوروبي و تدعيمه، ولم تطور خلال هذه الفترة سياسة خارجية محددة مع بلدان المغرب العربي (الجزائر، تونس، المغرب).

### I. العلاقات الأوروبية المغاربية في المرحلة ما بين 1961-1971

بنيت السياسة الخارجية للدول الأوروبية، بشكل أساسي على الارتباطات الثنائية مع المستعمرات السابقة، فقد كانت هناك رؤيتان متناقضتان تتقابلان داخل المجموعة الأوروبية الاقتصادية (CEE) حول نوع العلاقات الدبلوماسية الواجب صياغتها مع دول جنوب المتوسط.

<sup>1</sup> Madelin Henri , " pétrole et politique en Méditerranée occidentale" , cahiers de la fondation de sciences politique n 180, paris : Armand Colin, p. 2.

<sup>2</sup> تم التوقيع على إتفاقية روما سنة 1957 بإحداث السوق المشتركة من قبل 06 دول أوروبية و في عام 1972 انضمت إلى عضويتها أربع دول جديدة و في عام 1981 انضمت اليونان إلى هذا التجمع و في عام 1986 انضمت إسبانيا و البرتغال إلى الجماعة الأوروبية .

فكانت الرؤية الأولى تقدمها فرنسا و تدعمها، خاصة في عهد ( شارل ديغول) وكانت تنادي بأوروبا قوية و مستقلة بالنسبة إلى القوتين العظيمنتين في ذلك الوقت ( الأمريكية و السوفيتية ) و من هذا المنظور تظهر الارتباطات الوثيقة و المفضلة بالمستعمرات السابقة و التي تراها ضرورية.<sup>1</sup>

و الرؤية الثانية، و المناقضة لهذه المقارنة الإقليمية، فكانت تعتبر التحالف الإستراتيجي مع الولايات المتحدة الأمريكية أمراً حيوياً لأوروبا و من ثم ضرورة الدخول في منطق السوق الحرة باعتباره المنطق الأكثر ملاءمة لنمو الاقتصاد الأوروبي، ووجهة النظر هذه، و التي دعمتها ألمانيا الغربية القوية صناعياً و بشرياً و المجردة من أي ارتباطات استعمارية، ترفض الارتباطات التفضيلية مع مقاطعات محددة في العالم معتبرة أن التعاون من اجل النمو يكون أسهل التحقيق داخل تعاون عالمي.<sup>2</sup>

وبالنظر للأهمية الاقتصادية للمنطقة و الموقع الجغرافي و احتوائها على ثروات طبيعية إستراتيجية بالنسبة للاقتصاد العالمي و اقتصاد الدول الغربية بصفة خاصة ناهيك عن الممرات المائية التي تجدها إلى جانب كونها بوابة الدخول إلى قلب القارة الإفريقية التابعة بصفة خاصة لفرنسا إضافة إلى وجود الثروات الطبيعية من بترول و غاز (الجزائر، ليبيا)، الثروات المعدنية المختلفة من فوسفات (المغرب)، الحديد (الجزائر)، إضافة للثروة السمكية و الحيوانية و النباتية، إضافة إلى وجود العنصر البشري الناطق بلغات الدول الاستعمارية القديمة و بطلاقة (الفرنسية، الإسبانية، الإيطالية، والبرتغالية) و حاجة الواقع الاجتماعي في أوروبا لهذا العنصر البشري بنسيجه ورفض الأوروبيون القيام ببعض الأعمال الخشنة مما أدى إلى الاعتماد على القوة البشرية في المستعمرات القديمة في كل من الجزائر، تونس و المغرب، و ظهور ظاهرة الهجرة المبكرة لأوروبا للقيام بهذه الأعمال، بالإضافة إلى أن الكثير من مزارع الزيتون و العنب ظلت تدار باستثمارات أوروبية في كل من تونس و المغرب بعد الاستقلال، كل هذه الاعتبارات عملت على تغلب الرؤية الأولى على الثانية، و تم على إثر ذلك إبرام بعض الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية في اتفاقية روما للعلاقات الاقتصادية المتميزة و التي لم تذكر فيها الجزائر التي كانت مستعمرة فرنسية.<sup>3</sup> حيث قامت تونس و المغرب بإبرام أول اتفاقية مع المجموعة الاقتصادية في مارس 1969، تميزت هذه الاتفاقية بالطابع التجاري البحت، و حددت فيها الامتيازات الممنوحة من طرف المجموعة الاقتصادية الأوروبية من جهة و التي تمثلت معظمها في دخول بضائعها إلى الأسواق الأوروبية دون رسوم جمركية أو تخفيض الرسوم عليها.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> وفاء سعد الشربيني، المرجع السابق، ص. 12.

<sup>2</sup> نفس المرجع.

<sup>3</sup> فتح الله ولعلو، الإقتصاد العربي و المجموعة الأوروبية ( لبنان: دار الحداثة للطباعة و النشر و التوزيع، 1982 )، ص. 89.

<sup>4</sup> شفيق الأخرس و آخرون، " الشركة العربية الأوروبية " ، ندوة عمل نظمتها الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية و جمعية العلوم الاقتصادية السورية و غرفة تجارة دمشق، 28/27 أكتوبر 2000 ، ص. 41.

والامتيازات الممنوحة من طرف تونس و المغرب من جهة ثانية و التي تمثلت في تحرير الصادرات من السلع الصناعية التونسية و المغربية من الرسوم و الحصص عند دخولها السوق الأوروبية مع استثناء المنتجات النفطية و الفلين، إضافة لإعطاء بعض الإعفاءات للسلع الزراعية مقابل تمتع الجانب الأوروبي بحق الدولة الأولى بالرعاية.<sup>1</sup> وبذلك سادت الرؤية الإقليمية خلال حقبة الستينيات من القرن الماضي بأكملها، تلك الحقبة التي استطاعت فيها فرنسا اجتذاب مستعمراتها القديمة في إطار التأثير الأوروبي و للعودة لاتفاقية روما التي نصت على اتفاقيات انضمام بين المجموعة و بلدان المتوسط الثلاثة، و شجعت على تعاون اقتصادي وثيق وعلى دعم مالي فضلا عن تنظيم التبادل و أدرج بين ملاحق الاتفاقية بروتوكول يتعلق بالبضائع الصادرة عن هذه البلدان إلى دول الإتحاد الأوروبي و التي عرفت باتفاقيات جيل الستينيات.<sup>2</sup> والتي حافظت فيها الدول الأوروبية على الامتيازات الجمركية، وهذه الاتفاقيات لم تتعدى كونها كلها أو بعضها للمحافظة على الروابط التقليدية السياسية و الاقتصادية و الثقافية مع دول المتوسط غير الأوروبية، وتسعى في الوقت نفسه إلى تيسير النمو الاقتصادي لهذه الدول رغم غياب الآليات القانونية اللازمة لإعداد سياسة متوسطة حقيقية.

وكانت هذه الاتفاقيات من النوع الثنائي تسعى إلى ترسيخ التبعية التجارية التي نسجت خلال الفترة الاستعمارية لشمال إفريقيا، ولذلك فإن الطبيعة التجارية غلبت على مضمون هذه الاتفاقيات، وقد واجه تنفيذ هذه الاتفاقيات عدة صعوبات منها عدم وجود بدائل العمل أو اعتماد السياسة الزراعية المشتركة بالنسبة لأوروبا انطلاقا من عام 1962 من جهة، ومن جهة أخرى تدهور معدلات التبادل بين أوروبا ودول الجنوب الشيء الذي حال دون إعلان أي مشروع تنموي مما يضمن لأوروبا بقاء هذه الدول مصدرا للمواد الأولية و سوقا استهلاكية تخدم المصالح الأوروبية أولا و أخيرا.<sup>3</sup>

أو بمعنى أوضح ترجمت الشراكة الأوروبية في فترة الستينيات لدول المتوسط غير الأوروبية في الدفاع عن المصالح الاقتصادية و السياسية المحددة سابقا في الحقبة الاستعمارية وقد كان الطابع الاقتصادي المبدأ الوحيد الذي أعطى الحياة لكل علاقة حيث شكلت لأوروبا سوقا آمنة تستخرج منه المواد الأولية لتعود وتصدر إليه الإنتاج المصنع موطدة بذلك تبعية دول المتوسط غير الأوروبية للمجموعة الأوروبية.

## II. السياسة المتوسطة الشاملة (PMG) 1972-1989

<sup>1</sup> فتح الله ولعلو، "إشكالية العلاقات المغربية - الأوروبية"، الحوليات المغربية للإقتصاد عدد خاص، شتاء 1995، ص. 25.

<sup>2</sup> وفاء سعد الشريبي، المرجع السابق، ص. 13.

<sup>3</sup> فرانكور ريتزي، المتوسط ونزعاته، تاريخ حوار لم يكتمل، ترجمة نجم بوفاضل، جامعة الروح القدس (لبنان: الكسليك، 2005).

وفاء سعد الشريبي، المرجع السابق.

بمرور الزمن أصبح الاقتناع بأن واجب العلاقات بين مجموعتي البلدان الأوروبية و المتوسطية غير الأوروبية أن تستلهم نظرة شاملة تقوم على التعاون المشترك ودعم النمو والتبادل التجاري فيما بين المجموعتين، ففي جانفي 1981 أنتقد البرلمان الأوروبي غياب تقييم موحد للعلاقات بين المجموعة الأوروبية الاقتصادية (CEE) و بلدان جنوب المتوسط، متمنيا للمستقبل أن يكون أكثر اهتماما خاصة بالنسبة للجزائر و تونس و المغرب.<sup>1</sup> وقد أدى ذلك إلى تبني وثيقة تشير إلى العناصر الأساسية و التي عبر عنها بالسياسة المتوسطية الشاملة (PMG) و التي تهدف في توجهها الجديد إلى تسهيل التبادل التجاري و إلى التعاون و إلى دعم النمو من خلال مشاريع و مساعدات ووسائل تمويل.

وتشهد البروتوكولات المالية الأربعة التي وقعت منذ 1978 إلى غاية 1996 وهي البروتوكولات التي جاءت في نص الاتفاقية سنة 1977 على مساهمة مالية من الجماعة الأوروبية للمساعدة في النمو الاقتصادي للدول العربية المتوسطية، بلغ مجموع هذه المساعدات بما فيها القروض وفق البروتوكول الأول (1978-1981) قيمة 639 إيكو،<sup>2</sup> وبلغت وفق البروتوكول الثاني (1982-1986) قيمة 975 مليون إيكو، أما مجموع هذه المساعدات فقد بلغت وفق البروتوكول الثالث (1987-1991) قيمة 1555 مليون إيكو، أما بالنسبة للبروتوكول الرابع و الأخير (1991-1996) فقد بلغت قيمة المنح والقروض 1908 مليون إيكو.<sup>3</sup> (وسيتم التعرض إلى هذا التعاون المالي بالتفصيل في الفصل الرابع) و إلى يومنا هذا ما زال التدفق مستمرا لرؤوس الأموال و الاستثمارات إلى دول المغرب و المشرق على مدى الالتزام الذي اتخذته و نفذته المجموعة الأوروبية لصالح منطقة المتوسط، فالهدف لم يقتصر على بعض الدول العربية فحسب (تونس، الجزائر، المغرب) بل شمل مالطا وقبرص، فإن كل ذلك من منطلق الاقتناع الأوروبي بأن أي اعتماد لسياسة تميز له اتجاه أحد تلك الدول دون الأخرى غير مناسب إطلاقا.

وفي 22 جانفي 1972 وقع في بروكسل على انضمام المملكة المتحدة و أيرلندا و الدانمارك و النرويج إلى المجموعة فتحوّلت من مجموعة الست إلى مجموعة التسع، وقد ولد توسع عدد الأعضاء عدة أبعاد في المجموعة تجاه دول المتوسط غير الأوروبية و بات التدخل التنظيمي أكثر إلحاحا لمواجهة المشاكل التي تطرحها دول المتوسط الجنوبية أكثر إيجابية و من ثم فقد وقعت 11 دولة اتفاقات تجارية أو انضمام مع المجموعة الاقتصادية الأوروبية

مطورة بذلك شبكة واسعة من الاتصالات الثنائية و إرادة قوية تشير بالالتزام و التحضير لسياسات إقليمية مشتركة.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> وفاء سعد الشريبي، المرجع السابق، ص.14.

<sup>2</sup> وحدة نقدية أوروبية.

<sup>3</sup> سمير صارم، أوروبا و العرب من الحوار... إلى الشراكة، ( لبنان: دار الفكر، 2000 )، ص.183.

<sup>4</sup> وفاء سعد الشريبي، المرجع السابق، ص.15.

وقد تم البحث عن توازن جديد بين توجهات، غالبا ما كانت متباعدة، فكان التعاون للسماح لدول البحر المتوسط غير الأوروبية بأن تسعى لخلق البنى التحتية الزراعية و الصناعية، فضلا عن تحقيق برامج نمو خاصة، وقد جاءت قمة باريس في أكتوبر 1972 لتشكل البداية الحقيقية و البلورة الفعلية للسياسة المتوسطة للجماعة الأوروبية حيث سعت فرنسا للبحث عن المشاكل و محاولة إيجاد الحلول لها، استجابة لطموحات الدول المتوسطية غير الأوروبية أكثر من أي وقت مضى، كما أن الجماعة الأوروبية تؤكد على ضرورة الوفاء بالتزاماتها اتجاه الدول المتوسطية من خلال الاتفاقات المبرمة أو التي سيتم إبرامها و التي يجب أن تكون متوازنة و شاملة.

وعموما فقد قامت السياسة المتوسطة الشاملة على أساس وجود مجموعة من المصالح التي تربط بين الجماعة الأوروبية و الدول المتوسطية الأخرى غير الأوروبية، حيث تتلاقى أهداف الطرفين في إنشاء منطقة تجارة حرة، ثم اتخاذ سياسة الإعانات اللازمة لتنمية اقتصاديات تلك الدول المتوسطية غير الأوروبية، حيث تركزت رؤية السياسة المتوسطة الشاملة على أربع مجالات هي:<sup>1</sup>

- تحرير المبادلات التجارية بين المجموعة الاقتصادية الأوروبية و الدول المتوسطية غير الأوروبية إلى أقصى حد ممكن مع اتخاذ القرارات و الإجراءات اللازمة لحماية الإنتاج الزراعي لدول المجموعة و حماية الصناعات الوطنية للدول المتوسطية غير الأوروبية؛

- إتباع سياسة المساعدات المالية في شكل قروض من البنك الأوروبي للاستثمار أو من خلال ميزانية الجماعة الأوروبية، وفي ظل شروط تفضيلية ومحددة لظروف كل حالة على حدة؛

- سياسة عامة بخصوص العمالة المهاجرة من دول المتوسط إلى دول الجماعة الأوروبية؛

- إقامة مشروعات للتعاون الفني الصناعي بين الجانبين، وذلك في أعمال التنقيب و التسويق وتبادل المعارف و التكنولوجيا بين الجانبين.

وهكذا يمكن القول أن الحوار العربي الأوروبي كان واضعه الأساسي هو ترابط المصالح المشتركة لكلا الطرفين العربي و الأوروبي.

ومما سبق يمكن القول أن مجموع هذه الاتفاقات المبرمة أكدت على نوع من عدم التوازن بين قوة اقتصادية أوروبية في الساحة الدولية لها من الأدوات و الوسائل التي تتيح لها مكانة سياسية و آخر في الواقع يفتقد إلى الوسائل اللازمة لممارسة دور كهذا.

وبشكل عام فإن النتائج التي تحققت في إطار السياسة المتوسطة الشاملة لم تكن كبيرة، فحتى عام 1988 لم تبلغ قيمة الواردات الأوروبية من المنتجات الصناعية القادمة من الدول المتوسطية غير الأعضاء في الإتحاد سوى

<sup>1</sup> سمير صارم، المرجع السابق، ص. 209.

13 مليارا يكو والقسم الأعظم منها كان من مصدر إسرائيلي أو تركي، كما أن الاستثمارات الأوروبية المباشرة في هذه الدول بقيت ضعيفة جدا.<sup>1</sup>

وفيما بدأت تظهر زيادة كبيرة في التكتلات الإقليمية، ليس فقط بين المجموعات ذات مستويات التنمية المتشابهة، وإنما بين مجموعات تظم دولا صناعية متقدمة و دولا نامية فعلى سبيل المثال تكتل "نافتا" الذي يضم الولايات المتحدة الأمريكية و كندا، إضافة إلى المكسيك، بدأ الإتحاد الأوروبي الاهتمام بجيرانه في شرق و جنوب المتوسط بطريقة مختلفة عن السابق، حيث أصبحت السياسة الأوروبية تنظر إلى المنطقة المتوسطية على أنها منطقة واحدة وهذا ما يعرف بالسياسة الأوروبية الجديدة.

## المبحث الثاني

### حوار الثمانينيات والسياسة الأوروبية الجديدة في حوض المتوسط

<sup>1</sup> ماطيوس حبيب، "الإقتصاد السوري و متطلبات الشراكة السورية الأوروبية"، جمعية العلوم الإقتصادية السورية، 2001 .

قبل التطرق إلى السياسة الأوروبية الجديدة في حوض المتوسط لابد من الإشارة إلى حوار الثمانينيات من القرن الماضي بين أوروبا والمغرب العربي.

### أولا. حوار الثمانينيات

يمكن حصره في النقاط الآتية:<sup>1</sup>

#### I. حوار 3+3

تعود فكرة حوار 3+3 إلى بداية حقبة الثمانينيات من القرن الماضي وهي الفترة التي استهدفت تنافسا شديدا بين الاتحاد السوفيتي والولايات الأمريكية، إضافة إلى الحرب الأهلية في لبنان والاحتياح الإسرائيلي لها، وتفجير السفارة الأمريكية وغرق إحدى وحدات الأسطول الأمريكي أمام السواحل اللبنانية. كل ذلك أدى إلى تزايد حدة التنافس داخل حوض البحر المتوسط من خلال تزايد الأساطيل البحرية الأمريكية، الروسية، الأوروبية بالإضافة إلى المشاكل التي يعيشها حوض البحر المتوسط الجنوبي (سياسية، اجتماعية، اقتصادية) وكلها ظروف ودوافع أدت بالرئيس الفرنسي السابق فرانسوا ميتران عام 1983 إلى إقامة نوع من الحوار بين دول شمال وجنوب المتوسط (الجزائر، المغرب، تونس، إيطاليا، إسبانيا، فرنسا) وذلك بغية مناقشة التغيرات الاجتماعية والاقتصادية في هذه البلدان.

ولقد لاقت هذه الدعوة قبولا ودعما بين كل الأطراف، إلا أنها لم تتبلور إلا بحلول عام 1988 وذلك بما عرف بحوار 3+3، والذي تم في فرنسا وضم كل من فرنسا، إسبانيا، إيطاليا (الممثلون لشمال المتوسط) والجزائر، المغرب، تونس (الممثلون للضفة الجنوبية)، وطرحت خلال هذا اللقاء فكرة التعاون بين دول المتوسط الغربي لخلق حركة جديدة بين ضفتي المتوسط، هذا الحوار ما لبث أن تطور إلى حوار 4+5 ثم حوار 5+5.

#### II. حوار 4+5

عقد هذا اللقاء في مدينة طنجة المغربية عام 1981 وضم دول اتحاد المغرب العربي الخمس باعتبار أن اتحاد المغرب العربي قد تأسس في هذه الفترة، ودول جنوب غرب أوروبا (فرنسا، إيطاليا، إسبانيا، البرتغال). وكان من بين أهدافه:

- كسر الحواجز، وطرح المشاكل التي يعاني منها المتوسط لمعالجتها؛
- دفع عجلة الحوار إلى الأمام حيث أن اللقاءين خلقا نوعا من التفاؤل بإمكانية تعزيز هذه اللقاءات وذلك على أعلى مستوى سياسي.

<sup>1</sup> وفاء سعد الشريبي، المرجع السابق، ص. 18-20.

ولهذه الأسباب تم عقد لقاءين رسميين، الأول في روما عام 1990 وحضرته الدول التي شاركت في حوار 4+5 بالإضافة إلى حضور مالطا كعضو مراقب، واللقاء الثاني عقد في الجزائر عام 1991 وحضرته كل الدول سألقة الذكر بما فيها مالا التي حضرت هذه المرة كعضو كامل الحقوق. وبذلك أصبحت معادلة التعاون كاملة 5+5.

### III. حوار 5+5

تم تحديد الأولويات بهذا الحوار انطلاقا من معطيات ومطالبات كل طرف من الأطراف الأخرى. ولذلك كانت مطالبات الجزائر تتعلق بمسائل الأمن والاستقرار والاندماج الاقتصادي. ولكن سرعان ما واجه حوار 5+5 عدة صعوبات بسبب التناقضات والاختلافات المتوسطية والأوروبية والتي تمثلت أساسا في ثلاثة نقاط:

- زيادة التوتر بين الجزائر والمغرب بعد غلق الحدود بين البلدين عام 1994؛
- قضية لوكيري وتداعياتها باتهام ليبيا بإسقاط طائرة أمريكية وتعرضها من جانب مجلس الأمن إلى عقوبات استمرت إلى سبتمبر عام 2004 مع دفع تعويضات مالية ضخمة لأسر الضحايا؛
- مسألة الوجود الإسباني بالمغرب حيث أن مدينة سبتة و مليلية لا زالت تحت السيطرة الإسبانية في حين تؤكد المغرب سيادته الكاملة عليهما.

ولقد تم بعث حوار 5+5 في جانفي عام 2001 بمدينة لشبونة، ثم كان اجتماع آخر في طرابلس في ماي 2002 بالرغم من العراقيل والصعوبات التي واجهته. ثم كانت القمة الأولى للحوار بتونس بين رؤساء الدول في ديسمبر عام 2003 بغية الوصول إلى مواقف مشتركة ولكن المشاكل والاختلافات حالت دون الوصول إلى أرضية مشتركة.

### ثانيا. نشأة فكرة السياسة الأوروبية الجديدة في حوض المتوسط (1989-1995)

تعد النتائج الهزيلة المجتناة من السياسة الشاملة، بالإضافة إلى اضطرابات التوازن العالمي بسقوط حائط برلين، عاملين أساسيين في توجه المجموعة الأوروبية توجهها جديدا، حيث كلف المجلس الأوروبي اللجنة الأوروبية بإعداد تصور جديد لسياسة المجموعة اتجاه جيرانها من دول حوض البحر المتوسط و بالفعل فقد أعدت اللجنة ورقة عمل تضمنت مقترحاتها بشأن السياسة المتوسطية الجديدة و التي تم تقديمها في اجتماع

ستراسبورغ في 1989 وعرفت هذه الورقة بعنوان "إعادة توجيه السياسة المتوسطية"، والتي نمت صياغتها عام 1990 ودخلت حيز التنفيذ عام 1992 (السياسة المتوسطية الجديدة -PMR-).<sup>1</sup>

<sup>1</sup> وفاء سعد الشريبي، المرجع السابق، ص. 20.

وتسمح هذه السياسة لبلدان المتوسط أن تدير بصورة أفضل اقتصادياتها و إمكاناتها، وشكلت الخطوات المقترحة داخل هذه السياسة انفتاحا حازما في إطار سياسة تجاور جديدة.

وتحدد وثيقة " التعاون الأوروبي المتوسطي " التي أعلنت خلال المؤتمر الذي انعقد في أبريل 1990 برامج المؤتمر و نقاطه الأساسية، ومنها مسألة تنمية الموارد البشرية و التأهيل المهني فنصت على نقل الأيدي العاملة إلى بلدان المتوسط التي تحتاج هذا الدعم كما أهتم المؤتمر بالسياسة الثقافية، وقد تبني مجلس وزراء الإتحاد الأوروبي سياسة (PMR) بقرار يقضي بالتعاون المالي في جميع دول المتوسط غير الأوروبية و لخصت هذه السياسة في ست نقاط:<sup>1</sup>

- متابعة مسار التأقلم الاقتصادي لبلدان المتوسط غير الأوروبية؛
- تحفيز الاستثمار الخاص؛
- زيادة التمويل؛
- تحسين الدخول إلى سوق المجموعة؛
- تضمين أوثق لبلدان المتوسط غير الأوروبية في مسار التكامل؛
- تقوية الحوار الاقتصادي و السياسي خصوصا على المستوى الإقليمي.

أما الوسائل المنصوص عليها لتحقيق هذه الأهداف فقد تمثلت في تقوية اتفاقات التعاون الثنائية الموقعة مع بلدان المتوسط غير الأوروبية، إضافة إلى بروتوكولات بصياغات جديدة للتعاون المالي و الذي يسمى " بالتعاون الأفقي " تطمح فيه الدول إلى تشجيع تحقيق استثمارات ذات مصالح مشتركة في قطاعات مختلفة، إضافة إلى نقل الطاقة و المحافظة على البيئة و إدخال محسنات لبعض المنتجات القادمة من بلدان حوض المتوسط لتمكين من الدخول إلى سوق المجموعة.

وقد دخلت معظم هذه الخطوات حيز التنفيذ في فيفري 1991، وقد أعلن في نفس الوثيقة أن النمو المتوازن لحوض المتوسط و التعاون على جميع المستويات يشكلان الهدف الأساسي للسياسة المتوسطة للمجموعة ودعت اللجنة و المجلس إلى إعداد مشروع شامل و بنوي لمنطقة المتوسط.

وحسب نوايا البرلمان، يجب على المشروع الأخذ بعين الاعتبار:

- الأهمية الإستراتيجية لبلدان المتوسط غير الأوروبية و إسهاماتها في تمويل المجموعة بالطاقة؛<sup>2</sup>

<sup>1</sup> نفس المرجع، ص. 21.

<sup>2</sup> فرانكو ريتز، المرجع السابق.

- تحديد السياسة الأوروبية المتوسطة كي تتمكن من تحقيق الاستقرار الإقليمي من خلال تجسيد سياسة حقيقية للحوار في 1992.<sup>1</sup>

ولذلك فإن هذه المتطلبات الخاصة جعلت من الضروري تنفيذ برامج مساعدة تنصب بطبيعتها على الخطوط الأساسية للسياسة المتوسطة (PMR) ومن الأبعاد الأساسية لهذا التوجه سعيها إلى تخطي العلاقات القديمة للتعاون وخلق أطر جديدة للتعاون في مختلف المجالات منها: الاقتصادي، المالي و الثقافي، عن طريق طرح مبادرات جديدة مع حلول عامي 1992 و 1993، ومن أهم هذه المبادرات:<sup>2</sup>

**ميد-كامبوس med-campus:** وتسعى هذه المبادرة إلى توسيع نطاق نقل المعارف العلمية التقنية بهدف تحفيز القدرات لنمو بلدان المتوسط غير الأوروبية.

**ميد-إينفست med-invest:** وتسعى إلى تكوين شركات صغيرة في مختلف بلدان المتوسط و تنميتها وتجديدها من برامج الإعتماد و التجارة.

**ميد - أوربس med -urbs:** وتهدف هذه المبادرة إلى تحفيز النمو المدني لبلدان المتوسط غير الأوروبية كإدارة الموارد المائية و معالجة النفايات حماية البيئة، التأهيل و الإدارة المالية و الضريبية للإدارات المحلية و المبادرات في قطاع الاتصالات و المعلوماتية.

**ميد- ميديا med -media:** تضع هذه المبادرة صب عينها تحفيز العلاقات بين الشركات العاملة في وسائل الإتصال الجماعي و تبادل البرامج الإذاعية المرئية و تأهيل العاملين المتخصصين.

**إبن سينا:** تشكل برنامج تعاون علمي و تكنولوجي يتعلق بالمحافظة على البيئة، الطب، علم الحياة و إدارة الموارد المائية .

**ميتاب metab:** أعد هذه المبادرة البنك الأوروبي للاستثمارات بالتعاون مع البنك الدولي وتهدف إلى تحقيق استثمارات في قطاع الإنتاج البيئي بالنسبة لبلدان المتوسط غير الأوروبية مع مشاركة برامج الأمم المتحدة للبيئة. **ماست mast:** و يرتبط بالبرنامج السابق ويهدف إلى تحقيق تكنولوجيا متعددة ( أقمار صناعية للاتقاط التلفزيوني ) و أنظمة إعداد المعلومات.

مما سبق يمكن القول أن هذه السياسة تنطلق من أن السلام و الاستقرار و الازدهار في نقطة متوسط تكون جميعها الهدف الأساسي لأوروبا و هذا ما سيؤدي إلى إقامة شراكة حقيقية.

### ثالثا. الشراكة الأورو متوسطة في مسار برشلونة

أحست البلدان التي انضمت إلى الإتحاد الأوروبي، بلدان أوروبا الغربية و الشرقية من جانب و بلدان جنوب حوض المتوسط من جانب آخر، بضرورة إحياء تدخلات في المتوسط أكثر تجانسا لتتزم بسياسة حقيقية ذات

<sup>1</sup> Bichara Khader , " Monde Arabe Et Géopolitique Euro -Arabe", les cahiers du monde arabe , CERMAC (centre d'études et de recherches sur le monde arabe contemporain), université catholique de Louvain, Belgique, janvier 2004.

<sup>2</sup> وفاء سعد الشريبي، المرجع السابق، ص. ص. 22-23.

أهداف متوسطة و طويلة الأمد، وفي هذا الإطار قدمت اللجنة الأوروبية عام 1994 وثيقة اقترحت فيها خلق شراكة تكون بمنزلة مجموعة من الانطباعات التفاوضية متعددة الجوانب تتخطى الاتفاقات الاقتصادية السابقة بين الإتحاد الأوروبي و الدول الأخرى لتكون سياسة تنموية مشتركة وشراكة متعددة الجوانب.

وهكذا فإن الاضطرابات السياسية الكبيرة التي كانت في نهاية الثمانينيات و بداية التسعينيات من القرن الماضي والمتمثلة في سقوط حائط برلين، حرب الخليج الأولى، انضمام أوروبا الشرقية للإتحاد الأوروبي و غيرها، كلها وجهت نظر أوروبا مجددا إلى النتائج السلبية لتأخر النمو في منطقة المتوسط، فعادت تؤمن بضرورة عمل بناء في المنطقة يعيد التوازن في سياسات الإتحاد الأوروبي تجاه بلدان المتوسط غير الأوروبية.

أما الحدث الذي ميز التطوع فكان مؤتمر برشلونة في 27-28 نوفمبر 1995، فقد أطلقت فيه المرحلة الثالثة لسياسة الإتحاد الأوروبي المتوسطية المبنية على الشراكة الأوروبية المتوسطية، وقد تم تحديد محتوى هذه الشراكة في أعمال المؤتمر بوصفه حوارا سياسيا مدعما مبنيا على احترام القانون الدولي و الاستقرار الخارجي و الداخلي.

ولتكون هذه المرحلة إطارا موسعا للعلاقات السياسية، الاقتصادية والاجتماعية بين دول الإتحاد الأوروبي والأعضاء الخمسة عشر (ألمانيا، النمسا، بلجيكا، الدانمرك، اسبانيا، فنلندا، فرنسا، اليونان، ايرلندا، إيطاليا، اللوكسمبورج، هولندا، البرتغال، المملكة المتحدة، السويد). و شركاء ضفة المتوسط الجنوبية الإثنى عشر (الجزائر، المغرب، تونس، مصر، الأردن، لبنان، سوريا، تركيا، السلطة الفلسطينية، إسرائيل، قبرص، مالطا، موريتانيا كمراقب ) أما ليبيا فقد استبعدت.<sup>1</sup>

وقد عمل مؤتمر برشلونة، برئاسة إسبانيا، كمبادرة وحيدة تطمح لخلق الأساس لتسويات إقليمية جديدة، وجمع المؤتمر وزراء خارجية دول الإتحاد الأوروبي الأعضاء ونظرائهم في حوض المتوسط وقد شكل هذا المؤتمر

أول وسيلة بنوية لتحديد الشراكة الأوروبية المتوسطية وقد أضيفت لها وسيلة ثانية تمثلت باتفاقات المساعدة الأوروبية المتوسطية التي وقعتها دول الإتحاد الأوروبي الخمسة عشر مع كل بلدان ضفة المتوسط الجنوبية.

### I. إعلان برشلونة

باختتام مؤتمر برشلونة صدر عنه إعلان برشلونة بعد تبني المجتمعون بالإجماع هذا الإعلان وقد أشار إلى ثلاثة أهداف:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Document : "conférence euro – méditerranée de Barcelone" , in, Revue méditerranée – développement, N° 9 décembre 1995, p. 14.

<sup>2</sup> Armin Riess, Patrick Vanhoudt and kristian Uppenberg , " the méditerranéen région" (spécial report ) , EIB papers , volume 6, N° 2, 2001, p. 59.

- تبني آليات للتنمية المستقبلية للحوار الأوروبي المتوسطي، حيث حث الإعلان على اجتماع دوري لوزراء الخارجية و طرح موضوعات و مسائل تناولها الوزراء و كبار الموظفين و الخبراء و ممثلو المجتمع المدني؛
- تشجيع الاتصالات بين البرلمانين و السلطات الإقليمية و الجهات الاجتماعية و أنشئت " الهيئة الأوروبية المتوسطية لمسار برشلونة " وكان من واجبها الاجتماع دوريا للتحضير للقاء وزراء الخارجية و تقييم الأوضاع و تقديم تقييم على تقدم مسار برشلونة وجميع مكوناته و تحديد برامج العمل؛
- تحقيق منطقة للتبادل الحر تتبلور تدريجيا في غضون عام 2010.
- ومن خلال برنامج العمل الواجب تحقيقه، والذي تم اعتماده في الإعلان الختامي بدءا من تشخيص الوسائل الأكثر ملاءمة لتحقيق الأهداف الثلاثة مرورا بالأفعال المنصوص عليها في البرنامج و التي من المفترض أن يكون تنفيذها بطريقة مرنة و شفافة. فقد تبلورت هذه التركيبة الشاملة التي عاجلها المؤتمر في:<sup>1</sup>
- **التعاون السياسي و الأمني:** ففي هذا المجال تثبت الشراكة كهدف "إنشاء فضاء مشترك للسلام والإستقرار" وذلك بالاعتماد على مؤتمر هلنسكي بشأن السلام والاستقرار في أوروبا والمنعقد عام 1975.
- **التعاون الثقافي و الإجتماعي في مجال حقوق الإنسان:** و تشمل هذه السلسلة المنصوص عليها في الشراكة على عدة قضايا، كالتعليم و مكافحة أشكال الجريمة المنظمة. ويؤكد المجتمعون بذلك إرادتهم في إحترام حرية تنقل الأشخاص، وفي نفس الوقت كانت من أهم انشغالاتهم الأساسية التحكم في الهجرة في البلد الأصلي إلى دول الإتحاد الأوروبي، وتناول الحوار حول الهجرة:
- كيف يمكن تخفيض ضغط الهجرة؛
- كيفية إعادة المهاجرين غير القانونيين إلى أوطانهم.
- **الأبعاد الاقتصادية و المالية:** حيث عرضت أهمية التنمية الاجتماعية و الاقتصادية المقبولة و المتوازنة وقد خصص إعلان برشلونة لهذا الجانب حيزا كبيرا نظرا لأهميته بالنسبة للدول الأعضاء في عملية الشراكة الأوروبية، ولهذا الهدف حث الإعلان على أفعال تتجه لتشجيع الاستثمارات الأجنبية و الادخار الداخلي، تحديث الصناعة و زيادة قوتها التنافسية، تقوية النقل، كما قدم اقتراحات لخلق ظروف مناسبة لاستثمارات الشركات العاملة في قطاع الطاقة و نشاطاتها و لتطوير شبكات حديثة للاتصالات و لمواجهة مشاكل البنية التحتية، والتشجيع على حسن إدارة عقلانية للموارد المائية و تطوير و الحفاظ على الثروة السمكية.
- ومما سبق يمكن القول أن هذه الجوانب تسعى في مجملها إلى تأمين تنمية اجتماعية مستدامة و متوازنة مع منطقة ازدهار من خلال تكوين شراكة تأخذ بعين الاعتبار الدين المرتفع لبعض دول المتوسط غير الأوروبية، و تقليل

<sup>1</sup> Fatiha Talahite, " la réforme bancaire et financière en Algérie ", les Cahiers du Créad, N° 52,2000, p.p.95-

الفوارق بين معدلات النمو في دول أوروبا و دول المتوسط الجنوبية، إضافة إلى تحقيق التكامل و تشجيع التعاون بين المنطقتين.

ومن منطلق أنه لا يمكن بأي حال من الأحوال عزل الشراكة الأوروبية المتوسطية عن الظروف الدولية المحيطة بها فإنها تعكس نظاما فرعيا للنظام العالمي من حيث أنها تلتزم بالأسس والمبادئ التي تقوم عليها المنظمة العالمية للتجارة (OMC)، بجانب الأهداف التي تؤكد عليها العولمة مثل تشجيع التبادل التجاري الحرو تشجيع الاستثمارات الأجنبية و ما يرتبط بها من دفع عملية نقل التكنولوجيا وتبني نظام اقتصاد السوق ورفع الحواجز الجمركية و غير الجمركية و تشجيع القطاع الخاص والمحافظة على البيئة.

و يعتبر برنامج MEDA I وMEDA II الأداة المالية للشراكة الأورومتوسطية، وقد تمت المصادقة عليه من قبل المجلس الأوروبي في مدينة " كان " الفرنسية عام 1995 و يشمل هذا البرنامج على دعم و تمويل مالي من طرف الإتحاد الأوروبي، و سيتم التطرق إليه في الفصل الرابع من هذه الدراسة بنوع من التفصيل. وبما أن موضوع البحث يخص جانب الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الشراكة فإن التركيز سيكون على المحور المالي و الاقتصادي لاتفاق برشلونة لأن موضوع الاستثمار الأجنبي يندرج تحت هذا المحور، ولهذا سيتم التطرق في العنصر الموالي إلى مكانة الاستثمار في السياسة المتوسطية.

## II. مكانة الاستثمار في السياسة المتوسطية الجديدة

من خلال ما جاء في تصريح برشلونة يبدو أن مسألة المنافسة الأوروبية للمنتجات الصناعية لدول الضفة الجنوبية سيكون لها أثر كبير على هذه الدول، وذلك لكون الملف الزراعي و اليد العاملة قد تم استبعادهما في هذا التصريح مؤقتا. رغم ما يشكله هذان العنصران من أهمية بالنسبة لدول الضفة الجنوبية لأنها تمتلك فيهما ميزة نسبية، ومن هنا فإن هذه الدول تريد تعويض هذا الجانب بحصولها على استثمارات أوروبية وخاصة أن

المساعدات المالية المقدمة وقروض البنك الأوروبي للاستثمار تبقى دائما غير كافية، أمام المشاكل الداخلية المعقدة التي ستعجز عن الانفتاح. لذا يعتبر المجال الأكثر أهمية بالنسبة للتنمية الاقتصادية، هو القطاع الصناعي وهو المجال المفضل لتكوين الأرباح و رفع قدرة الإنتاج.

لكن السياسة الأوروبية الجديدة تكونت من اجل "البحث عن إنعاش الطلب لدول الضفة الجنوبية بنظام تفضيل غير متناظر"<sup>1</sup> ( حرية النفاذ إلى أسواق دول الضفة الجنوبية للمنتجات الصناعية الأوروبية، دون تبادل أي دون المعاملة بالمثل) وهذا له تأثير مباشر على العرض، مع تحريك درجة الانفتاح على المنافسة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Nachida M'hamadji –Bouzidi , *cinq essai sur l'ouverture de l'économie algérienne* , (Alger: ENAG édition ,1998), p.101.

<sup>2</sup> Ibid , P.103.

وبتعبير آخر، فإن المطلوب هو ترك المجال لميكانيزم السوق لتحقيق التوازن لكن هذا سيكون صعبا جدا بالنسبة لدول الضفة الجنوبية إذا لم تعتمد على قدراتها الخاصة في الإنتاج و تخفيف مديونيتها الثقيلة ولهذا فإن اللجوء إلى رؤوس الأموال الأجنبية و خاصة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة هو شرط ضروري للحصول على التقدم اللازم في الإنتاجية، كما يحتل أيضا وزعا رئيسيا في نجاح الانفتاح.

ومن المؤكد أن الاستثمار الأجنبي المباشر يخضع للمبادرة الخاصة، لكن تبقى حكومات دول الإتحاد الأوروبي تتمتع بالقدرة على تطوير سياسة تشجيعية موجهة لتفضيل وجهتها نحو دول جنوب المتوسط و هذا يأتي في حين إتمام فعلي للإجراءات المطلوب اتخاذها في نفس المجال من طرف سلطات تلك الدول.

و بفعل ضعف جاذبية دول جنوب المتوسط للاستثمار الأجنبي المباشر عكس هذا نوعا من العلاقات شمال - جنوب تختلف عن علاقات شمال- جنوب الموجودة بين اليابان و جنوب شرق آسيا، أو علاقة الولايات المتحدة الأمريكية مع بعض دول أمريكا اللاتينية، وبالتالي فإن العلاقات بين الإتحاد الأوروبي ودول جنوب المتوسط تمثل اختلافا ملحوظا على مستويين:

- **تمركز النشاطات الإنتاجية كثيفة العمل:** على هذا المستوى، الإتحاد الأوروبي اختار ترتيب إنتاجي لرأس المال و للعمل الضعيف عل ترابه، عكس الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان خاصة اللذان فضلا تحويل رؤوس الأموال الإنتاجية نحو دول محيطهم. وبذلك كانت نتيجة الإستراتيجية الأوروبية أنها لم تساعد الانطلاق الاقتصادي لمحيطها الجنوبي عكس الإستراتيجية شمال-جنوب التي استفادت منها دول أمريكا اللاتينية ودول جنوب شرق آسيا خاصة.<sup>1</sup>

- **على مستوى النظام التجاري:** الانفتاح التجاري الإقليمي، يمثل في حالة دول الضفة الجنوبية، الإعداد و التهيئة للانطلاق الاقتصادي.<sup>2</sup>

وعموما فإن الاستثمارات بين الإتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية وفقا لاتفاقيات الشراكة تعد من الجوانب الإيجابية الهامة، حيث يحقق زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة ذات التكنولوجيا العالية داخل الدول المتوسطية شرطا لإنجاح هذه الشراكة، لأنه يؤدي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية و رفع معدل النمو الاقتصادي علما أن الإتحاد الأوروبي يضم عددا من أهم الدول المصدرة للاستثمارات و في مقدمتها بريطانيا و ألمانيا و فرنسا و هولندا و إيطاليا، و أن تدفق هذه الاستثمارات و زيادتها تجاه الدول المتوسطية يساهم في تقليل الفجوة و عدم التكافؤ بين الأطراف، حيث بلغت مساهمة دول الإتحاد الأوروبي ما نسبته 37% من إجمالي حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية في الدول العربية المتوسطية ومعظمها تتجه نحو شراء الأصول العامة المملوكة للدولة أو المطروحة للبيع للقطاع الخاص في ظل عملية الخصخصة،<sup>1</sup> و يعني ذلك أن هذه الاستثمارات ليست بالاستثمارات الحقيقية التي تعتمد على إقامة المنشآت الجديدة أو توسيع منشآت قائمة .

<sup>1</sup> J. Ould Aoudia, " les enjeux économiques de la nouvelle politique méditerranéenne de l'Europe " , Monde arabe Maghreb – machrek , N° 153, juillet- septembre 1996.p 8.

<sup>2</sup> I bid.

كما أن مطالبة الدول المتوسطة أن يكون لديها حصة كبيرة لعمالها في سوق العمل الأجنبي داخل دول الإتحاد الأوروبي، سيشكل اهتماما أكبر من الإتحاد الأوروبي لضخ مزيد من الاستثمارات المباشرة في الدول المتوسطة، وتوجيه هذه الاستثمارات نحو إقامة مشاريع إنتاجية جديدة و التي سوف تخلق فرص عمل وتوظيف العمالة و التي تؤدي إلى الحد من البطالة و بقائهم في أوطانهم،<sup>2</sup> وهذا أحد أهداف الإتحاد الأوروبي من اتفاقيات الشراكة لمعالجة مشكلة الهجرة و الحد منها و في المقابل يتطلب من الدول المتوسطة خلق مناخ جاذب للاستثمار، وإصدار القوانين و التشريعات المناسبة لتشجيع دفع الاستثمارات الأجنبية المباشرة و ترسيخ الاستقرار المالي و أسعار الصرف، حيث أصدرت معظم الدول العربية قوانين لتشجيع الاستثمار.<sup>3</sup>

كما أن لدى الدول العربية المتوسطة العديد من عناصر و مقومات الاستثمار مثل توفر الأيدي العاملة الضخمة منخفضة الأجر بمختلف مستوياتها الفنية، وأيضا موقعها الجغرافي الإستراتيجي، كما يمكن تطوير البنية الأساسية التي تمكن الربط بين الدول المتوسطة و الإتحاد الأوروبي لتسهيل حركة نقل السلع و البضائع و الأشخاص بين جميع الأطراف، فمن أجل إنجاح هذه الاتفاقيات لا بد من دعم و توجيه الاستثمارات المباشرة نحو الدول الأقل نمو وهي الدول المتوسطة و أن يتحمل الإتحاد الأوروبي مسؤوليته نحو دعمها.

وما يلاحظ و بعد مرور عدة سنوات على مؤتمر برشلونة، بدأ شركاء الإتحاد الأوروبي الجنوبيون في تطبيق عدة تغييرات ضريبية موجهة خاصة للمستثمرين الأجانب، من خلال تخفيض الضرائب و إعائها أحيانا في بعض القطاعات الإستراتيجية ومنحت امتيازات لشركات التصدير من أجل تجسيد منطقة للتطور و التقدم ، علما أن نصيب هؤلاء الشركاء من الاستثمار غير كاف، حتى أن الاستثمارات الأوروبية لا تمثل سوى 2% من استثماراتها العالمية في الضفة الجنوبية.<sup>4</sup>

ونظرا لأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في المتوسط، فقد دار نقاش واسع في مؤتمر لشبونة سنة 2000 حول هذا الموضوع، حيث أن وضعية الشركاء في ظل العولمة و آفاق الانفتاح المستقبلي على منطقة التبادل الحر في غضون 2010، كانت جد مقلقة بالنسبة للشركاء في هذا المؤتمر، إضافة إلى الدعوة لرفع الفعالية الاقتصادية و

<sup>1</sup> التقرير الاستراتيجي العربي، "الاتجاهات الاقتصادية الإستراتيجية، أداء الإقتصاد العربي"، مركز الأهرام للدراسات السياسية و الإستراتيجية، القاهرة 2005، ص. 179.

<sup>2</sup> عبد الرحمن صبري ، "قراءة في البعد الإقتصادي لاتفاقية المشاركة العربية المتوسطية"، أعمال ندوة مستقبل الترتيبات الإقليمية في منطقة الشرق الأوسط و تأثيرها على الوطن العربي، معهد البحوث و الدراسات العربية، القاهرة: 27-29 ديسمبر 1997 ص. 303.

<sup>3</sup> يوسف صانع، "نحو شراكة أوروبية عربية ذات دلالة، الشراكة الاقتصادية العربية الأوروبية - تجارب و توقعات"، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، غرفة التجارة العربية الفرنسية، غرفة التجارة العربية مع بلجيكا ولوكسمبورغ، لجنة الإتحاد الأوروبي، وقائع للندوة المنعقدة في باريس، مارس 1999، ص. 114.

<sup>4</sup> Bichara khader, **le partenariat euro -méditerranéen : après la conférence de Barcelone**, (paris : l'harmattan, 1997 ), p. 85.

زيادة جهود العصرية و الإصلاح في كل المجالات، حيث تدخل الوزير الأول البرتغالي مطالباً بمنح دول المتوسط النامية الإثني عشر مقدرة أكثر على التفاوض، ووصف وضعية الاستثمار الأجنبي المباشر قائلاً:<sup>1</sup>

"هناك وعي عام من جهة الشركاء بالتأخر الاقتصادي للمنطقة فيما يخص الاستثمارات و مخزون الاستثمارات الأجنبي المباشر اليوم لا يمثل سوى 7 مليار أورو، أي نصف ما هو مطلوب "

ويضيف أيضاً: " إن نصيب الاستثمارات الأوروبية في المتوسط يتراوح من 1 إلى 2 من تدفقاتها الخارجية، وهذا لا يجب أن يتغير ما دامت معطيات الاقتصاد الأساسية لم تتطور، فالسوق المتوسطية مجزأة إلى عدد كبير من الأسواق الصغيرة، مثلاً سوق المغرب العربي من حيث حجم يقابل سوق البرتغال و تكاليف المعاملات التجارية جد مرتفعة...".<sup>2</sup>

ولهذا يبقى نجاح اتفاق الشراكة مرهوناً بمدى قدرة البلد على سرعة التكيف مع الأوضاع الجديدة، وتوفير كل العناصر اللازمة لجلب الاستثمارات الأوروبية.

### III. دور الدولة كفاعل في النظام الدولي وفي ظل الانفتاح الاقتصادي

لقد مثلت الدولة تقليدياً بالنسبة لدارسي العلوم السياسية والسياسة الدولية، الفاعل الرئيسي في النظام الدولي، وان العلاقات بين الدول هي الشكل الأساسي للتفاعلات في هذا النظام. ومن ثم جاء التركيز على مفاهيم القوة ووسائل الدولة في تنفيذ سياستها الخارجية التي تتمثل في القوة العسكرية أو اللجوء للوسائل الدبلوماسية وتؤثر على العلاقات بين الدول بعض العوامل الجغرافية و مستوى التقدم العلمي و التقني و طبيعة السياسات الداخلية للدولة.<sup>3</sup> وعليه يمكن القول أن الدولة هي الشكل المؤسسي للسلطة السياسية والسيادة المطبقة على الشعب في حدود إقليم معين. تمثل الدولة في الوقت الراهن إطار الهيمنة السياسية، فعلى المستوى الداخلي فالدولة الحديثة تتميز باحتكارها للممارسة الشرعية أو القانونية للإرغام على الأشخاص. أما على المستوى الخارجي، فالدولة الحديثة هي السيادة، وبتعبير آخر حريتها كاملة ومنافستها غير محدودة. لقد اختلف الاقتصاديون حول مكانة ودور الدولة في الاقتصاد، فكلما كانت النظرية الاقتصادية تطالب بدولة قوية كلما ظهرت اقتراحات تخص تدخل الدولة في تسير الشؤون الاقتصادية. والعكس، إذا كانت النظرية الاقتصادية تطالب بحرية المبادرة تطرح اقتراحات بعدم تدخل الدولة.<sup>4</sup>

وفي العصر الحالي أصبح موضوع سيادة الدولة وبالتحديد السيادة الاقتصادية أمام امتحان العولمة والرهانات المصاحبة له، حيث تؤدي هذه الأخيرة في الأساس وبالدرجة الأولى إلى إلغاء الحدود الجغرافية والحوافز الجمركية وتفرض معايير ومقاييس عالمية تحدها أساساً قوة الاقتصاديات المتطورة و تنشرها الشركات المتعددة الجنسيات.

<sup>1</sup> I bid.

<sup>2</sup> I bid.

<sup>3</sup> Robert O. Keohane and Joseph S. Nye , **An Introduction**, in Transnational Relations in world politics (Cambridge: Univ press, mars 1972), p. p. ii-ixx.

<sup>4</sup> Delfand .P, **Nouvelle histoire économique**, tome 1 ( Paris : Edition Armand colin , 1976) , p .229.

إن كل هذه الأحداث و التغييرات السريعة والمتلاحقة التي تحصل في العالم أدت إلى تراجع دور الدولة و يمكن تلخيص هذه الأسباب في:<sup>1</sup>

- اتجاه الدولة لمزيد من التكامل والاندماج، فيصبح منطق الاندماج أقوى من منطق الدولة كما هو الحال بالنسبة لدول الإتحاد الأوروبي؛

- تعاضد دور المنظمات الدولية في الاقتصاد العالمي ( شروط صندوق النقد الدولي والمنظمة العالمية للتجارة) و قدرتها على تعميم بعض السياسات الاقتصادية الكلية، مثل تحرير التجارة، إلغاء الدعم على الأسعار، إصلاح الأنظمة المالية و المصرفية لإتاحة الفرصة لحرية حركة رؤوس الأموال؛

- الاستغناء عن بعض الوظائف، فالرأسمالية اليوم ليست في حاجة إلى قوات مسلحة ضخمة لاعتبارات مرتبطة بالتقدم التكنولوجي والتكاليف حتى تتمكن من السيطرة على الأسواق كما حدث في العهد الماركنتيلي، لأن الشركات متعددة الجنسيات قادرة على اقتحام أي سوق (دولة) في العالم لتنوع إستراتيجياتها و تعدد الأشكال الممكنة لوجودها، فضلا على بدائل التحالف و التعاون لديها.

مع هذا يؤكد الأستاذ أحمد عبد الرحمن أن "...الدولة القومية ستظل أهم لاعب في الأوضاع الدولية..."<sup>2</sup> وكذلك "العولمة تتنافى قولاً و عملاً مع فكرة السيادة المطلقة للدولة، ولكن يمكن أن تتعايش مع المفهوم المرن للسيادة"<sup>3</sup>. مما سبق يمكن القول أنه رغم تراجع بعض الوظائف فقد برزت مهام جديدة، أي أن الدولة لن تتمكن من التمتع بسلطتها المطلقة في ظل هذه التغييرات، بل عليها دوما خلق وظائف تتناسب مع الأوضاع السائدة.

وفي ظل حركية التكتلات الاقتصادية وتوسعها يطرح التساؤل عن دور و مكانة الدولة في ظل الانفتاح، فمثلا يعد إنشاء منطقة تبادل حر أورو-متوسطة مسألة جد حساسة بالنسبة لدول الضفة الجنوبية، وهذا لعدم قدرة هذه الأخيرة على مواجهة عملية الانفتاح و الرهانات المصاحبة لها، خاصة بالنسبة لدول كانت ذات اقتصاديات مخططة كدول المغرب العربي، أين لعبت الدولة دور الرجل الاقتصادي المهيمن، واستفادت المؤسسات من الحماية و المساعدات التي تقدمها الدولة، و بذلك يصبح من المهم معرفة الدور الجديد الذي يجب أن تلعبه الدولة في ظل الانفتاح، ومن الواضح أنه بفتح الأسواق المتوسطة للمنافسة الأوروبية، فإن التبادل الحر سيقضي على جزء من الحماية و الميزات التي يمكن للمؤسسات أن تستفيد منها من خلال الدولة، وبالتالي ستتهدد الوضعيات الريفية التي نمت في ظل الحماية.

<sup>1</sup> عبد المجيد قدي، " الكوكبة و دول العالم الثالث "، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الأول، بسكرة، نوفمبر 2001، ص. 48.

<sup>2</sup> أحمد عبد الرحمن، " العولمة، المفهوم، المظاهر و المسببات "، مجلة العلوم الإجتماعية، مجلد 26، العدد 1، الكويت 1998، ص. 71.

<sup>3</sup> نفس المرجع، ص. 72.

كما أن للتبادل الحر أثرا سلبيا على إيرادات الدولة نتيجة لإلغاء الحواجز الجمركية، وبذلك سيكون افتقاد الربح الضريبي جوهريا، لذا يجب أن يتوافق الانفتاح مع تعديل الجباية كالقيام بتقدير فرض ضريبة سهلة التحصيل بدلا عن تلك التي تتميز بصعوبة في تحصيلها.

فالانفتاح إذا يقود إلى إعطاء تعريف ثان لوظائف الدولة ويقتضي منها فعالية كبيرة على مستويين: على مستوى الاقتصاد الكلي، حيث يسمح بتقديم مصادر جديدة لاستقرار الحسابات الجارية والحسابات العمومية، ويقتضي تكيف قدرة الاقتصاد على امتصاص الصدمات، كما أن تعديلات السوق تفرض متطلبات قاسية و سريعة مثل التعديلات الإدارية و تسيير سعر الصرف و المالية العمومية سيتدخلان بشكل قاطع في نجاح أو فشل الانفتاح.<sup>1</sup>

أما من جانب الاقتصاد الجزئي فالانفتاح يتطلب إعادة تخصيص عوامل الإنتاج نحو النشاطات التي بواسطتها يمكن لدول جنوب المتوسط أن تطور ميزتها النسبية و إعادة التخصيص هذه، يمكن أن تكون محدودة بهيكل النسيج الصناعي والبيئة التي تعمل فيها المؤسسة، والدولة يجب أن تتقلد في هذا المجال دور المعدل للنشاط الاقتصادي والمالي، وتأسيس الإطار التشريعي و القانوني و ضمان فعالية الجهاز القضائي كما يجب أيضا أن تساعد على التكيف مع المنافسة.<sup>2</sup>

إن تحرير التجارة الذي تلتزم به الدول المتوسطية في إطار اتفاقيات الشراكة هي عملية تدريجية والحماية الخاصة بالنشاط الصناعي لهذه الدول لن ترفع مرة واحدة، إلا انه يجب مواصلة الجهود المبذولة من أجل إعادة تأهيل المؤسسات حتى لا تراج هذه الأخيرة من السوق إذا لم تقم الدولة بتدعيمها.

ويبقى البعد الاجتماعي ذو أهمية بالغة في اقتصاديات تتميز بمستوى بطالة مرتفع، ونمو الأفراد النشيطين كبير جدا، وكثافة النشاطات التي يمكنها البقاء دون حماية.

لذلك إذا كان الانفتاح على المنافسة يكيف احتمال النمو فهذا لن يكون إلا في المدى الطويل، حيث أنه في الأجل القصير يمكن أن يؤدي إلى تخفيض النشاط وزيادة البطالة، ومنه على الدولة أن تهيئ الشروط التي يتم فيها توفير مناصب عمل وحماية اجتماعية حقيقية.

وأخيرا يمكن القول أنه رغم تراجع بعض وظائف الدولة، فقد برزت مهام جديدة تتوافق مع متغيرات الحالية:<sup>3</sup>

- النهوض بالمنافسة؛
- السيطرة على الاحتكار و الممارسات الاحتكارية؛
- حماية المستهلك؛
- حماية البيئة؛

<sup>1</sup> Agnès Chevalier, " **Projet euro – Méditerranéen et Mondialisation**", in confluence méditerranée, Le Maghreb face a la mondialisation, n 21, paris 1997, p.10.

<sup>2</sup> I bid, p. 13.

<sup>3</sup> عبد المجيد قدي، " الكوكبة و دول العالم الثالث "، المرجع السابق، ص. 49.

- توفير شبكة كافية للضمان الاجتماعي؛
- تشجيع البحث العلمي في المؤسسات العمومية و البحث التنموي التطبيقي في المؤسسات الخاصة ( بتقديم إعانات مادية و سن قوانين ملائمة و مشجعة)؛
- التكفل بمسؤولية تطبيق المواصفات الصناعية و تقديم الخدمات على حد سواء؛
- الاعتناء بالتكوين المهني و خلق تكامل بين هياكل الإنتاج و مؤسسات التكوين و البحث العلمي الأكاديمي.

أي أن الانفتاح يؤدي إلى التحويل الجذري لدور الدولة في اقتصاد تنتقل فيه من دولة مسيرة إلى دولة حارسة تحمي التوازنات الاقتصادية الكبرى و تضمن الاستقرار الاجتماعي. إلا أنه في الدول المصنعة، ورغم الاتجاه التحرري و تصاعد الليبرالية الاقتصادية و السياسية، فإن تدخلات الدولة الهيكلية لم تعرف تراجعاً أمام الانفتاح المتزايد على الخارج و العولمة، فالإجراءات والسياسات الصناعية القديمة أو الكلاسيكية عوضت بمجموعة كبيرة من التدخلات ذات التأثير المباشر و غير المباشر على الهياكل و النظام الوطني.<sup>1</sup>

### المبحث الثالث

#### مستجدات الشراكة الأورو متوسطة

إن منطقة المتوسط بشرقها و جنوبها بقيت على الهامش فيما يخص التطور الملحوظ للاقتصاد العالمي أثناء العشرية الأخيرة، ببرز عدد متفاقم للاقتصاديات النامية، أين تسارع نموها من حيث الاندماج في المبادلات و التدفقات المالية الدولية التي أحرزت تقدماً عميقاً، و من بين الدول المتوسطة من سجلت في هذين المجالين تقدماً ملحوظاً و البعض الآخر بقي مهمشاً.

وبالنسبة لبعض الدول المتوسطة انخفاض سعر المحروقات وضع حداً لنمط تطور يتغذى من الربيع، حيث عرفت هذه البلدان أزمة حادة وانخفضت حصتها في المبادلات العالمية. ولكن دول الإتحاد الأوروبي كانت متحفظة

<sup>1</sup> رضا قويعة، " إستراتيجيات الشركات عابرة الحدود ومدى نجاعة سياسات استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر"، مداخلة ألقى في المؤتمر العلمي السادس بعنوان "الاستثمار الأجنبي المباشر و احتياجات التنمية العربية"، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، بيروت 28-29 جويلية 2002، ص. 13.

و مرتبطة بصيانة مكتسبات الجميع، فلم تحت دول الضفة الجنوبية على تحولات سريعة، وبالتالي فإن علاقة الجوار لم تكن في المستوى الذي أعلنته أوروبا ولا كما كانت تنتظرها دول الضفة الجنوبية.<sup>1</sup> لقد طبع هذا التفاوت بين ضفتي المتوسط وزاد في تعميقه الجانب الثقافي و السياسي، إضافة إلى عدم اهتمام المستثمرين الأوروبيين بمصلحة المنطقة نظرا لوجود مناطق أخرى أكثر ديناميكية تفتح أسواقها.

إن سقوط جدار برلين أعاد تعريف العلاقات الأورو- متوسطية، في نفس الوقت لتتأكد الإقليمية كاتجاه كبير للاقتصاد العالمي، لذلك تسعى الدول الأوروبية الوسطى و الشرقية للتكامل في الفضاء الأوروبي و منه مع الفضاء الأورو- متوسطي وكان على الإتحاد الأوروبي إعادة التفكير في علاقته مع الجوار، فكانت المجهودات المبذولة من أجل تجسيد هذا التعاون الإقليمي متمثلة في خلق السياسة الأوروبية للجوار.

حيث كانت الرغبة في تبني سياسة أكثر جرأة تستجيب للتحديات التي تواجه الدول المتوسطية، وكذلك إيجاد وسيلة لبناء كيان موحد يجمعه مصير مشترك، والاهم من ذلك عدم الرضا عن النتائج التي تمخضت عن الشراكة بين ضفتي المتوسط خلال السنوات الماضية، منذ إعلان برشلونة، كل ذلك دفع الإتحاد الأوروبي باتجاه إعادة النظر في شكل تعاونه مع دول الجنوب، وقد ترجمت هذه الإرادة السياسية بالترويج لسياسة جديدة أطلق عليها " سياسة الجوار الأوروبي".

#### أولا. مضمون ومميزات السياسة الأوروبية للجوار

لقد سعى الإتحاد الأوروبي دوما إلى توسيع فضائه الجغرافي وذلك بإدماج دول محيطه الأوروبي، وقد مثل تاريخ ماي 2004 حدثا مهما في الإتحاد الأوروبي حيث ضم ثمانية (08) أعضاء جدد من أوروبا الوسطى

و الشرقية (PECO) و الجزيرتين شيبير (chypre) ومالت (Malte)،<sup>2</sup> وهكذا أصبح البحث عن سياسة جواريه متينة أمرا واقعا، ودخل مفهوم الجوار في المجال القانوني للإتحاد الأوروبي. وقد طرحت هذه السياسة الجديدة مجموعة من التساؤلات حول آثارها المستقبلية خاصة على العلاقات الأورومتوسطية، لكن من نظرة بعض المتفائلين فإنها ستمنح للدول المتوسطية الكثير من الامتيازات، أو بمعنى آخر فإنها ستتعدى الشراكة الحالية إلى

<sup>1</sup> Agnès Chevalier, op. cit, p. 09.

<sup>2</sup> Jean Yeves Moisseron, " les défis de la nouvelle politique de voisinage face au bilan du processus de Barcelone ", 3ème colloque internationale organisé par l'université Tunis" El Manar ", Hammamet 1-2 juin 2007 p.128.

اندماج عميق وطموح، وهذا ما صرح به الرئيس السابق للجنة الأوروبية Romano Prodi حيث قال: " إن هذه السياسة قد تعدت أو فاقت إطار برشلونة الذي يركز على الجانب التجاري فقط".<sup>1</sup>

### I. نشأة السياسة الأوروبية للجوار

لقد تغير مضمون التعاون مع الحوض المتوسط جذريا منذ سنة 2002، وهذا راجع لسببين:

- مشروع أمريكا المتمثل في: الشرق الأوسط الكبير (1998)؛<sup>2</sup>

- توسيع أوروبا و تبنيتها لإطار جديد لسياستها في التعامل مع الخارج.<sup>3</sup>

وقد ظهر ذلك من خلال تصريح الرئيس السابق للجنة الأوروبية في مداخلة له بالجامعة الكاثوليكية بلوفان (Louvain) في نوفمبر 2002 بضرورة إقامة كيان مشترك بين الإتحاد الأوروبي و مجموعة من الدول الصديقة تتقاسم فيه كل شيء ما عدا المؤسسات و الهيئات.<sup>4</sup> وكانت هذه أول مرة يطرح فيها هذا المفهوم الجديد ليصبح فيما بعد بالسياسة الأوروبية للجوار.

إذن يمكن القول أن التوسع الأوروبي صاحبه بعض المخاوف من طرف الدول المجاورة لأوروبا خاصة جنوب المتوسط، لذلك رأى أن الحل الأنجع هو في خلق هذه السياسة،<sup>5</sup> فهي من جهة تسعى إلى تقليص مخاوف الدول الأوروبية غير الأعضاء في سياسة التوسع التي تبنها الإتحاد الأوروبي بين 2004-2007،

وفي نفس الوقت فهي فرصة لتحسين علاقاته مع جيرانه لتجنب خلق انقسامات داخل أوروبا.<sup>6</sup>

ومن جهة أخرى فهي جاءت كإجابة لبعض مخاوف دول جنوب المتوسط المتمثلة في إمكانية تلاشي الشراكة الأورومتوسطية، وهذا راجع لعدم وجود علاقات سابقة بينهم وبين الأعضاء الجدد في الإتحاد. ولهذا فهو (الإتحاد) يؤكد دائما في كل مداخلاته و في مخططات أعماله الجوارية على الهدف الدائم في تعزيز العلاقات الأورومتوسطية. وتضم السياسة الأوروبية للجوار حاليا (16) دولة منها: ثلاث دول من القوقاز، ثلاث دول من دول المشرق والباقي من حوض المتوسط.<sup>7</sup> والجدول الموالي يوضح مجموع هذه الدول و تواريخ دخولها في السياسة الأوروبية للجوار.

<sup>1</sup> Bichara Khader, *l'Europe pour la méditerranée: de Barcelone a Barcelone (1995-2008)* (France: Harmattan, 2009), p. 142.

<sup>2</sup> Denis Bauchard, *La politique arabe de l'UE face au projet de " Grand Moyen-Orient"*, dans Pascal Boniface, Didier Billion, *les défis du Monde Arabe* (France : IRIS presse, 2004), p. p. 161-170.

<sup>3</sup> J.Y. Moisseron, op. cit, p. p. 126-127.

<sup>4</sup> Habib Boulares, "*La Nouvelle politique de voisinage, vue du Maghreb,*" in études internationales, n 94, janvier 2005, p. 77.

<sup>5</sup> Akrimi, N, "*Politique Européenne de voisinage: regards croisés sur la méditerranée*", in études internationales, n 94, 2005, p. p. 76-77.

<sup>6</sup> Habib Boulares, Op. cit.

<sup>7</sup> Bichara khader, "*l'Europe pour la méditerranée: de Barcelone a Barcelone (1995-2008)*", op. cit, p. 156.

## جدول رقم (2-1) : مجموع الدول الداخلة في السياسة الأوروبية للجوار

شركاء السياسة الأوروبية للجوار	الدخول الفعلي للعلاقات التعاقدية مع الإتحاد الأوروبي	تقارير السياسة الأوروبية للجوار مع كل دولة	مخطط العمل للسياسة الأوروبية للجوار	تبنيه من طرف الإتحاد الأوروبي	تبنيه من طرف الشريك
الجزائر	عقد شراكة (إتفاق) سبتمبر 2005	-	-	-	-
أرمينيا	عقد شراكة و تعاون 1999	مارس 2005	خريف 2006	2006-11-13	2006-11-14
أزار بيجان Azerbaijan	عقد شراكة وتعاون	مارس 2005	خريف 2006	2006-11-13	2006-11-14
بيلايس	-	-	-	-	-
مصر	عقد شراكة جوان 2004	مارس 2005	خريف 2006	2007-03-06	-
جورجيا	عقد شراكة و تعاون 1999	مارس 2005	خريف 2006	2006-11-13	2006-11-14
إسرائيل	عقد شراكة جوان 2000	ماي 2004	نهایة 2004	2005-02-21	2005-04-11
الأردن	عقد شراكة ماي 2002	ماي 2004	نهایة 2004	2005-02-21	2005-01-11 2005-06-02
لبنان	عقد شراكة أبريل 2006	مارس 2005	خريف 2006	2006-10-17	في الانتظار
ليبيا	-	-	-	-	-
مالدوفا	عقد شراكة و تعاون جويلية 1998	ماي 2004	نهایة 2004	2005-02-21	2005-02-22
المغرب	عقد شراكة مارس 2000	ماي 2004	نهایة 2004	2005-02-21	2005-07-27
فلسطين	عقد شراكة جويلية 1997	ماي 2004	نهایة 2004	2005-02-21	2007-05-04
سوريا	-	-	-	-	-
تونس	عقد شراكة مارس 1998	ماي 2004	نهایة 2004	2005-02-21	2005-07-04
أوكرانيا	عقد شراكة وتعاون مارس 1998	ماي 2004	نهایة 2004	2005-02-21	2005-02-21

Source: Bichara khader, *l'Europe pour LA Méditerranée de Barcelone a Barcelone (1995-2008)*, (France : Harmattan , 2009) p.154.

## II. مميزات السياسة الأوروبية للجوار

تتجسد السياسة الأوروبية في المدى القصير والمتوسط عن طريق مخططات أو برامج عمل خاصة بكل دولة، حيث تسعى لتحقيق أهداف طموحة، أما بالنسبة للجانب التمويلي فقد خصص لها الإتحاد الأوروبي غلاف مالي يفوق ما تم تخصيصه سابقا في اتفاقيات التعاون والشراكة.

## 1. مخططات أو برامج العمل

لقد تم تحديد المميزات العامة للسياسة الأوروبية للجوار في مداخلة اللجنة الأوروبية المؤرخة في 11 مارس 2003 حول: " أوروبا الموسعة و جيرانها: إطار جديد للعلاقات مع الدول المجاورة الشرقية و الجنوبية"، و في شهر جوان من نفس السنة قام المجلس الأوروبي بتحديد و بدقة طريقته الجديدة في العمل. حيث أكد على ضرورة وضع

مخططات للعمل تتراوح مدتها بين ثلاث و خمس سنوات قابلة للتجديد.<sup>1</sup> ومن أجل تجسيد ذلك ( مخطط العمل) يجب إتباع مجموعة من المراحل:<sup>2</sup>

- تقوم اللجنة بتحضير ورقة خاصة مع كل دولة وذلك لتحليل نسبة التقدم في تنفيذ عقود الشراكة أو التعاون؛

- يقوم الطرفان بمناقشة الأولويات و تحديدها؛

- صياغة مخطط العمل الذي يكون قابلا للتنفيذ.

وبالتالي يمكن اعتبار مخططات العمل هذه كوسيلة فعالة لدفع الدول المجاورة من أجل تجسيد الإصلاحات المتفق عليها مع الإتحاد الأوروبي.

## 2. أهداف السياسة الأوروبية للجوار

تتدخل السياسة الأوروبية للجوار في العديد من المجالات، وأهدافها تتلخص في محاولة تقوية وتعزيز الاتفاقات السابقة، حيث أنها تهتم بمجالات كثيرة تتمثل في:<sup>3</sup>

- الجانب السياسي و الأمني؛

- التجارة و الإجراءات التي من شأنها تحضير الشركاء لدخول السوق الأوروبي؛

- الجانب القانوني و الشؤون الداخلية؛

- الطاقة، النقل، مجتمع المعلومات، البيئة، البحث والإبداع، العلاقات بين الدول. فمثلا في الجانب

السياسي والأمني فقد تبنت هذه السياسة مجموعة من الإصلاحات الصارمة مع كل دولة تمثلت في تجسيد

الديمقراطية ودولة القانون، كما أن هذه الدولة مطالبة بإتباع القوانين الدولية فيما يخص حقوق الإنسان والحريات

واحترام الدور الفعال للمرأة والطفل في الحياة السياسية والاقتصادية والاجتماعية وإعطائهم جميع حقوقهم.

أما فيما يخص التعاون الجهوي و الدولي، فإن أكبر تحدي هو محاربة الإرهاب و الجرائم المنظمة وهذا العنصر

يمثل الهدف الرئيسي في السياسة الأمنية الداخلية و الخارجية للإتحاد الأوروبي، وكذلك بالنسبة للجانب القانوني

والشؤون الداخلية فهو يتركز على أمن واستقرار حدود الإتحاد الأوروبي فمثلا يتضمن مخطط العمل التونسي محاولة

التيسير الجيد للهجرة ومحاربة الهجرة السرية ومناقشة شروط الحصول على التأشيرة.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Bichara khader, "L'Europe pour la méditerranée: de Barcelone a Barcelone (1995-2008)", op.cit, p. 148.

<sup>2</sup> Sassi Tmar, A , "L'apport de la PEV dans les relations de l'UE avec les pays du Maghreb ", troisième colloque international organisé par l'université Tunis " el Manar ", Hammamet 1-2 juin2007.

<sup>3</sup> Commission des Communautés Européennes, " politique européennes de voisinage ", doc d'orientation 2004, 373 final, p. 03.

<sup>4</sup> Délégation de la Commission Européenne en Tunisie, " Politique Européenne de Voisinage ", plan d'action d'action UE /Tunisie " disponible sur le site : www.deltun.cec.eu.int, consulté le : 17/08/2009 à 22 :17.

ومن خلال تصريحات اللجنة الأوروبية فإن الأمن، الحرية والقانون تمثل الاهتمامات الأولية للإتحاد الأوروبي، وقد خصصت لذلك غلاف مالي يقدر بـ 1.4 مليار أورو بين 2006 و 2013.<sup>1</sup> أما بالنسبة للجانب الاقتصادي والتجاري فإن هذه السياسة ستكون أكثر طموحا، حيث تسعى إلى تعميق الاندماج الاقتصادي وتنتقل من هدف تجسيد منطقة للتجارة الحرة إلى مشاركة تدريجية في الأسواق الداخلية للإتحاد الأوروبي، وبالتالي فإن الاقتصاديات المجاورة ستستفيد من الحريات الأربعة: حرية انتقال السلع والخدمات والأموال والأشخاص،<sup>2</sup> وبالتالي تجسيد حقيقي وفعلي لاقتصاد السوق. وفي المقابل تسعى السياسة الأوروبية للحوار إلى تحسين وضعه دول شرق و جنوب المتوسط التي تعاني من ضعف جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وكذلك ركود الصادرات خارج المحروقات ومعدلات البطالة المرتفعة، حيث تمنح لهم فرصة الاندماج في أسواقها الداخلية وبالتالي إعطاء الدفع لصادراتها و معدلات نموها، و كذلك يجد المستثمرون مناخ استثمار قريب من ذلك المتواجد في الإتحاد الأوروبي، وقوانين تسمح لهم بترويج منتوجاتهم داخل أسواق الإتحاد، و في نفس الوقت تسمح هذه السياسة للمؤسسات الأوروبية بإيجاد أسواق قريبة لترويج منتجاتها و خدماتها و في النهاية يتحقق نمو النشاط التجاري في حوض المتوسط.

### III. الوسائل المالية للسياسة الأوروبية للحوار

يمكن تقسيم ذلك على فترتين :

- الفترة الأولى تمتد بين 2004 و 2006 حيث تم تمويل برامج سياسة الحوار من الوسائل أو البرامج المالية المتواجدة أصلا، والتي بلغت قيمتها حوالي 255 مليون أورو موزعة كما يلي:

(75 مليون أورو لبرنامج Tacis، 90 مليون أورو ل Phare، 45 مليون أورو ل Cards و 45 مليون أورو لبرنامج Meda) وحوالي 700 مليون أورو مخصصة للحدود الداخلية للإتحاد الأوروبي في إطار برنامج Interrag.<sup>3</sup> - الفترة الثانية تمتد من 2007 إلى غاية 2013، وفي هذه الفترة يتم استعمال الآلية أو الوسيلة المالية الجديدة للحوار التي ستعوض الوسائل السابقة، حيث خصص لها غلاف مالي يقدر بـ 14.9 مليار أورو وهو تقريبا ضعف المبلغ المخصص لبرنامج Tacis و Meda في الفترة الممتدة بين 2000 و 2005.<sup>4</sup>

### ثانيا. آثار السياسة الأوروبية للحوار على الشراكة الأورو - متوسطة

كما سبق الذكر فإن مخططات العمل تمر بعدة مراحل حتى تتجسد في صورتها النهائية، و هي تنطلق من الاتفاقيات السابقة و لكنها أكثر فعالية و بالتالي فهي لا تلغى اتفاقيات الشراكة بل العكس فهي تؤكدتها

<sup>1</sup> Gilles Lepasant, " l'UE et son Voisinage: vers un nouveau contrat ", revue politique étrangère avril 2004, p. 770.

<sup>2</sup> Habib Boulares, op. cit, p. 82

<sup>3</sup> Commission de Communautés Européennes, op. cit, p. 27.

<sup>4</sup> Bichara khader, " l'Europe pour la méditerranée: de Barcelone a Barcelone (1995-2008)", op. cit.

و تضمن استمرارها، كما أن التجسيد الجيد لها يسمح للدول بالحصول على عقود الجيرة accords de voisinage التي تقرها أكثر من الإتحاد الأوروبي وذلك بإمكانية اقتحام أسواقه. مما سبق يمكن استنتاج أن هذه الاتفاقات هي ثنائية بين الإتحاد الأوروبي و الدولة المعنية، حيث أنه إذا نجحت هذه الأخيرة في تجسيد مخطط العمل فإنها ستحصل على غلاف مالي إضافي و اندماج أكثر فعالية.

هذا بالإضافة إلى أن هذه السياسة تطمح لتحقيق أهداف أعمق من التي تسعى إليها اتفاقات برشلونة ففي حين هذه الأخيرة تسعى لإنشاء منطقة حرة للتجارة فإن السياسة الأوروبية للحوار تفتح آفاق اندماج اجتماعي اقتصادي و سياسي، فهذا المبدأ يؤدي إلى خلق منافسة بين الدول من أجل التقرب من الإتحاد الأوروبي حيث أن الدول تخشى من تلاشي العلاقات لذلك ستعمل جاهدة من أجل تجسيد التزامات مخطط العمل و هذا يتوقف طبعاً على إرادة الدول المعنية.

وانطلاقاً من مبدأ التفرقة بين الدول حيث يأخذ الإتحاد الأوروبي بعين الاعتبار خصوصيات كل دولة و مؤسساتها الداخلية، كذلك فإن هذه المخططات تعتمد على مفاوضات ثنائية و التي من خلالها تكون الدولة المتوسطة المعنية بنتائجها المحققة في اتفاقيات الشراكة و تكون على علم بمسؤولياتها في نجاح علاقاتها مع الإتحاد الأوروبي هذا الجانب الذي كان مهماً في إطار اتفاقات برشلونة<sup>1</sup>.

وفي الأخير يمكن القول أن سياسة الحوار الأوروبي و اتفاقات برشلونة هما إحدى الأدوات والوسائل التي تستخدمها القوى الأوروبية لمحاولة كسب السباق. مما يؤكد أن العلاقات العربية-الأوروبية ستشهد انطلاقة أو على الأقل استمرارية على الرغم مما يواجهه الشراكة من عوائق وعثرات، ومرد ذلك أن الجانب الأوروبي هو الفاعل الرئيسي في عملية الشراكة، بينما الجانب العربي يقف موقف المتلقي لكل ما يصدر عن الآخر وبالتالي يبقى عاجزاً عن دعم أو حتى وقف عملية الشراكة، وهذا ما يؤكد الجانب الأوروبي باعتبار أن سياسة الحوار ما هي إلا تعزيز لاتفاقيات برشلونة، ولكنها في نفس الوقت تأكيد لعدم التعامل مع المنطقة كتكتل إقليمي وإنما كأقطار متفرقة، حيث تقول المسؤولة عن السياسة الأوروبية للحوار في المفوضية الأوروبية بأنه: " قد تم تعزيز عملية برشلونة بالسياسة الأوروبية للحوار، وسياسة الحوار تقوم على أهداف وأدوات برشلونة لتقوي بذلك تعاوننا مع كل دولة على حدة"<sup>2</sup>.

فبالرغم من أن سياسة الحوار تطرح نفسها كوسيلة لتسريع التنمية الاجتماعية والاقتصادية ولتقليل الفقر في المناطق الحدودية، ولتسهيل التبادل في إطار تعاون عبر الحدود، وتعتبر كفصل جديد يفتح لسياسة الإتحاد الأوروبي، غير أن حدوده تحتاج إلى تحديد بصورة أفضل. كما أنه لتحقيق هذه الأهداف لا بد من توفر هيكل

<sup>1</sup> Haroun, T, "le Maghreb du processus de Barcelone a la NPV: nouvelles perspectives d'intégration ou continuité ? ", troisième colloque international organisé par l'université Tunis " el Manar " Hammamet, 1-2juin.

<sup>2</sup> Benita Ferrero-Waldner, "The Barcelona process, Ten years on", office for official publications of the European communities, Luxembourg, 2005, p. 01.

وإصلاحات تسعى إليها دول جنوب المتوسط، تعمل على تهيئة أرضية مناسبة لتدفق استثمارات جديدة وتنمية الموارد البشرية وتعزيز البنية الأساسية لاقتصاديات دول جنوب المتوسط بما يتلاءم مع سياسة الاتحاد الأوروبي. وفي ضوء ما سبق، وفي ظل إطلاق الاتحاد الأوروبي لسياسة الحوار، يمكن التساؤل عن مستقبل هذه العلاقات وعن السيناريوهات المستقبلية المحتملة، هل هي إحداث اندماج حقيقي لمصلحة الطرفين، أم اندماج لمصلحة طرف وتبعية للآخر؟.

### ثالثا. الاتحاد من أجل المتوسط: نسخة جديدة للعلاقات الأورومتوسطية

إن الاتحاد الأوروبي لم يكتف بالسياسات السابقة، وخاصة بعد تقييمه وإدراكه لعدم وصولها للأهداف المعلن عنها، نتيجة لمجموعة من المعوقات التي حالت دون ذلك، مما جعل الاتحاد الأوروبي يستنجد بسياسة جديدة من أجل استكمال التجربة وذلك بمحاولته لبعث مسار برشلونة بتغيير التسميات من "مسار برشلونة" إلى "الاتحاد من أجل المتوسط"، فما المقصود بذلك؟.

نشأت فكرة "الاتحاد من أجل المتوسط" داخل أروقة الإتحاد الأوروبي، وتهدف إلى أسس سياسية وثقافية جديدة لدول المتوسط قائمة على مبدأ المساواة الكاملة بين الدول المتوسطية.

### I. السياق التاريخي للإتحاد من أجل المتوسط

يعتبر الإتحاد من أجل المتوسط مشروعاً أوروبياً ذو أصل فرنسي طرحه مرشح اليمين "نيكولا ساركوزي" أثناء الحملة الانتخابية له سنة 2007 قبل توليه الرئاسة الفرنسية، حيث أكد من ضرورة إنشاء اتحاد من أجل المتوسط يتكون من دول الإتحاد الأوروبي ودول جنوب وشرق البحر المتوسط وهي: تركيا، سوريا، لبنان، إسرائيل، مصر، ليبيا، تونس، الجزائر، المغرب.<sup>1</sup> وكان رأيه أنه لا بد من إقامة "اتحاد" بين هذه الدول وليس فقط "اتفاقيات شراكة"، من أجل تنسيق سياساتها. كما أنه كان على يقين من أن اتفاقيات الشراكة بين الإتحاد الأوروبي وهذه الدول أثبتت أنها غير كافية ولا حتى مجدية، وأن ترقيعها بـ "سياسة الحوار الأوروبي" لم يأت بنتيجة. وقد سارع ساركوزي بوضع خطة عمل طموحة لمبادرته الجديدة.

وفي الواقع فإن هذا المشروع مستوحى بدوره من تقرير فرنسي شبه رسمي، تم إعداده أواخر 2006، ونشر في أبريل 2007، في عهد الرئيس "جاك شيراك"، أي قبل الانتخابات الرئاسية، وسمي "بتقرير ابن سينا".<sup>2</sup> هدفه تقييم نقدي للسياسة الفرنسية في الوطن العربي وما حوله، وتقديم مقترحات من أجل الحفاظ على المصالح الحيوية الفرنسية ودعم مكانة فرنسا، ويركز التقرير على الجوانب الاقتصادية (تمويل مشاريع في المغرب العربي) والإعلامية، واستعمال وسائل الإعلام والفضائيات العربية للدفاع عن سياسة الرسمية الفرنسية باللغة العربية.

<sup>1</sup> أحمد مختار الجمال، "الاتحاد من أجل المتوسط: بداياته وتطورات ومستقبله"، المركز الدولي للدراسات المستقبلية والإستراتيجية، سلسلة قضايا، القاهرة، مصر 2008، ص. 05.

<sup>2</sup> الطاهر المعز، وفاة "الاتحاد من أجل المتوسط"، كنعان النشرة الإلكترونية، السنة التاسعة، العدد 1876، أبريل 2009، ص. 01. على الموقع الإلكتروني: <http://kanaanonline.org/ebulletin-ar>، أطلع عليه يوم: 2009/05/03 على الساعة: 17:00.

وقد تزامن مشروع "الاتحاد من أجل المتوسط"، على الصعيد الأوروبي مع اجتماع تمت الموافقة خلاله على "الاتفاقية العامة للهجرة" في 6 و 7 جويلية 2008.<sup>1</sup> لخلق درع ضد هجرة سكان جنوب المتوسط، وعلى الصعيد العربي فقد توافقت مع إعادة إحياء السعودية والجامعة العربية لما يسمى "المبادرة العربية" وذلك يوم 27 نوفمبر 2007. وقد أعلن رسمياً عن ميلاد "الاتحاد من أجل المتوسط يوم 13 جويلية 2008 بباريس، وذلك بيوم واحد قبل الاحتفال بالعيد الوطني الفرنسي، بعضوية 43 بلد (750 مليون نسمة)، ولم تحضر ليبيا التي أعلنت مقاطعتها للفكرة، وقد تم اختيار برشلونة كمقر ورئاسة فرنسية-مصرية، وخمسة أمراء عامين مساعدين.<sup>2</sup>

## II. أهداف الاتحاد من أجل المتوسط

من أهداف الاتحاد المعلنة ما يلي:<sup>3</sup>

- تطوير العلاقات بين ضفتي المتوسط، اقتصادياً وثقافياً، وإنشاء مشاريع مشتركة تنهض بالتعاون الاقتصادي وتعالج قضايا البيئة والأمن وترتقي بالحوار الثقافي بين الحضارات؛
- العمل على نقل العلاقة بين ضفتي المتوسط إلى طور جديد، وتحويل الحوض المتوسطي إلى ساحة للتعاون والتكامل الاقتصادي تتقاسم فيه الدول المعنية ثمار علاقة أكثر حركية وازدهاراً؛
- إقامة المشروعات ذات الطابع الإقليمي والوطني، حيث يكون لكل دولة الحرية في المشاركة أو عدم المشاركة في هذه المشروعات، وهناك اتفاق أن تكون هذه المشروعات مرتبطة بمجالات البنية الأساسية والتلوث البيئي والطاقة والحماية المدنية؛
- يعتبر الاتحاد من أجل المتوسط إطاراً مكماً لعملية برشلونة، وليس بديلاً لها، مع التأكيد على أهمية المحافظة على المكتسبات التي حققتها عملية برشلونة؛
- حشد طاقات مصادر تمويلية جديدة، نابعة من القطاعين العام والخاص.
- بالإضافة إلى مشاريع لتنظيف المتوسط من التلوث، وخطة تطوير الطاقة النووية، واقتراح لإنشاء هيئة إقليمية تسهل نقل التكنولوجيا والخبرات النووية الضرورية للمساعدة في إدارة مشكلة النفايات وأمن الطاقة النووية المدنية، والخطوط السريعة البحرية، وأمن الملاحة البحرية وإيجاد حيز علمي متوسطي عبر الجامعات، وتعزيز حرية تنقل الطلبة، والإدارة المشتركة لتيارات الهجرة.

## III. أسباب فشل الاتحاد من أجل المتوسط

من بين أهم أسباب فشل هذا الاتحاد يمكن ذكر الآتي:<sup>4</sup>

- تفاقم الأزمة الاقتصادية والمالية، التي لم تكن متوقعة بهذا العمق عند إعداد المشروع؛

<sup>1</sup> أحمد مختار الجمال، المرجع السابق، ص. 06.

<sup>2</sup> نفس المرجع.

<sup>3</sup> سامر علي اليوكس، "الشراكة السورية الأوروبية وأثرها على مستقبل الاستثمار في سوريا"، رسالة ماجستير، سوريا 2009، ص. ص. 74-75.

<sup>4</sup> أحمد مختار الجمال، المرجع السابق، ص. 07.

- الصراعات الأوروبية بين شرقها الذي التحق حديثا بالاتحاد وغربها الذي أسسه، وبين بلدان جنوب أوروبا التي ساندت المشروع (فرنسا، اسبانيا، ايطاليا)، وشمالها الذي يرى فيه اقضاء له؛
- استئثار فرنسا بالسوق المغاربية؛
- ضعف الميزانية المخصصة، وضبابية البرامج والمشاريع، لم تشجع دول جنوب المتوسط على الاقتناع بجدية هذا الاتحاد المزعوم؛
- توقيع أوروبا اتفاقية شراكة تفاضلية مع إسرائيل؛
- القصف الصهيوني الوحشي الذي استهدف قطاع غزة من 27 ديسمبر 2008 إلى 19 جانفي 2009، ووقوف وزير خارجية فرنسا ورئيسها إلى جانب الكيان الصهيوني، حيث أعلن الرئيس الليبي آنذاك أن هذا الاعتداء شكل الضربة القاضية للاتحاد.
- وفي الأخير، فإن الاتحاد من أجل المتوسط هو في حقيقة الأمر درع لوقاية أوروبا من الهجرة غير المرغوب فيها، ومن "الإرهاب"، وسوق لتصريف فائض الإنتاج، والاستثمار في القطاعات التي تدر أرباحا سريعة، ولا تتطلب تكنولوجيا عالية.

## خاتمة الفصل الثاني

إن الأهمية الإستراتيجية لمنطقة حوض المتوسط لم تكن غائبة بمواردها الطبيعية الهامة وطاقتها البشرية الكبيرة، مما جعل المنطقة محل انتباه واجتذاب خاصة من طرف الإتحاد الأوروبي الذي سعى منذ القدم لإقامة علاقات مع دول حوض المتوسط رغم التباعد الجغرافي و الاختلاف العقائدي، السياسي والثقافي، هذه العلاقات الاقتصادية والسياسية و الاجتماعية الوثيقة والتي تعود إلى عقد الستينيات من القرن الماضي، حيث تم التوقيع على عدد من الاتفاقيات مع كل دول المنطقة، وتركزت هذه الاتفاقيات أساسا على العلاقات التجارية ولم تكن تشمل على أهداف إقليمية محددة، أما خلال السبعينيات من القرن الماضي فتم التوقيع على اتفاقيات تعاون جديدة غير محددة المدة، تسمح بالدخول الحر لكل المنتجات الصناعية لدول جنوب البحر المتوسط إلى سوق المجموعة الأوروبية معفاة من الرسوم الجمركية دون تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل من طرف أوروبا.

وعلى هذا الأساس وخلال التسعينيات من القرن الماضي دعا المجلس الأوروبي إلى تقييم سياسة الإتحاد الأوروبي في منطقة البحر المتوسط وتقديم الاقتراحات الممكنة لتعزيز هذه السياسة، حيث توجهت هذه المقترحات بإعلان

برشلونة سنة 1995 الذي كان بمثابة العقد المؤسس لمشروع الشراكة الأوروبية-المتوسطية، والمحدد للإستراتيجية الجديدة للاتحاد الأوروبي وذلك بإيجاد صيغة جديدة للتعاون بين الطرفين، تتمثل في إقامة شراكة تركز على إنشاء منطقة تبادل حر وإحلالها محل اتفاقيات التعاون الموقعة في السبعينيات من القرن الماضي. وتدعيما للجهود السابقة، مع الأخذ بعين الاعتبار المستجدات الحالية فقد تبني الإتحاد الأوروبي سياسة جديدة تعرف بـ"السياسة الأوروبية للحوار" وذلك منذ سنة 2004 والتي تقع في منزلة أكثر من شريك وأقل من عضو في الإتحاد الأوروبي، ولكن كل هذه السياسات أثبتت أنها ليست كافية ولا مجدية وخاصة أنها لم تأت بالنتائج المرجوة منها فقد سارع الإتحاد الأوروبي إلى وضع تسمية جديدة لهذه السياسات تمثلت في "الإتحاد من أجل المتوسط"، الذي ولد ميثا.

---

---

## الفصل الثالث

### إقتصاديات الإستثمار الأجنبي المباشر

## الفصل الثالث

### إقتصاديات الإستثمار الأجنبي المباشر

#### تمهيد

لقد كانت الاستثمارات الأجنبية المباشرة ولازالت من أبرز العناصر التي ساهمت وتساهم في التنمية الاقتصادية للعديد من دول العالم، فعلى سبيل الذكر، أمريكا التي تحولت في فترة وجيزة إلى أقوى دول العالم بفضل هذه الاستثمارات الأجنبية كما يقول هانز بخمان<sup>1</sup> : "لم يكن من الممكن فعلا تحقيق التنمية الاقتصادية للولايات المتحدة الأمريكية، وكندا وأستراليا بأعباءها العريضة لولا تدفق كميات هائلة من رأس المال من بريطانيا والدول الأوروبية التي سبق تصنيعها تصنيع الولايات المتحدة وكندا وأستراليا".<sup>1</sup>

انطلاقاً من هذا وفي خضم التحولات الجديدة التي يعرفها العالم منذ فترة التسعينيات والمتميزة بحركة عالمية لرؤوس الأموال، والتسهيلات التي أصبحت الوسيلة الأساسية لاختراق إقتصاديات الدول، فلامنص للدول النامية لكي تتجاوز أزمتهما إلا التوجه إلى هذه المنابع من الموارد المالية.

مما لا شك فيه أن للاستثمارات الأجنبية دوراً مهماً في تنمية إقتصاديات الدول ولا أحد يتجاهل أهميتها في دفع العجلة الاقتصادية والاجتماعية، إذ تعمل الاستثمارات الأجنبية المباشرة على زيادة القدرات الإنتاجية للدولة ورفع معدل النمو الاقتصادي وتحسين الوضع الاقتصادي فيها.

وبصفة عامة يتركز الجدل حول جدوى هذه الاستثمارات لما تحققة من منافع وفوائد رغم ما فيها من تحديات ومخاطر، إذ تشكل هذه الاستثمارات محور اهتمام كثير من الحكومات في العديد من الدول وسعيها وراء تحسين المناخ الاستثماري وجذب هذه الاستثمارات.

ومن هذا المنطلق سيخصص هذا الفصل لدراسة التفسيرات النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر والتطور التاريخي له ثم محددات الاستثمار الأجنبي المباشر ودوافعه وفي الأخير آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة والمصدرة له.

<sup>1</sup> هانز بخمان، العلاقات الاقتصادية الخارجية للدول النامية ( مصر: الهيئة المصرية للكتاب، 1977)، ص. 61.

## المبحث الأول

### التفسيرات النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر وتطوره التاريخي

حضي الاستثمار الأجنبي المباشر باهتمام العديد من المدارس الاقتصادية منذ نشوئه، فقد حاولت كل واحدة منها تفسير هذه الظاهرة بما تراه صحيحاً من وجهة نظرها، واختلفت كل واحدة عن الأخرى. كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر مر بعدة مراحل زمنية في تطوره ونموه، فتارة كان ينمو بسرعة وتارة كان يتقهقر ويتراجع، وهذا نسبة إلى كل فترة زمنية كان يمر بها والأحداث التي كانت تصاحبها، ولذلك سيخصص هذا المبحث للتفسيرات النظرية التقليدية والحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر ثم التطور التاريخي له.

#### أولاً. التفسيرات النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر

يتناول هذا العنصر النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر و الموضحة لأسباب نشأته.

#### I. النظريات الكلاسيكية والنيو كلاسكية

##### 1. النظرية الماركسية

##### 1.1. مضمون النظرية

يرى رواد هذا الاتجاه أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل مباراة من طرف واحد، والفائز بنتيجتها الشركات المتعددة الجنسيات في معظم الأحيان، بمعنى أن هذه الاستثمارات تأخذ أكثر مما تعطي.<sup>1</sup> لذلك فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتجه بشكل دائم لخدمة مصالحها فقط.

ولقد حاول رواد هذا الاتجاه وعلى رأسهم لينين تقديم تفسير للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال ميل معدل الأرباح نحو الانخفاض ولاسيما عند مرحلة الاحتكار، وهي مرحلة تجدد فيها طريقة الإنتاج الرأسمالي صعوبات عديدة في تحقيق الفائض، وفي هذه الحالة يكون اللجوء إلى الخارج الوسيلة الأفضل لتعويض النقص الداخلي.<sup>2</sup> أما الماركسيون الجدد أمثال Barran, Magdoff, Svetter، فيرون أن قيام وتوسيع الشركات متعددة الجنسيات يمكن تفسيره من خلال سعي الشركات إلى المحافظة على الأسعار الاحتكارية وإقصاء المنافسين لها من الأسواق.<sup>3</sup>

وبذلك فهم يرون أن الاستثمارات الأجنبية لعبة صفرية النتيجة بمعنى أن مكاسب المستثمرين الأجانب تعني في الوقت نفسه خسارة البلد المضيف. كما يرون أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تقوم بنفس الدور الذي قامت به

<sup>1</sup> عبد السلام أبو قحف، إقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، ط1 (مصر: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفني، 2001)، ص. 219.

<sup>2</sup> لينين، الامبريالية أعلى مراحل الرأسمالية (موسكو: دار التقدم، 1976)، ص. 45.

<sup>3</sup> Palma G, "Dependency, A formal theory of underdevelopment or methodology for the analysis of concrete situations of underdevelopment", in World Development, Vol 6, 1978, p. 909.

الدول المستعمرة في القرنين 18 و19، وذلك من خلال إحكام السيطرة الإمبريالية، وإعادة التنمية في البلدان النامية، كذلك فإن معظم الأنشطة البحثية تتم في الدول الأم - مصدر الاستثمارات الأجنبية-.

أما في الدول النامية، فيتم فيها استغلال الثروات والمعادن، مما يؤدي إلى إفقار غالبية هذه الدول في ظل التبادل اللامتكافئ في العلاقات الاقتصادية الدولية، والذي غالبا ما يكون في صالح البلدان المتقدمة. و في هذا الاتجاه يرى الاقتصادي سمير أمين أن التوسع في الخارج من خلال الاستثمارات الأجنبية كان لمقابلة نقص الأرباح المترتبة عن ارتفاع الأجور في دول المركز، لذلك فإن تصدير رأس المال إلى الخارج في صورة استثمارات أجنبية مباشرة، ليس لأنه لا يمكن استثماره محليا في الدول الرأسمالية، وإنما لارتفاع معدل الأرباح في الخارج.<sup>1</sup> وهكذا فإن الفكر الماركسي يؤكد على خطورة الاستثمار الأجنبي المباشر وعلى دوره السلبي في تحقيق التنمية، وذلك للأسباب الآتية:

- تؤدي الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى تشوهات هيكلية في البنى الاقتصادية للدول النامية، حيث تساهم في زيادة تبعية الدول النامية للدول المتقدمة. كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر يولد الكثير من المخاوف نتيجة للنفوذ الكبير الذي سيكون لدول هذه الشركات على البلدان المضيفة، ولأنه قد يمتد تأثير الأزمات الاقتصادية التي قد تشهدها الدول المتقدمة إلى الدول المضيفة لهذه الاستثمارات؛<sup>2</sup>
- يؤدي جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى انخفاض الإنتاج الوطني بسبب خروج بعض الشركات الوطنية من السوق لعدم القدرة على منافسة الشركات الأجنبية لما تتمتع به هذه الأخيرة من خصائص ومزايا لا تتوفر في الشركات الموجودة في الدول النامية، كذلك قد تقوم الشركات الأجنبية بشراء الشركات الوطنية من أجل بسط سيطرتها في السوق الأم. الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض المستوى الاقتصادي للدولة المضيفة؛<sup>3</sup>
- إن الشركات الأجنبية تقوم بممارسات غير قانونية في مجال التهرب الضريبي وتحويل الأرباح للخارج، وتقديم الرشاوى للمسؤولين عن القرار في سبيل بسط نفوذها، وهذا ما يجعل الحكومات عاجزة عن فرض رقابتها على هذه الشركات؛<sup>4</sup>

- تلعب الاستثمارات الأجنبية المباشرة دورا سلبيا في التأثير على ميزان المدفوعات في الدول المضيفة، وذلك نتيجة ضعف الروابط الأمامية والخلفية مع الاقتصاد الوطني حيث يمكن أن تعتمد في إنتاجها على المواد الأولية والسلع الوسيطة المستوردة من الخارج الذي يؤدي إلى آثار سلبية على الصناعات الوطنية العاملة في تلك الأنشطة، وكذلك على موازين المدفوعات لتلك الدول بسبب زيادة عجزها التجاري مع العالم الخارجي؛

<sup>1</sup> Samir Amin, **Accumulation on a world scale**, Vol 1 (New York: Monthly review press, 1974), p. 140.

<sup>2</sup> عبد الله مالكي، تدابير تشجيع استثمار رؤوس الأموال العربية في المشاريع الصناعية والسياحية والعمراية الأردنية، ط1 (عمان، 1974)، ص. 37.

<sup>3</sup> عبد السلام أبو قحف، إقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، المرجع السابق، ص. 224.

<sup>4</sup> Seers Dudley, **The political Economy of Nationalism** (London: Oxford University Press, 1983), p.68.

- تقوم الشركات الوطنية بتوطين بعض نشاطاتها ذات الخطر البيئي في البلدان النامية وهذا ما يؤدي إلى تفاقم مشكل تلوث البيئة.<sup>1</sup>

## 2.1. الانتقادات الموجهة للنظرية

وتنتقد هذه النظرية في الجوانب الآتية:

- حاولت توضيح الآثار المصاحبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولم تستطع البحث في كيفية نشأة وتطور هذه الاستثمارات؛
- تلقي هذه النظرية بالمسؤولية على الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة، و تحمل أثر العوامل الداخلية والسياسية والاقتصادية المحلية في دول الأطراف في تقليل الأثر الإيجابي للاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- لم تقدم هذه النظرية بديلا فعالا للاستثمارات الأجنبية المباشرة، واكتفت بالتحذير من مخاطر هيمنة الشركات متعددة الجنسيات على المقدرات الاقتصادية للبلدان النامية؛
- إن التنافس الدولي على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة يعتبر مؤشرا كافيا على وجود بعض المزايا التي تتركها مثل هذه الاستثمارات على البلدان المتلقية، وأنها ليست مباراة من طرف واحد، كما تزعم النظرية الماركسية، وإنما هي مباراة يحصل فيها كل طرف على أنواع معينة من الفوائد.

## 2. نظرية الرأس مال

### 2.1. مضمون النظرية

ارتكزت هذه الأخيرة في تفسيرها لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر على عامل وحيد من بين عوامل الإنتاج و هو الرأسمال النقدي الذي يعتبر بمثابة القيمة النقدية للسندات التي تمثل ملكية رأس المال التقني للمؤسسة كما يستخدم هذا المصطلح في إطار الهيئات المالية التي تتمكن بواسطة ملكيتها لهذه السندات من مراقبة المؤسسة المعنية بهذا الاستثمار.

و لقد انطلقت هذه النظرية في تفسيرها بداية من شرحها لهيكل نشاطات المؤسسة عبر مفهوم مكافأة الرأسمال و كل التغيرات التي تطرأ عليه خلال سيرورة الاستثمار. إذ يفضل رأس المال التدفق من المناطق التي تتمتع بفائض وذات معدل منخفض للعائد إلى المناطق التي تعاني من ندرة نسبية فيه، حيث يمكن الحصول على عائد مرتفع نسبيا، والذي اصطلح عليه من طرف النظرية الحديثة "الفائدة"، إلى جانب ذلك اعتبرت أن رأس المال يتحرك تلقائيا إلى حيث فائدته أكثر ارتفاعا.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Frank Ander Gunder, **Critique and anti critique, Essays on dependence and Reformism** (London: Macmillan, 1984), p. 234.

<sup>2</sup> محمد السيد سعيد، الشركات متعددة الجنسيات و آثارها الاقتصادية والاجتماعية و السياسية (مصر: الهيئة المصرية للكتاب، 1978)، ص. 49.

وعليه ينتقل رأس المال من الدولة التي تتصف بإنتاجية رأس مال عالية إلى الدولة التي تتميز بإنتاجية رأس مال ضعيفة، وتستمر حركة الانتقال على هذا النحو حتى تصل إلى الحد الذي تصبح الإنتاجية الحدية لرأس المال متساوية في الدولتين، عندها تتوقف الحركة ريثما يظهر التفاوت الجديد في العوائد المحققة من هذا الانتقال الذي من شأنه أن يسمح لأرباب العمل بتجسيد الاستثمار في الخارج مع ضرورة الأخذ بجديّة الأخطار المحتملة الوقوع. و في حالة عدم ظهور التفاوت، فعلى المستثمرين أن يوجهوا رؤوس أموالهم إلى قطاعات اقتصادية تمتاز بدرجة عالية من الأمان و بالتالي إذا كان عائد الاستثمار أدنى من المعدل المطلوب أو المنتظر فيجب الاستغناء عنه.

كما تجدر الإشارة إلى أن عددا من الاقتصاديين قاموا بعدة أبحاث حول هذا الموضوع، وقد سجل على مستواها وجود تباين بين مجموعتين، الأولى منها اعتمدت معدل نمو السوق كأساس لاتخاذ قرار الاستثمار، و الأخرى رأت أن معدل الربح هو الأساس الحقيقي لاتخاذ القرار . وهذا ما تأكد من خلال ما أشار إليه برنار بونين Bernard - bonin: " إن قرار الاستثمار يتعلق بمعدل نمو الأسواق ومعدل الربح".<sup>1</sup>

فالمجموعة الأولى ترى بأن جل القرارات المتعلقة بنشاط الاستثمار المجسد، هي قرارات ترتبط أصلا بمعدل نمو الأسواق، هذا ما يعني ببساطة أن تطور الاستثمار الأجنبي المباشر يتوقف أساسا على مدى نمو الأسواق واختلاف هذه الأخيرة، وذلك كله لأجل تجميع رأس مال النقدي المستثمر.

أما المجموعة الثانية فحسب رأيها، أن هناك ما يعرف بـ "الإحالية" بين المستثمرين المحليين والأجانب مع إهمال الحدود الجغرافية. وجود هذه الإحالية يتركز أساسا على ميكانيزمات التمويل، ومدى توافره لدى هؤلاء المستثمرين، الأمر الذي يدفع إلى قيام منافسة حادة بين المحليين والأجانب، و عليه ينجر التسابق نحو اتخاذ القرارات المتعلقة بالاستثمار التي ترتبط بمعدل الربح.

## 2.2. الانتقادات الموجهة للنظرية

تعرضت هذه النظرية لعدة انتقادات يمكن تلخيصها فيما يلي:<sup>2</sup>

- انتقاد كينز للمماثل بين الربح والفائدة لدى الكلاسيكيين، وفي هذا الجانب اعتبر أن من يقرر الاستثمار ليس هو الادخار، وإنما صاحب المشروع الذي يهدف إلى أقصى ربح. فعندما يرغب صاحب المشروع في استثمار أمواله يضطر إلى دفع فائدة مرتفعة فقط إذا ما توافرت له فرص معدل عال للربح؛

- إذا كانت تكلفة الاستثمار مقدرة، فهذا يعكس ما ينتظر من العائد، غير أن هذا الأخير لا يمكن تقديره باعتبار أن الاستثمار يتحقق فعليا مع مرور الزمن ليعطي أرباحا والتي غالبا ما تختلف على نحو ملموس بما كان متوقعا؛

- الاستثمار لا يتجسد بغرض تعظيم العائد فقط، بل هناك أهداف أخرى مثل التوسع عن طريق اختراق

<sup>1</sup> Bernard- bonin, *l'entreprise multinationale et l'état* (Montréal :éd études vivantes, 1984), P. 86.

<sup>2</sup> محمد السيد سعيد، المرجع السابق، ص. 49.

أسواق جديدة، الاستمرارية.

## II. نظريات المنظمات الصناعية وعدم كمال السوق

### 1. نظرية الميزة الاحتكارية

#### 1.1. مضمون النظرية

ظهرت هذه النظرية، في ظل ظروف كانت تقر بمختلف العيوب التي ميزت النظريات الكلاسيكية بشأن محاولة تفسيرها لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر، وقد تم صياغة هذه النظرية على يد الاقتصادي الكندي ستيفن هايمر Hymer-Stephane، محاولة منه لتفسير كيفية قيام الشركات بالاستثمار في الخارج و سيطرتها على الأسواق الخارجية.

وقد بدأ هايمر تفسيره على افتراض أن الأسواق الخارجية تتميز بمختلف العواقب منها: اللغوية، القانونية إلى جانب تلك المتصلة بأذواق المستهلكين و ميولهم و التي يمكن أن تصادفها الشركات الأجنبية، و بسببها تتحمل هذه الأخيرة حتما تكاليف الإنتاج الإضافية، الأمر الذي يفرض عليها ما إذا كانت تريد الاستثمار في الخارج، وفي ظل تلك العوائق، يجب أن تتمتع مسبقا بميزة خاصة تميزها على الأقل عن الشركات المحلية المنافسة، وهذه الميزة قد تكون تكنولوجية أو إدارية أو تنظيمية و غيرها، تمكنها من مواجهة مختلف تلك العوائق ومن تحقيق معدلات أعلى للربح ومن ثم تغطية تلك التكاليف التي سوف تتحملها.<sup>1</sup>

وتكملة لتفسيره، قام الاقتصاد الأمريكي شارل Charle Kind Leberger سنة 1969 من تحديد النقائص الخاصة بالسوق و المتمثلة في:<sup>2</sup>

- عدم كمال السوق من حيث السلع (التنوع، التقنيات التسويقية)؛
  - عدم كمال السوق من حيث عوامل الإنتاج (التكنولوجيا، الموارد البشرية المتخصصة)؛
  - نقائص متعلقة باقتصاديات الحجم؛
  - السياسات الحكومية الخاصة بالإنتاج و التصدير.
- إن وجود هذه النقائص تسمح بقيام الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن ثم امتلاك ميزة من الميزات من طرف

الشركات الأجنبية مقارنة بمثيلاتها من الشركات المحلية. ولكن ذلك لا يتحقق إلا بتوفر شرطين:<sup>3</sup>

**الشرط الأول:** وجود تغطية كل التكاليف و الأخطار الخاصة بعملية الاستثمار في البيئة الدولية، ومن ثم تعظيم الأرباح بشكل مستمر مقارنة بشركات المنافسة.

<sup>1</sup> محمد السيد سعيد، المرجع السابق ، ص. 59.

<sup>2</sup> Denis Tersen, Jean luc Bricout, L' **investissement international** (Paris : ed Armand colin, 1996), p. 60.

<sup>3</sup> Jacquemot Pierre , **La firme multinationale, une introduction économique** (Paris: Economica, 1990), p. 105.

**الشرط الثاني:** امتلاك إمكانيات مختلفة تجعلها قادرة على الاستثمار خارجيا و بالتالي يتسنى لها الحفاظ على مكانتها الدولية و على ميزاتها الاحتكارية.

و بشكل أساسي فإن نظرية هايمر و شارل مفادها أن الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج يجب أن يحقق أرباحا أكبر من التي يحققها في الداخل، مع امتلاكه مزايا احتكارية أو شبه احتكارية في مواجهته الشركات المحلية في الدولة المضيفة.

وقد تم تطوير هذا المنهج على يد كافس (Caves) (1971-1974-1982)، حيث أوضح أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث في الدرجة الأولى نتيجة توفر أربعة خصائص وهي:<sup>1</sup>

#### الخاصية الأولى: ميزة تكلفة رأس المال

عادة ما تكون الشركات التي تقوم باستثمارات خارجية أكثر قدرة من الشركات الأخرى على دخول أسواق رأس المال سواء العالمية أو المحلية، وهي أيضا على علاقات وثيقة مع البنوك العالمية، ولها هياكل تمويلية ذاتية قوية، ولذا فهي قادرة على توجيه مصادرها التمويلية بطريقة أفضل.

#### الخاصية الثانية: ميزة تقدم البحث العلمي

تمتع هذه الشركات الاحتكارية بقدرة عالية على القيام بنشاطات البحث والتطوير. مع أن لها ميزة الاستخدام الأفضل للنفون الإنتاجية، ولها براءات اختراع وعلامات تجارية ومعرفة فنية، فهي تتمتع بتفوق تكنولوجي على باقي الشركات الأخرى، بالإضافة إلى قدرتها الفائقة على الحصول على أسعار منخفضة لعناصر الإنتاج.

#### الخاصية الثالثة: ميزة تنوع المنتجات

تمتع هذه الشركات بتنوع كبير في منتجاتها، يستجيب لأذواق المستهلكين وطبيعة الأسواق التي تستثمر فيها، كما أنها تتمتع بقدرة كبيرة على تحمل تكاليف الإعلان والترويج الضخمة.

#### الخاصية الرابعة: وفورات الحجم

تميز هذه الشركات بإمكانية تحقيق وفورات الحجم مع كبر المشروع، من خلال طرق تنظيمية متقدمة، وقيام تخصص على مستوى أعلى، وإمكانية الحصول على أسعار جملة كلما كبر حجم المبادلات. وتؤدي وفورات الحجم إلى خفض التكاليف، وتمنح الشركات الأجنبية ميزة على الشركات المحلية في البلاد المضيفة، حيث كلما زادت موانع الدخول، زادت الميزة الاحتكارية للشركات الموجودة، ومكنها ذلك من القيام باستثمارات أجنبية مباشرة على نطاق أوسع.

<sup>1</sup> Caves Richarde, **Multinational enterprise and economic analysis**(Cambridge : Cambridge University press, 1983), p.155.

ويرى شابيرو "Shapiro" أن شرط سهولة دخول الشركات إلى الأسواق الخارجية لا يكفي لوحده، بل لابد من توافر إمكانية انسحابها من السوق في حالة وجود مخاطر عالية، أو تغير ظرف البلد المضيف أو حدوث اختلاف في المصالح بين الطرفين.<sup>1</sup>

## 2.1. الانتقادات الموجهة للنظرية

وقد وجهت إلى هذه النظرية عدة انتقادات من أهمها:

- لا يكفي امتلاك الميزة الاحتكارية لوحده قيام الشركات بالاستثمار بالخارج، إذ يجب أن تتوفر مجموعة من العوامل المكملة مثل المزايا المكانية، والقيود المفروضة على التجارة الدولية؛
- لم تقدم هذه النظرية تفسيراً لقيام عمليات الاستحواذ والتملك لشركات قائمة في البلدان المضيفة لا تتوفر على الميزة الاحتكارية؛
- إهمالها للاستراتيجيات والسياسات الحكومية التي تعتمد عليها الدول المضيفة في مجال تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جانب الأسباب السياسية والاقتصادية.

## 2. دورة حياة المنتج

### 1.2. مضمون النظرية

وضع هذه النظرية ريموند فرنون Raymond Vernon عام 1966، وتقوم على افتراض أساسي وهو أن هناك تفاوتاً بين الدول في مجال التكنولوجيا، الأمر الذي يؤدي إلى اكتساب بعض الشركات ميزة تكنولوجية تسمح لها باحتكار سوق السلعة، وفي سياق بحثه عن مصدر الميزات الاحتكارية التي تتمتع بها الشركات في الدول المتقدمة، أكد فرنون أن تميزها يعود أساساً إلى اهتمامها بالبحث والتطوير، وتخصيصها موارد مالية معتبرة لنفقات الاستثمار المتعلقة به. ومع اشتداد المنافسة الدولية، وشيوع التكنولوجيا المستخدمة في المنتج، تميل الميزة الاحتكارية لهذه الشركات إلى الانخفاض، إذ يمكن للشركات المنافسة إنتاج نفس المنتج ولكن بتكاليف منخفضة مقارنة بالشركات الأمريكية، وهو ما يؤدي بها إلى تطوير منتج بديل، ومن ثم البحث عن إستراتيجية بديلة للتوطن تبدأ بمنح تراخيص الإنتاج أو الدخول في مشاريع شراكة لإنتاج وتسويق نفس المنتج في البلدان المضيفة.

ويميز فرنون بين ثلاثة مراحل في دورة المنتج وهي:<sup>2</sup>

### مرحلة المنتج الجديد

<sup>1</sup> Shapiro .D.M, **Entry exit and the theory of multinational corporation** (Cambridge : Mit Press Cambridge Mass, 1983).

<sup>2</sup> Vernon Raymond, "**International investment and trade in the product cycle**", Quarterly journal of Economics, Vol 80, N 2, May 1966.

تتميز هذه المرحلة بالإنفاق الكبير وأحيانا بالحسائر المالية التي لا يمكن معها تحقيق الربح، حيث تقوم الشركة في هذه المرحلة بحملة دعائية وإعلانية مكثفة تهدف إلى خلق حالة من الولاء للعلامة التجارية الجديدة، ويكون المنتج الجديد مرتفع السعر، ولا يتم تسويقه إلا في السوق المحلي (الولايات المتحدة الأمريكية)، مع تصدير كميات قليلة منه إلى أسواق الدول المتقدمة التي تشابه أذواق المستهلكين وقدرتهم الشرائية مع الأفراد في الدولة الأم التي نشأ فيها المنتج ولا يوجد في هذه المرحلة أي استثمار أجنبي مباشر.

### مرحلة المنتج الناضج

في هذه المرحلة يشهد المنتج عملية نمو سريعة، ويزيد حجم الإنتاج والاستهلاك في البلد المبتكر، كما تبدأ المنافسة في الظهور، ويكون الطلب في الدولة الأم أكثر حساسية لعامل الأسعار. كما أن الدول المتقدمة الأخرى تتوقف عن استيراد هذا المنتج، بسبب تمكنها من معرفة الطرق التكنولوجية المستخدمة في إنتاج ذلك المنتج، فتقوم بإنتاجه بنفسها وتصديره للأسواق الخارجية (أسواق الدول النامية). كما تعرف صادرات الدولة المخترعة، رغم ذلك نوعا من الاستقرار نظرا لتزايد الطلب على المنتج من طرف الدول النامية ذات الدخل المتوسط.

في هذه المرحلة تبدأ الشركة صاحبة الاختراع بالتفكير في الاستثمار الأجنبي المباشر، والسبب الرئيسي هو حماية سوقها الذي خلقت عند المرحلة الأولى من خلال عمليات التصدير، أو قد تكون راجعة إلى عدم القدرة على المنافسة بسبب فرض الضرائب على الواردات من طرف الدولة المستوردة، وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع سعره في السوق المستوردة، وانخفاض الطلب عليه.

### مرحلة المنتج النمطي

المرحلة النهائية في دورة حياة المنتج، هي مرحلة المنتج النمطي أو المعياري، حيث يصل السوق المحلي إلى مرحلة التشبع. أما على مستوى الأسواق الخارجية، فإن الشركات الأجنبية تبدأ في تقليد المنتج الجديد، كما يمكن للبلد الأصلي صاحب الابتكار، استيراد كميات من المنتج نظرا لانخفاض سعره في الخارج، نتيجة وفرة العمالة غير الماهرة في البلدان المقلدة.

إن الضغوط التنافسية التي تواجهها الشركات صاحبة المنتج المبتكر، تزداد أكثر فأكثر، وينمو عدد المقلدون للمنتج، ويصبح العرض أكثر من الطلب، فتتخفف الأسعار وتتجه الاستثمارات المباشرة إلى الدول الأقل نمواً، والتي تعرف وفرة كبيرة في عنصر العمل غير الماهر، وبالتالي انخفاضاً في الأسعار.

## 2.2. الانتقادات الموجهة لهذه النظرية

بالرغم من أن النظرية قد قدمت تفسيراً للاستثمار الأجنبي المباشر في الفترة التالية للحرب العالمية الثانية، ونجحت في شرح نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأمريكية في دول غرب أوروبا، وكذلك في الدول النامية، إلا أنها قوبلت بالعديد من الانتقادات التي وجهت إليها من أهمها:

- إن الميزة التكنولوجية ليست هي الدافع إلى قيام الشركات بالاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تحليل دورة المنتج، لأن الاستثمار لا يكون إلا في المرحلة الأخيرة، وهي المرحلة التي تفقد فيها الشركة صاحبة الاختراع (الابتكار)، الميزة النسبية التكنولوجية، فتصبح التكنولوجيا المستخدمة نمطية ومنتشرة عالمياً؛
- لا يصلح تحليل دورة المنتج على الاستثمارات المباشرة في قطاع البترول والسياحة، إذ لا يتطلب هذا النوع من الاستثمارات العمل من داخل الأم، بل قد تكون بداية الشركة بالدولة المضيفة؛
- من الناحية العملية، تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بالاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الدول المتقدمة والدول المضيفة (النامية) على حد سواء وفي نفس الوقت دون المرور بالمراحل التي عرضها فرنون في نظريته حول دورة حياة المنتج؛
- هناك بعض الصناعات ذات المستوى التكنولوجي المتقدم لا تمر بنفس المراحل لدورة حياة المنتج (صناعة تكنولوجيات الاتصال)، إذ قد يكون ظهورها في الأسواق المتقدمة متزامناً مع ظهورها في أسواق الدول النامية، كذلك قد تظهر بعض المنتجات لخدمة السوق الخارجي منذ البداية (الهواتف المحمولة ببعض خصوصيات المجتمع الإسلامي مثل الآذان، وتحديد وجهة القبلة).

### III. النظرية الانتقائية لجون دينينج

#### 1. مضمون النظرية

يعد جون دينينج J.Duning الاقتصادي الإنجليزي أول من وضع اللبنة الأولى لهذه النظرية، وذلك من خلال البحث الذي قدمه في ندوة ستوكهولم عن المركز الدولي للنشاط الاقتصادي، وقد حاول من خلال ذلك البحث وضع إطار علمي لتحديد وتقييم ووزن العوامل المؤثرة في القرار المبدئي بالإنتاج في الخارج.<sup>1</sup> وقد أطلق على هذه النظرية الانتقائية، ثم أطلق عليها مصطلح Le paradigme O.L.I. ووفقاً لهذه النظرية، فإن قرار الشركة بالاستثمار في الخارج يتوقف على ثلاثة ميزات، أولها توفر الميزات الراجعة للشركة ذاتها، وثانيها توفر ميزات الموقع في الدول المضيفة- التي تجعل من المفيد للشركة الاستثمار في دولة أخرى- وثالثها توفر ميزات التدويل الداخلي، وذلك لتخفيض التكاليف بدلاً من استخدام المصادر الخارجية كالتراخيص والوكلاء التجاريين والموزعون وعليه، فإن هذا النموذج يفترض توافر ثلاث مزايا رئيسية لتدفق الاستثمارات وهي:<sup>2</sup>

#### مزايا الملكية Ownership(O) advantage

تتمثل في المزايا الاحتكارية التي تمتلكها الشركة المستثمرة مثل كبر حجم الشركة مقارنة بمثيلاتها في الدول المضيفة، امتلاك تكنولوجيا متقدمة، وعلامة تجارية وبراءة اختراع، القدرات التنظيمية والمهارات الإدارية والتسويقية، القدرة على تخصيص مبالغ مالية مرتفعة للبحث والتطوير، القدرة على الإنتاج في نطاق إقتصاديات الحجم،

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة - دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا و أمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر - ( مصر : دارا لإسلام للطباعة والنشر، 2002)، ص. 63.

<sup>2</sup> Kurt Pedersen, *The eclectic paradigm: A new Deal?* (Denmark: Aarhus School of Business, 2001), p.p.4-10.

الدخول بسهولة إلى أسواق المواد الأولية والوسيطة. إن توفر هذه المزايا، تؤدي بالشركة إلى العمل خارج موطنها الأصلي (الأم).

#### مزايا الموقع Location(L) advantage

وهي المزايا المكانية التي تتمتع بها الدولة المضيفة مزايا التوطن وتشمل:

- انخفاض أسعار المدخلات المواد الأولية، السلع الوسيطة، العمالة، الطاقة؛
- انخفاض تكلفة النقل والاتصال؛
- اتساع نطاق السوق؛
- توافر البنية الأساسية؛

- التقارب الثقافي واللغوي، ومدى درجة قبول أفراد المجتمع في البلد المضيف للاستثمار الأجنبي المباشر.

#### مزايا التدويل Internationalization(I) advantage

وهي ميزات إحلال السوق وتعكس أيضا رغبة الشركة في الرقابة على الإنتاج، وذلك لتحقيق مجموعة من الأهداف من بينها:

- الحفاظ على التكنولوجيا، وتخفيض مخاطر سرقة حق الملكية والتغلب على مشكلة عدم قدرة السوق على نقل المعلومات الكاملة للتكنولوجيا المستخدمة؛
  - حماية ورقابة نوعية المنتج والقدرة على تصريفه؛
  - رقابة عروض بيع المدخلات بما فيها التكنولوجيا؛
  - الاستفادة من المنح والدعم والإعانات والضرائب المنخفضة التي عادة ما تقدمها حكومات البلدان المضيفة.
- وحسب وجهة نظر J.H.Dunning فإن أنماط دخول الأسواق الدولية يتحدد وفقا لمدى توفر المزايا السابقة، وتمثل تلك الأنماط في الاستثمار الأجنبي المباشر، التصدير والتعاقدات مثلما يوضحه الجدول الآتي:

#### جدول رقم (3-1): دخول الأسواق بحسب توفر المزايا تبعا للنموذج الانتقائي

أنماط دخول الأسواق	مزايا الملكية (O)	مزايا الموقع (L)	مزايا التدويل (I)
الاستثمار الأجنبي المباشر	متوفر	متوفر	متوفر
التصدير	متوفر	غير متوفر	متوفر
التعاقدات	متوفر	غير متوفر	غير متوفر

يلاحظ من الجدول السابق أن الشركة أمام ثلاثة خيارات للاحتراق وخدمة السوق الخارجي، وذلك تبعا لتوفر المزايا المطلوبة لذلك.

**الخيار الأول:** خدمة السوق الخارجي عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، ويتحقق عند جمع المزايا الثلاث: ميزات احتكارية (O)، وتوطن (L)، وتدويل (I).

**الخيار الثاني:** خدمة السوق الخارجي عن طريق التصدير، ويتحقق ذلك عند توفر مزايا احتكارية (O) ومزايا التدويل (I).

**الخيار الثالث:** خدمة السوق الخارجي عن طريق التعاقدات، ويتحقق ذلك عند توفر مزايا احتكارية (O)، وعدم توفر مزايا التوطن والتدويل (أو الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية).

## 2. الانتقادات الموجهة لهذه النظرية

حاولت هذه النظرية الإجابة على التساؤلات الجوهرية لشرح ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر وهي:

- لماذا تدويل الإنتاج؟
- أين يتم تدويل الإنتاج؟
- كيف يتم الدخول للأسواق الخارجية؟

إلا أن هناك الكثير من المسائل لم تتمكن النظرية من حلها، منها:

- افتراض النموذج أن التعاقدات يتم استخدامها في حالة توافر مزايا الملكية للشركة فقط، بينما عمليا، يمكن أن يستخدم هذا الأسلوب في حالة توافر مزايا الملكية ومزايا الموقع أيضا. فعلى سبيل المثال، اقترضت النظرية أنه كلما زاد نمو اقتصاد ما، فقدت الشركات الأجنبية تدريجيا ميزتها في التوطن في البلد المضيف نظرا لارتفاع تكلفة الإنتاج التي تزيد مع النمو الاقتصادي، وهذا لا يتفق مع استمرار ميزات التوطن في البلدان المتقدمة، حيث تعتبر أكثر المناطق توطنا للاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- لم تتمكن النظرية من تفسير ظاهرة التملك والاستحواد التي تقوم بها بعض الشركات الدولية، والتي عادة ما تكون لخدمة استراتيجياتها مما يتجاوز تحليل المزايا (OLI)؛

- لا تمتلك بعض الشركات من الدول النامية الميزات الاحتكارية المتمثلة في التكنولوجيا ورأس المال، ومع ذلك فهي شركات متعددة الجنسيات بالاعتماد على الإنتاج كثيف العمالة، وانخفاض التكاليف، والاعتماد على القدرات الشبكية في الدخول، والاستثمار في الأسواق الدولية.<sup>1</sup>

## IV. نظرية المدرسة اليابانية

<sup>1</sup> Pavida Pananond, "The making of The Multinationals: a comparative study of the growth and internationalization process of Thailand's charoen pokphand and Sian cement groups", Journal of Asian Business, Vol 17, n°3, 2001, p.p. 42-46.

## 1. مضمون النظرية

من أبرز رواد هذه المدرسة كل من كوجيما Kojima ، تسورومي Tsurumi ، أوزوا Osawa ، وقد حاولت هذه المدرسة تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الدروس المستفادة من التجربة اليابانية منذ عام 1945 وما تتمتع به من ميزات تسييرية وتنظيمية، تميزها عن باقي النماذج الأوروبية والأمريكية. كما طورت هذه المدرسة نموذج يجمع بين الأدوات الكلية والجزئية.<sup>1</sup> وتشمل الأدوات الكلية السياسة التجارية والصناعية للحكومات لتحديد عوامل الميزة النسبية للدولة، بينما تشمل الأدوات الجزئية القدرات والأصول المعنوية للشركة مثل التميز التكنولوجي.

وتؤكد هذه المدرسة أن السوق وحده غير قادر على التعامل مع التطورات والابتكارات التكنولوجية المتزايدة، كما توصي هذه المدرسة بضرورة تدخل الدولة لخلق حالة من التكيف الفعال من خلال السياسات التجارية، ولهذا فقد أدمج كوجيما بين النظريات التجارية من جهة ونظريات الاستثمار الأجنبي المباشر من جهة ثانية، مؤكداً أن الاستثمارات الأمريكية ما هي إلا بديل للتجارة، في حين أن الاستثمارات اليابانية تشجع على خلق قاعدة تجارية، و اعتبر كوجيما أن معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة اليابانية تتم من قبل مؤسسات صغيرة ومتوسطة، وتتركز في البلدان الآسيوية.<sup>2</sup>

كما حاول الاقتصادي Tsurumi تفسير مدى فعالية المؤسسات اليابانية مقارنة بالمؤسسات الأمريكية، وتوصل إلى أن المسيرين في النموذج الأمريكي ينفردون بعملية اتخاذ القرارات الإستراتيجية، بخلاف النموذج الياباني الذي يركز على إشراك جميع الأطر المتوسطة والعليا في صياغة القرارات الاستراتيجية وتحديد الأهداف على المدى البعيد.

كما أشار Tsurumi إلى أن النموذج الياباني يعتمد على أهمية العلاقات الدقيقة والوطيدة بين الموردين والغرف التجارية اليابانية.

وعلى العموم، فإن الهيكل الصناعي للاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوده اليابان يختلف عن نظيره في الدول الصناعية الكبرى من حيث ما تتمتع به اليابان من حزمة من المهارات المتخصصة والمواصفات المتعلقة بالموقع، تستجيب لبيئات متنوعة في البلدان المضيئة لاسيما البلدان المجاورة.

## 2. الانتقادات الموجهة لهذه النظرية

وجه إلى هذه النظرية العديد من الانتقادات من أهمها:<sup>3</sup>

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، المرجع السابق، ص. 69 .

<sup>2</sup> فارس فضيل، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، مع دراسة مقارنة بين الجزائر مصر والسعودية، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر: كلية العلوم الاقتصادية، مارس 2004 ، ص. ص. 79-80.

<sup>3</sup> رضا عبد السلام، المرجع السابق، ص. 70.

- يقتصر تحليل هذه النظرية على الاستثمارات اليابانية في عقدي الستينيات والسبعينيات من القرن الماضي، أين تركزت نشاطاتها في دول جنوب شرق آسيا، لكن الاستثمارات اليابانية توسعت في العقود الأخيرة، لتصل إلى أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية. كما أن هذه الاستثمارات لم تعد مقتصرة على المؤسسات متوسطة وصغيرة الحجم، بل تعدت إلى الشركات اليابانية العملاقة المتعددة الجنسيات التي توطنت في البيئات العالمية الملائمة لعمليتي الإنتاج والتسويق؛
- كما يرى جون دينينج أن نظرية كوجيما تعاني من البساطة الشديدة في إطار مرجعيتها، وقصورها في وضع فهم تام لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، وتقييم آثاره على مستوى الرفاهية.

## V. التحليل التجميعي لميشلي

### 1. مضمون النظرية

يرى الاقتصادي الفرنسي Mucchielli أن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر تتشابه إلى حد كبير مع محددات التبادل السلعي (نظرية التبادل الدولي). وقد أحصى تلك المحددات في ما يلي:

- اختلاف المستوى التكنولوجي؛
  - الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج؛
  - اختلاف أو تشابه الطلب؛
  - وفورات الحجم؛
  - عدم كمال سوق السلع؛
  - عدم كمال أسواق عناصر الإنتاج.
- و اعتبر أن هذه المحددات، أو مجموعة منها مسؤولة عن اختلاف نفقات الإنتاج والأسعار النسبية للسلع بين الدول، وبالتالي فهي تدفع الدول المندمجة في النظام العالمي إلى التبادل والحصول على السلع من الخارج بأسعار أقل نسبياً مما لو أنتجتها على أرضها.<sup>1</sup> كما أن هذه المحددات نفسها تدفع ببعض الدول للقيام بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ أن توفر كل محدد قد يكون السبب في قيام الشركات بتدويل أنشطتها.<sup>2</sup>
- كما اعتمد Mucchielli في تفسيره لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر على ثلاث مستويات من التحليل وهي:
- مستوى التحليل الكلي: الميزة النسبية للدولة الأصلية؛
  - مستوى التحليل الجزئي: الميزة التنافسية للمؤسسة؛

<sup>1</sup> Jean-Louis Mucchielli, Sollogoub M, **L'échange international fondements théoriques, et analyses empiriques** (Paris: Economica, 1981).P.151.

<sup>2</sup> Jean-Louis Mucchielli, **Les firmes multinationales: mutation et nouvelles perspectives** (Paris: Economica, 1985). P.12.

- مستوى هيكل الصناعة أو القطاع.

فبالنسبة لمستوى التحليل الكلي، يرى Mucchielli أن لكل بلد ميزة نسبية لسلعة معينة في مواجهة بلد معين، ويرجع امتلاك تلك الميزة النسبية من جانب العرض إلى توفر البلد على تكنولوجيا متطورة، وفرصة عناصر الإنتاج، وفورات الحجم، أما من جانب الطلب، فتظهر تلك الميزة في امتلاك البلد لمستوى دخل مرتفع، أو حجم سوق كبير، أو لتنوع الأذواق.

أما على مستوى التحليل الجزئي فإن المؤسسة ومن خلال دمجها واستغلال الموارد المتاحة، تكتسب ميزات تنافسية ذاتية مثل تخصص الموارد، النظام التنظيمي والهيكلي، عمليات البحث والتطوير، وامتلاك تكنولوجيا جديدة، أو إنتاجها لسلعة جديدة.

في حين يظهر التحليل على مستوى هيكل الصناعة أو القطاع كمستوى وسيط بين المستويين السابقين، حيث يعتبر أن منتجا كثيفا في التكنولوجيا يكون له سوق احتكاري، بينما المنتج العادي يكون له سوق عادي. وعليه فإن توفر الارتباط أو الانفصال في الميزة التنافسية للمؤسسة، والميزة النسبية للبلد، تحدد طريقة اندماج البلد في النظام العالمي بالاتجاه نحو التبادل السلعي أو الاستثمار الأجنبي المباشر، أو إبرام عقود التعاون.

### ثانيا. التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر وجه بارز من أوجه حركات رؤؤس الأموال الدولية طويلة المدى، بالإضافة إلى أنه القناة الرئيسية للشركات المتعددة الجنسيات من أجل توسعها وانتشارها في جميع أنحاء العالم، كما يمكن اعتباره أيضا من أهم وسائل التنمية في الدول المضيفة وخاصة النامية منها، وهذا ما يدفع إلى دراسة وتتبع تطور تدفقاته. لكن قبل ذلك تجدر الإشارة إلى أن أول دراسة حول الاستثمارات الأجنبية المباشرة كانت سنة 1929 من طرف الحكومة الأمريكية.

وعليه يمكن تقسيم التدرج التاريخي والتطور الذي عرفته هذه الظاهرة إلى فترتين:

- الاتجاهات الأولى للاستثمار الأجنبي المباشر منذ سنة 1800 إلى غاية 1979؛

- الاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر من 1980 إلى يومنا هذا.

#### I. الاتجاهات الأولى للاستثمار الأجنبي المباشر

وتنقسم بدورها إلى:

##### 1. الفترة الممتدة بين 1800-1914 بدايات الاستثمار

وهي الفترة ما قبل الحرب العالمية الأولى، التي لا يمكن اعتبارها تجسيدا حقيقيا للاستثمار الأجنبي المباشر، بل يعتبرها الخبراء فترة للتغيرات التي مست الاستثمار الدولي عموما. وسادت في هذه الفترة ظروف اقتصادية وسياسية مناسبة بشكل كبير لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وهذا راجع لعدة أسباب منها:<sup>1</sup>

<sup>1</sup> علياني نذير، منور أو سرير، "حوافز الاستثمار الخاص المباشر"، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، 2005، ص. 102.

- انخفاض الأخطار المصاحبة لهذه النفقات؛
- توافر الفرص الاستثمارية في المستعمرات؛
- ثبات أسعار الصرف في ظل قاعدة الذهب؛
- حرية حركة رأس المال و التجارة.

وقد اتسمت كذلك هذه المرحلة بـ:

- الهيمنة البريطانية، حيث كادت أن تكون بريطانيا المستثمر الوحيد في الخارج، خاصة خلال النصف الأول من القرن التاسع عشر، بالإضافة إلى تطور تجارتها الخارجية، حيث كانت بريطانيا قائدة الثورة الصناعية والمتحكمة في شروط التجارة، وقد كانت تتحدد فيها أسعار المواد الأولية وتتعقد في أسواقها أكبر الصفقات، وعبر بنوكها تتم تسوية المدفوعات الدولية؛<sup>1</sup>

لكن مع بداية النصف الثاني من القرن 19، انضمت إليها بلدان أخرى، مثل فرنسا، التي زادت من استثماراتها في الخارج وخاصة في روسيا، تلتها ألمانيا بفضل سياسة تدعيم العمليات التجارية مع البرازيل وتركيا، حيث بلغت استثمارات بريطانيا 11.7 مليار دولار، وفرنسا 5.6 مليار دولار، وألمانيا 3.4 مليار دولار وذلك سنة 1900.<sup>2</sup>

- أخذ الاستثمار الدولي شكل العمليات الخاصة التي جسدها البنوك والأفراد والشركات الأخرى ذات الطابع الخاص؛

- قيام بعض الشركات الأجنبية بالتوسع خارج حدودها، وذلك بإنشاء فروع لها.<sup>3</sup>

وبالتالي فإن الاستثمار الأجنبي المباشر كان يشكل جزءا ضئيلا جدا من الاستثمار الدولي، وكان يتجسد من خلال تلك الشركات.

## 2. الفترة الممتدة بين 1914-1945 (تراجع الاستثمار)

أي الفترة ما بين الحربين، وهي المرحلة التي تميز فيها الاستثمار بالتراجع وذلك بسبب الأحداث المختلفة التي شهدتها هذه المرحلة والتي كان لها انعكاسات واضحة عليه، ويمكن تقسيمها إلى مرحلتين:

### 1.2. المرحلة الممتدة من 1914 إلى 1938

والتي تميزت بما يلي:<sup>4</sup>

- الحرب العالمية الأولى وما انجر عنها من خسارة لألمانيا وانحيار اقتصادها، وكذلك بالنسبة لفرنسا وبلجيكا؛
- ظهور النظام الاشتراكي كتحدي للنظام الرأسمالي؛
- الأزمة الاقتصادية لعام 1929 والتي استمرت إلى غاية 1933، وعدم استقرار أسعار الصرف.

<sup>1</sup> مجداب بدر عناد ومحي الدين حسين، المرجع السابق، ص.70.

<sup>2</sup> Bernard Bonin, op.cit, p. 41.

<sup>3</sup> محمد السيد سعيد، المرجع السابق، ص. 33.

<sup>4</sup> محمد السيد سعيد، المرجع السابق.

إن تلك الأحداث التي عرفها العالم، كان لها التأثير المباشر العميق على الاستثمار الأجنبي المباشر سواء في حجمه أو اتجاهاته، فقد خسرت بعض الدول ممتلكاتها وانخفض تراكم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى  $\frac{3}{4}$  من قيمته الإجمالية، و تم تسجيل تحول في اتجاهاته نحو القطاع البترولي والصناعات التحويلية.<sup>1</sup> كما انقلبت مراكز الدول من حيث مخزون استثماراتها المباشرة، فقد استطاعت بريطانيا أن تحافظ على مركز الريادة وذلك من خلال مخزون عالمي بمعدل 45.5% سنة 1914، و39.8% سنة 1938، في حين استطاعت الولايات المتحدة الأمريكية أن تحتل المرتبة الثانية من خلال معدل يقدر ب 18.5% سنة 1914، ليرتفع إلى 27.7% سنة 1938، وهذا ما يبين بداية انتعاش الاستثمارات الأمريكية، وتراجع كل من فرنسا و ألمانيا.<sup>2</sup> إلى جانب ذلك فقد كان مخزون الاستثمار في الدول النامية منعدها، لكونها كانت معظمها مستعمرة، إلى جانب أن إقتصادياتها كانت مكتملة لاقتصاديات الدول الاستعمارية.

## 2.2. المرحلة الممتدة من 1939 إلى 1945

وهي الفترة التي عرفت فيها دول العالم الحرب العالمية الثانية، حيث كان لظروفها و سوء الأوضاع السياسية و المالية و الاقتصادية الدولية، أثرا على حجم الاستثمار الأجنبي المباشر و توجهاته، و لقد تجلّى ذلك في:

- الانقلاب في مراكز القوة المالية و الاقتصادية و الاستثمارية، إذ برزت البوادر الحقيقية لتراجع بريطانيا و بداية فقدانها لمركز الصدارة، تاركة بذلك المجال واسعاً أمام الولايات المتحدة الأمريكية، وهي البداية

الحقيقية لتنامي دور هذه الأخيرة و هيمنتها، حيث كانت الدولة الوحيدة المستفيدة من الحرب العالمية الثانية. و هكذا كانت أمريكا بعد خروجها من الحرب مختلفة اختلافا واضحا عنها حين دخلتها فقد انتقلت من حالة العزلة إلى التزامات عالمية تطلبت جهازا عسكريا و إقتصاديا ضخما، و منذ أسهمت الولايات المتحدة إسهاما جديا في إنشاء إقتصاد عالمي فإنها أصبحت ملتزمة بان تنظم العالم وفقا لمصالحها.<sup>3</sup> فأضحت الولايات المتحدة الدائن الأساسي تجاه معظم دول أوروبا التي تدهورت أوضاعها المالية و الاقتصادية من جراء تلك الحرب، إلى جانب ذلك تسلمت الولايات المتحدة الأمريكية مركز الريادة بخصوص حجم الاستثمارات الممسدة في الخارج و هذا ما يتبين من الأرقام الآتية، إذ في سنة 1945 قدرت الاستثمارات الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية بمعدل 59.1% من الاستثمارات العالمية، تليها بريطانيا ب 24.5%، فرنسا ب 4.7%، ألمانيا ب 1.1% و الباقي لباقي دول العالم الأخرى؛<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Alain Samuelson , **Economie Internationale contemporaine**, (O.P.U, 1993),p. 51.

<sup>2</sup> Bertrand Bellon et Ridha Gouia, **Investissements direct étranger et développement industriel méditerranée**(Paris: Economie, 1998),p.20.

<sup>3</sup> مجداد بدر عناد ومحي الدين حسين، المرجع السابق، ص.76.

<sup>4</sup> رمزي زكي، الاحتياطات الدولية والازمة الاقتصادية في الدول النامية مع اشارة خاصة عن الإقتصاد المصري، ط1(مصر: دار المستقبل العربي للنشر، 1994)، ص. 60.

- بخصوص التوجه القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال هذه الفترة فقد حدث له تغيير ملحوظ، إذ انصب الاهتمام على الاستثمارات النفطية من قبل الشركات النفطية الكبرى، و رافق ذلك تزايد الاستثمارات المتجهة لبناء السكك الحديدية لهذا الغرض.<sup>1</sup>

### 3. الفترة الممتدة بين 1946-1979 (انتعاش الاستثمار)

إن أهم الأحداث التي ميزت هذه المرحلة وخاصة تلك التي أفرزتها الحرب العالمية الثانية، والتي كانت لها انعكاسات واضحة على الاستثمار الأجنبي المباشر خصوصا، والتي تمثلت في:<sup>2</sup>

- انهيار اقتصاديات دول أوروبا، مما استوجب تطبيق مشروع مارشال، إلى جانب تدخل البنك الدولي للإنشاء و التعمير لأجل مساعدة دول أوروبا المتضررة من الحرب؛
- انقسام العالم إلى معسكرين تحكمه الثنائية القطبية، و قيام الحرب الباردة التي زادت من حدة التسلح؛
- بداية تلاشي الإمبراطوريات الاستعمارية و تفككها تدريجيا، مما أدى ذلك إلى بداية استقلال بعض الدول المستعمرة، لتتسارع الخطى نحو تشكيل "العالم الثالث".

وقد شهدت الساحة الاقتصادية الدولية آنذاك عدد من الترتيبات التي كان لها الأثر الواضح على تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي كان من بينها إقامة صندوق النقد الدولي و البنك الدولي واتفاقية الجات، وهذا ما شجع الاستثمار، حيث سميت هذه الفترة بالعصر الذهبي للاقتصاد، نظرا لما شهدته من زيادة في حجم التجارة و انتعاش اقتصاديات أوروبا الغربية واليابان، فضلا عن التطورات التي خصت الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تميزت بما يلي:

- توسع الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة ذلك المجسد بين الدول المتقدمة، الأمر الذي جعل هذه الدول تتحول إلى دول استقطاب للاستثمارات الأجنبية المباشرة، فقد ارتفع مخزون الاستثمارات الدولية ما بين 1960-1978 من 66 مليار دولار إلى 380 مليار دولار مغيرا بذلك الوضع الذي كان سائدا في فترة العشرينيات و الثلاثينيات التي تميزت باشتداد المخاطر التجارية و السياسية؛<sup>3</sup>

كما أن معدل الاستثمار الأجنبي المباشر استمر في الارتفاع، فبعدما كانت بريطانيا هي الرائدة في هذا النوع من حركات رؤوس الأموال تجاوزتها الولايات المتحدة الأمريكية لتصبح بسيطرتها على هذا أول بلد مستثمر في الخارج، إذ ارتفع حجم الاستثمارات الأمريكية من 7 مليار دولار عام 1946 إلى 54 مليار دولار عام 1966 و 70 مليار دولار عام 1968، مقابل 30 مليار لبريطانيا و 10 مليارات لفرنسا و 5 مليارات لجنوب أفريقيا؛<sup>4</sup>

<sup>1</sup> هيكل عجمي جميل، " الاستثمار الاجنبي المباشر الخاص في الدول النامية: الحجم والاتجاه والمستقبل"، دراسات استراتيجية، العدد32، مركز الامارات للدراسات والبحوث العربية، أبو ظبي، الامارات العربية المتحدة 1999، ص. 13.

<sup>2</sup> فارس فوضيل، المرجع السابق، ص. 113.

<sup>3</sup> Alain Samuelsson op. cit.

<sup>4</sup> I bid , P, 52.

- تراجع في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للدول النامية عما كان عليه في السابق، حيث تغير اتجاه الاستثمار من البلدان النامية إلى البلدان المتطورة، إذ لم تستقبل البلدان النامية سوى 30% تقريبا من إجمالي مخزون الاستثمارات في الفترة بين 1960 إلى 1970، في حين استقطبت البلدان المتطورة 65% من إجمالي التدفقات للاستثمار الأجنبي. وقد تزامنت هذه الوضعية مع التطور الهيكلي في الاستثمارات، حيث وجهت الشركات البريطانية و الأمريكية استثماراتها المباشرة في الخارج نحو الأنشطة الصناعية، ففي سنة 1960 تم إنجاز أكثر من 3/1 الاستثمارات المباشرة من أصل أمريكي و بريطاني في قطاع الصناعة مقابل ربع الاستثمارات عام 1938، بالإضافة إلى ذلك هناك أيضا الاستثمارات في القطاع البترولي، خاصة عمليات التحويل و التكرير لاسيما في أوروبا.<sup>1</sup> ففي سنة 1966 بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي الوارد إلى الدول النامية أكثر من 57 مليار دولار، حيث وجهت هذه الأخيرة إلى مختلف القطاعات الحساسة، بحيث استحوذ القطاع البترولي لوحدة على نسبة مقدرة بـ 38.4% بمبلغ 22 مليار تقريبا و ذلك من إجمالي التدفقات، أما الاستثمار في الصناعات الآلية فقد بلغ حجم أكثر من 16 مليار دولار أي بمعدل 28.3%.<sup>2</sup>

والجدول الآتي يوضح التوزيع الجغرافي لمخزون الاستثمار الأجنبي المباشر لأهم الدول المتقدمة خلال السنوات (1960-1966-1970):

جدول رقم (3-2): التوزيع الجغرافي لمخزون الاستثمار الأجنبي المباشر لأهم الدول المتقدمة خلال السنوات (1960-1966-1970)

الوحدة: النسبة المئوية

الدول الأصلية	الدول المضيفة	1960	1966	1970
الولايات المتحدة الأمريكية	الدول المتقدمة	58.9	66.9	68.7
	الدول النامية	36.8	29.4	25.3
بريطانيا العظمى	الدول المتقدمة	61.0	68.3	73.1
	الدول النامية	39.0	30.4	26.1
ألمانيا	الدول المتقدمة	61.0	69.6	71.9
	الدول النامية	39.0	30.4	28.1
فرنسا	الدول المتقدمة	61.7	.	77.8
	الدول النامية	35.2	.	16.1
اليابان	الدول المتقدمة	.	50.9	45.9
	الدول النامية	.	49.1	50.9

<sup>1</sup> Ibid ,

<sup>2</sup> ريموند فرتون، النتائج الاقتصادية والسياسية للمؤسسات متعددة الجنسيات، ترجمة صلاح برمديل (سوريا: منشورات دمشق، 1981)، ص.173.

Sources: Jean-Louis Mucchielli, **multinationales européennes et investissements croisés** (Paris:Economica1982), p. 7.

## II. الاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر

شهد الاقتصاد العالمي توسعا كبيرا و متزايدا لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ، و كان ذلك بفعل عوامل عديدة تجلت أساسا في التغيرات التي مست العلاقات الاقتصادية و السياسية الدولية، و لقد شهدت هذه الفترة ما يلي:<sup>1</sup>

- الطفرة البترولية التي عرفها العالم في أواخر سنة 1985، و بداية سنة 1986 بسبب بلوغ أسعار النفط إلى أدنى المستويات و ما كان لها من انعكاس على الدول النفطية؛

- سقوط المعسكر الشرقي، و انهيار الإتحاد السوفيتي في سنة 1989، مما فسح المجال أمام الدول الشرقية لأجل التغيير السياسي و الاقتصادي، الأمر الذي جعلها حاليا تعرف باسم الدول ذات الإقتصاديات الانتقالية؛

- بروز الإتحاد الأوروبي كتكتل اقتصادي و سياسي قوي؛

- أزمة الخليج خلال (1990-2003) و انعكاساتها على دول المنطقة، مما أدت إلى حدوث التدفق السليبي للاستثمار الأجنبي المباشر في هذه المنطقة، نتاج لمخاوف الشركات الأجنبية؛

- بروز البوادر الأولى للعملة الاقتصادية، و ذلك منذ بداية عقد التسعينيات عبر فتح الأسواق و إزالة القيود و الزيادة الملحوظة للتجارة الدولية و لحجم التبادلات المالية و تدفقات رؤوس الأموال، و بروز قوة الشركات المتعددة الجنسيات و توسعها الهائل و كذلك التكتلات الاقتصادية و التقدم التكنولوجي و الالكترونى المدهش؛

- تسارع الدول النامية نحو الاندماج في الاقتصاد العالمي، عبر تطبيق مختلف الإصلاحات و ذلك بفعل عوامل متعددة، منها اتساع فجوة التنمية بينها و بين الدول المتقدمة، أزمة الديون الخارجية؛

- الانتقال من GATT إلى OMC الذي كان نتاج لمفاوضات ماراطونية كللت بعدها بموجب دورة أورجواي 1994 بتوقيع اتفاقية منظمة التجارة العالمية و ما انجر عنها من تدابير كان لها انعكاسا على التجارة و الاستثمار من خلال وضع إجراءات تنظيمية للتجارة العالمية و حقوق الملكية الفكرية و تحرير تجارة الخدمات و إجراءات التجارة المتصلة بالاستثمار.

و يمكن متابعة تلك التطورات التي عرفتها تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال فترتين:

### 1. الفترة الممتدة من 1980 إلى بداية التسعينيات

عرفت هذه الفترة تزايدا في تدفقات الاستثمار الأجنبي بشكل مدهش، الأمر الذي فسره الكثير من الخبراء على أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل مظهرا و مؤشرا للعملة، و يؤثر كل منهما في الآخر.

<sup>1</sup> فارس فوضيل، المرجع السابق، ص. 123.

حيث تميزت فترة الثمانينيات بزيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي، خاصة المباشر منه في الفترة 1980 - 1993، بمعدل يصل في المتوسط إلى حوالي 13 % في السنة، بالمقارنة بمعدلات متوسطة تصل إلى 7% لكل من الصادرات العالمية من السلع و الخدمات المرتبطة بعوامل الإنتاج وذلك خلال نفس الفترة<sup>1</sup> كما أن الاستثمار المباشر ينمو بشكل أسرع من الاستثمارات الأخرى مما يدل على زيادة تكامل الاقتصاد العالمي وذلك ما يتضح من خلال الجدول الآتي :

جدول رقم (3-3) : تطور الاستثمارات الأجنبية في الاقتصاد العالمي

1993	1992	1991	الثمانينيات	السبعينيات	الستينيات	
63999	44868	34475	12988	3024	304	الاستثمار الأجنبي المباشر الصافي
76569	43250	17505	3553	423	13	الاستثمار في الأسواق المالية
5482	14541	1892	11791	9854	384	الإفراض الصافي من البنوك التجارية
52336	47383	59301	34366	9854	1466	تدفقات المنح والقروض الرسمية
208383	131042	113173	62498	23140	2167	الإجمالي

المراجع: صندوق النقد الدولي لسنة 1993، على الموقع: <http://www.imf.org> اطلع عليه يوم: 2007/04/17 الساعة: 19:14.

كما تميزت هذه الفترة ب بروز الولايات المتحدة الأمريكية كأكبر مصدر للاستثمارات المباشرة ب 97% و أكبر مستقطب بأكثر من 75% ، حيث أصبحت أول بلد مضيف للاستثمار الأجنبي المباشر، ففي 1988 فاق المخزون من الاستثمار الأجنبي داخل الولايات المتحدة الأمريكية مقدار المخزون الخارج منها ، فقدر الاستثمار الداخل نحو الولايات المتحدة الأمريكية ب 329 مليار مقابل 327 مليار دولار الخارج منها. إلا أن هذه الوضعية لم تدم كثيراً، إذ في بداية التسعينيات أصبحت الولايات المتحدة الأمريكية مصدر للاستثمار الأجنبي المباشر أكثر منها مستقبلة له.

كما شهدت نهاية الثمانينيات بروز اليابان كأكبر بلد مستثمر في الخارج، حيث تضاعف مخزونه من الاستثمار المباشر في الخارج ما بين 1980م - 1990 م ب 8.5 مرة، وعلى غرار سنوات السبعينيات أين تركزت معظم استثماراته في البلدان النامية لاسيما الدول الآسيوية، فقد عرفت هذه الحقيقة تواطن معظم الاستثمارات اليابانية في الدول المتقدمة، وعلى الخصوص بالولايات المتحدة الأمريكية وذلك بنسبة 31%.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> صندوق النقد الدولي لسنة 1993، على الموقع: <http://www.imf.org> اطلع عليه يوم: 2007/04/17 الساعة: 19:14.

<sup>2</sup> علياني نذير ، منور أوسرير، المرجع السابق، ص. ص. 104-105.

وخلال هذه الفترة كان نصيب الدول النامية من إجمالي الاستثمار العالمي 20% . ثم ارتفع نصيبها من 12.6 مليار دولار في الثمانينيات إلى 51.8 مليار دولار في النصف الأول من التسعينيات، وإلى 70 مليار دولار عام 1994 ، وفي نفس السنة هناك 11 دولة نامية حظيت على أكثر من 76 % من إجمالي الاستثمار العالمي.<sup>1</sup> وفي الفترات 1980/1975، 1996/1991 ارتفع نصيب دول جنوب وشرق آسيا بما في ذلك الصين و الهند من الاستثمار الموجه للدول النامية من 26% إلى 62% في الوقت الذي انخفض فيه نصيب أمريكا اللاتينية و الكارييب من 53% إلى 43%.<sup>2</sup>

## 2. الفترة الممتدة من منتصف التسعينيات إلى يومنا هذا

لقد أشارت الإحصائيات التي تضمنتها مختلف تقارير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية للاستثمار العالمي، أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر شهدت تزايداً ملحوظاً بداية من عقد التسعينيات. بخصوص تدفقاته الصادرة على المستوى العالمي، إذ بعدما كانت تقدر قيمتها للفترة (1986-1991) نحو 180.5 مليار دولار كمتوسط سنوي استمرت بعدها في التزايد خلال سنوات التسعينيات لتحقيق أكبر قيمة لها سنة 2000 بـ 1411 مليار دولار تقريباً، لتتخفص بعدها إلى نحو 735 مليار دولار سنة 2001، ولأول مرة خلال عقد من الزمن وجهت منها 503 مليار دولار إلى الإقتصاديات المتقدمة، و 205 مليار دولار إلى الإقتصاديات النامية، بينما وجه المبلغ المتبقي و البالغ 27 مليار دولار إلى الإقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية في أوروبا

الوسطى و الشرقية.<sup>3</sup> وفي سنة 2002 قدرت تدفقات الاستثمار الأجنبي العالمي المباشر بـ 537 مليار دولار منخفضة بنسبة 27 % عن مستواها لعام 2001، وتقدر حصة الدول المتقدمة منها بحوالي 347 مليار دولار (ما نسبته 65 % من الإجمالي) وحصة الدول النامية منها بحوالي 157 مليار دولار (ما نسبته 30%)، ودول الإقتصادات المتحولة بحوالي 27 مليار دولار (ما نسبته 5%).<sup>4</sup> وقد احتلت الصين المرتبة الأولى عالمياً عام 2002 في تلقي الاستثمارات الأجنبية (50 مليار دولار)، مع التراجع الحاد في تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى الولايات المتحدة الأمريكية بـ (44 مليار دولار)، و يعزى هذا الانخفاض الحاد إلى تراجع عمليات الاندماج و التملك و توجه الإقتصاد العالمي إلى التباطؤ و تراجع قيمة الأصول مع تراجع أسعار الأسهم المالية العالمية التي تشكل 65% من عمليات تمويل صفقات الاندماج و التملك،<sup>5</sup> و التأثيرات السلبية لأحداث 11 سبتمبر 2001 التي زادت من

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، المرجع السابق، ص.107.

<sup>2</sup> نفس المرجع .

<sup>3</sup> مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأنكتاد)، تقرير الاستثمار العالمي 2002، ص. 161 .

<sup>4</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، الكويت 2002، ص. 15.

<sup>5</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001، الكويت 2001، ص. 13.

حالة عدم اليقين والتوتر في أوساط المستثمرين وتأثير حالة الترقب والحذر في اتخاذ القرار الاستثماري وضعف ثقة قطاع الأعمال.

وفي عام 2003 انخفض إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المتقدمة بينما ارتفع في الدول النامية فطبقاً لتقرير الأمم المتحدة للتجارة و التنمية ، انخفاض الاستثمار المباشر إلى الدول المتقدمة من حوالي 559.6 مليار دولار عام 2000 على 490 مليار دولار عام 2003، في حين ارتفعت التدفقات إلى الدول النامية من حوالي 189 مليار دولار عام 2000 إلى 193 مليار دولار عام 2003.<sup>1</sup>

أما عن سنة 2005 فقد شهد الاقتصاد العالمي نمواً سريعاً فيما يتعلق بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إذ بلغ هذا التدفق حوالي 916 مليار دولار محققاً قفزة نوعية بالمقارنة مع سنة 2004 حيث بلغ مقدار التدفق من الاستثمار الأجنبي المباشر حوالي 710 دولار، وهذا راجع إلى متانة النمو الاقتصادي، وزيادة حجم صفقات التملك و الاندماج، بالإضافة إلى قدرة الشركات على الاختيار الدقيق و القدرة على تسديد القروض الضخمة و تحسين بيئة الاستثمار و الأعمال الدولية.<sup>2</sup>

أما بالنسبة لحصيلة الدول العربية كقيمة تراكمية خلال المدة 1995-2005 قدرت بـ 115.7 مليار دولار بنسبة تبلغ حوالي 5.03% من الاستثمار الأجنبي الوارد للدول النامية وبنسبة 1.43% من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد على الصعيد العالمي و بمعدل تدفق سنوي بلغ 11.5 مليار دولار، حيث استحوذت الإمارات العربية على التدفقات التراكمية بلغت 28.6 دولار بنسبة 23% تليها مصر بنحو 14.4 مليار دولار بنسبة 12.4% ثم المغرب بنحو 13.1 مليار دولار بنسبة 23%، ثم السعودية بنحو 9.5 مليار دولار بنسبة 8.2% ولبنان بنحو 8.8 مليار دولار بنسبة 7.4% و السودان بنحو 7.6 مليار دولار بنسبة 6.44% و الجزائر بقيمة تراكمية قدرت بحوالي 6.8 مليار بنسبة تقدر بـ 59%.<sup>3</sup>

و يوضح الجدول التالي حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية.

<sup>1</sup> حسن رقدان المهجوج، " اتجاهات ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي"، مؤتمر الاستثمار والتمويل، شرم الشيخ 5-8 ديسمبر، ص. 57.

<sup>2</sup> مفتاح صالح، بن سمين دلال، " واقع و تحديات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية"، دراسة حالة الجزائر، مجلة البحوث الاقتصادية العربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العددان 43-44 القاهرة، 2008 ص 111.

<sup>3</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، الكويت 2005، ص. 11.

جدول رقم (03-04): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية (1995-2009)

الدول / السنة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
المغرب	335	357	1,188	417	850	215	2,825	481	2,314	853	1,653	2,450	2,803	2,487	3,134
مصر	598	636	887	1,076	1,065	1,235	510	647	237	1,253	5,376	10,043	11,578	9,495	6,712
الجزائر	25	270	260	501	507	438	1,196	1,065	634	882	1,081	1,795	1,662	2,646	2,540
البحرين	431	2,048	329	180	454	364	81	217	517	865	1,049	2,915	1,756	1,794	257
تونس	378	351	365	668	368	779	486	821	584	639	783	3,308	1,616	2,758	1,688
السودان	-	-	98	371	371	392	574	713	1,349	1,511	2,305	3,541	2,436	2,601	4,633
السعودية	1,877	1,129	3,044	4,289	780-	-	20	453	778	1,867	12,097	17,140	22,821	38,151	36,458
سوريا	100	89	80	82	263	270	110	1,030	1,084	1,206	583	659	1,242	1,467	2,570
قطر	94	339	418	347	113	252	296	624	625	679	2,500	3,500	4,700	4,107	8,722
الإمارات	399	301	232	258	985-	515-	1,184	1,307	30	840	10,900	12,806	14,187	13,700	4,003
الأردن	13	16	361	310	158	787	100	64	424	620	1,984	3,544	2,622	2,829	2,429
لبنان	35	80	150	200	250	298	249	257	358	288	3,321	3,132	3,376	4,333	4,804
سلطنة عمان	29	60	65	101	39	16	83	26	528	18-	1,538	1,597	3,332	2,359	2,211
موريتانيا	7	4	1	-	1	40	92	118	214	300	814	106	138	338	(3)
فلسطين	-	4	7	218	189	62	20	5-	-	-	47	19	28	52	335
العراق	2	1	1	7	7-	3-	6-	2-	5	300	515	383	972	1,856	1,452
الكويت	7	347	20	59	72	16	147-	7	67-	20-	234	122	116	(51)	1,112
جيبوتي	3	3	2	3	4	3	3	4	11	33	59	164	195	234	100
الصومال	1	1	1	-	1-	-	-	-	-	9	24	96	141	87	108
ليبيا	107-	136-	80-	128-	128-	142-	101-	145	143	131	1,038	2,013	4,689	4,111	2,674
اليمن	218-	60-	139-	219-	308-	6	136	102	6	21-	(302)	1,121	917	1,555	655

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2005، الكويت 2005، ص. 121.

المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2010، الكويت 2010، ص. 247.

أما بالنسبة لسنة 2006 فقد شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلى على الصعيد العالمى ارتفاعاً نسبياً شديداً للسنة الثالثة على التوالي بلغت نسبته 38% فى سنة 2006، فوصل حجمها إلى 1306 مليار دولار، وهذا المبلغ قارب الرقم القياسى البالغ 1411 مليار دولار الذى سجل عام 2000، وهذا ما يعكس وجود أداء اقتصادى قوى فى أجزاء عديدة من العالم. وحدث نمو الاستثمار الأجنبي المباشر فى عام 2006 فى فئات الاقتصاد الثلاث كلها وهى : اقتصادات البلدان المتقدمة و الاقتصادات الانتقالية فى جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة.<sup>1</sup>

ومن محركات الارتفاع فى التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر، تزايد أرباح الشركات فى جميع أنحاء العالم وما أسفر عنه ذلك من ارتفاع فى أسعار الأسهم أدى إلى زيادة فى قيمة عمليات الاندماج و الشراء عبر الحدود. وظلت هذه العمليات تمثل حصة كبيرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن الاستثمار التأسيسى زاد أيضاً، لاسيما فى اقتصادات البلدان النامية وفى الاقتصادات الانتقالية. ونتيجة لارتفاع أرباح

<sup>1</sup> تقرير الاستثمار العالمى 2007 ، " الشركات عبر الوطنية و الصناعات الإستخراجية و التنمية " ، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، نيويورك و جنيف 2007، ص.01.

الشركات أصبحت الحصائل المعاد استثمارها عنصرا هاما من عناصر الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، فمثلت 30% تقريبا من إجمالي التدفقات الواردة على الصعيد العالمي في عام 2006، و قرابة 50% من تلك التدفقات في البلدان النامية وحدها.<sup>1</sup>

وفيما زادت بنسبة 45% تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى البلدان المتقدمة، وهي نسبة تتجاوز كثيرا النسبة التي سجلت في السنتين السابقتين، إذ بلغ حجم هذه التدفقات 875 مليار دولار. أحرزت التدفقات إلى البلدان النامية و الاقتصادات الانتقالية أعلى مستويات لها على الإطلاق، فبلغ حجمها في الأول 379 مليار دولار (أي زادت بنسبة 21% عما كانت عليه في عام 2005)، وفي الثاني 69 مليار دولار (أي زادت نسبته 68%) واستعادت الولايات المتحدة مركزها باعتبارها البلد المضيف الرئيسي وتليها المملكة المتحدة و فرنسا. واتجهت أكبر التدفقات الواردة إلى اقتصادات البلدان النامية، إلى الصين، وهونغ كونغ و سنغفورة، وتلك الواردة إلى الاقتصادات الانتقالية، إلى روسيا.<sup>2</sup>

وأخيرا فإن الإحصائيات التقديرية لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية(الأنكتاد) الصادرة في جانفي 2010، تشير إلى استمرار تأثير الأزمة المالية والاقتصادية العالمية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا. ففي

أعقاب تراجعها عام 2008 إلى 17% لتبلغ 1.7 تريليون دولار مقابل 2 تريليون دولار عام 2007، فقد تراجعت بشدة إلى 1.04 تريليون دولار عام 2009، أي بمعدل سلمي بلغ -39%.<sup>3</sup> ويعزى هذا التراجع الحاد بصفة رئيسية إلى تضاعف تداعيات الأزمة المالية خلال العام وعلى رأسها، تباطؤ النمو الاقتصادي في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، مما أدى إلى تراجع كافة أنواع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إضافة إلى تأجيل قرارات الاستثمار في المشاريع الجديدة أو التوسع في المشاريع القائمة، حيث تراجعت العوائد المعاد استثمارها أو القروض البنينة بين الشركات الأم والتابعة.

والجدول الموالي يوضح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر خلال الفترة 1986-2010.

<sup>1</sup> نفس المرجع .

<sup>2</sup> تقرير الاستثمار العالمي 2007، المرجع السابق.

<sup>3</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، الكويت 2009، ص. 79.

جدول رقم (3-5): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر خلال الفترة 1986-2010.

(الوحدة: مليون دولار أمريكي معبرا عنه بالأسعار الجارية)

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر									تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد									السنة/الدول
2010	2009	2008	2007	2006	-2001 2005	-1996 2000	-1991 1995	-1986 1990	2010	2009	2008	2007	2006	-2001 2005	-1996 2000	-1991 1995	-1986 1990	
1 323 337	1 170 527	1 910 509	2 174 803	1 405 389	3 675 872	3 881 309	1 292 864	896 824	1 243 670.9	1 185 030.1	1 744 101.0	1 970 939.6	1 461 862.7	3750820,2	4074804,8	1141662,1	791774,1	العالم
327 564	270 750	308 891	294 177	226 683	421 806	388 122	178 709	55 557	573 568.1	510 577.7	658 002.2	573 031.8	429 458.6	1199519,4	1014530,6	388828,7	133572,7	الاقتصادات النامية
60 584	48 802	60 386	51 581	23 723	46 642	11 270	3 552	0	68 197.0	71 617.9	120 986.2	91 089.8	54 516.4	102354,5	39943,4	11162,7	94,9	الاقتصادات الانتقالية أو المتحولة
935 190	850 975	1 541 232	1 829 044	1 154 983	3 207 425	3 481 917	1 110 603	841 268	601 905.9	602 834.6	965 112.6	1 306 818.0	977 887.7	2448946,5	3020330,8	741670,6	658106,3	الاقتصادات المتقدمة
225.5	215.0	317.9	295.1	34.6	394.6	22,3	0	27,6	2 291.2	2 760.9	2 593.6	1 661.8	1 795.4	4769,6	1708,3	110	74,1	الجزائر
334.0	-1 791.5	1 620.5	1 669.1	980.1	2747,1	563,9	324,2	122,7	155.9	257.2	1 793.9	1 756.1	2 914.9	2728	2919,8	1851,8	152,3	البحرين
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0	0	0	26.8	99.6	228.9	195.4	108.3	81,7	16,1	10,6	2,2	جيبوتي
1 175.5	571.1	1 920.2	664.8	148.4	524.8	305	187,5	71,6	6 385.6	6 711.6	9 494.6	11 578.1	10 042.8	8927,2	4899,5	3647,1	5339,3	مصر
52.0	115.5	33.6	8.0	305.0	0	0	0	0	1 426.4	1 451.5	1 855.7	972.0	383.0	807,2	-5,7	8	18,5	العراق
28.5	72.5	12.8	48.1	-138.1	39,8	-20,1	-93,1	-9,8	1 703.8	2 430.0	2 828.9	2 622.1	3 544.0	3980,1	1756,1	11,4	122,3	الأردن
2 069.0	8 635.6	9 090.6	9 784.2	8 210.5	-4074,1	-1376,5	-3280,5	2254,3	80.9	1 113.7	-6.0	111.5	121.3	18,4	34900,5	56,1	4,8	الكويت
573.8	1 125.8	986.6	848.1	874.7	1744.4	304,9	238,1	4,3	4 954.9	4 803.6	4 333.0	3 376.0	3 131.7	11452,4	4850,3	85,1	19,6	لبنان
1 281.5	1 165.0	5 888.0	3 933.0	-534.0	432,3	966,3	-345,3	309,8	3 833.4	2 674.0	4 111.0	4 689.0	2 013.0	1570	-314,7	88,1	107,6	ليبيا
4.1	4.3	4.1	3.8	5.1	3,5	0,5	1,4	2,5	13.6	-38.3	338.4	138.3	105.5	1451,7	51,2	35,7	18,3	موريتانيا
576.1	470.1	485.2	621.6	444.9	302,2	133,6	114	38,1	1 303.7	1 951.7	2 487.1	2 804.5	2 449.4	8152,3	3715,6	2115	476,8	المغرب
-10.6	-15.4	-8.3	-8.1	125.1	1419,3	679,7	129	0	114.8	264.5	51.5	28.3	18.6	142	809	122,6	0	فلسطين
317.0	65.5	481.1	70.5	263.5	185,1	0,1	21,6	8,3	2 045.3	1 471.0	2 528.5	3 431.5	1 587.8	1802,9	349,2	504,3	521,7	سلطنة عمان
1 863.2	11 583.6	6 028.7	5 160.2	127.4	591,8	69,5	47,2	-11,2	5 534.5	8 124.7	3 778.6	4 700.0	3 500.0	5243,3	1469,4	379,7	-21,7	قطر
3 906.8	2 177.3	3 497.6	-134.8	-38.6	5055,3	2438	518,5	1741,1	28 105.0	32 100.0	38 151.0	22 821.1	17 140.0	15774,5	521	1863	-878,8	السعودية
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0	0	0	112.0	108.0	87.0	141.0	96.0	18,4	1,9	3,7	-11,6	الصومال
51.3	45.0	98.2	10.7	7.3	0	0	0	0	1 600.0	2 682.2	2 600.5	2 425.6	3 534.1	6452,1	1232	110,5	-22,1	السودان
0.3	-2.6	1.5	2.0	-11.4	31.3	71.8	31,7	3,1	1 380.9	1 433.7	1 467.0	1 242.0	659.0	1288	784	306	139	سورية
73.7	76.7	41.9	20.1	33.1	39,6	17,7	21,4	10,8	1 512.5	1 687.6	2 758.4	1 616.1	3 307.9	3313	2531,7	2356,5	445,4	تونس
2 015.0	2 722.9	15 820.3	14 567.7	10 891.8	5081,8	1227,8	695,9	-18,8	3 948.3	4 002.7	13 723.6	14 186.5	12 806.0	26438,5	-701	1019,3	268,8	الامارات
70.3	66.4	66.0	53.8	55.9	127,3	4,5	3	0	-329.0	129.2	1 554.6	917.3	1 121.0	-130,9	-130,9	-130,9	-130,9	اليمن
14 607	27 303	46 386	37 618	21 785	21 196	5 409	-1 386	4 555	66 200	76 219	96 760	81 414	70 380	104495	26389	16386	6646	إجمالي الدول العربية
3 304	3 129	1 097	5 184	6 816	1 730	9 690	9 207	2 186	39 714	44 381	51 968	40 782	26 650	90566	38048	16222	8340	دول أفريقيا جنوب الصحراء
47 062	13 471	37 374	23 412	43 603	60 633	44 446	16 113	5 795	111 103	75 772	126 163	108 701	69 833	302833	339919	95164	34671	دول أمريكا اللاتينية
82	78	98	56	105	-26	75	223	212	4 960	4 594	2 519	4 059	2 727	10450	1581	222	489	مجموعة دول اتحاد وسط أفريقيا
2 981	2 189	8 110	4 815	-316	175	1 519	166	545	19 110	16 671	22 055	25 403	18 621	24339	10878	5620	6850	مجموعة دول الكوميسا الإفريقية
1 116	1 500	1 337	973	337	1 341	2 361	2 406	1 353	11 309	12 700	12 379	9 383	6 871	17681	12021	9503	5972	مجموعة دول اتحاد غرب أفريقيا
414 598	337 771	426 223	474 835	314 475	917 872	840 830	370 217	170 158	366 905	254 958	499 084	445 312	372 605	930821	1447708	325915	338937	منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا
12 488	-9 348	21 845	8 667	30 647	15 210	17 729	7 904	1 741	57 548	31 767	57 209	42 573	26 026	100059	179664	30866	11318	مجموعة دول الميركوسور
381 835	331 370	389 247	459 500	276 192	873 511	800 426	355 308	164 995	270 341	189 632	389 838	360 339	317 482	729132	1162240	260385	316139	مجموعة دول النافتا
42 223	33 845	25 185	55 413	28 782	65 756	49 814	30 403	5 033	79 129	37 931	46 907	75 731	56 692	139500	139690	91684	34894	مجموعة دول الآسيان
10 505	23 393	36 539	31 117	20 435	16 927	2 923	-1 673	4 096	39 870	47 069	59 970	47 007	38 070	52006	5073	5675	46	مجلس التعاون الخليجي

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على: قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأنكاد)، تقرير الاستثمار العالمي 2011

و في الأخير يمكن إرجاع الزيادة الكبيرة في الاستثمارات الأجنبية المباشرة العالمية في السنوات الأخيرة إلى العديد من العوامل أهمها :

- الزيادة الكبيرة في حاجة الدول النامية إلى التمويل الخارجي في وقت انخفض فيه معدل الادخار؛
- اتجاه العديد من الدول التي تعاني من كثرة الديون إلى عملية بيع الديون للمستثمرين و تحويلها إلى استثمارات بأسعار مشجعة؛
- استخدام الاستثمار الأجنبي كوسيلة لتلاشي القيود الجمركية التي وجدت نتيجة قيام التكتلات الاقتصادية؛
- تزايد عدد الدول التي بدأت في فتح المجال أمام تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة تلك الدول التي طبقت برامج الخصخصة؛
- اتجاه دول شرق آسيا إلى إتباع استراتيجيه ذات توجه انفتاحي، وعدم تدخل الدولة في قوى السوق فيما يخص الأسعار و الأجور.

## المبحث الثاني

### دوافع ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر

تسعى الدول المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر وكذلك الدول المستقبلة له إلى تحقيق جملة من الأهداف التي تدفعها إلى الاستثمار، كما أن اتجاه الاستثمار إلى دولة دون غيرها يرجع إلى كون هناك دول أكثر جذبا للاستثمار دون غيرها، حيث أن هذه الأخيرة تتمتع بجميع أو معظم محددات الاستثمار، وفي هذا البحث سيتم تسليط الضوء على أهم دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر بالإضافة إلى أهم المحددات الأساسية والتكميلية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وكذلك آثاره على الدول سواء بالنسبة للدول المضيفة أو المصدرة له.

#### أولا. دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر

رغم أن الربح قد يكون أبرز الدوافع وراء الاستثمار الأجنبي المباشر فإن للمستثمر أسبابا عدة تدفعه للاستثمار، حيث قد تكون وراء ذلك دوافع اقتصادية أو غير اقتصادية، كما أنه قد تكون أهدافا مسطرة من طرف المستثمر الأجنبي أو الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر، ومن أهم دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر ما يلي:

#### I. دوافع الدولة المصدرة للاستثمار (المستثمر الأجنبي)

- تسعى الدول المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال مستثمر خاص أو عام أو شركة متعددة الجنسيات إلى تحقيق أهداف منها:
- امتلاك ميزة احتكارية هي إحدى الدوافع والأهداف القوية لدى الشركات على القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر، وتتركز هذه الميزة في امتلاك رأس المال والتكنولوجيا، خبرات إدارية، ميزة اقتصادية تصميم المنتج إلى جانب العلامة التجارية وبراءة الاختراع؛<sup>1</sup>
  - الحصول على حصة في السوق الدولي، فمن خلال الاستثمار الخارجي تتعلم الشركة المزيد من الخبرة من منافسيها والوسائل التي يستخدمونها للحصول على حصة في الأسواق الدولية؛<sup>2</sup>
  - الاستفادة من توسع الشركة في الأعمال الدولية إلى زيادة الإنتاج والتصدير، وإن يستمر هذا التقدم نحو الاستفادة من اقتصاديات الحجم، وتخفيض التكاليف بفتح فروع للشركة في بعض الأسواق الدولية وتعزيز مكانتها التنافسية، وزيادة المبيعات والأرباح وتخلصها من نفقات السوق المحلية خاصة في حالة وجود منافسة لها في السوق المحلي؛<sup>3</sup>
  - محاربة ظاهرة التضخم النقدي الحاصل في الدول التي لديها موارد مالية تزيد عن الطاقة الاستيعابية للاقتصاد الوطني، ولكي لا تتعرض هذه الدول إلى المزيد من الضغوط التضخمية نتيجة لزيادة عرض النقود فإنها تعمل على استثمار الفوائض المالية خارجياً؛<sup>4</sup>
  - كما تشجع الدولة التي لديها فائض في مواردها المالية على الاستثمار في الخارج في مشاريع اقتصادية تعتمد أساساً على صادرات الدولة المانحة للاستثمار، ورغم أن هذا الأمر ينتج عنه انخفاضاً في حجم الطلب على العمالة في الدول المانحة للاستثمار في المدى القصير، إلا أنه من المتوقع أن تحصل زيادة في حجم العمالة والتوظيف في المدى الطويل نتيجة لزيادة الطلب على صادرات الدولة المانحة للاستثمار إلى الدولة المستثمرة فيها.<sup>5</sup>

بالإضافة إلى الأهداف غير الاقتصادية والمتمثلة أساساً في:<sup>6</sup>

<sup>1</sup> شوقي حاجي جواد، إدارة الأعمال الدولية، ط1 (الأردن: الأهلية للنشر والتوزيع، 2001)، ص. 59.

<sup>2</sup> نفس المرجع.

<sup>3</sup> علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، ط1 (الأردن: دار الحماد للنشر والتوزيع، 2003)، ص. 137.

<sup>4</sup> هيثم صاحب عجم، نظرية التمويل (الأردن: دار زهران للنشر والتوزيع، 2001)، ص. ص. 88-89.

<sup>5</sup> نفس المرجع، ص. ص. 91-92.

<sup>6</sup> نفس المرجع.

**الأهداف السياسية:** باعتبار أن للرأس المال الأجنبي قيمة اقتصادية كبيرة بالنسبة للدول النامية، حيث تنقلص فيها المدخرات المحلية وتتقدم القدرة على إنشاء مشاريع التنمية فيها، ونتيجة لحصول هذه الدول على الرأس المال الأجنبي قد تكون عرضة لضغوط سياسية تمارسها عليها الدولة المانحة للاستثمار.

**الأهداف الإستراتيجية:** وتمثل في:

- الحفاظ على مصادر الطاقة؛
  - الإمدادات المستمرة بالمواد الخام والحفاظ على مصادر الأمن الغذائي؛
  - الحفاظ على مصدر هام من مصادر الإيرادات بالعملة الصعبة.
- عموما قد تكون أهداف المستثمر الأجنبي أو الدولة التي ينتمي إليها ما يلي:
- التخلص من التكنولوجيا القديمة؛
  - التغلب على البطالة المقنعة في دولة الأم؛
  - البحث عن أسواق جديدة؛
  - النمو والتوسع وغزو الأسواق الخارجية وفرض السيطرة والاحتكار؛
  - اختبار المنتجات الجديدة واستخدام العملاء في البلد المضيف؛
  - التخلص من مخلفات الإنتاج في الدولة المضيفة؛
  - الاستفادة من الأجور المنخفضة لليد العاملة؛
  - استغلال المواد المتاحة بالدولة المضيفة؛
  - الاستفادة من الإعفاءات والمزايا الممنوحة من طرف الدولة المضيفة.

## II. دوافع الدول النامية المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر

- في ضوء المفاهيم السابقة للاستثمار الأجنبي المباشر والخصائص التي تم التطرق إليها يمكن إبراز أهميته في التنمية الاقتصادية للدول النامية كما يلي:<sup>1</sup>
- إمداد الدول النامية بمجموعة من الأصول المختلفة في طبيعتها والنادرة في هذه الدول وتشمل هذه الأصول، في رأس المال، التكنولوجيا و المهارات الإدارية، كما أنها قناة يتم عن طريقها تسويق المنتجات الدولية؛
  - المساهمة في خلق فرص عمل ورفع إنتاجية هذا العنصر وبالتالي الحد من البطالة؛
  - تنويع هيكل الإنتاج والصادرات وتقليل الاختلال في هيكل الإنتاج، وذلك بزيادة نمو القطاع الصناعي؛<sup>1</sup>

<sup>1</sup> أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية (القاهرة: الدار الجامعية، 2004-2005)، ص. 20.

- رفع معدلات الاستثمار في الدول النامية من خلال تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وجذب المدخرات المحلية إلى الأنشطة الأساسية أو المكملة ومن ثم ارتفاع عوائد الملكية، وبالتالي زيادة المدخرات والاستثمارات المحلية.
- أما من حيث تنمية الناتج القومي، فيكون ذلك من خلال ما يلي:<sup>2</sup>
  - زيادة حصيلة الدولة من ضرائب؛
  - تحسين معدلات النمو الاقتصادي؛
  - تحسين القدرة التنافسية والإنتاجية للشركات المحلية.
- وعموما تسعى الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي إلى تحقيق ما يلي:
  - توفير إدارة حديثة ومتقدمة؛
  - الحصول على التكنولوجيا وإحلال الإنتاج المحلي محل الواردات؛
  - إنشاء صناعة حديثة ومتطورة؛
  - التوسع في الصناعات الخدمية كالسياحة والتأمين والمصارف؛
  - تنمية التجارة الخارجية وتحسين أوضاع ميزان المدفوعات وتحسين المركز التنافسي للدولة.

### ثانيا. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

يقصد بمحددات الاستثمار مجمل الظروف والأوضاع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والمؤسسية وكذلك الإجرائية التي يمكن أن تؤثر على فرص نجاح المشروع الاستثماري في منطقة أو دولة معينة، وتعد الظروف السابقة عناصر متداخلة تؤثر وتتأثر ببعضها البعض ومعظمها عناصر متغيرة يخلق تفاعلها أوضاعا جديدة بمعطيات مختلفة وتنجم محصلتها كعناصر جاذبة أو طاردة للاستثمار، وتجدر الإشارة إلى أن درجة تأثير هذه العوامل على قرار المستثمر الأجنبي يختلف من دولة إلى أخرى.

وقد ركزت معظم الدراسات الحديثة على عوامل دفع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل، حيث أولت اهتمامها بالمزايا الطبيعية التي تتمتع بها الدولة المضيفة من موقع جغرافي متميز، ووفرة المواد الخام وعوامل الإنتاج لا سيما العمالة الرخيصة، كما أوضحت الدراسات العملية أهمية حجم السوق واحتمالات النمو كأحد العناصر المؤثرة على اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر، غير أن نمو الاستثمارات واستمرار تدفقها إلى الدول النامية يتوقف في المقام الأول على مدى ملاءمة المناخ الاستثماري السائد والذي يمكن تعريفه على أنه " ينصرف إلى مجمل الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية وتأثير تلك الأوضاع والظروف سلبا وإيجابا

<sup>1</sup> نذير عليان، منوروسيرير، المرجع السابق، ص. 99.

<sup>2</sup> عبد السلام ابو قحف، إقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، المرجع السابق، ص. 107.

على فرص نجاح المشروعات الاستثمارية، وبالتالي على حركة الاستثمارات واتجاهاتها وهي تشمل الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية كما تشمل الأوضاع القانونية والتنظيمات الإدارية<sup>1</sup>. كما يعرف أيضا على أنه: " البيئة التي يمكن للقطاع الخاص الوطني و الأجنبي أن ينمو في رحابها بالمعدلات المستهدفة، حيث أن تهيئة هذه البيئة تعد شرطا ضروريا لجذب الاستثمار"<sup>2</sup>. كما يمكن تعريفه على أنه: "مجموعة الظروف و السياسات و المؤسسات الاقتصادية و السياسية التي تؤثر في ثقة المستثمر و تقنعه بتوجيه استثماراته من بلد إلى آخر"<sup>3</sup>.

وتسعى الدول النامية إلى تحسين مناخ استثمار مساعد على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر وحتى على تطوير الاستثمار المحلي لذلك فإنها تعتمد على تطوير قوانينها ومنح الحوافز وتحسين أداء الإدارة، وبالتالي يمكن أن يتكون المناخ الاستثماري المساعد والمحفز للاستثمار على محددات أساسية وتكميلية لجذب الاستثمار<sup>4</sup>.

### I. المحددات الأساسية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

وهي إلزامية لجذب الاستثمارات الأجنبية والتي لا يمكن في حالة عدم توفرها انتظار قدوم مستثمرين وطنيين كانوا أو أجانب. ويمكن تقسيمها إلى:

#### 1. الاستقرار السياسي

يعتبر الاستقرار السياسي شرطا أساسيا وضروريا للسير الحسن والديناميكي للاستثمار، بحيث أنه يقلل من المخاطر ويفتح آفاق الربح للمستثمرين. و في الواقع فإن المستثمر الأجنبي لا يمكنه أن يهتم بالعمليات الاستثمارية في دولة يسودها عدم الاستقرار، وإنما يختار الدولة التي تكون له فيها فرصا وحظوظا كبيرة في النجاح. و هناك مجموعة من العوامل التي تؤثر على مدى ملاءمة المناخ السياسي الاستثماري بالدولة، منها تدني معدلات الادخار وتخفيض معدلات الاستثمار، وهنا يفقد الشريك الأجنبي الثقة مما يؤدي إلى هجرة رأس المال، وهذا ينعكس سلبا على الجانب الاقتصادي. ومن بين العوامل المؤثرة في المناخ السياسي ما يأتي<sup>5</sup>:

- النمط السياسي المتبع من حيث كونه نظاما ديمقراطيا أو ديكتاتوريا؛

<sup>1</sup> عليان نذير، منور اوسرير، المرجع السابق، ص. 116.

<sup>2</sup> سامي عفيفي حاتم، الاقتصاد المصري بين الواقع والطموح (القاهرة:الدار المصرية اللبنانية، 1998)، ص. 50.

<sup>3</sup> سعيد النجار، نحو إستراتيجية قومية لإصلاح الاقتصاد (الإسكندرية: دار الشروق، 1991)، ص. 20.

<sup>4</sup> عبد المجيد قدي، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمناخ الاستثماري"، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي الأغواط، 8-9 أبريل 2002، ص. 145.

<sup>5</sup> محمد قويدري، "أثر المشروعات المشتركة في تحسين مستوى الأداء الاقتصادي"، محاضرة ألقيت في الملتقى الدولي حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف 2001، ص. 07.

- موقف الأحزاب السياسية تجاه الشراكة الأجنبية؛
- درجة الوعي السياسي من حيث ندرة التعامل مع الشركات الأجنبية والمساهمة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- وتعتبر المخاطر السياسية من أهم العقبات الرئيسية التي تقف أمام الاستثمار الأجنبي في كثير من الدول النامية، ويمكن تقسيم هذا المحدد إلى العوامل الآتية:<sup>1</sup>
- الاستقرار السياسي المحلي:** ويتمثل في عدم وجود نزاعات أهلية في البلد المضيف ويرتبط كذلك باديولوجية الحكم الممارسة، حيث تتدفق الاستثمارات الأجنبية لتلك الدول التي تعتنق مفاهيم وسياسات الحرية الاقتصادية.
- المخاطر الإقليمية:** تتمثل المخاطر الإقليمية في الاستقرار السياسي للدول المجاورة.
- العلاقات الدولية:** وتتمثل في علاقة الدولة المضيفة بالدول الأخرى، فكلما كانت العلاقة قوية كان ذلك عامل لجذب الاستثمار الأجنبي لتلك الدول باستخدام مناهج تحفيزية.

ومع ذلك فإن غياب الاستقرار السياسي في البلدان المضيفة لم يؤثر كثيرا على المستثمرين الأجانب في التوجه إلى هذه البلدان، وقد ساهم النظام العالمي اليوم في تقليل المخاطر عن طريق بعض الآليات تدعى بأنظمة التأمين من المخاطر السياسية و الاقتصادية، وليس تأمين الاستثمار ضد المخاطر السياسية أمرا جديدا ففي عام 1988 طرحت الولايات الأمريكية لأول مرة برنامجا من هذا النوع من التأمين، يخص الشركات الأمريكية التي تستثمر في أوروبا الغربية، لينتشر بعد ذلك في الدول الصناعية و قليل من الدول النامية.<sup>2</sup>

## 2. الاستقرار الاقتصادي

يأتي الاستقرار الاقتصادي في المقام الثاني بعد التحقق من الاستقرار السياسي، حتى وإن كان من الصعب الفصل بينهما، و يتمثل الاستقرار الاقتصادي في تحقيق جملة من توازنات الاقتصاد الكلي، وتوفير الفرص الملائمة لنجاح الاستثمار. و يتعلق الاستقرار الاقتصادي بمدى وضوح السياسات الاقتصادية المعتمدة من قبل الدولة و يحكمها واقعية النظام الضريبي و إنصافه، طبيعة السياسة النقدية وكفاءة الجهاز المصرفي و المالي و الضمانات المرتبطة بإمكانية تحويل الأرباح المحققة واستغلالها، استقلال التعريف الجمركية واعتدالها في ظل معدلات تضخم

<sup>1</sup> ناجي بن حسين، "مناخ الاستثمار في الجزائر"، مؤتمر حول الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصادات الانتقالية، جامعة سكيكدة، 14-15 مارس 2004.

<sup>2</sup> لورا والاس، "الوكالة المتعددة الأطراف لضمان الاستثمار"، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 29، العدد 1، مارس 1992، ص. 28.

مقبولة، لأن التضخم يؤدي إلى تآكل القيم النقدية و يعمل على تشويه الحقائق الاقتصادية و البيانات مما يعقد عملية التنبؤ الاقتصادي.<sup>1</sup>

### 3. الإطار التشريعي و التنظيمي

يستدعى تفعيل الاستثمارات تهيئة الأطر القضائية و الأنظمة التشريعية التي تحول للمستثمر حرية الاختيار و الملكية للمشاريع الاستثمارية، كما يقتضي سن القوانين التجارية التي تتعلق بطبيعة و نطاق الاستثمارات، ونظرا لأن جملة هذه الإجراءات القضائية تصدر من طرف الحكومة فقد يستدعى إقرار مثل هذه القوانين و التشريعات وقتا طويلا، وقد أثبتت التجارب ضرورة وجود التزام سياسي من قبل الدولة بضرورة إتباع هذه التشريعات و إقرار مثل هذه القوانين لضمان أقل قدر من المعوقات للاستثمار و تسريع الوقت في قيامه، و عموما يشمل الإطار التشريعي و التنظيمي للاستثمار ما يأتي:<sup>2</sup>

- وجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح و الاستقرار و الشفافية؛
  - وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل التأميم، المصادرة، فرض الحراسة، نزع الملكية، و تكفل كل حرية تحويل الأرباح للخارج و حرية دخول و خروج رأس المال، فضلا عن أهمية وجود نظام حماية حقوق الملكية الفكرية؛
  - وجود نظام قضائي قادر على تنفيذ القوانين و التعاقدات و حل المنازعات التي تنشأ بين المستثمر و الدولة المضيفة بكفاءة عالية؛
  - سهولة إجراءات الحصول على ترخيص الاستثمار و التعامل مع الجهات الرسمية.
- كما تؤثر البيئة التنظيمية في الدولة المضيفة تأثيرا هاما على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، نظرا لتأثيرها على تكلفة المعاملات و على تقليل أو زيادة درجة التيقن بالنسبة للمستثمرين المحتملين، فكلما كان النظام الإداري القائم على إدارة الاستثمار يتميز بالمرونة في الإجراءات و ووضوحها و عدم نفشي البيروقراطية، و تبسيط قواعد الموافقة على الاستثمار من خلال إنشاء مراكز الخطوة الواحدة داخل الدولة، أدى ذلك إلى جذب الاستثمار و العكس صحيح، وكلما كانت المعلومات و البيانات التي يحتاجها الاستثمار متوفرة بشكل تفصيلي و دقيق و في الوقت المناسب أدى ذلك إلى زيادة جذب الاستثمار.

## II. المحددات التكميلية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

بعد توفر الشروط الأساسية للاستثمار يجب ضمان الشروط الإضافية و التي تسمح للبلدين إمكانية التحاق بمجموعة الدول الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر و يمكن جمعها في الشروط الآتية :

### 1. حجم السوق واحتمالات نموه

<sup>1</sup> عبد المجيد قري، " المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المناخ الاستثماري "، المرجع السابق، ص.ص. 145-146.

<sup>2</sup> أميرة حسب الله محمد، المرجع السابق، ص. 37.

يعد حجم السوق واحتمالات النمو من العوامل الهامة المؤثرة على قرار توطن الاستثمار الأجنبي، فكبر حجم السوق الحالي أو المتوقع يؤدي إلى مزايا من تدفق الاستثمار الأجنبي، ومن المقاييس المستخدمة لقياس حجم السوق المحلية، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وعدد السكان، فالمقياس الأول يمكن اعتباره مؤشرا للطلب الجاري، أما المقياس الثاني فيعد مؤشرا للحجم المطلق للسوق و بالتالي احتمالاته المستقبلية.<sup>1</sup>

كما أن هناك علاقة ارتباط قوية بين معدل نمو الناتج كمقياس أيضا لحجم سوق الدولة المضيفة وبين الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث ارتفاع هذه المعدلات يعني ارتفاع فرص التقدم و التحسن في الاقتصاد القومي وجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية لإشباع الرغبات الجديدة التي سوف تؤكد مع كل نمو في هذه المعدلات.<sup>2</sup>

## 2. القدرة على إدارة الاقتصاد القومي

انتقالات الاستثمارات الأجنبية المباشرة واستمرار تدفقها مرهون بحسن إدارة الاقتصاد القومي و القدرة على مواجهة الظروف الاقتصادية المتغيرة، وما تنتهجه الإدارة الاقتصادية من سياسات لمواجهة هذه الظروف ومن أهم المؤشرات التي يمكن من خلالها التعرف على قدرة الادارة الاقتصادية على إدارة الاقتصاد القومي لقيام الادارة الاقتصادية بالاحتفاظ بمجموعة من الاحتياطات ومدى ثباتها واستقرارها وجهود الدولة للمحافظة عليها تعتبر من المؤشرات القوية على القدرة على إدارة الاقتصاد القومي.<sup>3</sup>

ومن أهم مؤشرات القدرة على إدارة الاقتصاد الوطني ما يلي:<sup>4</sup>

- حجم الاحتياطي من العملات الأجنبية، وهو ضمان لمواجهة الظروف الطارئة و القدرة على مواجهة التقلبات الاقتصادية؛
- نوع سياسة الصرف المتبعة ومدى قوة وثبات أسعار صرف العملة المحلية ومقدار التقلبات و التذبذبات؛
- أهمية الدين الخارجي لما له من أثر على ميزان مدفوعات الدولة ومن ثم القدرة على الوفاء بالمتطلبات الأساسية، إذ أن أهمية خدمات الدين إلى الصادرات و الناتج الداخلي الخام تشكل تهديدا للاقتصاد لكون ذلك يمثل نزيفا للثروة و العملات الأجنبية نحو الخارج؛
- مستوى تغطية الواردات، حيث كلما كان عدد الشهور المقدور على تغطيتها كبيرا كلما كانت الثقة في الاقتصاد الوطني كبيرة و مؤشرا على تحسن أدائه.

## 3. قوة الاقتصاد القومي واحتمالات تقدمه

<sup>1</sup> عليان نذير، منور أوسرير، المرجع السابق، ص. 117.

<sup>2</sup> نفس المرجع .

<sup>3</sup> نزيه عبد المقصود مبروك، المرجع السابق، ص. 88.

<sup>4</sup> عبد المجيد قدي، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والمناخ الاستثماري، المرجع السابق، ص. 146.

تفاوت إقتصاديات الدول في قوتها واحتمالات تقدمها، حيث أن الاستثمارات الأجنبية تتجه نحو الإقتصاديات القوية، وتبتعد عن الإقتصاديات الضعيفة و التي تتضاءل فيها فرص تقدمها في المستقبل، ويمكن الاستعانة بالمقاييس التالية لتعرف على مدى قوة الإقتصاد واحتمالات تطوره مستقبلاً.<sup>1</sup>

- مدى اهتمام الدولة المضيفة بتنمية الموارد البشرية ودعم القدرات الذاتية للتطور التكنولوجي، ويشمل الكفاءات البشرية مختلفة القدرات الفنية و الإدارية و التنظيمية و يأتي التعليم و التدريب المهني في صدارة العوامل المؤثرة في مستوى الموارد البشرية، فارتفاع نسبة التعليم وزيادة الاهتمام بالتدريب المهني يزيد من مهارة العمالة؛
- معدل نمو الناتج القومي، حيث أن ارتفاع هذا المعدل يعني ارتفاع فرص التقدم و التحسن في الإقتصاد القومي وجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية لإشباع الرغبات الجديدة.

#### 4. نوعية الهياكل القاعدية

يمكن أن يشمل المناخ الاستثماري كذلك على نوعية الهياكل القاعدية - البنية التحتية -، و يتعلق الأمر بالطرقات و الجسور و الموانئ و المطارات و مدى صلاحيتها، لان تدفق السلع و الخدمات و المعلومات يتوقف عليها و يساهم في توفير هذه الهياكل القاعدية في تقليل التكاليف الأولية للاستثمارات، وضمن الانطلاقة القوية و السريعة للمشاريع.<sup>2</sup>

بالإضافة إلى ذكر أهم محددات أو شروط الاستثمار التي من الممكن أن تقدم حوافز ذات أهمية بالغة في جذب وتوجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة، يمكن كذلك التطرق إلى بعض الحوافز المالية و التمويلية و حوافز أخرى تساعد على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول الساعية وراء ذلك.

#### 5. الحوافز المالية و التمويلية

تعتبر فترة التسعينيات من القرن الماضي البداية الحقيقية لاستخدام آلية النظام المالي كمحفز للشركات متعددة الجنسيات، فبلغ عدد الدول التي بدأت تعيد وتراجع نظمها المالية بهذا الاتجاه حوالي 83 دولة لغاية سنة 1997م، إن المدى الذي يمكن أن تستخدم فيه هذه المحفزات قد بدأ منذ منتصف الثمانينيات من القرن الماضي وازدادت أهميته كمحفز لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر واتسع نطاقه و مدى آلياته في عقد التسعينيات من القرن الماضي، وخاصة في الدول المتقدمة ورغم أن هذه المحفزات أقل استخداماً في الدول النامية.<sup>3</sup> ومن هذه المحفزات المالية و التمويلية ما يلي:<sup>4</sup>

<sup>1</sup> عليان نذير، منور أو سرير، المرجع السابق، ص. 119.

<sup>2</sup> عبد المجيد قدي، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المناخ الاستثماري، المرجع السابق، ص. 147.

<sup>3</sup> سمر كوكب الجميل، الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية، ط1 (دار حامد للنشر و التوزيع، 2000)، ص. 176.

<sup>4</sup> عبد السلام أبو قحف، الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، المرجع السابق، ص. 62-63.

- عدم وضع قيود على تملك المشاريع الاستثمارية سواء تملك كاملا أو جزئيا؛
  - السماح للمستثمرين الأجانب بتملك الأراضي و العقارات ( مشاكل العقار الصناعي و التجاري)؛
  - إعفاء الواردات من الأصول الرأسمالية و المواد الخام المساعدة و مستلزمات الإنتاج من الضرائب الجمركية، فضلا عن تسهيل الإجراءات الجمركية المرتبطة بها؛
  - إعفاء أو تخفيض الضرائب الجمركية على الصادرات؛
  - إعفاء المشروعات الاستثمارية من الضرائب على الأرباح التجارية أو الصناعية لمدة قد تصل إلى 15 سنة بعد بدء مرحلة الشغل؛
  - إعفاء العاملين الأجانب من الضريبة العامة على الدخل سواء بالمناطق الحرة أو المشروعات القائمة داخل البلاد؛
  - تسهيلات الحصول على قروض من البنوك الوطنية و تخفيض معدل الفائدة عليها؛
  - تقديم مساعدات مالية لإجراء البحوث و الدراسات اللازمة لإقامة المشروع في المستقبل في مجالات النشاط المختلفة؛
  - مشاركة الحكومة بالملكية كتمويل عام ومشاركة في استثمارات تنطوي على خطر تجاري
  - تأمينا حكوميا بمعدلات مدعومة لتغطية بعض أنواع المخاطر، مثل تقلبات أسعار الصرف وخفض العملة والأخطار غير التجارية؛
  - بالإضافة إلى توفير ضمانات قانونية تتمثل في التعويض عن التأميم أو نزع الملكية حتى يكون هذا تعويضا عادلا و فعليا خلال مدة معقولة، وهذه الضمانات يجب التأكد منها و توضيحها في قوانين الاستثمار الأجنبي؛
  - منح الحماية من المنافسة الأجنبية بفرض تعريف جمركية على السلع المستوردة المنافسة أو منع أو تحديد استردادها بحصة معينة.
- ويمكن تلخيص مجمل المحددات في الشكل الآتي:

شكل رقم (3-1): محددات الاستثمار الأجنبي المباشر



المرجع: عيسى محمد الغزالي، "الاستثمار الأجنبي المباشر: تعاريف وقضايا"، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأفطار العربية، 2004، ص.7.

## المبحث الثالث

## آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة والمصدرة له

إن تدفق الاستثمار الأجنبي إلى بلد المضيف سيخلق آثاراً بالنسبة لطرفي عملية الاستثمار، حيث أن كل عملية استثمارية بين طرفين قد تكون لصالح طرف أكثر من الطرف الثاني وقد تكون نتائجها لها نفس التأثير عند طرفي عملية الاستثمار على حد سواء، لذلك سيتناول هذا المبحث أهم الآثار المترتبة عن الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة لكل طرف.

## أولاً. الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر

يساند هذا الرأي مجموعة من الاقتصاديين، حيث يرون أن الاستثمارات الأجنبية تساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية للدول المضيفة عن طريق زيادة الاستثمارات، وما تحمله من تكنولوجيا متقدمة، وأساليب إدارية حديثة. كما يرون أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمنح آثاراً إيجابية بالنسبة لكل طرف (البلد المضيف، المستثمر الأجنبي) يمكن استخلاصها فيما يلي:

## I. الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة :

- من بين أهم الاقتصاديين المؤيدين لهذه الظاهرة الاقتصادي بول ستريتن Paul Stretten 1972 الذي يرى أن الاستثمارات الأجنبية تساهم في وضع الأسس لمزيد من النمو الاقتصادي، وخلق وتوليد المدخرات المحلية، والعملات الأجنبية. كما يرى أن الاستثمار الأجنبي يمنح الدول المضيفة الاستفادة من المميزات الآتية:<sup>1</sup>
- يمكن حكومات هذه الدول من تضيق الفجوة بين المدخرات الوطنية ومتطلبات الاستثمار الوطني، بطريقة غير مباشرة بواسطة الضرائب التي تحصلها من الشركات المستثمرة؛
- الاستفادة من المهارات العالية والتقنية المتقدمة التي تنقلها الشركات المستثمرة إلى الدول المضيفة.
- الاستفادة من أساليب وطرق الإنتاج والإدارة الحديثة؛
- تدريب الأيدي العاملة الوطنية، وتنمية مهاراتها في مختلف مجالات الإنتاج، والإدارة والتسويق الحديثة؛
- تغيير هيكل السوق المحلي الأمر الذي يؤدي إلى زيادة المنافسة فيما يخدم المستهلك الوطني؛
- المساعدة في تنمية وخلق روح الابتكار في مواطني الدولة المضيفة؛
- المساهمة في خفض حدة البطالة بما توفره من فرص عمل لمواطني الدول المضيفة بطرق مباشرة وغير مباشرة؛
- فتح الأسواق العالمية أمام المنتجات الوطنية، والمساهمة في إيجاد روابط بين البنوك الأجنبية وأسواق المال العالمية والدول المضيفة.

<sup>1</sup> Paul Stretten, **New Approaches to Private Investment in Less Developed Countries**, in John Dunning ed, International Investment(London: Penguin Books,1972),p. 35.

ويرى ماير 1972 Meier، أن الاستثمارات الأجنبية تساهم في تحقيق برامج التنمية الاقتصادية للدول المضيفة، وذلك عن طريق خفض العجز في المدخرات الوطنية من ناحية، وزيادة عرض العملات من ناحية أخرى، مما يترتب عليها ميزات ومنافع تتمثل في زيادة الإنتاجية، والدخل الحقيقي، وارتفاع الأجور المحلية، وانخفاض مستوى الأسعار، والمساهمة في توظيف العمالة الوطنية، فضلا عن نقل التقنية المتقدمة، والمهارات الإدارية العالية إليها.<sup>1</sup>

أما جوهنسن 1972 H.Johnson، فيرى أن الاستثمارات الأجنبية لها تأثيرها في خفض أسعار السلع، وتحسين جودة المنتجات الوطنية نتيجة لنقل التقنية المتقدمة.<sup>2</sup>

ويرى روبر 1974 Reuber، أن الاستثمارات الأجنبية تؤدي إلى زيادة الناتج الوطني، وإعادة توزيع الدخل الوطني لصالح العمال شأنها في ذلك شأن الاستثمار المحلي، وان هناك ارتباطا وثيقا بين حجم الاستثمارات الأجنبية ومتوسط نصيب الفرد من الناتج الوطني.<sup>3</sup>

## II. الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للمستثمر الأجنبي

يحقق الاستثمار الأجنبي المباشر للمستثمر الأجنبي عدة مزايا، أهمها:<sup>4</sup>

- يساعد في تسهيل مهمة الطرف الأجنبي في الحصول على القروض والمواد الخام اللازمة للشركة الأم؛
- يعتبر وسيلة من وسائل التغلب على القيود التجارية و الجمركية المقروضة بالدول المضيفة و يسهل عملية دخول الأسواق من خلال الإنتاج المباشر بدلا من التصدير؛
- تعظم حجم الأرباح المتوقعة و الناجمة عن انخفاض تكلفة عوامل الإنتاج في الدول المضيفة؛
- يعتبر الاستثمار المشترك المفضل لدى الشركة الأجنبية في حالة عدم سماح الحكومة بالتملك للمشروع، خاصة في بعض حالات النشاط الحساسة كالزراعة، و البترول؛
- عودة رؤوس الأموال على المدى المتوسط أو الطويل على شكل فوائد و أرباح
- تخفيض حدة التلوث و المشاكل البيئية في البلد الأصلي، ونقلها إلى الدول الأم.

<sup>1</sup> Meier.G, **Private Foreign Investment**, in John Dunning ed, International Investment(London: Penguin Books,1972), p. 412.

<sup>2</sup> H.Johnson, **The Efficiency and Welfare Implication of corporation**, in John Dunning ed, International Investment(London: Penguin Books,1972),p. 412.

<sup>3</sup> Reuber, **Private Foreign Investment in Development**(Oxford: Clarendon Press,1974), p.01.

<sup>4</sup> صندوق النقد الدولي، مارس 1993، 1996، ص. 14 و ص. 39.

### ثانيا. الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر

رغم الإيجابيات والمميزات والمنافع التي يحققها الاستثمار الأجنبي لكل من الدول المضيفة و المستثمر الأجنبي نفسه، إلا أنه لا يخلو من عيوب و آثار سلبية التي قد تنجم عن عملية الاستثمار سواء للمستثمر الأجنبي أو الدول المضيفة و التي يمكن تلخيصها في الآتي:

#### I. الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول المضيفة

- يرى بعض الاقتصاديين المعارضين لهذه الظاهرة، أنه وان كان للاستثمار الأجنبي مميزات ومنافع، فان تكلفة هذه المنافع تفوق بكثير ما تحصل عليه الدول المضيفة من مميزات، حيث يركزون على مجموعة من المبادئ هي سياسية بالدرجة الأولى، ومن بينهم هايمر، الذي يرى أن الاستثمار الأجنبي يعود بالفائدة على الشركات المتعددة الجنسيات بأكثر من استفادة الدول المضيفة، وعموما يمكن إجمال أهم هذه الآثار فيما يلي:<sup>1</sup>
- التحويلات الخارجية بالعملات الأجنبية من أبرز المشاكل التي تواجه الدول النامية خاصة إذا كانت الأرباح المحمولة أضعاف ما تم استثماره في بداية المشروع؛
  - تشجيع اقتصاد السلعة الواحدة خاصة إذا تم توجيه المستثمر الأجنبي إلى مشروعات معينة ومحددة مثل النفط و الغاز و المناجم أو إنتاج سلعة واحدة في القطاع الزراعي مثل السكر في كوبا و القطن في مصر؛
  - المنافسة ومضاربة الشركات الوطنية خاصة أن المستثمرين الأجانب يتميزون باستعمال التكنولوجيا متقدمة في الإنتاج مما يمكنهم من التحكم في التكاليف و قيامها بدخل المواصفات و المقاييس الأجنبية في القطاعات الإنتاجية مما يعتبر فخا للوقوع في التبعة التقنية و التحكم في الشركات الوطنية؛
  - تحويل الطاقات العمالية واستغلالها لصالح المستثمر الأجنبي؛
  - نهب و تحويل واستغلال خيرات البلد المضيف خاصة الموارد الطبيعية؛
  - من سلبيات الاستثمار الأجنبي المباشر التوجه غالبا إلى مجالات قديمة مثل خدمات مالية و سياحية وغيرها دون التركيز على القطاعات المساعدة على عملية التنمية؛
  - اعتماد الاستثمار الأجنبي المباشر على التكنولوجيا مكثفة لرأس المال وبالتالي فهي لا توفر فرص عمل بالشكل المأمول منها؛
  - بالإضافة إلى تمتع الشركات متعددة الجنسيات بسلطة قوية قد تؤثر على توجيه سياسات الدولة المضيفة؛
  - بالإضافة إلى دعم بعض الأنظمة القائمة لفترة أطول في الحكم خاصة إذا كانت لها سياسات تخدم أهدافها و توجيهاتها بالإضافة إلى قدرتها على ضغوط السياسية و الاقتصادية باعتبار هذه الاستثمارات

<sup>1</sup> هيثم صاحب عجم، المرجع السابق، ص. 105 - 107.

أدوات ضغط على الدول المضيفة.<sup>1</sup> وكذلك الموقف الحيادي وغير الإيجابي الذي تتخذه الاستثمارات الأجنبية تجاه التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلدان المضيفة وعدم اكتراثها بالبعد البيئي بل الإضرار به كثيرا من الأحيان.<sup>2</sup>

## II. الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للمستثمر الأجنبي

من العيوب التي قد يتعرض لها المستثمر الأجنبي في الدولة المضيفة ما يلي:<sup>3</sup>

- قد يسعى الطرف الوطني بعد فترة زمنية إلى إقصاء الطرف الأجنبي من المشروع مما يؤدي إلى ارتفاع درجة المخاطرة غير التجارية ، وهذا يتنافى مع أهداف المستثمر الأجنبي في البقاء و النمو و الاستقرار في السوق و التوسع إن أمكن ذلك؛
- عندما يتمثل الطرف الوطني في الحكومة، يمكن أن تضع شروطا صارمة على التصدير و التوظيف و تحويل الأرباح الخاصة بالطرف الأجنبي؛
- التأميم وما ينجر عليه من خسائر للمستثمر الأجنبي خاصة في حالة غياب شروط اتفاقيات مسبقة في هذا الشأن؛
- انخفاض سعر صرف العملة للبلد المستثمر فيه وما ينجر عليه من خسائر مالية في حالة تحويل العملة المحلية - البلد المضيف - إلى عملة الدولة الأم أو عملة أخرى مثل الدولار أو الأورو؛
- التضخم النقدي في الدول المستثمر فيها وما يترتب عليه من خسائر خاصة من حيث المردودية المالية بالكامل إذا كان معدل تفاقم التضخم كبيرا جدا؛
- تجميد أموال المستثمر وهذا له علاقة بمدى استقرار قوانين و سياسة الدولة المضيفة وتوافر عوامل الثقة بالجهاز الحكومي في هذه الدولة.

## خاتمة الفصل الثالث

<sup>1</sup> ضياء مجيد الموسوي، الحداثة و الهيمنة الإقتصادية و معوقات التنمية(الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية)، ص. 105.

<sup>2</sup> صلاح الدين الحسين السيسي، المرجع السابق، ص. 55.

<sup>3</sup> هيثم صاحب عجم، المرجع السابق، ص. 94.

في الأخير يمكن القول أن الاستثمار الأجنبي المباشر حظي بالكثير من التفسيرات النظرية، وقد اختلفت باختلاف المدارس التي تنتمي إليها وآراء ووجهات نظر أصحابها، كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر عرف تطورا وازدهارا متواصلا منذ 1800 حتى اليوم، أي بداية القرن الحادي والعشرين، مع مروره بفترات من التراجع و التدهور يمكن إرجاعها إلى عدة أسباب و عوامل موضوعية تتعلق بكل فترة. كما اختلف أو تداول على زيادة هذه الاستثمارات العديد من الدول المتقدمة، بدءا بالجلترا ثم الولايات المتحدة ثم اليابان بالإضافة إلى مجموعة من الدول الأوروبية.

و الجدير بالذكر انه من الصعوبة قبول مدخل نظري واحد لتحليل دوافع الاستثمارات الأجنبية، وهذا بسبب تعدد المتغيرات المؤثرة على قرار الشركات المتعددة الجنسيات بالاستثمار في دولة ما. كما انه من المجدي للبلدان النامية الاستعانة اقتصاديا بالاستثمارات الأجنبية المباشرة مع وضع بعض الشروط والمحددات، فهي تعمل على نقل التكنولوجيا المتطورة مما يخلق بعض الفرص للتصدير، كما تساهم في تخفيض العجز في موازين المدفوعات من خلال الاستغلال الأمثل للموارد المادية و البشرية المتاحة. على ضوء النتائج السابقة يمكن استخلاص أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو دالة مركبة في العديد من العوامل والمحددات المعقدة والمتشابكة والتي تعمل معا في منظومة واحدة ومتكاملة، ومن ثم فان تفاعلها يخلق أوضاعا معينة بمعطيات مختلفة والتي تترجم محصلتها كعوامل جاذبة أو طاردة للاستثمار الأجنبي. كما أنه للاستثمار الأجنبي مزايا و إيجابيات فإن له آثار سلبية و عيوب وعلى الدول المضيفة أن لا تتعامل مع هذا النوع من الاستثمارات بنفس الثقة و الأمان مع الاستثمار الوطني، ذلك أن المستثمر الأجنبي سوف لن يسعى لتحقيق أهداف الدول المضيفة على حساب أهدافه التي كانت وراء تدويل نشاطه.

---

---

**الفصل الرابع**  
**البيئة الإستثمارية لدول المغرب العربي و مشروع الشراكة الأورو متوسطية**

## الفصل الرابع

### البيئة الإستثمارية لدول المغرب العربي و مشروع الشراكة الأورومتوسطية

#### تمهيد

يعيش العالم مرحلة جديدة من التطور في تقنيات النقل و الاتصالات و في توحيد الأسواق و حتى في علاقات الدول السياسية و الثقافية و الاقتصادية، و تتجه أغلب دول العالم و خصوصا النامية منها نحو نظام السوق أو تحرير السوق كبرنامج يساعد في تحقيق التنمية الاقتصادية، و قد سعت دول المغرب العربي على غرار الدول النامية إلى تبني جملة من الإصلاحات الاقتصادية بمساعدة صندوق النقد الدولي و البنك الدولي لتمكينها من الاندماج في الاقتصاد العالمي و تقوية علاقاتها مع الإتحاد الأوروبي، التي كانت مركزة على الجانب التجاري و التي أصبحت غير كافية، و كان لابد لها من إيجاد صيغة جديدة للتعاون تتمثل في إبرام اتفاقيات الشراكة الأورو متوسطية، و ذلك لخلق مناطق للتبادل الحر و إقامة منطقة سلم و استقرار في الحوض المتوسطي، و في هذا الإطار و من أجل مواكبة هذه التحولات الاقتصادية و السياسية و حتى الاجتماعية كان لزاما على هذه الدول مراجعة أطرها القانونية و إعادة النظر في الكثير من القوانين و التشريعات و خاصة المتعلقة منها بالاستثمارات، و هذا قصد مقاربتها و تكييفها مع تشريعات و قوانين الدول الأوروبية و أحكام و إجراءات المنظمة العالمية للتجارة.

إن المتتبع لاتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطة يراها طموحة غير أنه تعترضها صعوبات و عراقيل كثيرة تتعلق بمستوى النضج الاقتصادي للدول المغربية لا سيما و أنها تعاني مشاكل اقتصادية و هيكلية و لهذا فقد خصص لها الإتحاد الأوروبي مساعدات و إعانات مالية لكنها تبقى غير متوافقة مع احتياجاتها.

و من خلال هذا الفصل ستم محاولة الإلمام بالمناخ الاستثماري في دول المغرب العربي من حيث سلسلة الإصلاحات الاقتصادية التي تبنتها هذه الدول و كذلك قوانين الاستثمارات و الهيئات الخاصة به بالإضافة إلى وضعية دول المغرب العربي في بعض مؤشرات مناخ الاستثمار المختارة، ثم إبراز العلاقات الاقتصادية بين دول المغرب العربي و الإتحاد الأوروبي من خلال العلاقات التجارية و المالية، و أخيرا عرض و تحليل لاتفاقيات الشراكة الأورو مغربية.

## المبحث الأول

### المناخ الاستثماري في دول المغرب العربي

إن حرية الاستثمار و المنافسة في ظل اقتصاد السوق و كذلك التغيرات الاقتصادية و السياسية العالمية التي تميزت بها خاصة فترة التسعينيات من القرن الماضي، تتطلب شروطا قانونية و اقتصادية تسمح بالتعاقد مع الشركاء الأجانب، و عليه فإن هذه التحولات الاقتصادية تستدعي مراجعة الأطر القانونية و تكييفها مع هذه التحولات، و على هذا الأساس فقد عملت دول المغرب العربي في إطار اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطية على إعادة النظر في الكثير من القوانين و التشريعات المتعلقة بالاستثمارات و هذا قصد تكييفها مع تشريعات و قوانين الدول الأوروبية و أحكام و إجراءات المنظمة العالمية للتجارة.

و في هذا المبحث سيتم التطرق إلى السياسة المغاربية لجلب الاستثمار الأجنبي، بدءا بالإصلاحات الاقتصادية وقوانين الاستثمار بالإضافة إلى الأجهزة و الهيئات المكلفة بمتابعته، وصولا إلى وضعية دول المغرب العربي في بعض مؤشرات مناخ الاستثمار المختارة.

#### أولا. الإصلاحات الاقتصادية في دول المغرب العربي

أصبحت قضايا الإصلاح الاقتصادي أو ما يعرف بسياسات التثبيت الاقتصادي و التكييف الهيكلي في أكثر دول العالم ضرورة حتمية، تقتضيها التطورات المتسارعة للحركة الاقتصادية العالمية أكثر مما هي قضايا إيدولوجية ترتبط بشكل هذا النظام السياسي أو ذلك، و لا سيما بعد الأزمة المالية التي كادت تعصف بأكبر الاقتصاديات العالمية.

و خلال العقود الثلاثة الأخيرة قامت الكثير من الدول النامية بعمليات الإصلاح الاقتصادي، الهدف منها زيادة الفعالية الاقتصادية و تحسين الأداء بالنسبة للقطاعات المنتجة بغرض زيادة الناتج المحلي، و تحسين ميزان المدفوعات، و تخفيض الدين الخارجي. و دول المغرب العربي بصفتها جزء من الدول النامية، فقد سعت جاهدة لتحقيق كل ذلك مع توفير مناخ استثماري تنافسي يمكنها من جلب الاستثمار الأجنبي المباشر و ذلك من خلال الإصلاحات التي قامت بها.

#### I. الإصلاحات الاقتصادية: المفهوم، النشأة، المبررات

تعرف برامج التثبيت و التكييف الهيكلي على أنها جملة من الإجراءات و الترتيبات التصحيحية الواجب إدخالها على الاقتصاديات التي تعاني أزمات هيكلية حادة داخلية أو خارجية على حد سواء باقتراح خبراء في شؤون النقد و المال، و مدعومة من هيئات دولية في هذا المجال هي صندوق النقد و البنك الدولي و كل ذلك بهدف القضاء أو التقليل من حدة تلك الأزمات و تحقيق نمو قابل للاستمرار.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> هدى السيد، "آثار برامج التثبيت الاقتصادي و التكييف الهيكلي على مستوى المعيشة في مصر"، مجلة بحوث إقتصادية عربية، مصر 1999،

إن عملية التكييف بدأت أساسا في الدول الصناعية بعد الحرب العالمية الثانية إذ كانت ديناميكية الانفتاح الاقتصادي تتطلب حينئذ إجراءات تصحيحية يمكن اعتبارها وسيلة مهمة من أدوات السياسة لتحقيق التنمية الاقتصادية، أما بعد ذلك فقد انتقلت مسؤولية تحقيق تنمية عالمية ناجحة من الدول المتقدمة إلى الدول النامية. كل هذه الأمور أدت إلى خلق أزمة طويلة الأمد في معظم البلدان النامية و لا سيما بلدان أمريكا اللاتينية و إفريقيا، و إزاء تلك الظروف كان أمام تلك البلدان خيارين:

- الاستمرار في سياستها السابقة مما يؤدي إلى تفاقم الأوضاع سوءا؛
  - تطبيق برامج التكييف و الاندماج مع الاقتصاد العالمي من خلال اللجوء إلى مؤسسات التمويل الدولية.
- و قد ارتبط مصطلح التكييف الهيكلي بالأسلوب الذي تتبعه مؤسسات (برتين وودز) في معالجة الأزمات التي تواجهها الكثير من البلدان النامية، من خلال إجراء جملة من التعديلات في الهيكل الاقتصادي يكون من شأنها تحقيق الاستقرار الاقتصادي. و قد تم تدشين اقتصادات التكييف نظريا و تطبيقيا غداة انفجار أزمة الديون للعالم الثالث أوائل الثمانينيات من القرن الماضي و خاصة مع أزمة المكسيك لعام 1981، و من ثم برز صندوق النقد الدولي كونه ضابط الإيقاع.

و عموما فمصطلح الإصلاحات الاقتصادية يعبر عن مجموعة إجراءات ناتجة عن إجماع واشنطن (جون و ليمسون 1989) و هي عشرة بنود أساسية تتضمن ما يلي:<sup>1</sup>

- سياسة صرف تؤدي إلى نمو الصادرات؛
- تحرير السياسات المالية؛
- الترشيد المالي؛
- الإصلاح الضريبي؛
- تحرير التجارة؛
- تشجيع الاستثمار الأجنبي؛
- إعادة تكييف القوانين؛
- مراقبة النفقات العامة؛
- ضمان حقوق الملكية.

كما أنه يجب التمييز بين نوعين من مصادر الإصلاحات:

**النوع الأول:** هي تلك الأفكار المحددة التي اتفق عليها واضعوا التقرير المعروف باسم تقرير "بيرسون" أو ما يسمى باسم "شركاء في التنمية" و خطورة هذا التقرير هي أنه رسم لأول مرة و بشكل محدد و على أساس

عالمي، الأسس المطلوب توفرها بالدول النامية في صدد تعاملها مع الاستثمارات الأجنبية الخاصة، و كل هذه الأسس تنطلق من الفكر النيوكلاسيكي الذي ينص على أنه يتعين على الدول النامية أن تفتح أبوابها على مصراعها دون قيود أو ضوابط إذا شاءت أن تستقبل الاستثمارات الأجنبية المباشرة و أن تتخلى عن سياساتها الوطنية.<sup>1</sup>

**النوع الثاني:** هي تلك الشروط و المبادئ التي طورتها المنظمات الاقتصادية الدولية و بالذات صندوق النقد و البنك الدولي في صدد تعاملها مع الدول النامية و خطورة الشروط و المبادئ، هي أنها تعطي لهذه المنظمات حرية التدخل في الشؤون الداخلية للدول النامية التي تضطر للتعامل معها، و هو لم يشمل فقط ميزان المدفوعات و ضمانات حركة رؤوس الأموال الطويلة الأجل بل يتعدى الأمر ليشمل التدخل في رسم كثير من السياسات الاقتصادية و الاجتماعية، مثل السياسات المالية و سياسات التوظيف، الاستثمار، سياسات التجارة الخارجية، سعر الصرف، السياسات النقدية، الائتمانية و سياسات التسعير، الأجور و الإعانات.<sup>2</sup>

و يقوم الأساس النظري لسياسات التثبيت و التكييف الهيكلي على جيلين من الإصلاحات:<sup>3</sup>

- **برامج الجيل الأول:** تشمل الإصلاحات الاقتصادية من نوع الجيل الأول برنامجين أساسيين، برامج إدارة الطلب (استقرار، قروض قصيرة الأجل، يصممها و يتبعها صندوق النقد الدولي)، برامج إدارة العرض (تكييف، تعديل، يصممها و يتبعها البنك الدولي) و تتصدى لمشاكل النمو طويل الأجل، كما تهدف إلى إحداث تغييرات هيكلية في مجالات عديدة (الإنتاج، التجارة، الأنظمة، المؤسسات).

- **برامج الجيل الثاني:** إن إشكالية الفساد و غياب الرشادة في الحكم لا يعتبر تحديا منفصلا يعالج على طريقة خاصة، بل هو جدول أعمال للإصلاحات الاقتصادية يكمل و يعزز جهود الجيل الأول و خاصة في مجال الاستثمار و التجارة، و رغم أنه لا يمثل و لا يضمن سياسة اقتصادية مثالية، إلا أنه يشكل حماية لا غنى عنها لتفادي استمرار السياسات الرديئة و يضمن أن السياسات الجيدة المطلوبة لتحقيق النمو تحظى بشرعية و تنفذ بسرعة و إخلاص، من خلال إصلاح الأنظمة التقليدية عن طريق ما يسمى بالحكم الراشد، و قد استخدم هذا المفهوم في نهاية الثمانينيات من القرن العشرين، و قد شاع في أدبيات الإدارة العامة و السياسات العامة و الحكومات.

و يحمل هذا المفهوم في طياته بعدين رئيسيين، يعكس الأول فكر البنك العالمي الذي يتبنى الجوانب الإدارية و الاقتصادية للمفهوم، أما البعد الثاني فيتعلق بالجانب السياسي للمفهوم و يشمل بالإضافة إلى الإصلاح، الكفاءة و التمييز الإداري.

<sup>1</sup> رمزي زكي، الليبرالية المتوحشة (القاهرة: دارسينا للنشر، 1993)، ص.ص. 184-185.

<sup>2</sup> نفس المرجع.

<sup>3</sup> حاكمي بوحفص، "الإصلاحات و النمو الاقتصادي في شمال إفريقيا"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السابع، 2011، ص. 8.

و من الأسباب الداعية إلى الجيل الثاني المتعلقة بمنظومة إدارة الحكم و محاربة الفساد، ممارسة السلطة و المساءلة، الإطار المؤسسي و كفاءة الإدارة.

- أما عن الحجج التي تساق لتبرير إتباع حزمة سياسات التكييف الهيكلي من قبل الدول النامية هي:<sup>1</sup>
- إلحاح المشكلات الاقتصادية و في مقدمتها العجز الداخلي و الخارجي و المديونية الخارجية و المشكلات المرتبطة بكفاءة أداء المشروعات الحكومية و تباطؤ معدلات النمو و تزايد معدلات البطالة؛
  - ضرورة المواءمة مع التغيرات الحاصلة في الاقتصاد العالمي و افرزات النظام الاقتصادي الدولي الجديد و ما تفرضه من متطلبات و تهيئة شروط البقاء فيه و التعامل معه؛
  - متطلبات التنمية المتسارعة و المبينة على أساس مقارن لبعض التجارب في دول العالم الثالث، فضلا عن المقاييس المتحققة على صعيد الدول المتقدمة.
- بعد التطرق إلى الإطار النظري للإصلاحات الاقتصادية، سيتم في النقطة الموالية التعرض إلى أهم هذه الإصلاحات في دول المغرب العربي.

## II. سياسات التكييف والتعديل الهيكلي في دول المغرب العربي

ظهر منذ الثمانينيات توسع في تدفق رؤوس الأموال الخاصة إلى الدول النامية، و قد فسر البنك الدولي ذلك بتحول المحيط المالي الدولي، و يرى أن عودة رؤوس الأموال الخاصة إلى الدول النامية عبارة عن عملية هضم للدين القديم و بالتالي إعادة القدرة على السداد لهذه البلدان هذا من ناحية، أما من ناحية أخرى فقد فسر ذلك بالإصلاحات الهيكلية الموجهة لتوفير سوق حرة و تهيئة الاقتصاد للانفتاح.

إن سياسات صندوق النقد الدولي المطبقة من طرف العديد من الدول بهدف تقليص التضخم و المديونية الخارجية أدت إلى رفع معدلات النمو و تحقيق استقرار اقتصادي في بعض هذه الدول، كما سهلت عودة رؤوس الأموال الخاصة إلى هذه البلدان. و دول المغرب العربي بصفتها جزء من هذه المنظومة فقد عاشت هي الأخرى هذه الفترة الصعبة من الإصلاحات و استعملت وصفا صندوق النقد الدولي و المتمثلة في برامج التكييف و التعديل الهيكلي و التي سمحت لها بتحديد طريق النمو و استعادة القدرة على تسديد ديونها.

و سيتم التطرق إلى مجموع هذه الإصلاحات كما يلي:

### 1. الإصلاحات للفترة ما قبل الشراكة

عموما فإن الإصلاحات الاقتصادية في منطقة المغرب العربي بدأت مبكرا في كل من تونس و المغرب و بطريقة واسعة النطاق لضبط الأوضاع الاقتصادية الكلية في إطار برامج يدعمها صندوق النقد الدولي، حيث عقد المغرب تسع اتفاقيات مع الصندوق خلال الفترة 1983-1993، بينما عقدت تونس إتفاق الإستعداد

<sup>1</sup> سعد حافظ، "نحو بديل لسياسات التثبيت و التكييف الهيكلي"، بحث مقدم إلى المؤتمر العالمي الرابع، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية (مؤسسات الأبحاث العربية)، بيروت 1999، ص. 482.

الائتماني سنة 1986 و تلاه إتفاق لمدة أربع سنوات، أما الجزائر فقد كانت متأخرة بالنسبة لجيرانها، حيث انطلقت الإصلاحات بصفة علنية و سريعة في 1994.<sup>1</sup> و قد كانت هناك محاولات سابقة، حيث كان أول اقتراب من صندوق النقد الدولي في 30 ماي 1989، حيث تعهدت الحكومة آنذاك بالانخراط في اقتصاد السوق و خلق البيئة التي تمكن من اتخاذ القرار على أساس المسؤولية المالية و الربحية و الاعتماد الكبير على ميكانيزم الأسعار بما في ذلك سياسة سعر الصرف. و نظرا لتحسن الوضعية من خلال عقد الإتفاق السابق فقد تلاه عقد اتفاق ثاني مع صندوق النقد و البنك الدوليين في: 30 جوان 1991 و يمتد إلى غاية مارس 1992، و من بين أهم الإجراءات التي قامت بها الجزائر هي:<sup>2</sup>

- التطهير المالي للمؤسسات؛
  - معالجة سعر الصرف؛
  - مواصلة تحرير الأسعار؛
  - تقليص الإعانات المباشرة للمواد الطاقوية؛
  - تحرير التجارة الخارجية؛
  - التحكم في التضخم عن طريق تثبيت الأجور و خفض النفقات العامة؛
  - موافقة بنك الجزائر على تنظيم سوق نقدي لتفادي لجوء البنوك التجارية لإعادة الخصم.
- ثم جاء اتفاق سنة 1994 لمدة سنة، حيث انبثق عنه برنامج الاستقرار الاقتصادي القصير المدى و الذي غطى الفترة من 01 أفريل 1994 إلى 31 مارس 1995. ثم عقدت الجزائر اتفاق موسع مع صندوق النقد الدولي يمتد من 22 ماي 1995 إلى غاية 21 ماي 1998 و تتمثل أهم أهدافه في:<sup>3</sup>
- تحقيق نمو اقتصادي في إطار الاستقرار المالي؛
  - تخفيض عجز الميزان الجاري و ميزان المدفوعات؛
  - العمل على إرساء نظام الصرف و استقراره؛
  - إنشاء سوق مالي لتسهيل عملية الخصخصة و الحصول على مصادر مالية جديدة لتمويل الاستثمارات؛
  - خلق مناصب عمل.

<sup>1</sup> حسن صالح ياسر، "الليبيرالية، الخصوصية، برامج التكيف الهيكلية بين أوهام الخطاب الأيديولوجي و حقائق إنتاج التبعية"، مجلة علوم إنسانية 1999، جامعة منتوري، العدد 121، ص. 76.

<sup>2</sup> فاتح جاري، "عرض و تقييم الجيل الأول من الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر"، الملتقى الدولي حول الجيل الثاني من الإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية، يومي 04-05 ديسمبر 2006، جامعة بومرداس، 2006، ص.ص. 8-9.

<sup>3</sup> تقرير صندوق النقد الدولي حول الجزائر، واشنطن 1998، ص. 13.

و لتحقيق الأهداف السابقة فقد قامت الجزائر بمجموعة من الإجراءات أهمها:<sup>1</sup>

- القيام بإصلاحات ضريبية؛
- تخفيض نفقات التسيير؛
- إلغاء أسلوب الدعم؛
- تقليص التوسع في الإقراض الداخلي؛
- دعم قيمة الدينار الجزائري؛
- الحد من عرض النقود، و التأثير على نسب معدلات الفائدة و سقف إعادة الخصم بهدف تخفيض النظام المصرفي على جذب الادخار و تجنب اللجوء إلى الإصدار؛
- جعل معدل التضخم يتقارب مع ذلك السائد في اقتصاد الشركاء التجاريين؛
- تطوير السوق النقدي من خلال إعطاء أهمية أكبر للقطاع الخاص؛
- تحرير التجارة الخارجية؛
- إصلاح جذري للقطاع الفلاحي بهدف التحرر من التبعية الغذائية. و غيرها من الإجراءات الأخرى التي تهدف إلى الدخول في نظام السوق.

لقد كان لمجمل هذه الإصلاحات آثار على الإقتصادات المغاربية و تمثلت أساسا أنه في بداية التسعينيات من القرن الماضي كانت النتائج الاقتصادية بالنسبة لتونس و المغرب جد مرضية، حيث بدأت هذه الدول تعرف طريقها إلى النمو و استأنفت نهضتها و حققت تحكما في التوازنات الاقتصادية الكلية، إذ انخفض معدل التضخم في البلدين مقارنة بمستواه في الثمانينيات، و معدلات النمو خلال فترة تطبيق هذه البرامج كانت إيجابية في المتوسط حوالي 4%.<sup>2</sup>

و قد كانت المغرب الدولة الأكثر استنادة في المنطقة و نجحت في وقت قصير في علاج العجز في ميزانيتها و في حسابها الجاري. فقد انخفضا على التوالي من 12% و 9% من الناتج المحلي الصافي في بداية الثمانينيات إلى حوالي 3% و 1.5% من الناتج المحلي الصافي في بداية التسعينيات من القرن الماضي. و كذلك بالنسبة إلى نسبة الدين إلى الناتج المحلي الصافي الذي بلغ 106% بين 1986-1989، انخفض إلى 75% بين 1993-1995. أما بالنسبة لتونس أيضا فقد تم تسجيل انخفاض في العجزين، و لكن النتيجة كانت أقل بالنسبة لعجز حساب العمليات الجارية، هذا الأخير الذي انخفض بحوالي النصف في سنوات 1990-1993 مقارنة بالمستوى الذي

<sup>1</sup> فاتح جاري، المرجع السابق، ص.ص. 17-18.

<sup>2</sup> Ayachi fethi, "stratégies des firmes multinationales, déterminants des IDE et intégration euro-méditerranéenne", Tunisie 2005, p. 19.

بلغه في الثمانينيات من القرن الماضي، و هذا رغم تخفيض معدل الصرف في الفترة 1990 و 1992 و الانخفاض الكبير في الإيرادات السياحية بسبب حرب الخليج (1990-1991).<sup>1</sup> أما بالنسبة للجزائر و التي تبلورت جهود الإصلاحات سنة 1989 و تسارعت سنة 1995، فبعد المرحلة السلبية في النمو استطاعت الإصلاحات تحقيق استقرار التوازنات الكلية و عودة النمو الإيجابي، حيث تراوح معدل النمو بين 3 % و 5 % خلال السنوات 1995-1998، بالإضافة إلى تحسن الوضع المالي، حيث سجلت الميزانية العامة فائضا خلال السنوات 1995-1997 و هذا راجع إلى انخفاض نفقات التجهيز و زيادة الإيرادات الجبائية و خاصة البترولية.<sup>2</sup> كما تقلص العجز الكلي للميزانية العامة بالنسبة للنتائج المحلي الإجمالي، كما انخفض عجز الخزينة من 8.7 % من الناتج الداخلي الخام سنة 1993 إلى 4.4 % سنة 1994 و يعود هذا التحسن في أوضاع الميزانية إلى تخفيض النفقات و زيادة إيرادات الميزانية.<sup>3</sup>

رغم الإصلاحات المتبعة من طرف دول المغرب العربي و تقيدهم بوصفات صندوق النقد و البنك الدوليين إلا أنها لم تعط النتائج و الحلول المنتظرة و كان على هذه الدول مواصلة الإصلاحات و رفع التحدي.

**2. إصلاحات فترة ما بعد الشراكة (الجيل الثاني من الإصلاحات)**

إن الإصلاحات الأولية التي قامت بها دول المغرب العربي كانت ضرورية من أجل مساعدتها على الاندماج في الاقتصاد العالمي و لكنها لم تكن كافية، حيث واصلت إصلاحاتها الاقتصادية بصفة معمقة، فالجزائر اعتمدت ما يسمى ببرامج الإنعاش الإقتصادي للفترات (2001-2004)، (2005-2009)، (2010-2014)، حيث تهم الفترة الأولى ببرنامج إنفاق استثماري يجسد إرادة الدولة و مساهمتها في توليد العديد من النشاطات الإنتاجية و تقوية البنية التحتية، الإدارية و الصناعية، إلى جانب تطوير المستوى المعيشي للمواطن و كذا التنمية المحلية و تنمية الموارد البشرية. و كانت من أهم نتائجه تفعيل استثمارات القطاع الخاص حيث ساهم في خلق 22400 مؤسسة مع نهاية جوان 2004، و كذلك تقدم كبير في المفاوضات الجزائرية من أجل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة و إمضاها لاتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي.<sup>4</sup>

أما الفترة الثانية فقد كان البرنامج مخصصا لدعم النمو يهدف إلى تثبيت الإنجازات المحققة في الفترة السابقة و إلى وضع الشروط المناسبة لنمو مستدام مولد للرفاه الاجتماعي، و كان من أهم نتائجه تفعيل الاستثمارات الأجنبية و دخول اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي حيز التنفيذ ( سبتمبر 2005)، أما بالنسبة للبرنامج الثالث فيندرج ضمن ديناميكية إعادة الإعمار الوطني و يشمل على برامج استكمال المشاريع الكبرى الجاري إنجازها،

<sup>1</sup> Ayachi fethi, op. cit.

<sup>2</sup> مدني شهرة، "سياسات التعديل الهيكلي في الجزائر"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 18، جامعة تيارت، الجزائر، فيفري 2005، ص. 07.

<sup>3</sup> خالد هدى، المرأة الكاشفة لصندوق النقد الدولي (الجزائر: دار هومة للنشر، 1996) ص.ص. 212-216.

<sup>4</sup> تقرير بنك الجزائر، التطور الإقتصادي و النقدي في الجزائر، جوان 2003، ص. 37.

خاصة قطاعات السكة الحديدية و الطرق و المياه بالإضافة إلى انطلاق مشاريع جديدة أخرى، و يولي هذا البرنامج أهمية للتنمية البشرية التي تعتبر الركيزة الأساسية لمواصلة مسار التنمية.<sup>1</sup>

أما بالنسبة لتونس فقد واصلت إصلاحاتها مع التركيز على دعم المبادرة الخاصة و الوصول إلى تحقيق نسب نمو تسمح بإحداث العديد من فرص التشغيل و النهوض بمستوى عيش المواطن، و قد مكنت هذه الإصلاحات التي شملت تقريبا كل المجالات و لا سيما الإطار التشريعي، الجبائية، الأسعار، التجارة الخارجية، الاستثمار، نظم الحوافز و التشجيع، النظام البنكي و المالي و غيرها من تغيير المشهد الاقتصادي للبلاد و تحقيق مكاسب مشرفة على المستويين الكمي و النوعي، و قد أكدت أهم النتائج المسجلة خلال المخطط التاسع (1997-2001) و المخطط العاشر (2002-2006) و المخطط الحادي عشر للتنمية الاقتصادية و الاجتماعية (2007-2011) قدرة الاقتصاد التونسي على التأقلم مع المتغيرات الجديدة و مجابهة التحديات المنتظرة في المرحلة القادمة، خاصة بعد انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة، و توقيعها منذ 1995 على اتفاقية شراكة مع الإتحاد الأوروبي.<sup>2</sup> و ابتداء من 01 جانفي 2008 تاريخ الانفتاح على الاقتصاديات الأجنبية (إلغاء الحواجز الجمركية)، يواجه الاقتصاد التونسي رهانا أساسيا يتمثل في تأهيل شامل لمختلف قطاعاته مستعينا في ذلك على معدل نمو سنوي قوي ناهز 5% طوال العشر سنوات الماضية.<sup>3</sup>

أما بالنسبة للمغرب فقد اعتمد إستراتيجية مقترحة من طرف البنك الدولي للوصول إلى معدل نمو يفوق 6% من خلال مجموعة من الإجراءات تتعلق بمواصلة الإصلاحات الاقتصادية، تسريع وتيرة تحرير التجارة و مراجعة سعر الصرف. و منذ سنة 2005 فإن البنك الدولي يتعاون مع المغرب في إطار إستراتيجية تمتد إلى سنة 2009 تهدف إلى تعزيز النمو الاقتصادي و إيجاد المزيد من فرص العمل في القطاع الخاص، و تتماشى هذه الإستراتيجية مع تحقيق محاور التنمية في المغرب و التي تهدف إلى تعزيز النمو الاقتصادي و مساندة تنمية قطاع الخدمات و خاصة ما يتصل بأنشطة تكنولوجيا المعلومات، بالإضافة إلى تعزيز التنمية البشرية و تحسين الإدارة العامة.<sup>4</sup> و على الرغم من كل ماسبق يبقى المغرب بعيدا عن الوصول إلى تحقيق أهدافه خاصة في ظل تحرير الاقتصاد، (حيث دخل في شراكة مع الإتحاد الأوروبي منذ 1996) و ما يترتب عنه من تفكيك العائدات الجمركية و هو ما يؤثر سلبا على الاقتصاد و يدفعه إلى ضرورة تعويض هذا العجز عن طريق مصادر تمويل جديدة و خاصة أنه يملك مؤهلات و فرص كثيرة و هامة في مجال الاستثمار.

<sup>1</sup> وكالة الأنباء الجزائرية، مستخرج بلاغ مجلس الوزراء، المنعقد بتاريخ: 24 ماي 2010، ص. 01.

<sup>2</sup> الجمهورية التونسية، الوزارة الأولى، على الموقع: [www.privatisation.gov.tn/www/ar/directdoc.asp?docid=229](http://www.privatisation.gov.tn/www/ar/directdoc.asp?docid=229) أطلع عليه يوم: 2010/09/10، على الساعة: 12:28.

<sup>3</sup> الموسوعة الحرة - ويكيبيديا، اقتصاد تونس، على الموقع: <http://ar.wikipedia.org> أطلع عليه يوم: 2010/09/11، على الساعة: 10:20.

<sup>4</sup> حاكمي بوحفص، المرجع السابق، ص.ص. 19-20.

مما سبق يمكن القول أن الإصلاحات الاقتصادية في دول المغرب العربي لا مناص عنها و لا بديل لها، لكن ورغم تنفيذ جميع الإصلاحات المتفككة مع إجماع واشنطن إلا أن منافعها لم تتحقق بالصورة المرجوة، في الوقت الذي ما تزال هذه البلدان تعاني من الصعوبات و أصبحت الإصلاحات صعبة و مكلفة، و لم يؤثر التأخر في حالة الجزائر في آدائها مقارنة بما حققته المغرب و تونس، و لعل بعض الدول قد تأثرت سلبيا من جراء الانفتاح الكبير الناتج عن الإصلاحات الاقتصادية و عدم قدرتها على المنافسة كما في حالة منافسة الصين و الهند لتونس في المنسوجات.

كما أنه بالنسبة للبلدان الثلاثة فإن تبنيها لهذه الإصلاحات و رغم أهميتها إلا أنها أدت إلى تعميق تبعيتها التقنية و التجارية، و هذا لا يمكن المنطقة من بناء اقتصاد ذاتي و متطور و تكوين سوق داخلية و يكرس التبعية الخارجية.

**ثانيا. الإطار التشريعي المنظم لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي وهيئات تطويره**  
يعكس قانون الاستثمار في أي دولة موقف السياسات العمومية من قيام الاستثمار الخاص الوطني و الأجنبي، فهو يحدد الإطار العام الذي تتم فيه إقامة المشاريع الجديدة، و تختلف هذه القوانين بين مؤيد و معارض و بين محفز و مقيد للاستثمار الخاص. إن التوجه الحالي في سن قوانين الاستثمار هو العمل على تكييفها مع متطلبات السوق و توفير أفضل الشروط لجذب الاستثمار الأجنبي، و هذا ما سيتم عرضه بالنسبة لدول المغرب العربي.

## I. الإطار التشريعي للاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي

### 1. تطور قانون الاستثمار في الجزائر

يمكن تقسيم تطور الاستثمار الأجنبي في الجزائر إلى المراحل الآتية:

#### 1.1. الإطار القانوني في فترة الستينيات: عمدت الجزائر خلال هذه الفترة إلى تبني عدة قوانين متعلقة

بالاستثمار، يمكن تناولها فيما يلي:

#### - قانون الاستثمار الصادر في 26 جويلية 1963

أصدرت الحكومة الجزائرية أول نص تشريعي يتعلق بالاستثمارات سنة 1963،<sup>1</sup> حيث كان هذا الأخير يهدف أساسا إلى إعادة بعث النشاط الاقتصادي عن طريق جذب الاستثمار الأجنبي، فحسب المادة (3) تم الاعتراف بجرية الاستثمار الأجنبي بما يتماشى و النظام العام، لكن نجد أن المادة (23)، تصرح بوضوح أن الاستثمار الأجنبي المعتمد يجب أن يدخل في إطار أهداف الدولة، أي يجمع الشروط الضرورية لتحقيق اقتصاد اشتراكي، خاصة في قطاعات الاقتصاد التي تشكل أهمية رئيسية للاقتصاد الوطني.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> قانون رقم: 63-277 المؤرخ في 26.07.1963، الصادر في الجريدة الرسمية، العدد 53.

<sup>2</sup> أنظر المادة (23) من القانون رقم 63-277، المرجع السابق.

- و قد حدد هذا القانون مجموعة من الامتيازات لصالح المستثمر الأجنبي تتمثل في:<sup>1</sup>
- حرية الاستثمار للأشخاص المعنويين و الطبيعيين الأجانب (المادة 3)؛
  - حرية التنقل و الإقامة بالنسبة لمستخدمي و مسيري المؤسسات المنشأة عن طريق اتفاقية؛
  - المساواة أمام القانون و لاسيما المساواة الجبائية (المادة 5)؛
  - ضمانات ضد نزع الملكية، حيث لا يكون نزع الملكية ممكنا إلا بعد أن تصبح الأرباح المتراكمة في مستوى رؤوس الأموال المستوردة و المستثمرة. كما يؤدي نزع الملكية إلى تعويض عادل.
- كما يشمل الاعتماد على الامتيازات الخاصة بتحويل الأموال (50 % من الأرباح الصافية السنوية و التحويل الحر للأموال المتنازل عنها) (المادة 31)، الحماية الجمركية (المادة 9، الفقرة 1)، التدعيم الاقتصادي للإنتاج، بالمقابل على المؤسسات المعتمدة أن تضمن التكوين المهني، ترقية العمال و الإطارات الجزائرية (المادة 12).<sup>2</sup>
- إلا أنه رغم الضمانات و الشروط و الامتيازات التي حددها قانون الاستثمار لسنة 1963 و كذا الإرادة الواضحة للسلطات الجزائرية تجاه الاستثمار الأجنبي، إلا أنه لم يحقق أهدافه، و ذلك لعدة اعتبارات اقتصادية و سياسية يمكن إيجازها فيما يلي:
- عدم تجانس الخيار السياسي المتبع آنذاك مع الواقع الاقتصادي؛
  - حركة التأميمات التي كانت متعارضة مع أهداف هذا القانون؛
  - الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية المتدهورة المفسرة بوجود إدارة هشنة و إطارات غير مؤهلة، و نقص في الهياكل القاعدية.
- فكل هذه الأسباب و أخرى جعلت التردد كبير لدى أصحاب رؤوس الأموال للاستثمار في الجزائر، و لذلك فقد كانت انعكاسات تطبيق هذا القانون على الاستثمار الأجنبي جد محدودة.
- قانون الاستثمار لسنة 1966**
- لقد حل قانون 15 سبتمبر 1966،<sup>3</sup> محل قانون 1963، حيث جاء هذا القانون لتحديد الإطار التنظيمي للاستثمار و بعثه من جديد، و قد جاء هذا القانون بالمبادئ الآتية:<sup>4</sup>
- الاستثمارات الخاصة لا تمنح بحرية في الجزائر؛
  - ترجع مبادرة الاستثمار في القطاعات الحيوية للدولة و الهيئات التابعة لها. (المادة 2) (احتكار الدولة لهذه القطاعات)؛

<sup>1</sup> عليوش قروب كمال، قانون الاستثمارات في الجزائر(الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 1999)، ص. 6.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص. 7.

<sup>3</sup> الأمر 66-284، المؤرخ في 17 سبتمبر 1966، الصادر في الجريدة الرسمية، العدد 80،

<sup>4</sup> عليوش قروب كمال، المرجع السابق.

- منح الامتيازات و الضمانات خصت فقط الاستثمار الأجنبي، و تمثلت هذه الضمانات في:
  - المساواة أمام القانون لا سيما الجبائية؛
  - تحويل الأموال و الأرباح الصافية؛
  - ضمانات ضد التأميم حيث يقرر التأميم بموجب نص تشريعي يؤدي إلى تعويض يتم خلال تسعة أشهر، و هذا التعويض يساوي القيمة الصافية للأموال المحولة للدولة.
- و بعد إصدار قانون 1966 وصل حجم الاستثمار الخاص إلى 880 مليون دج ما بين (1967-1974)، و خلق مناصب شغل قدرت ب: 27300 منصب عمل في 800 مشروع استثماري.<sup>1</sup>
- و هذا ما يعني أن هذا القانون قد حقق نجاحا إذا ما قورن بالقانون السابق (1963) الذي أعتمد مشروعين استثماريين فقط، لكن بالرغم من ذلك فإن حجم الاستثمار الخاص قد بقي بعيدا عن حجم الحاجات الفعلية للاقتصاد من أجل رفع معدلات النمو و خفض معدلات البطالة في تلك الفترة.
- إن قانون 1966 يعتبر من أكثر القوانين تقييدا للاستثمار الخاص (الوطني و الأجنبي) و يندرج هذا القانون ضمن التوجه الاشتراكي للجزائر في تلك الآونة، كما أنه ينص على إمكانية التأميم في حالة الضرورة، و لأن الفصل في النزاعات كان يخضع للمحاكم و القوانين الجزائرية.<sup>2</sup> و هذا ما لم يشجع على جذب الاستثمار الأجنبي، فقد استقبلت الشركات الأجنبية هذا القانون بتخوف، ولم تقم أي منها بإقامة مشروعها المستقل في الجزائر، بل القليل منها قامت بإنشاء شركات مختلطة مع مستثمرين جزائريين.

## 2.1. الإطار القانوني في فترة الثمانينيات

### - قانون الاستثمار لسنة 1982

بعد فشل النصوص التشريعية السابقة التي لم تنجح إلى حد كبير في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، جاء قانون: 82-11 الصادر في 21 أوت 1982 و الذي يعتبر تحقيقا للانفتاح في المجال التشريعي، حيث يعتبر ترجمة فعلية للتغيرات الهامة الحاصلة في موقف السلطة العمومية تجاه الاستثمارات الأجنبية، و تجسد ذلك في إمكانية إنشاء شركات اقتصادية مختلطة يشارك فيها الطرف الأجنبي بنسبة 49 % من رأس مال الشركة، كما تم فيه تحديد القطاعات المفتوحة للاستثمار الخاص و تقديم مزايا جبائية للشريك الأجنبي.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Abdel Hamid Mezaache, "l'Algérie : le voile des hydrocarbures", in, l'investissement direct étranger et développement industriel méditerranéen, sous la direction de Bellon B et Ghouia R (Paris : ed Economica, 1998), p. p. 112-120.

<sup>2</sup> Terkine N, "la société d'économie mixte en droit algérien", in, revue Algérienne d'Economie, vol25, N° 3, septembre 1987, p.566.

<sup>3</sup> ناجي بن حسين، "دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر"، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، قسنطينة 2007/2006، ص. 144.

لكن رغم ذلك يبقى هذا القانون دون فعالية و ذلك راجع لكون الجزائر قد تبنت في هذه السنة قانونا يتعلق بتأسيس الشركات مختلطة الاقتصاد، و بذلك تكون قد أكدت نيتها على رفض الاستثمار المباشر بتدخل رأس المال الأجنبي و فضلت الاستثمار عن طريق الشركات مختلطة الاقتصاد.<sup>1</sup>

إن هذا القانون الذي أراد توحيد شكل المؤسسات المشتركة ظل يعتبر من وجهة المستثمرين الأجانب مقيدا و لم ينتج عنه تزايد الاستثمار الأجنبي.

#### - قانون الاستثمار لسنة 1986

و قد تم تعديل القانون السابق في أوت 1986 من أجل الاستجابة لمطالب الشركات الأجنبية و محاولة التقليل من التحفظات التي يديها هؤلاء عن شروط الاستثمار في الجزائر، و قد أكد هذا القانون على حماية حقوق الشريك الأجنبي، و على الرغم من ذلك لم يكن له نتائج تذكر، إذ لم تسجل إلا حوالي 10 شركات لمدة 10 سنوات<sup>2</sup>، و يعود السبب الرئيسي في عدم رغبة الأجانب للاستثمار في الجزائر إلى طبيعة الإجراءات الإدارية.

#### - قانون الاستثمار لسنة 1988

حدد القانون رقم 88-25 الصادر في 27 جويلية 1988، القطاعات ذات الأولوية للقطاع الخاص و هي:

الصناعة (سلع التجهيز، المنتجات نصف المصنعة، الصناعات الغذائية، الصيانة) و الخدمات (السياحة، النقل، الهياكل الرياضية و الترفيهية) و البناء و الأشغال العمومية، و يعتبر هذا القانون بمثابة اعتراف و تأكيد من السلطات العمومية بأهمية الدور الاقتصادي للقطاع الخاص.<sup>3</sup>

#### - قانون الاستثمار لسنة 1989:

تم إصدار قانون يسمح برفع حصة الشركات الأجنبية إلى 65 %، لكن الظروف التي مرت بها الجزائر بعد هذه الفترة من عدم استقرار سياسي و تدهور الأوضاع الأمنية، لم تكن لتسمح بقدم الاستثمار الأجنبي.<sup>4</sup>

### 3.1. الإطار القانوني في فترة التسعينيات

دخلت الجزائر منذ سنة 1990 مرحلة جديدة، حيث قامت بإصلاحات مست جميع الجوانب و ذلك من أجل إنعاش الاقتصاد الوطني، بسبب انهيار المحروقات سنة 1986، و ارتفاع خدمة الدين الخارجي و العجز الداخلي و من أبرز القوانين الجديدة التي سمحت بالاستثمار الأجنبي نجد:

<sup>1</sup> Abdel Hamid Mezaache, op.cit, p. 115.

<sup>2</sup> ناجي بن حسين، دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، المرجع السابق، ص. 115.

<sup>3</sup> نفس المرجع.

<sup>4</sup> Abdel Hamid Mezaache, op.cit, p. 116.

**- قانون النقد و القرض (10-90)**

يعتبر هذا القانون المرجع الأساسي الذي جاء من أجل تنظيم سوق الصرف و حركة رؤوس الأموال، فهو في الواقع ليس بقانون خاص بالاستثمارات و لكن هذا لا يمنع من وجود نصوص و مواد تعني بالجانب الاستثماري، و من أهم مبادئ هذا القانون ما يلي:<sup>1</sup>

- حرية الاستثمار: غير أن هذا القانون و كما جاء في قانون 1966، ترك قطاعات مخصصة للدولة و الهيئات التابعة لها، على أن يحدد ذلك بنص تشريعي، كما أن القانون حدد شروط تدخل رأس المال الخاص (المادة 183)؛

- حرية تحويل رؤوس الأموال بعد تأشيرة بنك الجزائر في مدة شهرين؛

- تبسيط عملية قبول عروض الاستثمارات حيث تخضع للمطابقة من طرف مجلس النقد و القرض، الذي يقوم بمراقبة مدى تطابق المشاريع المقترحة مع القوانين و يقدم بعد ذلك شهادة مطابقة تسمح للمستثمر في البدء في إنجاز الاستثمار، و يرى بعض المستثمرين أن شهادة المطابقة هذه في حد ذاتها تعتبر معرقل و تحد من حرية الاستثمار.

و عموما فإن كل القوانين التي أصدرتها الجزائر لتشجيع الاستثمار و تحرير الاقتصاد حملت العديد من التناقضات في مضمونها و ذلك كما يرى العديد من الخبراء في القانون، بالإضافة إلى أن الظروف الاقتصادية للجزائر في تلك الفترة كانت تعاني من ارتفاع في حجم المديونية و اللجوء إلى المؤسسات المالية و النقدية الدولية.

**- قانون الاستثمار لسنة 1993:**

إن الجزائر حققت ففزة نوعية في مجال التعامل مع قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة بعد المصادقة على الإطار التشريعي الجديد الذي تجسد في أحكام المرسوم 93-12،<sup>2</sup> إن من أهم ما جاء به هذا القانون هو عدم التمييز بين المستثمرين الوطنيين و الأجانب، و قد فسح المجال للاستثمار في جميع القطاعات ما عدا تلك التي تعتبر إستراتيجية.

- إنشاء وكالة لترقية الاستثمارات و دعمها و متابعتها (APSI) على شكل شبك و حيد يضم جميع الإدارات و الهيئات المعنية بالاستثمار؛

- تدابير تشجيعية و امتيازات (المادة 17 إلى 19) للمشروعات التي تم منحها للمشروع بعد التصريح به.

و على الرغم من أهمية هذا القانون إلا أنه عرف بعض النقائص، الأمر الذي استدعى لتعديله و ذلك من خلال إصدار الأمر الرئاسي رقم 01-03 بتاريخ 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار.

**4.1. الإطار القانوني في سنوات 2000 إلى يومنا هذا**

<sup>1</sup> عليوش قريوع كمال، المرجع السابق، ص. 13.

<sup>2</sup> قانون النقد و القرض (10-90) المؤرخ في: 15.10.1993، الصادر في الجريدة الرسمية، العدد 64.

## - أمر 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار

لقد جاء هذا الأمر من أجل تحديد النظام الذي يعتمد إلى تطبيقه على الاستثمارات الوطنية و الأجنبية، و تجدر الإشارة إلى أن هذا التشريع جعل الاستثمار حرا و مشجعا و هذا عبر إلغاء لفظ الأنشطة المخصصة للدولة أو لفروعها. و هكذا أصبح قطاع الاستثمار مفتوحا لجميع الشركاء الوطنيين و الأجانب في إطار تشريع قانوني يندرج ضمن مساعي تحرير الاقتصاد ككل، و قد وضع هذا القانون تعريفا محددًا للاستثمار، و المتمثل في العمليات الآتية:<sup>1</sup>

- إقتناء أصول تدرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، أو توسيع قدرات الإنتاج، أو إعادة التأهيل أو إعادة الهيكلة؛
- المساهمة في رأس مال مؤسسة في شكل مساهمات نقدية أو عينية؛
- إستعادة النشاطات في إطار حوصصة جزئية أو كلية.

بالإضافة إلى هذه العناصر فقد تم الإشارة إلى العمليات الخاصة بكيفيات الحصول على رخص الامتياز من براءات الاختراع و طرق استعمال العلامة التجارية.

و قد منح هذا الأمر مجموعة من الامتيازات و الضمانات الممنوحة للاستثمارات الأجنبية و تتمثل في:

- **مزايا النظام العام** : يتعلق هذا النظام بالاستثمارات التي يطلق عليها استثمارات عادية في مرحلة استغلالها، فمن ناحية الاستفادة فإن كل شخص طبيعي أو معنوي، عام أو خاص، وطني أو أجنبي، ينشئ على شكل مساهمات استثمار عادي خارج المناطق التي يستوجب التطور فيها مساهمات خاصة من الدولة، فإنه زيادة على الحوافز الضريبية و الجمركية المنصوص عليها في القانون العام يمكن أن تستفيد الاستثمارات التي حدد نظامها و مفهومها هذا الأمر بالمزايا الآتية:<sup>2</sup>
- تطبيق النسبة المنخفضة في مجال الحقوق الجمركية، فيما يخص التجهيزات المستوردة و التي تدخل بصفة مباشرة في إنجاز المشاريع الاستثمارية؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع و الخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمارات؛
- الإعفاء من رسم نقل الملكية فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني.

<sup>1</sup> المادة الثانية من الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، الصادر في الجريدة الرسمية، العدد 47، ص. 05.

<sup>2</sup> منشورات الوكالة الوطنية لتشجيع الاستثمار ANDI، أوت 2002.

- **مزايا النظام الاستثنائي** : تستفيد الاستثمارات المنجزة ضمن هذا النظام من المزايا السابقة بالإضافة إلى ما يلي:<sup>1</sup>

- تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفضة قدرها (2%) فيما يخص

العقود التأسيسية و الزيادات في رأس المال، علما بأن هذه النسبة كانت

محددة ب(5% حسب قانون 1993)؛

- تكفل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف، بعد تقييمها من طرف الوكالة الوطنية

لتطوير الاستثمار، فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية

لإنجاز الاستثمار.

و بعد التأكد من انطلاق المشروع الاستثماري في الاستغلال يستفيد من الإعفاء لمدة

(10) سنوات من النشاط الفعلي، من الضريبة على أرباح الشركات، و من الضريبة على

الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة، و من الدفع الجزائي، و من الرسم على النشاط المهني.

و الإعفاء لمدة (10) سنوات أيضا من دفع الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي

تدخل في إطار الاستثمار.

لقد زاد قانون الاستثمار لسنة 2001 من مدة الإعفاءات المقدمة للمستثمر (المادة 11)

حيث حددها ب 10 سنوات بينما نحددها في المادة 22 من قانون 1993 محددة ما بين 5

و 10 سنوات، بينما تم إلغاء امتيازات أخرى كانت مدرجة في قانون 1993 مثل تكفل

الدولة جزئيا أو كلياً بمساهمات أرباب العمل في اشتراكات صندوق الضمان

الاجتماعي للعملاء الأجراء طيلة فترة 5 سنوات قابلة للتمديد، كما لم يذكر القانون

الجديد البند الخاص بقيام الدولة بمنح بشروط إمتيازية، قد تصل إلى الدينار الرمزي، تنازلات

عن أرض تابعة للأموال الوطنية لصالح الاستثمارات التي تنجز في المناطق الخاصة و قد

تسبب هذا البند في قيام بعض المستثمرين بتحويل هذه الأراضي عن الهدف الأساسي

الذي تحصلوا بموجبه على العقار و قاموا ببيعها بأسعار مضاعفة و هو ما زاد من مشكلة

العقار المرتبط بالاستثمار.

تجدر الإشارة إلى أن النظام الأولي للاستثمار لسنة 1993 كان ينص على الاستثمار في المناطق الحرة، كما أنه

كان يقدم بعض الامتيازات التي لم يتم ذكرها بموجب القانون الجديد للاستثمار و المتمثلة خصوصا في المزايا

التالية:

- تطبيق نسبة ضريبة مخفضة على الأرباح التي يعاد استثمارها بعد انقضاء فترة الإعفاء

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64، المؤرخة في 5 أكتوبر 1993.

إذا أنه بعد انتهاء فترة السماح يفقد الاستثمار كل المزايا التفضيلية و يعامل نفس معاملة الشركات القائمة؛

- الاستفادة من نسبة اشتراكات أرباب العمل المقدرة بـ 7 % برسم الأجور المدفوعة لجميع العمال طيلة فترة الإعفاء المحدد، مع تحمل الدولة لفارق الاشتراكات الاجتماعية، و ذلك تعويضا للنسبة المئوية التي حددها التشريع و التنظيم في مجال الضمان الاجتماعي؛
- تخفيض 50 % من النسبة المخفضة للأرباح التي يعاد استثمارها في المناطق الخاصة بعد انتهاء فترة النشاط المحدد في الاتفاق المبرم بين الوكالة و المستثمر؛
- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات و الدفع الجزائي و الرسم على النشاط الصناعي و التجاري، في حالة التصدير، حسب رقم أعمال الصادرات، بعد فترة النشاط؛
- إمكانية الاستفادة الاستثمارات من فوائد مخفضة على القروض البنكية المحصل عليها.

#### - مزايا خاصة

تستفيد الاستثمارات الواقعة في مناطق خاصة في إطار ترقية الاستثمار، كما جاء في المرسوم التنفيذي رقم 94-322 بما يلي:<sup>1</sup>

- بمنح امتياز أراضي الأملاك الوطنية، و يحدد شروط منح الامتياز بأن الأراضي يجب أن تكون في مناطق خاصة ( مناطق مطلوب ترقيتها، مناطق توسع اقتصادي ) و يمنح الامتياز لمدة تتراوح بين (20 و 40 سنة) محسوبة تبعا لأهمية الاستثمار و قابلة للتجديد و يمكن منح هذه الأراضي بالدينار الرمزي طوال المدة المتروكة للمنتفع لاستكمال إقامة مشروعه؛
- يحق لصاحب المشروع أن يستفيد من تحديد الامتياز بعد انقضائه و إما التنازل بمقابل مالي بمجرد إنهاء المشروع بعد المعاينة. لقد حدد القانون أيضا مزايا خاصة لولايات الجنوب ( إليزي، أدرار، تمنراست، تندوف ) ثم تم إضافة حلقة ثانية من الولايات الجنوبية ( بشار، البيض، غرداية، ورقلة، النعام، الأغواط، الوادي، بسكرة، الجلفة )، فالولايات الأولى قد تستفيد من صيغة التنازل عن الأراضي بأسعار رمزية ( خاصة في إطار استصلاح الأراضي الفلاحية )، تخفيض أسعار الفائدة البنكية، التكفل بدفع الأعباء الاجتماعية لأرباب العمل المتعلقة بالأجراء. و تستفيد الاستثمارات المنجزة في الولايات الجنوبية الأخرى من تكفل الدولة بـ 50 % من تكاليف تهيئة المناطق الصناعية، تخفيض 50 % من سعر الأراضي، تخفيض الفائدة على القروض، و مزايا أخرى.

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 67، المؤرخة في 19 أكتوبر 1994.

تجدر الإشارة إلى أنه تم إدخال عدة تعديلات على قانون الاستثمار (الأمر 03-01) و ذلك بموجب الأمر رقم (08-06) الذي قدم العديد من الإعفاءات المتعلقة بالحقوق الجمركية و الرسم على القيمة المضافة و حقوق نقل الملكية و الضريبة على أرباح الشركات و رسوم التسجيل.

### - الأمر رقم 08-06 المؤرخ في 15 جويلية 2006

جاء الأمر رقم 08-06 المؤرخ في 15 جويلية 2006، يعدل و يتمم الأمر رقم 03-01 المؤرخ في 20 أوت 2001 و المتعلق بتطوير الاستثمار، و يتضمن هذا الأمر مجموعة من التعديلات يمكن ذكر أهمها فيما يلي:<sup>1</sup>

- تنجز الاستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التشريعات المتعلقة بالنشاطات المقننة و حماية البيئة، و تستفيد هذه الاستثمارات بقوة القانون من الحماية و الضمانات المنصوص عليها في القوانين و التنظيمات المعمول بها، و تخضع الاستثمارات التي تستفيد من مزايا هذا الأمر قبل إنجازها، إلى التصريح بالاستثمار لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار؛
- 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 الاستثمار، و تحدد الاستثمارات ذات الأهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني حسب معايير تضبط عن طريق التنظيم بعد رأي مطابق من المجلس الوطني للاستثمار؛
- أنشئ لدى الوزير المكلف بترقية الاستثمارات مجلس وطني للاستثمار، وضع تحت سلطة و رئاسة الحكومة، و كلف هذا المجلس بالمسائل المتصلة بإستراتيجية الاستثمارات و سياسة دعم الاستثمارات، و بالموافقة على الاتفاقيات المنصوص عليها في المادة 12، و بصفة عامة بكل المسائل المتصلة بتنفيذ أحكام هذا الأمر؛
- تنجز المتابعة التي تمارسها الوكالة من خلال موافقة و مساعدة المستثمرين و كذا جمع المعلومات الإحصائية المختلفة.

## 2. تطور قانون الاستثمار في تونس

سيتم التطرق إلى قوانين الاستثمار في تونس ابتداء من فترة التسعينيات من القرن الماضي على اعتبار أنها فترة الانفتاح على اقتصاد السوق و الاستثمارات الأجنبية.

### 1.2. الإطار القانوني في فترة التسعينيات

<sup>1</sup> أمر رقم 08-06 المؤرخ في 15 جويلية 2006، المعدل و المتمم للأمر رقم 03.01 المؤرخ في 20 أوت 2001 و المتعلق بتطوير الاستثمار، الصادر في الجريدة الرسمية، العدد 47.

- جاء القانون رقم 93-120 الصادر بتاريخ 27 ديسمبر 1993 بمجموعة من الامتيازات الجبائية و المالية و أصبح ساري المفعول منذ 1994 و كان موجهها خصيصا إلى فئة المستثمرين سواء كانوا معنويين أو طبيعيين و الذين يساهمون في رأس المال الأصلي أو إلى إضافته و من ضمن الامتيازات الموجهة لهذه الفئة ما يلي:<sup>1</sup>
- تخفيض الضريبة على الأرباح أو الدخل المعاد استثماره إلى 35 % من صافي الدخل أو الأرباح الخاصة لضريبة الدخل للأشخاص الطبيعيين أو لضريبة الشركات؛
  - على الشركات دفع ضريبة دخل الشركات 35 % بعد تخفيض 50 % من الأرباح المتحصلة من الصادرات، على أية حال عند تقديم طلب حين الإعلان عن ضريبة دخل الشركات السنوية سوف يتم خصمها كاملا للأرباح المتحصلة من الصادرات من الأوعية الضريبية لمدة 10 سنوات الأولى للإنتاج الفعلي للشركة، فيما بعد ذلك يتم دفع 50 % فقط من هذه الضريبة؛
  - الاستثمارات التي تقوم بها الشركات لمحاربة التلوث الناتج من نشاطها أو تلك الاستثمارات التي تقوم بها الشركات المتخصصة في جمع و تحويل و معالجة النفايات و السماد عندما تساهم في رأس المال الأصلي أو الزيادة فيه تخصم منها الضريبة من الأرباح، و الدخل المستثمر لمدة يصل إلى 50 % لصافي الدخل أو الأرباح الخاضعة لضريبة الدخل على الأشخاص الطبيعيين أو لضريبة دخل الشركات؛
  - يمنح أيضا خصم الأرباح المستثمرة في الشركة نفسها إلى مدى يصل إلى 50 % من صافي الأرباح الخاضعة لضريبة دخل الشركات؛
  - المعنيون الأجانب في هيئة الإداريين و المشرفين يستفيدون من سعر موحد للنظام الضريبي يصل إلى 20 % من إجمالي عائداتهم؛
  - إيقاف ضريبة القيمة المضافة و رسوم الاستهلاك على المعدات المصنعة محليا، بشرط أن تحتفظ بحسابات ممتازة تكون الشركة مؤهلة بالإعفاء من ضرائب القيمة المضافة و رسوم الاستهلاك الواجب أدائها على السلع و المنتجات و الخدمات الضرورية لتحقيق عمليات التصدير؛
  - من التسهيلات الممنوحة للمستثمر الأجنبي أو الدولة المضيفة هي ما نص عليها قانون الاستثمار التونسي على تحمل الدولة لبعض تكاليف المشروع و لدراسات الجدوى؛
  - إتخذت السلطات التونسية إجراءات لتخفيض تكاليف المياه، الكهرباء، النقل، الاتصالات السلكية، من خلال إعانات منشورة بانتظام.

## 2.2. الإطار القانوني في فترة 2000 إلى يومنا هذا

<sup>1</sup> أمينة مكاد، "منشورات المؤسسة العربية لضمان الإستثمار"، ندوة الحوافز الممنوحة للإستثمار الأجنبي في تونس، الكويت 1997.

أصبحت تونس تشكل مكانا جاذبا و مفضلا للمستثمرين العرب و الأجانب ، إذ مع توفر برنامج و طني للخصخصة منذ عشرين عاما من الزمن تقريبا ، فإن تونس أصبحت برأي المصادر الدولية المطلعة تشكل مثلا لابد من اعتماده على المستوى العربي و الإقليمي كونها تمكنت من تسجيل العديد من الإيجابيات التي ستكون منطلقا لمزيد من التقدم و الحدائة، و هذا يرجع إلى الإجراءات المتخذة الآتية:<sup>1</sup>

- وقعت تونس العديد من الاتفاقيات التجارية مع الإتحاد الأوروبي، و تركيا و تتضمن هذه الاتفاقيات إزالة التعريفة الجمركية على كافة السلع؛
- تواصل العمل مع منظمة التجارة العالمية لتحرير قطاعي الاتصالات و المصارف و التأمين التونسي و إتمام ذلك خلال عام 2006؛
- يتركز اهتمام الحكومة التونسية في مخططها العاشر للتنمية على جذب الاستثمار الخاص، و هذا مع مطلع سنة 2005، أعدت التشريعات الخاصة المتعلقة بالمصدرين بهدف المحافظة على الإيرادات من النقد الأجنبي؛
- تلاشي العقبات التي كانت تواجه المستثمرين فيما يتعلق بحركة التجارة و رأس المال في المستقبل القريب؛
- وضع كافة التشريعات المناسبة موضع التنفيذ؛
- تحرير الاقتصاد بشكل يضمن الحركة الاقتصادية المحلية؛
- تزايد عمليات الخصخصة و تسهيل الهيكلية الضريبية.

### 3. تطور قانون الاستثمار في المغرب:

تعتبر سنة 1960 السنة الأولى التي أصدر خلالها المغرب قانون للاستثمار بعد ذلك تلتها قوانين 1973 و 1980 المنظمة للاستثمار و كانت جميعها قطاعية، إلا مع مجيء ميثاق الاستثمار لفتاح جويلية 1995 الذي أعتبر نقطة تحول في السياسة الاستثمارية بالمغرب، ذلك أن هدف المشروع المغربي من هذا الميثاق هو تقريب التشريع الاستثماري المغربي من المعايير الدولية التي يفضلها رجال الأعمال و ذلك من خلال مجموعة من التشجيعات التي انتهجتها الدولة من خلال ميثاق الاستثمار. و التي تتمثل في:<sup>2</sup>

### أهم التشجيعات الجبائية

<sup>1</sup> وكالة النهوض للاستثمار الخارجي، على الموقع: <http://www.investintunisia.tn> ، أطلع عليه يوم : 2010/04/15 على الساعة: 16:15.

<sup>2</sup> محمد الحشاني، "الإطار القانوني للاستثمار بالمغرب و مدى تطوره"، مجلة الفقه و القانون، العدد12، المغرب بتاريخ: 2005/04/12.

- تخفيف تكلفة الاستثمار بهدف زيادة تحريكه و ذلك على مستويين الانطلاق و الاستغلال:

#### على مستوى الانطلاق:

- إعفاء العقود المبرمة لاقتناء الأراضي المعدة للاستثمار من أداء واجب التسجيل الذي جاءت به مدونة

التسجيل موضوع المرسوم عدد 2-58-1151 لسنة 1958 ، كما تم تجنبها بقانون مالية 88-1989

و نفس الأمر تعاقب في القوانين المالية اللاحقة؛

- أما بخصوص النقل أو زيادة في الرأسمال للشركة أو المقاوله موضوع الاستثمار، المذكور فهي تخضع لتخفيض يصل 0.25% من قيمة الزيادة أو النقل.

#### على مستوى الاستغلال :

- حذف رسم التضامن الوطني الواجب بالنسبة للأرباح التي تحققها الشركات الخاضعة للضريبة على الشركات؛

- أما فيما يتعلق بتضريب الربح بنوعية الضريبة على الشركات و الضريبة العامة على الدخل فإنه يمكن إبداء

ملاحظاتين : بالنسبة لكل المقاولات المصدرة للسلع و الخدمات، فإنها تستفيد من إعفاء تام على رقم

المعاملات المحقق بالعملة الصعبة و ذلك لمدة 5 سنوات ابتداء من تاريخ إجراء أول عملية تصدير ، وكل هذه

المقاولات تستفيد بعد انقضاء 5 سنوات المذكورة إلى تخفيض يصل إلى 50%؛

- للمستثمر إمكانية الاستفادة من نظام الاندثار التناقصي بالنسبة للآلات و الماكينات المستعملة في هذا

الاستثمار، نفس الشيء بالنسبة لرسم الأرباح العقارية؛

- يسمح للدول التعاقد بعقود خاصة مع المقاولين المستثمرين الذين تحتوي مشروعاتهم على رقم معاملات كبيرة

، إنشاء المقاوله في بعض المناطق التي تفتقر إلى مشاريع استثمارية.

فحسب قانون المالية 2004-2005 فإن المقاولات التي حققت استثمارات تساوي أو تتعدى 200 مليون درهم

خلال 1998-1999 و التي ارتفعت حسب قانون مالية 2001-2002 إلى 600 مليون درهم فإنها أصبحت

تتعدى المليار درهم في الوقت الحاضر أي 2006 أصبحت تقدر بمليار الدولارات، يمكن القول أن هذه المقاولات

التي عرفت أول امتيازاتها من خلال ميثاق الاستثمار 1995 فإنها الآن أتت أكلها و أصبحت تستثمر بشكل

واسع بالمغرب خلال السنوات الأخيرة 2001 حتى 2006.

و المقاولات التي سبق ذكرها قد استفادت حسب ميثاق الاستثمار لسنة 1995 و كذا القوانين اللاحقة عليه

حتى قانون مالية 2004-2005 من تحفيزات و تشجيعات على شكل إعفاءات يمكن إجمالها في <sup>1</sup>:

#### الإعفاء من الحقوق الجمركية

<sup>1</sup> محمد الخشاني، المرجع السابق.

- الإعفاء من الاقتطاعات الجبائية على الاستيراد؛
- الإعفاءات من رسوم الاستيراد؛
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة على الاستيراد.

#### الإعفاء الجزئي الذي يتغير من جهة لأخرى

إذ اعتبرنا من وراء قوانين الاستثمار 63-73-83 إلى 1995 بحيث تم إدماج كل الخيارات الإجمالية تم تضمينه داخل القانون الضريبي العام و هناك من اعتبر بقوانين موازنة، بل كان الهدف منها هو إحداث إصلاحات جبائية لتحسين القطاع المقاولاتي و الرفع من الاستثمار و لو أن الهدف كان من طرف الدولة مثل ذلك فإن هذه الإصلاحات إجمالاً كانت بضغط من صندوق النقد الدولي و البنك العالمي، و المغرب في هذه الفترة كان يريد إرضاء هذه المؤسسات المالية التي يعود إليها الفضل في تحسين ظروف المقاولات في الاستثمار و لو بتحسين الإجراءات، بحيث كان النظام الجبائي المغربي تطبعه اللاعقلانية بحيث كانت المقاولات القريبة من السلطة هي المستفيد.

#### 4. مقارنة قانون الاستثمار في البلدان المغاربية

من أجل معرفة مدى مسايرة التشريع الجزائري للاستثمار مع تشريعات كل من المغرب و تونس بجذب الاستثمار الأجنبي تتم المقارنة بينها فيما يتعلق بالحوافز الجبائية و الجمركية و المالية المقدمة في كل دولة.

#### 1.4. المقارنة على أساس الإعفاءات الجبائية

و يمكن تلخيص ذلك في الجدول الآتي:

#### جدول رقم (4-1): مقارنة الإعفاءات الجبائية بين الجزائر، تونس و المغرب

الضرائب	الجزائر حسب الأمر الصادر	المغرب حسب مدونة الاستثمار	تونس حسب قانون
---------	--------------------------	----------------------------	----------------

و الرسوم	سنة 2001 الخاص بتطوير الاستثمار	الصادرة سنة 1995	الاستثمار الصادر سنة 1993
الرسم على القيمة المضافة	<p>- حسب النظام العام يتم إعفاء السلع و الخدمات التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار.</p> <p>- حسب النظام الاستثنائي يتم إعفاء السلع و الخدمات التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار مهما كانت مستوردة أو مشتراة من السوق المحلي.</p>	<p>الإعفاء أو التعويض في حالة, استيراد أو الحصول من السوق المحلي على سلع التجهيز، الآلات و أدوات الإنتاج.</p>	<p>- حوافز تشجيعية مشتركة: الإعفاء إلى حدود 10 % على الواردات أو الحيازة المحلية لتجهيزات الإنتاج حسب القوائم، ما عدا السيارات السياحية.</p> <p>- حوافز خاصة حسب القطاعات ذات الأولوية، التخفيض إلى معدل 10 % أو الإلغاء الكلي حسب كون التجهيزات مستوردة أو محصل عليها محليا.</p>
المقارنة	<p>يتميز القانون الجزائري بالإعفاء الكلي دون تمييز، فهو يماثل القانون المغربي، بينما نجد أن القانون التونسي لا يقدم الإعفاء الكامل، ولكنه يعطى الأولوية حسب القطاعات الإقتصادية.</p>		
حقوق التسجيل	<p>الإعفاء من دفع حقوق التسجيل على جميع العمليات ذات العلاقة بالاستثمار (نظام عام أو استثنائي) تطبيق رسم ثابت على التسجيل بمعدل منخفض يقدر بـ 2% على العقود التأسيسية أو رفع رأس المال، حسب النظام الاستثنائي.</p>	<p>الإعفاء بالنسبة لعقود الحصول على عقارات الاستثمارات، مع ضمان التأكد من انجاز المشروع في أجل أقصاه 24 شهرا.</p> <p>معدل 2.5% على عقود حيازة الأراضي للبناء.</p> <p>معدل أقصى بـ 0.50 % على المساهمات الخاصة بتأسيس أو رفع رأسمال الشركات</p>	<p>الإعفاء أو التعويض لحقوق التسجيل على عقود تحويل الملكية، خاصة في القطاع الفلاحي و السياحي.</p> <p>منح مزايا في شكل فرض رسم ثابت على عقود التسجيل الخاصة بالشركات أو التحويلات العقارية.</p>
المقارنة	<p>يقدم القانون الجزائري مزايا أكثر للمستثمرين مقارنة بالتشريع التونسي و المغربي مع تطبيق نسبة جد منخفضة تصل إلى 2 % على العقود التأسيسية أو رفع رأس المال.</p>		
الضريبة على أرباح الشركات و الضريبة على الدخل	<p>بعد التأكد من البداية الفعلية لاستغلال المشروع (النظام الاستثنائي) يستفيد المستثمر من إعفاء لمدة 10 سنوات من النشاط الفعلي من دفع الضريبة على أرباح الشركات و الضريبة على الدخل الإجمالي و على الأرباح الموزعة و من الدفع الجزائي و الرسم على النشاطات المهنية.</p>	<p>الإعفاء الكلي من دفع الضريبة على أرباح الشركات تطبق على رقم الأعمال الخاص بالصادرات و المحقق بالعملة الصعبة لصالح الشركات المصدرة لمدة 5 سنوات الأولى ثم التخفيض إلى 50% فيما بعد لمدة 5 سنوات بالنسبة للشركات المقيمة في المناطق المحرومة باستثناء بعض الشركات.</p> <p>تخفيض بـ 50% لمدة 5 سنوات بالنسبة للمؤسسات العاملة في الحرف و الصناعات اليدوية.</p>	<p>الإعفاء من دفع الضرائب الخاصة بأرباح الشركات و بالدخل حسب طبيعة النشاط يمكن أن تصل إلى 100% بالنسبة للأرباح المحققة نتيجة عمليات التصدير لفترة تصل إلى 10 سنوات و بتخفيض 50% فيما بعد.</p>

المقارنة	يمنح القانون الجزائري أطول مدة إعفاء كلي تصل إلى 10 سنوات دون تمييز بين قطاعات النشاط، بينما نلاحظ أن هذه المدة تقدر بـ 5 سنوات في المغرب، مع الإشارة لامتياز خاص لصالح المؤسسات العاملة في قطاع الحرف و الصناعات التقليدية، و يركز التشريع التونسي على إعطاء مزايا خاصة لصالح المؤسسات المصدرة، بينما يفتقد القانون الجزائري لهذا العنصر على الرغم من الدعوات الرسمية لتشجيع التصدير.	
إعادة الإستثمار	ينص القانون العام على تخفيض بـ 15% على أرباح الشركات حسب بعض الشروط بدلا من 30%	تخفيض أو تنزيل مشترك لمجموع القيم المعاد استثمارها في حدود 35% من الأرباح الصافية. منح تنزيلات خاصة حسب قطاعات النشاط.
المقارنة	يقدم قانون الاستثمار الجزائري ميزة إضافية لتشجيع الشركات على إعادة استثمار أرباح الشركات تتمثل في تخفيض معدل الضريبة بـ 15%، بينما لا يدرج التشريع المغربي هذا الإجراء و يمنح القانون التونسي تخفيض للضرائب على الأرباح المعاد استثمارها، مع التركيز على منح الأولوية لقطاعات معينة.	
الرسوم و الضرائب على العقار المحلي	الإعفاء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية لفترة 10 سنوات	الإعفاء بشروط على الأرباح العقارية. الإعفاء خلال 5 سنوات على الرسم الحضري على البناءات و آلات الإنتاج.
المقارنة	يقدم القانون الجزائري الإعفاء الأهم مقارنة بما هو معمول به في كل من تونس و المغرب إذ تصل مدة الإعفاء في الجزائر إلى 10 سنوات دون أية شروط، بينما تفرض شروط للاستفادة من الإعفاء في المغرب و بمدة تقدر بـ 5 سنوات و تنتهج تونس مبدأ الإعفاءات الخاصة حسب مناطق تواجد المؤسسات.	

Source : – CNUCED, world investment Report 2003, disponible sur le site: [www.unctad.org](http://www.unctad.org).

Consulté le : 14.04.2010, à 15:35.

– CNUCED, examen de la politique de l'investissement en algérie, Genève 2004, p.p. 106-110.

## 2.4. المقارنة على أساس الإعفاءات الجمركية

و يمكن تلخيص ذلك في الجدول الآتي:

### جدول رقم (4-2): مقارنة الإعفاءات الجمركية بين الجزائر، تونس و المغرب

الضرائب و الرسوم	الجزائر حسب الأمر الصادر سنة 2001 الخاص بتطوير الاستثمار	المغرب حسب مدونة الاستثمار الصادرة سنة 1995	تونس حسب قانون الاستثمار الصادر سنة 1993
الرسوم الجمركية	تطبيق الرسم المخفض فيما يتعلق بالحقوق الجمركية على التجهيزات المستوردة المستعملة مباشرة في تحقيق الاستثمار.	رسم بين 2.5% و 10% كحد أقصى على السلع التجهيزية و الأدوات و قطع الغيار الضرورية لترقية و تطوير الاستثمار.	الحوافز المشتركة يتم تخفيض المعدل إلى 10% الحوافز الخاصة حسب قطاعات النشاط يمكن أن تصل إلى الإعفاء أو التعويض بمعدل 10% و إلى غاية تطبيق نظام المناطق الحرة بالنسبة للشركات المصدرة، هذه الإعفاءات تخص السلع و التجهيزات الضرورية لإنجاز الاستثمارات.
المقارنة	بعد تعديل معدلات الرسوم الجمركية، فيمكن أن نقول أن هناك تقاربا في معدلات الرسوم الجمركية المطبقة على الواردات من السلع التجهيزية المستعملة مباشرة في الاستثمار، ولكن تعتبر معدلات الرسوم الجمركية المطبقة في الجزائر أعلى نسبيا من الرسوم المطبقة في تونس و المغرب، كما ينص القانون التونسي على إمكانية الإعفاء الكامل من الرسوم الجمركية في المناطق الحرة و التي تخص الاستثمارات الموجهة للتصدير، يمكننا أن نشير في هذه النقطة إلى أن كل من تونس و المغرب أعضاء في منظمة التجارة العالمية بينما ما تزال الجزائر في مرحلة التفاوض من أجل الانضمام مستقبلا.		

Source : – CNUCED, world investment Report 2003, disponible sur le site: [www.unctad.org](http://www.unctad.org).

Consulté le : 14.04.2010, à 15:35.

– CNUCED, examen de la politique de l'investissement en algérie, Genève 2004, p.p. 106-110.

## 3.4. المقارنة على أساس التحفيز المالي

و يمكن تلخيص ذلك في الجدول الآتي:

جدول رقم (4-3): مقارنة التحفيز المالي لكل من الجزائر، تونس و المغرب

الضرائب و الرسوم	الجزائر حسب الأمر الصادر سنة 2001 الخاص بتطوير الاستثمار	المغرب حسب مدونة الاستثمار الصادرة سنة 1995	تونس حسب قانون الاستثمار الصادر سنة 1993
- الحوافز المالية الخاصة بتكفل الدولة بالنفقات المترتبة على أشغال الهياكل القاعدية اللازمة لإنجاز الاستثمار - الإجراءات المحاسبية	تكفل الدولة جزئيا أو كليا بنفقات أشغال الهياكل القاعدية الضرورية لإنجاز الاستثمار. منح مزايا إضافية ليست تلقائية مع إمكانية ترحيل الخسائر و تمديد حساب الإهلاك.	تستفيد بعض المؤسسات التي تتوفر بعض المعايير من مشاركة الدولة في النفقات الخاصة بالحصول على الأراضي أو بمصاريف التكوين المهني للعاملين و بنفقات تهيئة المناطق الصناعية. من الناحية المحاسبية يتم تخصيص مؤونة للاستثمار أو من الضريبة على أرباح الشركات أو الضريبة على الدخل حسب بعض الشروط، مع إتباع أسلوب الإهلاك التنازلي.	تقدم الدولة علاوات حسب طبيعة الاستثمارات من أجل تمويل المشروع من حيث نفقات الدراسات و نفقات الهياكل القاعدية. إتباع أسلوب الإهلاك التنازلي في حساب أقساط الإهلاك.
المقارنة	يستفيد المستثمرون في الجزائر من تكفل الدولة التام بتهيئة المناطق الصناعية و تزويدها بالهياكل القاعدية الضرورية للاستثمار من توصيل الكهرباء و الماء و تعبئة الطرق، وهو نفس الإجراء تقريبا الموجود في كل من تونس و المغرب التي تذكر إمكانية مساهمة الدولة في مصاريف تكوين العاملين أو التكفل بمصاريف إعداد الدراسات، لكن نلاحظ أن المشكلة في الجزائر تتمثل في عدم قيام السلطات المحلية في كثير من الأحيان بتهيئة المناطق المخصصة للاستثمار، وهو ما من شأنه تعطيل تحقق الاستثمارات.		

Source : - CNUCED, world investment Report 2003, disponible sur le site: [www.unctad.org](http://www.unctad.org).

Consulté le : 14.04.2010, à 15:35.

- CNUCED, examen de la politique de l'investissement en algérie, Genève 2004, p.p. 106-110.

من خلال المقارنة بين تشريعات الاستثمار في البلدان المغاربية الثلاث يتبين لنا بأن تشريع الاستثمار في الجزائر يتميز ببعض الخصوصيات يمكن تحديدها في النقاط التالية:

- لا يفرض التشريع الجزائري شروط أو واجبات معينة على المستثمر الأجنبي حتى يستفيد من الامتيازات مثل اشتراط القيام بالتصدير أو توفير مناصب عمل محلية و تكوين العاملين المحليين و تحويل التكنولوجيا، و لكنه يعد المستثمر بامتيازات كبيرة في حالة كون استثماره يمثل قيمة إضافية للاقتصاد الوطني، ثم يتم منح المزايا عن طريق التفاوض المباشر بين المستثمر و الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار؛
- فيما يتعلق بالإعفاءات الجبائية نلاحظ وجود ازدواج في ذكر الإعفاءات الجبائية فهي مذكورة في النظام العام و النظام الاستثنائي (الرسم على القيمة المضافة، الحقوق الجمركية...)
- يعتبر معدل الضريبة على أرباح الشركات المحدد بـ 30% و الذي تم تخفيضه إلى 25% فقط بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 2006 متماشيا مع الاتجاه العام لدول المنطقة (30% في تونس و 35% في المغرب)، غير أن نظام الإعفاءات في تونس مثلا يختلف باختلاف القطاعات الاقتصادية؛

- يذكر العديد من المستثمرين الأجانب أن الضرائب الأخرى مثل الدفع الجزائي و الرسم على النشاط المهني تعتبر مرتفعة نسبيا مقارنة بالدول الأخرى، فإذا كانت النسبة في الجزائر تتراوح بين 2.50 % و 3 % فإن المتوسط في البلدان المجاورة بالنسبة للرسم على النشاط المهني يقدر بـ 1 %؛
  - النظام الجبائي الجزائري يعتبر أحد المعوقات الرئيسية للاستثمار في نظر أغلبية المستثمرين، و ذلك حسب الدراسات التي قام بها البنك الدولي و التي شملت حوالي 600 مؤسسة، فالنظام الجبائي الجزائري يتميز بوجود العديد من النقاط غير الواضحة مما يزيد من عدد التأويلات المختلفة للإدارات المختلفة للضرائب.
- و في الأخير و بالرغم من النصوص التشريعية التي ما فتئت الجزائر تضعها و تسنها محاولة منها لاستقطاب رأس المال الأجنبي، إلا أن نصيب الجزائر لا يزال ضعيفا و متواضعا مقارنة بدول الجوار، إذ تحقق الجزائر نسبة أقل عن 10% من الوعود الاستثمارية المسجلة بالنظر للعوائق الكبيرة التي يواجهها أصحاب رؤوس الأموال الأجانب، الذين يضطرون للتوجه إلى وجهات أخرى، بالنظر إلى المنافسة الكبيرة لاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية في المنطقة، الجزائر لم تنجح في استقطاب سوى أقل من ملياري دولار فعليا عام 2007، بينما حققت دول الجوار الأخرى تقدما كبيرا.
- و هذا راجع إلى البيروقراطية الإدارية التي تقتل الاستثمار في الجزائر، فخلال سنوات 2005 إلى 2008 تم تسجيل آلاف الوعود الاستثمارية الأجنبية، إلا أن هذه الوعود التي يتم تحصيلها على أساس أنها مشاريع استثمارية لا تنجز أبدا، فضلا عن ذلك تعرف العديد من المشاريع المعتمدة رسميا تأخرا كبيرا، و بطئا في معالجتها لسنوات رغم الدعم الرسمي لها.
- و في المحصلة تظل الجزائر عاجزة عن إقناع المستثمرين الأجانب بسبب التعقيدات التي تعترض مسار الاستثمار، و طول مدة تجسيد هذه المشاريع، و تسوية الإجراءات الخاصة بتأسيس المؤسسات. و هو ما دفع العديد من المستثمرين الأجانب إلى تحويل وجهتهم، بعد أن حاول مرارا دخول السوق الجزائرية التي تعاني نقصا كبيرا في العديد من المجالات، كما تعاني من سيادة التسيير البيروقراطي و ثقل الإجراءات الإدارية و مركزية القرارات و ضبابية في تحديد مجال الصلاحيات، و مشكل العقار و طبيعة ملكية الأراضي التي لم تحل بعد رغم قرار إنشاء وكالة ضبط وطنية للعقار.
- أما بالنسبة لتونس و المغرب، فما فتئت تستقطب العديد من المشاريع الاستثمارية هذا راجع إلى انتهاجها سياسة فعالة في توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر، و لأنها كانت السبابة في هذا المجال مقارنة بالجزائر التي بقيت في مؤخرة الترتيب، و هذا راجع للعديد من الأسباب و خاصة العشرية السوداء التي مرت بها الجزائر تاركة سوق الاستثمار لكل من تونس و المغرب.

## II. أجهزة و هيئات تطوير الاستثمار في بلدان المغرب العربي

توجد عدة هيئات مكلفة بمتابعة الاستثمار الأجنبي في دول المغرب العربي و ذلك نظرا للاهتمام الذي توليه الحكومات لهذا النوع من الاستثمار و فيما يلي أهم هذه الهيئات.

### 1. أجهزة تطوير الاستثمار الأجنبي في الجزائر

و تتمثل في:

#### 1.1. وزارة المساهمة و ترقية الاستثمار

تتكفل هذه الوزارة بترقية الاستثمار و بعمليات الخوصصة، لا تتوفر هذه الوزارة على هيكل خاص بمتابعة عمليات الاستثمار الأجنبي، مع ملاحظة وجود تداخل في الصلاحيات بين مهام الوزارة و مهام الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، خاصة في مجال الترقية.<sup>1</sup>

- مهام وزير المساهمة: و تتمثل في:<sup>2</sup>

- متابعة تسيير مجلس مساهمات الدولة الذي يعمل على تميم شركات القطاع العام؛
- ترقية و تطوير الاستثمار، و ذلك من خلال الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، حيث يشرف على جميع أعمالهم؛
- القيام بمهمة أمانة مجلس مساهمات الدولة و المجلس الوطني للاستثمار.

- التنظيم الإداري للوزارة :

- تشكل الوزارة من مديريات مركزية (أقسام) تتمثل مهامها الأساسية فيما يلي:<sup>3</sup>
- العلاقة مع المؤسسات العمومية الاقتصادية، و التي يشرف عليها قسم العلاقات مع المؤسسات العمومية؛
- قسم ترقية الاستثمار؛
- قسم الدراسات و التحليل يقوم بمتابعة أنشطة مجلس مساهمات الدولة.
- بالإضافة لهذه الأقسام يوجد هيكل مركزي على مستوى الوزارة مكلف بمتابعة المشاركات الأقلية للدول في الشركات المخصوصة، و متابعة التزامات الأطراف التي عهدت لها المؤسسات العمومية في إطار الخوصصة و الشراكة.

#### 2.1. المجلس الوطني للاستثمار

يعتبر هذا المجلس بمثابة الهيئة العليا المشرفة على وضع و تحديد إستراتيجية تطوير الاستثمار، و يقترح كافة التدابير التحفيزية للاستثمار و يفصل في الاتفاقيات المبرمة بين الوكالة الوطنية للاستثمار و

<sup>1</sup> ناجي بن حسين، دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، المرجع السابق، ص. 126.

<sup>2</sup> نفس المرجع.

<sup>3</sup> نفس المرجع.

المستثمر في ظل النظام الاستثنائي، و في المزايا الممنوحة للمستثمرين و يقوم المجلس بتحديد المناطق التي يمكن أن تستفيد من مزايا النظام الاستثنائي.<sup>1</sup>

كما تجدر الإشارة إلى أن المجلس الوطني للاستثمار لا يمثل سلطة إدارية مستقلة، و لكن قراراته أو تعليماته لا توجه مباشرة للمستثمر، لكن توجه إلى الجهات الإدارية المكلفة بتطبيق النصوص القانونية الخاصة بترقية الاستثمار، أي الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار تحديدا، و يعتبر المجلس إحدى الهيئات المستحدثة في إطار قانون 2001 و يتشكل من ثمانية وزراء و يرأسه رئيس الحكومة، و يقوم المجلس بضمان تطبيق التشريع الخاص بالاستثمار و له صلاحيات كبيرة في منح المزايا للمستثمرين و هو مكلف بما يلي:<sup>2</sup>

- يقترح إستراتيجية تطوير الاستثمار و أولويتها؛
- يقترح تدابير حفزية للاستثمار مسايرة للتطورات الملحوظة؛
- يفصل في الاتفاقيات المذكورة في المادة 12 من الأمر 01-03؛
- يفصل في المزايا التي تمنح في إطار الاستثمارات المذكورة في المادة 03؛
- يفصل على ضوء أهداف تهيئة الإقليم، فيما يخص المناطق التي يمكن أن تستفيد من النظام الاستثنائي المنصوص عليه في هذا الأمر؛
- يقترح على الحكومة كل القرارات و التدابير الضرورية لتنفيذ ترتيب دعم الاستثمار و تشجيعه؛
- يحث و يشجع على استحداث مؤسسات و أدوات مالية ملائمة لتمويل الاستثمار و تطويرها.

### 3.1. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

الوكالة عبارة عن هيئة عمومية حلت محل الوكالة الوطنية لترقية و متابعة الاستثمار APSI.<sup>3</sup>

تم إنشاء هذه الوكالة بمقتضى الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، عملا بأحكام المادة 6 (تنشأ وكالة وطنية لتطوير الاستثمار تدعى في صلب النص "الوكالة").<sup>4</sup>

و هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي و تكون تحت وصاية رئيس الحكومة، أما متابعة نشاط الوكالة فهو تحت وصاية الوزير المكلف بالمساهمة و تنسيق الإصلاحات.

من مهام الوكالة (ANDI) في مجال الاستثمار أنها تتولى في ميدان الاستثمارات و بالاتصال مع الإدارات و الهيئات المعنية على الخصوص المهام الآتية:<sup>5</sup>

<sup>1</sup> المرسوم رقم 01-281 المؤرخ في 24 سبتمبر 2001.

<sup>2</sup> الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، المؤرخة في 22 أوت 2001، ص.ص. 6-7.

<sup>3</sup> الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 67، المؤرخة في: 19 أكتوبر 1994، ص. 12.

<sup>4</sup> الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، المؤرخة في: 19 جويلية 2006، ص. 17.

<sup>5</sup> الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، المؤرخة في: 22 أوت 2001، المرجع السابق، ص. 07.

- ضمان ترقية الاستثمارات و تطويرها و متابعتها؛
- استقبال المستثمرين المقيمين و غير المقيمين و إعلامهم و مساعدتهم؛
- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات و تجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزي؛
- منح المزايا المرتبطة باستثمار في إطار الترتيب المعمول به،
- تسيير صندوق دعم الاستثمار المذكور في المادة 28 من الأمر 01-03؛
- التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرون خلال مدة الإعفاء.
- و تسهيلا لمهمة المستثمر و كسر الحواجز البيروقراطية تحتوي الوكالة على مكاتب لعدة ممثلين لهيئات و إدارات عمومية هي كالآتي:<sup>1</sup>
- مكتب الاستقبال و التوجيه ممثل مركز الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، مهمته إعلام، توجيه و تسليم ملف الإيداع بتصريحات منح الامتيازات؛
- مكتب السجل التجاري ممثل المركز الوطني للسجل التجاري، مهمته تسليم شهادة أسبقية التسمية و الاتصال المؤقت؛
- مكتب الجمارك ممثل مديرية الضرائب، مهمته مساعدة المستثمر في حدود الإجراءات لتجاوز الصعوبات الجبائية لتنفيذ قرار منح الامتيازات؛
- مكتب العقار ممثل الهيئة المكلفة بالعقار و لجنة التنشيط المحلي لترقية الاستثمار، و مهمته مساعدة المستثمر للحصول على رخصة البناء و التصريحات الأخرى حول البناء؛
- مكتب وزارة العمل ممثل مديرية الشغل، مهمته تحصيل الحقوق المتعلقة بأعمال لإنجاز أو تعديل المؤسسات و محاضرة مداولة هياكل التسيير و الإدارة؛
- مكتب حصيلة الضرائب ممثل مديرية الضرائب، مهمته تحصيل الحقوق المتعلقة بأعمال لإنجاز أو تعديل المؤسسات و محاضر مداولة هياكل التسيير و الإدارة؛
- مكتب حصيلة الخزينة ممثل مديرية الخزينة، مهمته تحصيل الحقوق المتعلقة بعائدات الخزينة غير المتحصل عليها من طرف حصيلة الضرائب المتعلقة بإنشاء الشركات؛
- مكتب المندوبية التنفيذية للبلدية ممثل المندوبية التنفيذية للبلدية، مهمته المصادقة على جميع الوثائق اللازمة المتعلقة بتكوين ملف الاستثمار؛ و تتمثل مهمة هؤلاء الممثلين في استكمال الملف الذي يودعه المستثمر لتفادي تضييع الوقت و الجهود في جميع الوثائق بين الإدارات المختلفة و المتباعدة.

<sup>1</sup> KPMG, Guide investir en algérie, 2009, p. 62.

### 4.1. الشبكات الوحد اللامركزي

ينشأ شبك وحد ضمن الوكالة، يضم الإدارات و الهيئات المعنية بالاستثمار، يؤهل قانونا لتوفير الخدمات الإدارية الضرورية لتحقيق الاستثمارات، موضوع التصريح المذكور في المادة 04 من الأمر 01-03.<sup>1</sup> حيث تنص المادة 04 (معدلة) على " تنجز الاستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التشريع و التنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة و حماية البيئة، و تستفيد هذه الاستثمارات بقوة القانون من الحماية و الضمانات المنصوص عليها في القوانين و التنظيمات المعمول بها ".

- ينشأ الشبكات الوحد على مستوى الهيكل اللامركزي للوكالة؛  
 - ينشأ بالاتصال مع الإدارات و الهيئات المعنية من تخفيف و تبسيط إجراءات و تشكيلات تأسيس المؤسسات و إنجاز المشاريع، و يسهر على تنفيذ إجراءات التبسيط و التخفيف المقررة؛  
 - تنشئ الدولة انطلاقا مما تبقى من أصول المؤسسات العمومية المنحلة، قصد ضمان تمثيلها لتطوير الاستثمار، حافظه عقارية و غير منقولة، يسند تسييرها إلى الوكالة المكلفة بتطوير الاستثمار؛  
 - يتم عرض أراضي الأساس العقارية من خلال تمثيل الهيئات المكلفة بالعقار الموجه للاستثمار على مستوى الشبكات الوحد اللامركزي؛

- تخضع الاستثمارات التي تستفيد من مزايا الأمر 06-08 قبل إنجازها إلى تصريح بالاستثمار لدى الوكالة.<sup>2</sup>

### 5.1. صندوق دعم الاستثمار

من أجل دعم الاستثمار تم إنشاء صندوق لدعم الاستثمار قصد التكفل بمساهمة الدولة في كلفة المزايا الممنوحة للاستثمارات و لا سيما منها النفقات المتعلقة بأشغال المنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار، مثل تهيئة المناطق الصناعية و تزويدها بخدمات الكهرباء و الماء و تعبيد الطرقات.<sup>3</sup>

### 2. أجهزة تطوير الاستثمار الأجنبي في تونس

اعتمدت تونس خلال السنوات العشرة الأخيرة، عددا من الإجراءات و التدابير كان من أبرزها إصدار قانون موحد للاستثمار سنة 1993 بغرض تحفيز الاستثمار و دفع المسار التنموي، كما سعت أيضا على تهيئة المناخ الملائم له و أجهزة أخرى نذكر منها :

### 1.2. وكالة النهوض للاستثمار الخارجي (FIPA)

هي هيئة عمومية أنشأت في 1995 تحت وصاية وزارة التطوير و الشراكة الدولية.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، المؤرخة في: 22 أوت 2001، ص. 8.

<sup>2</sup> الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، المؤرخة في: 19 جويلية 2006، ص. 17.

<sup>3</sup> ناجي بن حسين، دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، المرجع السابق، ص. 129.

<sup>4</sup> وكالة النهوض للاستثمار الخارجي، على الموقع: <http://www.investissement.tn/fi/index.php>، أطلع عليه يوم: 2010/05/01، على

وقد كلفت بإعطاء الدعم اللازم للمستثمرين الأجانب و ترقية الاستثمار الخارجي في تونس، و تحتوي على مكاتب في الخارج تشكل شبكة من المعلومات، الاتصال، التشاور، المساعدة لدعم وخدمة مصلحة المستثمر الأجنبي. و تحتوي الوكالة تحتوي على:<sup>1</sup>

- ستة (06) ممثلات في الخارج: باريس، بروكسل، ميلانو، كولن، لندن و شيكاغو؛
  - مديرية الترقية العامة التي تنظم الأحداث في تونس و في الخارج؛
  - مديرتان للترقية القطاعية، واحدة للقطاعات ذات، التكنولوجيا المتطورة و الأخرى لقطاعات الإنتاج الاستهلاكي، خلق إطرار سامية مختصة في مختلف القطاعات خاصة منها مركبات السيارات، الكهرباء، الإلكترونيك، المعلوماتية، النسيج، الأغذية الزراعية؛
  - وحدة المساعدة و متابعة المؤسسات الأجنبية.
- كما تتمثل النشاطات في تونس في:<sup>2</sup>
- تحديد منافذ التنافسية للاستثمار من خلال الدراسات و البحوث المعدة بواسطة مكاتب الدراسات ذات شهرة عالمية أو مؤسسات تونسية مختصة؛
  - تنظيم تظاهرات للترقية العامة و القطاعية على الاستثمار و الشراكة لأجل تقرب المستثمر من محصلين عموميين و خواص و جعلهم على اتصال مع أوساط (المشاريع)؛
  - جمع و تحويل المعلومات اللازمة لدفع الأعمال (المشاريع) في تونس بفضل بنك المعلومات حول البيئة الاقتصادية التونسية، تحديد القاعدة، الأراضي و المحلات و الشريك المحتمل؛
  - استقبال و تأطير المستثمرين أثناء زيارتهم العملية بتحضير الاتصالات مع الإدارات العمومية و الخاصة و ضمان زيارتهم على أرض الواقع في جميع أرجاء تونس؛
  - المساعدة على العثور على أفضل المواقع في تحديد الأراضي الصالحة والمباني بأفضل الأسعار لهذا FIPA لديها قاعدة بيانات يتم تحديثها باستمرار وعلى اتصال دائم مع السلطات الإقليمية لتلبية مطالبهم.
  - مساعدة المستثمر الأجنبي طوال مدة المشروع عن طريق تسهيل اندماج مؤسسته داخل المحيط الجديد.

## 2.2. وكالة النهوض بالاستثمارات الفلاحية

هي مؤسسة عمومية ذات صبغة غير إدارية، تعمل على تطوير الاستثمار الخاص و الإنتاج في قطاعات الفلاحة و الصيد البحري و الخدمات المرتبطة بهما.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> وكالة النهوض للاستثمار الخارجي، على الموقع: <http://www.investissement.tn/ft/index.php>، المرجع السابق.

<sup>2</sup> نفس المرجع.

<sup>3</sup> وكالة النهوض بالاستثمارات الفلاحية، على الموقع:

[http://www.apia.com.tn/ar/index.php?option=com\\_content&task=view&id=49&Itemid=68](http://www.apia.com.tn/ar/index.php?option=com_content&task=view&id=49&Itemid=68)

أطلع عليه يوم : 2010/03/20، على الساعة: 10:00.

توجه أنشطة الوكالة و خدماتها المجانية إلى الفلاحين و الصيادين البحريين و الباعثين الشبان و الناشطين في قطاعي الفلاحة و الصيد البحري و الخدمات المرتبطة بهما وكل المستثمرين التونسيين و الأجانب و ذلك خاصة من خلال:<sup>1</sup>

- منح الامتيازات المالية و الجبائية الواردة بمجلة تشجيع الاستثمارات لأصحاب المشاريع الفلاحية و مشاريع الصيد البحري و الخدمات المتعلقة بهما و التحويل الأولي المندمج لمنتجات الفلاحة و الصيد البحري؛
  - تشخيص فرص الاستثمار و أفكار المشاريع الواعدة التي يمكن بعثها من قبل المستثمرين الخواص للمساهمة في تحقيق الأهداف الوطنية المنوطة بعهدة القطاع؛
  - مساندة الباعثين في تكوين ملفاتهم و تأطيرهم في مختلف مراحل إنجاز مشاريعهم؛
  - ربط الصلة بين المستثمرين التونسيين و نظائرهم الأجانب لإنجاز مشاريع مشتركة في مجالات الإنتاج و التصدير؛
  - تنظيم التظاهرات الاقتصادية و الندوات و الأيام الإعلامية و لقاءات الشراكة؛
  - تنشيط خلايا الجودة التي تم بعثها على مستوى مختلف المنظومات الفلاحية و ذلك مع الجماع المهنية المشتركة و الديوان الوطني.
- كما تتوفر لدى وكالة النهوض بالاستثمارات الفلاحية العديد من الوسائل التي من شأنها أن تدعم فرص الاستثمار بتونس في قطاعي الفلاحة و الصيد البحري و الخدمات المرتبطة بهما.

### 3.2. وكالة النهوض بالصناعة

وكالة النهوض بالصناعة هي مؤسسة عمومية مكلفة بتنفيذ سياسة الدولة المتعلقة بالنهوض بالقطاع الصناعي بصفتها مساندة للمؤسسات و الباعثين، وتوفر خدمات و منتجات عن طريق مراكزها الخمس للتدخل و إدارتها الجهوية الأربعة و العشرين المتواجدة بكافة الولايات (- مركز تبسيط الإجراءات و التصرف في الامتيازات - مركز المساندة لبعث المؤسسات - مركز الدراسات و الاستشراف - مركز مساندة الصناعات الصغرى و المتوسطة- مركز التوثيق و المعلومة الصناعية-24 إدارة جهوية تغطي كافة الولايات).<sup>2</sup>

تلعب الوكالة دورا أساسيا في منظومة بعث المؤسسات على المستويين الوطني و الجهوي و تتولى التشجيع على بعث المؤسسات في القطاع الصناعي و الخدمات بالتنسيق و التعاون مع كافة الهياكل الوطنية و الجهوية المعنية و ذلك عبر شبكة محاضن المؤسسات و عدة برامج و آليات أخرى و في هذا الإطار تقدم الوكالة الخدمات التالية:<sup>3</sup>

<sup>1</sup> وكالة النهوض بالاستثمارات الفلاحية، المرجع السابق.

<sup>2</sup> وكالة النهوض بالصناعة، على الموقع: <http://www.tunisieindustrie.nat.tn>، أطلع عليه يوم: 2010/03/22، على الساعة: 20:25.

<sup>3</sup> وكالة النهوض بالصناعة، المرجع السابق.

- مساندة للباعثين في المحاضن ( الإرشاد و التوجيه، الاحتضان، الإيواء، الموافقة أثناء فترة ما بعد الإيواء)؛
- توفير أدوات المساندة في المحاضن؛
- تنشيط المحاضن كالقيام بتربصات و لقاءات وطنية و في الخارج للإعلام و التكوين و التحوار و تبادل الخبرات، المشاركة في التظاهرات الجهوية للتعريف بالمحضنة و محيط بعث المؤسسات)؛
- تساهم الوكالة بفريق من خبراءها في تنشيط منتدى المؤسسات الصغرى و المتوسطة الذي و ضعته وزارة الإشراف على الخط للإجابة على تساؤلات باعثي المشاريع و المستثمرين و توجيههم و مدهم بالمعلومات الضرورية لتحقيق مشاريعهم.

#### 4.2. الشباك الموحد لوكالة النهوض بالصناعة

- يمثل الشباك الموحد لوكالة النهوض بالصناعة مركزا للخدمات الإدارية و القانونية يضم في فضاء واحد مختلف الإدارات المعنية بإسداء الخدمات الخاصة بتكوين ملفات الشركات.
- تمثل خدمات الشباك الموحد لوكالة النهوض بالصناعة في:<sup>1</sup>
- تسليم شهادات إيداع التصاريح بالاستثمار؛
  - إتمام إجراءات التكوين القانوني للشركات بواسطة مكتب المخاطب الوحيد لتكوين الشركات بالشباك الموحد بتونس و الإدارات الجهوية؛
  - إتمام إجراءات التكوين القانوني للشركات مباشرة لدى المكاتب المعنية بالشباك الموحد بتونس و سوسة و صفاقس؛
  - إسداء خدمات أخرى ذات الصلة ببعث مشاريع الاستثمار؛
  - الإحاطة و الإرشاد حول مناخ الاستثمار بتونس؛
  - إتمام إجراءات التكوين القانوني للشركات على الخط عبر موقع الواب للوكالة.

#### 3. أجهزة تطوير الإستثمار الأجنبي في المغرب

و تتمثل في الأجهزة الآتية:

##### 1.3. الوكالة المغربية للاستثمار الإنمائي (AMDI)

هي مؤسسة ذات شخصية اعتبارية و استقلال مالي، فهي الهيئة الوطنية المسؤولة عن التنمية و تشجيع الاستثمارات في المغرب.

تتمثل مهام هذه الوكالة في:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> دليل الشباك الموحد لوكالة النهوض بالصناعة، ص.05.

<sup>2</sup> الوكالة المغربية للاستثمار الإنمائي (AMDI)، على الموقع: <http://www.invest.gov.ma> أطلع عليه يوم : 2010/04/18،

على الساعة 19:00.

- تحسين صورة المغرب الاقتصادية وطنيا و دوليا من خلال حملات الترويج و الاتصال للتعريف بفرص الاستثمار في المغرب؛
- المساهمة في تعزيز جاذبية المغرب من خلال تقديم السلطات مع أي خطوة من شأنها تحسين الوضع التنافسي للمغرب؛
- تنفيذ البرامج المتكاملة الصناعية، مخصصة لمجالات الصناعة و التجارة و التكنولوجيات الجديدة و تطوير الاستثمار في هذه القطاعات؛
- مساعدة الشركات و الاستثمارات من خلال الضمان و ذلك بدعم من المناطق 16، و إعطاء المشورة و المساعدة و الإشراف على تنفيذها .

#### جدول رقم (4-4): مقارنة الهيئات المكلفة بالاستثمار الأجنبي في كل من الجزائر، تونس، المغرب

المغرب (ميثاق 1995)	تونس (قانون 1993)	الجزائر (قانون 2001)	
-الوكالة المغربية للاستثمار الإنمائي (AMDI)	- وكالة ترقية الاستثمارات الخارجية (FIPA) - وكالة النهوض بالاستثمارات الفلاحية - وكالة النهوض بالصناعة	-الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات (ANDI) - المجلس الوطني للاستثمار (CNI)	الهيئات
مؤسسة ذات شخصية اعتبارية و استقلال مالي	مؤسسات عمومية ذات صبغة غير إدارية تعمل على تطوير الاستثمار	مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي	الطبيعة القانونية
/	70 عامل بوكالة ترقية الاستثمارات الخارجية	150 عامل بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار	عدد العمال
16 مركزا جهويا للاستثمار	الشباك الموحد حسب قطاع النشاط	الشباك الوحيد اللامركزي	أنواع الشباك اللامركزي
واحدة و إثنان في طور القيام بعملية تهيئتهم	إثنان	صفر	المناطق الحرة
تسهيلات, مساعدات و ترقية	تسهيلات, مساعدات و ترقية	إبراز التسهيلات والحوافز و تقديم المساعدة و المتابعة و ترقية الاستثمار	وظائف أساسية للهيئة

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على :

CNUCED, **world investment Repport 2003**, disponible sur le site: [www.unctad.org](http://www.unctad.org). Consulté le : 14.04.2010, à 15:35.

من خلال ما سبق و بمقارنة بين الدول الثلاثة فيما يتعلق بالتطورات المؤسسية و دور مختلف الأجهزة الخاصة بتنظيم الاستثمار، يمكن استخلاص بعض الملاحظات و التي تتمثل في كون جميع الدول تحتوي على عدة هيئات مخصصة لذلك ما عدا المغرب، غير أنه في الجزائر نلاحظ بعض التداخل في مهام بعض الهيئات و كذلك عدم تحديد بوضوح الجهة الوصية على أعمال الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، كما أنه يوجد نزاع في

الصلاحيات بين المجلس الوطني للاستثمار و الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار و الذي يتعلق بمنح الامتيازات للمستثمرين، فعملية الاستثمار تقتضي وجود مركز وحيد لاتخاذ القرار، كما أن تحديد الجهة الوصية على الوكالة تسهل مهمة الاحتجاج على قراراتها من طرف المستثمر، حيث أنه في حالة رغبة المستثمر في الطعن فهو يجد نفسه أمام جهات كثيرة يمكن أن يتقدم بالطعن أمامها، فهو يمكنه تقديم الطعن أمام رئيس الحكومة أو الوزارة أو القضاء، و هذا عكس ما نلمحه في الهيئات التونسية فكل هيئة متخصصة في مجال معين إما الاستثمار الخارجي أو الفلاحي أو الصناعي مما يسهل في إجراءات الاستثمار، كما أن وكالة النهوض بالاستثمار الخارجي التونسي تتفوق على نظيرتها الجزائرية من حيث الخدمات التي توفرها للمستثمرين و تفتحها على شريحة واسعة من المستثمرين الأجانب، و نفس الشيء بالنسبة لهيئة الاستثمار المغربية، و بالتالي فقد تم تسجيل تأخر واضح فيما يخص ترويج الاستثمار عن طريق هذه الهيئات بالنسبة للجزائر مقارنة بنظيرتها تونس و المغرب.

### ثالثا. وضعية دول المغرب العربي في بعض المؤشرات المختارة

إن التحديات التي تواجهها اقتصاديات الدول العربية، و الدول المغاربية على وجه الخصوص عديدة، و لا بد من التصدي لها بعقلانية لتقليل أضرارها و تعظيم منافعها في عالم يتجه نحو العولمة، و تزول فيه الحواجز أمام تجارة السلع و الخدمات و انتقال الأموال و الأشخاص، حيث تسعى هذه الدول إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية سعيا و أملا منها في دفع العجلة الاقتصادية حيث يقوم بتوفير شروط مشجعة لذلك، سواء من الناحية المالية أو الإدارية أو القانونية، و هو ما يعرف بمناخ الاستثمار، و للوقوف على مدى ملاءمة هذا المناخ في الدول المغاربية سيتم تحليل ذلك من خلال جملة من المؤشرات العالمية بهدف الوقوف على أداء هذه الدول من حيث قدرتها على جذب الاستثمارات الأجنبية، خاصة و أن هذه المؤشرات تحظى بأهمية كبيرة من قبل المؤسسات المالية الدولية و الشركات العالمية.

و للإشارة فإنه سيتم اختيار بعض هذه المؤشرات المعتمدة من طرف أهم المؤسسات الدولية المهمة بالاستثمار الأجنبي و ذلك من أجل معرفة مكانة دول، المغرب العربي الثلاثة و تقدير مناخ الاستثمار فيها و ذلك بمقارنتها مع بعضها البعض.

### I. مؤشر الحرية الاقتصادية

يعتبر تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية واحدا من أهم النشاطات البحثية التي تصدر عن معهد "هيرتاج فاونديشن"

"Heritage-foundation"<sup>1</sup> و صحيفة "وال ستريت جورنال" منذ عام 1995، كونه يستخدم كأداة لقياس مدى تدخل الدولة في الاقتصاد.<sup>2</sup> كما أن القائمين على التقرير يشيرون إلى أن الحرية الاقتصادية هي الطريق الأوحى إلى النمو و الرخاء و الرفاهية.

## 1. المنهجية المتبعة في تصنيف الدول المشاركة في هذا المؤشر:

### 1.1. مكونات المؤشر

- يستند تحليل مؤشر الحرية الاقتصادية للدول المشاركة فيه و البالغة (161) دولة إلى عشرة عوامل هي:<sup>3</sup>
- السياسة التجارية: و يقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية الآتية: معدل التعريف الجمركية المرجح. مدى وجود الحواجز غير الجمركية، و الفساد في الخدمة الجمركية؛
  - العبء المالي للحكومة: و يقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية الآتية: الهيكل الضريبي للأفراد و الشركات و الإنفاق الحكومي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي؛
  - درجة تدخل الحكومة: و يقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية الآتية: الاستهلاك الحكومي كنسبة من حجم الاقتصاد، الملكية الحكومية للأعمال و الصناعات، الناتج الاقتصادي المتأتي من الحكومة، و حصة عائدات الحكومة من الشركات المملوكة للدولة؛
  - السياسة النقدية: و يقاس هذا المؤشر من خلال المتغير الفرعي الآتي: معدل التضخم المرجح للفترة (1992-2001)؛
  - الاستثمار الأجنبي: و يقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية الآتية: القيود على الملكية الأجنبية للأعمال، القيود على الملكية الأجنبية للأراضي، المعاملة بالمساواة بحكم القانون لكل من الشركات الأجنبية و المحلية، القيود على تحويل الأرباح للخارج، و مدى توافر التمويل المحلي للشركات الأجنبية؛
  - وضع القطاع المصرفي و التمويل: و يقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية الآتية: ملكية الحكومة للبنوك، مدى وجود القيود على إمكانية فتح فروع للبنوك الأجنبية، الأنظمة الحكومية، و مدى الحرية في تقديم كافة أشكال الخدمات المالية؛
  - مستوى الأجور و الأسعار: و يقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية الآتية: قوانين الحد الأدنى للأجور، الدور المعطى للحكومة في وضع الأجور، و مدى تحديد الأسعار من قبل الحكومة؛

<sup>1</sup> تأسست مؤسسة "Heritage-foundation" و التي تعتبر معهدا للبحوث و التعليم في عام 1973، و تلخص مهمتها بصياغة و ترويج السياسات الحكومية اعتماد على مبادئ المشاريع الحرة، التدخل الحكومي المحدود، الحرية الفردية، القيم الأمريكية التقليدية.

<sup>2</sup> موقع المؤشر على شبكة الانترنت:

consulté le: 03.10.2011, à [www.competitiveness.gov.jo/arabic/files/heritage%20foundation%202004%20report.pdf](http://www.competitiveness.gov.jo/arabic/files/heritage%20foundation%202004%20report.pdf)

14 :00.

<sup>3</sup> نفس المرجع.

- حقوق الملكية: و يقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية الآتية: مدى ضمان و حماية الملكية الخاصة قانونيا، استقلالية النظام القضائي عن التأثير الحكومي، فساد القضاء، و التأخير في إصدار الأحكام القضائية؛
- التشريعات و الإجراءات: و يقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية الآتية: متطلبات الترخيص لمزاولة الأعمال، مدى سهولة الحصول على رخصة لمزاولة الأعمال، البيروقراطية، قوانين و أنظمة العمل، و الأنظمة الخاصة بالبيئة و حماية المستهلك و سلامة العامل؛
- أنشطة السوق السوداء: و يقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية الآتية: مدى إنتشار التهريب، مدى وجود القرصنة في مجال حقوق الملكية الفكرية، الإنتاج الزراعي المطروح في السوق السوداء، الإنتاج من الصناعات التحويلية المطروحة في السوق السوداء، خدمات النقل المطروحة في السوق السوداء، و العمالة المعروضة في السوق السوداء.

### 2.1. دليل المؤشر

يتم منح أوزان متساوية للعوامل العشرة السابقة الذكر، و من ثم يحسب مؤشر الحرية الاقتصادية بأخذ متوسط هذه المؤشرات وفق مقياس رقمي يتراوح ما بين 1 إلى 5 بحيث تدل كل فئة رقمية:<sup>1</sup>

- حرية اقتصادية كاملة؛ (100- 80)
- حرية اقتصادية شبه كاملة؛ (79.9 - 70)
- حرية اقتصادية متوسطة؛ (69.9 - 60)
- حرية اقتصادية ضعيفة؛ (59.9 - 50)
- حرية اقتصادية معدومة. (49.9 - 0)

### 2. وضعية دول المغرب العربي في مؤشر الحرية الاقتصادية

يمكن تحديد درجة و ترتيب دول المغرب العربي الثلاث (الجزائر، المغرب، تونس) بالنسبة لمؤشر الحرية الاقتصادية من خلال الجدول الآتي:

جدول رقم (4-5) : مكانة دول المغرب العربي في مؤشر الحرية الاقتصادية لبعض السنوات المختارة

#### مؤشر الحرية الاقتصادية

<sup>1</sup>Terry Miller, Kim R.Holmes, **index of Economic freedom, the link between economic opportunity and prosperity**, the heritage foundation, the wall street journal 2010. Disponible sur le site: [www.heritage.org/index](http://www.heritage.org/index) consulté le 12.10.2011, à 21 :15.

الترتيب العالمي			درجة الحرية الاقتصادية						الدول
الترتيب من دولة 183 سنة 2011	الترتيب من دولة 179 سنة 2010	الترتيب من دولة 179 سنة 2009	2011	2010	2009	2005	2000	1995	
132	105	107	52.4	56.9	56.6	53.2	56.8	55.7	الجزائر
100	95	98	58.5	58.9	58.0	55.4	61.3	63.4	تونس
93	91	101	59.6	59.2	57.7	52.2	63.2	62.8	المغرب

Source : Terry Miller, Kim R.Holmes, **Index of Economic freedom, the link between economic opportunity and prosperity**, the heritage foundation, the wall street journal 2010. Disponible sur le site: [www.heritage.org/index](http://www.heritage.org/index), consulté le 12.10.2011, à 21: 15.

بالرجوع إلى معطيات الجدول (4-5) نلاحظ أن قيمة المؤشر بالنسبة للجزائر، تراوحت بين 52.4 - 56.9 ، و ذلك خلال الفترة 1995-2011، مما يعني أن الجزائر تتميز بدرجة حرية اقتصادية ضعيفة و احتلت بذلك المرتبة 107 سنة 2009 لتتراجع إلى الرتبة 132 سنة 2011، و هذا التراجع مرده هو انخفاض قيمة المؤشر الخاص بالاستثمار الأجنبي حيث تراجع من 50 سنة 2009 إلى 20.0 سنة 2011<sup>1</sup> ، و يرجع ذلك إلى آثار الأزمة المالية العالمية لسنة 2008.

أما بالنسبة لتونس، فخلال الفترة 1995-2000 كانت قيمة المؤشر تتراوح بين 61.3-63.4 و بالتالي فقد كانت تتمتع بحرية اقتصادية متوسطة حسب دليل المؤشر، و لكنها سجلت تراجعا خلال الفترة 2005-2011، لتصبح قيمة المؤشر بين: 55.4-58.9 مما يعني أنها تتميز بحرية اقتصادية ضعيفة و تراجعت مرتبتها من 95 سنة 2010 إلى 100 سنة 2011، و بالرجوع إلى مكونات المؤشر نجد أن سبب هذا التراجع في الرتبة مرده هو انخفاض في قيمة المؤشر الفرعي الخاص بالاستثمار الأجنبي و كذلك إلى وضعية القطاع المصرفي و التمويل، حيث نجد أن مؤشر حرية الاستثمار كان سنة 1995 يعادل 70، أما سنة 2005 فقد انخفض إلى 30. أما بالنسبة للمؤشر الثاني فقد كان سنة 1995 يساوي 50 و تراجع إلى 30 سنة 2005.<sup>2</sup> و هذا ما سبب تراجع ترتيب تونس في مؤشر الحرية الاقتصادية، و هذا ما يدل على تأثير الاقتصاد التونسي بالأزمة المالية العالمية لسنة 2008. أما بالنسبة للمغرب فنلاحظ نفس الشيء تقريبا مع تونس فخلال الفترة 1995-2000، كانت درجة المؤشر تتراوح بين 62.8 - 63.2 أي أنها تتمتع بحرية اقتصادية

<sup>1</sup> Terry Miller, Kim R.Holmes, op. cit.

<sup>2</sup> Ibid.

متوسطة، لكنها سجلت تراجعاً سنة 2005 حيث كانت درجة المؤشر 52.2 و يرجع السبب في ذلك إلى تراجع مؤشر حرية التجارة و مؤشر القطاع المصرفي و التمويل حيث تراجع المؤشر الأول من 49.8 سنة 1995 إلى 28.6 سنة 2005، أما المؤشر الثاني فقد تراجع من 50 سنة 1995 إلى 30 سنة 2005.<sup>1</sup> و لكنها سجلت ارتفاعاً في الدرجة الإجمالية للمؤشر خلال الفترة 2009-2011، و بالتالي حسنت في مرتبتها العالمية من 101 سنة 2009 إلى 93 سنة 2011. و في الأخير يمكن القول أن الجزائر تبقى متأخرة في ترتيبها في مؤشر الحرية الاقتصادية مقارنة بنظيرتها تونس و المغرب. و تبقى المغرب متصدرة المجموعة برتبة 93 سنة 2011 مقابل الرتبة 100 بالنسبة لتونس و 132 للجزائر.

## II. مؤشرات التنافسية

تعتبر المؤشرات الخاصة بالتنافسية من أهم المؤشرات العالمية المعتمدة من طرف المستثمرين في الحكم على مناخ الاستثمار و الأعمال بصفة عامة، و يمكن دراسته من خلال مؤشرين هما:

- مؤشر التنافسية العالمي؛
- مؤشر التنافسية العربي.

### 1. مؤشر التنافسية العالمية:

يصدر مؤشر التنافسية العالمية ضمن تقرير التنافسية العالمية سنوياً منذ عام 1979، عن المنتدى الاقتصادي العالمي، و الذي تطور خلال العقود الثلاثة الماضية بحيث أصبح ضمن أهم المؤشرات العالمية ذات المصدقية العالية لتنافسية الدول.<sup>2</sup> و يشمل مؤشر التنافسية لعام 2009، 133 دولة منها 14 دولة عربية، مقابل 134 دولة خلال العام 2008، حيث تم استبعاد مولدوفا لعدم كفاية البيانات المتاحة.<sup>3</sup>

### 1.1. مكونات المؤشر

يتكون مؤشر التنافسية العالمية من ثلاث مؤشرات فرعية و هي:<sup>4</sup>

- **مؤشر المتطلبات الأساسية:** و يتكون من متوسط (05) متغيرات تشمل: جودة المؤسسات العامة و الخاصة، جودة البنية التحتية، مدى استقرار الاقتصاد الكلي، مستوى الرعاية الصحية و التعليم الأساسي؛
- **مؤشر معززات الكفاءة:** و يتكون من متوسط (05) متغيرات تشمل: مدى تطوير التدريب و التعليم العالي، مدى فعالية و كفاءة كل من سوق السلع و سوق العمل، مدى عمق و نضج سوق المال، مدى القدرة على الاستفادة من التقدم التقني الحالي، و مدى اتساع حجم السوق المحلي أو الخارجي؛

<sup>1</sup> Terry Miller, Kim R.Holmes, op. cit.

<sup>2</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، المرجع السابق، ص. 128.

<sup>3</sup> نفس المرجع.

<sup>4</sup> نفس المرجع، ص. 129.

- مؤشر القدرة على الابتكار و التقدم العلمي و التقني: حيث تصبح الشركات، بفضل التقدم العلمي و التقني و الاهتمام بمجال البحوث و التطوير. قدرة على التوصل إلى ابتكارات فريدة يتم تحويلها إلى منتجات جديدة من خلال عمليات إنتاجية معقدة تم تصميمها وفقا لنتائج معتمدة لبحوث عمليات تعتمد مستويات متقدمة من العلم و التقنية.

**2.1. دليل المؤشر:** وفقا لمنهجية إعداد المؤشر، يتم تصنيف الدول التي يغطيها المؤشر ضمن خمس مراحل للتنمية الاقتصادية، وفقا لمعيارين هما: حصة صادرات السلع الأولية من إجمالي الصادرات السلعية و الخدمية (حيث تصنف الدولة في المرحلة الأولى إذا تجاوزت هذه الحصة ما نسبته 70%) و متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق.<sup>1</sup> كما هو موضح بالجدول الآتي:

جدول رقم (4-6) : مراحل تصنيف الدول في مؤشر الحرية الاقتصادية

مرحلة التنمية	متوسط نصيب الفرد من الناتج بالدولار
1	أقل من 2000
2	2000-3000
3	3000-9000
4	9000-17000
5	أكثر من 17000

المرجع : المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، الكويت 2009، ص. 130.

و تصنف الدول إلى دول ذات تنافسية عالية، دول ذات تنافسية متوسطة و دول ذات تنافسية متدنية.

### 3.1. وضعية دول المغرب العربي في مؤشر التنافسية العالمية

يوضح الجدول الآتي الوضعية التنافسية التي تحتلها دول المغرب العربي في مؤشر التنافسية العالمية لبعض السنوات المختارة.

جدول رقم (4-7): الوضعية التنافسية لدول المغرب العربي في مؤشر التنافسية العالمية للفترة (2007-2010)

<sup>1</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، المرجع السابق ، ص. 130.

جدول رقم (4-7) : الوضعية التنافسية لدول المغرب العربي في مؤشر التنافسية العالمية لبعض السنوات المختارة

مؤشر التنافسية العالمية

2010				الدولة	الترتيب عربيا	2009				الدولة	الترتيب عربيا	2008				الدولة	الترتيب عربيا	2007				السنوات الدول	الترتيب عربيا
المؤشرات الفرعية			الترتيب عالميا			المؤشرات الفرعية			الترتيب عالميا			المؤشرات الفرعية			الترتيب عالميا			المؤشرات الفرعية			الترتيب عالميا		
عوامل الابتكار و التقدم العلمي	مميزات الكفاءة	المتطلبات الأساسية	2010 دولة			عوامل الابتكار و التقدم العلمي	مميزات الكفاءة	المتطلبات الأساسية	2009 دولة			عوامل الابتكار و التقدم العلمي	مميزات الكفاءة	المتطلبات الأساسية	2008 دولة			عوامل الابتكار و التقدم العلمي	مميزات الكفاءة	المتطلبات الأساسية	2007 دولة		
23	26	13	17	قطر	1	36	28	17	22	قطر	1	35	31	21	26	قطر	1	49	49	28	30	الكويت	1
26	27	28	21	السعودية	2	25	21	9	23	الإمارات	2	37	45	34	27	السعودية	2	46	44	24	31	قطر	2
27	21	8	25	الإمارات	3	33	38	30	28	السعودية	3	38	29	17	31	الإمارات	3	29	47	34	<b>32</b>	تونس	3
34	50	31	<b>32</b>	تونس	4	60	44	22	38	البحرين	4	52	52	39	35	الكويت	4	45	52	39	35	السعودية	4
47	48	24	34	سلطنة عمان	5	64	63	40	39	الكويت	5	30	53	35	<b>36</b>	تونس	5	42	35	25	37	الإمارات	5
60	68	36	35	الكويت	6	45	56	35	<b>40</b>	تونس	6	54	46	28	37	البحرين	6	40	70	38	42	عمان	6
55	33	21	37	البحرين	7	52	53	25	41	سلطنة عمان	7	48	61	31	38	عمان	7	74	46	32	43	البحرين	7
65	73	57	65	الأردن	8	51	66	46	50	الأردن	8	47	63	47	48	الأردن	8	54	64	46	49	الأردن	8
79	88	64	<b>75</b>	المغرب	9	71	80	78	70	مصر	9	76	85	67	<b>73</b>	المغرب	9	70	80	70	<b>64</b>	المغرب	9
68	82	89	81	مصر	10	88	91	57	<b>73</b>	المغرب	10	80	104	71	78	سورية	10	63	85	79	77	مصر	10
108	107	80	<b>86</b>	الجزائر	11	122	117	61	<b>83</b>	الجزائر	11	74	88	83	81	مصر	11	82	100	71	80	سورية	11
74	70	106	92	لبنان	12	111	110	68	88	ليبيا	12	102	114	75	91	ليبيا	12	102	97	49	<b>81</b>	الجزائر	12
115	117	83	97	سورية	13	100	112	72	94	سورية	13	126	113	61	<b>99</b>	الجزائر	13	105	123	67	88	ليبيا	13
135	127	88	100	ليبيا	14	125	129	125	127	موريتانيا	14	120	130	130	131	موريتانيا	14	109	128	121	125	موريتانيا	14
134	138	131	135	موريتانيا	15																		

المرجع : من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

المؤسسة العربية لضمان الإستثمار ، تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2008/2007، 2009/2008، ص. 132.  
المؤسسة العربية لضمان الإستثمار ، نشرة فصلية، السنة الثامنة و العشرون، العدد الفصلي الثالث، جويلية- سبتمبر 2010، ص. 17.

## جدول

من خلال بيانات الجدول رقم(4-7)، يتضح أن الجزائر تحتل آخر المراتب في مؤشر التنافسية العالمية مقارنة بتونس و المغرب، حيث تحتل المرتبة 81 سنة 2007 و بالمقابل تحتل المغرب المرتبة 64، و تونس المرتبة 32. أما في سنة 2010 فقد سجلت الجزائر تراجعاً في ترتيبها حيث تراجعت من المرتبة 81 سنة 2007 إلى المرتبة 86 سنة 2010 مقارنة بالمغرب في المرتبة 75 و تونس في المرتبة 32. و بالتالي تبقى هذه الأخيرة (تونس) تتأس

مجموعة دول المغرب العربي الثلاثة (الجزائر، تونس، المغرب). و لعل هذا التأخير يرجع أساسا إلى المؤشرين الفرعيين و هما: معززات الكفاءة و عوامل الابتكار و التقدم العلمي، لهذا تشير معظم تقارير التنافسية إلى ضرورة مواصلة الإصلاحات في مجالات عديدة أهمها: التعليم بمراحله المختلفة مع التركيز على التعليم الثانوي و العالي بما يعزز عوامل الابتكار و التقدم العلمي و التقني في ظل تراجع معدلات الالتحاق بالمدارس الثانوية و التعليم العالي في عدد من دول المنطقة، رفع مستوى البنية التحتية، تحديث آليات تسويق المنتجات المحلية و تشجيع الصادرات، مواجهة تحديات سوق العمل و خصوصا جمود التشريعات و القوانين و نظم التوظيف و تراجع مستويات الإنتاجية و الأجور و تدني مستوى مشاركة المرأة في المجتمع و السلطات التنفيذية و التشريعية و القضائية.

## 2. مؤشر التنافسية العربية

يقوم المعهد العربي للتخطيط بإصدار تقرير دوري لدراسة تنافسية الاقتصاديات العربية في الأسواق الدولية و يستند هذا التقرير إلى مؤشر مركب لقياس مستوى التنافسية.

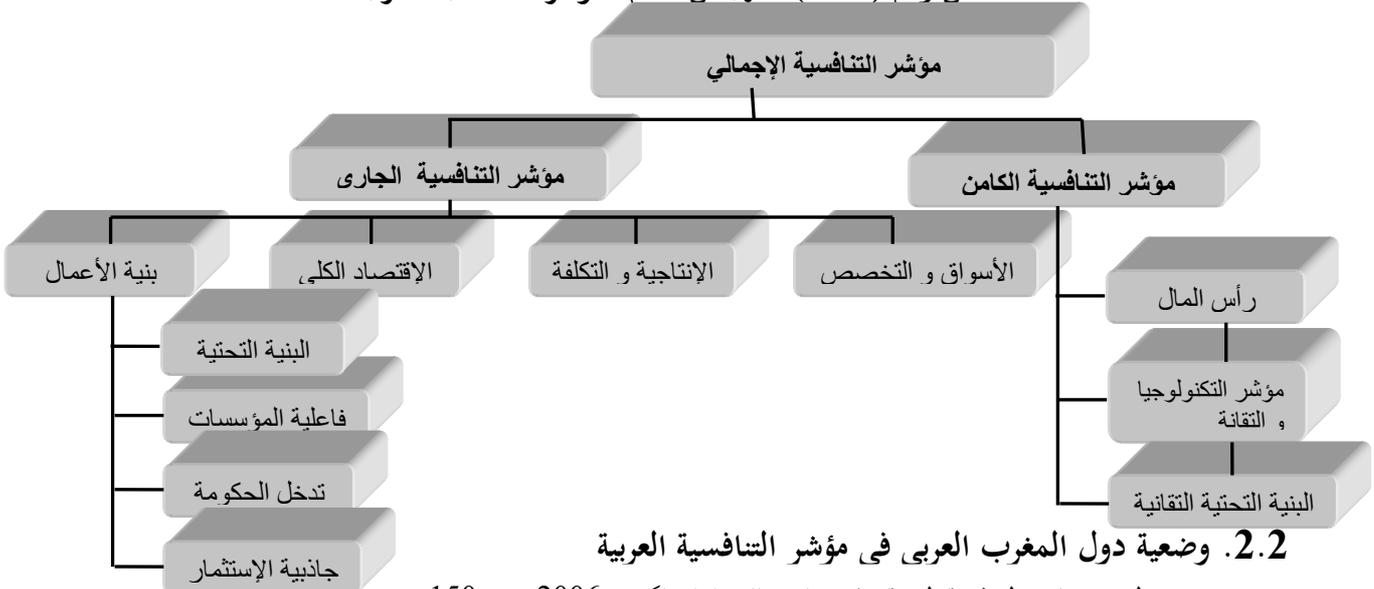
### 1.2. مكونات المؤشر

يتكون مؤشر التنافسية العربي من مؤشرين فرعيين هما:

- مؤشر التنافسية الجارية؛
- مؤشر التنافسية الكامنة.

و يندرج تحت كل واحد منهما مؤشرات تحت فرعية كما هو موضحا في الشكل الآتي:

### شكل رقم (4-1): الهيكل العام لمؤشر التنافسية العربية



## 2.2. وضعية دول المغرب العربي في مؤشر التنافسية العربية

يوضح المرجع: تقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت 2006، ص. 150. مؤشر التنافسية العربي.

جدول رقم (4-8): الوضعية التنافسية لدول المغرب العربي في مؤشر التنافسية العربية لبعض السنوات

### المختارة

الترتيب	سنة 2009			سنة 2006			سنة 2003		
	مؤشر	مؤشر	مؤشر	مؤشر	مؤشر	مؤشر	مؤشر	مؤشر	مؤشر

الدولة	التنافسية الجارية	التنافسية الكامنة	التنافسية العربية	التنافسية الجارية	التنافسية الكامنة	التنافسية العربية	التنافسية الجارية	التنافسية الكامنة	التنافسية العربية	سنة
الجزائر	0.43	0.30	0.37	0.28	0.22	0.20	0.21	0.36	0.22	2009
تونس	0.49	0.34	0.42	0.55	0.27	0.41	0.36	0.47	0.37	15
المغرب	0.48	0.25	0.37	0.43	0.42	0.28	0.35	0.22	0.26	19

المرجع: من إعداد الباحثة بالإعتماد على:

- الملخص التنفيذي لتقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت 2009، ص.ص. 14-28.
- الملخص التنفيذي لتقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت 2003.

من خلال بيانات الجدول رقم (4-8) يتضح أن دول المغرب العربي قد حققت أداء أفضل في مجال التنافسية الجارية منه في التنافسية الكامنة و هذا خلال عام 2003 و 2006، أما بالنسبة لسنة 2009، فبالنسبة للجزائر و تونس فقد تحسنت في مجال التنافسية الكامنة مقارنة بسنة 2006، على عكس المغرب الذي سجل تراجعاً ملحوظاً في التنافسية الكامنة من 0.42 سنة 2006 إلى 0.22 سنة 2009. و تبقى تونس في صدارة ترتيب المجموعة، ففي سنة 2009 احتلت المرتبة 15 مقارنة بالجزائر المرتبة 20 و المغرب المرتبة 19. و تشير تقارير التنافسية أن تعزيز التنافسية يتطلب بنى تحتية قوية لما لها من دور حاسم في تخفيض تكلفة الإنتاج و رفع قدرة الاقتصاد التنافسية، بالإضافة إلى الفوائد التي تحققها بشكل غير مباشر للقطاعات من خلال تسهيل عمليات الربط مع الأسواق و العالم الخارجي مثل النقل و الاتصالات، كما يعتبر جذب الاستثمارات الأجنبية ركن أساسي من بيئة الأعمال و هو أحد التحديات التي تواجه الدول النامية و ذلك لأهمية هذا الاستثمار في نقل التقنية و فتح الأسواق الخارجية. و بالتالي يستند تدعيم القدرة التنافسية على جذب هذا النوع من الاستثمار الأمر الذي يتطلب بيئة مؤسسية مواتية و قطاع مالي عميق و سياسات اقتصادية قابلة للتنبؤ، بالإضافة إلى البنية التحتية و توفر رأس المال البشري. و هذا ما ينطبق على وضعية دول المغرب العربي التي ما تزال تفتقر إلى بنية تحتية جيدة للاتصالات و المواصلات و تتميز بضعف في أنشطة البحث و التطوير و غيرها من الأنشطة التي تسمح بتحقيق درجات عالية للتنافسية مما انعكس سلباً على جاذبية هذه الدول للاستثمار الأجنبي. و هو ما أكدته أحد الدراسات لـ J.Blanké سنة 2004، حول الجاذبية، إذ أكدت الدراسة على أن الركائز الأساسية للنمو الاقتصادي هي المحيط الاقتصادي الكلي، نوعية المؤسسات العمومية، و أظهرت هذه الدراسة ضعف جاذبية دول المغرب العربي، إذ تتمثل المشكلة الأساسية في تخلف الجهود التكنولوجية.<sup>1</sup>

إن ضعف جاذبية دول المغرب العربي يمكن تفسيره بالتوجهات الإستراتيجية الجديدة للشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة، إذ أصبحت تتجه أكثر نحو الدول الأكثر كفاءة في أنظمتها الإنتاجية أو تلك

<sup>1</sup> ناجي بن حسين، دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، المرجع السابق، ص. 232.

الغنية تكنولوجيا و التي تتوفر على موارد بشرية مؤهلة. و على دول المغرب العربي دعم و تقوية نظامها الإنتاجي من خلال الاستثمار في الرأس المال البشري و بناء القدرات الإبداعية و تشجيع القطاع الخاص، و البحث العلمي من خلال ربط الجامعة بالصناعة.

### III. المؤشر العام لسهولة بيئة أداء الأعمال

يتتبع تقرير بيئة أداء الأعمال، منذ عام 2004، و الصادر عن البنك الدولي، الإصلاحات التنظيمية التي تهدف إلى توفير المزيد من السهولة في أداء الأعمال، من خلال قياس تأثير هذه الإصلاحات على المؤشرات الفرعية العشرة المكونة لمؤشر سهولة أداء الأعمال.

#### 1. المنهجية المتبعة في تصنيف الدول المشاركة في هذا المؤشر

##### 1.1. مكونات المؤشر

يتكون المؤشر العام المركب لسهولة أداء الأعمال من عشرة (10) مؤشرات فرعية هي:<sup>1</sup>

- مؤشر تأسيس المشروع: و يتكون من مؤشرات تحت فرعية و تتمثل في: عدد الإجراءات، المدة الزمنية، التكلفة (نسبة من الدخل الوطني للفرد)، و الحد الأدنى من رأس المال لبدء المشروع (نسبة من الدخل الوطني للفرد).
- مؤشر استخراج التراخيص: و يتكون من مؤشرات تحت فرعية و تتمثل في: عدد الإجراءات، المدة الزمنية، و التكلفة (نسبة من الدخل الوطني للفرد).
- مؤشر توظيف العاملين: و يتكون من مؤشرات تحت فرعية و تتمثل في: 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: و يتكون من مؤشرات تحت فرعية و تتمثل في: عدد الإجراءات، المدة الزمنية (يوم العمل)، و الكلفة.
- مؤشر الحصول على الائتمان: و يتكون من مؤشرات تحت فرعية و تتمثل في: مؤشر الحقوق القانونية، مؤشر معلومات الائتمان، تغطية السجلات العامة و تغطية المكاتب الخاصة.
- مؤشر حماية المستثمر: و يتكون من مؤشرات تحت فرعية و تتمثل في: مؤشر مدى الإفصاح، مؤشر مدى المسؤولية المباشرة، و مؤشر قضايا المساهمين.
- مؤشر دفع الضرائب: و يتكون من مؤشرات تحت فرعية، تتمثل في:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، العدد الفصلي الثالث، الكويت 2006، ص. 11.

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، الكويت 2010، ص. 172.

<sup>2</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، المرجع السابق، ص. 01.

عدد مدفوعات الضريبة سنويا، وقت التعامل مع السلطات الضريبية (بالساعات)، معدل الضريبة الإجمالي.

- **مؤشر التجارة عبر الحدود:** و يتكون من مؤشرات تحت فرعية، تتمثل في:<sup>1</sup>  
عدد مستندات التصدير، الوقت اللازم للتصدير بالأيام، تكلفة التصدير، عدد مستندات الإستيراد، الوقت اللازم للإستيراد بالأيام، تكلفة الإستيراد.
- **مؤشر إنفاذ العقود:** و يتكون من مؤشرات تحت فرعية، تتمثل في:<sup>2</sup>  
عدد الإجراءات اللازمة لإنفاذ العقود، الفترة الزمنية اللازمة للفصل في القضية و إصدار حكم نهائي بشأنها (بالأيام)، التكلفة (كنسبة من الدين المراد تحصيله).
- **مؤشر إغلاق المشروع:** و يتكون من مؤشرات تحت فرعية، تتمثل في:  
التكلفة (نسبة من الأموال بعد الإفلاس)، و نسبة الاستيراد.

## 2.1. دليل المؤشر

يدل تصنيف الدولة في مؤشر سهولة أداء الأعمال، على مدى تمتعها ببيئة أعمال ملائمة و جاذبة للإستثمار، حيث تدل القيمة الأدنى على بيئة أعمال أفضل و العكس صحيح، و قد منحت المؤشرات الفرعية التي تكون المؤشر المركب أوزانا متساوية، حيث تم احتساب القيم المذكورة في المؤشر من متوسط النسب المئوية التي سجلتها الدول في كل مؤشر فرعي.<sup>3</sup>

## 2. وضعية دول المغرب العربي في مؤشر سهولة أداء الأعمال

يمكن تحديد ترتيب دول المغرب العربي الثلاث (الجزائر، تونس و المغرب) في مؤشر سهولة أداء الأعمال و ذلك استنادا لقاعدة بيانات البنك الدولي، من خلال الجدول الآتي:

جدول رقم (4-9): الوضع العالمي لدول المغرب العربي في مؤشر سهولة أداء الأعمال للفترة من 2007-2011

الترتيب العالمي					السنوات
2011 (183 دولة)	2010 (183 دولة)	2009 (181 دولة)	2008 (178 دولة)	2007 (178 دولة)	
55	58	69	73	88	تونس

<sup>1</sup> المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، سلسلة بيئة أداء الأعمال في الدول العربية، مؤشر التجارة عبر الحدود 2008، ص. 02.

<sup>2</sup> المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، سلسلة بيئة أداء الأعمال في الدول العربية، مؤشر إنفاذ العقود 2009، ص. 02.

<sup>3</sup> المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، نشرة ضمان الإستثمار 2006، المرجع السابق، ص. 11-12.

114	114	128	128	129	المغرب
136	136	136	132	125	الجزائر

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على :

- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مؤشر سهولة أداء الأعمال 2009، خمس سنوات من الإصلاح. ص. 2.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، سلسلة بيئة أداء الأعمال في الدول العربية، المؤشر العام لسهولة أداء الأعمال 2011، ص. 1.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008، الكويت 2008، ص. 239.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، الكويت 2009، ص. 266.

من خلال بيانات الجدول رقم(4-9) يتضح أن هناك تفاوت كبير بين دول المغرب العربي خاصة على الصعيد العالمي، و تبقى تونس في صدارة الترتيب مقارنة بنظيراتها الجزائر و المغرب في السنوات الأربعة المختارة سواءا عربيا أو عالميا، و بتحسّن كبير في الترتيب، حيث قفزت من الرتبة 88 عالميا سنة 2008 لتصل إلى الرتبة 55 عالميا سنة 2011 أي بتغير إيجابي يقدر بـ 33 رتبة، و تبقى الجزائر في مؤخرة المجموعة بترتيب 136 سنة 2011، مقارنة بالمغرب 114 و تونس 55، و يرجع السبب في ذلك إلى أن تونس تعتبر إحدى أكثر الدول تنفيذا للإصلاحات، حيث أنه في سنة 2009، خفضت تونس من متطلبات الحد الأدنى لرأس المال اللازم لتأسيس مشروع جديد، و تقديم المزيد من الحماية لصغار المستثمرين بتمكينهم طلب إلغاء الصفقة التي تضر بمصالحهم، و كثف البنك المركزي من حجم المعلومات الإئتمانية التفصيلية (إيجابية/سلبية) التي يجمعها من البنوك الأخرى ثم يوزعها، و أصبح بإمكان الأفراد و الشركات تدقيق صحة بياناتهم الإئتمانية في كافة المكاتب التابعة للبنك المركزي، كما مكنت وزارة المالية الشركات من معرفة قيمة الضرائب المستحقة عليها بدقة قبل تسديده لدى المكاتب الضريبية.<sup>1</sup> و عموما يمكن القول أنه في سنة 2009 سجلت كل من تونس و المغرب تحسنا بدرجات متفاوتة، في حين سجلت الجزائر تراجعا ملحوظا. و يرجع السبب في ذلك لكون المغرب قد ألزمت الشركات بزيادة الإفصاح في تقاريرها السنوية، مما أدى إلى تدعيم سبل حماية المستثمر و كذلك أصبح من حق المقترضين التأكد من صحة بياناتهم حول مدى أهليتهم للحصول على الإئتمان، و تم تخفيض ضريبة دخل الشركات من 35 % إلى 30 %، كما تم تبسيط متطلبات مستندات الاستيراد و التصدير و تخفيض مدة الاستيراد.

أما بالنسبة للجزائر، و دائما وفق تقرير بيئة أداء الأعمال لسنة 2010/2009، فلم تقم بأية إصلاحات تذكر لتحسين بيئة أعمالها.

و فيما يلي ترتيب دول المغرب العربي في المؤشرات الفرعية العشرة للمؤشر المركب لسهولة أداء الأعمال لسنة 2011.

<sup>1</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مؤشر سهولة أداء الأعمال، 2009، خمس سنوات من الإصلاح، ص. 3.

جدول رقم (4-10): وضعية دول المغرب العربي في المؤشرات الفرعية العشر للمؤشر المركب "سهولة أداء الأعمال 2011"

الترتيب عالميا 183 دولة											الترتيب عربيا
إغلاق المشروع	انفاذ العقود	التجارة عبر الحدود	دفع الضرائب	حماية المستثمر	الحصول على الإئتمان	تسجيل الممتلكات	توظيف العاملين	استخراج تراخيص البناء	بدء المشروع	الدول	
37	78	30	58	74	89	64	108	106	48	تونس	5
59	106	80	124	154	89	124	176	98	82	المغرب	12
51	127	124	168	74	138	165	122	113	150	الجزائر	14

المرجع: المؤسسة العربية لضمان الإستثمار و ائتمان الصادرات، سلسلة بيئة أداء الأعمال في الدول العربية، المؤشر العام لسهولة أداء الأعمال 2011، ص. 02.

#### IV. مؤشرات المخاطرة القطرية

في ظل سعي المؤسسة العربية لضمان الاستثمار لتعريف صانعي القرار و رجال الأعمال و المستثمرين العرب بوضع الدول العربية في عدد من المؤشرات الدولية المختارة المتعلقة بالمخاطر القطرية الصادرة عن جهات دولية متخصصة و متعارف عليه، تواصل المؤسسة النهج الذي بدأته منذ تقرير سنة 2001 بإدراج عدد من المؤشرات المرتبطة بوضع الدول العربية في مؤشرات المخاطر القطرية وفقا لأحدث المؤشرات المتاحة.

#### 1. المنهجية المتبعة في تصنيف الدول المشاركة في هذا المؤشر

##### 1.1. مكونات المؤشر

يتكون المؤشر من خمس مؤشرات هي: <sup>1</sup>

- المؤشر المركب للمخاطر القطرية؛
  - مؤشر اليورومني للمخاطر القطرية؛
  - مؤشر الأنستيتيوشنال أنفستور للتقويم القطري؛
  - مؤشر وكالة دان اند براد ستريت للمخاطر القطرية؛
  - مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية.
- و يتكون كل مؤشر من مجموعة من المؤشرات الفرعية.

##### 2.1. دليل المؤشرات

<sup>1</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2009، المرجع السابق، ص.ص. 270-271.

لكل مؤشر دليله الخاص به و كيفية ترتيب الدول فيه، و سيتم عرض مكونات و دليل المؤشرات في الجدول الآتي:

### جدول رقم (4-11): مكونات و دليل مؤشرات المخاطر القطرية 2009

المؤشر	مكونات و دليل المؤشر										
المؤشر المركب للمخاطر القطرية	<p><b>مكونات المؤشر:</b> يتكون المؤشر المركب من 3 مؤشرات فرعية هي:</p> <p>1- مؤشر تقويم المخاطر السياسية (يندرج فيه 12 متغيرا هي درجة استقرار الحكومة، الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية، خريطة الاستثمار، وجود نزاعات داخلية، وجود نزاعات خارجية، الفساد، دور الجيش في السياسة، دور الدين في السياسة، سيادة القانون و النظام، الاضطرابات العرقية، مصداقية الممارسات الديمقراطية، نوعية البيروقراطية).</p> <p>2- مؤشر تقويم المخاطر المالية ( يندرج فيه 5 متغيرات هي نسبة الدين الخارجي إلى الناتج المحلي الإجمالي، نسبة خدمة الدين الخارجي إلى إجمالي صادرات السلع و الخدمات، نسبة ميزان الحساب الجاري إلى إجمالي صادرات السلع و الخدمات، عدد الأشهر من الواردات التي تغطيها احتياطات الدولة، استقرار سعر الصرف).</p> <p>3- مؤشر تقويم المخاطر الاقتصادية ( يندرج فيه 5متغيرات هي متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، معدل النمو الاقتصادي الحقيقي، معدل التضخم، نسبة عجز/ فائض الميزانية الحكومية إلى الناتج المحلي الإجمالي، نسبة وضع ميزان الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي).</p> <p><b>دليل المؤشر:</b> يقسم المؤشر الدول إلى 5 مجموعات حسب درجة المخاطرة</p> <table border="1"> <tr> <td>✓ صفر-49.5 نقطة</td> <td>درجة مخاطرة مرتفعة جدا</td> </tr> <tr> <td>✓ 50.0-59.5 نقطة</td> <td>درجة مخاطرة مرتفعة</td> </tr> <tr> <td>✓ 60.0-69.5 نقطة</td> <td>درجة مخاطرة معتدلة</td> </tr> <tr> <td>✓ 70.0-79.5 نقطة</td> <td>درجة مخاطرة منخفضة</td> </tr> <tr> <td>✓ 80.0-100.0 نقطة</td> <td>درجة مخاطرة منخفضة جدا</td> </tr> </table>	✓ صفر-49.5 نقطة	درجة مخاطرة مرتفعة جدا	✓ 50.0-59.5 نقطة	درجة مخاطرة مرتفعة	✓ 60.0-69.5 نقطة	درجة مخاطرة معتدلة	✓ 70.0-79.5 نقطة	درجة مخاطرة منخفضة	✓ 80.0-100.0 نقطة	درجة مخاطرة منخفضة جدا
✓ صفر-49.5 نقطة	درجة مخاطرة مرتفعة جدا										
✓ 50.0-59.5 نقطة	درجة مخاطرة مرتفعة										
✓ 60.0-69.5 نقطة	درجة مخاطرة معتدلة										
✓ 70.0-79.5 نقطة	درجة مخاطرة منخفضة										
✓ 80.0-100.0 نقطة	درجة مخاطرة منخفضة جدا										
مؤشر اليورومني للمخاطر القطرية	<p><b>مكونات المؤشر:</b> يتكون من تسعة عناصر بأوزان نسبية محددة هي: المخاطر السياسية (25%)، الأداء الإقتصادي (25%)، مؤشرات المديونية (10%)، متأخرات الدين الخارجي أو المعاد جدولته (10%)، التقويم الائتماني للقطر (10%)، توافر الائتمان المصرفي (5%)، توافر التمويل للمدى القصير (5%)، النفاذ لأسواق رأس المال (5%)، معدل الخصم عند التنازل (5%).</p> <p><b>دليل المؤشر:</b> يتم تصنيف الدول وفق تدرج من الصفر إلى 100، كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط كانت مخاطرها القطرية أقل.</p>										
مؤشر	<p><b>مكونات المؤشر:</b> يتم احتساب المؤشر استنادا إلى مسوح استقصائية يتم الحصول عليها من قبل خبراء الاقتصاد و محليي المخاطر السيادية في بنوك عالمية و شركات مالية كبرى.</p>										

<p>دليل المؤشر: يتم تصنيف الدول وفق تدرج من صفر إلى 100، و كلما ارتفع رصيد الدولة دل ذلك على انخفاض درجة المخاطر.</p>	<p>الأنستيتيوشنال أنفستور للتقويم القطري</p>
<p><b>مكونات المؤشر:</b> تركز الوكالة على تقويم المخاطر القطرية ليس فقط المرتبطة بالقدرة على سداد أصل الدين و الفوائد و أصل المبلغ المستثمر و عوائده و قيمة البضاعة المستوردة لصالح المصدر بل أيضا الفرص التصديرية و الاستثمارية الضائعة في المستقبل. و بذلك تكون متخصصة بتوفير معلومات عن المستوردين لصالح المصدرين و كذلك للمستثمرين الذين يرغبون بالحصول على معلومات عن شركات حول العالم يرغبون بالتعامل معها. يعتمد المؤشر على 4 مجموعات تغطي المخاطر السياسية (البيئة المؤسسية / سياسة الدول الداخلية/ استقرار الوضع السياسي و الاجتماعي/ السياسة الخارجية)، المخاطر الإقتصادية الكلية (معدل النمو الاقتصادي للمدى القصير/ هيكل أسعار الفائدة/ الإصلاح الاقتصادي الهيكلي/ معدل النمو الاقتصادي للمدى الطويل)، المخاطر الخارجية (وضع التجارة الخارجية/ وضع الحساب الجاري/ وضع الحساب الرأسمالي/ احتمالات العجز عن سداد الديون/ سعر صرف العملة المحلية)، و المخاطر التجارية (الوضع الائتماني الاجمالي/ السياسة الضريبية/ استقرار القطاع المصرفي/ الفساد).</p> <p><b>دليل المؤشر:</b> تقسم المخاطر إلى سبع مجموعات من DB7-DB1 و بداخل المجموعة مستويات مخاطرة تتراوح بين a-d بحيث تكون الدول الحاصلة على DB1 هي الأقل مخاطرة في حين تكون DB7 الأعلى مخاطرة.</p>	<p>مؤشر وكالة دان اند براد ستريت للمخاطر القطرية</p>
<p><b>مكونات المؤشر:</b> يقيس المؤشر مخاطر قدرة الدول على السداد و يبرز مدى تأثر الالتزامات المالية للشركات بالاقتصاد المحلي و بالأوضاع السياسية و الاقتصادية، بالاستناد إلى مؤشرات فرعية تستخدم في تقييم العوامل السياسية، مخاطر نقص قيمة العملة المفاجئ الذي يعقب هروب رؤوس أموال ضخمة للخارج، مخاطر الأزمات النمطية في القطاع المصرفي، المخاطر الدورية و سلوك السداد في العمليات قصيرة المدى.</p> <p><b>دليل المؤشر:</b> درجة الاستثمار A و تقسم إلى أربعة مستويات:</p> <p>✓ (A1): البيئة السياسية و الاقتصادية مستقرة و سجل السداد جيد جدا، و إمكانية بروز مخاطر عدم القدرة على السداد ضعيفة جدا.</p> <p>✓ (A2): احتمال عدم السداد يبقى ضعيفا جدا حتى في وجود بيئة سياسية و اقتصادية اقل استقرارا أو بروز سجل السداد لدولة ما بدرجة تقل نسبيا عن الدول المصنفة ضمن A1 .</p> <p>✓ (A3): بروز بعض الظروف السياسية و الاقتصادية غير الملائمة قد يؤدي بسجل السداد المنخفض أصلا لأن يصبح أكثر انخفاضاً من الفئات السابقة، رغم استمرار استبعاد إمكانية عدم القدرة على السداد.</p> <p>✓ (A4): سجل السداد غير المنتظم قد يصبح أسوأ حالا مع تدهور الأوضاع السياسية و الاقتصادية، و رغم ذلك، فإن إمكانية عدم السداد تبقى مقبولة جدا.</p> <p>درجة المضاربة و تقسم إلى ثلاثة مستويات:</p>	<p>مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية</p>

<p>✓ B : يرجح أن يكون للبيئة السياسية و الاقتصادية غير المستقرة تأثير أكبر على سجل السداد السيئ أصلاً.</p> <p>✓ C : قد تؤدي البيئة السياسية و الاقتصادية شديدة التقلب إلى تدهور أكبر في سجل السداد السيئ أصلاً.</p> <p>✓ D : ستؤدي درجة المخاطر العالية للبيئة السياسية و الاقتصادية في دولة ما إلى جعل سجل السداد السيئ جداً أكثر سوءاً.</p>	
---	--

المرجع: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، الكويت 2009، ص.ص. 270-271.

## 2. وضعية دول المغرب العربي في مؤشرات المخاطر القطرية:

يمكن تحديد مكانة دول المغرب العربي الثلاث (الجزائر، تونس و المغرب) في مؤشرات المخاطر القطرية،

من خلال الجدول الآتي:

جدول رقم (4-12): مكانة دول المغرب العربي في مؤشرات المخاطر القطرية للفترة (2007-2010)

جدول رقم (4-12) : مكانة دول المغرب العربي الثلاث ( الجزائر، تونس و المغرب ) في مؤشرات المخاطر القطرية

5				4				3				2		1				الدولة		
مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية				مؤشر وكالة دان اند براد ستريت للمخاطر القطرية				مؤشر الأنستيتيوشنال أنفستور للتقويم القطري				مؤشر اليورومني للمخاطر القطرية		المؤشر المركب للمخاطر القطرية						
165	165	164	164	132	132	132	132	177	177	173	173	/	/	185	185	140	140		140	140
دولة	دولة	دولة	دولة	دولة	دولة	دولة	دولة	دولة	دولة	دولة	دولة	/	/	دولة	دولة	دولة	دولة	دولة	دولة	
/12 2010	/12 2009	/12 2008	/12 2007	/12 2010	/12 2009	/12 2008	/12 2007	201 0	2009	2008	2007	/	/	2008	2007	/12 2010	/12 2009	/12 2008	/12 2007	
A4	A4	A4	A4	DB2c	DB2c	DB2c	DB2c	58,5	59,2	61,3	60,7	/	/	56,53	55,77	72,8	71,0	72,3	73,5	تونس
A4	A4	A4	A4	DB5b	DB5a	DB5a	DB5a	56,3	55,9	54,7	53,9	/	/	46,89	45,97	72,0	70,8	76,8	77,8	الجزائر
A4	A4	A4	A4	DB3b	DB3b	DB2d	DB2d	55,2	53,3	55,1	54,2	/	/	54,28	53,54	72,3	73,3	74,8	71,8	المغرب

المرجع : من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- المؤسسة العربية لضمان الإستثمار و ائتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008، ص. 238.
- المؤسسة العربية لضمان الإستثمار و ائتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، ص. 265.
- المؤسسة العربية لضمان الإستثمار و ائتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، ص. 261.

جدول

من خلال معطيات الجدول رقم (4-12) يتضح أنه بالنسبة للمؤشر -1-، فإن دول المغرب العربي الثلاث تنتمي إلى مجموعة الدول ذات درجة مخاطرة منخفضة حيث تراوحت قيمة المؤشر بين 72.0 إلى 76.8 و ذلك خلال السنوات المدروسة.

أما بالنسبة للمؤشر - 2-، فإن تونس تحتل الصدارة في الترتيب، تليها المغرب ثم الجزائر، أما فيما يخص المؤشر -3-، فنفس الشيء، تبقى تونس محتلة الرتبة الأولى في ترتيب دول المغرب العربي الثلاث، أما المغرب و الجزائر فهما في تنافس على الرتبة الثانية، أما المؤشر - 4- فتبقى تونس في المرتبة الأولى مغربيا، تليها المغرب ثم الجزائر، و المؤشر -5- و الأخير فإن دول المغرب العربي تصنف جميعها في مجموعة الدول A4، أي في سجل السداد غير المنتظم و الذي قد يصبح أسوأ حالا مع تدهور الأوضاع السياسية و الاقتصادية، و رغم ذلك فإن إمكانية السداد تبقى مقبولة جدا.

### V. مؤشر جاهزية البنية الرقمية

يصدر مؤشر جاهزية البنية الرقمية، ضمن التقرير الدولي لتقنية المعلومات، و يقيس مدى جاهزية الدولة للمساهمة و للاستفادة من التطورات المستمدة في قطاع تقنية المعلومات و الاتصالات من خلال نحو 71 مؤشرا فرعيا منها 32 مؤشر. و قد امتد الغطاء الجغرافي للمؤشر لعامي 2010/2011 ليشمل 138 دولة منها 15 دولة عربية، مقارنة بـ 133 دولة منها 14 دولة عربية ضمن تقرير 2009/2010.<sup>1</sup>

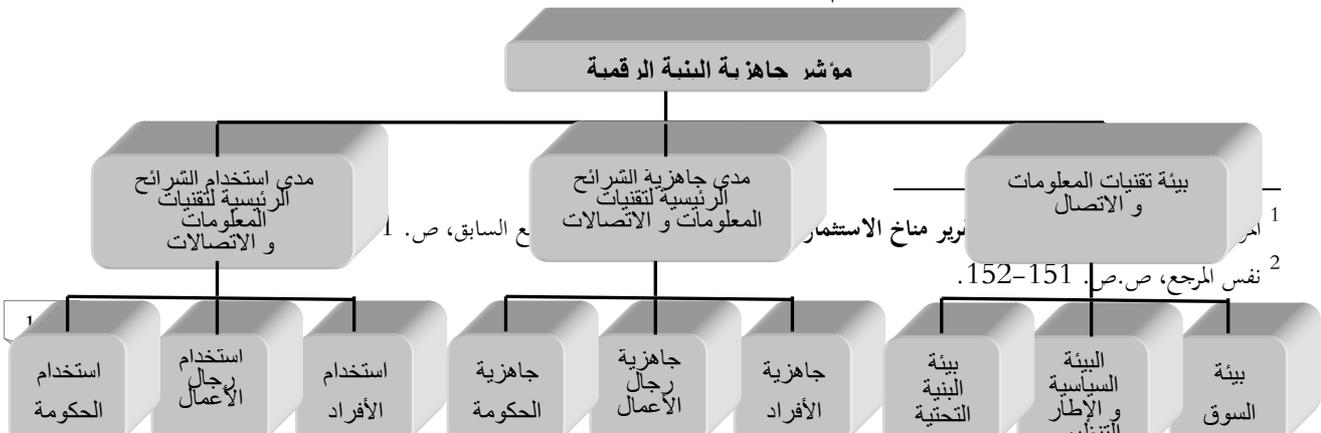
#### 1. المنهجية المتبعة في تصنيف الدول المشاركة في هذا المؤشر

##### 1.1. مكونات المؤشر

يتكون مؤشر جاهزية البنية الرقمية من ثلاثة مؤشرات فرعية، حيث يحتوي كل مؤشر فرعي على ثلاث (03) مكونات تتمثل في:<sup>2</sup>

- بيئة تقنيات المعلومات و الاتصالات، و تشمل: بيئة السوق، البيئة السياسية و الإطار التنظيمي، بيئة البنية التحتية؛
  - مدى جاهزية الشرائح الرئيسية لتقنيات المعلومات و الاتصالات، و تشمل: جاهزية الأفراد، جاهزية رجال الأعمال، و جاهزية الحكومة؛
  - مدى استخدام الشرائح الرئيسية لتقنيات المعلومات و الاتصالات، و تشمل: استخدام الأفراد، استخدام رجال الأعمال، و استخدام الحكومة.
- و يمكن توضيح ذلك في الشكل الآتي:

شكل رقم (4-2): مكونات مؤشر جاهزية البنية الرقمية



المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مكونات مؤشر جاهزية البنية الرقمية

## 2.1. دليل المؤشر

بالنسبة لطريقة عمل هذا المؤشر يلاحظ أن المؤشرات السابقة ملحق بها عدة متغيرات تم منحها أوزانا متساوية من (1) إلى (7) بحيث يكون الرصيد المسجل الناتج عن عملية القياس أداة تأشيرية و ليست مطلقة. و يشير الرصيد المنخفض إلى وضع سيء للدولة، بينما يشير الرصيد المرتفع إلى وضع أفضل للدولة. و في حالة تسجيل رصيد بالسالب فإن هذا معناه تراجع في أحد مكونات المؤشرات الفرعية.<sup>1</sup>

## 2. وضعية دول المغرب العربي في مؤشر جاهزية البنية الرقمية

يمكن تحديد ترتيب و رصيد دول المغرب العربي الثلاث (الجزائر، تونس و المغرب) في مؤشر جاهزية البنية الرقمية، من خلال الجدول الآتي:

جدول رقم (4-13): وضع دول المغرب العربي في مؤشر جاهزية البنية الرقمية للفترة (2007-2011)

2011/2010		الدول	الترتيب عربيا (15) دولة	2010/2009		2009/2008		الدول	الترتيب عربيا (14) دولة	2008/2007		الدول	الترتيب عربيا (14) دولة
الرصيد	الترتيب عالميا 138 دولة			الرصيد	الترتيب عالميا 133 دولة	الرصيد	الترتيب عالميا 134 دولة			الرصيد	الترتيب عالميا 127 دولة		
4.35	35	تونس	5	4.22	39	4.34	38	تونس	5	4.33	35	تونس	3
3.57	83	المغرب	10	3.43	88	3.59	86	المغرب	10	3.67	74	المغرب	10
3.17	117	الجزائر	12	3.05	113	3.14	108	الجزائر	14	3.38	80	الجزائر	11

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008، الكويت 2008، ص. 135.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، الكويت 2009، ص. 159.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية، السنة التاسعة و العشرون، العدد الفصلي الثاني (أفريل - جويلية) 2011، ص. 18.

بالرجوع إلى معطيات الجدول رقم (4-13)، نلاحظ تراجع كل من الجزائر، تونس و المغرب في الترتيب العالمي لسنة 2008 مقارنة بسنة 2007، لكن تونس سرعان ما تداركت ذلك التأخير و حسنت من وضعيتها حيث ففزت سنة 2010 إلى الرتبة 35 عالميا، و نفس الشيء بالنسبة للمغرب التي حسنت من ترتيبها سنة

<sup>1</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2004، الكويت 2004.

2010 ليصبح 83 عالميا، بينما تراجعت الجزائر إلى الرتبة 117 سنة 2010. إذن تبقى تونس تنصدر مجموعة دول المغرب العربي في مؤشر جاهزية البنية الرقمية تليها المغرب ثم الجزائر.

و من ثم على الجزائر أن تبذل مجهودات أكبر من أجل تحسين وضعيتها التنافسية في هذا المؤشر مع تونس والمغرب، ذلك لأنه أصبح من الضروري و أكثر من أي وقت مضى تدعيم تبني هذه التقنيات و نشر منافعها في كافة قطاعات المجتمع، بعد أن بات من الواضح أن تأثيرها لم يعد مقتصرًا على الناحية الاقتصادية، بل تعداها ليشمل النواحي السياسية و الاجتماعية للمجتمع. إذ أن انتشار الهواتف النقالة على سبيل المثال قد أحدث اختلافا كبيرا بالنسبة للمجتمعات الريفية النائية، بعد أن توفرت لها وسيلة سهلة و متدنية التكلفة نسيًا للنفوذ إلى الأسواق. و بالمثل، ساعد انتشار الانترنت و أجهزة الكمبيوتر. بأسعار معقولة، على تغيير أسلوب التعليم تغييرا جذريا في عدد من الدول، و توفرت العديد من المصادر العملية و المدعمة، و أصبح من اليسر إرساء علاقات التعاون و تبادل المعلومات، ناهيك عن تأثير هذه التقنيات في تحفيز القدرة على الإبداع و الابتكار.

## VI. مؤشر تنافسية السفر و السياحة

يعد النشاط السياحي من أسرع القطاعات الاقتصادية نموا على المستوى العالمي. و في العديد من الدول تتعدى مساهمته مساهمات القطاع الأولي و الصناعي. إذ يساهم نمو هذا النشاط بشكل مباشر في توليد موارد النقد الأجنبي و توفير فرص العمل الجديدة لدى الاقتصادات المضيفة بما يساهم في دفع معدلات النمو الاقتصادي و رفع المستوى المعيشي و التخفيف من حدة الفقر و خاصة في الدول النامية. كما يساعد في تطوير القطاعات الاقتصادية الأخرى من خلال زيادة الطلب على المواد الأولية مثل الغذاء و الوقود و السلع المصنعة مثل الآثاث المنزلي و المنسوجات. و يحفز النشاط السياحي النمو في المشروعات صغيرة و كبيرة الحجم بدءا من منتجي الهدايا التذكارية و انتهاءا بسلسلة الفنادق عبر الوطنية. كما يمكن للنشاط السياحي أن يقدم منافع غير اقتصادية كزيادة المعرفة بثقافات و عادات الشعوب الأخرى. و في ضوء هذه المساهمات الهامة للنشاط السياحي، على المستويين الاقتصادي و الاجتماعي، فإنه من الضروري لصانعي السياسات السياحية و رجال الأعمال الذين يعملون في هذا المجال أن يكونوا على دراية كاملة بطبيعة و خصائص السياحة الوافدة.

و في السياق ذاته، يصدر عن المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير لتنافسية السفر و السياحة، يتضمن مؤشر السفر و السياحة الذي يقيس مدى تنافسية الدول في هذا المجال، و ذلك من خلال قياس آدائها ضمن مكونات هذا النشاط العالمي. و يستند المؤشر في بياناته إلى مصادر عامة، مؤسسات دولية للسفر و السياحة، خبراء السفر و السياحة، نتائج استطلاعات الرأي، و نتائج مسوحات سنوية شاملة.

### 1. المنهجية المتبعة في تصنيف الدول المشاركة في هذا المؤشر:

#### 1.1. مكونات المؤشر

يتكون المؤشر من 14 عنصرا لقياس تنافسية السفر و السياحة. و تدخل العناصر الأربعة عشر ضمن ثلاثة مؤشرات فرعية على نطاق أوسع تتضمن المتغيرات المتعددة التي تسهل أو تحفز تنافسية السفر و السياحة و هي:<sup>1</sup>

- مؤشر الاطار التنظيمي للسفر و السياحة: يرصد العناصر ذات الصلة بالسياسات الحكومية المتبعة و تشمل: الصيغ القانونية و الإجرائية، الإستدامة البيئية، السلامو و الأمن، الصحة و النظافة، و أولويات السياحة و السفر.
- مؤشر بيئة السفر و السياحة و بنيتها التحتية: يرصد العناصر المتعلقة ببيئة ممارسة الأعمال و البنية التحتية لكل اقتصاد، و يشمل إلى جانب تنافسية الأسعار المحلية للإقتصاد المعني، البنية التحتية لكل من قطاع النقل الجوي، و النقل البري، قطاع السياحة و قطاع المعلومات و الاتصالات.
- مؤشر الموارد البشرية و الثقافية و الطبيعية للسفر و السياحة: و تشمل العنصرين البشري و الثقافي في الموارد التي يتمتع بها كل اقتصاد (موارد بشرية، جاذبية السفر و السياحة، و الموارد الطبيعية و الثقافية). و يمكن توضيح مكونات مؤشر تنافسية السفر و السياحة في الشكل الآتي:

شكل رقم (4-3): مكونات مؤشر تنافسية السفر و السياحة



المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مكونات مؤشر تنافسية السفر و السياحة

## 2.1. دليل المؤشر

بالنسبة لطريقة عمل هذا المؤشر، يلاحظ أن المؤشرات السابقة ملحق بها عدة متغيرات تم منحها أوزانا متساوية بحيث يكون الرصيد المسجل الناتج عن عملية القياس أداة تأشيرية و ليست مطلقة. و يشير الرصيد المنخفض إلى الوضع السيء للدولة، بينما يشير الرصيد المرتفع إلى وضع أفضل للدولة.

## 2. وضعية دول المغرب العربي في مؤشر تنافسية السفر و السياحة

يمكن تحديد وضعية دول المغرب العربي الثلاث (الجزائر، تونس و المغرب) في مؤشر تنافسية السفر و السياحة من خلال الجدول الآتي:

جدول رقم (4-14): وضع دول المغرب العربي في مؤشر تنافسية السفر و السياحة للفترة (2010-2007)

مؤشر تنافسية السفر و السياحة								الدولة
2010		2009		2008		2007		
الرصيد	الترتيب العالمي دولة 139	الرصيد	الترتيب العالمي دولة 133	الرصيد	الترتيب العالمي دولة 130	الرصيد	الترتيب العالمي دولة 124	
4.39	47	4.37	44	4.41	39	4.75	34	تونس
3.37	113	3.31	115	3.50	102	3.67	93	الجزائر
3.93	78	3.86	75	3.91	67	4.27	57	المغرب

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008، الكويت 2008، ص. 143.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، الكويت 2009، ص. 266.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، النشرة الفصلية، السنة التاسعة و العشرون، العدد الفصلي الثاني 2011، ص. 15.

بالرجوع إلى معطيات الجدول رقم (4-14)، يتضح أن تونس تحتل الصدارة في ترتيب المجموعة خلال سنوات الدراسة (2010-2007)، تليها المغرب ثم الجزائر، رغم التراجع الملحوظ الذي شهده هذا القطاع في الدول الثلاث و ذلك من خلال تراجع ترتيب كل منها خلال سنوات: 2008، 2009، 2010، و هذا راجع إلى تصاعد التحديات التي واجهت نشاط السياحة و السفر حول العالم، حيث لم يعان القطاع، على الصعيد العالمي، من تداعيات الأزمة المالية و الاقتصادية العالمية و تقلبات أسعار النفط فقط، بل أيضا

من الآثار السلبية للتقلبات المناخية و الحوادث الأمنية المتعددة، و انتشار الأوبئة، و العديد من إضرابات العاملين بالقطاع حول العالم، مما أدى إلى الخسار الإنفاق السياحي عالميا و مغربيا كذلك.

و فيما يلي ترتيب دول المغرب العربي في المؤشرات الفرعية لمؤشر تنافسية السفر و السياحة لعام 2010

جدول رقم (4-15): وضع دول المغرب العربي في المؤشرات الفرعية لمؤشر تنافسية السفر و السياحة 2010

المؤشرات الفرعية				المؤشر الكلي					
الموارد البشرية، الثقافية و الطبيعية		بيئة السياحة و السفر و بنيتها التحتية		الإطار التنظيمي		الرصيد	الترتيب عالميا	الدولة	الترتيب عربيا
3.94	59	4.05	54	5.17	31	4.39	47	تونس	4
3.74	73	3.50	77	4.55	69	3.93	78	المغرب	10
3.35	116	2.89	110	3.87	112	3.37	113	الجزائر	13

المرجع: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، النشرة الفصلية، السنة التاسعة و العشرون، العدد الفصلي الثاني 2011، ص. 15.

## VII. مؤشر (كوف) للعولمة

يصدر هذا المؤشر عن معهد كوف (kof) السويسري المتخصص بدراسات الدورة الاقتصادية، و يهتم هذا المؤشر بقياس العولمة من خلال ثلاثة أبعاد رئيسية: اقتصادية، اجتماعية و سياسية.

### 1. مكونات المؤشر

تم احتساب المؤشر الكلي للعولمة من خلال ثلاثة مؤشرات فرعية تقيس الأبعاد الثلاثة: العولمة الاقتصادية، العولمة الاجتماعية و العولمة السياسية، و ممكن تحديد مكوناته من خلال الجدول الآتي:

### جدول رقم (4-16): مؤشر (كوف) للعولمة

عناصر المؤشر	المؤشر
- حصة التجارة للناتج المحلي الإجمالي	مكونات المؤشر الفرعي للعولمة الاقتصادية (8 عناصر) الوزن النسبي: 34%
- حصة الاستثمار الأجنبي المباشر للناتج المحلي الإجمالي	
- حصة الاستثمار المحفطي للناتج المحلي الإجمالي	
- دخول الرعايا الأجانب	
- عوائق على الإيرادات	

<ul style="list-style-type: none"> <li>- معدل التعريفية الجمركية</li> <li>- نسبة الضرائب على التجارة الدولية للإيرادات الجارية</li> <li>- قيود على الحساب الرأسمالي</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- حجم المكالمات مع العالم الخارجي</li> <li>- نسبة التحويلات للناتج المحلي الإجمالي</li> <li>- الحصة من السياحة الدولية</li> <li>- كافة المكالمات الهاتفية للولايات المتحدة الأمريكية</li> <li>- نسبة الأجانب من إجمالي السكان</li> <li>- عدد خطوط الهاتف الثابت</li> <li>- عدد مزودي خدمة الانترنت</li> <li>- عدد مستخدمي الانترنت</li> <li>- عدد مشتركى خدمة الكبل</li> <li>- عدد الصحف اليومية</li> <li>- نسبة الاستماع للإذاعة</li> </ul>	<p>مكونات المؤشر الفرعي للعملة الاجتماعية (11 عنصرا) الوزن النسبي: 37%</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- عدد السفارات في القطر</li> <li>- عضوية المنظمات الدولية</li> <li>- المشاركة في بعثات مجلس الأمن الدولي</li> </ul>	<p>مكونات المؤشر الفرعي للعملة السياسية (3 عناصر) الوزن النسبي: 28%</p>

المرجع: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، النشرة الفصلية، السنة الرابعة و العشرون، العدد الفصلي الأول 2006، ص. 16.

## 2.1. دليل المؤشر:

منحت المتغيرات التي تم قياسها تدرجا قياسيا من صفر إلى 100، حيث 100 هي القيمة الأعلى، و صفر هي القيمة الأدنى، و تدل القيم الأعلى على درجة عولمة أكبر.

2. وضعية دول المغرب العربي في مؤشر (كوف) للعمولة

يمكن تحديد وضعية دول المغرب العربي الثلاث (الجزائر، تونس و المغرب) في مؤشر (كوف) للعمولة من خلال الجدول الآتي:

جدول رقم (4-17): وضع دول المغرب العربي في مؤشر (كوف) للعمولة للفترة (2007-2010)

جدول رقم (4-17) : وضع دول المغرب العربي في مؤشر (كوف) للعولمة للفترة 2007-2010

المؤشرات الفرعية																المؤشر الكلي															
العولمة السياسية								العولمة الاقتصادية								العولمة الاجتماعية															
2010				2009				2008				2007				2010				2009				2008				2007			
دولة				دولة				دولة				دولة				دولة				دولة				دولة				دولة			
الرصيد	الترتيب عالميا	الرصيد	الترتيب عالميا	الرصيد	الترتيب عالميا	الرصيد	الترتيب عالميا	الرصيد	الترتيب عالميا	الرصيد	الترتيب عالميا	الرصيد	الترتيب عالميا	الرصيد	الترتيب عالميا	الرصيد	الترتيب عالميا	الرصيد	الترتيب عالميا	الرصيد	الترتيب عالميا	الرصيد	الترتيب عالميا	الرصيد	الترتيب عالميا	الرصيد	الترتيب عالميا				
90,70	27	89,25	28	81,40	33	77,88	36	50,18	97	57,29	91	44,83	73	46,68	75	52,60	106	52,11	106	51,08	87	41,57	99	60,85	72	62,64	77	56,35	61	52,93	70
87,33	35	87,00	34	73,36	46	74,02	46	44,74	115	52,27	103	30,10	98	33,02	100	63,95	74	64,98	66	64,40	58	55,73	73	62,13	66	65,12	64	53,49	70	51,81	73
69,67	90	85,28	41	77,90	39	75,61	42	35,62	135	39,85	126	24,37	110	26,52	115	74,15	115	51,51	108	45,43	98	43,92	95	48,20	120	54,75	112	45,56	94	45,50	94

المراجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على :

مؤشر (كوف) للعولمة للسنوات : 2007، 2008، 2009، 2010

على الموقع :

[Globalization-index.org](http://Globalization-index.org). consulté le : 18.10.2011

جدول

بالرجوع إلى بيانات الجدول رقم(4-17) يتضح أنه خلال عامي 2007 و 2008 تصدرت المغرب مجموعة دول المغرب العربي في المؤشر الكلي حيث احتلت الرتبة 70 سنة 2007 و الرتبة 61 سنة 2008، تلتها تونس ثم الجزائر في مؤخرة المجموعة، لكن سرعان ما استعادت تونس تفوقها و أصبحت تحتل المرتبة الأولى في ترتيب دول المغرب العربي الثلاث و هذا خلال سنوات 2009 و 2010 و تلتها المغرب ثم الجزائر، و يرجع سبب

تأخر كل من المغرب و الجزائر عن تونس هو مؤشر العولمة الاجتماعية، حيث تتفوق عليهما تونس خاصة في النشاط السياحي.

كما أن تدهور قيمة المؤشر الكلي بالنسبة للسنوات التي تلت سنة 2008 يعود إلى تداعيات الأزمة المالية و الاقتصادية العالمية و تقلبات أسعار النفط. و عموما تبقى الجزائر في مؤخرة ترتيب دول المغرب العربي في مؤشر العولمة.

### VIII. المؤشر المركب لمناخ الاستثمار

إن البيئة الاقتصادية المستقرة تعتبر العامل الأهم في تحديد قرار الاستثمار، أي أنها الأكثر جذبا للاستثمار الأجنبي من البيئة الاقتصادية التي تعرف تقلبات كبيرة وصعوبات في التحكم في التوازنات الكلية، كالتحكم في معدل التضخم، العجز في الميزانية العامة و ميزان المدفوعات، و من أجل تحليل البيئة الاقتصادية للاستثمار، قامت مؤسسة ضمان الاستثمار منذ عام 1996 بتأسيس مؤشر مركب يقيس درجة التحسن أو التراجع في مناخ الإستثمار في الدولة العربية.<sup>1</sup> و ذلك من أجل قياس أداء الاقتصاديات العربية و معرفة مناخ الاستثمار فيها.

#### 1. المنهجية المتبعة لتصنيف الدول في هذا المؤشر:

##### 1.1. مكونات المؤشر

يتكون المؤشر المركب لمناخ الاستثمار في الدول العربية من المؤشرات الاقتصادية الكلية و التي تشمل على:<sup>2</sup>

- مؤشر السياسة النقدية معبرا عنه بمعدل التضخم؛
  - مؤشر التوازن الداخلي معبرا عنه بنسبة عجز أو فائض الميزانية العامة للدولة إلى الناتج المحلي الإجمالي؛
  - مؤشر التوازن الخارجي معبرا عنه بعجز أو فائض الحساب الجاري بميزان مدفوعات الدولة مع العالم الخارجي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.
- و يستخدم معدل النمو الحقيقي في الناتج المحلي الإجمالي لأغراض المقارنة.

#### 2.1. دليل المؤشر

درجات تقييم المؤشرات الفرعية للمؤشر المركب لمناخ الاستثمار، يمكن إجمالها في الجدول الآتي:

جدول رقم (4-18): درجات تقييم المؤشرات الفرعية للمؤشر المركب لمناخ الاستثمار

مؤشر سياسة التوازن	الخففاض العجز بأكثر	الخففاض العجز من	الخففاض العجز من 1	أقل من 1 إلى	ارتفاع العجز أكثر من 1	ارتفاع العجز من 5 إلى	ارتفاع بأكثر من 10
--------------------	---------------------	------------------	--------------------	--------------	------------------------	-----------------------	--------------------

<sup>1</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 1999، الكويت 1999، ص. 38.

<sup>2</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، المرجع السابق، ص. 18.

نقاط مئوية	أقل من 10 نقاط مئوية	إلى أقل من 5 نقاط مئوية	ارتفاع حتى 1 نقطة مئوية	إلى 2.5 نقطة مئوية	2.5 إلى 3.5 نقطة مئوية	من 3.5 نقطة مئوية	الداخلي
3-	2-	1-	0	1+	2+	3+	
ارتفاع بأكثر من 10 نقاط مئوية	ارتفاع العجز من 5 إلى أقل من 10 نقاط مئوية	ارتفاع العجز من 2.5 إلى أقل من 5 نقاط مئوية	انخفاض العجز أقل من 1 إلى ارتفاع 2 نقطة مئوية	انخفاض العجز من 1 إلى 2 نقطة مئوية	انخفاض العجز من 2 إلى أقل من 4 نقاط مئوية	انخفاض العجز بأكثر من 4 نقاط مئوية	مؤشر سياسة التوازن الخارجي
3-	2-	1-	0	1+	2+	3+	
			انخفاض معدل التضخم أقل من 1 إلى ارتفاع أكثر من 7 نقاط مئوية	انخفاض معدل التضخم من 1 إلى أقل من 5 نقاط مئوية	انخفاض معدل التضخم من 2 إلى أقل من 25 نقطة مئوية	انخفاض معدل التضخم بأكثر من 25 نقطة مئوية	مؤشر السياسة النقدية (معدل التضخم)
			0	1+	2+	3+	

المرجع: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، الكويت 2009، ص.ص. 235-236.

درجة تقييم المؤشر المركب يمكن إجمالها في الجدول الآتي:

#### جدول رقم (4-19): دليل المؤشر المركب لمناخ الاستثمار

من 2 إلى 3	من 1 إلى 2	أقل من 1
تحسن كبير في مناخ الاستثمار	تحسن في مناخ الاستثمار	عدم تحسن في مناخ الاستثمار

المرجع: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، الكويت 2010، ص.ص. 235.

#### 2. وضعية دول المغرب العربي في المؤشر المركب لمناخ الاستثمار

يمكن تحديد وضعية دول المغرب العربي الثلاث (الجزائر، تونس و المغرب) في المؤشر المركب لمناخ

الاستثمار من خلال الجدول الآتي:

#### جدول رقم (4-20) : وضع دول المغرب العربي في المؤشر المركب لمناخ الاستثمار

للفترة (2007-2010)

الدولة	المؤشرات الفرعية لسنة 2007	المؤشرات الفرعية لسنة 2008	المؤشرات الفرعية لسنة 2009	المؤشرات الفرعية لسنة 2010	المؤشر المركب *
--------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-----------------

2010	2009	2008	2007	درجة مؤشر السياسة النقدية	درجة مؤشر سياسة التوازن الخارجي	درجة مؤشر سياسة التوازن الداخلي	درجة مؤشر السياسة النقدية	درجة مؤشر سياسة التوازن الخارجي	درجة مؤشر سياسة التوازن الداخلي	درجة مؤشر السياسة النقدية	درجة مؤشر سياسة التوازن الخارجي	درجة مؤشر سياسة التوازن الداخلي	درجة مؤشر السياسة النقدية	درجة مؤشر سياسة التوازن الخارجي	درجة مؤشر سياسة التوازن الداخلي	
2.33	1-	2	2	1	3	3	0	0	3-	0	3	3	0	3	3	الجزائر
0.33	0.33	0	0.66-	0	0	1	1	1	1-	0	0	0	0	2-	0	تونس
0.33-	0	0.33-	0.33	0	0	1-	1	0	1-	0	2-	1	1	1-	1	المغرب ب

المراجع: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية للسنوات: 2009، 2008، 2007، 2010. (\* ) المؤشر المركب حسابيا هو متوسط المؤشرات الفرعية الثلاثة.

بالرجوع إلى معطيات الجدول رقم(4-20)، و لو أردنا حساب متوسط متوسطات السنوات المدروسة من (2007-2010)، لوجدناها مساوية إلى 1.33 في الجزائر مما يعني تحسن في المناخ أما بالنسبة لتونس و المغرب فهي على التوالي 0، - 0.08 ، مما يعني عدم تحسن في مناخ الاستثمار، و يرجع الفضل في تفوق الجزائر بالنسبة لهذا المؤشر إلى تحسن مؤشرات الاقتصاد الكلي و استعادة التوازنات الاقتصادية الكلية خاصة بعد ارتفاع أسعار النفط و تحسن إيرادات الجزائر. و ذلك كما هو مبين في الجدول رقم(4-21)

#### جدول رقم (4-21): متوسط المؤشر المركب للفترة (2007-2010)

المؤشر المركب للفترة 2007-2010		
تحسن في مناخ الاستثمار	1.33	الجزائر
عدم تحسن في مناخ الاستثمار	0	تونس
عدم تحسن في مناخ الاستثمار	0.08-	المغرب

المراجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم(4-19) و (4-20).

بناء على ما تقدم و من تحليل بعض المؤشرات الدولية المختارة، يمكن القول أن الجزائر تحتل المرتبة الأخيرة في مجموعة دول المغرب العربي بالنسبة للمؤشرات من 1 إلى 7، أما المؤشر الثامن (المؤشر المركب لمناخ الاستثمار)

و خاصة في السنوات الأخيرة (2007-2010)، فإن الجزائر تصدر مجموعتها نتيجة لتحسن مؤشرات الاقتصاد الكلي، أما بالنسبة لتونس و المغرب فقد كانت تونس متفوقة في أغلب المؤشرات، و أحيانا تتفوق عليها المغرب في بعض الفترات خاصة في المؤشر السابع و الخاص بالعملة.

و عموما فإن هذه المؤشرات تشمل مجموعة من العوامل تؤثر في ثقة المستثمر و تقنعه بتوجيه استثماراته إلى بلد دون آخر، لذلك لا بد من التعامل معها بجدية. و أخيرا يمكن استخلاص أن مناخ الاستثمار في دول المغرب العربي و رغم تحسنه و سعي السلطات إلى خلق بيئة أعمال مناسبة إلا أنه يبقى بعيدا عن الطموحات المرغوب فيها و خاصة بالنسبة للجزائر.

## المبحث الثاني

### العلاقات الاقتصادية بين المغرب و الإتحاد الأوروبي

سيتم التطرق في هذا المبحث إلى أهمية المبادلات التجارية بين الطرفين الأوروبي و الدول المغاربية مع إبراز أهمية الإتحاد الأوروبي في هذه المبادلات، بالإضافة إلى التعاون المالي بينهما و المتمثل في المساعدات المالية التي استفادت منها الدول المتوسطية سواء وفق البروتوكولات المالية الموقعة بينهما أو في إطار الشراكة الأورومتوسطية.

#### أولا. المبادلات التجارية

لقد جاءت اتفاقيات التعاون المبرمة بين المجموعة الأوروبية آنذاك و دول المغرب العربي (تونس، الجزائر، المغرب) عام 1976، أوسع نطاقا من الاتفاقيات السابقة، لأنها كانت تشمل على تقديم معونات للدول المغاربية بالإضافة إلى التبادل التجاري و ذلك لتعزيز التعاون الشامل بين الطرفين من أجل المساهمة في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية لكل دولة، و قد نصت هذه الاتفاقيات على حرية دخول و خروج كافة المنتجات الصناعية من الدول المغاربية المشاركة إلى السوق الأوروبية، كما تضمنت امتيازات جمركية بشأن المنتجات الزراعية، و ذلك دون أن تلزم السوق شركاءها التجاريين بمبدأ المعاملة بالمثل.

و مع ذلك فقد ظهرت بعض العقبات إزاء التدابير التجارية التفضيلية، نظرا لوجود مصالح متضاربة مع دول السوق الأوروبية في مجالات الصادرات الزراعية و الصناعية، و خاصة بعد انضمام اليونان و إسبانيا و البرتغال إلى عضوية السوق، الأمر الذي أدى إلى الحد من الامتيازات التجارية الممنوحة للدول المغاربية في صناعة المنسوجات و الجلود و المنتجات الزراعية و التي تعتبر في نفس الوقت سلعا تصديرية رئيسية لكل من إسبانيا و البرتغال و اليونان.

و تم إبرام سنة 1987 اتفاقية إضافية سمحت من خلالها دول السوق الأوروبية إلى الدول المغاربية المحافظة على المعدلات التقليدية لصادرتها و إلغاء الرسوم الجمركية على عدد من المنتجات الزراعية بالتدريج، وصولاً إلى إلغائها بالكامل لاحقاً، و ذلك للحد من آثار انضمام كل من إسبانيا و البرتغال على حجم الصادرات الزراعية للسوق الأوروبية.<sup>1</sup>

تنقسم المبادلات الاقتصادية بين الدول الأوروبية و دول المغرب العربي إلى قسمين أساسيين، القسم الأول يتمثل في المبادلات الطاقوية، أما الثاني فيخص المبادلات التجارية الأخرى. حيث أن دول المغرب العربي تمتلك ثروات هامة من النفط و الغاز بالنسبة للجزائر، و الفوسفات بالنسبة للمغرب و تونس، إلا أن أزمة البترول لسنة 1980 أدت بالدول الأوروبية إلى انتهاج سياسة طاقوية تمكنها من الحصول على هذه المواد مقابل تسهيلات مالية و اقتصادية. فالواردات الفرنسية من النفط و الغاز الجزائري بلغت 95 %، و بلغت بالنسبة لإيطاليا 87 %، و لإسبانيا 51 % عام 1982، أما الفوسفات، فتعد إسبانيا أكبر مستورد له بنسبة 90 % من المغرب، 51 % من تونس خلال نفس السنة، بينما تستورد إيطاليا 49 % من الفوسفات المغربي.<sup>2</sup> أما المبادلات التجارية الأخرى فتتمثل عموماً في تصدير السمك من المغرب إلى إيطاليا و إسبانيا، و كذلك تصدير الخضار و الفواكه من المغرب نحو فرنسا. و في المقابل تعتمد الدول المغاربية اعتماداً كبيراً على الإتحاد الأوروبي سواء في وارداتها أو صادراتها، و يمكن توضيح ذلك أكثر من خلال دراسة التطور التجاري للمبادلات التجارية بين الإتحاد الأوروبي و دول المغرب العربي.

### I. تطور المبادلات التجارية للإتحاد الأوروبي مع دول المغرب العربي

إن المبادلات التجارية بين الإتحاد الأوروبي و الدول المغاربية الثلاثة (الجزائر، المغرب، تونس) تقريباً متشابهة، فبالنسبة لأوروبا فإن هذه الدول لا تمثل الشركاء التجاريين الرئيسيين لها، لأنه في المتوسط نجد أن حصة المبادلات بينها لا تزيد أو تقل عن 1% سواء كان ذلك في جانب الواردات أو الصادرات و ذلك خلال الفترة 2003-2010، مع إستثناء بسيط للجزائر التي تبقى وحدها الممول الرئيسي للسوق الأوروبية في مجال الطاقة، و يمكن تأكيد ضالة المبادلات التجارية للإتحاد الأوروبي مع دول المغرب العربي من خلال معطيات الجدول الآتي:

جدول رقم (4-22): تطور المبادلات التجارية للإتحاد الأوروبي مع دول المغرب العربي

للفترة (2003-2010)

الوحدة: النسبة المئوية

السنوات	حصة كل دولة من إجمالي واردات الإتحاد الأوروبي	حصة كل دولة من إجمالي صادرات الإتحاد الأوروبي
---------	---	---

<sup>1</sup> شريط عابد، "دراسة تحليلية لواقع و آفاق الشراكة الاقتصادية الأورو-متوسطية-حالة دول المغرب العربي"، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2004/2003، ص. 90.

<sup>2</sup> شريط عابد، المرجع السابق، ص. 90.

الدول	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الجزائر	1.56	1.48	1.77	1.79	1.48	1.8	1.4	1.4	0.92	1	1	0.86	0.9	1.2	1.3	1.1
المغرب	0.68	0.64	0.77	0.53	0.55	0.5	0.5	0.5	0.94	0.94	1.12	0.9	0.99	1.1	1.1	1.0
تونس	0.67	0.66	0.58	0.56	0.63	0.6	0.7	0.6	0.83	0.8	0.76	0.75	0.77	0.8	0.8	0.8

Source :- les notes d'alerte du CIHEAM, N° 52, 13 novembre 2008, p. 3.

- IMF (Dots), Trade A2-CG/MP, 18 janvier 2011.

بالرجوع إلى معطيات الجدول رقم(4-22) نلاحظ أن نسبة واردات الإتحاد الأوروبي من الجزائر تفوق نظيراتها المغرب و تونس، و هذا راجع لكون معظم صادرات الجزائر إلى الإتحاد الأوروبي تتمثل في المحروقات، و ارتفاع أسعار هذه الأخيرة أدى إلى ارتفاع قيمة الواردات إلى أوروبا، أما بالنسبة لصادرات الإتحاد الأوروبي إلى دول المغرب العربي فهي تقريبا تسير بنفس الوتيرة، نظرا لكون اقتصاديات هذه الدول متشابهة و غير متكاملة فلها نفس الاحتياجات و بالتالي نفس الطلب على صادرات الإتحاد الأوروبي. و عموما يمكن القول أن تطور واردات الإتحاد الأوروبي من الدول المغاربية مرتبط بأسعار المحروقات و المواد الأولية، باعتبار أن هذه الدول هي الممول الرئيسي للدول الأوروبية.

## II. تطور المبادلات التجارية لدول المغرب العربي مع الإتحاد الأوروبي:

و على العكس، فإن المبادلات التجارية لدول المغرب العربي تتجه بقوة نحو الإتحاد الأوروبي، حيث نجد أن واردات تونس تصل إلى 73 % من الإتحاد الأوروبي و أكثر من 50 % بالنسبة للجزائر و المغرب، و هي أيضا تابعة للسوق الأوروبية و يظهر ذلك من خلال أن أكثر من 50 % من صادراتها موجهة إلى هذه الأسواق، و يمكن تأكيد ذلك من خلال معطيات الجدول الآتي:

### جدول رقم (4-23) : تطور المبادلات التجارية لدول المغرب العربي مع الإتحاد الأوروبي

للفترة (2010-2003) الوحدة: النسبة المئوية

السنوات	حصة الإتحاد الأوروبي من إجمالي الصادرات							حصة الإتحاد الأوروبي من إجمالي الواردات								
	2010*	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
الجزائر	46.5	51.9	52.2	47	51.6	54	54.5	59.9	52.2	50.6	53.1	52.2	54.8	61.2	62.2	65.2
المغرب	62.2	62.0	58.9	62.1	62.4	69	72.4	74.5	58.35	59.2	58.7	58.4	57.6	51	55	58.7

74.4	72.8	72.2	75.3	73.8	80.1	83.4	81.1	69.2	68.2	64.3	73.1	73.5	70	70.6	72.8	تونس
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	----	------	------	------

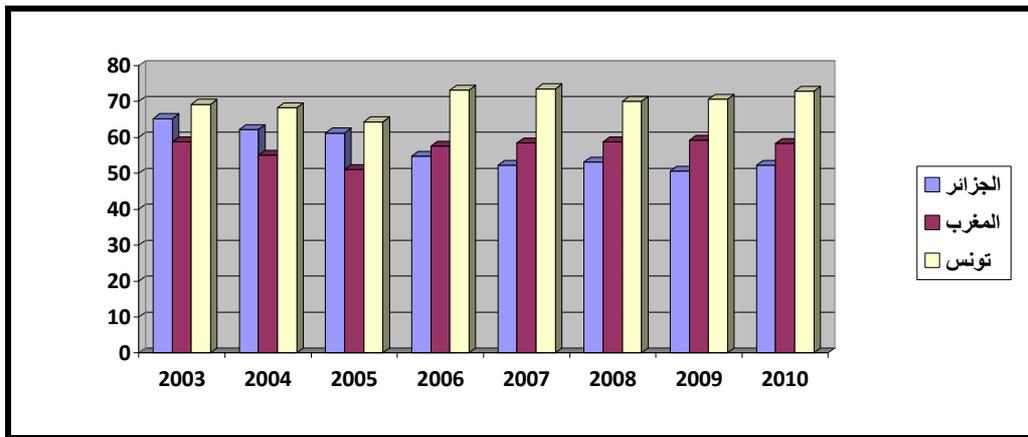
Source :- les notes d'alerte du CIHEAM, N° 52, 13 novembre 2008, p. 3.

-IMF (Dots), Trade A2-CG/MP, 18 janvier 2011.

\* الأرقام خاصة بالثلاثي الأول و الثاني لسنة 2010.

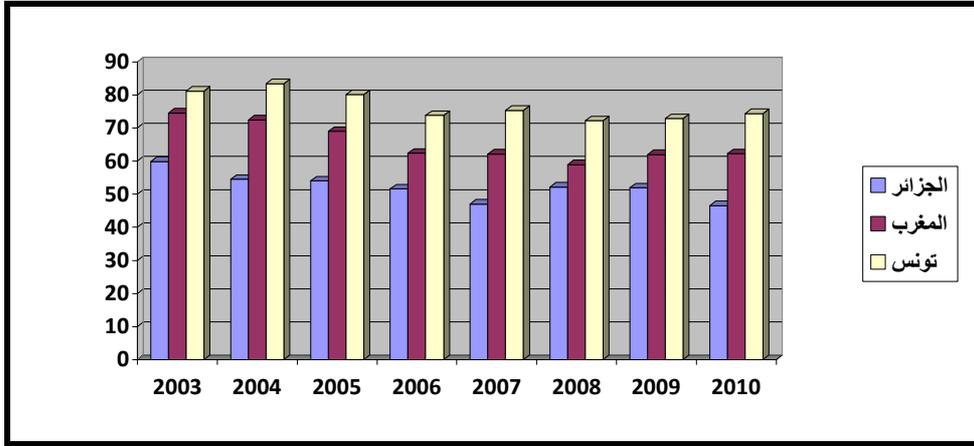
من خلال معطيات الجدول رقم(4-23) يتضح الارتباط الوثيق لاقتصاديات دول المغرب العربي مع الإتحاد الأوروبي، و يمكن توضيح ذلك أكثر بالاستعانة بالشكل البياني الآتي:

شكل رقم (4-4): تطور المبادلات التجارية لدول المغرب العربي مع الإتحاد الأوروبي للفترة(2003-2010) (حصة الإتحاد الأوروبي من إجمالي الواردات لدول المغرب العربي)  
الوحدة: النسبة المئوية



المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (4-23)

شكل رقم (4-5): تطور المبادلات التجارية لدول المغرب العربي مع الإتحاد الأوروبي للفترة(2003-2010) (حصة الإتحاد الأوروبي من إجمالي الصادرات لدول المغرب العربي)  
الوحدة: النسبة المئوية



المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (4-23)

في ظل هذا النسيج الخاص للعلاقات التجارية بين الإتحاد الأوروبي و دول المغرب العربي فإن المنتجات الزراعية تحتل مكانة هامة لا يستهان بها، حيث أنه في سنة 2007، وصلت صادرات الإتحاد الأوروبي حوالي 5.26 مليار أورو من المنتجات الزراعية إلى الدول العربية المتوسطية، خاصة منها الجزائر<sup>1</sup>. حيث أنها تعتبر الدولة الأكثر تبعية للإتحاد الأوروبي في مجال المواد الغذائية، على عكس المغرب الذي يعتبر الدولة العربية المتوسطية الوحيدة التي تحقق بانتظام فائض في ميزانها التجاري الزراعي (une balance agro-alimentaire)، مع ملاحظة أن تونس حققت ذلك سنة 2007.<sup>2</sup>

لكن المبادلات التجارية الزراعية للإتحاد الأوروبي مع الدول المغاربية و المتوسطية العربية تختلف من دولة إلى أخرى، فمثلا في سنة 2007 فإن واردات الزراعة للإتحاد الأوروبي من الجزائر بلغت 0.2 % من إجمالي الواردات، في حين أنه و في نفس الفترة بلغت وارداتها الزراعية من مصر حوالي 8.2 % من إجمالي الواردات، و على العموم يمكن القول أن الإتحاد الأوروبي قد عزز مكانته في السيطرة على مجال المبادلات الزراعية مع الدول المغاربية و العربية المتوسطية و يمكن توضيح ذلك من خلال الجدول الآتي:

جدول رقم (4-24): المبادلات التجارية الزراعية للإتحاد الأوروبي مع الدول العربية المتوسطية

الوحدة: مليون أورو

سنة 2007

الميزان التجاري	الصادرات	الواردات	المبادلات التجارية الدول
1769	1814	44	الجزائر
-583	1155	1739	المغرب
-72	524	596	تونس

<sup>1</sup> Les notes d'alerte du CIHEAM, , N° 52, 13 novembre 2008, , p. 05.

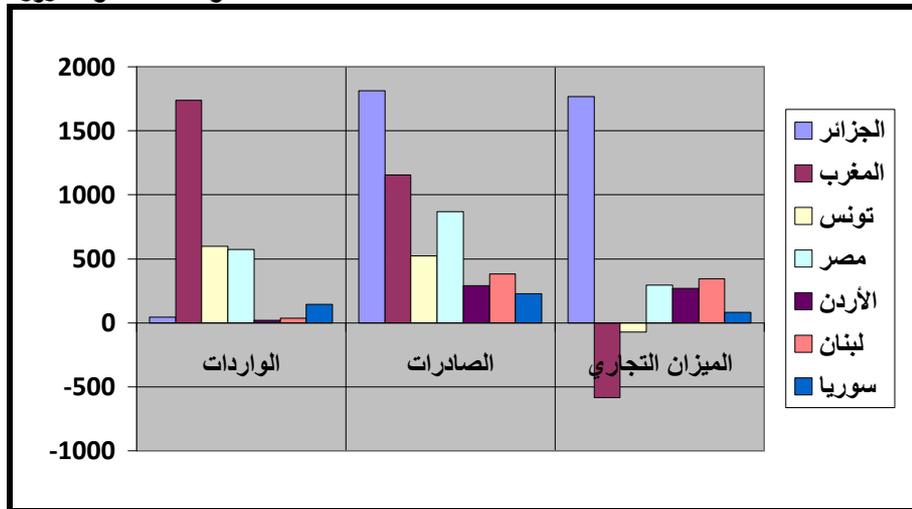
<sup>2</sup> Ibid.

294	867	573	مصر
269	289	20	الأردن
344	381	37	لبنان
81	226	145	سوريا
2102	5256	3154	المجموع

Source : les notes d'alerte du CIHEAM, N° 52, 13 novembre 2008, p. 05.

و يمكن توضيح ذلك أكثر بالرسم البياني الآتي:

شكل رقم (4-6): المبادلات التجارية الزراعية للإتحاد الأوروبي مع الدول العربية المتوسطة لسنة 2007  
الوحدة: مليون أورو



المراجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (4-24)

### III. أهم الشركاء التجاريين لدول المغرب العربي

كما تمت الإشارة إليه سابقا، يبقى الإتحاد الأوروبي أهم شريك تجاري للدول المغاربية، هذه الوضعية ناتجة من جهة عن التقارب الجغرافي و من جهة أخرى للإجراءات المؤسساتية المتخذة، مثل انطلاق مشروع الشراكة الأورو متوسطية سنة 1995، الذي ساهم في تسهيل العلاقات التجارية في المنطقة، و كذلك لو لاحظنا حجم الواردات و الصادرات الأوروبية، فإن الإتحاد الأوروبي يبقى أول شريك تجاري لهذه الدول، حيث أنه يستحوذ على هذه المكانة بمعدل يقارب 43 %، و يمكن توضيح ذلك بالاعتماد على الجدول الآتي:

جدول رقم (4-25): أهم الشركاء التجاريين للدول المغاربية لسنة 2009 (الواردات و الصادرات)

الإتحاد	الو.م.أ.	الصين	تركيا	كندا	البرازيل	اليابان	الهند	روسيا	أوكرانيا	الأرجنتين	السعودية
---------	----------	-------	-------	------	----------	---------	-------	-------	----------	-----------	----------

		الأوروبي																						
%	م	%	م	%	م	%	م	%	م	%	م	%	م	%	م	%	م	%	م	%	م			
€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€			
0,2	153,4	0,9	581,0	0,4	216,1	0,1	85,2	1,5	930,2	1,7	1.021,3	2,7	1.666,6	3,3	2.040,1	4,4	2.710,6	6,5	4.031,0	14,3	8.816,1	51,2	31.551,9	الجزائر
3,8	1.207,5	0,4	136	0,3	103,7	1,7	538,4	2	649,4	1,1	359,2	2	631,2	1,1	343,2	2	625,3	6,0	1.918,9	5,1	1.606,9	60,0	19.090,5	المغرب
0,6	142,1	0,4	92,3	0,6	149,2	1,5	372,4	1,3	319,2	0,7	10,0	0,7	168,2	0,4	99,9	2,7	653,0	2,6	629,3	2,5	612,5	70	17,95,1	تونس

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على: IMF (Dots), DG Trade, 18 janvier 2011

ما يظهر من خلال معطيات الجدول رقم (4-25) السيطرة الواضحة للإتحاد الأوروبي، حيث يعتبر الشريك الأول دون منازع، لكن هذا لا يمنع من ظهور بعض الشركاء الآخرين، مثل الولايات المتحدة الأمريكية التي تعتبر شريك مهم بالنسبة للجزائر في مجال الطاقة، وكذلك الصين التي تحتل تقريبا المكانة الثالثة في المنطقة (6579.2 مليون أورو سنة 2009 خاصة في المواد المصنعة)، رغم ضعف مبادلاتها بالنسبة لتونس وكذلك تركيا التي تحاول نسج علاقاتها التجارية في المنطقة عن طريق سلسلة من الاتفاقيات الثنائية التي عقدتها في السنوات الأخيرة لتحرير التجارة، والتي سمحت لها بإغراق أسواق الدول المغاربية بما يقارب 3988.9 مليون أورو من السلع سنة 2009. كما يجب إضافة الظهور المحتشم لبعض الشركاء ولكنه حقيقي وقوي بإستراتيجياته مثل روسيا، اليابان، الهند، البرازيل، هذا الأخير الذي يعتبر قوي زراعيا و يظهر ذلك من خلال معاملاته التجارية مع الجزائر والتي وصلت سنة 2009 إلى (1666.6 مليون أورو)، دون أن ننسى باقي الشركاء: أوكرانيا، كندا، الأرجنتين، حيث أن تواجدهم التجاري يلي بشكل كبير احتياجات الدول المغاربية و المتوسطة إلى منتجاتهم الزراعية.

كما تجدر الإشارة إلى الدور الاقتصادي للسعودية، التي تعتبر الممول الإستراتيجي للبتروال الذي يجعل منها شريك تجاري مهم في المنطقة المتوسطة بالاستثناء المنطقي للجزائر. إن العلاقات الاقتصادية بين الإتحاد الأوروبي و دول المغرب العربي، لم تقتصر فقط على المبادلات التجارية و لكن إضافة إلى ذلك هناك تعاون مالي و هذا ما سيتم التطرق له في العنصر الموالي.

### ثانيا. التعاون المالي بين الإتحاد الأوروبي و دول المغرب العربي

و يمكن تناول ذلك من خلال ما يلي:

#### I. البروتوكولات المالية

بالإضافة إلى ما نصت عليه اتفاقيات السبعينيات من القرن الماضي التي وضعتها أوروبا، هناك جانب يخص التعاون المالي، و هو عبارة عن مساهمة مالية من الجماعة الأوروبية للمساعدة في النمو الاقتصادي للدول العربية السبع المتوسطة، و تمثلت هذه المساهمات في توقيع أربع بروتوكولات مالية مع الدول المتوسطة في شكل إعانات

و هبات و في شكل قروض مقدمة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار باعتباره هيئة مالية للمجموعة الأوروبية، أو من ميزانية المجموعة الأوروبية مع شروط تفضيلية محددة وفقا لظروف كل دولة على حدة، و قد خصصت هذه المساعدات المالية في الميادين الآتية:<sup>1</sup>

- الإلتجار و تشجيع المبيعات؛

- تشجيع الاستثمارات الخاصة؛

- التعاون في الميادين العلمية و التقنية و البيئية.

زيادة على هذا، فقد ساهم البنك الأوروبي في منح قروض طويلة المدى للدول المغاربية لمدة عشرين سنة، حتى تتمكن هذه الأخيرة من تأهيل منشآتها القاعدية، و تأهيل صناعتها و قد استفادت الجزائر على سبيل المثال من قروض طويلة المدى تعادل 350 مليون أورو خارج البروتوكولات الأربعة. و يعتبر الجانب المالي من أهم جوانب التعاون، حيث بلغ المبلغ الإجمالي للبروتوكولات الممنوحة للدول المتوسطية خلال الفترة (1978-1996) ما يقارب 5.7 مليار إيكو تم توزيعها على الدول المتوسطية كما يلي:

جدول رقم (4-26) : إجمالي المساعدات المالية للسوق الأوروبية المخصصة للدول العربية المتوسطية

وفق بروتوكولات 1996-1978

الوحدة: مليون إيكو

الدول	البروتوكول (1) 81-78				البروتوكول (2) 86-82				البروتوكول (3) 91-87				البروتوكول (4) 96-92			
	%	Σ	البنك	القروض	%	Σ	البنك	القروض	%	Σ	البنك	القروض	%	Σ	البنك	القروض
الجزائر	18	114	44	70	16	151	44	107	15	239	56	183	17	332	52	280
المغرب	20	130	74	56	20	199	109	90	21	324	173	151	23	438	218	220
تونس	15	95	54	41	15	139	61	78	15	224	93	131	14	269	101	168
مجموع الدول المغاربية	53	339	172	167	50	489	214	275	51	787	322	465	54	1039	371	668
مصر	27	170	77	93	28	276	126	150	29	449	200	249	27	522	242	280
الأردن	6	40	22	18	37	63	26	37	6	100	37	63	7	124	44	80
لبنان	5	30	10	20	5	50	16	34	50	73	53	20	4	67	22	45
سوريا	9	60	26	34	10	97	33	64	9	146	36	110	8	156	41	115
مجموع الدول الشرقية	47	300	135	165	50	486	201	285	49	768	326	442	46	869	349	520
المجموع	100	639	307	332	100	975	415	560	100	1555	648	907	100	1908	720	1188

<sup>1</sup> سمير صارم، المرجع السابق، ص. 185.

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على :

- سمير صارم، أوروبا و العرب من الحوار ... إلى الشراكة (لبنان: دار الفكر المعاصر، 2000)، ص. 184.  
- البنك الأوروبي للاستثمار، بروكسل 1998.

من خلال تحليل معطيات الجدول رقم (4-26)، يتضح أن مبالغ البروتوكولات المالية قد عرفت إرتفاعا ملحوظا بالنسبة للدول المغاربية الثلاثة، فمن خلال البروتوكول الثالث تم تسجيل زيادة معتبرة عن سابقه، و لكن هذه الزيادة كانت أكبر في القرض بنسبة 68 % عنها في الهبات بنسبة 48 %<sup>1</sup>.

أما بالنسبة للبروتوكول الرابع فانتقلت من 239 مليون إيكو في البروتوكول الثالث إلى 332 مليون إيكو في الرابع، أي بزيادة قدرها 93 مليون إيكو، و نفس الشيء بالنسبة للمغرب فقد سجلت هي الأخرى ارتفاعا ملحوظا في البروتوكول الرابع يقدر بـ 114 مليون إيكو، أما تونس فقد سجلت ارتفاعا يقدر بـ 45 مليون إيكو في البروتوكول الرابع مقارنة مع البروتوكول الثالث، أما بالنسبة للدول المشرقية فقد استحوذت مصر على نصيب الأسد من جميع البروتوكولات مقارنة بالدول المشرقية الأخرى و حتى الدول المغربية، و قد وجهت عدة انتقادات لهذه البروتوكولات المالية من الدول العربية المتوسطة نظرا للتفضيل الذي تحظى به دول عربية على حساب دول أخرى.

إن مجموع هذه الإعتمادات التي منحتها المجموعة الأوروبية تمحورت حول ثلاثة قطاعات: 35% للهياكل القاعدية، 26.8% للصناعة، 22.4% للفلاحة و توزعت باقي الإعتمادات بـ 8% على الطاقة، 3.5% على التعليم و التكوين، 1.9% على التعاون العلمي، 1.6% بالنسبة للتجارة و 0.8% للصحة و البيئة، أما فيما يتعلق بالتعاون التقني للمجموعة الأوروبية مع دول المغرب العربي خاصة، يتمثل في شكل منح للدراسة و التكوين و التدريب و تمويل أنشطة تكوين التقنيين خاصة في مجالات الصيد بالنسبة للمغرب و النفط و الغاز بالنسبة للجزائر و تونس.<sup>2</sup>

تميز هذه الاتفاقيات بين نوعين من الموارد لتمويل هذه البرامج منها موارد تقدم من طرف البنك الأوروبي للاستثمار، و موارد تمنح من الميزانية الخاصة للمجموعة الأوروبية، فبالنسبة للاتفاق الأول و الثاني تم اللجوء إلى منح قروض في ظل شروط تفضيلية أو اللجوء إلى تقديم مساعدات غير قابلة للإسترجاع، أما الاتفاق الثالث و الرابع فقد قسمت المساعدات المالية إلى نوعين: القروض التساهمية كإسما للمخاطرة بالإضافة إلى القروض غير القابلة للإسترجاع، لكن يجب الإشارة إلى أن المبالغ المخصصة لمجمل الاتفاقيات و البروتوكولات لم تكن تعبر عن الاحتياجات الضرورية و الصعوبات التي تواجهها الدول العربية المتوسطة على مستوى ميزان مدفوعاتها أو على

<sup>1</sup> مفيد شهاب، "نحو بلورة رؤيا عربية مشتركة للشراكة الأوروبية المتوسطة"، ورقة مقدمة في ندوة "ما بعد برشلونة"، القاهرة، 1 و 2 سبتمبر 1996 مجلة شؤون عربية، العدد 88، ديسمبر 1996، ص. 176.

<sup>2</sup> عمورة جمال، "دراسة تحليلية و تقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو-متوسطة"، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية فرع: تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص. 185.

مستوى التوازنات الاقتصادية الكلية لهذه الدول أو لتمويل البرامج التصحيحية الاقتصادية التي شرعت فيها. و تتمثل أغلب هذه المخصصات في قروض حيث تجاوزت هذه الأخيرة 60% في المتوسط مقابل 30% إلى 40% كمساعدات غير مسترجعة و هذا ما يوضحه الجدول الآتي:

### جدول رقم (4-27): هيكله الأربع بروتوكولات المالية للمجموعة الأوروبية للدول المغاربية

الوحدة: النسبة المئوية

البيان	1977	1982	1987	1992
البنك الأوروبي للإستثمار	49.3%	56.2%	59.1%	62.3%
القروض التفضيلية	34.2%	16.8%	00	00
مساعدات غير مسترجعة	16.5%	27.0%	38.3%	32.3%
رأس مال مخاطرة	00	00	2.7%	5.4%
المجموع	100%	100%	100%	100%

Source: Lionel Fontagne Et Nicolas Peridy, "l'Union Européenne et le Maghreb", Etude du centre de développement, (OCDE), 1997, p. 62.

## II. برنامج ميديا MEDA:

تكمن أهمية التعاون المالي في أنه المسؤول عن نجاح أو فشل اتفاقيات الشراكة، و لهذا فقد أعطي لهذا الجانب الاهتمام الكبير، و إيجاد الآليات الناجحة في تعاون مالي يخدم الأطراف المشاركة و يعود بالفائدة على الجانبين.

إن كل ما حدد من تعاون في الجانب الاقتصادي، و حتى السياسي و الاجتماعي لا يمكن أن يعرف نجاحا و تحقيقا لأهدافه ما لم يرافق بمعونات مالية تقدمها دول الإتحاد الأوروبي إلى الدول المتوسطية في إطار اتفاقيات الشراكة.

مما سبق يمكن القول أن المساعدات المالية للمجموعة الأوروبية كانت و إلى غاية سنة 1995 تمنح لكل دولة مهما كان حجم و وتيرة الإصلاحات المعتمدة و المنجزة، و ذلك عن طريق البروتوكولات المالية الموقعة مع هذه الدول، لكن و بعد سنة 1995 و على إثر إعلان برشلونة تم اعتماد آلية تمويلية جديدة تسمى ببرنامج ميديا (MEDA)، بالإضافة إلى القروض الممنوحة من البنك الأوروبي للإستثمار، و هما الآليتان المعتمدتان لتمويل و مساعدة دول جنوب و شرق المتوسط من طرف الإتحاد الأوروبي. و هذه المخصصات هي عبارة عن غلافات مالية شاملة و مشروطة باحترام تنفيذ الاتفاقيات الموقعة، و مدى التقدم في مجال الإصلاحات الاقتصادية و كذا احترام حقوق الإنسان و تطبيق الديمقراطية في هذه الدول. بالإضافة إلى أن هذه المبالغ لا تقدم لكل دولة كما هو الحال في البروتوكولات المالية، بل حسب المشاريع المقترحة و القدرة على الاستيعاب أو الامتصاص.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> عمورة جمال، المرجع السابق، ص. 207.

يعتبر هذا البرنامج الأداة المالية الأساسية أو الذراع المالي للإتحاد الأوروبي لتنفيذ الشراكة الأورو-متوسطية، حيث تم تخصيص مبلغ 3435 مليون أورو من ميزانية الإتحاد الأوروبي، مرفقة بمبلغ 4672 مليون أورو في شكل قروض ممنوحة من طرف البنك الأوروبي للإستثمار و هذا للفترة الممتدة بين (1995-1999)، و تم تخصيص ما يقارب 90 % من القروض و المساعدات بشكل ثنائي و 10 % الباقية تم توجيهها لتمويل مشاريع التعاون الجهوي.<sup>1</sup>

و تم تخصيص هذه الموارد المالية حسب الأولويات الآتية:<sup>2</sup>

- المساهمة في التحول الاقتصادي: و الهدف منه تحضير المتعاملين للقيام بالدخول في منطقة التبادل الحر و ذلك بتحسين تنافسيتها؛
- تدعيم التنمية الاقتصادية و الاجتماعية المستدامة و تخفيف عبء الانتقال الاقتصادي باعتماد إجراءات ملائمة بخصوص السياسة الاجتماعية؛
- دعم التعاون الجهوي و الإقليمي و يتعلق الأمر بتطوير المبادلات على المستوى الجهوي. و من بين المشاريع الممولة من طرف هذا البرنامج بصفة ثنائية ما يلي:<sup>3</sup>
- دعم مباشر لبرامج التصحيح الهيكلي: 600 أورو من المجموع أي بنسبة 20 % من مجموع التزامات برنامج ميديا؛
- التعاون الاقتصادي و تنمية القطاع الخاص: 1035 مليون أورو أي بنسبة 30 % من مجموع التزامات برنامج ميديا؛
- دعم القطاع الاجتماعي (الصحة، التربية، الصناديق الاجتماعية)، و هذا من أجل تخفيف الآثار الناتجة عن التحول الاقتصادي: 1 مليار أورو، أي بنسبة 29 % من مجموع إلتزامات ميديا؛
- النشاطات المتعلقة بمجال البيئة: 235 مليون أورو أي بنسبة 7 % من مجموع إلتزامات برنامج ميديا. أما فيما يخص المشاريع الجهوية فقد خصص لها مبلغ 418 مليون أورو، أي بنسبة 12 % من برنامج ميديا، و تخص المجالات الآتية:<sup>4</sup>
- تنظيم ندوات التكوين بالنسبة للدبلوماسيين، تبادل المعلومات على أساس الاتفاقيات الدولية بخصوص حقوق الإنسان، التعاون في مجال الحماية المدنية؛
- بالنسبة للجانب الاقتصادي و المالي، فيتعلق الأمر بستة (06) برامج كبرى ذات أولوية و هي: التعاون الصناعي، البيئة، المياه، الطاقة، النقل و مجتمع الإعلام؛

<sup>1</sup> Conférence ministérielle euro-med, **les relations euro-med**, Marseille 15-16 novembre 2000, disponible sur le site : <http://www.france.diplomatie.fr/index.html>. consulté le: 10.12.2010 à 13 :00.

<sup>2</sup> عمورة جمال، المرجع السابق، ص. 207.

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Ibid.

- بالنسبة للجانب الثقافي، فيتعلق الأمر بثلاثة (03) برامج يراد تنفيذها و هي: الثقافة، السمعي، البصري و الشباب.

أما فيما يتعلق بالقروض المقدمة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار، فنجد مشروع تحسين معالجة المياه القدرة و تسيير المياه في مصر، لبنان، الأردن، المغرب و فلسطين، و إجراءات التقليل من التلوث و عصرنه نظام الرقابة في المجال الجوي في المطارات الجزائرية.<sup>1</sup>

### 1. البرامج المدرجة ضمن برنامج ميديا

يدخل برنامج ميديا، كما سبق الذكر، في إطار اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية، و هو عبارة عن مساعدات مالية مقدمة من طرف الإتحاد الأوروبي و التي تساهم في تحمل جزء من تكاليف الانفتاح و الإصلاحات التي باشرتها دول جنوب و شرق المتوسط، حيث يسمح بتمويل كل المشاريع المدرجة في إطار التحول الاقتصادي، الاجتماعي و الثقافي، و تسهر اللجنة الأوروبية على تمويل المشاريع التي تدخل في إطار البرنامج الوطني أو الجهوي و ذلك بالتشاور مع الدول الأعضاء، و باعتماد إجراءات معينة تتمثل في اقتراح المشاريع ثم إعلانها عن طريق المزايدات من الجهة الوصية للمشروع أو هيئة لا مركزية تؤسس في دول جنوب و شرق المتوسط بالإضافة إلى وفد من الإتحاد الأوروبي مرفوق بخبراء لمتابعة المشاريع.<sup>2</sup>

أما بالنسبة لموارد البنك الأوروبي للاستثمار، فهي تقوم على نفس القواعد التي تقوم عليها موارد ميديا، إلا أن الاختلاف يتمثل في كون أن تدخل البنك الأوروبي للاستثمار يهتم بتمويل المشاريع الخاصة بالهياكل القاعدية، و أن المساعدات المقدمة في إطار برنامج ميديا هي مساعدات غير قابلة للاسترجاع، بينما التحويلات الممنوحة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار هي عبارة عن قروض بمعدلات فائدة منخفضة (2% - 3%)، و يتم توزيع هذه الموارد بموجب برنامجين:<sup>3</sup>

### 1.1. البرنامج الوطني الإرشادي: (PIN)

هي برامج يتم وضعها بالتشاور مع الدول المتوسطية المستفيدة، فتحدد القطاعات ذات الأولوية بوضع أو تبني برامج وطنية، البرامج التأشيرية الأولى (1996-1999)، ثم البرامج التأشيرية الوطنية الثانية (2000-2004)، و ينبغي أن تكون هذه البرامج مطابقة لمخططات التمويل و يتم مراجعتها سنويا لمعرفة النتائج المتوصل إليها. سيتم التعرض لها بتفصيل في المبحث الموالي.

<sup>1</sup> عمورة جمال، المرجع السابق، ص. 209.

<sup>2</sup> Remy leveau, "Le partenariat euro-Med", rapport du groupe de travail, la documentation française, paris, 2000, p. 47.

<sup>3</sup> ibid, p.p. 48-49.

### - البرنامج الإرشادي الجهوي: (PIR)

يتم إعداد هذا البرنامج بالتشاور مع اللجنة الأورومتوسطية، و يتم فيه تحديد قطاعات التعاون الجهوية، و تم بالفعل تحديد برنامجين تأشيريين جهويين، الأول تم تبنيه سنة 1997 لمدة سنتين، و الثاني سنة 2000 لمدة 3 سنوات.

إن مجمل المساعدات المقدمة لصالح الدول المتوسطية، المهدف منها هو دعم عملية الانتقال الاقتصادي و إقامة منطقة للتبادل الحر، و العمل على إيجاد و توفير محيط مشجع لتنمية القطاع الخاص و إعادة الهيكلة الصناعية و دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و الحوصصة و ترقية الاستثمارات و إصلاح الإدارة و توحيد المعايير و إصلاح النظام المصرفي و المالي.

### 2.1. العراقيل التي تواجه تنفيذ برنامج ميديا:

ينبغي الإشارة إلى أن مساعدات الإتحاد الأوروبي منذ سنة 1995 سجلت اختلافات فيما يخص استفادة دول شرق و جنوب المتوسط، فبعض الدول كسوريا لم تستفد إلا ب 3 % من موارد الصندوق (MEDA)، و لم تحصل على أي قرض من البنك الأوروبي للاستثمار، و كذا الجزائر لم تستفد إلا بنسبة 14 % من مجموع التعهدات من موارد صندوق (MEDA)، باستثناء قطاع المحروقات الذي استفاد من قرض من البنك الأوروبي للاستثمار ب 330 مليون أورو سنة 1997، عكس المغرب و تونس التي أظهرتا طاقات امتصاص قوية من هذه المساعدات (36 % من موارد MEDA تم الاستفادة منها ما بين الفترة (1995-1999))، و ترجع هذه الاختلافات أو الفروقات في التخصيص الجغرافي لموارد الإتحاد الأوروبي ليس للأولويات الممنوحة لبعض الدول و إنما لوتيرة الإصلاحات التي تم الشروع فيها و نسبة التقدم في المفاوضات مع الإتحاد الأوروبي بشأن اتفاقيات الشراكة، فالدول التي وقعت عقود الشراكة (المغرب، تونس، الأردن، فلسطين) آن ذاك استفادت من تمويلات جد معتبرة.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Remy leveau, op.cit, p. 52.

الجدول رقم (4-28): المدفوعات الفعلية للمساعدات المالية للدول العربية (1995-1999)  
(بمليون أورو)

البلد	المساعدات المالية المخصصة (تعهدات)	% إلى مجموع الإلتزامات	المدفوعات الفعلية من المساعدات	% المدفوعات إلى إجمالي المخصصات	عدد السكان (مليون نسمة)	أورو/ بالنسبة لكل شخص
الجزائر	164	% 4.8	30	% 18.2	30	5.5€
مصر	686	% 20	157	% 22.8	61.4	11€
الأردن	254	% 7.4	108	% 42.5	04.6	55€
لبنان	182	% 5.3	01	% 0.5	04.2	43€
المغرب	656	% 19	127	% 19.3	27.8	24€
سوريا	99	% 2.8	0	% 0	15.3	06€
تونس	428	% 12.5	168	% 39.2	09.4	46€
فلسطين	111	% 3.2	54	% 48.6	02.3	48€
بقية الدول <sup>(*)</sup>	855	% 25	230	% 27	-	-
المجموع	3435	% 100	890	% 26	-	-

Source : Communiqué de la commission européenne (COM2000)

\* بقية الدول الأخرى هي: مالطا، تركيا، إسرائيل، قبرص.

من خلال معطيات الجدول رقم(4-28) يتضح أن المدفوعات الفعلية من هذه المخصصات هي 890 مليون أورو فقط، و أن إجمالي المبالغ المدفوعة للدول العربية المتوسطة بلغ 660 مليون أورو أي بنسبة 74 % من إجمالي المبالغ المدفوعة، كما يتضح أيضا أن أكبر نسبة من هذه المبالغ استفادت منها السلطة الفلسطينية بنسبة 48.6 %، تليها الأردن ب 42.5 % ثم تونس ب 39.2 %، مصر ب 22.8 % ثم المغرب ب 19.3 %، الجزائر ب 18.2 %، أما لبنان فقد حصلت على 0.5 % فقط من المبالغ المخصصة لها، في حين لم تحصل سوريا على أي مساعدات مالية خلال الفترة (1995-1999)، فمن خلال هذا التحليل يمكننا القول أن العبرة لا تكمن في حجم المخصصات المالية للمساعدات المالية المقدمة من الإتحاد الأوروبي، و إنما في المبالغ المالية المنفقة فعلا من هذه المخصصات و انعكاساتها على برامج التنمية الاقتصادية في هذه الدول.

## 2. نتائج برنامج ميذا :

تبقى المبالغ المقدمة للدول المتوسطة في إطار برنامج MEDA غير كافية بالنظر إلى احتياجات الدول المتوسطة، و بالإضافة إلى القيود الكمية (من حيث حجم المبالغ)، فإن تجنيد الأموال اتسم بالبطء و التعقيد في الإجراءات، فعلى سبيل المثال سنة 1996 نص قرار المجلس الأوروبي على تخصيص 900 مليون أورو في حين نجد

أن المبلغ الذي تم تخصيصه فعلا هو 403 مليون أورو و لم يصرف منه إلا مبلغ 50 مليون أورو<sup>1</sup>، لكن تم استدراك هذا التأخر سنتي (1998-1999) فاستفادت المنطقة المتوسطية خلال هذه الفترة من 1.8 مليار أورو منها 60 % كإعانات ممنوحة من ميزانية الإتحاد الأوروبي و 40 % في شكل قروض مقدمة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار، حيث ساهم صندوق MEDA سنة 1999 بمقدار 937 مليون أورو منها 56 مليون أورو خصصت لدعم اتفاقيات السلام<sup>2</sup>.

**الجدول رقم (4-29): الالتزامات و المدفوعات السنوية لبرنامج (MEDA) للفترة (1995-1999)**

الوحدة: مليون أورو

السنوات	التعهدات	المدفوعات	%
1995	173	50	29%
1996	403	155	38%
1997	981	211	22%
1998	941	231	25%
1999	937	243	26%
المجموع	3435	890	26%

Source : Louis le Pensec, "Le partenariat euro-méditerranéen" : grand espoires, modeste résultats", rapport d'information 121(2001-2002), délégation du sénat pour l'UE, p. 12, Disponible sur le site : <http://www.euromed.med//évaluation/mdp/default.htm>. Consulté le : 25/02/2010 à 14 :33.

يمكن إرجاع أسباب التأخر في تحقيق الالتزامات إلى ما يلي :

- ضعف طاقات الامتصاص لدى الدول المتوسطية؛
- مدة تنفيذ المشاريع (التي تتراوح ما بين سنتين إلى 08 سنوات حسب طبيعة المشروع)؛
- الثقل البيروقراطي للإجراءات، باعتبار أن المخطط العام للالتزام (L'engagement) أو التعهد يتطلب أربع خطوات متتالية وهي:
  - ينبغي تحضير برنامج تأشيري وطني (PIN)؛
  - مطابقة المشاريع مع اقتراحات التمويل؛
  - وضع اتفاقية - إطار، ثم اتفاقية التمويل ما بين الأطراف؛
  - ثم أخيرا إنجاز المشروع بعد المرور بإجراءات العرض العام (Appel d'offre) التي تشترط فيه الدولة المستفيدة.

<sup>1</sup> Louis le Pensec, "Le partenariat euro-méditerranéen" : grand espoires, modeste résultats", rapport d'information 121(2001-2002), délégation du sénat pour l'UE p.p.10-12. Disponible sur site : <http://www.euromed.med/évaluation/mdp/default.htm> . Consulté le : 25/02/2010 à 14 :33.

<sup>2</sup> Louis le Pensec, op. cit.

بالإضافة إلى ما سبق فهناك أيضا مشكل نقص التأطير لدى المجلس الأوروبي لتسيير كل هذه الإجراءات، و عليه و نتيجة النقائص التي أظهرها سير برنامج (MEDAI) والذي استاءت له الكثير من الدول المتوسطية المتعاقدة، إقترح المجلس الأوروبي إعادة النظر في برنامج و سير هذا الصندوق خلال المرحلة الثانية أي

- برنامج (MEDA II) الذي يغطي الفترة (2006-2000)، و ذلك باعتماد إجراءات جديدة تتمثل في:<sup>1</sup>
- برجة المشاريع لعدد محدود من الأولويات يتم تحديدها بالتشاور مع الدول المستفيدة في إطار إستراتيجية متعددة السنوات؛
  - تقوم كل دولة بوضع برامج تأشيرية متعددة السنوات يعاد النظر فيها كل سنتين أو ثلاث سنوات؛
  - ينبغي وضع مخططات مالية تعكس أو تعبر عن الأولويات المحددة من طرف كل دولة متعاقدة.
- لقد تم رصد مبلغ 5.35 مليار أورو في إطار برنامج MEDA II بالإضافة إلى مبلغ 6.425 مليار أورو كقروض مقدمة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار و مليار أورو إضافي أي بمبلغ إجمالي 12.75 مليار أورو للفترة (2006-2000).<sup>2</sup>

#### جدول رقم (4-30): الإعانات الممنوحة في إطار برنامج صندوق دعم الشراكة

#### الأورو متوسطة للدول العربية المتوسطية

الوحدة: مليون أورو

ميديا II 2004-2000												P/E %	ميديا I		البلد
2004-2000		2004		2003		2002		2001		2000			1999-1995		
المدفوعات	التعهدات	المدفوعات	التعهدات	المدفوعات	التعهدات	المدفوعات	التعهدات	المدفوعات	التعهدات	المدفوعات	التعهدات		المدفوعات	التعهدات	
74.7	232.8	42	51	15.8	41.6	11	50	5.5	60	0.4	30.2	18	30.2	164	الجزائر
327.6	350.3	93.3	72.5	60.3	81.1	80.6	100	62.5	-	31.2	96.7	49	54	111	فلسطين
360.1	353.5	150.6	159	56.9	103.8	25.7	78	62.5	-	64.4	12.7	23	157.1	686	مصر
242.6	204.4	50.6	35	46.9	42.4	49.7	92	10.9	20	84.5	15	43	108.4	254	الأردن
103.4	73.7	40.9	18	24.1	43.7	5.7	12	2	-	30.7	-	1	1.2	182	لبنان
443	677.1	157.7	151.8	102.4	142.7	101.9	122	41.1	120	39.9	140.6	19	127.6	656	المغرب
39	135.7	18.2	53	10.1	0.7	8.5	36	1.9	8	0.3	38	0	0	99	سوريا
317.7	328.6	74	22	69.3	48.7	89.5	92.2	69	90	15.9	75.7	39	168	428	تونس
1908.1	2356.1	627.3	562.3	385.8	504.7	372.6	582.2	255.1	298	627.3	408.9	25	646.5	2.580	مج ثنائي
477.8	739.8	173.8	135.3	111.9	110	81.4	29.4	62.7	305.3	48	159.8	48	228.8	480	تعاون جهوي
2.386	3.093	801.1	697.6	497.7	614.7	454	611.6	317.8	603.3	315.3	568.7	29	875	3.060	الإجمالي
77%		115%		81%		74%		53%		55%					P/E %

<sup>1</sup> Louis le Pensec, op. cit, p. 17.

<sup>2</sup> Programmes Regionaux, **Partenariat Economique et Financiers**, les activités de la banque européenne d'investissement dans la région. Disponible sur le site : <http://www.eib.org>. consulté le 10.09.2010 , à 13 :03.

**Source :** Euromed report n° 89, **communication de la commission au conseil et au parlement européen**, dixième anniversaire du partenariat euro-med, un programme de travail pour relever les défis des cinq prochaines années, (14/05/2005). [http://www.europa.eu.int/comm/external-relations/euromed/publication/2005/report\\_89\\_en.pdf](http://www.europa.eu.int/comm/external-relations/euromed/publication/2005/report_89_en.pdf). consulté le 24/06/2010, à 19 :45.

من خلال معطيات الجدول رقم(4-30) يتضح أن برنامج MEDAI للفترة (95-99) رصد مبلغ الالتزامات المخصصة للدول المغاربية الثلاثة بـ 1248 مليون أورو، و أن المبالغ المدفوعة فعلا هي 325.8 مليون أورو أي نسبة التعهدات إلى المدفوعات تمثل 26%، في حين نجد في برنامج MEDA II و لمدة أربع سنوات (2000-2004) وصل مبلغ الالتزامات إلى 1238.5 مليون أورو، أما المبلغ الإجمالي للمدفوعات فبلغ 835.4 مليون أورو أي بنسبة 67.45%.

أما مبلغ التعهدات المقررة بالنسبة للدول المشرقية في إطار برنامج ميد I فبلغ 1332 مليون أورو، و أن المبالغ المدفوعة فعلا هي 320.7 مليون أورو، أي بنسبة 24.08%، في حين نجد في برنامج ميد II و لمدة أربع سنوات (2000-2004) وصل مبلغ الالتزامات المخصصة لهذه الدول 1117.6 مليون أورو، أما المبلغ الإجمالي للمدفوعات فبلغ 1072.7 مليون أورو أي بنسبة 95.98% و هي نسبة إنجاز معتبرة مقارنة مع برنامج ميد I.

### III. الوسيلة المالية الجديدة في إطار السياسة الأوروبية للحوار

كما تمت الإشارة إلى ذلك في القسم الأول من هذا العمل، ففي إطار السياسة الأوروبية للحوار، تم خلق أداة مالية جديدة لتعويض كل البرامج المالية السابقة. أطلق عليها الوسيلة أو الأداة الأوروبية للحوار و الشراكة (IEVP) و التي دخلت حيز التنفيذ منذ جانفي 2007 و ذلك للفترة الممتدة بين 2007-2013، حيث خصص لها غلاف مالي يقدر بـ 14.9 مليار أورو و تجدر الإشارة إلى أن الفترة الممتدة بين 2004 و 2006، تم تمويلها بالبرامج الموجودة سابقا مثل برنامج ميد، و قد وجهت هذه المبالغ المالية في إطار هذه الأداة الجديدة لتمويل عدة مشاريع مهمة منها:<sup>1</sup> القطاع المالي، الشرطة، التنمية، المياه، النقل، الإدارة، القضاء و غيرها من القطاعات الأخرى.

أما بالنسبة للبرامج الإرشادية أو المخصصات المالية التي استفادت منها دول المغرب العربي في إطار السياسة الأوروبية للحوار فقد كانت كالتالي:

- بالنسبة لتونس فقد كان المبلغ المخصص في إطار الوسيلة الأوروبية للحوار و الشراكة، فقد كان المبلغ المخصص للمخطط الإرشادي الوطني للفترة 2007-2010 مقدرا بـ 300 م € موزعة كما يلي:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> <http://www.erogar.org/for/pays/euroméditerranés/alg/c3> consulté le:10.01.2011, à 21:14.

<sup>2</sup> **Instrument Européen de Voisinage et de Partenariat**, Document de Stratégie 2007-2013, Tunisie, programme indicatif national (2007-2010), p. 47.

- سنة 2007: برنامج مرافقة برامج العمل (Plan d'action) في إطار السياسة الأوروبية للجوار، و خصص لذلك مبلغ 30 مليون أورو، بالإضافة إلى قطاع البيئة و الطاقة و الذي خصص له مبلغ 43 مليون أورو.
- سنة 2008: مساندة مالية أولى من أجل رفع القدرة التنافسية للاقتصاد التونسي، و خصص لذلك مبلغ 50 مليون أورو، بالإضافة إلى قطاع التجارة و ذلك من أجل تسهيل إقامة منطقة حرة، فإن تونس تسعى إلى عقد اتفاقيات ثنائية في مجال الكهرباء، الميكانيك و الإلكترونيك و قد خصص لذلك مبلغ 23 مليون أورو.
- سنة 2009: فكان الاهتمام بالتعليم، الشغل، و كذلك التعليم العالي، و قد خصص لذلك مبلغ 65 مليون أورو، بالإضافة إلى مجال البحث و التطوير، حيث أن الاتفاق الخاص بالتعاون العلمي المبرم بين تونس و الإتحاد الأوروبي في جوان 2003، يسمح بالتعاون بينهما في المجال العلمي و التكنولوجي، و قد خصص له مبلغ 12 مليون أورو.
- سنة 2010: مساندة مالية ثانية من أجل رفع القدرة التنافسية للاقتصاد التونسي، و قد خصص لذلك مبلغ 77 م €.

- مما سبق يمكن القول أن نجاح هذا الاتفاق سيكون مرهونا بالقدرة التنافسية للاقتصاد التونسي و مدى التفاعل مع متطلبات المرحلة المقبلة و مدى نجاح الجهود التونسية لإعادة تأهيل مؤسساتها بعد استفادتها من المساعدات الأوروبية و دخول الرأسمال الأجنبي و الاستمرار في الانفتاح أكثر على العالم الخارجي و رفع قدراتها التصديرية، و بالتالي و من أجل رفع التحدي لا بد من:<sup>1</sup>
- إعادة تأهيل المؤسسات و عصرنه محيط المؤسسة (حيث أن النسيج الصناعي التونسي يمثل 95 % من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (PME) من الشكل العائلي و برأسمال ضعيف تشغل أكثر من 450.000 عامل)؛
  - تحسين شروط المنافسة في المؤسسات و إعادة هيكلة النسيج الإنتاجي الوطني بشكل يسمح لها أن تكون فعالة و يسمح لها بمواصلة نشاطها بعد إعادة التأهيل؛
  - تنويع الإنتاج المحلي و اقتحام ميادين تتطلب تركيبات تكنولوجية عالية، و هذا ما يستدعي مجهودات معتبر بخصوص البحث و التطوير.
- أما فيما يخص المخصصات التي استفادت منها المغرب في إطار برنامج السياسة الأوروبية للجوار من خلال البرنامج التأشير الوطني للفترة 2007-2010 فيقدر بـ 654 مليون أورو موزعة كالاتي:

<sup>1</sup> Abd el Fattah Ghorbel, "les enjeux de la zone de libre échange tunisie UE, marier le maghreb avec l'UE", S/D de Michel Serceau, Halim Chergui, Agnès Guy, in revue Panoramique, 3<sup>ème</sup> trimestre, N° 41, 1999, p.111.

جدول رقم (4-31): البرنامج الإرشادي الوطني المغربي للفترة (2007-2010)

%	الإلتزامات				المبلغ التأشير مليون أورو	البرنامج
	2010	2009	2008	2007		
				60	60	<b>الجانب الإجتماعي:</b>
	-	-	-	17	17	- مساندة المبادرة الوطنية للتنمية البشرية
	40	39	-	-	93	- محو الأمية
	-	-	-	40	40	- التعليم
	36	-	50	-	86	- الضمان الإجتماعي
						- الصحة
%43.26					296	<b>المجموع</b>
			20	-	20	<b>جانب الحكومة و حقوق الإنسان:</b>
	-	-	8	-	8	- وزارة العدل
						- حقوق الإنسان
%4.28					28	<b>المجموع</b>
						<b>الجانب الإقتصادي:</b>
	-	40	20	-	60	- القطاع الخاص
	-	50	-	-	50	- التكوين المهني
	40	-	-	-	40	- القطاع الزراعي
	-	-	-	25	25	- برنامج rocade
	25	-	-	-	25	- المناطق المعزولة
	-	-	40	-	40	- قطاع الطاقة
%36.70					240	<b>المجموع</b>
						<b>الجانب البيئي</b>
	-	-	15	-	15	- مخصصات FODEP (Le fonds de
	-	35	-	-	35	(dépollution industrielle
						- المياه
%7.65					50	<b>المجموع</b>
%100	165	164	163	162	654	<b>المجموع الكلي</b>

Source : Instrument Européen de voisinage et de partenariat, Maroc, Programme Indicatif

National (2007-2010), p. 47.

مما سبق يمكن القول أن المبالغ المخصصة في إطار البرنامج التأشير الوطني للمغرب خاصة للفترة 2007-2010 تفوق بكثير تلك المخصصة لتونس، و هذا راجع أن الإتحاد الأوروبي يعتبر المغرب التلميذ المثالي في إطار السياسة الأوروبية للحوار لاستجابته لكل متطلبات الاتفاق. أما الجزائر و رغم امتناعها على إمضاء عقود السياسة الأوروبية للحوار إلا أنها استفادت من مخصصات مالية من خلال البرنامج الإرشادي الوطني للفترة 2007-2010 على اعتبار أن الوسائل المالية السابقة عوضت

ب هذه الوسيلة الجديدة و قدر المبلغ ب 220 مليون أورو موزعة كآآتي:<sup>1</sup>

- سنة 2007: تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و قد خصص لذلك مبلغ 40 مليون أورو. عصرنة القضاء بإدخال المعايير العالمية التي تحكم التسيير و تساعد المساجين على إعادة الاندماج في الحياة الاقتصادية و الاجتماعية للدولة و قد خصص لذلك مبلغ 17 مليون أورو؛
- سنة 2008: تنويع الاقتصاد؛ الزراعة، السياحة، بعض الصناعات و بالتالي الرفع التدريجي و الدائم للصادرات خارج قطاع المحروقات، و قد خصص لذلك مبلغ يقدر ب 25 مليون أورو، بالإضافة إلى إعادة تنظيم قطاع الصحة و قد خصص له مبلغ 30 مليون أورو؛
- سنة 2009: تم الاهتمام بالشغل و ذلك عن طريق عصرنة الوكالة الوطنية للشغل و قد خصص لذلك مبلغ يقدر ب 24 مليون أورو، بالإضافة إلى قطاع التعليم العالي و محاولة معالجة فائض العرض في المؤهلات التي لا تتماشى مع سوق العمل، و خصص لذلك مبلغ 30 مليون أورو؛
- سنة 2010: مرافقة اتفاق الشراكة و خصص له مبلغ 24 مليون أورو.

من خلال تحليل المخصصات المالية لدول المغرب الثلاث نستنتج أن الجزائر تحتل المرتبة الأخيرة سواء تعلق الأمر بالفترة 2005-2006، حيث أن الجزائر تحصلت على مبلغ 106 مليون أورو، مقابل 144 مليون أورو لتونس و 275 مليون أورو للمغرب، و هذا إن دل على شيء إنما يدل على عدم إمكانية الاقتصاد الجزائري على امتصاص و استيعاب هذه المخصصات مقارنة بميرانه و نفس الشيء بالنسبة للفترة 2007-2010 و يرجع ذلك إلى عدم وضع مخططات عمل بين الجزائر و الإتحاد الأوروبي في إطار السياسة الأوروبية للحوار، و اكتفت بعقود الشراكة السابقة.

و انطلاقا مما سبق يمكن القول أن نجاح اتفاق الشراكة سيكون مرهونا بالحصول على المزيد من الدعم المالي و الفني الممنوح من طرف الإتحاد الأوروبي، بالإضافة إلى القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري و مدى التفاعل مع متطلبات المرحلة المقبلة و مدى نجاح الجهود الجزائرية لإعادة تأهيل صناعاتها و مؤسساتها بعد استفادتها من المساعدات الأوروبية و دخول الرأسمال الأجنبي و الاستمرار في الانفتاح أكثر على العالم الخارجي، و رفع قدراتها التصديرية.

<sup>1</sup> Instrument Européen de Voisinage et de Développement Algérie, document de stratégie 2007-2013, programme indicatif national (2007-2010), p. 32.

### المبحث الثالث

#### اتفاقيات الشراكة بين دول المغرب العربي و الإتحاد الأوروبي

تأتي اتفاقيات الشراكة لدول المغرب العربي (الجزائر، تونس، المغرب) كنتيجة لعوامل سياسية واقتصادية و ثقافية وثيقة جمعت هذه الدول بدول الإتحاد الأوروبي، و بالتالي هي كما يراها الجانبان تنويج لروابط تقليدية و مصالح مشتركة متينة، خاصة و أن الانفتاح على الخارج و الاندماج في الاقتصاد العالمي، يشكل جوهر الخطط التنموية المعتمدة في دول المغرب العربي.

و تأكيداً لهذا الانفتاح فقد سعت دول المغرب العربي لعقد اتفاقيات الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، محاولاً كل طرف من أطراف الشراكة أن يعظم مكاسبه سواء تعلق الأمر بالجانب الأوروبي أو الجانب العربي، لذلك اختلفت بعض نصوص الاتفاقيات التي تم توقيعها و يرجع هذا الاختلاف إلى عدة عوامل أساسية، منها ما يتعلق بالعلاقات السابقة للدول المعنية مع دول الإتحاد، و منها ما يتعلق بالوضع الاقتصادي العام في هذه الدول، و كذلك الوضع السياسي و العلاقات السياسية القائمة مع الإتحاد الأوروبي.

وسيتناول هذا المبحث اتفاقيات الشراكة لدول المغرب العربي مع الإتحاد الأوروبي و ذلك بالتعرض إلى محتوى و أهداف هذه الاتفاقيات.

#### أولاً. اتفاق الشراكة التونسية / الأوروبية

كانت تونس أول دولة عربية-متوسطية أبرمت اتفاقية شراكة مع الإتحاد الأوروبي، و كانت هذه نتيجة منطقية للعلاقات التي تربطها مع أوروبا منذ سنوات الستينيات من القرن الماضي و التي أسفرت عن عقد عدة اتفاقيات تجارية مع دول أوروبية و خاصة فرنسا، و قد أكدت تونس عن سعيها إلى الانفتاح على العالم الخارجي بانضمامها إلى اتفاقيات الجات (GATT) سنة 1990، و إلى المنظمة العالمية للتجارة سنة 1994، و تنفيذها لبرنامج الإصلاح الهيكلي الهادف إلى تطوير الاقتصاد التونسي من خلال تشجيع الاستثمار و تحرير التجارة و رفع القدرات التصديرية و الانفتاح على العالم الخارجي، و بالتالي أصبح الاقتصاد التونسي مؤهلاً للدخول في مفاوضات مع الإتحاد الأوروبي لإقامة إطار تعاون شامل يقوم على التنمية المشتركة بين الطرفين في إطار اتفاقيات تعاقدية، عرفت باتفاقية الشراكة.

#### II. الشراكة الأورو-تونسية: المصادقة على الاتفاق و المضمون

سعت تونس منذ سنة 1992 إلى توسيع علاقاتها مع الإتحاد الأوروبي للارتقاء بها من مستوى المبادلات التجارية و الإعانات المالية إلى علاقة شراكة تكون أكثر شمولاً، و تقوم على صيغ جديدة من التشاور و الحوار و الشراكة و ذلك بهدف بناء فضاء متوسطي في إطار نظرة مستقبلية شاملة، تهدف إلى

تحقيق الأمن و الاستقرار و الرفاهية لدول و شعوب المنطقة و تم توقيع اتفاق الشراكة في: 1995 /07/17 و دخل حيز التنفيذ في: 1998/03/01<sup>1</sup>، ليحل محل اتفاقيات التعاون السابقة التي أصبحت لا تتوافق مع بعض المبادئ و القواعد الجديدة للتجارة العالمية المنبثقة عن جولة الأورغواي.

تولي تونس أهمية كبيرة لهذا الاتفاق لأن دول المجموعة تعد أكبر شركائها في العالم، حيث تمثل هذه السوق بالنسبة لتونس 79% من صادراتها، مقابل 71% من وارداتها، وقد استفادت تونس بنحو مليار و عشرة ملايين دولار قدمتها أوروبا في شكل إعتمادات مالية إليها، منها 453 مليون كمساعدات و هبات و 642 مليون دولار في شكل قروض ميسرة، و على صعيد الاستثمارات يوجد في تونس 871 مشروعاً أوروبياً مشتركاً، تتجه في معظمها للإنتاج التصديري، وقد خلقت هذه المشاريع نحو 80 ألف فرصة عمل.<sup>2</sup>

و قد استغرقت مفاوضات الشراكة مع الإتحاد الأوروبي أربع سنوات، تركزت فيها المشاكل على المواد الزراعية، حيث أن بعض المنتجات الزراعية التونسية كزيت الزيتون تمثل أهمية كبيرة للاقتصاد التونسي و كانت تدخل السوق الأوروبية حسب حصص معينة لم تكن تكفي لاحتياجات تونس، خاصة و أن السوق الأوروبية تمثل حوالي 80% من الاستهلاك العالمي من زيت الزيتون، و يلاقي منافسة قوية من الزيت البرتغالي و الإسباني. و من المواضيع التي أخذت وقتاً كبيراً في النقاش موضوع المهاجرين التونسيين إلى دول الإتحاد الأوروبي و الذين يقدر عددهم بحوالي 400 ألف تونسي و يشكلون مصدر تحويلات خارجية هام بالنسبة لتونس.

و قد تناول اتفاق الشراكة التونسية/ الأوروبية عدة نقاط أهمها:<sup>3</sup>

كانت تونس أول دولة عربية- متوسطة أبرمت اتفاقية شراكة مع الإتحاد الأوروبي في 17 يونيو عام 1995 أي قبل إعلان برشلونة على أن تدخل حيز التنفيذ في 1 مارس عام 1998. و ارتبطت تونس مع فرنسا بعلاقات متميزة بشكل خاص و الإتحاد الأوروبي بشكل عام من خلال اتفاقية التعاون مع الجماعة الأوروبية و بموجب هذا الاتفاق أصبحت تونس شريكا في مسار برشلونة.

و رغم أن اتفاقية الشراكة الأوروبية - التونسية تهتم بتنظيم العلاقات الاقتصادية بشكل خاص إلا أن نصوصها تطرقت أيضا لتنظيم العلاقات الأوروبية التونسية في المجالات السياسية- الأمنية- الاجتماعية- الثقافية. كما أنها كانت تهدف إلى تأسيس منطقة ازدهار في حوض المتوسط إلا أنها تعكس أحادية الاتفاق بين الإتحاد الأوروبي و كل دولة متوسطة على حدة و تؤكد محتوى الاتفاقية مجموعة من النقاط:

<sup>1</sup> سمير صارم، المرجع السابق، ص. 314.

<sup>2</sup> نفس المرجع.

<sup>3</sup> وفاء سعد الشريبي، المرجع السابق، ص. 28.27.

- التأكيد على أهمية الروابط التقليدية بين الإتحاد الأوروبي و تونس و العمل على تقويتها بما يكفل إقامة علاقات ثنائية قوية و مستديمة على أساس المشاركة و التنمية المشتركة مع الأخذ في الاعتبار التطورات السياسية و الاقتصادية في كل من أوروبا، تونس؛
  - التأكيد على أهمية الحوار في مجال الاستقرار و الأمن في المتوسط؛
  - التأكيد على عزم المجموعة الأوروبية تزويد تونس بالدعم اللازم لتحقيق الإصلاحات الاقتصادية، التكييف الهيكلي و التنمية الاجتماعية؛
  - تعهد الإتحاد الأوروبي و تونس تحرير التجارة الخارجية و ذلك تماشياً مع الحقوق و الالتزامات التي أقرتها الاتفاقية العامة للتعريف و التجارة؛
  - الرغبة في إقامة تعاون مدعم بحوار منظم لمناقشة القضايا الاقتصادية، الاجتماعية و الثقافية؛
  - العمل على تحقيق أفضل مستوى للتفاهم المتبادل؛
  - إيمان الطرفين بأن هذه الاتفاقية سوف تؤدي إلى وجود مناخ ملائم لتطوير العلاقات الاقتصادية و التطوير التقني.
- و قد جاء في المادتين الأولى، الثانية تحديداً للأهداف التي ترمي إليها الاتفاقية و التي تتمثل في:<sup>1</sup>
- تهيئة الظروف الملائمة لتحرير التجارة في مجالات السلع و الخدمات و رأس المال و توسيع مجالات التعاون الاقتصادي و الاجتماعي بين الجماعة الأوروبية و تونس؛
  - تشجيع الاندماج بين الدول المغاربية عن طريق التجارة و التعاون بين تونس و الدول المغاربية؛
- أما باقي الاتفاقية فكانت من ثماني أقسام يعالج كل منهما مجالات التعاون و الحوار، و حظي الحوار السياسي بالاهتمام و الأولوية من قبل الإتحاد الأوروبي حيث أن الأمن و الاستقرار و تحقيق السلام من أهم أهداف عملية برشلونة.
- و قد أولت تونس اهتماماً بالحوار السياسي و تعهدت بتطوير علاقاتها مع الإتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية كافة المعنية بالشراكة.
- و بالرجوع إلى الشراكة الاقتصادية- المالية فقد سعت إلى تأسيس منطقة ازدهار مشتركة بضمان حرية انتقال السلع و الخدمات و قد حددت فترة مداها 12 سنة لإقامة منطقة تجارة حرة أوروبية متوسطة ابتداء من تاريخ دخول الاتفاقية حيز التنفيذ تماشياً مع حرية حركة السلع إلى جانب المبادئ التي أقرتها اتفاقية (الجات) لسنة 1994 و منظمة التجارة العالمية (OMC).
- و لقد ساعد نمو برامج الشراكة الأوروبية التونسية تبني تونس لسياسات اقتصادية محلية و تعاون ثنائي على حد سواء يتماشى مع البرامج الأوروبية و ذلك بإتباع برامج الخصوصية و تحرير آلية الاقتصاد التونسي منذ عام 1987 كما انضمت تونس إلى منظمة التجارة العالمية ووقعت معها اتفاقية شراكة في عام 1995.

<sup>1</sup> وفاء سعد الشريبي، المرجع السابق، ص.ص. 29.28.

و يتضمن برنامج الشراكة تحديث البنية التحتية الاقتصادية التونسية و تأهيل الشركات و المؤسسات من خلال المبالغ التي يقدمها الإتحاد الأوروبي لتونس في إطار برنامج (MEDA) إضافة إلى المساعدة في برامج الاستثمار و البحث عن شركاء و فتح المجال للأجانب لشراء 49 % من الشركات التونسية المدرجة في البورصة بعد أن كانت النسبة لا تتجاوز 10 %.

و قد شهدت تونس تطور مهم في الحقل الاجتماعي و ازدهار لاقتصادها نتيجة تبنيتها هذه السياسات و الشراكة مع الإتحاد الأوروبي.

## II. تحليل اتفاق الشراكة التونسية – الأوروبية

بعد التطرق لمضمون اتفاق الشراكة التونسية- الأوروبية و الذي يتطلب تغيير الهياكل الاقتصادية بنقلها إلى مرحلة جديدة من الإنتاج تقوم على أساس تدعيم القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية، لا سيما المؤسسات المتوسطة و الصغيرة، أصبح من الضروري التزام تونس بمواصلة الإصلاحات الضرورية التي تتوافق و بنود هذا الاتفاق و العمل على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية لتعويض النقص في إيرادات الدولة الناتجة عن انخفاض التحصيلات الجمركية، بالإضافة إلى ما سيترتب على المنافسة الأجنبية في صناعة النسيج، و على هذا الأساس فقد قدم الإتحاد الأوروبي تعهدات بالمساعدة الفنية و المالية لإنجاح هذه البرامج الإصلاحية. و فيما يلي أهم ما يمكن استخلاصه من هذا الاتفاق:<sup>1</sup>

- إن اتفاق الشراكة الذي وقعته تونس مع الإتحاد الأوروبي هو اتفاق شراكة شامل و ليس اتفاقا تجاريا فقط، كونه لا يقتصر على الجانب التجاري فقط، بل أشتمل إقامة منطقة حرة للتبادل بالإضافة إلى التعاون المالي، الفني و التكنولوجي، و دعم الحوار السياسي و الاجتماعي و الثقافي، و بالتالي سيكون لهذا الاتفاق أبعاده المختلفة على الاقتصاد التونسي؛
- باعتبار أن هذا الاتفاق هو اتفاق شراكة فينبغي أن يجني فوائده الطرفان، لكن ما يجب التأكيد عليه هو أن تونس بلد نام ككل الدول المتوسطية الأخرى و تربطه علاقات اقتصادية و ثقافية و تاريخية مع دول الإتحاد الأوروبي، فيفترض أن تستفيد من بعض الامتيازات التي تؤهلها لدخول المنافسة، كون أن الاقتصاد التونسي لا يزال غير قادر خلال فترة قصيرة أن يقتحم المنافسة مع الاقتصاديات الأوروبية التي حققت تقدما معتبرا في المجال الصناعي و التكنولوجي؛
- من الآثار المترتبة على هذا الاتفاق بخصوص الجانب التجاري أنه تم تصنيف المنتوجات المتبادلة إلى سلع صناعية و أخرى زراعية و تم معاملتها بشكل مختلف، فبالنسبة للسلع الزراعية أبقى الاتفاق على نفس المزايا التفضيلية السابقة التي كانت تتمتع بها المنتوجات الزراعية التونسية في ظل اتفاق التعاون الشامل، بإدخال بعض التعديلات على هذه المزايا و المتمثلة في زيادة الكميات المصدرة من هذه السلع إلى الإتحاد الأوروبي و توقيت دخولها و ظروف ترويجهما، و رغم ذلك لا زالت السلع الزراعية التونسية تعاني جملة من الصعوبات و

<sup>1</sup> سمير صارم، المرجع السابق، ص.ص. 318-322.

العراقيل عند دخولها الأسواق الأوروبية، مثل تحديد الكميات و توقيت الدخول و المواصفات القياسية، و هذا ما يندر بأن أثر اتفاق الشراكة على الصادرات الزراعية التونسية الموجهة للإتحاد الأوروبي يكون جد محدود، و أحسن مثال على ذلك ما يتعلق بمادة زيت الزيتون، حيث لم تؤد المفاوضات بين الطرفين حول تصدير هذه المادة إلى زيادة الكميات المصدرة منها إلى الإتحاد الأوروبي بينما تم الإبقاء على النظام التفضيلي الذي كانت تستفيد منه تونس في الماضي (و المتمثل في تصدير حصة تقدر بـ 46000 طن من زيت الزيتون سنويا إلى الإتحاد الأوروبي).\*

— إن التفكيك الجمركي و الرزنامة التي تم الاتفاق بشأنها لاقت معارضة شديدة من طرف الصناعيين التونسيين كونهم كانوا يستفيدون و لعدة سنوات من السياسة الحمائية المفروضة، و بالتالي سوف يواجهون بموجب هذا الاتفاق منافسة شديدة من المؤسسات الأوروبية، فمن أجل تفادي تحطيم النسيج الصناعي التونسي و خلق مشاكل اجتماعية تم وضع إجراءات وقائية في إطار الاتفاقية و هي موافقة للإجراءات المقترحة من طرف الجات (GATT) و المتمثلة في إمكانية تطبيق رسوم جمركية في حالة تعرض اقتصاد البلد لصعوبات خطيرة تهدد توازناته الاقتصادية الكلية، لكن ينبغي ألا يتعدى المعدل المفروض 25 %، و شريطة أن يتعدى مبلغ الواردات 15 % من مجموع الواردات الأصلية لدول الإتحاد الأوروبي.<sup>1</sup>

و بالتالي فإن الإلغاء التدريجي للحقوق على الاستيراد سيؤدي إلى تخفيض الموارد أو المداخيل الجبائية خلال المرحلة الانتقالية (12 سنة) لإنشاء منطقة التبادل الحر، و ينبغي تعويض هذه الخسارة بالجباية الداخلية المتأتمية من زيادة و تيرة النمو و رفع معدلات الرسم على القيمة المضافة (TVA)، أما بخصوص الصفقات الجارية ستعرف في بداية الأمر عجزا و هو أثر منطقي ناتج عن الشروط الهيكلية و التنظيمية الجديدة، حيث ترتفع الواردات بوتيرة أكثر من الصادرات في المدى القصير لكن سرعان ما تتغير الوضعية على المدى البعيد باتجاه زيادة الصادرات، و هذا لا يتأتى إلا إذا كان الجهاز الاقتصادي للبلد مرنا و السياسة الاقتصادية تتسم بالاستقرار، إضافة إلى زيادة تدفق رؤوس الأموال و جلب الاستثمار الأجنبي، و يؤكد الإتحاد التونسي للصناعة و التجارة و الحرف بعد توقيع الاتفاقية على أنه سيتحمل 58 % من الناتج المحلي الإجمالي صدمة التفكيك الجمركي و يؤدي التبادل الحر إلى خسارة بمقدار 04 مليار دينار تونسي خلال الفترة الانتقالية.<sup>2</sup>

\* تمثل مادة زيت الزيتون أهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد التونسي (زراعيًا، صناعيًا و تجاريًا)، و يعتبر الإتحاد الأوروبي المصدر الرئيسي لزيت الزيتون التونسي، لكن بعد انضمام كل من اسبانيا و البرتغال سنة 1986، حقق الإتحاد الأوروبي اكتشافًا ذاتيًا من هذه المادة، مما أدى إلى خلق صعوبات أمام تصدير هذه المادة إلى الإتحاد بالنسبة لتونس.

<sup>1</sup> Abd el Fettah Ghorbel, "op.cit, p. 109.

<sup>2</sup> Bel Attaf.M et Arhab.B, " le partenariat euro-Med et les accords d'associations des pays du Maghreb avec l'UE", colloque international, université de Tlemcen, 21-22 octobre 2003, p. 13.

لقد أكدت السلطات التونسية على أن المساعدات المالية الأوروبية غير كافية مقارنة مع احتياجات تونس، و هذا بالرغم من رفع الموارد المخصصة في إطار برنامج ميدا (MEDA I) مقارنة مع البروتوكول المالي الرابع، حيث انتقل من 116 مليون إيكو (1992-1995) إلى 330 مليون إيكو (1996-1999)، و كذا المبالغ المخصصة في إطار برنامج (MEDA II) التي بلغت مبلغ 305.9 مليون أورو خلال الفترة (2000-2003) بما فيها البرنامج الوطني التأشيري (PIN) للفترة (2002-2004) و الذي رصد له مبلغ 248.65 مليون أورو موزعة على البرامج كما يلي:

الجدول رقم (4-32) : البرنامج الإرشادي الوطني التونسي للفترة (2002-2004)

الوحدة: مليون أورو

البرنامج	المبلغ التأشيري	سنوات الالتزام (التعهد)		
		2002	2003	2004
الصحافة	21.5	21.5	-	-
المجتمع المدني	1.5	1.5	-	-
تحديث الموانئ	20	20	-	-
التحديث القضائي	30	-	30	-
التحول الإقتصادي	78	-	-	78
الإجراءات المرافقة للإتفاقية	15	15	-	-
التحديث الصناعي	50	50	-	-
تحديث التعليم العالي	48	-	48	-
برنامج التعليم العالي	04	-	02	02
المجموع	248.65	88.65	80	80

Source : Partenariat euro-Med, Tunisie, document de stratégie, programme indicatif national (2002-2006), p. 30.

بالإضافة إلى عدم كفاية الموارد المالية المخصصة في إطار برنامج ميدا (MEDA) لتأهيل الاقتصاد التونسي نجد أيضا أن دخول الاستثمار الأجنبي المباشر لم يتم كما كان متوقعا، حيث لم تسجل تونس سنة 1998 إلا 850 مليون دينار تونسي ثم 550 مليون دينار تونسي سنة 1999، فأدى هذا الركود النسبي في الاستثمارات الأجنبية و تزامنه مع التفكيك الجمركي إلى إحداث صدمة مست 51% من الناتج المحلي الإجمالي للاقتصاد التونسي لا سيما و أن إعادة التأهيل لم تنته بعد.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Bel Attaf.M et Arhab.B , op.cit, p. 16.

أما فيما يخص البرنامج الإرشادي الوطني للفترة 2005-2006، فقد خصص له مبلغ 144 مليون أورو موزعة وفق الجدول الآتي:

جدول رقم (4-33) : البرنامج الإرشادي الوطني التونسي للفترة (2005-2006)

% من الميزانية	الالتزامات		المبلغ التأشير	البرنامج
	2006	2005		
48.62	70	-	70	إصلاحات اقتصادية
44.44	-	-	64	تأهيل الموارد البشرية:
-	-	30	30	- التكوين المهني
-	-	30	30	- التعليم المتوسط
-	2	2	4	- برنامج التعليم العالي
% 6.94	-	10	10	الهيكل القاعدية
% 100	72	72	144	المجموع

Source : partenariat euro-Med, Tunisie, programme indicatif national  
(2005-2006), p. 21.

#### ثانيا. إتفاق الشراكة المغربية - الأوروبية

تمتد بين المغرب و الإتحاد الأوروبي علاقات اقتصادية و سياسية قوية تضرب بجذورها في عمق التاريخ و يدعمها القرب الجغرافي، و قد تطورت هذه العلاقة عبر سلسلة من الاتفاقيات، فقد دخلت المغرب في وقت مبكر في اتفاقيات ثنائية مع الإتحاد الأوروبي سبقت اتفاق الشراكة الأورو متوسطية، خاصة اتفاقية الصيد مع إسبانيا ما بين عامي 1983-1987، و التي أعقبتها اتفاقية صيد أولي مع الإتحاد الأوروبي للفترة ما بين عامي 1988-1992، و إتفاقية ثنائية خاصة بالفترة ما بين عامي 1992-1996 و هي الاتفاقية التي عارضتها إسبانيا مما اضطر الإتحاد الأوروبي لدفع تعويضات للصيادين الإسبان.<sup>1</sup>

وواجهت المفاوضات بين الإتحاد الأوروبي و المغرب لتوقيع اتفاقية شراكة بعض المشاكل بسبب تعقد ملف الزراعة و بصفة أخص ملف الصيد البحري.

#### I. الشراكة الأورو-مغربية: المصادقة على الاتفاق و المضمون

تم توقيع اتفاق الشراكة الأورو-مغربي في 26 فيفري 1996، و دخل حيز التنفيذ في 01 مارس 2000، وقد حلت اتفاقية الشراكة الأوروبية-المغربية محل الاتفاقيات الأخرى التي كانت تربط المغرب بالمجموعة الأوروبية و التي تختلف عنها من حيث القضايا التي تطرقت إليها و بطابعها الشامل.

و تستمد اتفاقية الشراكة الأوروبية المغربية على خلفية التوجه الأورو متوسطي الذي رسمه مؤتمر برشلونة عام 1995، و بما أنه هو الإطار المنظم للعلاقات بين الإتحاد الأوروبي و شركائه المتوسطيين فإن الاتفاق الأورو-مغربي

<sup>1</sup> وفاء سعد الشريبي، المرجع السابق، ص. 29.

يتشابه إلى حد كبير مع الاتفاق الأورو-تونسي من حيث الشكل حيث تتضمن كل من الاتفاقيتين 96 مادة تغطي الجوانب المشتركة للشراكة، أما من حيث المضمون فإن كلا الاتفاقيتين قد ركزت على موضوعات متطابقة مثل:<sup>1</sup>

- حرية حركة رأس المال، حرية التجارة و الخدمات و التعاون الاقتصادي و تأسيس الشركات و تحرير التجارة الداخلية و الخارجية و تعديل نظام الجمارك و الضرائب و التعريفات؛
  - التعاون الثقافي و الاجتماعي؛
  - الحوار السياسي و الأمني.
- و تتماشى هذه القواعد و الاتفاقيات في الشراكة مع ميثاق الأمم المتحدة و الإعلان العالمي لحقوق الإنسان و قواعد منظمة التجارة العالمية لا سيما فيما يتعلق بالنقاط الآتية:<sup>2</sup>
- مبدأ المعاملة التفضيلية المتبادل في المجال التجاري؛
  - إقرار مبدأ التجارة في مجال الخدمات؛
  - الإنخراط في حوار سياسي من خلال المؤسسات القائمة و على مستويات مختلفة.
- و يعتبر العنصر الاقتصادي في الشراكة الأورو-مغربية العنصر الأساسي نظرا لطبيعة الرهانات المرتبطة به، غير أن الطابع الشمولي للاتفاقية قد أكد على أن التعاون الاقتصادي ليس بإمكانه أن يتم بمعزل عما هو سياسي، ثقافي و اجتماعي.
- و تتحدد باقي معالم الشراكة الأورو-مغربية فيما يلي:<sup>3</sup>
- التعاون في المجال الصناعي، حيث تؤكد كل بنود اتفاقية الشراكة على الإلغاء التدريجي لكل أنماط الرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية الأصلية سواء كانت مغربية أو أوروبية في فترة لا تزيد عن إثني عشرة نسمة من تاريخ دخول الاتفاقية حيز التنفيذ؛
  - التعاون في المجال الزراعي حيث يبدأ بتطبيق الإجراءات المتعلقة بتحرير التجارة في المنتجات الزراعية المغربية و الأوروبية المنشأ بشكل تدريجي انطلاقا من تاريخ 01 جانفي 2000 و تتمتع المنتجات الزراعية المغربية بمزايا تفضيلية؛
  - التعاون الاقتصادي و يشمل حرية حركة السلع و الخدمات بشكل تدريجي حتى يتم تأسيس منطقة التجارة الحرة مع التأكيد على التمييز بين المنتجات الصناعية و الزراعية و حق تأسيس شركات و تحرير قطاع الخدمات، و يركز الطرفان على التعاون الاقتصادي و تحرير التجارة في مجال المنتجات الصناعية، كما أن

<sup>1</sup> وفاء سعد الشربيني، المرجع السابق، ص. 30.

<sup>2</sup> نفس المرجع.

<sup>3</sup> Voir le texte intégral de l'accord d'association entre le Maroc et l'UE, signé le 26/02/1996, entré en vigueur le 01/03/2000, joce N° L70 du 18/03/2000, sur le site : <http://www.europa.eu.int/smartapi/cgi/cm.doc>. consulté le : 13.05.2009, à 20 : 18.

- الطرفين يركزان على أهمية التعاون الاقتصادي في المجالات التي تساهم في القضاء على البطالة و تدعم عملية التنمية الاقتصادية؛
- و في مجال التعاون المالي تؤكد اتفاقية الشراكة على قابلية دعم الدرهم المغربي و قابليته للتحويل بالنسبة للعمليات الصعبة.
- و نتيجة لخصوصية الشراكة بين الإتحاد الأوروبي و المغرب، و الذي يميزها عن باقي الاتفاقيات بين الإتحاد الأوروبي و الدول المغاربية فيما يتعلق بقطاع الصيد البحري. فقد كان تنظيمه محل الاتفاقيات الثنائية مستقلة عن اتفاقية الشراكة لسنة 1996، لكن ديناميكيا المفاوضات الأوروبية-المغربية خلفت علاقة فصلية بين مضمونها و مضمون اتفاقية الشراكة و كان من المفروض أن تكون الاتفاقية الثانية الخاصة بالفترة 1992-1996 آخر تعاقد من نوعه بين الطرفين - و هو الذي يضمن لتدخلات الصيادين الأوروبيين في المياه الإقليمية المغربية - و كان على الطرفين تحضير أرضية جديدة لعلاقتهم المستقبلية في هذا المجال، إذا و جب في الواقع الوصول إلى إنهاء مرحلة "الحجر الاستعماري" على فضاء الصيد المغربي في الألفية الجديدة.
- و قد كان هذا الملف ورقة الضغط الراجحة الذي وظفها المفاوض المغربي بمفاوضات اتفاقيات الشراكة و كانت النتيجة التعديل في بعض بنود الاتفاقية السابقة.
- و لقد حددت إمكانيات الصيد بالفضاء المغربي للأساطيل الأوروبية على أساس أربعة معايير<sup>1</sup>:
- الإستعمال الفعلي للأسطول الأوروبي في الفترة التي يعطيها الاتفاق السابق؛
- غياب فائض من أنواع السمك المعروض للاستغلال المكثف؛
- وضعية الموارد الكلية؛
- واقع قطاع الصيد المغربي.
- إن المعطيات الاقتصادية و السياسية التي برزت للوجود بداية من 1995 جعلت المحللين يؤكدون أن اتفاق الصيد الأوروبي- المغربي يتسم بنوع من التوازن و يستجيب للمصالح القصيرة المدى للطرفين.
- لكن لا يمكن لهذا الاتفاق أن يساهم في الدفع نوعيا بالشراكة بين الطرفين إلا إذا نفذ من خلال دعم قطاع الصيد المغربي ليصبح قادرا على المساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني من جهة و إعادة تحويل الأسطول الأوروبي من جهة ثانية.
- و قد احتوى الاتفاق أيضا في الجانب التجاري و الاقتصادي ما بين الطرفين، و في إطار دعم الإتحاد الأوروبي و تشجيعه للتجمعات الجهوية، أنه إذا أبرم المغرب اتفاقيات للتبادل الحر مع دول متوسطة أخرى فسيستفيد المغرب من العمل بمبدأ المنشأ التراكمي في تجارته مع هذه الدول.

## II. قواعد المنشأ في اتفاقية المغرب

<sup>1</sup> وفاء سعد الشريبي، المرجع السابق، ص. 32.

تشكل قواعد المنشأ جانباً أساسياً في أي اتفاق للتبادل الحر حيث يتم معالجة هذا الجانب بكل حزم، و هذا تفادياً لاستيراد منتوجات عن طريق الحدود تكون فيها الرسوم الجمركية جد منخفضة ثم إعادة تصديرها ( بعد إدخال تحويلات ضئيلة عليها) إلى الشريك و هي معفاة من جميع الرسوم الجمركية، و على هذا الأساس فإن قواعد المنشأ التي تنطبق على المبادلات بين الإتحاد الأوروبي و المغرب طبقاً لاتفاقيات الشراكة الأورو- متوسطة هي نفس القواعد المطبقة في الاتفاقيات الموقعة بين الإتحاد الأوروبي و دول أخرى و تشمل هذه القواعد أربع عناصر يمكن تلخيصها فيما يلي:<sup>1</sup>

### 1. معايير المنشأ : تعتبر المنتوجات أو السلع ناشئة من المغرب أو الإتحاد الأوروبي إذا :

- تم الحصول عليها كلية في إقليم المغرب أو الإتحاد الأوروبي على التوالي؛
- أن تكون محتواة على مواد لم يتم الحصول عليها كلية في البلد المعني، لكن شريطة أن تكون هذه المواد قد خضعت لتحويل أو تغيير كافي في المغرب أو الإتحاد الأوروبي لاكتساب صفة المنشأ.

### 2. ثنائية المنشأ أو تعدده: تسمح الاتفاقيتان الموقعتان بين الإتحاد الأوروبي و كل من تونس و المغرب

باعتقاد ثنائية المنشأ بين هذين البلدين و الإتحاد الأوروبي، بمعنى أن جميع المدخلات أو المنتوجات الوسيطة التي منشؤها الإتحاد و المستعملة في المغرب أو في تونس تعتبر ناشئة من المغرب أو تونس، و لا يشترط أن تكون هذه المنتوجات قد تحملت قدراً معيناً من التحويل أو التجهيز لكي تأخذ صفة المنشأ، بل يكفي أن تكون هذه المنتوجات قد مرت بعمليات تحويل تجاوزت نسبة إنجازها الأولى و في نفس الوقت يتم اعتبار جميع المدخلات أو المنتوجات الوسيطة التي منشؤها المغرب و تونس ناشئة من الإتحاد الأوروبي عندما تتعرض لعمليات تحويل في دول الإتحاد.

### 3. الإرسال المباشر: يطبق النظام التفضيلي المنصوص عليه في الاتفاق الموقع بين المغرب و الإتحاد الأوروبي

على المواد و المنتوجات التي يتم مبادلتها مباشرة بين الإتحاد الأوروبي و المغرب، لكن يجوز مع ذلك تنقل البضائع من خلال دول أخرى غير أطراف في الاتفاق، بنقلها من ناقلة لأخرى أو تخزينها مؤقتاً في هذه الدول، بشرط أن تبقى هذه البضاعة أو المواد أو المنتوجات تحت رقابة الجمارك في بلد العبور أو التخزين و أن تكون هذه الأخيرة قد خضعت فقط لعمليات التفريغ و إعادة الشحن أو عمليات أخرى ضرورية للمحافظة على حالتها الجيدة، و بعبارة أخرى فإن مبدأ الإرسال المباشر بهذا الشكل هو تقديم أو إعطاء ضمانات لمصالح جمارك الدول الموقعة للاتفاق على أن البضائع لم تتعرض لأية عملية تحويل في بلد آخر.

### 4. الأدلة المستندية: لكي تحصل المنتوجات أو البضائع على المعاملة التفضيلية يجب أن تتم عن طريق

طلب منح هذه المعاملة، و ينبغي أن تكون هذه الطلبات مرفوقة بأدلة مستندية تتعلق بمنشأ البضائع

<sup>1</sup> جمال محمد صيام، " تقويم اتفاقيات الشراكة العربية- الأوروبية و الدروس المستفادة و التوجهات المستقبلية - تجربة مصر -"، المنظمة

العربية للتنمية الزراعية، الجزائر، 27-29/11/1999، ص.ص. 71-73.

و بإرسالها و توفر شهادة إنتقال البضائع، و يتم إصدار هذه الشهادات من قبل السلطات الجمركية للبلد المصدر (المغرب، الإتحاد الأوروبي).

### III. تحليل إتفاق الشراكة المغربية - الأوروبية

على الرغم مما توفره هذه الاتفاقيات من مزايا و إيجابيات الاقتصاد المغربي إلا أنها لا تخلو من بعض الملاحظات التي يمكن إدراجها و تتمثل في:<sup>1</sup>

- لا زالت تخضع المنتوجات الفلاحية لنظام الحصص (فيما يخص الطماطم، البرتقال، الورد، البطاطا)، و يبقى دخول هذه المنتوجات إلى السوق الأوروبي خاضع للتحرير التدريجي للمبادلات بين المغرب و الإتحاد الأوروبي؛

- أما بخصوص المنتوجات الصناعية التي تم تحريرها بصفة كاملة مع الأخذ بعين الاعتبار قوائم أو رزنامة للتحرير، فتم التمييز بين المكون الصناعي و المكون الفلاحي في المنتوجات الصناعية ذات الأصل الفلاحي، حيث يكون الإعفاء التام على المكون الإنتاجي فقط بينما يخضع المكون الفلاحي للتعريفات الجمركية؛

- أما بخصوص قطاع النسيج و الملابس الذي يشكل القطاع الحيوي في الاقتصاد المغربي فيبقى تحريره مرهون بالتحرير التدريجي أو المنصوص عليه في اتفاقية الشراكة بعد إلغاء الاتفاقية المتعددة الألياف، فهذا بإمكانه فسح المجال لدخول المنتوجات المغربية للسوق الأوروبية، لكن ينبغي على المغرب الأخذ في الحسبان مواجهة المنافسة القوية المتأتية من الدول الآسيوية و دول شرق ووسط أوروبا (PECO).

يمكن القول أن الاقتصاد المغربي أظهر فعاليات و طاقات معتبرة، إلا أنه نتيجة عملية التحرير

(حسب الإتفاق الموقع) سوف يمس ما يزيد عن 58% من الواردات المغربية و ستكون لها آثار كبيرة على اقتصاد لا يتمتع بجهاز مقاومة قوي أمام الانفتاح و المنافسة الأجنبية، و من خلال الدراسة التي قامت بها وزارة الصناعة المغربية سجلت أنه خلال إمضاء هذه الاتفاقية كان الهيكل الاقتصادي في المغرب كما يلي:<sup>2</sup>

- 40% من النشاطات الفعالة ذات المردودية أو الأداء الجيد موجهة أساسا للصادرات (كالفوسفات، الأسمدة، الخيوط، الأحذية، و الإلكترونيك و بعض الصناعات الغذائية) يمكن أن تكون تنافسية مع مثيلتها الأوروبية؛

- 20% من القطاعات الأخرى (الجلود، الملابس الداخلية، الصوف، مواد البناء) تتوفر على إمكانيات و طاقات تنافسية أكبر إذا ما تم تدعيمها بإجراءات هيكلية؛

- 40% من الصناعات تعتبر غير تنافسية بسبب حمايتها (كالزيوت الغذائية، الحديد، النسيج، الكيمياء،

<sup>1</sup> Mohamed Ben el Hassan Alaoui, "Le Maroc et l'UE a l'aube du XXI éme siècle ( point de vue de sa majesté le roi mohamed VI)", in Revue Panoramique, 3éme trimestre, 1999, N° 41, p. 214.

<sup>2</sup> Belattaf et B.Arhab, op.cit, p. 12.

الحبوب، و الحليب) فستواجه هذه القطاعات منافسة عالمية قوية. و في نفس السياق و من خلال التقرير التي قامت به لجنة الشؤون الخارجية للجمعية الوطنية الفرنسية توقعت أن التبادل الحر الأورو-مغربي سوف ينتج عنه القضاء على 40 % من المؤسسات المغربية خلال الفترة الانتقالية.

و في تقييم أولي للسلطات المغربية لهذا الاتفاق أكدت على أن المغرب لم يحقق نتائج مشجعة من اتفاق الشراكة الموقع، فقدرت السلطات المغربية أن حجم المساعدات المالية المقدمة من طرف الإتحاد الأوروبي سواء على مستوى البروتوكولات المالية (1051 مليون إيكو خلال الفترة 78-96)، أو على مستوى مخصصات MEDAI (656 مليون أورو خلال 1995-1999 لم تحصل إلا على 127 مليون أورو منها فعلا أي بنسبة 19 % فقط) أو على مستوى برنامج MEDA II (التي خصص لها مبلغ 524.5 مليون أورو خلال الفترة (2000-2003)، فكل هذه المخصصات لم تكن كافية حسب السلطات المغربية و لا يمكنها أن تستجيب لحاجيات الاقتصاد المغربي، حيث تم تقييم حاجيات هذا الأخير حسب وزارة التجارة بـ 45 مليار درهم أي ما يعادل 5 مليار دولار على مدى 05 سنوات، في حين نجد أن المبالغ التي دفعت لصالح المغرب للفترة 1996-1999 لم تتجاوز 5 مليار درهم في شكل مساعدات من ميزانية المجموعة أي ما يعادل 9 % من الاحتياجات المطلوبة، بالإضافة إلى ضعف تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالرغم من القرب الجغرافي للمغرب لأول مصدر للاستثمارات الأجنبية المباشرة و هو الإتحاد الأوروبي.<sup>1</sup>

الجدول رقم (4-34): المخصصات التي استفاد منها المغرب في إطار برنامج

(MEDA II)، من خلال البرنامج الإرشادي الوطني (PIN) للفترة (2002-2004)

الوحدة : مليون أورو

المجموع	السنوات			البرنامج/السنة
	2004	2003	2002	
10	-	-	10	إجراءات مرافقة
61	-	-	61	تسهيل المبادلات
05	-	-	05	دعم تنقل الأشخاص
05	-	-	05	لاتفاقية الشراكة
50	-	-	50	التكوين المهني
04	-	40	-	المراقبة الحدودية
66	-	66	-	قطاع النقل

<sup>1</sup> Larabi Jaidi et Fouad Zaim, " L'industrie marocaine face au défi du libre échange, enjeux, rôles des acteurs et contraintes de financement", économie du Maghreb, l'impératif de Barcelone, S/D du Abd El Kader Sid Ahmed, CNRS, 1998, p. 81.

30	-	30	-	البنك الأوروبي للإستثمار
08	04	04	-	برنامج التعليم العالمي
810	810	-	-	برنامج اصلاح الإدارة
70	70	-	-	مقاطعات الشمال (المدن)
<b>426</b>	<b>155</b>	<b>140</b>	<b>131</b>	<b>المجموع</b>

Source : Partenariat euro-Med, Maroc, Programme Indicatif National (2002-2004), p. 53.

أما بالنسبة للبرنامج الوطني الإرشادي للمغرب للفترة 2005-2006 فقد خصص له مبلغ 275 مليون أورو موزع كالاتي:

جدول رقم (4-35) : البرنامج الوطني الإرشادي المغربي للفترة (2005-2006)

% مليون أورو	الالتزامات		المبلغ التأسيري مليون أورو	البرنامج
	2006	2005		
36%			100	<u>الجانب الإقتصادي و التجاري:</u>
	80	-	80	- إصلاح النظام الضريبي
	-	15	15	- مرافقة إتفاق الشراكة
	-	5	5	- مساندة الجمعيات المهينة
47%			130	<u>الجانب الإجتماعي:</u>
	-	90	90	- السكن
	-	6	6	- برنامج خنيفره
	-	30	30	- تنمية مناطق الشمال
	4	4	8	- برنامج Tempus
17%			45	<u>مجالات أخرى:</u>
	-	30	30	- قطاع المياه
	10	-	10	
2%			5	<u>حقوق الإنسان:</u>
	-	2	-	- مساندة المؤسسات
	-	3	-	- مساندة المنظمات غير الحكومية
100%	90	185	275	

Source: Partenariat euro-Med, Maroc, Programme Indicatif National (2005-2006), p. 38.

ثالثا. إتفاق الشراكة الأورو- جزائرية

تعتبر الجزائر من ضمن الدول الموقعة على إعلان برشلونة لعام 1995، و بالتالي فهي تلتزم بالمبادئ التي أقرها، لا سيما ما تعلق بتأسيس منطقة للتجارة الحرة.

و طالما أن الجزائر أصبحت شريكا بعد توقيعها على إعلان برشلونة، فإن الإتحاد الأوروبي باشر مفاوضات معها قصد التوصل إلى إبرام اتفاق شراكة على غرار الذي تم التوصل إليه مع كل من تونس و المغرب، وقد بدأ الحديث على فكرة الشراكة منذ فترة تكاد تكون متزامنة مع المفاوضات التي دارت مع تونس و المغرب، و إذا كانت تونس و المغرب قد توصلتا إلى اتفاقيات شراكة ثنائية و بشكل منفرد، فإن الأمر اختلف مع الجزائر، حيث طالت المفاوضات بسبب بعض الأمور التي لم تحسم، خاصة السياسية منها، هذا بالإضافة إلى الاختلافات التقنية التي شدد عليها الإتحاد الأوروبي نظرا لحيويتها، فمفاوضات الجزائر مع الإتحاد الأوروبي تطلبت وقتا طويلا، و عرفت نوعا من المد و الجزر، فالطرف الأوروبي كان دائما محترسا مثلما كان مع دول الجوار- التي وقعت اتفاقياتها بوتيرة متسارعة مقارنة مع الجزائر - إذ أن هاجس الوضع الأمني في الجزائر لم يحفز الأوروبيين على المضي قدما نحو الأمام، كما أن الجزائر في سعيها إلى توقيع اتفاق الشراكة من موقع قوة جعل الاتفاق يتأخر لأن مجال المناورة تقلص بشكل كبير أمامها بسبب أوضاعها الداخلية المتدهورة، إضافة إلى عدم الانسجام في الرؤى بخصوص عدة مواضيع تشغل الساحة الدولية .

### I. الشراكة الأورو- جزائرية : المصادقة على الإتفاق و المضمون

بعد 17 جولة من المفاوضات العسيرة التي انطلقت سنة 1996، توصل الطرفان الأوروبي و الجزائري إلى أرضية اتفاق، و بذلك وقعت الجزائر على اتفاق الشراكة الأورو-متوسطي في 19 ديسمبر 2001، بمقر المفوضية الأوروبية "بروكسل" و دخل حيز التنفيذ في سبتمبر 2005.

و أكد الطرفان من خلال الاتفاقية على أنها تدخل في إطار دعم و تطوير العلاقات الثنائية، و أنها تقوم على مبادئ ميثاق الأمم المتحدة، و خاصة فيما يتعلق باحترام حقوق الإنسان و الحريات السياسية و الاقتصادية.

و جاء في مضمون الاتفاق أن الطرفان يأخذان بعين الاعتبار القرب و علاقات الاعتماد المتبادل القائمة بينهما و المبنية على الروابط التاريخية و القيم المشتركة، و أنهما يأملان بتوطيد هذه العلاقات و ضمان استمراريتها على أسس الشراكة، التضامن و التعاون. كما أكدت الاتفاقية على أهمية هذه العلاقات ضمن الإطار الشامل الأورو متوسطي من جهة، و ضمن إطار تحقيق الاندماج الإقليمي بين الدول المغاربية من جهة أخرى، و دعم و تفعيل العمل المشترك في القضايا السياسية الثنائية أو الدولية ذات الاهتمام المشترك. وورد في الاتفاق أيضا إدراك الأطراف بأن الإرهاب و الجريمة المنظمة الدولية تشكل تهديدا مباشرا لتحقيق أهداف

الشراكة و استقرار المنطقة و إن دل هذا على شيء إنما يدل على الأهمية التي يوليها الطرفان للمفني الإرهاب و الجريمة المنظمة و ما لهما من انعكاسات مباشرة على العلاقات الثنائية.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Sur le site : <http://www.europa.eu.int/comme/external-relations/algerie>. vue le: 21/05/2010, à 17:20.

و إذا كانت الاتفاقيتين التونسية و المغربية تتشابهان من حيث الشكل و المضمون، فإن الاتفاقية الجزائرية تختلف بعض الشيء عنهما، و هذا راجع لطبيعة العلاقات الأورو-جزائرية الخصوصية، فمن حيث الشكل جاءت الاتفاقية في 110 مادة، أما من حيث المضمون، على عكس الاتفاقيتين التونسية و المغربية، فقد استحدث الطرفان الأوروبي و الجزائري محورا جديدا في مجالات التعاون و هو المتعلق بالعدالة و الشؤون الداخلية، وورد هذا المحور في الاتفاقية تحت العنوان رقم (VIII) و الذي يتضمن المواد 82 إلى 95، جاء فيه:<sup>1</sup>

- دعم مؤسسات دولة القانون؛
- إجراءات تسهيل حركة الأشخاص و تنظيمها؛
- التعاون في مجال الوقاية و تنظيم الهجرة و مراقبة الهجرة غير الشرعية و إعادة الإدماج؛
- التعاون في مجال القضاء و العدالة و محاربة تبييض الأموال و الرشوة؛
- الوقاية من - مكافحة الجريمة المنظمة- المخدرات و الإرهاب؛
- مكافحة العنصرية و كراهية الأجانب.

و لهذه المعطيات اعتبر التوقيع على اتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي على أنه يكتسي بعدا سياسيا قبل كل شيء، لأنه يسمح - أو سمح للجزائر بالخروج من دائرة العزلة الإقليمية التي عانت منها لسنوات حيث من الممكن لهذا المعطى الجديد أن يسمح للجزائر - إذا ما تم تحديد إستراتيجية واضحة و ملموسة- من تحقيق مكاسب على عدة أصعدة بالنظر إلى نصوص الاتفاق الخاص بالشراكة و بنوده السياسية و الاقتصادية.

أما على الصعيد الاقتصادي، فلم يختلف الاتفاق الجزائري عن نظيره التونسي و المغربي كثيرا، حيث جاء فيه هو الآخر التطرق إلى إنشاء منطقة التجارة الحرة، و انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة "OMC"، و العمل على تحرير الاقتصاد الجزائري من خلال الإصلاحات الهيكلية و تأهيل المؤسسات للمنافسة و إعطاء الأولوية للقطاع الخاص و دعمه و تطويره من وضع قوانين و تشريعات كفيلة بضمان تحقيق هذه الأهداف، و هذا يعني إعادة النظر في التشريعات و القوانين المعمول بها. هذا بالإضافة إلى إزالة الحواجز الجمركية.

كما تناول الاتفاق مجالات التعاون الاجتماعي و الثقافي التي تناولتها أيضا كل من اتفاقيتي تونس و المغرب مع الاتحاد الأوروبي، و هي القضايا المتعلقة بتنظيم الهجرة و مراقبة الهجرة غير الشرعية، و دعم روابط التبادل و الحوار الثقافي و الحضاري، و تطوير أواصر التقارب بين المجتمعات في إطار العلاقات القائمة على الاحترام المتبادل و قبول الآخر.

إذن فالاتفاق يندرج في إطار إعادة صياغة العلاقات الأوروبية-الجزائرية و يكتسي طابعا سياسيا بالدرجة الأولى من حيث أنه يؤكد على شروط لتفعيل التعاون مثل الديمقراطية و حقوق الإنسان، و لكن بصيغة اقتصادية و

<sup>1</sup> Voir le teste intégral de l'accord d'association entre l'UE et l'Algérie sur le site :

<http://www.deldza-cec.eu.int/fr/ue-algerie/accord>. Vue le : 15/05/2009, à 19 :17.

تجارية، و هذا عكس طبيعة العلاقة الموجودة بين الجوانب السياسية و الاقتصادية بحيث لا يمكن الفصل فيما بينهما على اعتبارها جوانب متكاملة.

و دخل الاتفاق الأوروبي- الجزائري حيز التنفيذ بعد المصادقة عليه من جانب البرلمان الجزائري و البرلمان الأوروبية، و شرعت الجزائر في تنفيذ إصلاحات هيكلية و تحرير الاقتصاد و فتح رأس مال الشركات لإعطاء الأولوية للقطاع الخاص الذي يعتبر من ركائز النظام الليبرالي، هذا بالرغم من كل العراقيل التي واجهت هذا التوجه خاصة من طرف الشركاء الاجتماعيين و مؤسسات المجتمع المدني.

## II. تحليل إتفاق الشراكة الأورو- جزائرية

- قد يمس اتفاق الشراكة الموقع بين الجزائر و الإتحاد الأوروبي العديد من القطاعات الاقتصادية، و كذا التوازنات الاقتصادية الكلية للدولة، و بالتالي يحمل هذا الاتفاق في طياته آثارا قد تعود بالإيجاب أو بالسلب على الاقتصاد الوطني و من أهم الملاحظات المستخلصة ما يلي:<sup>1</sup>
- أن هذا الإتفاق يستند في جوهره على بعدين مهمين، لكن بتركيزين مختلفين:
  - الإلغاء التدريجي لكل التعريفات الجمركية المطبقة من قبل الجزائر على وارداتها من السلع الصناعية من الإتحاد الأوروبي بما يوصل إلى إقامة منطقة تبادل حر؛
  - تقديم مساعدات مالية محدودة للجزائر من خلال دعم برامج ميذا و ذلك للمساعدة في تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية؛
  - بقية الأبعاد الإنتاجية و البشرية و النقدية و بشكل عام العناصر الضرورية لمسألة التنمية المستدامة لا تشغل إلا حيزا نظريا دون أن ترفق بوسائل عملية لتجسيدها على أرض الواقع.
  - على الصعيد الكلي فإن التفكيك التدريجي للحقوق الجمركية سيحرم الخزينة العمومية الجزائرية من مبالغ ضخمة رغم تزايد تمهات المستهلك و المستعمل الصناعي الجزائري على المنتجات الخارجية عموما و الأوروبية خصوصا؛
  - كما أن تزايد المنتجات الأجنبية و منافستها للمنتجات الجزائرية من شأنه أن يقلص الطلب على هذه الأخيرة و يؤدي إلى إفلاس العديد من المؤسسات الجزائرية مما يعني تفشي البطالة، و حرمان العائلات الجزائرية من قوت يومها؛
  - و على صعيد النمو و التنمية الاقتصادية فليس هناك أي مؤشر واضح يدعو إلى القول بأن التبادل الحر هو مطبة حتمية و كافية للتنمية، إذ يبدو أن الأمر يتوقف على عوامل و متغيرات اقتصادية و غير اقتصادية عديدة أخرى، منها الداخلية و الخارجية التي لا يمكن التحكم فيها و لا حتى التنبؤ بها؛

<sup>1</sup> زعباط عبد الحميد، "الشراكة الأورو-متوسطية و أثرها على الاقتصاد الجزائري"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الأول، سنة 2004، ص.ص. 62-63.

- و على صعيد المعاملات الخارجية فإن إتفاق الشراكة لا يقدم شيئا إضافيا للمنتجات الجزائرية بل على العكس فإن الأوضاع الجديدة في أوروبا و الظروف التي خلقتها جولة أوروغواي ستزيد من تعقيد الأمور أمام المنتجات الجزائرية التي ستجد نفسها في مواجهة منتجات دول أوروبا الوسطى و الشرقية التي انضمت أخيرا إلى الإتحاد الأوروبي، إضافة إلى منتجات بقية دول العالم؛
- و على العكس فإن التفكيك التدريجي للحقوق الجمركية على الصادرات الصناعية الأوروبية إلى الجزائر و استبعاد كل التقييدات الكمية إزاءها ستؤدي حتما إلى دخول المزيد من المنتجات الأوروبية ذات الجودة العالية و الأسعار المنخفضة إلى السوق الجزائرية، و هو ما يعقد الأمر أمام الصناعة الجزائرية التي ظلت تشتغل بأقل من نصف طاقتها و بأجهزة إنتاجية متقادمة و بإنتاجية ضعيفة، و تنتج منتجات تتسم بالرداءة و بارتفاع التكاليف رغم استفادتها من تقييم مبالغ فيه لمعدل الصرف، و حماية جمركية و غير جمركية مكنتها من احتكار السوق المحلي لمدة طويلة.
- و من الإيجابيات المنتظرة من اتفاق الشراكة:<sup>1</sup>
  - أنه سيغير نظرة العالم الخارجي للجزائر إذ سيعد ذلك بمثابة تأمين و ضمان يقلص من خطر الدولة و يشكل ضمانا للاستقرار و الأمن في الجزائر بالنسبة للمستثمرين الأجانب عموما و الأوروبيين بشكل خاص، مما قد يشجع في المديين المتوسط و الطويل على تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى الجزائر؛
  - إنكشاف المؤسسات الجزائرية أمام المنافسة الأجنبية الشرسة و تعريضها من كل حماية من شأنه أن يحثها على تحسين آدائها و الاستفادة من الشراكة في مجالات تمويل الاستثمارات و التسيير و التسويق و التحكم في التكنولوجيا؛
  - تشجيع الاستثمار في مجال البحث و التطوير؛
  - تهمين الموارد البشرية و جعلها العامل الحاسم في خلق المزايا التنافسية؛
  - فضلا عن إمكانية إعادة هيكلة الاقتصاد الجزائري في المديين المتوسط و الطويل من خلال:
    - تأهيل المؤسسات التي لم يطلها الإفلاس، و العمل على حصولها على شهادة المطابقة للمواصفات الدولية "ISO". و حثها على تطبيق إدارة الجودة الشاملة؛
    - خصخصة القطاعات الأقل كفاءة، بما في ذلك القطاع المصرفي، و إدخال عليه أساليب تسيير جديدة تتفق مع المعايير المعمول بها عالميا؛
    - الشراكة مع المؤسسات الأوروبية، و الاستفادة من خبرات في مختلف المجالات التسييرية و التكنولوجية و التسويقية؛
    - خلق مناخ استثماري مناسب عبر القضاء على الأساليب البيروقراطية؛
    - إدخال المزيد من المرونة على قوانينها الاستثمارية بما يشجع الاستثمار الأجنبي المباشر.

<sup>1</sup> زعباط عبد الحميد، المرجع السابق، ص.ص. 64-65.

كل ذلك من شأنه أن يؤدي إلى :

- خلق مناصب شغل جديدة و تحسين مستوى المعيشة من خلال إتاحة مداخيل إضافية للسكان؛
  - تفعيل مختلف القطاعات الاقتصادية بما فيها الخدمات (لا سيما النقل بمختلف أشكال، الإتصالات، السياحة و غيرها)؛
  - بعث مؤسسات صغيرة و متوسطة بما يسمح بإعادة بناء النسيج الاقتصادي و تنويعه؛
  - التحكم في فنون التسيير و التسويق بما في ذلك النفاذ إلى الأسواق الخارجية و استيعاب التكنولوجيا المتطورة، و تمثيلها و تطويرها؛
  - الوصول في نهاية المطاف إلى تحسين القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية.
- كما أن المساعدات الأوروبية بمنطقة جنوب المتوسط تعتبر دعما ضروريا لمرافقة الإصلاحات و الانفتاح الاقتصادي، غير أنه و من خلال تحليل المساعدات المالية الأوروبية الممنوحة للجزائر فهي غير كافية مقارنة مع احتياجات الجزائر، حيث استفادت الجزائر من 164 مليون أورو خلال الفترة (1995-1999) أي بنسبة 5% فقط من المبلغ المخصص لبرنامج ميديا و هو 3435 مليون أورو، و قد تم توجيه هذا المبلغ إلى المجالات الآتية:<sup>1</sup>
- برنامج التصحيح الذي باشرته الجزائر خلال (1995-1998)، و الذي مس التجارة الخارجية، خصوصية المؤسسات العمومية، السكن و الشبكة الاجتماعية؛
  - تطوير القطاع الخاص و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دعم عملية إعادة الهيكلة الصناعية و تحديث القطاع المالي و المصرفي و إصلاح الخدمات البريدية؛
  - تدعيم البنى التحتية أو الهياكل القاعدية و حماية البيئة؛
  - هذا بالإضافة إلى المساعدات المقررة في إطار البرنامج الإرشادي للفترة 2002-2004 و الذي رصد له مبلغ 150 مليون أورو فقط، أي أقل بكثير من المخصصات الموجهة لتونس 248.65 مليون أورو، و أقل بكثير أيضا من لمغرب 426 مليون أورو، و كانت مخصصات الجزائر موزعة كالتالي:

جدول رقم (4-36): البرنامج الإرشادي الوطني الجزائري للفترة (2002-2004)

سنوات التعهد (الإلتزام)			المبلغ التأشير	البرنامج
2004	2003	2002		
-	15	-	15	مرافقة إتفاق الشراكة
-	10	-	10	عصرنة وزارة المالية
05	-	-	05	تسيير النفايات
14	16	-	30	إنعاش المناطق المنكوبة أو

<sup>1</sup> عمورة جمال، المرجع السابق، ص. 435.

				المتضررو من الإرهاب
04	04	-	08	برنامج Tempus الخاص بالتعليم العالي
17	-	-	17	إصلاح التربية
15	-	-	15	إصلاح العدالة
-	-	50	50	برنامج التنمية المحلية و الإجتماعية
55			150	المجموع

Source: Partenariat Euro-Med, Algérie, Programme Indicatif National (2002-2004), p.p. 42-43.

أما بالنسبة للبرنامج الإرشادي للفترة 2005-2006، فقد خصص له مبلغ إجمالي يقدر بـ 106 مليون أورو موزعة كما يلي:

جدول رقم (4-37) : البرنامج الإرشادي الوطني الجزائري للفترة (2005-2006)

% من الميزانية	سنوات التعهد (الإلتزام)		المبلغ التأشير (م أورو)	البرنامج
	2006	2005		
33%	-	-	35	الإصلاحات الاقتصادية، مؤسسات إقتصاد السوق
	5	20	25	عصرنة الإدارة
	10	-	10	برنامج مرافقة إتفاق الشراكة
29.20%	-	-	31	حقوق الإنسان، محاربة الفقر، الهجرة
	-	10	10	المنظمات غير الحكومية
	-	10	10	الشرطة
	11	-	11	المحيط الريفي
37.80%	-	-	40	الهياكل القاعدية و البيئة
	20	20	40	برنامج الهياكل القاعدية: النقل + المياه
100%	46	60	106	المجموع

Source: Partenariat Euro-Med, Algérie, Programme Indicatif National (2005-2006), p. 34.

و بعد هذا العرض لاتفاقيات الدول المغاربية الثلاث (تونس، المغرب و الجزائر) مع الإتحاد الأوروبي، يمكن أن نخلص إلى القول أنها كانت اتفاقيات شاملة لكل مجالات التعاون بين الأطراف السياسية، الأمنية، الاقتصادية و المالية، الاجتماعية، الثقافية و الإنسانية مع مراعاة خصوصية كل بلد. و إن كانت المفاوضات و توقيع الاتفاقيات قد جرت بصفة منفردة بالنسبة للدول المغاربية مع الطرف الأوروبي، فإن ذلك يرجع إلى غياب التنسيق بين البلدان المغاربية نظرا لتعطل مؤسسات اتحاد المغرب العربي- الهيئة الوحيدة

التي من الممكن في إطارها أن يكون توجه مغاربي مشترك- و لكن من المهم الإشارة إلى أن كلا من تونس و المغرب و الجزائر يعتبروا شركاء في مسار الشراكة الأورو-متوسطية الذي تم إقراره و تأطيره من خلال إعلان برشلونة عام 1995، و بالتالي فهي تلتزم بأهداف و مبادئ هذا الإعلان و تساهم في هذا المسار، و إذا كان إعلان برشلونة هو الاتفاق و الإطار المنظم للعلاقات الأورو-متوسطية " و كانت العلاقات الأورو-مغربية" جزء منها، فإن كل الاتفاقيات الثنائية تندرج في نفس الإطار و تعمل على تحقيق أهدافها الأساسية، و لذلك فيمكن ملاحظة التشابه في الاتفاقيات في اتجاهها العام و محاورها الأساسية.

إن إجراء تحليل لهذه الاتفاقيات و تفحص نتائجها يسمح باستخلاص أهم النقاط و المحاور التي تقوم عليها الشراكة الأورو-متوسطية بما في ذلك الاتفاقيات الأورو-مغربية، كذلك باستنتاج الأهداف التي يرمي إليها كل الأطراف المشاركون في مسار عملية الشراكة، حتى و إن كانت كل دولة تحظى باتفاق خاص بها مستقل عن الدولتين الأخرين، إلا أنه تبقى كل هذه الاتفاقيات في إطار المسار العام للشراكة الأورو-متوسطية مع مراعاة خصوصية كل بلد، كما أن المقارنة سمحت باستنتاج أنها اتفاقيات متقاربة من حيث مضامينها عموماً. كما حدد إعلان برشلونة - مثل كل الاتفاقيات الأخرى- الوسائل الكفيلة بتحقيق أهداف الشراكة و التي تعتبر من ركائزها، و هي المتعلقة " بالتنمية" و مصطلح "التنمية المستدامة"، و يكون ذلك من خلال إنشاء "منطقة التجارة الحرة"، و ما هذا إلا دليل على الأولوية التي يوليها الأطراف للمسائل الاقتصادية، و أن إحراز أي تقدم في مجال العلاقات الثنائية و المتعددة الأطراف يجب أن يمر أولاً بالتعاون الاقتصادي على جميع الأصعدة و المستويات.

و ختاماً فإنه يمكن القول بأن كل اتفاقات الشراكة بين الإتحاد الأوروبي و كل الدول المتوسطية عامة و المغاربية خاصة تأسست على مبدئين هما:

- الأول أنه لا يمكن فصل أمن و استقرار دول الإتحاد الأوروبي عن أمن و استقرار دول الجوار الجنوبية؛
- الثاني أن السلامة الإقليمية في سياق العولمة الاقتصادية ينظر إليها على أنها وسيلة من وسائل استقرار الدول.

## خاتمة الفصل الرابع:

مما سبق يمكن القول أن الدول المغاربية ترتبط تقليدياً مع دول الإتحاد الأوروبي بعلاقات سياسية

و اقتصادية و اجتماعية وثيقة، و تعود هذه العلاقات إلى عقد الستينيات من القرن الماضي حيث تم التوقيع على عدد من الاتفاقيات مع هذه الدول، و تركزت أساسا على العلاقات التجارية، و لكنها تطورت فيما بعد لترقى و تشمل أهدافا إقليمية محددة و تعدت طابعها التجاري، هذا ما أكدته اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطية و التي حلت محل الاتفاقيات السابقة، و عززت هذه الاتفاقيات بمساعدات مالية في إطار برنامج ميديا I و II و كذلك في إطار الوسيلة المالية الأوروبية للجوار و الشراكة، و بالمقابل فقد سعت دول المغرب العربي للنهوض باقتصادياتها و هيكلتها و ذلك من خلال تبنيتها لعدة خطوات كان أهمها الانفتاح على العالم الخارجي من خلال تجسيد الإصلاحات الاقتصادية و محاولة تكييف اقتصادياتها مع التحولات العالمية، و من ثم الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر، كونها أضحت تدرك أهمية هذا الأخير في تحريك عجلة النمو الاقتصادي إلى الأمام.

و لأجل إثبات إرادتها بخصوص تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، لجأت إلى صياغة تشريعات و نظم و ترتيبات تخص ذلك، و تهيئة كل الظروف الممكنة و الملائمة لاجتذابه و الترويج من خلال أساليب تركزت ثقة المستثمرين الأجانب فيها، على أنها تشكل قطبا مناسبا لتجسيده. إلى جانب ذلك راحت تلتزم بموجب قوانين داخلية و اتفاقيات دولية على مختلف مستوياتها بحمايته من خلال ضمانات و حوافز مختلفة، و هذا ما تم ملاحظته من خلال تحسن مناخ الاستثمار في دول المغرب العربي عبر مؤشرات المناخ المختارة. و هذا ما يدل على سعي حكومات هذه الدول لجعل منطقة المغرب العربي منطقة جذابة للاستثمار الأجنبي المباشر.

---

---

الفصل الخامس  
واقع و آفاق الإستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي

## الفصل الخامس

### واقع و آفاق الإستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي

#### تمهيد

إن التغيرات الاقتصادية و السياسية العالمية التي ميزت فترة التسعينيات من القرن الماضي جعلت كل الدول و منها دول المغرب العربي تبذل مجهودات جبارة من أجل مواكبة التحولات الاقتصادية و خاصة منها تحول العالم إلى مجموعات (التكتلات الإقليمية) تحاول كل منها مواجهة الأخرى، و عقد اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي كان أمرا حتميا بالنسبة لدول المغرب العربي، فهي بهذا تحاول تقليص خسائرها في مواجهة العولمة، و تسعى لجلب الاستثمارات الأجنبية التي تعتبر المحرك الاقتصادي لتحقيق تنمية شاملة، و في هذا المجال و من أجل تحرير الاقتصاد و كما تم التحدث عنه سابقا، تم تبني مجموعة من الإصلاحات و إصدار جملة من القوانين لتجعل الاقتصاد المغربي اقتصادا مفتوحا على الاستثمار الخاص المحلي و الأجنبي.

حيث أن هذه الحوافز و التسهيلات الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر تهدف إلى تحسين بيئة الاستثمار عموما و إلى زيادة حجم التدفقات الواردة إلى دول المغرب العربي بوجه خاص، هذه التدفقات التي تعتبر المرآة العاكسة لنجاح دول المغرب العربي ( الجزائر، المغرب، تونس ) أو عدم نجاحها في وضع سياسة كفيلة باستقطاب المستثمر الأجنبي وخاصة الأوروبي منه، و تعكس أيضا درجة اندماج هذه الدول في السوق العالمية و مدى خضوعها للمتطلبات العصرية، و سيتم التطرق في هذا الفصل إلى رصد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب العربي من خلال حجم التدفقات الواردة، و أهم القطاعات الاقتصادية التي تركزت فيها هذه التدفقات و كذلك أكثر الدول استثمارة في منطقة المغرب العربي و أخيرا آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة.

## المبحث الأول

## حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب العربي

تحظى الاستثمارات الأجنبية المباشرة بقدر كبير من الأهمية، لما تلعبه من دور في تحقيق التنمية الاقتصادية، لذا كان اجتذابها هدفا أساسيا للحكومات المغربية منذ فترة طويلة، فرغم الإصلاحات و التعديلات و تحديث التشريعات المنظمة للاستثمارات و توفير المزيد من المزايا و الحوافز للمستثمرين، إلا أن النتائج لم ترق إلى المستوى المطلوب.

و قد كانت نتائج التجربة المغربية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل الشراكة الأوروبيةمتوسطة متباينة، تبعا لمناخ الاستثمار في كل دولة، و في هذا الإطار سيتم التعرض إلى واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي خلال الفترة الممتدة من 1995 تاريخ إعلان برشلونة و الانفتاح على اقتصاد السوق إلى سنة 2010.

## أولا. تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب العربي

تميزت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول المغرب العربي بالتذبذب و عدم الاستقرار من سنة إلى أخرى، و هذا ما يمكن ملاحظته حسب الجدول الآتي:

جدول رقم (5-1) : تطور حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة المغرب العربي للفترة (2010-1995)

الوحدة: مليون دولار

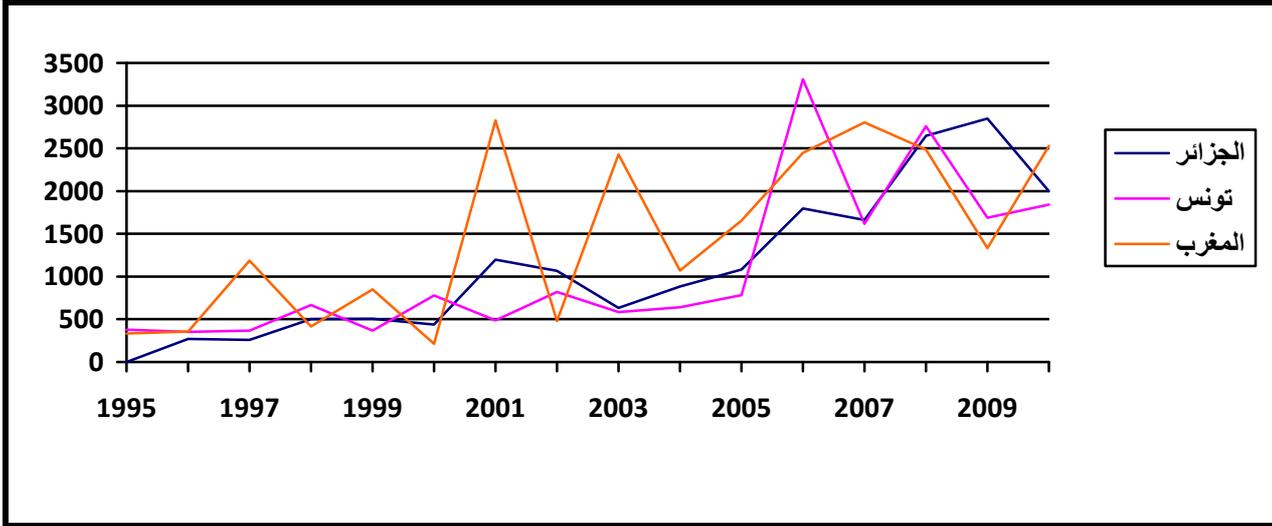
الدول السنوات	الجزائر	تونس	المغرب	المجموع
1995	0	378	332	710
1996	270	351	357	978
1997	260	365	1.188	1813
1998	501	668	417	1586
1999	507	368	850	1725
2000	438	779	215	1432
2001	1.196	486	2.825	4507
2002	1.065	821	481	2367
2003	634	584	2.429	3647
2004	882	639	1.070	2591
2005	1.081	782	1653	3516
2006	1795	3308	2450	7553
2007	1662	1616	2803	6081
2008	2646	2758	2487	7891
2009	2874	1688	1331	5893
2010	2000	1843	2528	6371

المراجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأنكتاد)، تقرير الاستثمار العالمي 2006، 2010.

و يمكن ترجمة أرقام الجدول رقم (5-1) في الشكل الآتي:

شكل رقم (5-1): تطور حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة المغرب العربي للفترة (1995-2010)



المراجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (5-1)

من خلال أرقام الجدول و الشكل البياني السابقين، يلاحظ أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى منطقة المغرب العربي خلال الفترة: 1995-2010، كانت متباينة من دولة إلى أخرى، و ذلك راجع لاختلاف الظروف الاقتصادية و مناخ الاستثمار فيها.

كما يلاحظ أن حجم الاستثمارات الواردة إلى هذه المنطقة كانت متواضعة جدا و ذلك خلال السنوات 1995-2000، إذ لم تتجاوز في مجموعها ثمانية ملايين و 244 مليون دولار، ثم بدأ الوضع يتحسن ابتداء من سنة 2001 بالنسبة للجزائر و المغرب و سنة 2000 بالنسبة لتونس، حيث كانت هناك زيادة معتبرة للاستثمار الأجنبي المباشر نتيجة لعمليات الخوصصة في قطاع الصناعات المعملية، حيث تم بيع مصنعين للإسمنت إلى شركات برتغالية إيطالية و إرتفعت قيمة التدفقات من حوالي 378 مليون دولار سنة 1995 إلى 779 مليون دولار سنة 2000، هذه الزيادة كان مصدرها قطاع الصناعات المعملية الذي مثل حوالي 65% من نسبة الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى تونس عام 2000 مقابل 8% سنة 1995.<sup>1</sup> و شهد عام 1999 استثمارات للولايات المتحدة الأمريكية في محطة لتوليد الطاقة بطريقة البناء و التشغيل و التحويل و في نفس السنة تم إنشاء 162 مؤسسة في مجال الصناعات التحويلية و التي وفرت 14 ألف منصب عمل، و بلغت قيمة الاستثمارات الأجنبية سنة 2002 حوالي 821 مليون دولار، و تبرز أهمية هذا الحجم من حيث أنه سجل في ظروف دولية اتسمت على الصعيد الاقتصادي بتراجع الاستثمارات الأجنبية المباشرة بنسبة 27% على الصعيد العالمي.<sup>2</sup> أما

<sup>1</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2000، الكويت 2000، ص. 89.

<sup>2</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2004، العدد الفصلي 23، الكويت 2004، ص. 17.

حجم الاستثمارات خلال سنة 2003 فقد بلغ حوالي 584 مليون دولار و تحسنت قيمته سنة 2004 فوصل إلى 639 مليون دولار. و ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر سنة 2005 إلى 782 مليون دولار، و شهدت الاستثمارات الموجهة إلى القطاعات غير النفطية قفزة كمية و نوعية، حيث تطورت من 25 مليون دينار تونسي عام 1987 إلى 630 مليون دينار سنة 2005 الذي أعلنت فيه وزارة الصناعة و الطاقة عن قيام مجموعة "براسا" الإسبانية بشراء الشركة التونسية الجزائرية للإسمنت الأبيض بمبلغ 85 مليون دولار، و بهذا يرتفع عدد مصانع الإسمنت التي بيعت للمستثمرين إلى ستة مصانع.<sup>1</sup>

كما أن عمليات الخوصصة التي مست قطاع الاتصالات ساهمت و لأول مرة، في أن يتعدى الاستثمار الأجنبي المباشر حاجز المليار دولار سنة 2006، و ذلك مقابل متوسط قدره 610 مليون دولار للسنوات 1997-2005.<sup>2</sup>

كما أنه و في بداية سنة 2006، تنازلت الشركة التونسية للاتصالات عن نسبة 35% من رأسمالها لصالح شركة دبي (TECOMDIG) الذي أسفر عن حصيلة تقدر بـ 2,3 مليار دولار موزعة على عدة سنوات، و قد فاقت هذه الحصيلة مجموع إيرادات الخوصصة التي اعتمدها تونس منذ 1987.<sup>3</sup>

#### جدول رقم (5-2): حصة الاستثمار الأجنبي المباشر من إيرادات الخوصصة في تونس للفترة (2003-2005)

الوحدة: مليون دولار

السنوات	2003	2004	2005
الإستثمار الأجنبي المباشر	584	639	782
حصة الاستثمار الأجنبي المباشر في عمليات الخوصصة	27	21	122
نسبة حصة الإستثمار الأجنبي المباشر في إيرادات الخوصصة	4.6 %	3.2 %	15.6 %

Source : BCT et FIPA, 2005.

من خلال بيانات الجدول رقم (5-2) ، يلاحظ أن نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في عمليات الخوصصة قد ارتفعت من 3.2 % سنة 2004 إلى 15.6 % سنة 2005، ويعزى ذلك إلى زيادة عمليات بيع المؤسسات التونسية للمستثمرين الأجانب و لا سيما في قطاع البنوك، حيث قام البنك التجاري "وفاء" المغربي بشراء حصة تبلغ 33 % من رأس مال المؤسسة المالية التونسية بنك الجنوب.<sup>4</sup>

أما بالنسبة لحجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى تونس فقد تواصل في الإرتفاع فوصل سنة 2006 إلى 3308 مليون دولار مع انخفاض ملحوظ سنة 2007 فقد قدر حجم الاستثمار بـ 1616 مليون

<sup>1</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، العدد الفصلي 01، الكويت 2005، ص. 08.

<sup>2</sup> ANIMA, Investir dans la région MEDA, pourquoi, comment ?, note et études, N° 22, avril 2007, p. 19.

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> ANIMA, Investir dans la région MEDA, pourquoi, comment ?, op. cit.

دولار، إذن ما يمكن ملاحظته هو تطور إيجابي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى تونس منذ سنة 1995 إلى سنة 2007 أي قبل الأزمة المالية العالمية لكن في السنوات اللاحقة لسنة 2007، فقد أثرت الأزمة الاقتصادية العالمية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة تأثيرا متفاوتا فيما بين مختلف المناطق، و قد كان تأثيرها أقل حدة في منطقة المغرب العربي و هذا ما يلاحظ من خلال أرقام الجدول رقم (5-1) بالنسبة لتونس لسنوات 2008، 2009، 2010، حيث يلاحظ إنخفاض في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر سنة 2009 إلى 1688 مليون دولار مقارنة بسنة 2008 و الذي يقدر بـ 2758 مليون دولار، و يرجع ذلك إلى نقص المشاريع الكبرى المستثمرة في تونس ما عدا مشروع MARINA في الحمامات، و حصولها على رخصة الهاتف للمتعامل الفرنسي "ORANGE"، حيث أن عدد هذه المشاريع جد منخفض مقارنة بالسنوات السابقة أين كانت المشاريع موجهة إلى قطاع البناء و الطاقة، و في المقابل تشير الوكالة التونسية FIPA إلى إرتفاع عدد المشاريع الموجهة إلى الإلكترونيات سنة 2008، و هذا يؤكد إتفاق AIRBUS و الذي يهدف إلى إنشاء قطب ملاحية جوية.<sup>1</sup> و قد بلغ حجم الاستثمار الأجنبي المباشر سنة 2010 إلى حوالي 1843 مليون دولار أي بارتفاع يقدر بـ 155 مليون دولار عن سنة 2009.

و يرجع سبب انخفاض الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس للفترة 2007-2009 إلى أن أكثر الدول المصدرة له هي دول و شركات متعددة الجنسيات تأثرت تأثيرا كبيرا بالأزمة المالية العالمية. لذلك لا بد من تقوية الاستثمارات العربية البينية للحد من هزات الأزمات الاقتصادية لأنها في معظمها تؤثر بقوة أكبر على الدول المتقدمة عنها في الدول النامية أو ذات الإقتصادات الناشئة.

أما بالنسبة للمغرب، فإن النمو المرتفع لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر ظاهرة حديثة نسبيا، و لها علاقة بعمليات الخوصصة التي أثرت بصورة واضحة على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث نجد أن أول طفرة كانت سنة 1997 بخوصصة 11 شركة من بينها شركة سمير و هي شركة مغربية لصناعة و تكرير البترول بقيمة 368 مليون دولار، و كذلك شركة الكهرباء (الحرف الأصفر) و التي تمثل 60 % من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر،<sup>2</sup> و قد انعكست عمليات الخوصصة على حجم الاستثمار الأجنبي الوارد إلى المغرب فارتفع من 332 مليون دولار سنة 1995 إلى 1188 مليون دولار سنة 1997.

و قد توقف برنامج الخوصصة في المغرب من سبتمبر 1998 إلى منتصف سنة 1999، بسبب مراجعة قانون الخوصصة<sup>3</sup>، و بالمقابل فقد تراجعت إيرادات الخوصصة بين 1998 و 2000، و كنتيجة لذلك انخفضت

<sup>1</sup> ANIMA , Investissement directs étrangers et partenariats vers les pays MED en 2009, études N° 14, avril 2010 , p.p. 39-40.

<sup>2</sup> CNUCED, Examen de la politique de l'investissement, Maroc, New York et Genève 2008, p. 5.

<sup>3</sup> CNUCED, Examen de la politique de l'investissement, Maroc, op. cit, p. 6.

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حيث انخفضت من 1188 مليون دولار سنة 1997 إلى 215 مليون دولار سنة 2000، و فيما يلي جدول يوضح تدفقات الاستثمار الأجنبي خارج الخوصصة و إيرادات الخوصصة.

جدول رقم (5-3): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خارج الخوصصة و إيرادات الخوصصة  
للفترة (1995-2005) الوحدة:ملايون دولار

الإستثمار الأجنبي المباشر خارج الخوصصة	إيرادات الخوصصة	حصة الخوصصة من الإستثمار الأجنبي المباشر	
283.1	179.1	43.9	1995
327.1	277.3	-	1996
818.2	624.3	389	1997
460.3	55.4	-	1998
1631.6	27.6	7.1	1999
470.6	1.8	-	2000
808.9	2065.9	2065.9	2001
533.2	7	-	2002
951.9	1498.6	1477.7	2003
1069.8	1071.5	-	2004
2212.7	1514	733.7	2005

Source : CNUCED, Examen de la politique de l'investissement, Maroc, New york et Genève 2008, p. 5.

أما خلال الفترة الممتدة من 2001-2003 فقد تميزت بنتائج جيدة فيما يخص تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث احتلت المغرب المرتبة الثانية في إفريقيا و الأولى في المغرب العربي من حيث استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، و ذلك بتدفق يصل إلى 2.82 مليار دولار سنة 2001، و 2.31 مليار دولار سنة 2003، و هذا التحسن يرجع إلى بيع 35 % من رأسمال المتعامل العمومي لشركة الهاتف (مغرب تيليكوم) إلى شركة فيفندي العالمية (vivendi universal) بمبلغ 2.72 مليار دولار. و في عام 2003 تخلت الحكومة المغربية عن 80 % من شركة التبغ بمبلغ 1.7 مليار دولار لصالح شركة فرانكو-اسبانيول ألتاديس (Franco-espagnole Altadis)، و هذه العملية تعتبر ثاني أهم استثمار أجنبي بعد بيع شركة الهاتف (Maroc Télécom).<sup>1</sup>

و في سنة 2004، بلغت إيرادات الاستثمار الأجنبي المباشر حوالي 1070 مليون دولار، و استمرت في التزايد إلى غاية سنة 2007 أي قبل الأزمة المالية العالمية حيث وصلت حوالي 2803 مليون دولار.

<sup>1</sup> CNUCED, Examen de la politique de l'investissement, Maroc, op. cit.

و يرجع سبب هذا التزايد إلى بيع 26% من رأسمال شركة سومাকা (soumaca) و هي شركة خاصة بالسيارات، و شركة فرتيما (fertima) و هي شركة خاصة بالأسمدة الكيماوية، و شركة سونير (sounir) للطباعة، و بيع 40% من رأسمال شركة كومانا (comanav). و كذلك إلى التنازل عن 16% من رأسمال شركة المغرب تليكوم إلى شركة فيفندي العالمية، و خصوصاً أربعة فروع أخرى و اقتطاع قسم إضافي يقدر بـ 12% من رأس مال شركة سومাকা، بالإضافة إلى اقتطاع 10% من رأسمال الشركة المغربية للتأمين، و تمثلت تدفقات الاستثمار خارج عمليات الخوصصة في قطاع السياحة و الملاحة الجوية و العقارات.<sup>1</sup>

أما بعد سنة 2007، أي بعد الأزمة المالية العالمية و ما لها من انعكاسات على جميع المجالات لا سيما فيما يخص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن المغرب لم تنجو من ذلك حيث يلاحظ انخفاض في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بحوالي 26.3% سنة 2008، و 29.2% في نهاية سبتمبر 2009.<sup>2</sup> و هذا التراجع سببه الدول الأساسية المستثمرة في المغرب: فرنسا (-26.1%)، إسبانيا (-57.2%)، بريطانيا (-47.1%).<sup>3</sup> و قد كان قطاع السياحة و الذي يمثل 3/1 (ثلث) تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب الأكثر تأثراً بالأزمة، حيث انخفض حجم الاستثمار فيه بـ 54% سنة 2008.<sup>4</sup>

كما يلاحظ أنه في السبعة أشهر الأولى من سنة 2010 مقارنة بنفس الفترة لسنة 2009، فقد سجلت المغرب انخفاضاً في إيرادات الاستثمارات و هذا حسب هيئة الصرف المغربية، يقدر بـ 2.2 مليار درهم (-17.2%). [10.4 مليار درهم سنة 2010 مقابل 12.6 مليار درهم سنة 2009].<sup>5</sup>

أما بالنسبة للجزائر فيمكن التحدث عن مرحلتين لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، الأولى قبل قانون 1993 و الثانية بعده، حيث تركزت الاستثمارات في المرحلة الأولى بشكل أساسي في قطاع المحروقات نظراً لانعدام الموارد المالية و الخبرات و الكفاءات المختصة في هذا الميدان و أعتبر القطاع المفضل لتوسيع الاستثمارات الأجنبية خاصة بعد قرار سنة 1971 و القاضي بفتح رؤوس الأموال الأجنبية على هذا النوع من الصناعة (البتروك و الغاز)، و هذا ما أدى بالعديد من الشركات الأجنبية للاستثمار في مشروعات الإكتشاف، الإنتاج، النقل و التكرير.

و قد ازدادت جاذبية قطاع المحروقات عالمياً، بعد أزمة النفط عامي 1970 و 1980، و قبل سنة 1992 لم تكن الجزائر تسمح للشركات الأجنبية بالإنتاج لحسابها الخاص إلا في إطار عقود تقسيم الإنتاج أو عقود أخرى تتعلق بتقديم خدمات لفائدة شركة سوناطراك، و لذلك فقد تميزت عشرية الثمانينيات من القرن الماضي بغياب

<sup>1</sup> Ibid.

<sup>2</sup> Haut-commissariat au plan, **impact de la crise mondiale sur l'économie marocaine**, rabat, le 30 juin 2010.

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Ibid.

<sup>5</sup> Ministère de l'économie et des finances, **projet de loi de finance pour l'année budgétaire 2011**, rapport économique et financier, p. p. 51-52. Disponible sur le site : [www.finances.gov.ma](http://www.finances.gov.ma). Consulté le : 13.11.2011, à 11:35.

شبه كلي للاستثمارات الأجنبية المباشرة ذلك أن مخطط valorisation des hydro carbures، والذي يعد برنامجا طموحا للاستثمارات في هذا القطاع، لم يكن كافيا و لا مشجعا لاستقطاب الشركات البترولية الأجنبية.<sup>1</sup> و بعد عام 1994 اعتمدت الجزائر جملة من المزايا و الحوافز لفائدة المستثمرين الأجانب و هذا في إطار إعادة التوازن الداخلي و الخارجي و العمل على بعث النشاط الاقتصادي، من خلال قانون 1993 المعدل و المتمم بالأمر 01-03 سنة 2001.

أما المرحلة الثانية فهي بعد صدور قانون 1993 و بداية تطبيقه إلى يومنا هذا، حيث يلاحظ تطور في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر من 0 مليون دولار سنة 1995 إلى 1065 مليون دولار سنة 2002 ثم قفز إلى 2847 مليون دولار سنة 2009، و هذا نتيجة الاستقرار في المؤشرات الاقتصادية الكلية و التي تبعها تحفيزات خاصة اعتمدها الجهات الوصية، و استنادا إلى تقرير الأنكناد حول الاستثمار في العالم فإن قدرات الجزائر في استقطاب الاستثمارات الأجنبية قد تطورت تدريجيا مقارنة ببعض دول شمال إفريقيا، و استطاعت المغرب أن تحتل المرتبة الأولى خلال الفترتين 1996-2000 و 2001-2005 بمتوسط يقدر بـ 819.8 مليون دولار و 1968.1 مليون دولار متبوعة بكل من تونس خلال الفترة 1996-2000 و الجزائر خلال الفترة 2001-2005 على المستوى المغربي، أما بالنسبة للفترة 2006-2010، فقد احتلت المغرب المرتبة الأولى بمتوسط يقدر بـ 2319.8 مليون دولار، تلتها تونس بمتوسط يقدر بـ 2242.6 مليون دولار ثم الجزائر بمتوسط يقدر بـ 2110 مليون دولار، و ما يمكن قوله أنه رغم التحسن الكبير في مناخ الاستثمار في الجزائر إلا أنها ما زالت متأخرة مقارنة بجيرانها، رغم أنها (الجزائر) حققت المرتبة الأولى عام 2002 بـ 1065 مليون دولار أمام كل من المغرب و تونس و الثالثة إفريقيا، و يرجع ذلك التحسن إلى المناخ الاستثماري و إلى جاذبية بعض القطاعات الاستثمارية خاصة قطاع المحروقات التي عرفت أكبر صفقة موقعة بين شركة النفط و الغاز الجزائرية سونطراك و شركة بريتش بتروليم لتطوير حقل ضخيم للغاز في منطقة عين صالح بلغت قيمتها حوالي ثلاثة مليار دولار.<sup>2</sup>

بالإضافة إلى بيع الرخصة الثالثة للهاتف النقال لشركة أوراسكوم المصرية، و خصوصية شركة الصناعات الحديدية بالحجار لشركة إسبات الهندية كما تشير بيانات الشبكة الأوروبية لإنعاش الاستثمارات إلى ضعف حصة الحوصصة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ لم تتعدى نسبة 2% من مجموع الاستثمارات الأجنبية المحققة في الجزائر سنة 2005 و بعدد من المشروعات لا يتعدى الثلاثة<sup>3</sup>، و هو ما يفسر ضعف السياسات المنتهجة من طرف السلطات الجزائرية في تنويع هيكل التدفقات خارج المحروقات.

كما يمكن تتبع حركة مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي و مقارنتهم ببعضهم بعض من خلال النقطة الموالية.

<sup>1</sup> CNUCED, *Examen de la politique de l'investissement en Algérie* (Genève : nations unies, 2004), p. 5.

<sup>2</sup> CNUCED, *Examen de la politique de l'investissement en Algérie*, op. cit, p. 09.

<sup>3</sup> ANIMA, "IDE dans la région MEDA en 2006", document n° 23, mai 2007, p. 80.

ثانيا. مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي

يمكن إدراج الجدول الآتي لتتبع تطور مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي.

جدول رقم (4-5): تطور مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب العربي لبعض السنوات المختارة  
الوحدة: مليون دولار

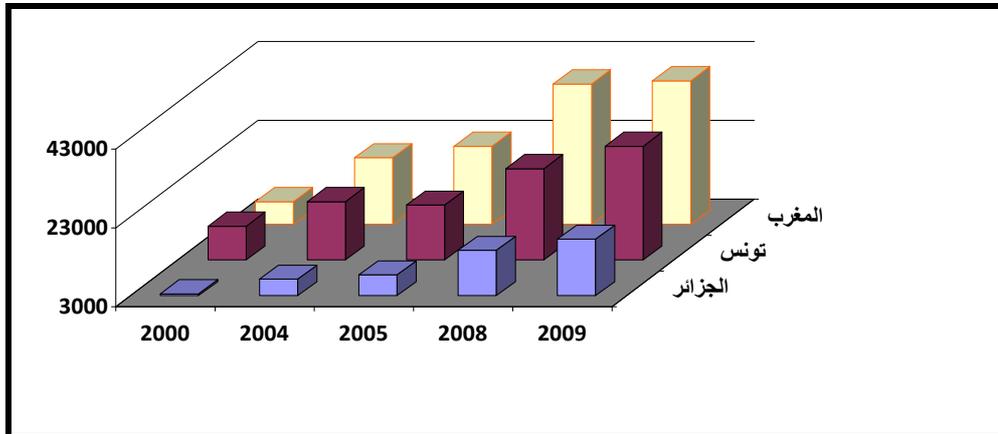
السنوات الدول	2009	2008	2005	2004	2000
الجزائر	17344	14498	8272	7191	3497
تونس	31857	26193	16924	17780	11545
المغرب	39388	38613	22818	19885	8722

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- UNCTAD, **world investment report** 2006. Disponible sur le site: [www.unctad.org/fdistatistic](http://www.unctad.org/fdistatistic), consulté le : 13.09.2009 à 22 :00.
- FEMISE, rapport de synthèse, femip, **crise et voies de sortie de crise dans les pays partenaires méditerranéens de la femip**, novembre 2010, p.p. 108-109.

و يمكن ترجمة أرقام الجدول رقم (4-5) في الشكل الآتي :

شكل رقم (2-5): تطور مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب العربي لسنوات مختارة



المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على إحصائيات الجدول رقم (4-5)

بالرجوع إلى أرقام الجدول السابق و كذلك الشكل البياني، يلاحظ بالنسبة للمغرب أنه خلال الفترة الممتدة من 2000 إلى غاية 2009 فمخزون الاستثمار في تزايد مستمر، و أثناء الفترة الممتدة من 2000-2005 هناك زيادة معتبرة في مخزون الاستثمار، حيث انتقل من 8722 مليون دولار إلى 22818 مليون دولار حيث مثل سنة 2005، 44% من الناتج المحلي الإجمالي مقابل 13% سنة 1989.<sup>1</sup>

و بمقارنة مخزون الاستثمار بباقي الاستثمارات الأخرى (الاستثمارات المحفظية، القروض) للسنوات 2002 و 2005، يلاحظ أن مخزون الاستثمار هو الأكثر ارتفاعا حيث انتقل من 12 مليار دولار سنة 2002 إلى 22 مليار دولار سنة 2005، و إلى أكثر من 39 مليار دولار سنة 2009، هذه الأرقام تعكس أهمية آفاق الاستثمار في المغرب. و نفس الشيء بالنسبة لتونس فخلال فترة الدراسة هناك تطور ملحوظ لمخزون الاستثمار حيث قفز من 11545 مليون دولار سنة 2000 إلى 31857 مليون دولار سنة 2009 و هذا إن دل على شيء إنما يدل على مختلف التدابير المتخذة من طرف الحكومة التونسية لتشجيع و تحفيز الاستثمار، أما بالنسبة للجزائر فإن مخزون الاستثمار خلال فترة الدراسة قد شهد تطورا ملحوظا، و يرجع ذلك إلى اتخاذ السلطات العمومية مجموعة من التدابير و الإجراءات الهادفة إلى تحفيز و تشجيع الاستثمار، إضافة إلى استقرار في المؤشرات الكلية للاقتصاد، و هيمنة قطاع المحروقات على أغلب الفرص الاستثمارية المتوفرة في الجزائر، و تبقى المغرب متصدرة المجموعة خلال هذه الفترة، تليها تونس ثم الجزائر.

### ثالثا. مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر من إجمالي تكوين رأس المال الثابت في دول المغرب العربي

و يمكن كذلك مقارنة قدرات المغرب العربي فيما بينها فيما يخص استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال مقارنة مدى مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في إجمالي تكوين رأس المال الثابت و ذلك من خلال الجدول الآتي :

جدول رقم (5-5): تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من إجمالي تكوين رأس المال الثابت في دول المغرب العربي للفترة (1995-2009) الوحدة: النسبة المئوية

السنوات الدول	2005-1995	2006	2007	2008	2009	2009-2006
الجزائر	4.6%	6.63%	4.7%	5.6%	5.9%	5.70%
تونس	10.7%	45.44%	19%	27%	15.6%	26.76%
المغرب	10.4%	13.26%	11.9%	9%	4.5%	9.66%

المراجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على :

<sup>1</sup> CNUCED, Examen de la politique de l'investissement, Maroc, op.cit, p. 07.

- FEMISE, Rapport de synthèse, femip, crise et voie de sortie de crise dans les pays partenaires méditerranéens de la femip, novembre 2010. p.p. 58-109.

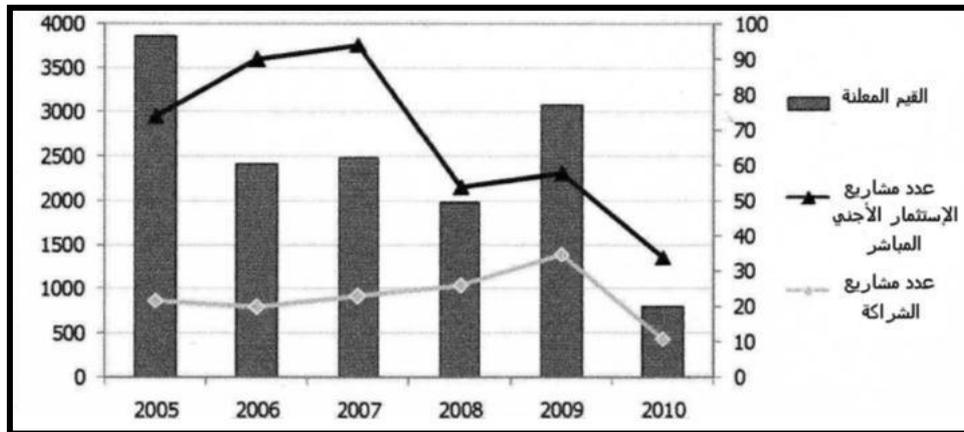
- قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأنكاد)، تقرير الإستثمار العالمي 2011.

استنادا إلى معطيات الجدول رقم (5-5)، و فيما يخص مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في إجمالي تكوين رأس المال الثابت، يتبين أن تونس تتفوق على كل من الجزائر و المغرب، حيث كانت هذه المساهمة خلال الفترة 1995-2005 حوالي 10.7 % و قفزت إلى 26.76 % خلال الفترة 2006-2009، تلتها المغرب ثم الجزائر بنسبة ضعيفة لا تتجاوز 6 % ، و هذا ما يدل على أن الاستثمار الأجنبي في تونس أصبح عامل أساسي من عوامل النمو نظرا للمكانة الهامة التي يحتلها في تكوين رأس المال عكس الجزائر و المغرب، علما أن : تكوين إجمالي رأس المال الثابت = الاستثمار الأجنبي المباشر + الاستثمار المحلي.<sup>1</sup>

في حين أن هناك دراسة حديثة ل Femise تؤكد على العكس، أي أن الاستثمار المحلي هو الذي يجذب أو يستقطب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أنه إذا كان متوسط معدل النمو يقدر ب 1 % من معدل الاستثمار المحلي لخمس (05) سنوات سابقة فإن هذا سيؤدي إلى ارتفاع الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 0.12 % للعام المقبل و هذا خارج صفقات الاندماج و التملك.<sup>2</sup>

أما فيما يخص عدد مشاريع الاستثمارات و الشراكة في دول المغرب العربي خلال الفترة 2005-2010، فيمكن إدراج الأشكال البيانية الآتية:

شكل رقم (5-3): قيمة الإستثمارات المعلنة (مليون أورو)، عدد مشاريع الإستثمار و الشراكة في الجزائر للفترة ( 2005-2010 )

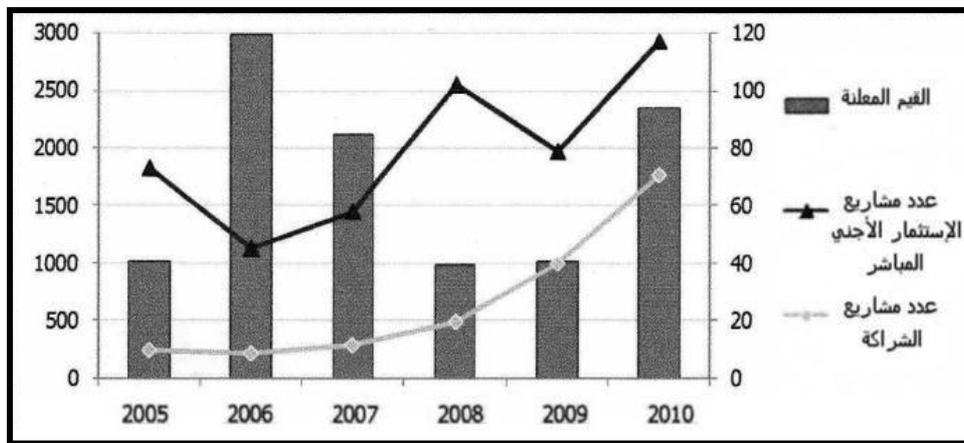


<sup>1</sup> ANIMA, Impact économique de l'investissement étranger, et comment maximisé les retombées positives des IDE, juin 2011, p. 13.

<sup>2</sup> Ibid.

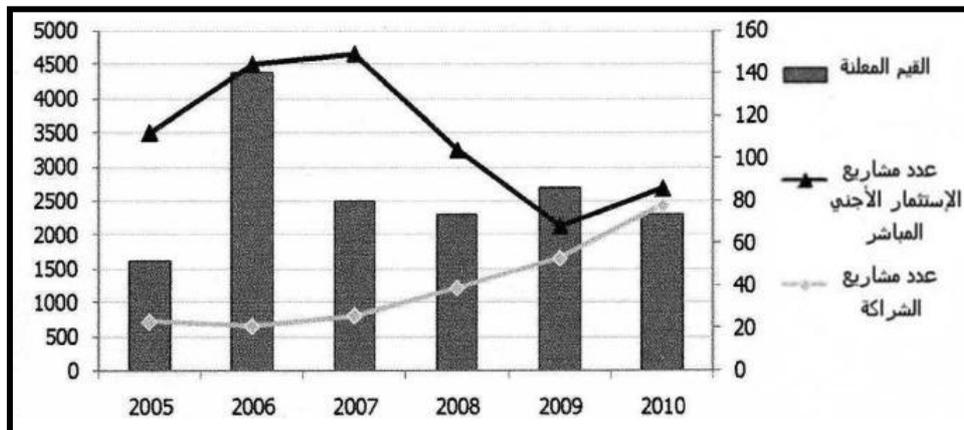
Source : ANIMA, étude N° 21, Mars 2011, p. 46.

شكل رقم (4-5): قيمة الاستثمارات المعلنة (مليون أورو)، عدد مشاريع الاستثمار و الشراكة في تونس للفترة (2010-2005)



Source : ANIMA, étude N° 21, Mars 2011, p. 64.

شكل رقم (5-5): قيمة الاستثمارات المعلنة (مليون أورو)، عدد مشاريع الاستثمار و الشراكة في المغرب للفترة (2010-2005)



Source : ANIMA, étude N° 21, Mars 2011, p. 58.

بالنسبة للجزائر، فقد عرفت انخفاضاً ملحوظاً في قيمة الاستثمارات لسنة 2010، وكذلك في عدد المشاريع، حيث قدر انخفاض الاستثمار الأجنبي المباشر بـ 13 % سنة 2009، وذلك حسب تقرير البنك العالمي، حيث أن المستثمرين الأجانب تأثروا بقانون المالية التكميلي لسنة 2010، والذي يعطي الأولوية للمؤسسات الجزائرية حتى ولو كان مبلغ التكاليف الممنوحة من طرفهم أكبر من مبالغ التكاليف الممنوحة من طرف المؤسسات الأجنبية و يصل الفارق إلى 25 % في بعض الحالات.

بينما تونس يلاحظ رجوع مستوى الاستثمارات إلى ما كانت عليه قبل حدوث الأزمة، بينما عدد مشاريع الاستثمار فإنه يفوق ذلك الذي كان قبل الأزمة، وهذا ما أكدته الوكالة التونسية FIPA، حيث ارتفع الاستثمار بـ 2.9 % سنة 2010، وهذا الارتفاع مرده زيادة الاستثمار في قطاع الطاقة.

أما بالنسبة للمغرب فيلاحظ ارتفاع بسيط في عدد المشاريع و انخفاض في قيمة الاستثمارات، حيث سجلت الوكالة المغربية AMDI أرقاما مشجعة حوالي 1.8 مليون أورو خلال العشرة (10) أشهر الأولى لسنة 2010، أي بزيادة تقدر بـ 16 % لنفس الفترة في السنة السابقة، و يتوقع أن يكون هناك ارتفاع ملحوظ سنة 2011.<sup>1</sup>

و للتحليل أكثر يمكن مقارنة مجموع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب العربي مع مجموعة من الدول المختارة و ذلك من حيث المصدر و الاتجاه في دول المغرب العربي و دول المشرق العربي، و بعض الدول المقارنة، كما يبينه الجدول الآتي:

جدول رقم (5-6): توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة Med-10 و حصة دول المغرب العربي للفترة (2003-2008)

الوحدة: مليون أورو

توزيع الإستثمارات في منطقة Med-10				%	قيمة الاستثمارات	البلدان المصدرة
تركيا + إسرائيل	المشرق	المغرب العربي ليبيا	المغرب العربي الجزائر - تونس - المغرب			
40650	19640	25359	21831	41.6	85649	أوروبا
30670	4825	6006	3039	20.1	41501	أمريكا
10011	42097	16063	15045	33.0	68171	دول الخليج
654	4212	5851	5563	5.2	10717	دول منطقة Med-10
81985	70774	53279	45478	100	206038	المجموع
39.8	34.3	25.9	22.1	100		التوزيع النسبي من المجموع

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على :

- ANIMA, Investissement Direct Etranger vers les pays MED en 2008 face à la crise, étude n° 3, Mars 2009, p. 160.

<sup>1</sup> ANIMA, étude N° 21, Mars 2011. P. 57.

- من خلال معطيات الجدول رقم(5-6) يتضح ما يلي :
- تركزت معظم الاستثمارات الواردة إلى منطقة Med-10 خلال الفترة 2003-2008 في : تركيا+ إسرائيل بنسبة 39.8 % من إجمالي الاستثمارات، و تأتي أوروبا في مقدمة البلدان المستثمرة في هذه الدول بحوالي 47.4 % من استثماراتها في منطقة Med-10، و توجد أكبر نسبة لهذه الاستثمارات في تركيا و ذلك لطبيعة العلاقات الاقتصادية بينهما؛
  - تأتي بلدان المشرق العربي كثاني أكبر مستقطب للاستثمارات في منطقة Med-10 بحوالي 34.3 % من إجمالي الاستثمارات، وتمثل الاستثمارات الخليجية أكثر من نصف التدفقات الواردة إليها بنسبة 61.7%، و تتركز معظمها في قطاعات البنوك، السياحة، العقارات و الطاقة؛
  - و تأتي بلدان المغرب بما فيها ليبيا في المرتبة الثالثة و الأخيرة للاستثمارات الواردة إلى منطقة Med-10 بنسبة 25.9 %، و تعتبر البلدان الأوروبية المستثمر الأول في هذه الدول بنسبة 29.6 % و تتركز تلك الاستثمارات في قطاع الطاقة و الاتصالات، و بالتالي يمكن اعتبار دول المغرب العربي سوقا للتبادلات التجارية الأوروبية أكثر منها منطقة جذب للاستثمارات؛
  - و أخيرا و رغم تحسن مناخ الاستثمار في دول المغرب العربي، و رغم الجهود المبذولة من طرف الحكومات المغربية، إلا أن المنطقة تبقى ضعيفة الاستقطاب مقارنة بمناطق أخرى.

## المبحث الثاني

### التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المغرب العربي

بعد التعرض إلى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول المغرب العربي و كذلك إلى مخزون الاستثمار فيها و عدد المشاريع الاستثمارية، سيتم في هذا المبحث التحليل أكثر للوقوف على جميع جوانب الاستثمارات و ذلك بتحليلها حسب القطاعات و ما مدى نصيب كل قطاع من التدفقات السابقة.

#### أولا. التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر

سيتم التطرق إلى التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر حسب قطاع المحروقات لكونه قطاع حساس و أساسي في الاقتصاد الوطني ثم خارج قطاع المحروقات، كما تجدر الإشارة إلى أن الإحصائيات الخاصة بالتوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر غير متوفرة بشكل دقيق، ذلك أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) تقدم أرقاما للاستثمارات المسجلة و المرخص لها و لا تعطي أي إحصائيات عن

الاستثمارات المنجزة فعلا، أما بنك الجزائر فلا يشير إلا لتدفقات رؤوس الأموال الأجنبية دون تحديد القطاعات الاقتصادية، بينما تكتفي مديرية الجمارك بإحصاء التدفقات المادية للآلات و المعدات ووسائل الإنتاج، حيث تحمل المشاريع التي تتم عن طريق عمليات الاندماج و التملك.

### I. التوزيع القطاعي داخل قطاع المحروقات

يحتل قطاع المحروقات مكانة هامة في الاقتصاد الوطني حيث مثل سنة 2009 حوالي 45 % من الناتج المحلي الإجمالي و 97 % من إجمالي الصادرات.<sup>1</sup> و منذ سنة 1967 تعد الجزائر المورد العالمي الثاني للغاز الطبيعي المميع.<sup>2</sup>

إن التحولات الهامة التي أحدثها قانون 91-21 الصادر في سنة 1991، و المتعلق بتعديل و تميم قانون المحروقات، سمحت بتوافد المستثمرين الأجانب نتيجة الفرص التي أتاحتها هذا القانون. لقد تميزت هذه الفترة بلقاءات و مشاورات بين شركة سوناطراك و شركات أجنبية أثمرت عن توقيع عقود شراكة في مجال الاستكشاف و التطوير و الإنتاج مع عدد مهم من الشركات وصلت سنة 1999 إلى 42 عقد مع 24 شركة عالمية.<sup>3</sup> إن الشراكة الأجنبية في الجزائر في قطاع المحروقات يمكن فهمها من خلال العقود المبرمة بين شركة سوناطراك و الشركات الأجنبية و التي تتميز في مجملها بتقاسم الإنتاج، و يمكن عرض البعض منها حسب الأصل الجغرافي للشريك الأجنبي.

#### 1. الشراكة مع منطقة أمريكا

شركة أميراداهيس: و قعت شركة سوناطراك عقد تقاسم في الإنتاج بقيمة 550 مليون دولار مع الشركة الأمريكية أميراداهيس، و يشمل العقد تطوير حقول القاسي و العقرب الواقعة على بعد 60 كلم غرب حاسي مسعود، و يقدر احتياطي هذه الحقول بحوالي 340 مليون برميل من النفط، و من المتوقع رفع معدلات الإنتاج من 20 % إلى 30 % ، أي بزيادة الإنتاج من 30 ألف برميل يوميا إلى 45 ألف برميل يوميا خلال عام 2003 على أن تستفيد شركة سوناطراك من 51 % من العوائد المتوقعة.<sup>4</sup> كما منحت سوناطراك عقدا للمشاركة في الإنتاج لنفس الشركة الأمريكية في القطعة 401 في حوض حاسي بركين الواقع بحاسي مسعود.<sup>5</sup> شركة أموكو الأمريكية: أبرمت سوناطراك في 29 جويلية 1998 عقدا مع شركة أموكو الأمريكية مدته 20 سنة من نوع تقاسم في الإنتاج، و يتعلق بتطوير و استغلال أربعة حقول غازية تم اكتشافها في منطقة عين أمناس، حيث قدمت شركة أموكو 30 مليون دولار كحق دخول لسوناطراك. و قدرت قيمة الاستثمار بـ 790 مليون

<sup>1</sup> KPMG, Guide investir en Algérie, 2010, p. 24.

<sup>2</sup> UNCTAD, examen de la politique de l'investissement, Algérie, op-cit, p. 11.

<sup>3</sup> Abdel Madjid Attar. PDG de Sonatrach, " Billan du partenariat: 42 contrats pour 24 compagnies ", MD. Media, N° 8 (octobre 1999), p. 24.

<sup>4</sup> النشرة الشهرية لمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، السنة 26، العدد 6، جوان 2000، ص. 18.

<sup>5</sup> نفس المرجع.

دولار، بالإضافة إلى مبلغ قدره 111 مليون دولار أمريكي تدفعه هذه الشركة لتغطية نفقات الاستثمار الناتجة عن هذه الإكتشافات، و قد بدأ إنتاج الأربعة حقول سنة 2002.<sup>1</sup> كما أعطت شركة أموكو موافقتها في أبريل 2000 على مشروع تطوير غاز عين صالح و هو أول مشروع لتطوير و تسويق الغاز بالتعاون مع الشركاء الأجانب. و تبلغ تكلفة المشروع 2.5 مليار دولار و يتضمن 7 حقول للغاز تقع في المنطقة الوسطى من الجزائر. و سيصدر الإنتاج إلى جنوب أوروبا بصفة رئيسية.<sup>2</sup>

شركة آركو الأمريكية: أبرمت سوناطراك في 15 أبريل 1998 عقد شراكة من نوع تقاسم الإنتاج مع شركة آركو يخصص تطوير و رفع معدل الإحتياطي للبتروال الخام في حقل "رهد البغل" الذي انتقل إنتاجه في البداية من 25 ألف برميل يوميا إلى 55 ألف برميل يوميا، ليصل بعدها إلى 125 ألف برميل يوميا في نهاية 1999.<sup>3</sup> و قد ارتكزت محتويات العقد على ما يلي:<sup>4</sup>

- دفع مبلغ كحقوق دخول يقدر بـ 225 مليون دولار أمريكي لشركة سوناطراك؛

- دفع 1.3 مليون دولار كنفقات تخص الاستغلال؛

- دفع 50 مليون دولار كاستثمارات على البحث في ميدان الغاز و لحساب سوناطراك علما أن

الشريك الأجنبي يأخذ دوما 49% كما حددها قانون المحروقات.

و من هنا فإن شركة سوناطراك و بقدر تعاملها مع هذه الشركات و غيرها إلا أنها تحتفظ دائما بنسبة 51%

من العوائد مقابل 49% للشريك الأجنبي.

## 2. الشراكة مع منطقة أوروبا

شركة أجيب الإيطالية: وقعت سوناطراك في 27 ماي 1997 عقد شراكة من نوع تقاسم الإنتاج مع شركة أجيب الإيطالية مدته 5 سنوات و بمبلغ 31.7 مليون دولار. و يشمل العقد القطعة 213 الواقعة في الجنوب الغربي لحاسي مسعود. كما يتضمن العقد أيضا ميزانية خاصة بتكوين الأيدي العاملة في ميادين البحث و استغلال المحروقات. و يعتبر هذا العقد، العقد الخامس الذي توقعه هذه الشركة مع سوناطراك.<sup>5</sup> و للإشارة فإن أول عقد لهذه الشركة مع سوناطراك قد وقع مباشرة بعد صدور قانون 1986 و الذي شمل حوض بئر ربعة الشمالي Bir-Rebaâ-Nord.<sup>6</sup>

<sup>1</sup> النشرة الشهرية لمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبتروال (أوابك)، السنة 24، العدد 7، جويلية 1998، ص. 22.

<sup>2</sup> النشرة الشهرية لمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبتروال (أوابك)، السنة 26، العدد 4، أبريل 2000، ص. 21.

<sup>3</sup> Akacem. Khedidja, "évaluation théorique et pratique de l'investissement étranger en Algérie 1962-1999", thèse de magistère, Alger : Juin 2000, p. 144.

<sup>4</sup> Ibid.

<sup>5</sup> Sonatrach la revue, N° 7, Juillet 1997, p. 19.

<sup>6</sup> Sonatrach la revue, N° 6, Mai 1997, p. 31.

الشراكة مع الكونسورسيوم: أبرمت شركة سوناطراك عقدا قيمته 257 مليون دولار مع الكونسورسيوم في مارس سنة 2002. يضم شركة سايم الإيطالية لصناعة معدات حقول البترول و شركة بواج الفرنسية للإنشاءات، لإقامة خط تكرير بطاقة إنتاجية تبلغ 80 ألف برميل يوميا و شبكة لتجميع البترول في حقل رورد أولاد جمعة في حوض بركين، و استغرق بناء المشروع 24 شهرا. و تدير شركة سوناطراك هذا الحقل بالإشتراك مع بي.إتش.بي.بيليتون الأسترالية و أجيبي الإيطالية لتطوير احتياطياته البالغة 300 مليون برميل.<sup>1</sup>

بريتش بيتروليوم (BP): وقعت سوناطراك في نهاية ديسمبر 1995 عقدا مدته 30 سنة (سنتين للبحث، أربع سنوات للأشغال، 24 سنة للإستغلال و الإنتاج). قيمته 3 مليار دولار أمريكي، حصة سوناطراك 1.015 مليار دولار.<sup>2</sup>

و بموجب هذا العقد دفع الشريك الأجنبي 50 مليون دولار أمريكي كحقوق دخول و الهدف من هذا العقد هو البحث عن الغاز في عين صالح إنتاجا و تسويقا. كما أبرمت هذه الشركة مع سوناطراك في أوت 2001 عقدا حول مشروع عين صالح، حيث قدرت تكلفة المشروع بـ 2.7 مليار دولار. تغطي 65 % منها شركة بريتيش بيتروليوم و النسبة المتبقية 35 % يتم تمويلها من قبل سوناطراك. و تبدأ عمليات الإنتاج خلال الربع الأول من سنة 2004.<sup>3</sup>

شركة توتال الفرنسية: أبرمت سوناطراك في 28 جانفي 1996 عقدا من نوع تقاسم الإنتاج و يقدر مبلغ العقد بـ 874 مليون دولار، حيث تساهم سوناطراك بنسبة 35 %، و توتال بـ 35 % و شركة ريسول الإسبانية بـ 30 % . و يخص هذا العقد حقل غاز "تين فوي تبنكورت" مدته 20 سنة، مع دفع 22 مليون دولار كحقوق دخول. أما الأرباح الناتجة عن هذا العقد ستعود بنسبة 81.1 % لسوناطراك.<sup>4</sup> و الملاحظ أن أغلب العقود المبرمة بين سوناطراك و الشركات الأجنبية هي من نوع عقود تقاسم الإنتاج.

### 3. الشراكة مع شركات أجنبية من مناطق أخرى :

بي.أيتش.بي (BHP) الأسترالية: وقعت سوناطراك في جويلية 2000 عقد بقيمة 1.03 مليار دولار مع الشركة الأسترالية BHP يتعلق بتطوير 4 مكامن غازية في منطقة أوهانيت بمقاطعة إليزي في الجزء الشرقي من الصحراء الجزائرية. و من المتوقع أن تحتوي تلك الأماكن على احتياطات تقدر بنحو 3.4 ترليون متر مكعب من الغاز الطبيعي، 116 مليون برميل من غاز البترول المسال، و 107 مليون برميل من المكثفات.<sup>5</sup>

و ينص العقد على تحمل الشركة الأسترالية و شركائها جميع التكاليف المتعلقة بتطوير الأماكن الأربعة، و التزامها بإنتاج 710 مليون متر مكعب يوميا من الغاز الطبيعي. و من المتوقع أن يتم تغطية تكاليف التطوير

<sup>1</sup> النشرة الشهرية لمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، السنة 28، العدد 3، مارس 2002، ص. 21.

<sup>2</sup> النشرة الشهرية لمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، السنة 21، العدد 12، ديسمبر 1995، ص. 20.

<sup>3</sup> النشرة الشهرية لمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، السنة 27، العدد 8، أوت 2001، ص. 22.

<sup>4</sup> النشرة الشهرية لمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، السنة 22، العدد 1، جانفي 1996، ص. 21.

<sup>5</sup> النشرة الشهرية لمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، السنة 26، العدد 8 و 9، أوت - سبتمبر 2000، ص. 18.

خلال 8 سنوات من بداية الإنتاج الدولي عام 2003، الذي سيصل إلى نحو 655 مليون متر مكعب يوميا من الغاز الطبيعي، و 30400 برميل يوميا من المكثفات، و 27700 برميل يوميا من غاز البترول المسال.<sup>1</sup> شركة فيرست كالغري بتروليوم الكندية: تم الإتفاق بين سوناطراك و هذه الشركة على البدء في عمليات التنقيب عن النفط و الغاز في الصحراء الجزائرية بالقطعة روض يعقوب الواقعة بحوض بركين و التي تبلغ مساحتها 970 كلم<sup>2</sup>. حيث سيتم بموجب الإتفاق الموقع بين الطرفين حفر بئرين على الأقل خلال الثلاث سنوات الأولى مع الخيار بحفر بئرين آخرين قبل نهاية فترة العقد البالغة 5 سنوات.<sup>2</sup> و تتوقع شركة فيرست كالغري بتروليوم الكندية بأن القطعة قد تحتوي على احتياطي يتراوح ما بين 400 إلى 800 مليون برميل.<sup>3</sup>

من خلال هذا العرض لبعض العقود مع الشركات البترولية العالمية، يتضح أن توقيع عقود الشراكة تمت في مجملها بعد بضع سنوات (من 5 سنوات فما فوق) من تعديل قانون المحروقات، و هو ما يفسر طول مدة المفاوضات التي تجاوزت السنتين. و تعود طول مدة هذه المفاوضات إلى القضايا الأمنية و ما يمكن أن تمنحه الجزائر من ضمانات. و هو ما جعل الحكومة الجزائرية تربط منطقة حاسي مسعود و ما يتبعها من مناطق البحث البترولي بحزام أمني يتميز عن بقية مناطق الوطن. إن هذه الضمانات أعطت دفعا قويا للشركات الأجنبية للمضي قدما نحو إبرام عقود شراكة.

لقد أعطت الشراكة الأجنبية نتائج جد إيجابية في مجال المحروقات خصوصا. هذه النتائج مكنت شركة سوناطراك من الحصول على أسواق خارجية في مجال التنقيب.

و ابتداء من عام 2003 شهد قطاع المحروقات تدفقا متزايدا لمشاريع كبرى الشركات العالمية المتخصصة في قطاع المحروقات، إذ بلغ نصيب هذا القطاع من مجموع عدد المشاريع المعلن عنها ما بين 2003-2006 نسبة 48%، و يليه في الترتيب قطاع الاتصالات بنسبة 21% ثم قطاع الأشغال العمومية و البناء بنسبة 10% من مجموع عدد المشاريع المصرح بها للفترة المذكورة.<sup>4</sup>

كما يشير مكتب الخبرة و الدراسات "KPMG" لسنة 2010، أن برامج الاستثمار لسوناطراك و سونلغاز للسنوات المقبلة ستفوق 10 مليار دولار، سواءا تعلق الأمر باستغلال آبار جديدة، أو رفع معدل استرجاع المحروقات في الآبار المستغلة، أو إنشاء أنابيب جديدة لنقل الغاز و كذلك رفع إنتاج الصناعات البيتروكيميائية. أما بالنسبة لسونلغاز (الكهرباء)، ففي إطار عقود شراكة أو استثمار، فهي تسعى لتحقيق مخطط تنموي لإنتاج الكهرباء يعادل 6000 ميغاواط، و استثمارات تفوق 10 مليار دولار، أما بالنسبة لشبكة توزيع الغاز الداخلي فهي تحتاج إلى ثلاثة (03) أضعاف هذا المبلغ.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> نفس المرجع.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص. ص. 18-19.

<sup>3</sup> نفس المرجع.

<sup>4</sup> ANIMA, "les IDE dans la région MEDA en 2006", op.cit, p. p. 153-154.

<sup>5</sup> KPMG, guide investir en Alger, op.cit, p. p. 48-49.

## II. التوزيع القطاعي خارج المحروقات :

يمكن توضيح توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة على أهم القطاعات في الجزائر على فترتين من 1993-2001 و 2002-2010، وذلك بالاستعانة بالجدولين الآتيين:

جدول رقم (5-7): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المعلنة خارج قطاع المحروقات للفترة (2001-1993)

النسبة المئوية (%)	المبلغ (مليون دج)	النسبة المئوية (%)	عدد المشاريع	البيان قطاع النشاط
3.5	9835	3.9	17	الزراعة
0.2	550	0.7	3	الصحة
37.3	105634	59	259	الصناعة
3.6	10254	9.3	41	البناء و الأشغال العمومية
51.8	146879	19.5	86	الخدمات
3.1	8833	3.6	16	السياحة
0.5	1293	4	18	التجارة
100	283278	100	440	المجموع

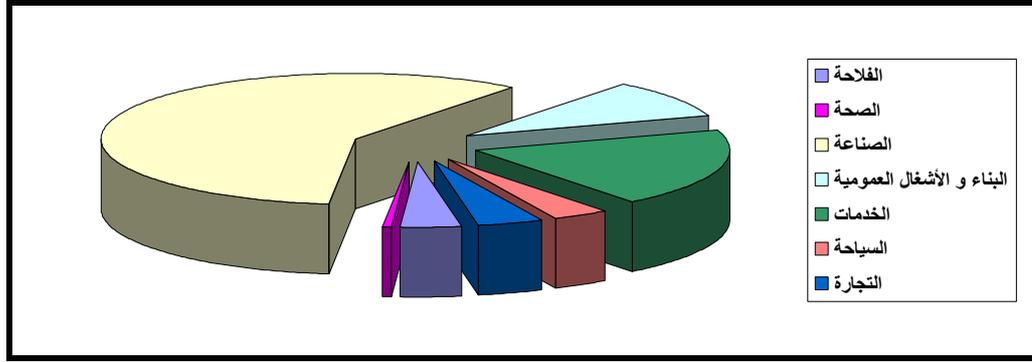
المراجع : الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار (ANDI)، جانفي 2002.

يتضح من خلال أرقام الجدول رقم (5-7) أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر قد توزعت على عدد من قطاعات الاقتصاد الوطني خلال الفترة 1993-2001 واحتل قطاعي الصناعة و الخدمات الصدارة من حيث عدد المشاريع المسجلة و المبالغ المقدرة، حيث بلغت نسبتها من المجموع بالنسبة لعدد المشاريع 59% و 19.5% في كل قطاع على التوالي، أما بالنسبة للمبالغ فقد كانت نسبتها 37.3% و 51.8% على التوالي في كل قطاع من مجموع المبالغ المقدرة، و يرجع السبب في ذلك إلى ارتفاع مردودية هذين القطاعين للشركات الأجنبية، و لا سيما في مجال المحروقات و المنتجات الصيدلانية.

و لم تحظى قطاعات الزراعة، الأشغال العمومية، الصحة و التجارة خلال هذه الفترة، إلا بنصيب متواضع رغم أهميتها، فقطاع الزراعة لم يسجل سوى نسبة 3.9% من إجمالي عدد المشروعات، أما قطاع البناء و الأشغال العمومية فقد سجل نسبة 9.3% من إجمالي عدد المشروعات كذلك، و هي نسبة ضئيلة بالنظر إلى توجه السلطات العمومية إلى إشراك المستثمر الأجنبي لترقية الهياكل القاعدية، و المساهمة في حل مشكلة السكن في الجزائر.

و يمكن ترجمة أرقام الجدول رقم (5-7) في الشكل الآتي:

شكل رقم (5-6): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المعلنة خارج قطاع المحروقات للفترة (2001-1993)



المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (5-7)

أما بالنسبة للفترة 2002-2010، فيمكن إدراج الجدول الآتي :

جدول رقم (5-8): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المعلنة خارج قطاع المحروقات للفترة (2002-2010)

النسبة المئوية (%)	المبلغ (مليون دج)	النسبة المئوية (%)	عدد المشاريع	البيان قطاع النشاط
1.42	95831	2.36	1597	الزراعة
19.34	1301105	17.93	12155	البناء و الأشغال العمومية
38.62	2598459	10.63	7209	الصناعة
0.82	55188	0.83	566	الصحة
15	1008984	58.35	39563	النقل
5.05	339862	0.72	485	السياحة
16.15	1086856	9.18	6226	الخدمات
0.56	37514	0	2	التجارة
3.05	204964	0.01	5	الإتصالات
100	6728763	100	67808	المجموع

المرجع: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، على الموقع: [www.andi.dz](http://www.andi.dz)، أطلع عليه يوم: 2011.10.29

على الساعة: 17:53.

من خلال بيانات الجدول رقم (5-8)، يلاحظ كذلك أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة قد وزعت على قطاعات الاقتصاد الوطني بنسب و مبالغ متفاوتة، و تبقى قطاعات الصناعة، الخدمات و الأشغال العمومية تحتل

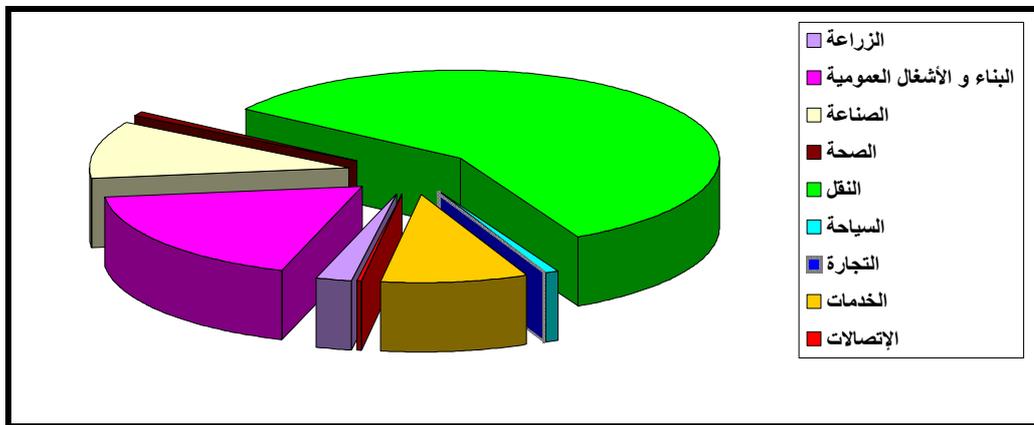
الصدارة من حيث عدد المشاريع المسجلة و المبالغ المقدرة. حيث سجل قطاع الصناعة أكبر حصة من المبالغ الإجمالية تقدر بـ 38.62 % نظرا للانتعاش الذي عرفه القطاع خلال السنوات الأخيرة في الصناعة الميكانيكية و الغذائية، خاصة في مجال الشراكة مثل إعلان شركة دانون الفرنسية عن فتح مصنع لإنتاج البسكويت في منطقة الرغاية، و كذلك الشركة السعودية Savola المتخصصة في الصناعة الغذائية و التي فتحت مصنع لإنتاج الزيت الغذائي ابتداء من سنة 2007.<sup>1</sup> بالإضافة إلى صناعة الحديد و الصلب، ثم يأتي في المرتبة الثانية قطاع البناء و الأشغال العمومية بنسبة 19.34 %، و ذلك بسبب الاهتمام الذي توليه الدولة لهذا القطاع فيما يخص برنامج دعم النمو الإقتصادي، خاصة مشروع الطريق السيار شرق- غرب و مشروع بناء مليون وحدة سكنية، يليه قطاع الخدمات بنسبة 16.15 %.

بينما لم تحظ قطاعات الزراعة و السياحة و الصحة و الاتصالات بالنصيب المرغوب من هذه الاستثمارات الأجنبية رغم أهميتها، فلم يسجل قطاع الزراعة سوى نسبة 1.42 % فقط من إجمالي التدفقات، رغم ما تزخر به الجزائر من إمكانيات في هذا المجال، و يعود ذلك إلى ضعف الحوافز القانونية و تعقيد الإجراءات الإدارية

و مشكل العقار. و يبقى أيضا الاستثمار الأجنبي في قطاعات الصحة و السياحة ضعيفا جدا حيث يتراوح بين 0.82 % و 5.05 %.

أما قطاع الاتصالات من جهته لا يمثل نسبة كبيرة 3.05 % متفوقا على قطاع التجارة و النقل، رغم انفتاح سوق الاتصالات، و الذي تجسد بمنح ترخيص لشركة أوراسكوم حتى قبل أن تفتح المجال للمستثمرين المحليين، إلا أن ديون الشركة و مشاكلها مع الجزائر في الفترة الأخيرة قد يعجل بخروجها من السوق الجزائرية و ما يفتح الباب لدخول شركات أخرى للاستثمار أو للاستحواذ على هذه الشركة. و يمكن ترجمة أرقام الجدول رقم (5-8) في الشكل الآتي:

شكل رقم (5-7): التوزيع القطاعي للإستثمارات الأجنبية المعلنة خارج قطاع المحروقات للفترة (2002-2010)



<sup>1</sup> المرصد الأوروبي لمشاريع الاستثمار (ANIMA)، على الموقع: [www.anima.org](http://www.anima.org) أطلع عليه يوم 2009.10.25 على الساعة 17:53.

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (5-8)

و عموما فإن الاستثمارات الموجهة للقطاعات خارج المحروقات هي محتشمة و دون طموحات الاقتصاد الجزائري بالنظر إلى الفرص الموجودة فيه، ولعل ذلك يرجع إلى تردد المستثمرين الخواص الجزائريين في اقتحام مجال الاستثمار و المخاطرة، إذ أنه رغم التحسن المسجل لا تزال المخاطرة في الجزائر سلبية للمستثمر الأجنبي، و بالنظر إلى الاتجاهات القطاعية لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الفترة 2002-2010 نجد أنها لم تتطور بشكل كبير في العديد من هذه القطاعات، و قد اقتصر التطور على قطاع الصناعة، البناء و الأشغال العمومية، الخدمات و النقل بشكل أساسي، بينما لم تعرف القطاعات الأخرى تطورات معتبرة. و في الأخير يمكن القول أن الاتجاهات القطاعية للاستثمار الأجنبي المباشر تتطلب توفر بيانات و معلومات تفصيلية بالنسبة لكل سنة على حدى و هذا ما لم يكن متوفرا، للوصول إلى استنتاجات مفيدة، و هذا ما يعد نقطة سلبية في حد ذاتها كون الوكالات الخاصة لترويج الاستثمار لا توفر البيانات التفصيلية حتى توضح و بصورة دقيقة محيط العمل في الجزائر.

### ثانيا. التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في تونس

سجل الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس خلال العشرية الماضية تطورا ملحوظا، و يرجع السبب في ذلك إلى تمتع هذا البلد بمزايا عدة، أهمها:

- الاستقرار السياسي و الاجتماعي؛
- التحسن في الأداء الاقتصادي، و تحسين محيط الأعمال؛
- إجراء العديد من الإصلاحات العميقة الهادفة إلى تحقيق التوازنات الكلية في أهم مؤشرات الاقتصاد التونسي.

و كان من ثمرة تلك الجهود تضاعف الاستثمار الأجنبي المباشر، و كذلك المؤسسات الأجنبية العاملة في تونس، حيث وصل عددها سنة 2010 إلى 3135 مؤسسة أجنبية توفر 324.821 منصب عمل.<sup>1</sup> و فيما يلي جدول يوضح أهم قطاعات الاستثمار في تونس.

### جدول رقم (5-9): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المعلنة في تونس

للفترة (2001-2010) الوحدة: مليون دينار تونسي

<sup>1</sup> الوكالة التونسية للنهوض بالاستثمار الخارجي (FIPA)، على الموقع [www.investintunisia.tn](http://www.investintunisia.tn) ، أطلع عليه يوم: 2011.11.23 على الساعة: 12:35.

السنوات قطاع النشاط	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
الصناعات المعملية	573.6	771.6	641.6	485.7	347.4	374.9	311.8	282.6	255.4	251.0
الطاقة	1317.1	1233.5	1933.9	1359.0	940.3	385.8	274.1	315.9	427.5	327.3
السياحة و العقار	95.0	85.5	198.6	72.0	18.3	16.8	22.1	18.8	21.9	97.2
الزراعة	2.8	16.9	20.1	7.7	14.1	06.9	10.0	4.0	10.5	8.9
الخدمات و قطاعات أخرى	176.5	171.2	604.5	146.4	3082. 8	231.3	177.9	130.6	452.0	156
المجموع	2165.0	2278.7	3398.7	2070.9	4402.9 *	1015. 7	795.9	751.9	1167. 3	700.0

المرجع : الوكالة التونسية للنهوض بالاستثمارات الخارجية (FIPA) على الموقع: [www.investintunisia.tn](http://www.investintunisia.tn)

أطلع عليه يوم: 2011.11.23 على الساعة 12:35 و 2010.04.28 على الساعة: 1:43.

\* بما فيها حوصصة الوكالة التونسية للاتصالات 2006 (35% من رأس المال) أي ما يعادل 2972 مليون دينار تونسي

بالرجوع إلى معطيات الجدول رقم (5-9) و الخاص بمبالغ الاستثمار الأجنبي المباشر حسب القطاعات، تم تسجيل الملاحظات الآتية:

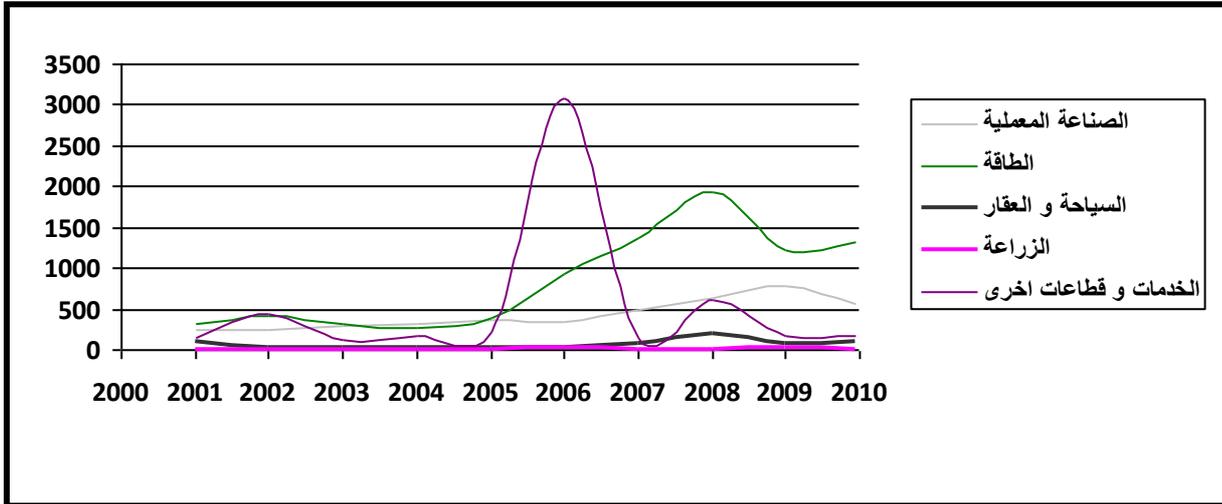
- القفزة النوعية للاستثمارات الأجنبية سنة 2008 في مختلف القطاعات، و هذا بسبب التحسن الدائم لمحيط الأعمال في تونس؛
- من خلال المجموع الكلي للاستثمار الأجنبي المباشر، يتضح أنه سجل أكبر حصيلة له سنة 2006، حيث بلغ 4402.9 مليون دينار، ثم يعود ليتراجع في السنوات اللاحقة (2007-2010)؛
- استحوذ كل من قطاعي الطاقة و الصناعات المعملية على أكبر حصيلة، هذا مع تسجيل ارتفاع المبالغ المستثمرة في قطاع الطاقة سنتي 2007 و 2008 وهي بذلك تمثل أكبر المبالغ مقارنة بقطاع الصناعات المعملية، و هذا ما يفسر توجه تونس للاستثمار في قطاع الطاقة، كونه يعتبر من القطاعات الواعدة و الجديدة إضافة إلى مجموعة التحفيز التي أقرتها تونس في مجال الاستثمار في الطاقة، و لا سيما عام 2000، حيث بدأ العمل بالقانون الجديد للطاقة الذي يخفض الضرائب للمستثمرين الأجانب من 75% إلى 50%<sup>1</sup>؛

<sup>1</sup> الوكالة التونسية للنهوض بالاستثمار الخارجي (FIPA) ، المرجع السابق.

- يأتي قطاع الخدمات في المرتبة الثالثة، و الذي استحوذ على أكبر حصة من الاستثمارات سنة 2006 بمبلغ يقدر بـ 3082.8 مليون دينار و يرجع ذلك إلى خصوصية الوكالة التونسية للاتصالات كما سبق الذكر؛
- يبقى قطاع السياحة و العقارات ضعيفا مقارنة بباقي القطاعات الأخرى رغم أنه يحظى باهتمام كبير في تونس، و يعتبر من القطاعات المعول عليها للنهوض بالاقتصاد التونسي؛
- أما الاستثمار في قطاع الزراعة فهو الأضعف، رغم أهمية هذا القطاع خاصة سنة 2010 أين سجل 2,6 مليون دينار فقط.

و يمكن ترجمة أرقام الجدول رقم (5-9) في الشكل الآتي:

شكل رقم (5-8): التوزيع القطاعي للإستثمارات الأجنبية المعلنة في تونس للفترة (2001-2010)



المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على: معطيات الجدول رقم (5-9)

و فيما يلي توزيع المؤسسات الأجنبية العاملة في تونس حتى ديسمبر 2010.

جدول رقم (5-10): التوزيع القطاعي للمؤسسات الأجنبية العاملة في تونس (ديسمبر 2010)

القطاعات	عدد المؤسسات	عدد مناصب الشغل
الصناعات المعملية	2454	275640
الخدمات	380	26964

1962	81	الزراعة
16655	158	السياحة
3600	62	الطاقة
324821	3135	المجموع

المراجع : الوكالة التونسية للنهوض بالاستثمارات الخارجية (FIPA)، على الموقع: [www.investintunisia.tn](http://www.investintunisia.tn)  
أطلع عليه يوم: 2011.11.23، على الساعة: 12:35.

من خلال المعطيات الواردة في الجدول رقم (5-10)، يلاحظ أنه رغم أهمية قطاع الطاقة إلا أنه لا يوفر سوى 3600 منصب شغل لأنه قطاع يتميز بارتفاع كثافة رأس المال، في حين استطاع قطاع الصناعات المعملية أن يحتل المرتبة الأولى من حيث توظيف اليد العاملة التونسية بحوالي 275640 منصب شغل سنة 2010، نظرا لارتفاع عدد المؤسسات المتواجدة به، إضافة إلى استخدام هذا القطاع لليد العاملة.

ثالثا. التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في المغرب

استقطبت القطاعات الاقتصادية في المغرب تدفقات مهمة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تفاوتت مبالغها من قطاع إلى آخر، و فيما يلي جدول يبين توزيع الاستثمارات الأجنبية حسب قطاع النشاط للفترة 2004-2008.

جدول رقم (5-11): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المعلنة في المغرب للفترة (2004-2008)

الوحدة : مليون درهم و مليون دولار أمريكي

السنوات	2008	2007	2006	2005	2004	قطاع النشاط
الصناعة	637	1482	7091	2367	1796.1	
السياحة	5438	10900	7665	2297	1430.8	
العقارات	7793	5429	3935	2070	2039.6	
البنوك	5048	1119	1417	26	1524.9	
التأمينات	86	-32	1371	-585	165.7	
التجارة	-283	-3553	757	-318	611.8	
القابضة	923	558	136	208	30.7	
الطاقة و المناجم	1251	2325	57	353	336.1	
النقل	-866	2728	-23	305	43.40	
الأشغال الكبرى	132	514	-7	144	105.7	
الإتصالات	-2074	-499	-2400	6754	717.7	
الفلاحة	-13	22	24	6	29.4	
الصيد البحري	-14	4	0	4	12.9	
خدمات أخرى	976	1861	611	331	477.5	
متنوع	-3	119	102	-1	92.5	

19036	22975	21544	14663	9415.1	المجموع بمليون درهم
2400	2757	2370	1613	/	المجموع بمليون دولار أمريكي

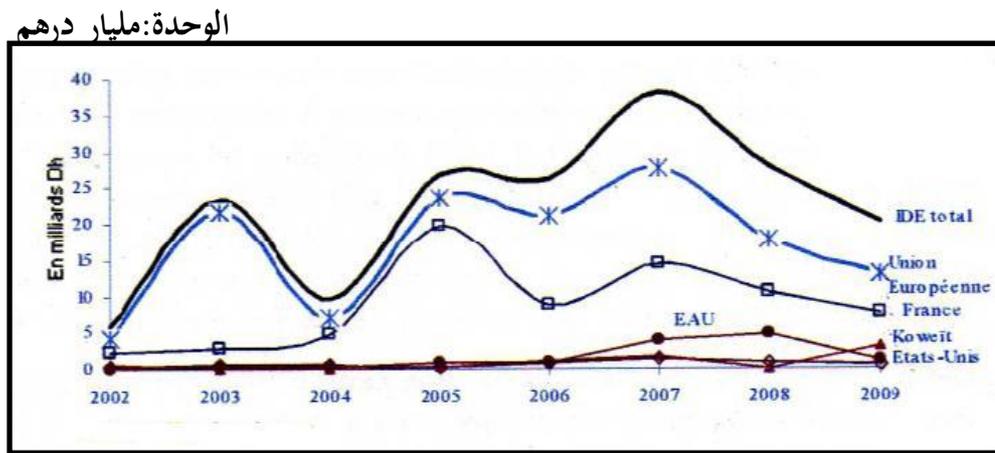
Source : Office des changes, **balance de paiement**, 2006 (pour l'année 2004).

**Examens de l'ocde des politiques de l'investissement: Maroc**, 2010, p. 93 (pour les autres années).

- تشير البيانات الواردة في الجدول رقم (5-11) إلى أن كل من قطاع الصناعة، السياحة، العقارات و البنوك تحتل الصدارة من خلال استحوادها على أكبر قيمة للاستثمارات الأجنبية حيث يمثل:
- قطاع الصناعة ما قيمته: 13373.1 خلال فترة الدراسة (2004-2008)؛
  - قطاع السياحة ما قيمته: 27730.8 خلال فترة الدراسة (2004-2008)؛
  - قطاع العقارات ما قيمته: 21266.6 خلال فترة الدراسة (2004-2008)؛
  - قطاع البنوك ما قيمته: 9134.9 خلال فترة الدراسة (2004-2008).

و للتوضيح أكثر يمكن الاستعانة بالشكل البياني الآتي:

شكل رقم (5-9) : تطور الإستثمار الأجنبي المباشر في المغرب حسب قطاع النشاط للفترة (2002-2009)



Source : - Office des changes

على المستوى القطاعي، و بعد التطور المتواصل لجاذبية قطاع العقارات للاستثمارات الأجنبية المباشرة، فقد عرف هذا الأخير انخفاضا ملحوظا يقدر بـ 3.3 مليار درهم (36% -) في سنة 2009 مقارنة بسنة 2008،

حيث مثل حوالي 29% من مجموع الاستثمارات سنة 2009 مقابل 32.7% سنة 2008. و نفس الشيء بالنسبة لقطاع السياحة الذي تراجع من 20.3% إلى 15.2%.

و على العكس فإن الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع البنكي رغم ضعفه مقارنة بقطاع العقارات و السياحة إلا أنها عرفت ارتفاعا محسوسا حيث انتقلت من 17.7% سنة 2008 إلى 19.5% سنة 2009، في حين أن الصناعة هي الأخرى ارتفعت من 6.4% إلى 11.4% و كذلك قطاع الاتصالات حيث انتقل من 0.8% إلى 14.7% بزيادة قدرها 2.8 مليار درهم.<sup>1</sup>

من خلال مقارنة التحليل السابقة للجداول الخاصة بالتوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في المغرب العربي، يلاحظ أن أكثر التدفقات قد تركزت في عدد قليل من القطاعات الاقتصادية، التي تتوفر على إمكانات ساهمت في زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إلى منطقة المغرب العربي، فقد كانت قطاعات (الطاقة، الصناعة و الخدمات، البناء و الأشغال العمومية) في الجزائر هي القطاعات الأكثر استقطابا للاستثمار الأجنبي المباشر، غير أن قطاع البنوك و التأمينات و قطاع السياحة مازالا بعيدين عن المستوى المطلوب، و هذا ما يترجم التخلف الذي يعاني منه القطاع المالي، و تهميش السياحة بسبب عدم تفعيل القدرات و الإمكانيات الكامنة المتوفرة في هذا القطاع، أما بالنسبة لتونس فكانت قطاعات (الطاقة، الصناعات المعملية، السياحة) من أكبر القطاعات استقطابا للاستثمار الأجنبي المباشر أما المغرب فتمثلت أهم هذه القطاعات في: الصناعة، السياحة، العقارات، و البنوك.

و في الأخير يمكن القول أن الدول الثلاث ما زالت لم تستثمر بعد في كل الإمكانيات الهائلة التي تتوفر عليها، و هذا ما يجعل الباب مفتوحا أمام المستثمرين الأجانب للمزيد من العمل في هذه الدول، و ذلك مع استمرار تحسينها للمناخ العام للاستثمار و توجيهه لمختلف القطاعات حتى تحدث توازنا فيها.

<sup>1</sup> Ministère de l'économie et des finances, op. cit.

### المبحث الثالث

#### التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة المغرب العربي

للإطلاع بصورة واضحة على الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي الثلاث (الجزائر، تونس، المغرب)، يجب التعرف على أهم رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة فيها و ذلك في كل بلد على حدى، ثم إجراء مقارنة بينها خلال فترة الدراسة.

#### أولا. التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في الجزائر

من أجل تحليل الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر حسب الدول المصدرة، يمكن إدراج الجدول الآتي:

جدول رقم (5-12): توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر حسب منطقة الأصل

للفترة (2010-2002)

المنطقة	عدد المشاريع	المبلغ (مليون دج)	النسبة %
أوروبا	264	305008	18
الإتحاد الأوروبي	220	264602	15.6
آسيا	37	513233	30.3
أمريكا	12	59559	3.5
الدول العربية	208	802097	47.3
إفريقيا	1	4510	0.2

0.1	2974	1	أستراليا
0.4	6366	5	الشركات المتعددة الجنسيات
100	169348	528	المجموع

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

الشركة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، على الموقع: [www.andi.dz](http://www.andi.dz) ، أطلع عليه يوم: 2011.10.29 ، على الساعة: 17.53.

من خلال معطيات الجدول رقم (5-12) و الخاصة بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للفترة (2002-2010) و التي تكشف عن مصادر المشروعات الاستثمارية، يلاحظ أن أوروبا تحتل المرتبة الأولى من حيث عدد المشاريع المسجلة (220+264) مشروعا، تليها الدول العربية بـ 208 مشروعا ثم آسيا بـ 37 مشروع و أمريكا بـ 12 مشروعا، أما من حيث المبالغ المسجلة فنجد أن الدول العربية تحتل المرتبة الأولى بنسبة 47.3% من إجمالي المبالغ، تليها أوروبا بنسبة 33.6%، ثم آسيا بنسبة 30.3% تليها أمريكا بنسبة 3.5%. كما يلاحظ ضعف الاستثمارات الإفريقية و الأسترالية و استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات و التي لم تتجاوز في مجموعها 1% من إجمالي المبالغ المستثمرة. و من أجل التحليل أكثر لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الدولة المصدرة و بتفصيل دقيق يمكن الاستعانة بالجدول الآتي:

جدول رقم (5-13): التوزيع الجغرافي التفصيلي في الجزائر للاستثمار الأجنبي المباشر حسب منطقة الأصل للفترة (2003-2008)

الوحدة : مليون أورو

النسبة	قيمة الإستثمارات	الدول المستثمرة (المصدرة)
3.8	215	ألمانيا
-	-	النمسا
0.3	15	بلجيكا
0.1	8	الدانمارك
18	1015	إسبانيا
-	-	فنلندا
34.9	1972	فرنسا
-	-	اليونان
3.3	187	إيطاليا
2	114	هولندا
5	281	المملكة المتحدة
0	0	السويد
3.4	192	سويسرا
29.3	1654	باقي أوروبا
30	5653	مجموع أوروبا

14.9	238	كندا	أمريكا
85	1355	الولايات المتحدة الأمريكية	
8.5	1593	مجموع أمريكا	
95.7	5160	مصر	دول MED 10
0.6	35	الأردن	
1.8	99	لبنان	
1	59	تونس	
0.2	12	تركيا	
0.5	26	باقي دول MED 10	
28.6	5391	مجموع دول MED 10	
14.1	736	السعودية	دول الخليج
2.6	143	البحرين	
37.3	1939	الإمارات العربية المتحدة	
40	2081	الكويت	
-	-	قطر	
5.7	298	باقي دول الخليج	
27.6	5197	مجموع دول الخليج	
18.4	181	أستراليا	دول آسيا و أستراليا
58.7	578	الصين	
1.6	16	الهند	
1.4	14	اليابان	
3.2	31	ماليزيا	
14.7	145	سنغفورة	
2	19	باقي دول آسيا	
5.2	984	مجموع دول آسيا و أستراليا	
-	-	جنوب إفريقيا	دول أخرى
7.1	1	البرازيل	
0	0	روسيا	
92.9	13	دول أخرى	
0.07	14	مجموع الدول الأخرى	
% 100	18832	المجموع العام	

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات :

- ANIMA, **investissement direct étranger vers les pays Med en 2008, face à la crise**, étude N° 3, Mars 2009, p. 160.
- **Med-10** : ensemble de 10 pays du voisinage européen : Algérie, Egypt, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Autorité Palestinienne, Syrie, Tunisie, Turquie.

و بتحليل معطيات الجدول رقم (5-13) يلاحظ ما يلي:

### 1. الاستثمارات الأوروبية

مثلت الاستثمارات الأوروبية نسبة 30 % من مجموع الاستثمارات التي تلقتها الجزائر خلال الفترة 2003-2008، و قد احتلت فرنسا المرتبة الأولى ضمن المجموعة الأوروبية بنسبة 34.9 %، و تلتها إسبانيا بنسبة 18 % من مجموع الاستثمارات الأوروبية، و تركزت مجمل الاستثمارات في قطاعات الطاقة، الأشغال العمومية، صناعة الأسمدة، و تحلية مياه البحر، حيث استحوذت فرنسا سنة 2008 على 12 مشروع استثماري، أما إسبانيا فاستحوذت على أربعة مشاريع.<sup>1</sup>

و يؤكد مركز الدراسات ANIMA، على أن هناك قلق حول الاقتصاد الجزائري فيما يخص الاستثمارات الواردة من أوروبا، حيث انخفضت انخفاضا حادا يقدر ب 50 % سنة 2008، مقارنة بسنة 2007 سواء في قيمة التدفقات أو في عدد المشاريع و هذا لم يحدث منذ سنة 2003.<sup>2</sup> حيث أنه تم رصد سنة 2008، 29 مشروع استثمار أوروبي بقيمة 907 مليون أورو، مقابل 60 مشروع بقيمة 1.8 مليار أورو سنة 2007.<sup>3</sup>

و يمكن تفسير هذا الانخفاض في الاستثمارات الأوروبية في الجزائر إلى بعض الشروط القانونية فيما يخص الاستثمارات الأجنبية في الجزائر، خاصة فيما يتعلق بالأرباح، حيث يجب على المستثمر الأجنبي إعادة استثمارها محليا خلال الأربع سنوات التالية لسنة بدئه العمل في الجزائر من أجل تعويض ما تم اكتسابه من الامتيازات الجبائية الممنوحة له في الجزائر، و في نفس السياق فإنه خلال بداية سنة 2009، و نتيجة للإرتفاع الحاد في الواردات، قررت الحكومة الجزائرية أنه لا يجب أن يكون رأس مال شركات التوريد مملوكا بالكامل (100 %) من طرف الأجانب، بل يجب عليهم منح 30 % من رأس مال الشركة إلى مستثمرين محليين، و تطبق هذه التعليمات على كل الشركات الجديدة ابتداء من 01 مارس 2009 لتمتد و تشمل جميع الشركات القائمة الأخرى ابتداء من 30 سبتمبر من نفس السنة.<sup>4</sup> و أكد بعض الخبراء على أن القطاعات المعنية هو قطاع السيارات مثل شركة رونو و التي تستورد من أجل البيع، في حين هناك شركات أخرى تنتج و تستورد مثل شركة Michelin، فيبقى تطبيق هذه التعليمات محل جدال.

## 2. الاستثمارات من دول Med-10

تمثل الاستثمارات الواردة من دول Med-10 للفترة 2003-2008 نسبة 28.6 % من مجموع الاستثمارات الإجمالية التي تلقتها الجزائر خلال الفترة، و تأتي مصر في المرتبة الأولى بنسبة تقدر ب 95.7 %،

<sup>1</sup> ANIMA, Investissement Direct Etranger vers les pays Med en 2008, face à la crise, étude N° 3/ Mars 2009, p. 80.

<sup>2</sup> Ibid, p. 57.

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> ANIMA, Investissement Direct Etranger en 2008, op. cit, p. 58.

حيث تعتبر المستثمر الأول خارج المحروقات، و تتميز الاستثمارات المصرية بأنها غالبا ما تكون لشركة واحدة (أوراسكوم)، و التي استثمرت كذلك في قطاع الإسمنت.

أما الاستثمارات البينية المغربية. فتبقى متواضعة، حيث لا تمثل هذه الاستثمارات سوى 1% من مجموع الاستثمارات الواردة إلى الجزائر خلال الفترة 2003-2008.

### 3. الاستثمارات الخليجية

نتيجة لأحداث 11 سبتمبر 2001، و موجة ارتفاع أسعار البترول العالمية، توجهت الاستثمارات الخليجية إلى الدول العربية و من بينها الجزائر. حيث وصلت نسبة الاستثمارات إلى حوالي 27.6%، و تمثل الاستثمارات الكويتية أكبر نسبة حيث قدرت بـ 40% من إجمالي استثمارات دول الخليج للفترة 2003-2008، و تتركز معظمها في قطاعات الاتصالات (الشركة الوطنية الكويتية)، تليها في المرتبة الثانية الإمارات بـ 37.3% من إجمالي الاستثمارات الخليجية لنفس الفترة و قد تركزت الاستثمارات الإماراتية في قطاع البناء و الأشغال العمومية و السياحة. و تليها الاستثمارات السعودية بنسبة 14.1% و التي تتركز في قطاع السياحة و صناعة الأسمدة الفلاحية و الأدوية.

### 4. الاستثمارات الأمريكية

وصلت الاستثمارات الأمريكية من مجموع الاستثمارات الإجمالية الواردة إلى الجزائر خلال الفترة 2003-2008 ما يقارب 8.5%، و ذلك بمبلغ يقدر بـ 1593 مليون أورو، و تتركز استثمارات الولايات المتحدة الأمريكية في قطاع الطاقة حيث تتواجد أكبر الشركات البترولية في الصحراء الجزائرية، و قد قدر مجموع استثمارات الولايات المتحدة الأمريكية في الجزائر سنة 2008 بـ 4 مشاريع استثمارية موجهة إلى قطاع الطاقة، صناعة الوسائل الإلكترونية و البرمجية، و كذلك في قطاع الأدوية.<sup>1</sup> أما بالنسبة لكندا فقدرت عدد المشاريع بـ 3 مشاريع موجهة إلى قطاع الإسمنت و الطاقة.<sup>2</sup>

### 5. استثمارات دول آسيا و أستراليا

تعتبر الاستثمارات الآسيوية في الجزائر محدودة نسبيا، حيث لا تمثل سوى نسبة 5.2% من إجمالي الاستثمارات الواردة للجزائر خلال الفترة (2003-2008)، و تأتي الاستثمارات الصينية في المرتبة الأولى بـ 58.7% من إجمالي الاستثمارات الآسيوية تليها أستراليا ثم سنغفورة. و تتركز الاستثمارات الآسيوية عموما في قطاع الطاقة، الأشغال العمومية، البنية التحتية و صناعة الحديد.

<sup>1</sup> ANIMA, Investissement Direct Etranger en 2008, op. cit, p. 84.

<sup>2</sup> Ibid, p. p. 83-84.

## ثانيا. التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في تونس

من أجل تحليل الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى تونس حسب الدول المصدرة يمكن إدراج الجدول الآتي:

جدول رقم (5-14) : توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تونس حسب منطقة الأصل للفترة

(2010 - 2006)

الوحدة : مليون دينار تونسي

النسبة %	المجموع العام	2010	2009	2008	2007	2006	السنوات المنطقة
14.5	604.61	89.1	113.9	344.1	20.5	37.01	دول الإتحاد الأوروبي مجتمعة
0.31	1.85	-	0.4	0.16	0.94	0.35	ألمانيا
0.14	0.85	-	0.4	0.11	0.19	0.15	بلجيكا
89.8	542.74	80.59	100.3	338.97	5.98	16.9	فرنسا
7	41.97	6.4	4.8	4.80	12.65	13.32	بريطاني
0.07	0.4	-	0.4	-	-	-	النمسا
0.22	9.36	0.96	1.6	2.7	3.2	0.9	أمريكا
19.2	1.8	-	1.6	-	-	0.2	كندا
80.8	7.56	0.96	-	2.7	3.2	0.7	الولايات م.أ.
79.1	3308.22	86.45	55.4	68.68	61.6	3036.09	الدول العربية
93.4	3089.37	30.17	17.3	12.8	23.7	3005.4	الإمارات
1.4	45.31	2.31	16.4	6.0	12.6	8.0	مصر
0.2	6.5	-	2.9	3.6	-	-	ليبيا
2.5	82	-	18.8	12.3	25.3	25.6	الكويت
1.0	33.8	-	-	33.8	-	-	الأردن
1.6	53.97	53.97	-	-	-	-	قطر
6.2	259.2	-	0.3	189.0	61.1	8.8	دول أخرى
3.4	8.85	-	-	-	0.05	8.8	سويسرا
96.4	249.9	-	-	188.9	61.0	-	تركيا
0.03	0.08	-	-	0.08	-	-	اليابان
0.12	0.3	-	0.3	-	-	-	روسيا
100	4181.4	176.5	171.2	604.5	146.4	3082.8	المجموع

المراجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

الوكالة التونسية للنهوض بالاستثمار الخارجي FIPA، على الموقع: [www.investintunisia.tn](http://www.investintunisia.tn)، أطلع عليه يوم: 2011.11.23، على الساعة:

.12:35

من خلال معطيات الجدول رقم (5-14) يتضح أنه خلال الفترة 2006-2010، احتلت الاستثمارات العربية المرتبة الأولى بنسبة 79.1% من إجمالي الاستثمارات الواردة إلى تونس خلال نفس الفترة، وكان أهمها

الاستثمارات الإماراتية بنسبة 93.4% من إجمالي الاستثمارات العربية، أما المرتبة الثانية فقد كانت للإتحاد الأوروبي بنسبة 14.5% من إجمالي الاستثمارات الموجهة إلى تونس للفترة 2006-2010 و هي نسبة ضئيلة إذا ما قورنت بحصة الدول العربية خلال نفس الفترة، و تمثل نسبة الاستثمارات الفرنسية فيها أكبر نسبة تقدر بـ 89.8% من إجمالي الاستثمارات الأوروبية، تليها بريطانيا بنسبة 7%، أما المرتبة الأخيرة فكانت لأمريكا بنسبة 0.22% من إجمالي الاستثمارات الواردة إلى تونس خلال الفترة 2006-2010.

و من أجل التحليل أكثر و إمكانية إجراء مقارنة فيما بعد بين الدول المغاربية الثلاثة نستعين بالجدول الآتي و الذي يبين التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر حسب منطقة الأصل للفترة 2003-2008.

جدول رقم (5-15): التوزيع الجغرافي التفصيلي في تونس للاستثمار الأجنبي المباشر حسب منطقة الأصل للفترة (2003-2008)

الوحدة : مليون أورو

النسبة	قيمة الإستثمارات	الدول المستثمرة (المصدرة)	
1.8	68	ألمانيا	أوروبا
2.9	108	النمسا	
0.05	2	بلجيكا	
0	0	الدانمارك	
12.2	456	إسبانيا	
0	0	فنلندا	
14.3	534	فرنسا	
-	-	اليونان	
19.5	727	إيطاليا	
2.9	110	هولندا	
36	1340	المملكة المتحدة	
7.1	266	السويد	
0	0	سويسرا	
3	114	باقي أوروبا	
36.6	3725	مجموع أوروبا	
37.1	154	كندا	أمريكا
62.9	261	الولايات المتحدة الأمريكية	
4	415	مجموع أمريكا	
2	01	مصر	دول MED 10

-	-	الأردن	
-	-	لبنان	
-	-	تونس	
-	0	تركيا	
98	50	باقي دول MED 10	
0.5	51	<b>مجموع دول MED 10</b>	دول الخليج
1.40	80	السعودية	
2.3	132	البحرين	
84.0	4795	الإمارات	
5.2	296	الكويت	
7.06	403	قطر	
0	0	باقي دول الخليج	
56.1	5706	<b>مجموع دول الخليج</b>	
2.6	7	أستراليا	دول آسيا و أستراليا
19.1	52	الصين	
40.4	110	الهند	
26.5	72	اليابان	
-	-	ماليزيا	
-	-	سنغفورة	
11.4	31	باقي دول آسيا	
2.7	272	<b>مجموع دول آسيا و أستراليا</b>	
0	0	جنوب إفريقيا	دول أخرى
-	-	البرازيل	
-	-	روسيا	
0	0	دول أخرى	
0	0	<b>مجموع الدول الأخرى</b>	المجموع العام
% 100	10169		

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- ANIMA, **Investissement Direct Etranger vers les pays Med en 2008, face à la crise**, étude N° 3, Mars 2009, p. 160.

و بتحليل معطيات الجدول رقم (5-15) يلاحظ ما يلي:

### 1. الاستثمارات الخليجية

مثلت الاستثمارات الخليجية نسبة تفوق 56% من مجموع الاستثمارات الواردة إلى تونس خلال الفترة 2003-2008، و قد احتلت الإمارات العربية المتحدة المرتبة الأولى ضمن المجموعة بنسبة 84%، كما تعتبر المصدر الأول لمجموع الاستثمارات الواردة إلى تونس، و تركزت مجمل الاستثمارات بصفة أساسية في قطاع العقارات، السياحة، الطاقة و الاتصالات.

ففي قطاع الاتصالات تمتلك الشركة الإماراتية دبي القابضة (Télécom-Dig) 35 % من رأس مال الشركة التونسية للاتصالات بقيمة قدرها 1784 مليون أورو.<sup>1</sup>

أما دولة قطر فتأتي في المرتبة الثانية من حيث ترتيبها ضمن البلدان الخليجية المستثمرة في تونس خلال الفترة (2003-2008)، حيث تعمل الشركة القطرية للبترو (Qatar Petroleum) على إنجاز مصفاة الصخرية بمبلغ يقدر بحوالي 2 مليار دولار.<sup>2</sup> أما الكويت فقد ركزت استثمارها في القطاع المالي، حيث أعلنت عن إنشاء صندوق استثماري في تونس بقيمة 133.8 مليون أورو.<sup>3</sup>

و تجدر الإشارة إلى أنه بالرغم من كبر حجم الاستثمارات الخليجية في تونس، إلا أنها لم تخلق مناصب شغل، حيث لم تخلق سوى 17913 منصب شغل من مجموع 312221 منصب شغل سنة 2010 أي بنسبة 5.7 % من عدد الوظائف التي وفرتها الشركات الأجنبية العاملة في تونس سنة 2010.

## 2. الاستثمارات الأوروبية

تأتي الاستثمارات الأوروبية في المرتبة الثانية بعد الاستثمارات الخليجية بنسبة 36.6 % من مجموع الاستثمارات الواردة إلى تونس خلال الفترة 2003-2008، تحتل فيها بريطانيا كأول دولة مصدرة للاستثمارات الأجنبية في تونس بنسبة 36 % من إجمالي حصة الاتحاد الأوروبي، تليها إيطاليا بنسبة 19.5 % ثم فرنسا بنسبة 14.3 % ثم إسبانيا بنسبة 12.2 % من إجمالي الاستثمارات الأوروبية خلال الفترة 2003-2008.

و تتمثل الاستثمارات الأوروبية عموما في قطاع النسيج (7 مشاريع منها 3 مشاريع لإيطاليا -Italien -Benetton سنة 2008)، و حسب شبكة Anima فإن فرنسا هي أول مستثمر في قطاع الإعلام الآلي و خدمات المؤسسات (15 مشروعا) و كذلك في مجال التأمينات حيث تحصلت فرنسا على 35 % من شركة STAR لصالح شركة Groupama و ذلك بما يعادل قيمة 72 مليون أورو.<sup>4</sup>

و يبقى قطاع الطاقة هو المستحوذ على أكبر حصة في ما يخص عدد المشاريع سنة 2008، بـ 21 مشروع و التي تمثل 2.3 مليار أورو معلن عنها مقارنة بسنة 2007 أين حضرت تونس بـ 7 مشاريع فقط في مجال الطاقة.<sup>5</sup>

## 3. استثمارات أمريكا الشمالية

<sup>1</sup> ANIMA, les IDE dans la région MEDA en 2006, op.cit, p. 140.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Ibid, p. 139.

<sup>4</sup> ANIMA, Investissement Direct Etranger vers les pays MED en 2008, op.cit, p. p. 60-61.

<sup>5</sup> Ibid, p. 61.

تمثل الاستثمارات الأمريكية نسبة 4 % من مجموع الاستثمارات الواردة إلى تونس خلال الفترة 2003-2008، و ذلك بمجموع 415 مليون أورو، و تتركز الاستثمارات الكندية في قطاع الأدوية حيث تمتلك الشركة الكندية viopro، 14 % من مخبر Biochallenge الذي يصنع محليا أربعة أنواع من الأدوية.<sup>1</sup> وكذلك في قطاع الطاقة حيث تم تسجيل 4 مشاريع كندية للطاقة سنة 2008، أما استثمارات الولايات المتحدة الأمريكية فتتركز في قطاع الطاقة و السيارات و المعلوماتية.

#### 4. الاستثمارات الآسيوية و الأسترالية

تعتبر هذه الاستثمارات محدودة جدا، إذ تمثل نسبة 2.7 % من مجموع الاستثمارات التي تلقتها تونس خلال الفترة 2003-2008، و تأتي الاستثمارات الهندية في المرتبة الأولى بنسبة 40.4 % من مجموع الاستثمارات الآسيوية تليها الاستثمارات اليابانية بنسبة 26.5 % و التي تتركز في قطاع الصناعة، ثم الاستثمارات الصينية بنسبة 19.1 % و التي تتركز في قطاع الطاقة.

#### 5. استثمارات مجموعة MED-10

تمثل نسبة استثمارات هذه المجموعة نسبة ضئيلة جدا، إذا ما قورنت بباقي المجموعات حيث لا تمثل سوى نسبة 0.5 % من مجموع الاستثمارات الواردة إلى تونس خلال الفترة 2003-2008، كما يلاحظ غياب تام للاستثمارات البينية بين دول المغرب العربي.

#### ثالثا. التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في المغرب:

من أجل تحليل الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى المغرب حسب الدول المصدرة يمكن إدراج الجدول الآتي:

جدول رقم (5-16): توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المغرب حسب منطقة الأصل للفترة

(2000-2008)

الوحدة: مليون درهم

النسبة %	المجموع	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	السنوات الدول
55	92139	10070	14420	8646	19843	4745	2889	2252	27650	1624	فرنسا
21.9	36671	2465	6108	7191	1442	477	18095	390	939	564	إسبانيا
6.5	10873	4817	3810	774	728	331	222	118	9	64	الإمارات
1.7	2778	40	56	50	60	21	35	237	1422	857	البرتغال
4.2	6999	1208	2576	931	452	455	244	356	287	490	بريطانيا

<sup>1</sup> ANIMA, les IDE dans la région MEDA en 2006, op.cit, p. 141.

3.4	5694	765	1544	864	226	448	471	380	699	297	الو.م.أ
3.7	6132	1539	1325	906	758	676	260	240	309	119	سويسرا
3.7	6271	1265	1647	940	856	475	145	493	257	193	ألمانيا
100	167557	المجموع العام									

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات:

CNUCED, Exanes l'OCDE des politiques de l'investissement, Maroc, Newyork et Genève 2008.

بالرجوع إلى معطيات الجدول رقم (5-16)، يلاحظ أن الاستثمارات الأوروبية استحوذت على حصة الأسد من مجموع الاستثمارات الواردة إلى المغرب خلال الفترة 2000-2008، حيث وصلت نسبتها إلى 84.3 % (فرنسا+ إسبانيا+ سويسرا + ألمانيا) و قد احتلت فرنسا المرتبة الأولى بنسبة 55 % تلتها إسبانيا بنسبة 21.9 % ثم سويسرا و ألمانيا بنسبة 3.7 % و ذلك لنفس الفترة. و تأتي في المرتبة الثانية الاستثمارات الإماراتية بنسبة 6.5 %، ثم بريطانيا بنسبة 4.2 % ثم الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 3.4 % و في الأخير البرتغال بنسبة 1.7 %، و هذا يدل على قوة الاستثمارات الأوروبية في المنطقة. و من أجل التحليل أكثر و إمكانية إجراء مقارنة فيما بعد بين دول المغرب العربي الثلاث يمكن الاستعانة بالجدول الآتي:

جدول رقم (5-17): التوزيع الجغرافي التفصيلي في المغرب للاستثمار الأجنبي المباشر حسب منطقة الأصل للفترة (2003-2008) الوحدة: مليون أورو

النسبة	قيمة الاستثمارات	الدول المستثمرة (المصدرة)	
3.6	450	ألمانيا	أوروبا
0	0	النمسا	
10.2	1269	بلجيكا	
0.5	60	الدانمارك	
30.5	3796	إسبانيا	
0	0	فنلندا	
42.6	5302	فرنسا	
0.33	41	اليونان	
3.8	472	إيطاليا	
0.4	44	هولندا	
1.7	213	المملكة المتحدة	
0.03	4	السويد	
3.7	465	سويسرا	
2.7	337	باقي أوروبا	
66.7	12453	مجموع أوروبا	أمريكا
6.4	66	كندا	
93.6	965	الولايات المتحدة الأمريكية	
5.5	1031	مجموع أمريكا	

67.7	82	مصر	دول MED 10
-	-	الأردن	
-	-	لبنان	
0	0	تونس	
32.2	39	تركيا	
0	0	باقي دول MED 10	
0.6	121	مجموع دول MED 10	
10.6	439	السعودية	دول الخليج
14.3	592	البحرين	
50.9	2110	الإمارات	
17.6	730	الكويت	
1.3	54	قطر	
5.2	217	باقي دول الخليج	
22.2	4142	مجموع دول الخليج	
0	0	أستراليا	أستراليا ودول اسيا
0	0	الصين	
29.9	81	الهند	
33.9	92	اليابان	
0.7	2	ماليزيا	
0	0	سنغفورة	
35.4	96	باقي دول آسيا	
1.5	271	مجموع دول آسيا و أستراليا	
-	-	جنوب إفريقيا	دول أخرى
71.9	475	البرازيل	
15.4	102	روسيا	
12.7	84	دول أخرى	
3.5	661	مجموع الدول الأخرى	
% 100	18679	المجموع العام	

المرجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- ANIMA, *Investissement Direct Etranger vers les pays Med en 2008, face à la crise*, étude N° 3, Mars 2009, p. 160.

و بتحليل معطيات الجدول رقم (5-17) يلاحظ ما يلي:

### 1. الاستثمارات الأوروبية

مثلت الاستثمارات الأوروبية ما نسبته 66.7% من إجمالي واردات الاستثمار الأجنبي إلى المغرب خلال الفترة 2003-2008، و قد احتلت فرنسا المرتبة الأولى بنسبة 42.6% من إجمالي الاستثمارات الأوروبية لنفس الفترة، تليها الاستثمارات الإسبانية بنسبة 30.5%، ثم الاستثمارات البلجيكية بنسبة 10.2%. و تهدف الشركات الفرنسية المتواجدة في المغرب إما إلى خدمة السوق المحلي أو خدمة السوق الخارجي عن طريق المقاولات من الباطن بتوطين بعض أجزاء العمليات الإنتاجية في المغرب، نظرا للميزات التنافسية التي تتمتع بها في مجال

التكاليف المنخفضة (اليد العاملة الرخيصة نسبيا و المؤهلة، القرب من سوق الإتحاد الأوروبي، استغلال تكاليف النقل).

أما الشركات الإسبانية فتتركز معظم استثماراتها في قطاع الملابس و المنسوجات، السياحة و العقارات و صناعة المواد الغذائية، حيث تنشط شركة التديس (Altadis) في صناعة التبغ و تمتلك حصة 80 % من أسهم شركة التبغ المغربية، و تعتبر شركة Settavex و المملوكة كلياً للشركة الإسبانية Tavex algodonera من أهم الشركات النشيطة في صناعة سراويل الجينز في المغرب.<sup>1</sup>

## 2. الاستثمارات الخليجية

تأتي الاستثمارات الخليجية في المرتبة الثانية بنسبة 22.2 % من مجموع الاستثمارات الواردة إلى المغرب خلال الفترة 2003-2008. و تأتي الاستثمارات الإماراتية في صدارة المجموعة بنسبة 50.9 % من مجموع الاستثمارات الخليجية لنفس الفترة، و تتمركز في قطاع السياحة و العقارات. و قد عقدت مجموعة القدرة العقارية اتفاقاً مع الحكومة المغربية على استثمار 2.72 مليار دولار على مدى عشر سنوات ابتداءً من سنة 2006، و عموماً فمعظم الشركات الخليجية تركز على قطاع العقارات و السياحة لما لهذا القطاع من أداء مرتفع.

## 3. استثمارات أمريكا الشمالية

تمثل الاستثمارات الأمريكية نسبة 5.5 % من مجموع الاستثمارات الواردة إلى المغرب خلال الفترة 2003-2008 و ذلك بما قيمته 1031 مليون أورو، و تتركز استثمارات الولايات المتحدة الأمريكية في قطاع الطاقة، حيث تقوم الشركات بتنفيذ عمليات الاستكشاف في الصحراء الغربية.

## 4. الاستثمارات الآسيوية

تعتبر الاستثمارات الآسيوية محدودة جداً، إذ تمثل نسبة 1.5 % من إجمالي الاستثمارات الواردة إلى المغرب العربي خلال الفترة 2003-2008، و تأتي الاستثمارات اليابانية في المرتبة الأولى بنسبة 33.9 % من إجمالي الاستثمارات الآسيوية للفترة 2003-2008، تليها الهند بنسبة 29.9 % و التي تتركز عموماً في قطاع الصناعة و الطاقة.

## 5. استثمارات دول Med-10

<sup>1</sup> Ministère de l'industrie, du commerce et de la mise à niveau de l'économie, disponible sur le site :

[www.mcinet.gov.ma](http://www.mcinet.gov.ma), consulté le : 25.08.2010 à 19 :39.

تمثل هذه الاستثمارات أضعف نسبة مقارنة بالمجموعات الأخرى، حيث تمثل نسبة 0.6% من إجمالي الاستثمارات الواردة إلى المغرب خلال الفترة 2003-2008، وتأتي مصر في مقدمة المجموعة بنسبة 67.7%، تليها تركيا بنسبة 32.2% من إجمالي استثمارات دول -10-Med للفترة 2003-2008.

إذن و بعد التطرق إلى التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر حسب الدول المصدرة له في دول المغرب العربي الثلاث (الجزائر، تونس، المغرب)، ستتم مقارنة ذلك في النقطة الموالية.

#### رابعاً. مقارنة التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في دول المغرب العربي

لتحليل و مقارنة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول المغرب العربي حسب الدول المصدرة له (حسب الأصل)، يمكن الاعتماد على الجداول السابقة (جدول رقم (5-13)، جدول رقم (5-15)، جدول رقم (5-17))، وكذلك الاستعانة بدول أخرى مختارة على سبيل المقارنة، حتى يتسنى لنا معرفة ما إذا كانت حصة الدول المغاربية من هذه الاستثمارات كافية مقارنة بالاستثمارات الموجهة إلى دول أخرى، و للقيام بذلك تم اختيار دولتين للمقارنة هما: تركيا و مصر .

#### جدول رقم (5-18): مقارنة التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في دول المغرب العربي و بعض الدول

##### المختارة للفترة (2003-2008)

الدول المنطقة	الجزائر		تونس		المغرب		مصر		تركيا		المجموع	
	النسبة %	المبالغ										
أوروبا	7.4	5653	4.9	3725	16.2	1245	23.4	1799	48.1	3692	100	7674
أمريكا	11.7	1593	3.0	415	7.5	1031	25.3	3460	52.5	7170	100	1366
دول Med 10	69.1	5391	0.7	51	1.6	121	20.9	1628	7.8	609	100	7800
دول الخليج	10.3	5197	11.3	5706	8.2	4142	50.7	2558	19.4	9786	100	5041

المرجع : من إعداد الباحثة بالاعتماد على :

- معطيات الجداول رقم: (جدول رقم (5-13)، جدول رقم (5-15)، جدول رقم (5-17))

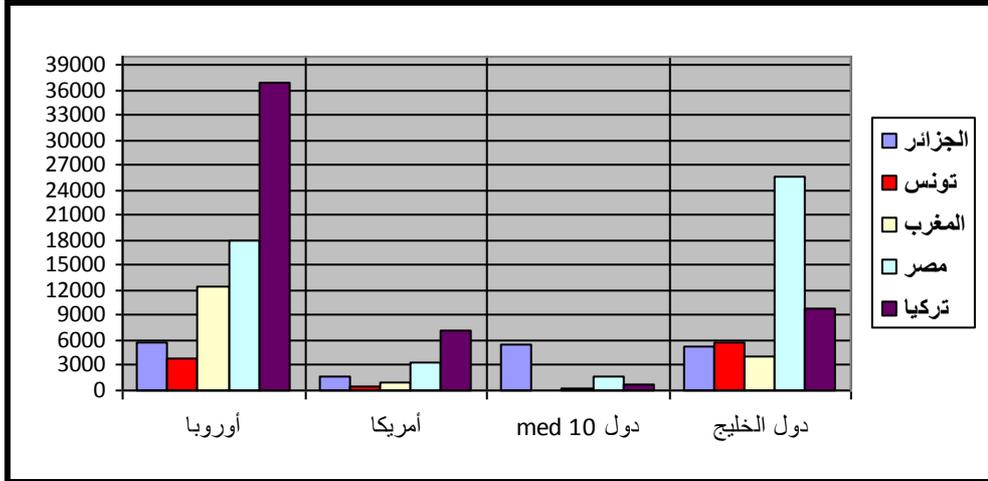
-ANIMA, Investissement Direct Etranger vers les pays MED en 2008,

face à la crise, étude n° 3, mars 2009, p. 160.

و يمكن ترجمة أرقام الجدول رقم (5-18) في الشكل البياني الآتي :

شكل رقم (5-10): مقارنة التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في دول المغرب العربي وبعض الدول

المختارة للفترة (2003-2008) الوحدة: مليون أورو



المراجع: من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (5-18)

و بتحليل المعطيات السابقة يلاحظ ما يلي :

- تركزت أغلب الاستثمارات الأوروبية الواردة إلى هذه الدول خلال الفترة 2003-2008 في تركيا بنسبة 48.1 %، أي بقيمة 36923 مليون أورو و هي قيمة تفوق قيمة الاستثمارات الأوروبية الواردة إلى دول المغرب العربي مجتمعة و التي تقدر بـ 21831 مليون أورو، أي بنسبة 28.5 % ، و هذا ما يدل على ضعف الاستثمارات الأوروبية في منطقة المغرب العربي، حيث أن نسبتها تقارب نسبة الاستثمارات الأوروبية في مصر و التي تقدر بـ 23.4 % و ذلك للفترة 2003-2008؛

- بالنسبة لدول المغرب العربي، حتى و إن بقيت حصتهم من الاستثمارات الأوروبية ضعيفة، إلا أن المغرب يحتل المرتبة الأولى في المجموعة بنسبة 16.2 %، تليه الجزائر بنسبة 7.4 % ثم تونس بنسبة 4.9 %، و ترجع حيازة المغرب لهذا التميز لعدة عوامل منها الموقع الإستراتيجي، و قربه من الأسواق الأوروبية، ودخوله في شراكة مع الإتحاد الأوروبي في وقت مبكر مقارنة بالجزائر، شروعه في إصلاحات اقتصادية منذ سنوات الثمانينيات، مما أدى إلى خلق و تحسين مناخ ملائم لبيئة الأعمال. بالإضافة إلى أنه يعتبر التلميذ النجيب للإتحاد الأوروبي في إطار كل الإتفاقيات المبرمة بينهما بما في ذلك السياسة الأوروبية للحوار و التي منحتها امتيازات خاصة. و رغم ذلك تبقى الاستثمارات الأوروبية في المنطقة منخفضة إذا ما قورنت بمناطق و دول أخرى؛

- بالنسبة للاستثمارات الخليجية الواردة إلى هذه الدول خلال الفترة: 2003-2008، فقد تركزت في مصر بنسبة 50.7 %، أي بما يعادل 25583 مليون أورو و هي قيمة تفوق قيمة الاستثمارات الخليجية الواردة إلى دول المغرب العربي مجتمعة و التي تقدر بـ 15045 مليون أورو، أي بنسبة 29.8 %، و هذا ما يدل كذلك على ضعف الاستثمارات العربية الخليجية في منطقة المغرب العربي. و قد استحوذت تركيا على ما نسبته 19.4 % من هذه الاستثمارات و ذلك خلال الفترة 2003-2008؛

- أما بالنسبة لدول المغرب العربي، و حصة كل دولة من الاستثمارات الخليجية، فتأتي تونس في المرتبة الأولى بنسبة 11.3 %، تليها الجزائر بنسبة 10.3 % ثم المغرب بنسبة 8.2 %؛

- بالنسبة للاستثمارات الأمريكية الواردة إلى هذه الدول خلال الفترة 2003-2008، فقد تركزت في تركيا بنسبة 52.5 % أي بما يعادل 7170 مليون أورو- و تجدر الإشارة إلى أن تركيا قد أمضت اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية-، ثم تأتي مصر في المرتبة الثانية بنسبة 20.9 %، ثم الجزائر بنسبة 11.7 %، تليها المغرب بنسبة 7.5 %، ثم تونس بنسبة 3 %، و كما هو ملاحظ تبقى منطقة المغرب العربي ضعيفة الاستقطاب للاستثمارات الأجنبية الأمريكية حيث أنها مجتمعة و التي تقدر بـ 22.1 % تعادل تقريبا الاستثمارات الأمريكية في مصر (20.9 %)؛

- بالنسبة للاستثمارات دول Med-10 و بما فيها الاستثمارات البينية بين دول المغرب العربي فهي ضعيفة جدا في كل من المغرب و تونس حيث تقدر نسبتها على التوالي : 1.6 % و 0.7 %، بينما تستحوذ الجزائر على المرتبة الأولى بنسبة 69.1 % و أغلبها استثمارات مصرية كما تمت الإشارة إلى ذلك سابقا.

مما سبق يمكن القول أن منطقة المغرب العربي و رغم إمكانياتها الهائلة إلا أنها تبقى منطقة ضعيفة الاستقطاب، كما أن الدول الثلاث: الجزائر، تونس و المغرب تتفاوت حصتها من الاستثمارات الواردة إليها من منطقة إلى أخرى، و تبقى المغرب هي المسيطر على الاستثمارات الأوروبية في المنطقة، كما تبقى الاستثمارات العربية ضعيفة و على دول المغرب العربي إعادة النظر في سياستها الاستثمارية.

## المبحث الرابع

### آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي في ظل اتفاق الشراكة

بعد التعرض إلى واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي، و بعد عقد هذه الدول لاتفاق الشراكة الأورو متوسطة مع الإتحاد الأوروبي، و في ظل الظروف و المستجدات العالمية التي تعيشها دول المغرب العربي و التي تؤكد حاجتها الماسة إلى رؤوس الأموال و التكنولوجيا الحديثة من أجل إنعاش اقتصادها، تسعى دول المغرب العربي إلى جلب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن تشجيع هذا الأخير و تحقيق أهدافه مرهونا بتحقيق جملة من الإصلاحات الاقتصادية التي تعتبر ضرورية لمواجهة التحديات الحالية. و عموما فهناك سبل لتشجيع و تطوير حركة الاستثمار الأجنبي المباشر داخل منطقة المغرب العربي لما لها من تأثير مباشر عليه، يمكن إنجازها في النقاط الآتية:

#### أولا . إعادة بعث إتحاد المغرب العربي

جدير بالذكر أن اتفاقيات الجات قد فتحت الباب على مصراعيه أمام الدول الأطراف لإنشاء التكتلات الإقليمية، و أجازت إتخاذ قرارات و سياسات تفضيلية داخل التكتل لمصلحة الدول الأطراف المشتركة فيها، و إذا كان البعض يعتقد أن هناك فرصة أمام الدول المغاربية لتحقيق مكاسب من النظام التجاري العالمي الجديد و من اتفاقات الشراكة الأورومتوسطية، فمن الواضح أن ذلك لن يحدث إلا إذا تعاملت الدول المغاربية مع معطيات هذه الإتفاقات بشكل جماعي، و اتجهت إلى تكوين شكل مغربي موحد للتفاوض.

و رغم تأسيس إتحاد المغرب العربي في 17 فيفري 1989 بين كل من : ليبيا، الجزائر، تونس، المغرب و موريطانيا و الذي استهدف إنشاء منطقة تجارة حرة في نهاية عام 1992، و من ثم إنشاء سوق مغربية مشتركة في نهاية عام 2000.<sup>1</sup> إلا أن الشواهد و المعطيات تشير إلى أن هذا النوع من التنسيق غير وارد في الوقت الحالي، فرغم مضي أكثر من عقدين على قيام إتحاد المغرب العربي إلا أن التكامل المغاربي المنشود مازال بعيد المنال، حيث أن الخلافات السياسية و الرواسب التاريخية الناتجة عن الاستعمار الطويل أثرت على التجربة و من ثم فشل الإتحاد، كما أن العوامل الخارجية قد لعبت الدور الأكبر في فشله، حيث تشكل التبعية الاقتصادية للخارج أهم عوامل عدم التوازن الاقتصادي الذي تعاني منه الدول المغاربية.

و هذا يدفع إلى البحث عن مخرج من الإنتكاسة الخطيرة في العمل المغاربي المشترك و خاصة أن هناك علاقة وطيدة بين إنشاء سوق اقتصادي مشترك و الأثر الناتج حول جلب المستثمرين الأجانب، و يعتبر إرساء اتحاد المغرب العربي فعليا كما نصت عليه اتفاقية مراكش عاملا محركا للمؤسسات المحلية، من حيث تحفيزها على اعتماد حجم أكبر من الاستثمارات الأجنبية من حيث منحها سوقا واسعا يساعدها على رفع تنافسيتها عن طريق تخفيض تكلفتها و ذلك بالاستفادة من اقتصاديات الحجم. و هذا ما سيؤدي بالمؤسسات المحلية إلى تغيير إستراتيجياتها، لأن وجود سوق جهوي مفتوح على المنافسة الدولية سيؤدي بها إلى إرساء نشاطات ذات قيمة مضافة أكبر. و استعمال تكنولوجيا أكثر تعقيدا، و لتحقيق ذلك و في ظل الظروف الدولية الراهنة و التي تتسم بإقامة التكتلات و توسيع التكتلات القديمة، فإنه من الواجب إصلاح و تفعيل إتحاد المغرب العربي من خلال ما يلي:

- الإسراع بإنشاء منطقة تجارة حرة مغربية و تهيئة المناخ المناسب لزيادة حجم التجارة المغاربية البينية؛
- اتخاذ التدابير اللازمة لتفعيل التجارة المغاربية البينية من خلال إزالة العقبات التي تعترض نموها و سن التشريعات التي تضمن انسيابها؛
- العمل على إيجاد نوع من التخصص و تقسيم العمل في الدول المغاربية يساعد على زيادة درجة التكامل و الاعتماد المتبادل فيما بينها، كما يضمن إنتاج بأسعار تنافسية قادرة على المنافسة في الأسواق المغاربية و الخارجية؛
- الإسراع في اعتماد قواعد المنشأ المغاربي، ووضع آلية واضحة و موحدة للجودة و المواصفات المغاربية يتم تطبيقها في كافة الدول المغاربية؛
- إنشاء شركات و مشروعات و استثمارات مشتركة بين القطاع الخاص في الدول المغاربية بعيدا عن التدخلات البيروقراطية في الأجهزة الحكومية، مع سن التشريعات التي تساعد على تنمية هذا الاتجاه؛

<sup>1</sup> عبد السلام عادل، "الدول العربية من الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة"، مجلة الإتحاد و الإدارة، العدد 29، عمان 1996، ص. 84.

- توفير التمويل اللازم للمشروعات و الاستثمارات المغاربية المشتركة بشروط ميسرة طبقا لنوعية الاستثمار و طبيعته، على أن تؤدي هذه الاستثمارات إلى تنمية حقيقية تزيد من الطاقات الإنتاجية المغاربية.

و الواقع أن بناء اتحاد المغرب العربي و إنشاء سوق مغاربية مشتركة أصبح من هذا المنظور بالنسبة لشعوب المنطقة حتمية تاريخية لا بد أن تجد طريقها إلى الواقع، باعتبار أن تكلفة اللامغرب مرتفعة اقتصاديا و اجتماعيا و سياسيا، و معطلة للنمو المتكامل للمنطقة ككل، و لكي نعرف فداحة هذه التكلفة يجب أن ننظر في ما استفاد الآخرون الذين أسسوا أو انخرطوا في اتحاد جمركي عقوده بينهم، باعتبار أن الإتحاد الجمركي هو أساس الشراكة بين الدول، و إطار للتنسيق بينها في مجالات التشريع و الإدارة و السياسة الاقتصادية و المالية و التجارية و النقدية. و من هذه المزايا:

- تدعيم الاستقرار الاقتصادي و تقليص تأثير الصدمات الخارجية على النشاط الاقتصادي بها، و ذلك أساسا لتكثيف المبادلات التجارية بينها؛

- التنسيق في السياسات الاقتصادية المتبعة، مما أدى بالنسبة للإتحاد الأوروبي إلى تكثيف التجارة

البنية و توحيد المواقف في مسائل الميزانية و النقد، مما مكن من الوصول في النهاية إلى العملة الأوروبية الموحدة: الأورو، و أنشؤوا لذلك بنكا مركزيا يتحكم في السياسة النقدية للمجموعة.

و من هذا المنطلق، فإن منطق الواقع و التطورات المستقبلية في الأفق المنظور، يجعل من الفترة الحالية مرحلة الاختيار الحاسم ما دام من الممكن مع كل التأخر الحاصل في ترجمة فكرة المغرب العربي على أرض الواقع تدارك نخب المنطقة للانعكاسات السيئة للفراغ الحاصل، الشيء الذي يسمح باستمرار تفاعل سيناريو لم ينتج للمنطقة شيئا غير تشتيت القوى و تقليص الفعالية. و يندرج تحت إعادة بعث إتحاد المغرب العربي عنصرين أساسيين هما:

**I. إنشاء مؤسسة في إطار الإتحاد المغربي العربي لتشجيع و تسهيل جذب الاستثمار المباشر إلى**

### المنطقة

إن إنشاء مؤسسة تعنى بتشجيع و تسهيل الاستثمار المباشر سواء كان بينيا أو أجنبيا، و في إطار إتحاد المغرب العربي، تضم في عضويتها الدول المغاربية الأعضاء بالإتحاد المغاربي و تؤول إليها المؤسسات و الأجهزة الإقليمية ذات العلاقة بتشجيع و تسهيل الاستثمار المباشر سواء كان بينيا أو أجنبيا و يكون من أهدافها:

- تنمية البحوث المتعلقة بتحديد فرص الاستثمار، و أوضاعه بالمنطقة و الترويج عنها بينيا و أجنبيا؛  
- جمع و تنسيق التشريعات المحلية المتعلقة بتشجيع و تسهيل الاستثمار في تشريع موحد مبني على الوضوح و الشمول؛

- تشجيع و تسهيل الاستثمار البيني المباشر من خلال تأمينه ضد المخاطر؛

- حل النزاعات التي قد تحدث بين المستثمر و الدول المضيفة.

إن دول المغرب العربي و من خلال هذه المؤسسة ستعمل على تسهيل تدفق الاستثمار المباشر ليس الأجنبي فقط بل يتعداه إلى تشجيع الاستثمار البيئي، حيث أن العمل على إنشاء شبكة معلومات مغاربية توضح إمكانات و موارد الإقتصادات المغاربية و تشريعات الاستثمار، و فرص الشراكة المغاربية و المشروعات المعروضة و الحوافز المقدمة لها، مما يساعد على اتجاه الأموال المغاربية الباحثة عن الاستثمار إلى المنطقة المغاربية.

## II. إخراج منطقة التبادل الحر المغاربية إلى حيز الوجود

لا شك أن من جملة الحوافز التي تساعد على قدوم الاستثمارات الأجنبية إلى المنطقة قربها من الأسواق الكبرى ليس الأوروبية فقط، و إنما كذلك مراكز القوى الاقتصادية الجديدة كالصين و الهند و كوريا الجنوبية و تاوان و ماليزيا و هونج كونج و سنغفورة، بالإضافة إلى اليابان و كذلك الدول الخليجية التي أصبحت تتوفر على طاقة مهمة للاستثمار خارج ترابها الوطني.<sup>1</sup>

ان الاستثمارات الأجنبية عامل يمكن أن يلعب دورا مهما في تطوير المنطقة، خاصة و أن الاتفاقات في مجال التجارة الحرة لا تعطي نتائجها إلا إذا و اكبها تيار من الاستثمارات، و ذلك من خلال تأسيس شركات مختلطة في القطاعات الصناعية ذات التنمية القوية أو مشاركتها في تحقيق المشاريع الكبرى للبنيات التحتية. و بهذا المنطق يمكن للمنطقة - باعتبار موقعها الجغرافي - أن تصبح قاعدة انطلاق للتصدير نحو الأسواق الأوروبية و الغربية بالنسبة للدول التي ترغب في الاقتراب جغرافيا من هذه الأسواق.

و في هذا المجال يمكن ذكر الإمكانيات التي يتيحها اتفاق التبادل الحر الذي عقده المغرب مع الولايات المتحدة الأمريكية، حيث أن عددا من البلدان التي لا تربطها اتفاقيات من هذا النوع مع الولايات المتحدة الأمريكية، يمكن أن تنفذ إلى هذه السوق الأمريكية للاستفادة من المزايا التي يتيحها هذا الاتفاق و ذلك من خلال الاستثمار في المناطق الحرة بالمغرب من أجل التصدير إلى السوق الأمريكية.<sup>2</sup>

### ثانيا. آفاق استقطاب الاستثمار في ظل اتفاقية أغادير

جاءت اتفاقية إقامة منطقة التبادل التجاري الحر بين الدول العربية المتوسطة (اتفاقية أغادير) التي تم التوقيع عليها بالرباط في 25 فيفري 2004، تنفيذا لإعلان أغادير الذي وقعه كل من الأردن، مصر، تونس و المغرب في 08 ماي 2001،<sup>3</sup> و الذي جاء انطلاقا من إدراك هذه الدول الأربعة لأهمية التعاون العربي المشترك بما ينسجم مع البرنامج التنفيذي لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، و يساهم في الجهود المبذولة لإقامة

<sup>1</sup> عبد الحميد عواد، "إستراتيجية التنمية المغاربية: آفاق منطقة التبادل الحر المغاربي و فرص جلب الاستثمارات الخارجية"، في الندوة السادسة: المغرب العربي في مفتق الشراكات، مركز جامعة الدول العربية تونس، تونس 31 ماي 2007، ص. ص. 102-103.

<sup>2</sup> نفس المرجع.

<sup>3</sup> رشا مصطفى عوض، "اتفاقية أغادير: نحو بيئة أعمال أفضل"، مركز المعلومات و دعم اتخاذ القرار، مجلس الوزراء المصري.

سوق عربية مشتركة، إلى جانب القواسم المشتركة بينها في إطار ما يجمعها من اتفاقيات تجارية ثنائية و اتفاقيات الشراكة مع الإتحاد الأوروبي.

و تعتمد اتفاقية أعادير قواعد المنشأ الأورومتوسطية و التي تتيح التكامل القطري للمنشأ فيما بين الدول الأطراف في الاتفاقية، من خلال استخدام مدخلات إنتاج من منشأ أي من الدول الأطراف في اتفاقية أعادير أو دول الإتحاد الأوروبي، و بما يحقق أهلية السلع المنتجة في هذه الدول لتحقيق قواعد المنشأ المطلوبة لغرض تصدير منتجاتها إلى سوق الإتحاد الأوروبي معفاة من الرسوم الجمركية في إطار اتفاقيات الشراكة التي ترتبط بها مع الإتحاد الأوروبي.<sup>1</sup>

و تهدف اتفاقية أعادير إلى إنشاء منطقة تجارة حرة بين كل من الأردن، تونس، مصر و المغرب. و تتمثل الأهداف التي تصبو إليها في الآتي:<sup>2</sup>

- زيادة التبادل التجاري بين الدول الأربعة من ناحية، و بين الدول الأربعة و الإتحاد الأوروبي من ناحية أخرى؛

- زيادة التكامل الاقتصادي بين الدول الأربعة (تحديدا التكامل الصناعي) من خلال تطبيق قواعد المنشأ الأورومتوسطية؛

- جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأوروبية و العالمية بفضل سوق أعادير الذي يضم حاليا أكثر من 120 مليون مستهلك.

كما أن اتفاقية أعادير تأتي كخطوة هامة نحو تحقيق أهداف إعلان برشلونة؛ و الذي يقضي بخلق منطقة تجارة حرة أورومتوسطية، و كذلك تتوافق الاتفاقية مع مبادئ و متطلبات منظمة التجارة العالمية؛ و التي تتمتع الدول الأربعة بعضويتها، كما تأتي اتفاقية أعادير اتساقا مع ميثاق جامعة الدول العربية و الذي يدعو إلى تعزيز و دعم التعاون العربي المشترك، بالإضافة إلى انسجامها مع تنفيذ منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.<sup>3</sup>

و الجديد في هذه الاتفاقية أنها تمثل أول اتفاقية عربية للتبادل الحر التي تتبنى قواعد المنشأ الأورومتوسطية و التي تتيح تراكم المنشأ بين الدول الأعضاء و دول المنطقة الأورومتوسطية و الذي يشكل أحد أهم الفرص التي تخلقها إتفاقية أعادير، حيث يسمح لصادرات أي من الدول الأعضاء بالحصول على المعاملة التفضيلية بموجب الاتفاقية عند استخدامها لمكونات إنتاج أو مدخلات من أي من الدول الأطراف الأخرى، عند تصنيع السلعة

<sup>1</sup> رشا مصطفى عوض، المرجع السابق.

<sup>2</sup> فريد التونسي، "الإتفاقية العربية المتوسطية للتبادل الحر - إتفاقية أعادير -: حصيلة و آفاق"، المؤتمر المغاربي الثاني لرجال الأعمال، تونس 10-11 ماي 2010، ص. 3.

<sup>3</sup> نفس المرجع، ص. 4.

\* شهادة الحركة الأورومتوسطية هي بمثابة جواز مرور السلع إلى أسواق الدول الأعضاء و أكثر من 30 دولة تمثل المنطقة الأورومتوسطية في حالة وجود تراكم من عدمه.

النهائية و احتساب تلك المكونات على أنها مكونات محلية و ليست أجنبية، شريطة أن ترافق السلع المتبادلة شهادة الحركة الأورومتوسطية.\*

أما فيما يخص تقييم مدى تحقيق أهداف الاتفاقية خاصة فيما يتعلق باستقطاب الاستثمارات الأوروبية إلى دول الإتفاق، فإن فضاء الاتفاقية لم يستطع استقطاب أكثر من 1 % من الاستثمارات الأوروبية خلال عام

2010 و ذلك راجع إلى <sup>1</sup>:

- تنافس الدول الأعضاء على جذب الاستثمارات الأوروبية على حساب منهجية موحدة و ناجحة للاستقطاب عوض البحث في إمكانيات التكامل الصناعي؛
- عدم تجانس التدابير التحفيزية لجلب الاستثمارات داخل الفضاء؛
- الشروط و البنيات الضرورية لاستقبال الاستثمارات لازالت في طور التهييء.
- و من أجل تعظيم المنافع من تطبيق الاتفاقية في الدول الأعضاء خاصة فيما يتعلق باستقطاب الاستثمارات الأوروبية يتم عرض بعض الاقتراحات العملية لتحسين نتائج الاتفاقية فيما يلي:
- توحيد أطر الأعمال المعمول بها في فضاء أغادير؛
- اعتماد الأطراف على إستراتيجية موحدة للاستقطاب مبنية على التكامل و ليس على التنافس؛
- اعتماد سياسة لليقظة الإستراتيجية الاقتصادية من أجل تتبع المتغيرات و التوجهات الجديدة التي تطرأ على الأسواق الدولية؛
- تهييء الشروط الضرورية و البنيات التحتية اللازمة لاستقبال الاستثمارات الأوروبية؛
- توفير الموارد البشرية اللازمة و اعتماد سياسات تكوينية هادفة ( في القطاعات الواعدة ) لمواكبة احتياجات الاستثمارات الوافدة؛
- تسخير رصيد علاقات كل دولة طرف في الاتفاقية لخدمة التوجه المشترك للفضاء في مجال جلب الاستثمارات.

مما سبق يمكن القول أنه في ظل هذه الاتفاقية، و ببذل مجهودات أكبر من طرف الدول الأعضاء، فستتحقق الأهداف المنصوص عليها في اتفاقية أغادير من زيادة الاستثمارات الأوروبية إلى فضاء أغادير توافقا مع أهداف مسار برشلونة و الذي يدعم التعاون الاقتصادي بين ضفتي المتوسط.

كما تجدر الإشارة إلى أن الجزائر لحد الساعة لم تدخل في إطار هذه الاتفاقية و لم تستفيد من المزايا الممنوحة في إطارها.

<sup>1</sup> اتفاقية أغادير للتبادل الحر، الحصيلة و الآفاق، غرفة التجارة و الصناعة و الخدمات بجهة فاس بولمان- المغرب، 7 جانفي 2010، على الموقع: [www.ccif.es.org](http://www.ccif.es.org) أطلع عليه يوم: 2011.12.15، على الساعة: 13:00.

و أخيرا فإن اتفاقية أعادير تسعى إلى تشجيع التكامل الاقتصادي و التعاون بشكل أسرع بين أعضائها الأربعة، من خلال تعزيز التعاون جنوب- جنوب، و تساهم الاتفاقية في مسار عملية تحرير الاقتصاد في جميع أنحاء منطقة البحر الأبيض المتوسط، و تدعم هذه الشراكة الأورو-متوسطية المتمثلة في إنشاء منطقة إقليمية للتجارة الحرة.

### ثالثا. في ظل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

نشأت فكرة المناطق الحرة، مع بروز الحاجة إلى استقطاب الاستثمارات الأجنبية جنبا إلى جنب مع التكنولوجيا الأجنبية و توفير مزيد من التسهيلات الإدارية و المالية لها، ثم انتشرت في كثير من دول العالم و أخذت مكانتها و أهميتها الاقتصادية البارزة، و أصبحت مراكز استقطاب فعليه لمختلف الصناعات و الأنشطة الاقتصادية. و الدول العربية باعتبارها جزء من المنظومة العالمية فقد سعت إلى إنشاء منطقة تجارة حرة عربية.

تعد اتفاقية التجارة الحرة العربية الكبرى أهم المحاولات الحديثة لتحقيق التكامل الاقتصادي بين الدول العربية، و تعتبر اتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية و التي تمت الموافقة عليها من قبل المجلس الاقتصادي و الاجتماعي لجامعة الدول العربية بتاريخ 1981/02/27 هي الإطار القانوني لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، حيث تضمنت المادة السادسة من الاتفاقية أحكاما تنشئ منطقة تجارة حرة بين الدول العربية الأعضاء،<sup>1</sup> و قد تم الإعلان عن الإنشاء الفعلي لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في: 2010/01/01.

إن الهدف من وراء إنشاء هذه المنطقة، هو اجتذاب الشركات الأجنبية للاستثمار في مشاريع كبرى داخل المنطقة، و ذلك لما توفرها تلك الاستثمارات من مزايا للدولة المضيفة بشكل مباشر أو غير مباشر في جوانب متعددة، و يكون ذلك من خلال دور الترخيص و الإعفاءات الضريبية الممنوحة للشركات الاستثمارية المقامة داخل منطقة التجارة الحرة العربية في تشجيع الاستثمار، حيث يجب أن تكون الشركات الاستثمارية مسجلة لدى المنطقة الحرة و حاصلة على التراخيص اللازمة لممارسة عملها.

كما أن للحوافز الاستثمارية و الضمانات القانونية الممنوحة للشركات الاستثمارية داخل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى دور في تشجيع الاستثمار، حيث توجد حوافز متعلقة بالشركة ذاتها كحرية تحويل رأس المال و الأرباح للخارج دون قيود و حرية استخدام الأيدي العاملة و غيرها، أما الحوافز المتعلقة ببضائع و مركبات الشركة فتتمثل بتبسيط و تسهيل إجراءات دخولها و خروجها من و إلى المناطق الحرة و كذلك التنازل عنها. بالإضافة إلى الضمانة القانونية ضد إجراءات نزع ملكية المشروعات الاستثمارية أو تأميمها و التي يجب النص عليها في تشريعات و أنظمة المناطق الحرة.

<sup>1</sup> مجلس الشعب لجمهورية مصر العربية، اللجنة البرلمانية المصرية للسوق العربية المشتركة، التقرير الخامس، مصر 2002، ص. 20.

و من أجل جذب المزيد من الاستثمارات داخل المنطقة لابد من توفير مجموعة من المقومات الأساسية من أهمها الاستقرار السياسي و الاقتصادي، توفير البنية التحتية الأساسية، توفير جهاز إداري متخصص، و بنية تشريعية مرنة و حوافز و تسهيلات و ضمانات قانونية جيدة و غيرها.

من كل ما سبق يمكن القول أن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، من شأنها أن تزيد من تدفق الاستثمارات الأجنبية و الأوروبية منها إلى المنطقة في ظل كل الامتيازات السابقة الذكر.

و أخيرا فأن المناطق الحرة تلعب دورا كبيرا في عوامة اقتصاديات الدول التي تشهد اقتصادا حرا، من خلال تنشيط التبادلات التجارية بين تلك الدول و المساعدة على الاستثمار و انتقال الأيدي العاملة و رؤوس الأموال فيما بينها مثل: دول الإتحاد الأوروبي، و اتحاد جنوب شرق آسيا، و إتحاد دول أمريكا الشمالية. و نتيجة للتطورات العالمية الهائلة في مجال الاتصالات و النقل و تكنولوجيا المعلومات و الخدمات المصرفية و زيادة فرص التحويل على نطاق واسع و سريع، كل ذلك يساعد على زيادة نسب الاستثمار و على تحرير القيود على التجارة العالمية من خلال منظمة التجارة العالمية.

#### رابعاً. إرساء منطقة تبادل حر بين دول المغرب العربي و الإتحاد الأوروبي

يعتبر إرساء منطقة تبادل حر بين دول الإتحاد الأوروبي و دول الضفة الجنوبية للمتوسط خطوة صعبة للاقتصاد المغربي نظرا للآثار السلبية التي تخلفها هذه المنطقة غير أن ما يمكن أن يخفف من هذه الآثار هو تدفق الاستثمارات إلى دول المغرب العربي، لكن التجربة تؤكد عكس ذلك فرغم الجهود المبذولة و عقد دول المغرب العربي لإتفاق الشراكة، تبقى الاستثمارات الأوروبية في المنطقة ضعيفة. إذا ما قورنت بنسبة الاستثمارات الأوروبية الموجهة إلى باقي دول العالم و خاصة دول المشرق العربي كتركيا مثلا، و هذا ما تم ملاحظته من خلال هذه الدراسة.

و من خلال ما سبق يتضح أن الجوار الجغرافي و العلاقات القديمة التي تربط دول الضفة الجنوبية عموما و دول المغرب العربي خصوصا مع الإتحاد الأوروبي لم تكن عاملا محددًا لتوجيه و تمركز الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأوروبية، و بالتالي فإن إتفاق الشراكة كما جاء في مشروع برشلونة لم يتحقق من جانب الاستثمار، علما لما لهذا الأخير من أهمية في تكوين الفضاء المتوسطي بحيث يعتبر تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو دول جنوب المتوسط العامل الرئيسي لنجاح هذا المشروع الإقليمي.

بالإضافة إلى ما سبق فإنه لا يجب إهمال دور الحكومات و السلطات في دول المغرب العربي في المساعدة على جلب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال توفير البيئة الاقتصادية المستقرة و تهيئة البنية التشريعية و القانونية المشجعة على الاستثمار، و كذلك دور الأسواق المالية و برامج الخصخصة المتمثل في كونها قنوات و آليات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى ذلك فإن العامل الهام الذي يستند عليه ما سبق هو توفير الفرص الاستثمارية الحقيقية من خلال القطاع الخاص المحلي الذي يقع على عاتقه البحث عن هذه الفرص في إطار

المتطلبات و الاحتياجات التنموية و تحويلها إلى أنشطة و مشاريع و الترويج عنها لتشكيل أوعية خاصة للاستثمار الأجنبي المباشر.

### خاتمة الفصل الخامس

من خلال ما سبق يتضح أن حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو تدفقها لدول المغرب العربي تتميز بعدم الاستقرار و التباين، حيث تتأرجح بين الانخفاض و الارتفاع من سنة لأخرى، كما أن حصة هذه الدول من الاستثمارات الأجنبية متباينة و متواضعة مقارنة ببعض الدول من حوض البحر الأبيض المتوسط، و يرجع السبب في ذلك إلى عدة أسباب أهمها:

- حساسية الاستثمار الأجنبي المباشر للتعديلات و التغيرات الحادثة في اقتصاديات هذه الدول، إذ أن موجة الخصخصة في المغرب مثلا ساعدت على زيادة حصته من التدفقات المتجهة إلى دول المغرب العربي؛

- وجود مناطق جغرافية منافسة لدول المغرب العربي، و لا سيما بلدان أوروبا الشرقية و المشرق العربي بالنسبة لاستثمارات الإتحاد الأوروبي؛

- ضعف وتيرة الإصلاحات و بطء البدء في تنفيذ عمليات الخصخصة بالنسبة للجزائر، و هو ما ساهم في انخفاض حصتها من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و على العموم فإن حجم التدفقات التي تلقتها دول المغرب العربي تبقى متواضعة و ضئيلة مقارنة بإمكاناتها، و لا سيما بالنسبة للجزائر حيث استقطبت القطاعات الاقتصادية خارج المحروقات نسب متواضعة جدا.

كذلك يتضح أن الجوار الجغرافي و العلاقات القديمة التي تربط دول الضفة الجنوبية عموما و دول المغرب العربي خصوصا مع الإتحاد الأوروبي لم تكن عاملا محددًا لتوجيه و تمركز الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأوروبية و بالتالي فإن اتفاق الشراكة كما جاء في مشروع برشلونة لم يصل إلى هدفه من جانب الاستثمار الأجنبي، علما لهذا الأخير من أهمية في تكوين الفضاء المتوسطي، بحيث يعتبر تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو دول جنوب المتوسط العامل الرئيسي لنجاح هذا المشروع الإقليمي، و على حكومات دول المغرب العربي أن تسعى جاهدة لجعل المنطقة أكثر تنافسية في جلب المستثمر الأجنبي و في رأيي فإن ذلك لا يكون إلا من خلال تجسيد إتحاد المغرب العربي لأن حجم السوق الناتج عن هذه التكتلات الجهوية يعتبر محددًا هامًا لتوطين الاستثمار الأجنبي المباشر، و خاصة أن أهم سوق في منطقة المغرب العربي يبقى السوق الجزائري.

A decorative rectangular frame with a double-line border. On the left side, there is a stylized geometric pattern of nested squares and lines.

الخاتمة العامة



## الخاتمة العامة

من خلال هذه الدراسة يتضح جليا أن التحولات الاقتصادية على الصعيد العالمي، و فشل السياسات التنموية في معظم الدول النامية، قد فتحت الأبواب على مصراعيها أمام النمط الرأسمالي المتمثل في إقتصاد السوق. و يبدو أن هذه التحولات و التغييرات العميقة قد انتجت توزيعا جديدا للقوى، يعتمد أساسا على الهيمنة الإقتصادية في ظل الإفتتاح الإقتصادي العالمي و تحرير التجارة الدولية و إزالة مختلف العوائق أمام انتقال السلع و الخدمات و رؤوس الأموال، ووجود حركة نشيطة لتعميق الإندماج و التكامل التجاري و الإقتصادي في مناطق كثيرة من العالم، من خلال إقامة العديد من التكتلات الإقليمية و العمل على توسيعها جغرافيا إلى المناطق الإقتصادية المختلفة، إعتمادا على استراتيجيات جديدة في إطار المبادئ و الأعراف التي يقوم عليها التعامل الإقتصادي الدولي.

و لقد دشنت هذه التحولات انخيار القطب الإشتراكي في بداية التسعينيات من القرن الماضي، الأمر الذي أدى إلى فتح المجال أمام تطور الإقتصاديات الحرة التي تعتمد في سياستها على إعطاء دور أكبر للقطاع الخاص، و فتح الأسواق المحلية أمام المنتجات و رؤوس الأموال الأجنبية، هذا المعطى الذي كرس كذلك فكرة الأحادية القطبية بهيمنة الولايات المتحدة الأمريكية على العالم في شتى المجالات من خلال تأثيرها على صياغة الخطوط العريضة للعلاقات الإقتصادية الدولية، و أحسن مثال على ذلك اقتراحها لفكرة سوق شرق أوسطية تجمع بين دول شرق البحر الأبيض المتوسط مع إمكانية توسيعها إلى دول الضفة الجنوبية للمتوسط، و بهذا عاد البحر المتوسط إلى صدارة الإهتمام الدولي رغم أن الأهمية الإستراتيجية للمنطقة لم تكن غائبة باستنادها على تكتل بشري كبير و موارد طبيعية هامة، و أضحت التنافس بين الولايات المتحدة الأمريكية و الإتحاد الأوروبي يميز العلاقات الدولية التي تحولت من إقامة تكتلات إقليمية تجمع بين دول لها نفس الخصائص الجغرافية إلى إقامة علاقات تكامل بين دولتين أو عدة دول متباعدة جغرافيا و متباينة ثقافيا، دينيا و سياسيا بكل ما يعنيه ذلك من اختصار للمسافات و إذابة للخلافات.

و على هذا الأساس و خلال التسعينيات دعى المجلس الأوروبي إلى تقييم سياسة الإتحاد الأوروبي في منطقة البحر المتوسط و تقديم الإقتراحات الممكنة لتعزيز هذه السياسة، حيث توجهت هذه المقترحات بإعلان برشلونة سنة 1995، الذي كان بمثابة العقد المؤسس لمشروع الشراكة الأورومتوسطية، و المحدد للإستراتيجية الجديدة للإتحاد الأوروبي، و ذلك بإيجاد صيغة جديدة للتعاون بين الطرفين، تتمثل في إقامة شراكة تركز على إنشاء منطقة تبادل حر و إحلالها محل اتفاقيات التعاون الموقعة في السبعينيات من القرن الماضي، و من ثم الوصول الى السياسة الأوروبية للجوار مرورا بعدة محطات أخرى، كل هذا، عكس الإهتمام الأوروبي بالبعد المتوسطي الذي يربط بين الإتحاد الأوروبي من جهة و دول جنوب و شرق المتوسط من جهة ثانية، و لقد لعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا أساسيا في هذه التحولات العالمية، حتى و إن كانت هذه التحولات، و تحديدا في مجال الإنتاج و الاستثمار عملية موضوعية. فإن الدعوة لتحرير الإقتصاد داخليا و خارجيا هو انتصار للفكر الليبرالي.

إن هذه الحركية الاقتصادية التي ساهمت بشكل فعال في عوالة الاستثمار و التجارة، و التي فتحت المجال أمام الشركات المتعددة الجنسيات، دفعت الدول المغاربية كغيرها من الدول النامية إلى تغيير سياساتها اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر لجذب هذا الأخير و الإستفادة من مزاياه.

فبالرغم مما ينطلي عليه هذا الطرح من المجازفة المتمثلة في هيمنة الشركات العملاقة على مقدرات الدول المغاربية، إلا أن الضغوط المتزايدة على قادة هذه الأخيرة قد دفعت بها إلى قبول هذا الطرح و توفير حوافز اقتصادية، سياسية و اجتماعية. بعبارة أخرى توفير بيئة ملائمة لإستقطاب الاستثمارات و توطئتها و خاصة الأوروبية منها. و هذا ما كانت تسعى الدول المغاربية إلى تحقيقه منذ أكثر من عقدين من الزمن، بحيث عملت جاهدة على توفير مناخ استثماري للمستثمرين الأجانب الراغبين في إقامة مشاريع تنمية طويلة المدى. و من الطبيعي أن يتضمن ذلك منظومة قانونية متطورة و قادرة على تنظيم و حماية المؤسسات الخاصة و إجراءات شفافة، كما أن احترام المنافسة على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول، فرض على الدول المغاربية وضع مسار يقودها نحو الاندماج في المحيط الإقتصادي الجديد. و لقد شكلت الإصلاحات الإقتصادية جزء كبير لتهيئة المناخ قصد جذب رؤوس الأموال الأجنبية اللازمة لإستعادة ديناميكية عملية النمو.

و نظرا للدور الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي في تحقيق النمو، تسعى دول المغرب العربي من خلال سياسات الإفتتاح الإقتصادي و كذا الإتفاق الأورومتوسطي، إلى زيادة تدفقات الاستثمارات الأوروبية، بإعتبار الإتحاد الأوروبي أهم شريك اقتصادي.

و قد كان الهدف من الدراسة هو محاولة الوقوف على مدى إمكانية استفادة دول المغرب العربي من تدفقات الاستثمار الأجنبي الأوروي المباشر في ظل اتفاق الشراكة.

#### نتائج إختبار فرضيات الدراسة:

و قد جاءت نتائج إختبار الفرضيات التي تم تقديمها بداية الدراسة على النحو الآتي:

- **إختبار الفرضية الأولى:** إفترضت الدراسة أن الاستثمار الأجنبي المباشر يشكل أحد أهم ركائز التنمية الإقتصادية في الدول المغاربية. و ذلك نظرا لأن الشواهد الميدانية و الدراسات التطبيقية تؤكد على مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق النمو الإقتصادي و في التمويل بشكل عام، حيث أن أواخر سنوات الثمانينيات و بداية التسعينيات من القرن الماضي قد شهدت تحولين رئيسيين في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر يتمثل الأول في التحول من الاستثمار الرسمي إلى الاستثمار الخاص، و الثاني في التحول من القروض المصرفية و الاستثمارات المحفظية إلى الاستثمار الأجنبي المباشر. كما أن جملة الإصلاحات المتخذة من طرف الدول النامية بصفة عامة و الدول المغاربية بصفة خاصة و تهيئة المناخ المناسب لجذبه، إن دل على شيء فإنما يدل على الدور الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق النمو.

كما أن تجارب بعض الدول تؤكد ذلك كماليزيا مثلا، كما أن الحالة الاقتصادية و المالية المتدهورة لدول المغرب العربي لم تترك لها حلولا بديلة لفتح اقتصادياتها للاستثمار الأجنبي المباشر و اعتماده كمصدر للتمويل و تنمية الإقتصاد المحلي.

- إختبار الفرضية الثانية: إفترضت الدراسة كذلك أن توفير مناخ استثماري ملائم يعزز من ثقة المستثمر الأجنبي و يزيد من تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى الدول المغاربية. و بالفعل فقد أثبتت الدراسة أن توفير مناخ استثمار ملائم من استقرار الأوضاع السياسية و الاقتصادية ووضوح و ثبات قوانين و تشريعات الاستثمار، سهولة و تبسيط الإجراءات و توفير الأطر المؤسسية و القانونية المناسبة، كل هذه العوامل تعزز من ثقة المستثمر الأجنبي و تزيد من تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى الدول المغاربية.

- إختبار الفرضية الثالثة: أما فيما يخص الفرضية الثالثة و المتعلقة بكون عقد الدول المغاربية لإتفاق الشراكة خيار حتمي فرضته التحولات الإقتصادية العالمية. ففعلا هو أمر و خيار حتمي ساهمت فيه موجة عاتية من العولمة و التقدم التكنولوجي و التسارع نحو إقامة تكتلات إقتصادية. حيث تساقطت الحواجز الواحد تلو الآخر أمام تقدم الشركات المتعددة الجنسيات و بإيعاز من المنظمات الدولية و تحذير من مغبة التهميش العالمي، فلم يكن هناك حلول بديلة أمام دول المغرب إلا التوقيع على إتفاق الشراكة الذي ترى فيه الحل المثالي للنهوض بإقتصادياتها.

- إختبار الفرضية الرابعة : نجاح المشروع المتوسطي مرهون بتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر و تقديم الإتحاد الأوروبي مساعدات مالية للدول المغاربية. إن الهدف المرجو من اتفاقات الشراكة ليس الحصول على تدفقات مالية فحسب، و إنما توجيهها إلى قطاعات منتجة و فعالة في الإقتصاد، و تكون هذه التدفقات مصحوبة بنقل للتكنولوجيا. لذلك فإن نجاح هذا المشروع سيكون بالتأكيد مرهون بمدى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى منطقة المغرب العربي و إلى مدى مساهمة المساعدات المالية في تأهيل مؤسسات الإقتصاد المحلي و إحداث إصلاحات جذرية في المنطقة تساعدها على أن تكون منطقة مستقطبة للاستثمار الأجنبي المباشر و ذات اقتصاد تنافسي.

و قد تم التوصل من خلال هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج و الإقتراحات :

## I. نتائج الدراسة

- إن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار الشراكة قد ارتفع و إن كان بنسب ضعيفة، مقارنة بإمكانيات دول الإتحاد الأوروبي في هذا المجال و ما تستثمره في دول أخرى (دول شرق المتوسط مثلا)؛  
- إن الجوار الجغرافي و العلاقات القديمة التي تربط دول الضفة الجنوبية عموما و دول المغرب العربي خصوصا مع الإتحاد الأوروبي لم تكن عاملا محددًا لتوجيه و تمركز الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأوروبية و بالتالي فإن إتفاق الشراكة كما جاء في مشروع برشلونة لم يتحقق من جانب الاستثمار علما لما لهذا الأخير من أهمية في تكوين الفضاء المتوسطي؛

- المساعدات المالية الممنوحة من طرف الإتحاد الأوروبي إلى دول المغرب العربي سواء في إطار برنامج دعم الشراكة الأوروبية متوسطة أو كما يسمى برنامج MEDA، أو في إطار الوسيلة المالية الجديدة للسياسة الأوروبية للحوار غير كافية إذا ما قورنت بتلك الممنوحة لدول شرق المتوسط؛
- إن الإتحاد الأوروبي يعتبر أهم شريك تجاري لدول المغرب العربي، فهو أول مورد للجزائر بالمواد الغذائية النصف مصنعة و المصنعة؛
- عدم قدرة الجهاز الإنتاجي لدول المغرب العربي التكيف السريع مع ما تقتضيه هذه الشراكة من إلغاء للحواجز الجمركية و تحرير للمبادلات، و ما يترتب عنها من آثار سلبية على هذه الإقتصاديات، لأن ذلك سيقضي على جزء من الحماية و الميزات التي يمكن للمؤسسات أن تستفيد منها عن طريق الدولة؛
- يعتبر إرساء إطار إقتصادي كلي قانوني و مؤسسي شرطا ضروريا لكنه غير كاف. فرغم الإصلاحات التي قامت بها دول المغرب العربي لم تنجح في استقطاب المستثمرين الأجانب بالطريقة المرجوة؛
- إن اقتراح الإتحاد الأوروبي لشراكة أورو متوسطة، جاء نتيجة لعرض الولايات المتحدة لمشروع السوق الشرق أوسطية؛
- الآثار السلبية التي ستنتج عن دخول سوق عالمية بتركيبة اقتصادية هشة تنقص من فرص النجاح أمام الدول المنافسة بسبب غياب أدنى متطلبات المنافسة؛
- إن القواعد المتشددة للمنشأ سوف لن تكون في صالح دول المغرب العربي، بل تكون في صالح الدول الأوروبية، كون أن هذه الأخيرة لديها من الخبرات و التقنيات ما تمكنها و تؤهلها للتأكد من مدى استيفاء شروط المنشأ و تحديد مصادر منشأ المدخلات؛
- تتجاهل الشراكة الأوروبية متوسطة في إطارها المقترح إنتماء الدول المغاربية إلى وطنها العربي، و التزامها بموجب المواثيق و المعاهدات و الإتفاقيات الموقعة في هذا الإطار؛
- عدم التوازن أو التكافؤ في القدرات التفاوضية لدى الطرفين، علاوة على ضعف التحضيرات الوطنية على مستوى دول المغرب العربي، مقابل التحضير الجماعي و التقني المدروس الذي يتميز به آداء دول الإتحاد الأوروبي؛
- لقد منح الإتحاد الأوروبي الأولوية للجانب السياسي و الأمني على حساب الجانب التنموي للمنطقة المتوسطية، و عليه فإن سيطرة الجانب الأمني في مختلف جوانب إعلان برشلونة و المؤتمرات اللاحقة لدليل إضافي على الهاجس و القلق الذي ينتاب دول الإتحاد الأوروبي، و عليه فإن الخوف الأوروبي من وجود خطر قد يأتي من الضفة الجنوبية للمتوسط جعل مسائل التنمية في حيز ضيق مقارنة مع الحيز الذي يحتله الجانب الأمني.
- كما يمكن التأكيد على أن هدف دول المغرب العربي من تعزيز جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار هذه الشراكة سيكون العامل الأساسي لإنجاح هذا المشروع، لأنه دون تدفقات الاستثمار الأجنبي

المباشر من خلال منطقة التبادل الحر ستكون الآثار الناتجة عن هذه الأخيرة سلبية، و من أجل ذلك سيتم إعطاء بعض الإقتراحات بهدف تامين هذا الإتفاق.

## II. إقتراحات الدراسة

- على حكومات دول المغرب العربي أن تضع حدا لنظام التحفيزات نظرا لما يمنحه من ريع اقتصادي للمستثمرين، حيث يجب عليها الإبتعاد عن سياسة التسابق إلى الأعلى في المبالغة بمنح المزايا و الحوافز لأن ذلك سيؤدي إلى إحداث تأثيرات سلبية تبتعد عن الغرض المنشود و هو تحسين مناخ الاستثمار؛
- تطوير النظام الضريبي، و ذلك بترشيد استخدام الإعفاءات الضريبية و ربطها بتحقيق أهداف اقتصادية محددة؛
- مواصلة تبني إجراءات تحسين مناخ الاستثمار، الذي سيمنح المستثمرين الأجانب الذين يرغبون في الاستثمار على المدى الطويل، سياسات اقتصادية ثابتة و تحريرية، إطارا قانونيا متطورا قادرا على تنظيم و حماية المؤسسات الخاصة و إجراءات شفافة و ناجعة، و موارد بشرية مؤهلة و بنية تحتية ملائمة؛
- الإستفادة من تجارب بعض الدول التي استطاعت جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة دون منح إعفاءات مبالغ فيها؛
- تكثيف جهود التعاون مع المنظمات الدولية و الإقليمية ذات الصلة، و التي لها دور في عمليات الترويج للمشروعات، مثل الوكالة الدولية لضمان الاستثمار، و المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، أو بإنشاء مكاتب لترويج الاستثمار و تقديم الخدمات الاستشارية و يتطلب ذلك ضرورة خلق قاعدة بيانات فعلية و شاملة عن فرص الاستثمار في دول المغرب العربي؛
- الإهتمام بتأهيل الموارد البشرية و التي تمثل عنصرا مهما في المحددات المساعدة لإستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، مع خلق ربط بين المؤسسات و مخابر البحث في الجامعات أو في نظام التكوين بصفة عامة، و ذلك بتوفير الظروف الملائمة لنشر المهارات و تحفيز آثار التعلم التي تمثل مصدر تحسين كفاءات الأفراد الضروريين للسير الحسن لمجموع النظام الاقتصادي لأن انخفاض تكاليف العمالة ليس محدد هام للإستثمار الأجنبي المباشر إذا لم تكن هذه العمالة مدربة و مؤهلة؛
- تعزيز الانفتاح التجاري على العالم و الاندماج في الاقتصاد العالمي، و ذلك من خلال المزيد من الإصلاحات الاقتصادية بصفة عامة، و تفعيل التكامل الإقتصادي الإقليمي، و خصوصا مع الدول العربية، حيث أن تفعيل التكامل سيخلق سوقا اقليميا كبيرا يشكل في جانب منه عاملا هاما في عمليات التفاوض مع الاستثمارات الأجنبية؛
- بالتأكيد إن الاستثمار الأجنبي المباشر يخضع للمبادرة الخاصة، لكن تبقى حكومات دول الإتحاد الأوروبي تتمتع بالقدرة على تطوير سياسة تشجيعية موجهة لتفضيل وجهتها نحو دول المغرب العربي ؛

- على دول المغرب ألا تسعى فقط لجلب الاستثمارات الأوروبية، لأن إمكانية استقطاب هذه الأخيرة بالقدر المطلوب تبقى ضعيفة، نظرا لكثرة المنافسين (دول شرق المتوسط و دول أوروبا الوسطى و الشرقية)؛
- إن تجسيد إتحاد المغرب العربي يعتبر شرطا ضروريا. لأن هذا سيسمح لكل دولة من دول الإتحاد المغربي التقليل من الآثار السلبية المحتمل وقوعها، كما أن حجم السوق الناتج عن هذا التكتل يعتبر محمدا هاما لتوطين الإستثمار الأجنبي المباشر.
- و تبقى آفاق الدراسة مفتوحة لمواضيع أخرى مطروحة مثل:
- ما إذا كانت الشراكة الأورومتوسطية ستساهم في تجسيد إتحاد مغربي فعلي يواجه التكتلات الدولية الأخرى، و ينافسها في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر؟
- ماهو دور السياسات الاقتصادية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول المغرب العربي؟
- هل يمكن لحكومات دول الإتحاد الأوروبي أن تلعب دورا مهما في توجيه استثماراتها نحو دول المغرب العربي؟

A decorative rectangular box with a double-line border. The left side of the box features a complex geometric pattern of nested squares and lines. The text "قائمة المراجع" is centered within the box.

قائمة المراجع



## المراجع باللغة العربية

### الكتب

1. أبوقحف، عبد السلام. السياسات و الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة للنشر، 2003.
2. أبوقحف، عبد السلام. نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية، الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 2001.
3. أبو قحف، عبد السلام. إدارة الأعمال الدولية، ط4، مصر: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية ، 1998.
4. أبو قحف، عبد السلام. اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، ط1، مصر: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفني، 2001.
5. أبو زعرور، محمد سعيد بن سهو. العولمة ما هيتهنا، نشأتها، أهدافها، الخيار، البديل عمان -الأردن: دار البيارق، 1998.
6. أبوستيت، فؤاد. التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة، القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 2004.
7. الإمام، محمد محمود. التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيق، مصر:معهد البحوث والدراسات العربية، 2000.
8. الجميل، سرمد كوكب. الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية ، ط1، دار حامد للنشر و التوزيع ، 2000.
9. الجميل، سيار. العولمة و المستقبل: إستراتيجية و تفكير من أجل العرب و المسلمين في القرن الواحد و العشرين،الأردن: الأهلية للنشر و التوزيع،2000.
10. الحناوي، محمد الصالح. أساسات الاستثمار في الأوراق المالية، ط2، مصر:دار الجامعة،1997.
11. السيسي، صلاح الدين حسن. الشركات المتعددة الجنسيات و حكم العالم، تصوير و ربط البورصات العربية و تأسيس البورصة العربية الموحدة، ط1، القاهرة: عالم الكتاب للنشر و التوزيع و الطباعة، 2003.
12. السيد، عاطف. العولمة في ميزان الفكر، دراسة تحليلية، القاهرة: فلمنج للطباعة، 2002.
13. العفوري، عبد الواحد. العولمة و الجات، ط1، مصر: مكتبة مدبولي، 2000.
14. المجدوب، أسامة. العولمة و الاقليمية مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 2001.
15. المراكبي، عبد المنعم. التجارة الدولية و سيادة الدولة، القاهرة: دار النهضة العربية، 2005.
16. الموندي، حسين. و عبد المهدي، عادل. الموسوعة الاقتصادية، بيروت: دار ابن خلدون للطباعة و النشر، 1980.
17. النجار، سعيد. نحو إستراتيجية قومية لإصلاح الاقتصاد، الإسكندرية: دار الشروق، 1991.
18. النجار، فريد. الاستثمار الدولي و التنسيق الضريبي، الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 2000.
19. الموسوي، ضياء مجيد. العولمة و اقتصاد السوق الحرة، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2003.
20. الموسوي، ضياء مجيد. الحداثة و الهيمنة الاقتصادية و معوقات التنمية، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
21. بخمان، هانز. العلاقات الاقتصادية الخارجية للدول النامية، مصر: الهيئة المصرية للكتاب، 1977.
22. بردويل، فرنان. المتوسط و العالم المتوسطي، ترجمة مروان أبي سمرا، بيروت: دار المنتخب العربي، 1993.
23. بكري، كامل. مبادئ الاقتصاد، بيروت: الدار الجامعية، 1987.
24. جواد، شوقي حاجي. إدارة الأعمال الدولية، ط1، الأردن: الأهلية للنشر و التوزيع، 2001.
25. جيل، برتان. الاستثمار الدولي، ترجمة مقلو علي، ط2، بيروت: منشورات عويدات، 1982.

26. حاتم، سامي عفيفي. التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، ط2، ج2، القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 1994.
27. حاتم، سامي عفيفي. الاقتصاد المصري بين الواقع والطموح، القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 1998.
28. رتيبي، فرانكور. المتوسط ونزعاته، تاريخ حوار لم يكتمل، ترجمة نجم بوفاضل، جامعة الروح القدس، لبنان: الكسليك، 2005.
29. زكي، رمزي. الليبرالية المتوحشة، القاهرة: دارسينا للنشر، 1993.
30. زكي، رمزي. الاحتياطات الدولية والازمة الاقتصادية في الدول النامية مع اشارة خاصة عن الاقتصاد المصري، ط1، مصر: دار المستقبل العربي للنشر، 1994.
31. سعدي، نصيرة بوجمة. عقود نقل التكنولوجيا مجال التبادل الدولي، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 1992.
32. سعيد، محمد السيد. الشركات متعددة الجنسيات و آثارها الاقتصادية والاجتماعية و السياسية، مصر: الهيئة العامة المصرية للكتاب، 1978.
33. سمير، صارم. أوروبا و العرب من الحوار... إلى الشراكة، لبنان: دار الفكر، 2000.
34. صقر، عمر. التكامل الاقتصادي والدولي، مصر: مكتبة عين شمس، 1996.
35. صقر، عمر. العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الإسكندرية: الدار الجامعية، 2002 / 2003.
36. صوفي، عبد اللطيف. العولمة و تحديات المجتمع الكوني، قسنطينة: مطبوعات جامعة منتوري، 2001.
37. صيام، أحمد زكرياء. مبادئ الاستثمار، عمان: دار المناهج، 1997.
38. عباس، علي. إدارة الأعمال الدولية، ط1، الأردن: دار الحماد للنشر والتوزيع، 2003.
39. عبد الحميد، عبد المطلب. السوق العربية المشتركة: الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة، ط1، القاهرة: مجموعة النيل العربية، 2002.
40. عبد الخالق، أنور. عباس محمد. المناطق الحرة، القاهرة: المنظمة العربية للعلوم الإدارية، 1978.
41. عبد الرحيم، إكرام. التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي: العولمة والتكتلات الإقليمية، البديلة، ط1، القاهرة، 2002.
42. عبد السلام، رضا. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة - دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا و أمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، مصر: دارا لإسلام للطباعة والنشر، 2002.
43. عبد العزيز، سمير محمد. التكتلات الاقتصادية و الإقليمية في إطار العولمة، الإسكندرية: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 2001.
44. عجام، هيثم صاحب. نظرية التمويل، الأردن: دار زهران للنشر والتوزيع، 2001.
45. عيسى، حسام. الشركات متعددة القوميات: ذو الأوجه القانونية للتركيز الرأسمالي المعاصر، بيروت: المؤسسة العربية للدراسات والنشر، 1990.
46. فرتون، ريموند. النتائج الاقتصادية والسياسية للمؤسسات متعددة الجنسيات، ترجمة صلاح برمذل، سوريا: منشورات دمشق، 1981.
47. قدي، عبد المجيد. المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2003.

48. كمال، عليوش قريوع. قانون الاستثمارات في الجزائر، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 1999.
49. لينين. الامبريالية أعلى مراحل الرأسمالية، موسكو: دار التقدم، 1976.
50. مارتين، هانس بيتر. الدشومان، هار. فح العولمة، ترجمة د. عدنان علي، سلسلة عالم المعرفة، عدد 238، الكويت: المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، 1998.
51. مالكي، عبد الله. تدابير تشجيع استثمار رؤوس الأموال العربية في المشاريع الصناعية والسياحية والعمرانية الأردنية، ط1، عمان، 1974.
52. مبروك، نزيه عبد المقصود. التكامل الاقتصادي العربي وتحديات العولمة مع رؤية إسلامية، ط1، الإسكندرية: دارالفكر العربي، 2007.
53. مجدوب، أسامة. العولمة والإقليمية- مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية-القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 2001.
54. محمد، أميرة حسب الله. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، القاهرة: الدار الجامعية، 2004-2005.
55. مصطفى، أحمد سيد. تحديات العولمة والتخطيط الإستراتيجي، الطبعة الثانية، مصر: دار الكتاب، 1999.
56. منجد الطالب، بيروت: دار المشرق، 1974.
57. ميرونوف. الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 1986.
58. بنجوي، محمد. من أجل نطاق اقتصادي جديد، الجزائر: الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، 1980.
59. هدى، خالد. المرأة الكاشفة لصندوق النقد الدولي، الجزائر: دار هومة للنشر، 1996.
60. هيكل، عبد العزيز فهمي. موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية، بيروت: دار النهضة العربية، 1985.
61. ولعلو، فتح الله. الإقتصاد العربي و المجموعة الأوروبية، لبنان: دار الحداثة للطباعة و النشر و التوزيع، 1982.
62. ياسين، السيد. العولمة و الطريق الثالث، القاهرة: ميريت للنشر والمعلومات، 1999.

## المجلات والدوريات

1. إبراهيم، حسن. "المحور الاقتصادي والمالي لمؤتمر برشلونة"، مجلة الشؤون العربية، العدد 88، القاهرة، ديسمبر 1996.
2. الأطرش، محمد. "العرب و العولمة - ما العمل؟" في مجلة المستقبل العربي، عدد 229، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت 1998.
3. البيلى، عمر. الأعسر، خديجة. "دور الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم القدرة التكنولوجية للبلاد العربية"، مجلة شؤون عربية، العدد 79، سبتمبر 1994.
4. الخشاني، محمد. "الإطار القانوني للاستثمار بالمغرب و مدى تطوره"، مجلة الفقه و القانون، العدد 12، المغرب بتاريخ: 2005/04/12.
5. السيد، هدى. "آثار برامج التثبيت الاقتصادي و التكييف الهيكلي على مستوى المعيشة في مصر"، مجلة بحوث إقتصادية عربية، مصر 1999.
6. الغزالي، عيسى محمد. "الاستثمار الأجنبي المباشر: تعاريف وقضايا"، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، 2004.

7. النشرة الشهرية لمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبتول (أوابك):

- السنة 21، العدد 12، ديسمبر 1995.

- السنة 22، العدد 1، جانفي 1996.

- السنة 24، العدد 7، جويلية 1998.

- السنة 26، العدد 4، أفريل 2000.

- السنة 26، العدد 6، جوان 2000.

- السنة 26، العدد 8 و 9، أوت - سبتمبر 2000.

- السنة 27، العدد 8، أوت 2001.

- السنة 28، العدد 3، مارس 2002.

8. بلقاسم، زايري. "تحليل إمكانيات التكامل العربي في ضوء نظريات التكامل الاقتصادي"، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة الشارقة، المجلد السادس، العدد الأول، 2009.

9. بوحفص، حاكمي. "الإصلاحات و النمو الاقتصادي في شمال إفريقيا"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السابع، 2011.

10. جميل، هيكل عجمي. "الاستثمار الاجنبي المباشر الخاص في الدول النامية: الحجم والاتجاه والمستقبل"، دراسات استراتيجية، العدد 32، مركز الامارات للدراسات والبحوث العربية، أبو ظبي، الامارات العربية المتحدة 1999.

11. حتى، ناصيف. "المأزق العربي"، في مجلة المستقبل العربي، العدد 205 مارس 1996.

12. شهرة، مدني. "سياسات التعديل الهيكلي في الجزائر"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 18، جامعة تيارت، الجزائر، فيفري 2005.

13. صالح، مفتاح. دلال، بن سمين. "واقع و تحديات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية"، دراسة حالة الجزائر، مجلة البحوث الاقتصادية العربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العددان 43-44 القاهرة، 2008.

14. صيام، جمال محمد. "تقويم اتفاقيات الشراكة العربية- الأوروبية و الدروس المستفادة و التوجهات المستقبلية - تجربة مصر-"، المنظمة العربية للتنمية الزراعية، الجزائر، 27-29/11/1999.

15. عادل، عبد السلام. "الدول العربية من الحيات إلى المنظمة العالمية للتجارة"، مجلة الإتحاد و الإدارة، العدد 29، عمان 1996.

16. عبد الحميد، زعباط. "الشراكة الأورو-متوسطية و أثرها على الاقتصاد الجزائري"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الأول، سنة 2004.

17. عبد، الرحمن أحمد. "العولمة، المفهوم، المظاهر و المسببات"، مجلة العلوم الإجتماعية، مجلد 26، العدد 1، الكويت 1998.

18. عبد الله، عبد الخالق. "العولمة: جذورها وفروعها وكيفية التعامل معها"، في مجلة عالم الفكر- العولمة ظاهرة العصر - المجلة 28، العدد 02، المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، الكويت، أكتوبر/ديسمبر 1999.

19. قاسم، منى. "الشركات متعددة الجنسية وأهميتها في الاقتصاد العالمي"، النشرة الاقتصادية، بنك مصر، العدد 1، السنة 1998.

20. قدي، عبد المجيد. "الكوكبة و دول العالم الثالث"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الأول، بسكرة، نوفمبر 2001.

21. لحسن، علاوي محمد. "الإقليمية الجديدة: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي"، مجلة الباحث، عدد 2009/07، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر.
22. نذير، علياني. أوسير، منور. "حوافز الاستثمار الخاص المباشر"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، 2005.
23. والاس، لورا. "الوكالة المتعددة الأطراف لضمان الاستثمار"، مجلة التمويل و التنمية، المجلد 29، العدد 1، مارس 1992.
24. ولعلو، فتح الله. "إشكالية العلاقات المغربية - الأوروبية"، الحوليات المغربية للإقتصاد عدد خاص، شتاء 1995.
25. ياسر، حسن صالح. "الليبيرالية، الخصوصية، برامج التكيف الهيكلي بين أوامم الخطاب الأيديولوجي و حقائق إنتاج التبعية"، مجلة علوم إنسانية 1999.

## الملتقيات والمؤتمرات

1. الأخرس، شفيق و آخرون. " الشركة العربية الأوروبية " ، ندوة عمل نظمتها الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية و جمعية العلوم الاقتصادية السورية و غرفة تجارة دمشق، 28/27 أكتوبر 2000.
2. التونسي، فريد. "الاتفاقية العربية المتوسطة للتبادل الحر - إتفاقية أعادير-: حصيلة و آفاق"، المؤتمر المغاربي الثاني لرجال الأعمال، تونس 10-11 ماي 2010.
3. السيد، معين أمين. " مفهوم الشراكة آلياتها، أنماطها"، في الملتقى الاقتصادي الثامن حول " الجزائر والشراكة الأجنبية"، 9-10 ماي، الجزائر 1999.
4. المجهوج، حسن رقدان. " اتجاهات ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي"، مؤتمر الاستثمار والتمويل، شرم الشيخ 5-8 ديسمبر.
5. بغداد، كربالي. "تنافسية المؤسسات الوطنية في ظل التحولات الاقتصادية"، في الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، الجزائر، جامعة سعد دحلب، البلدة، 21-22 ماي 2002.
6. بن حسين، ناجي. "مناخ الاستثمار في الجزائر"، مؤتمر حول الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصادات الانتقالية، جامعة سكيكدة، 14-15 مارس 2004 .
7. جاري، فاتح. "عرض و تقييم الجيل الأول من الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر"، الملتقى الدولي حول الجيل الثاني من الإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية، يومي 04-05 ديسمبر 2006، جامعة بومرداس، 2006.
8. حافظ، سعد. "نحو بديل لسياسات التثبيت و التكيف الهيكلي"، بحث مقدم إلى المؤتمر العالمي الرابع، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية (مؤسسات الأبحاث العربية)، بيروت 1999.
9. شبانه، أمينة زكي. "دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق"، المؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر للاقتصاديين المصريين: تمويل التنمية في ظل اقتصاديات السوق، القاهرة، 7-9 أبريل 1994.
10. شهاب، مفيد. "نحو بلورة رؤيا عربية مشتركة للشراكة الأوروبية المتوسطة"، ورقة مقدمة في ندوة "ما بعد برشلونة"، القاهرة، 1 و 2 سبتمبر 1996 مجلة شؤون عربية، العدد 88، ديسمبر 1996.
11. صبري، عبد الرحمن. "قراءة في البعد الاقتصادي لإتفاقية المشاركة العربية المتوسطة"، أعمال ندوة مستقبل الترتيبات الإقليمية في منطقة الشرق الأوسط و تأثيرها على الوطن العربي، معهد البحوث و الدراسات العربية، القاهرة: 27-29 ديسمبر 1997.

12. عبد الخالق، جودة. "الإصلاح الاقتصادي الفرضية الغائبة"، المنتدى الثقافي (شومان)، الأردن (عمان)، ماي 1996.
13. عواد، عبد الحميد. "إستراتيجية التنمية المغاربية: آفاق منطقة التبادل الحر المغاربي و فرص جلب الاستثمارات الخارجية"، في الندوة السادسة: المغرب العربي في مفترق الشراكات، مركز جامعة الدول العربية تونس، تونس 31 ماي 2007.
14. قدي، عبد المجيد. "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمناخ الاستثماري"، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي الأغواط، 8-9 أبريل 2002.
15. قويدري، محمد. " أثر المشروعات المشتركة في تحسين مستوى الأداء الاقتصادي"، محاضرة أقيمت في الملتقى الدولي حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف 2001.
16. قويعه، رضا. " إستراتيجيات الشركات عابرة الحدود ومدى نجاعة سياسات استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر"، مداخلة أقيمت في المؤتمر العلمي السادس بعنوان "الاستثمار الأجنبي المباشر و احتياجات التنمية العربية"، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، بيروت 28-29 جويلية 2002.
17. مكاد، أمينة. "منشورات المؤسسة العربية لضمان الإستثمار"، ندوة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي في تونس، الكويت 1997.

## التقارير

1. الأزرق، حسين. الاستثمار الأجنبي المباشر وسياسات التنمية في الدول العربية، في سلسلة رسائل بنك الكويت الصناعي، رقم 83، ديسمبر 2005.
2. البنك الأوروبي للاستثمار، بروكسل 1998.
3. التقرير الاستراتيجي العربي، "الاتجاهات الاقتصادية الإستراتيجية، أداء الإقتصاد العربي"، مركز الأهرام للدراسات السياسية و الإستراتيجية، القاهرة 2005.
4. الملخص التنفيذي لتقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت 2003.
5. الملخص التنفيذي لتقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت 2009.
6. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، جانفي 2002.
7. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية، سلسلة الخلاصات المركزة، السنة الثانية، إصدار 99/1، الكويت 1999.
8. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 1999، الكويت 1999.
9. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2000، الكويت 2000.
10. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001، الكويت 2001.
11. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، الكويت 2002.
12. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2004، الكويت 2004.
13. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2004، العدد الفصلي 23، الكويت 2004.
14. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، العدد الفصلي 01، الكويت 2005.
15. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، الكويت 2005.

16. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، العدد الفصلي الثالث، الكويت 2006.
17. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، النشرة الفصلية، السنة الرابعة و العشرون، العدد الفصلي الأول 2006.
18. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية للسنوات: 2007.
19. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008، الكويت 2008.
20. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، سلسلة بيئة أداء الأعمال في الدول العربية، مؤشر التجارة عبر الحدود 2008 .
21. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، الكويت 2009.
22. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، سلسلة بيئة أداء الأعمال في الدول العربية، مؤشر إنفاذ العقود 2009.
23. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مؤشر سهولة أداء الأعمال 2009، خمس سنوات من الإصلاح.
24. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، الكويت 2010 .
25. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية، السنة التاسعة و العشرون، العدد الفصلي الثاني (أفريل-جويلية) 2011.
26. المؤسسة العربية لضمان الإستثمار و ائتمان الصادرات، سلسلة بيئة أداء الأعمال في الدول العربية، المؤشر العام لسهولة أداء الأعمال 2011.
27. تقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت 2006.
28. تقرير بنك الجزائر، التطور الإقتصادي و النقدي في الجزائر، جوان 2003.
29. تقرير بنك مصر، قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية: نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، أوراق بنك مصر البحثية، العدد 2، 1997.
30. تقرير صندوق النقد الدولي حول الجزائر، واشنطن 1998.
31. دليل الشباك الموحد لوكالة النهوض بالصناعة.
32. صندوق النقد الدولي، مارس 1993، 1996.
33. مجلس الشعب لجمهورية مصر العربية، اللجنة البرلمانية المصرية للسوق العربية المشتركة، التقرير الخامس، مصر 2002.
34. منشورات الوكالة الوطنية لتشجيع الاستثمار ANDI، أوت 2002 .
35. وكالة الأنباء الجزائرية، مستخرج بلاغ مجلس الوزراء، المنعقد بتاريخ: 24 ماي 2010 .
36. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأنكتاد)، تقرير الاستثمار العالمي 2002.
37. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأنكتاد)، تقرير الاستثمار العالمي 2006.
38. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، تقرير الاستثمار العالمي 2007، " الشركات عبر الوطنية و الصناعات الإستخراجية و التنمية"، نيويورك و جنيف 2007.
39. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأنكتاد)، تقرير الاستثمار العالمي 2010.

## مراكز البحوث والجمعيات

1. الجمال، أحمد مختار. "الإتحاد من أجل المتوسط: بداياته وتطوراته ومستقبله"، المركز الدولي للدراسات المستقبلية والإستراتيجية، سلسلة قضايا، القاهرة، مصر 2008.

2. الشريبي، وفاء سعد. " الأبعاد الأمنية في اتفاقيات المشاركة الأوروبية المغاربية "، في دراسات أوروبية، مركز الدراسات الأوروبية، العدد 01 نوفمبر 2008، كلية الاقتصاد و العلوم السياسية، القاهرة.
3. العايب، خير الدين. "الشراكة الأورو متوسطة في ظل التحولات الدولية الجديدة"، مركز زايد للتنسيق والمتابعة، دولة الإمارات العربية المتحدة، نوفمبر 2001.
4. بابكر، مصطفى. "تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر"، برنامج أعده المعهد العربي للتخطيط بالكويت مع مركز المعلومات واتخاذ القرار بمجلس الوزراء بمصر، 24-28 جانفي 2004.
5. حبيب، ماظنيوس. "الإقتصاد السوري و متطلبات الشراكة السورية الأوروبية"، جمعية العلوم الإقتصادية السورية، 2001.
6. صانع، يوسف. "نحو شراكة أوروبية عربية ذات دلالة، الشراكة الإقتصادية العربية الأوروبية - تجارب و توقعات-"، الجمعية العربية للبحوث الإقتصادية، غرفة التجارة العربية الفرنسية، غرفة التجارة العربية مع بلجيكا ولوكسمبورغ ، لجنة الإتحاد الأوروبي، وقائع للندوة المنعقدة في باريس، مارس 1999.
7. عناد، مجداد بدر. حسين، محي الدين. " المتغيرات الاقتصادية الدولية و انعكاساتها على اقتصاديات منطقة الشرق الأوسط"، أكاديمية الدراسات العليا و البحوث الاقتصادية - طرابلس - ليبيا، 1998.
8. عوض، رشا مصطفى. "إتفاقية أغادير: نحو بيئة أعمال أفضل"، مركز المعلومات و دعم اتخاذ القرار، مجلس الوزراء المصري.

### الجرائد الرسمية، القوانين والمراسيم

1. الأمر 66-284، المؤرخ في 17 سبتمبر 1966، الصادر في الجريدة الرسمية، العدد 80.
2. أمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006، المعدل و المتمم للأمر رقم 03.01 المؤرخ في 20 أوت 2001 و المتعلق بتطوير الاستثمار، الصادر في الجريدة الرسمية، العدد 47 .
3. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64، المؤرخة في 5 أكتوبر 1993.
4. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 67، المؤرخة في 19 أكتوبر 1994.
5. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، المؤرخة في 22 أوت 2001.
6. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، المؤرخة في: 19 جويلية 2006.
7. المادة (23) من القانون رقم 63-277.
8. المادة الثانية من الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، الصادر في الجريدة الرسمية، العدد 47.
9. المرسوم رقم 01-281 المؤرخ في 24 سبتمبر 2001.
10. قانون رقم: 63-277 المؤرخ في 26.07.1963، الصادر في الجريدة الرسمية، العدد 53.
11. قانون النقد والقرض (90-10) المؤرخ في: 15.10.1993، الصادر في الجريدة الرسمية، العدد 64.

### الرسائل الجامعية

1. اليوكس، سامر علي. "الشراكة السورية الأوروبية وأثرها على مستقبل الاستثمار في سوريا"، رسالة ماجستير، سوريا 2009.

2. بن حسين، ناجي. "دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر"، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، قسنطينة 2007/2006.
3. جمال، عمورة. "دراسة تحليلية و تقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو-متوسطية"، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية فرع: تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 2005-2006.
4. عابد، شريط. "دراسة تحليلية لواقع و آفاق الشراكة الاقتصادية الأورو-متوسطية-حالة دول المغرب العربي"، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2004/2003.
5. فضيل، فارس. "الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، مع دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر والسعودية"، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر: كلية العلوم الاقتصادية، مارس 2004.

## المواقع الإلكترونية

1. اتفاقية أغادير للتبادل الحر، الحصيلة و الآفاق، غرفة التجارة و الصناعة و الخدمات بجهة فاس بولمان-المغرب-،7 جانفي 2010، على الموقع: [www.ccifes.org](http://www.ccifes.org)
2. الجمهورية التونسية، الوزارة الأولى، على الموقع: [www.privatisation.gov.tn/www/ar/directdoc.asp?docid=229](http://www.privatisation.gov.tn/www/ar/directdoc.asp?docid=229)
3. الربيعي، فلاح خلف. "التكامل الاقتصادي بين الشروط التقليدية والشروط الحديثة"، الحوار المتمدن، العدد 2666 على الموقع: <http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=173879>
4. الفلاحي، عبد الحكيم. دول جنوب شرق آسيا قطب اقتصادي في تطور متصاعد على الموقع الإلكتروني: <http://www.madariss.fr/pdf/106ko>
5. العولمة و انعكاساتها على الوطن: على الموقع الإلكتروني: [www.fez.gov.ae/fezweb/twijeh/geography/reash/owlama/owlam%20.htm](http://www.fez.gov.ae/fezweb/twijeh/geography/reash/owlama/owlam%20.htm)
6. المرصد الأوروبي لمشاريع الاستثمار (ANIMA)، على الموقع: [www.anima.org](http://www.anima.org)
7. المعز، الطاهر. "وفاة الإتحاد من أجل المتوسط"، كنعان النشرة الإلكترونية، السنة التاسعة، العدد 1876، أفريل 2009. على الموقع الإلكتروني: <http://kanaanonline.org/ebulletin-ar>
8. الوكالة التونسية للنهوض بالاستثمارات الخارجية (FIPA) على الموقع: [www.investintunisia.tn](http://www.investintunisia.tn)
9. الوكالة المغربية للاستثمار الإنمائي (AMDI)، على الموقع: <http://www.invest.gov.ma>
10. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، على الموقع: [www.andi.dz](http://www.andi.dz)
11. صندوق النقد الدولي لسنة 1993، على الموقع: <http://www.imf.org>
12. على الموقع الإلكتروني:
13. عكام، محمود. "بين عولمتين، عولمة الغرب وعولمة الاسلام، وعلى العاقل أن يختار"، على الموقع الإلكتروني: <http://www.arab-ency.com/index.php?Module=pnencyclopedia&func=display-termes cid=14968>
14. موسوعة ويكيبيديا على الموقع: <http://en.wikipedia.org>
15. موقع المؤشر على شبكة الانترنت:

[www.competitiveness.gov.jo/arabic/files/heritage%20foundation%202004%20report.pdf](http://www.competitiveness.gov.jo/arabic/files/heritage%20foundation%202004%20report.pdf)

16. وكالة النهوض بالاستثمارات الفلاحية، على الموقع:

[http://www.apia.com.tn/ar/index.php?option=com\\_content&task=view&id=49&itemid=68](http://www.apia.com.tn/ar/index.php?option=com_content&task=view&id=49&itemid=68)

17. وكالة النهوض بالصناعة، على الموقع: <http://www.tunisieindustrie.nat.tn>

18. وكالة النهوض للاستثمار الخارجي، على الموقع: <http://www.investissement.tn/fr/index.php>

## المراجع باللغة الأجنبية

### Livres

1. Amin, Samir. **Accumulation on a world scale**, Vol1, New York : Monthly review press, 1974.
2. Balassa, Bela. **The Theory Of Economic Integration**, Homewood, Richard D, Irwin, Inc, USA, 1961.
3. Bauchard, Denis. **La politique arabe de l' UE face au projet de "Grand Moyen- Orient"** dans Pascal Boniface, Didier Billion, **les défis du Monde Arabe**, France : IRIS presse, 2004.
4. Bellon, Bertrand et Gouia, Ridha. **Investissements direct étranger et développement industriel méditerranée**, Paris: Economie, Paris 1998.
5. Bonin, Bernard. **l'entreprise multinationale et l'état**, Montréal : éd études vivantes, 1984.
6. Bertrand, Raymond. **Economie Financière Internationale**, Paris : éd PUF, 1991.
7. Boughaba, Abdellah. **Analyse Et Evaluation De Projet**, Ed BERTI, 1998.
8. D.M, Shapiro. **Entry exit and the theory of multinational corporation**, Cambridge : Mit Press Cambridge Mass, 1983.
9. Denis, Tersen. Jean luc, Bricout. **L' investissement international**, Paris : ed Armand colin, 1996.
10. Dudley, Seers. **The political Economy of Nationalism** , London: Oxford University Press, 1983.
11. Dunning, J.H. **International production and the Multinational enterprise**, 1981.
12. Favret, Jean Marc. **Droit et pratique de l'union européenne**, 03<sup>ème</sup> éd , Paris: Gualino éditeur, 2001.
13. G, Meier. **Private Foreign Investment**, in John Dunning ed, International Investment, London: Penguin Books, 1972.
14. Gauthier, François. **Relation économique internationale** , 2<sup>ème</sup> ed, Canada : les presses de l' Université Laval, 1992.
15. Gunder, Frank Ander. **Critique and anti critique, Essays on dependence and Reformism**, London: Macmillan, 1984.

16. Harrison, Andrew et Dalkiran, Ertugrul. Elsey, Ena. **Business international et mondialisation: vers une nouvelle Europe**, traduit par: Siméon Fongang, Bruxelles: éd de boeck Université, 2004.
17. Johson, H. **The Efficiency and Welfare Implication of corporation**, in John Dunning ed, International Investment, London: Penguin Books,1972.
18. Khader, Bichara. **le partenariat euro –méditerranéen : après la conférence de Barcelone**, paris : l'harmattan, 1997.
19. Khader, Bichara. **l'Europe pour la méditerranée: de Barcelone a Barcelone (1995–2008)**, France: Harmattan, 2009.
20. Lacoste, Yves. **Géopolitique de la méditerranée collection perspectives géopolitiques**, paris : Armand colin, 2006.
21. Mezaache, Abdel Hamid. **l'Algérie : le voile des hydrocarbures**, in, l'investissement direct étranger et développement industriel méditerranéen, sous la direction de Bellon B et Ghouia R, Paris : ed Economica, 1998.
22. M'hamadji –Bouzidi, Nachida. **cinq essai sur l'ouverture de l'économie algérienne** , Alger: ENAG, édition ,1998.
23. Mittaine, Jean François et Pequerul, François. **Les Unions économiques régionales**,Paris : Armand Colin, 1999.
24. Mucchielli, Jean-Louis. Sollogoub, M.**L'échange international fondements théoriques, et analyses empiriques**, Paris: Economica, 1981.
25. Mucchielli, Jean-Louis. **multinationales européennes et investissements croisés**, Paris:Economica1982.
26. Mucchielli, Jean-Louis. **Les firmes multinationales: mutation et nouvelles perspectives**,Paris: Economica, 1985
27. O. Keohane, Robert and S. Nye, Joseph. **An Introduction**, in Transnational Relations in world politics, Cambridge: Univ press, mars 1972.
28. P.Delfand. **Nouvelle histoire économique**, tome 1, Paris : Edition Armand colin , 1976.
29. Pedersen, Kurt. **The eclectic paradigm: A new Deal?** Denmark: Aarhus School of Business, 2001.
30. Petit Larousse illustré, Paris: Maison d'édition Larousse, 1991.
31. Pierre, Jacquemot. **La firme multinationale, une introduction économique**, Paris:Economica,1990.
32. R.Root, Franklin. **International trade and Investment**, 4<sup>ed</sup>, USA :South western publishing.co.1978.
33. Reuber. **Private Foreign Investment in Development**, Oxford: Clarendon Press,1974.
34. Richarde, Caves."**Multinational entreprise and economic analysis**",Cambridge : Cambridge University press, 1983.
- 35.Samuelson, Alain. **Economie Internationale contemporaine**, O.P.U, 1993.

36. Streten, Paul. **New Approaches to Private Investment in Less Developed Countries**, in John Dunning ed, International Investment, London: Penguin Books,1972.
37. Tinbergen, Jan. **International Economic Integration**, New York: Elsevier, 1965.

## Revues

1. Alaoui, Mohamed Ben el Hassan." **le Maroc et l'UE a l'aube du XXI éme siècle ( point de vue de sa majesté le roi mohamed VI )**", in Revue Panoramique, 3éme trimestre, 1999, N° 41.
2. Attar, Abdel Madjid. PDG de Sonatrach, "**Billan du partenariat: 42 contrats pour 24 compagnies**", MD. Media, N° 8 (octobre 1999).
3. Boulares, Habib. "**La Nouvelle politique de voisinage, vue du Maghreb**", in études internationales, n 94, janvier 2005.
4. Cernat, Lucian. "**Assessing Regional Trade Arrangements: Are South-South RTAs More Trade Diverting?**", Policy issues International Trade and commodities, study series,N° 16, UNCTAD, New York, 2001.
5. Chevalier, Agnès." **Projet euro – Méditerranéen et Mondialisation**", in confluence méditerranée,Le Maghreb face a la mondialisation,n 21, paris1997.
6. Document : "**conférence euro – méditerranée de Barcelone**", in, Revue méditerranée – développement, N° 9 décembre 1995.
7. Ferrero-Waldner, Benita."**The Barcelona process, Ten years on**", office for official publications of the European communities, Luxembourg, 2005.
8. Fethi, Ayachi." **stratégies des firmes multinationales, déterminants des IDE et intégration euro- méditerranéenne**", Tunisie 2005.
9. Frank, J. and wei, Shang-Jin," **Open Regionalism in àWorld of Continental Trade Blocs**", IMF Working Paper, WP/98/10, Geneva, 1998.
10. G,Palma. "**Dependency, A formal theory of underdevelopment or methodology for the analysis of concrete situations of underdevelopment**", in World Development, Vol 6, 1978.
11. Ghorbel, Abd el Fattah." **les enjeux de la zone de libre échange tunisie UE, marier le maghreb avec l'UE**",S/D de Michel Serceau, Halim Chergui, 12.Agnés Guy, in revue Panoramique, 3<sup>éme</sup> trimestre, N° 41, 1999.
12. Henri, Madelin. "**pétrole et politique en Méditerranée occidentale**", cahiers de la fondation de sciences politique n 180, paris : Armand Colin
13. J.R, Markusen." **Foreign direct investment as a catalyst for industrial development** , European economic review, London, 1999,vol43
14. Krugman, Paul." **The Move Toward Free Trade Zones** , in Policy implications of Trade and currency zones, Economic Review Federal BANK OF Kansas City, 1991, vol.76.N°6.

15. Lacoste, Yves. " **la méditerranée: nation en conflit**", Revue Hérodote, Revue de géographie et géopolitique, N°90, paris : la découverte, 3<sup>ème</sup> trimestre, 1998.
16. Lepesant, Gilles. " **l'UE et son Voisinage: vers un nouveau contrat** ", revue politique étrangère avril 2004.
17. Leveau, Remy. " **Le partenariat euro-Med**", rapport du groupe de travail, la documentation française, paris, 2000.
18. N, Akrimi. " **Politique Européenne de voisinage: regards croisés sur la méditerranée** ", in études internationales, n 94, 2005.
19. N, Terkine. " **la société d'économie mixte en droit algérien** ", in, revue Algérienne d'Economie, vol25, N° 3, septembre 1987.
20. Ould, Aoudia. J. " **les enjeux économiques de la nouvelle politique méditerranéenne de l'Europe**", Monde arabe Maghreb – machrek , N° 153, juillet- septembre 1996.
21. Pananond, Pavid. " **The making of The Multinationals: a comparative study of the growth and internationalization process of Thailand's charoen pokphand and Siam cement groups**", Journal of Asian Business, Vol 17, n°3, 2001.
22. Raymond, Vernon. " **International investment and trade in the product cycle**", Quarterly journal of Economics, Vol 80, N 2, May 1966.
23. Riess, Armin. Patrick Vanhoudt and kristian Uppenberg , " **the méditerranéen région**" (spécial report ) , EIB papers , volume 6, N° 2, 2001.
24. Sonatrach la revue, N° 6, Mai 1997.
25. Sonatrach la revue, N° 7, Juillet 1997.
26. Talahite, Fatiha. " **La réforme bancaire et financière en Algérie**", les Cahiers du Créad, N° 52, 2000.

## Colloques

1. A, Sassi Tmar. " **l'apport de la PEV dans les relations de l'UE avec les pays du Maghreb** ", troisième colloque international organisé par l'université Tunis " el Manar ", Hammamet 1-2 juin 2007.
2. M, Bel Attaf et B, Arhab. " **le partenariat euro-Med et les accords d'associations des pays du Maghreb avec l'UE**", colloque international, université de Tlemcen, 21-22 octobre 2003.
3. Moisseron, Jean Yves. " **les défis de la nouvelle politique de voisinage face au bilan du processus de Barcelone** ", 3<sup>ème</sup> colloque internationale organisé par l'université Tunis " El Manar ", Hammamet 1-2 juin 2007.
4. T, Haroun. " **le Maghreb du processus de Barcelone a la NPV: nouvelles perspectives d'intégration ou continuité ?** ", troisième colloque international organisé par l'université Tunis. " el Manar " Hammamet, 1-2 juin

5. Talahite, Fatima . " **l'espace monétaire et financier de la Méditerranée occidentale** " in, colloque international sur " l'espace économique de la méditerranée occidentale: Enjeux et perspectives " Bejaïa, 25–26 juin 2000.

## Rapports

1. ANIMA, **Investir dans la région MEDA, pourquoi, comment ?**, note et études, N° 22, avril 2007.
2. ANIMA, **IDE dans la région MEDA en 2006**, document n° 23, mai 2007.
3. ANIMA, **Investissement Direct Etranger vers les pays MED en 2008 face à la crise**, étude n° 3, Mars 2009..
4. ANIMA , **Investissement directs étrangers et partenariats vers les pays MED en 2009**, études N° 14, avril 2010.
5. **ANIMA**, étude N° 21, Mars 2011.
6. ANIMA, **Impact économique de l'investissement étranger, et comment maximisé les retombées positives des IDE**, juin 2011
7. BCT et FIPA, 2005.
8. CNUCED, **Examen de la politique de l'investissement en Algérie** (Genève : nations unies, 2004).
9. CNUCED, **Examen de la politique de l'investissement, Maroc**, New York et Genève 2008.
10. Commission des Communautés Européennes," **politique européennes de voisinage** " , doc d'orientation 2004, 373 final.
11. Communiqué de la commission européenne (COM2000).
12. **Examens de l'ocde des politiques de l'investissement: Maroc**, 2010, p. 93.
13. FEMISE, rapport de synthèse, femip, **crise et voies de sortie de crise dans les pays partenaires méditerranéens de la femip**, novembre 2010.
14. Fond monétaire International (FMI), **manuel de la balance des paiements(MBP4)de FMI**, 4ème éd, Washington ,dc : FMI,1997.
15. Haut-commissariat au plan, **impact de la crise mondial sur l'économie marocaine**, rabat, le 30 juin 2010.
16. **IMF** (Dots),DG Trade,18 janvier 2011.
17. **Instrument Européen de Voisinage et de Partenariat**, Document de Stratégie 2007–2013, Tunisie, programme indicatif national (2007–2010).
18. **Instrument Européen de voisinage et de partenariat**, Maroc, Programme Indicatif National (2007–2010).
19. **Instrument Européen de Voisinage et de Développement Algérie**, document de stratégie 2007–2013, programme indicatif national (2007–2010).
20. **KPMG**, Guide investir en algérie, 2009.

21. **KPMG**, Guide investir en Algérie, 2010.
22. **les notes d'alerte du CIHEAM**, N° 52, 13 novembre 2008.
23. O.C.D.E, définition de références" **Détail des investissements internationaux**", Paris.
24. Office des changes, **balance de paiement**, 2006.
25. **Partenariat Euro-Med, Algérie**, Programme Indicatif National (2002-2004).
26. **Partenariat euro-Med, Maroc**, Programme Indicatif National (2002-2004).
27. **Partenariat euro-Med**, Tunisie, document de stratégie, programme indicatif national (2002-2006).
28. **Partenariat Euro-Med, Algérie**, Programme Indicatif National (2005-2006).
29. **Partenariat euro-Med, Maroc**, Programme Indicatif National (2005-2006).
30. UNCTAD, **Foreign Direct Investment and Development**,
31. UNCTAD/IIT/10 (vol.1), New York, 1999.

## Centres de recherche

1. Jaidi, Larabi et Zaim, foudad." **l'industrie marocaine face au défi du libre échange, enjeux, rôles des acteurs et contraintes de financement**", économie du Maghreb, l'impératif de Barcelone, S/D du Abd El Kader Sid Ahmed, CNRS, 1998.
2. Khader, Bichara. " **Monde Arabe Et Géopolitique Euro -Arabe**", les cahiers du monde arabe , CERMAC (centre d'études et de recherches sur le monde arabe contemporain), université catholique de Louvain, Belgique, janvier 2004.
3. Lionel Fontagne Et Nicolas Peridy, "**l'Union Européenne et le Maghreb**", Etude du centre de développement, (OCDE), 1997.

## Thèses

1. Khedidja, Akacem. "**évaluation théorique et pratique de l'investissement étranger en Algérie 1962-1999**", thèse de magistère, Alger : Juin 2000.

## Sites électroniques

1. Carmen, C. **Regional Economic Integration** , published in 26-03-2005 disponible sur le site : [www.du.edu-ccacho/curent.html](http://www.du.edu-ccacho/curent.html), pp.1-2
2. CNUCED, **world investment Report 2003**, disponible sur le site: [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
3. Conférence ministérielle euro-med, **les relations euro-med**, Marseille 15-16 November 2000, sur le site : <http://www.france.diplomatie.fr/index.html>
4. Délégation de la Commission Européenne en Tunisie, " **Politique Européenne de Voisinage**", plan d'action UE /Tunisie " disponible sur le site : [www.deltun.cec.eu.int](http://www.deltun.cec.eu.int)
5. Euromed report n° 89, **communication de la commission au conseil et au parlement européen**, dixième anniversaire du partenariat euro-med, un programme de travail pour

relever les défis des cinq prochaines années, (14/05/2005).

[http://www.europa.eu.int/comm/external-relations/euromed/publication/2005/report\\_89\\_en.pdf](http://www.europa.eu.int/comm/external-relations/euromed/publication/2005/report_89_en.pdf)

6. <http://www.erogar.org/for/pays/euromediterranes/alg/c3>

7. le Pensec, Louis. "**Le partenariat euro-méditerranéen**" : **grands espoirs, modestes résultats**", rapport d'information 121(2001-2002), délégation du sénat pour l'UE p.p.10-12.

Disponible sur site : <http://www.euromed.med/évaluation/mdp/default.htm>

8. Miller, Terry. R.Holmes, Kim. **index of Economic freedom, the link between economic opportunity and prosperity**, the heritage foundation, the wall street journal 2010. Disponible sur le site: [www.heritage.org/index](http://www.heritage.org/index)

9. Ministère de l'économie et des finances, **projet de loi de finance pour l'année budgétaire 2011**, rapport économique et financier, p. p. 51-52. Disponible sur le site : [www.finances.gov.ma](http://www.finances.gov.ma)

10. Ministère de l'industrie, du commerce et de la mise à niveau de l'économie, disponible sur le site : [www.mcinet.gov.ma](http://www.mcinet.gov.ma)

11. Programmes Régionaux, **Partenariat Economique et Financiers**, les activités de la banque européenne d'investissement dans la région .Disponible sur le site : <http://www.eib.org>

12. Sur le site : <http://www.europa.eu.int/comm/external-relations/algerie>

13. UNCTAD, **world investment report** 2006. Disponible sur le site: [www.unctad.org/fistatistic](http://www.unctad.org/fistatistic)

14 . Voir le texte intégral de l'accord d'association entre le Maroc et l'UE, signé le 26/02/1996, entré en vigueur le 01/03/2000,joce N° L70 du 18/03/2000, sur le site :

<http://www.europa.eu.int/smartapi/lgi/cm.doc>

15. Voir le texte intégral de l'accord d'association entre l'UE et l'Algérie sur le site :

<http://www.deldza-cec.eu.int/fr/ue-algerie/accord>

الشراكة الأوروبية متوسطة ودورها في استقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي (الجزائر، تونس، المغرب)

## الملخص

يشهد العالم تحولات هامة وتغيرات سريعة ومتلاحقة على جميع المستويات الاقتصادية، السياسية، الاجتماعية والثقافية، وقد أفرزت هذه التحولات توزيعا جديدا لمراكز النفوذ والهيمنة على أساس القوة الاقتصادية. وقد ازدادت هذه الهيمنة منذ انهيار الثنائية القطبية، وهكذا أصبحت المجموعة الدولية تعيش ظاهرة الاندماج الذي يسير بوتيرة أسرع من أي وقت مضى.

وانطلاقا من هذه المعطيات طفت على السطح مفاهيم جديدة لم تكن معروفة من قبل كالعولمة التي تعد إفرانزا وحتمية اقتضتها التطورات في ميادين النقل والاتصال، مما ساهم في فتح الأسواق وتحرير التجارة الخارجية، وإزالة العوائق أمام انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال ونظم المعلوماتية، وكذلك الشراكة التي تعتبر من أهم المواضيع التي عرفت التطورات الاقتصادية في العالم منذ العقود الأخيرة. وهذا ما سعى إليه الإتحاد الأوروبي مع منطقة حوض البحر الأبيض المتوسط وخاصة مع دول المغرب العربي، حيث اتسمت العلاقات بينهما بنوع من الخصوصية التي تجسدت في علاقات جغرافية، ثقافية، اقتصادية وتاريخية، توطدت أكثر بعد تمكن الولايات المتحدة الأمريكية من حسم صراع الحرب الباردة لصالحها وسقوط حائط برلين وانهيار الإتحاد السوفيتي، وأصبحت بمثابة القوة العظمى الوحيدة في عالم يتميز بالتغيرات الجذرية في جميع الميادين، بالإضافة إلى التغيير في بعض المفاهيم مع ظهور اتجاه جديد ومحدد نحو عولمة العلاقات الدولية.

ومع إدراك الإتحاد الأوروبي لهذه الحقيقة، فقد سعى إلى إعادة تقييم وتشكيل سياسته المتوسطة لتتواءم مع التغيرات العالمية الجديدة ولتتماشى مع تجربته الاندماجية الهادفة إلى إيجاد نوع من التعاون و التنسيق مع دول الجوار المتوسطي، في إطار ما يسمى بالشراكة الأوروبية متوسطة، والتي من بين أهدافها جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لمنطقة المغرب العربي

وخاصة الاستثمارات الأوروبية، وذلك نظرا لما لها من دور في تنمية اقتصاديات الدول ولا أحد يتجاهل أهميتها في دفع العجلة الاقتصادية والاجتماعية، إذ تعمل على زيادة القدرات الإنتاجية للدولة ورفع معدل النمو الاقتصادي وتحسين الوضع الاقتصادي فيها، وفي هذا الإطار حاولت هذه الدراسة معالجة إشكالية تتمثل في التساؤل الجوهري الآتي:

ما مدى تأثير إتفاق الشراكة الأوروبية متوسطة على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة الأوروبية إلى دول المغرب العربي؟

ولمعالجتها فقد تم الاعتماد على مجموعة من الفرضيات وخطة محددة تهدف إلى الإلمام بالإطار النظري للموضوع من خلال دراسة تطور العلاقات بين دول المغرب العربي والاتحاد الأوروبي وصولا إلى اتفاقيات الشراكة الأورو متوسطة وما صاحبها من مستجدات، ثم تقييم البيئة الاستثمارية في دول المغرب العربي من خلال التطرق إلى ترتيب هذه الدول في بعض مؤشرات المناخ الاستثماري، وأخيرا محاولة لتشريح واقع وأفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة من خلال عرض حصيلة تدفقاته الواردة إلى منطقة المغرب العربي وأهم القطاعات المستهدفة وكذلك أهم الدول المستثمرة في المنطقة وصولا إلى بعض الاقتراحات لتعزيز جاذبية دول المغرب العربي للاستثمارات الأجنبية المباشرة بصفة عامة.

وفي الأخير خاتمة عامة تضمنت مجموعة من الاستنتاجات والاقتراحات، كان أهمها أن الجوار الجغرافي والعلاقات القديمة التي تربط دول الضفة الجنوبية عموما ودول المغرب العربي خصوصا مع الإتحاد الأوروبي لم تكن عاملا محددًا لتوجيه وتمركز الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأوروبية، حيث بقيت نسبتها ضعيفة بالمنطقة مقارنة بدول ومناطق أخرى، وبالتالي فإن اتفاق الشراكة كما جاء في مشروع برشلونة لم يتحقق من جانب الاستثمار علما لما لهذا الأخير من أهمية في تكوين الفضاء المتوسطي.

## الكلمات المفتاحية

العولمة، التكامل، الشراكة، الشراكة الأورومتوسطية، الاستثمار  
الأجنبي المباشر، الشركات المتعددة الجنسيات، البيئة  
الاستثمارية، مؤشرات مناخ الاستثمار.

## Le Partenariat Euro-méditerranéen et son rôle d'attractivité des Investissements directs étrangers, au Maghreb (Algérie, Tunisie, Maroc).



Le monde est témoin de changements importants rapides et successifs à tous les niveaux : économique, politique, social et culturel, ces transformations ont rapporté de nouveaux centres d'influence et de domination sur la base du pouvoir économique. Cette domination est augmentée depuis l'écroulement de la bipolarité, ainsi la communauté internationale vive le phénomène d'intégration, qui se développe plus rapidement que jamais auparavant.

Provenant de ces faits, flotte à la surface de nouveaux concepts que l'on n'a pas connus auparavant, comme la mondialisation, qui est nécessitée par des événements et le résultat inévitable des domaines de transport et de la communication, qui a contribué à l'ouverture des marchés et la libéralisation de commerce extérieur et l'élimination d'obstacles pour le mouvement de marchandises, des services et des systèmes d'information capitaux, aussi bien que le partenariat, Que l'on considère un des sujets les plus importants, défini par les événements économiques dans le monde depuis les décennies dernières. Ceci est ce qui a été cherché par l'Union européenne avec la région du Bassin méditerranéen, particulièrement avec les pays du Maghreb arabes, où les relations entre eux ont été caractérisées par une sorte de vie privée, qui a été incarnée dans les relations géographiques, culturelles, économiques, historiques, A étaient consolidées après que les États-Unis d'Amérique a pu résoudre le conflit de la Guerre froide en leur faveur et la chute du Mur de Berlin et l'écroulement de l'Union soviétique et devenir l'unique pouvoir dans un monde caractérisé par des changements profonds dans tous les domaines, en plus du changement dans certains concepts, avec l'apparition d'une nouvelle tendance vers la mondialisation des relations internationales.

Avec la conscience de ce fait, L'Union européenne a recherché la réévaluation et la formation de sa politique méditerranéenne, pour faire face aux changements mondiaux et pour que ça ira avec sa nouvelle expérience intégrationniste a visé à créer une sorte de coopération et coordination avec les pays voisins de la Méditerranée, dans la structure du partenariat Euro-méditerranéen prétendu, qui parmi ses objectifs ; apporté plus d'investissements étrangers directs à la région du Maghreb, des investissements particulièrement européens, dans la lumière de leur

rôle dans le développement des économies d'États ; personne n'ignore son importance dans la poussée de la roue économique, sociale, travaillant pour augmenter la capacité productive de l'état et augmentant le taux de croissance économique et améliorer la situation économique dans laquelle, dans ce contexte, cette étude a essayé d'aborder un problème essentiel qui réside dans la demande suivante :

### Quelle est la mesure de l'impact d'Accord de partenariat Euro-méditerranéen sur le flux d'investissements directs étrangers, particulièrement l'Union européenne aux pays du Maghreb arabes ?

Et pour traiter cela, en se reposant sur un groupe de suppositions théorique et un plan spécifique, visant a englober la structure théorique du sujet par l'étude du développement de relations entre les pays du Maghreb arabes et l'Union européenne en arrivant aux accords de partenariat Euro-méditerranéens avec se qui l'accompagne d'événements récents, et ensuite évaluer l'environnement d'investissement dans les pays du Maghreb arabes par l'adressage à l'arrangement de ces États dans certains des indicateurs du climat d'investissement et, finalement, une tentative à l'autopsie sur la réalité et les perspectives pour l'investissement direct étranger (FDI) dans la région par la présentation du résultat d'afflux reçus à la région du Maghreb et les secteurs cibles les plus importants aussi bien que les pays les plus importants investissant dans la région en arrivant à quelques propositions d'augmenter l'attrait des pays du Maghreb arabes d'investissement direct étranger en général.

En dernier , conclusions générales incluant un groupe de conclusions et des suggestions, le plus important était la proximité géographique les vieilles relations liant les pays de la rive sud généralement, des pays du Maghreb arabes, particulièrement avec l'Union européenne n'étaient pas un facteur déterminant pour guider le placement d'investissement étranger direct Européen , où ils sont restés faiblement attribués dans la région comparée à d'autres pays et des régions et donc l'accord de partenariat, comme exposé dans le projet de Barcelone n'a pas été réalisée par l'investissement dans cette note ,sachant l'importance de ce dernier dans la composition d'espace méditerranéen.

### Mots-clés

Mondialisation, intégration, partenariat, partenariat Euro-méditerranéen, investissement direct étranger (FDI), sociétés multinationales, l'environnement d'investissement, les indicateurs du climat d'investissement.

## **The Euro-Mediterranean Partnership Agreement and its role on the flow of foreign direct investments, in the Arab Maghreb (Algeria, Tunisia, Morocco)**

### **Abstract**

The world is witnessing fast and successive important changes at all levels of economical, political, social and cultural level, these transformations has yielded new centers of influence and domination on the basis of economic power. This domination has increased since the collapse of bipolarity, thus the international community lives the phenomenon of integration which is moving faster than ever before.

Proceeding from these facts, float to the surface a new concepts that were not known before such as globalization necessitated by developments and the inevitable results in the fields of transport and communication which contributed to the opening of markets and the liberalization of foreign trade, and eliminated obstacles for the movement of goods, services and capital information systems as well as partnership, which is considered as one of the most important topics defined by the economic developments in the world since the last decades. This is what was sought by the European Union with the region of the Mediterranean basin, especially with the Arab Maghreb countries. The relations between the two were characterized by a kind of privacy embodied in the geographical, cultural, economic and historical relations. It was more consolidated after enabling the United States of America to resolve the Cold War conflict in their favor and the fall of the Berlin Wall besides the collapse of the Soviet Union. The USA become the only super power in a world characterized by profound changes in all fields in addition to the change in some of the concepts specifically with the emergence of a new trend towards globalization of international relations.

The European Union aware of this fact sought the re-evaluation and formation of its Mediterranean policy to face global changes and to cope with its new integrationist experience aiming at creating a kind of cooperation and coordination with the neighboring Mediterranean countries in the framework of the so-called Euro-Mediterranean partnership. Among its objectives to bring more direct foreign investments to the Maghreb region, especially European investments in the light of their role in the

development of the economies of States and no one ignores its importance in the payment of the economic and the social wheel working to increase the productive capacity of the state and raising the rate of economic growth and improve the economic situation in which, in this context, this study tried to tackle an essential problem which lies in the following question:

**To what extent the Euro-Mediterranean Partnership Agreement have an impact on the flow of foreign direct investments, especially of the European Union to the Arab Maghreb countries?**

To treat it by resting on a group of theoretical assumptions and a specific plan aiming to cover the theoretical structure of the subject through the study of the development of relations between the Arab Maghreb countries and the European Union arriving to the Euro-Mediterranean partnership agreements and what accompanies as recent developments, then evaluate the investment environment in the Arab Maghreb countries through addressing to the arrangement of these States in some of the indicators of the investment climate. Finally, an attempt to autopsy the reality and the prospects for foreign direct investment (FDI) in the region through the presentation of the outcome of inflows received to the Maghreb region and the most important target sectors as well as the most important countries investing in the region reaching some proposals to boost the attractiveness of the Arab Maghreb countries to foreign direct investment in general.

At last, general conclusions including a set of conclusions and suggestions, the most important one was the geographical proximity and the old relations linking the countries of the southern bank generally, Arab Maghreb countries, especially with the European Union was not a determining factor to guide the stationing of European foreign direct investment, where they remained weakly attributed in the region compared to other countries and regions. Therefore, the partnership agreement, as stated in the Barcelona project has not been achieved by investment in this note, knowing the importance of the latter in the composition of Mediterranean space.

### **Keywords**

Globalization, integration, partnership, Euro-Mediterranean partnership, foreign direct investment (FDI), multinational companies, the investment environment, indicators of the investment climate