الجمهوريـــة الجزائريـــة الديمقراطـــية الشعبيـــة

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة منتوري – قسنطينة

كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير

رقم التسجيل:.....

تقييم مناخ الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية

من إعـــداد الطالب

سعـيـدي يـحـيى

تحت إشراف

الدكـــتور دخموش العربي

أعضـــاء لجنـــة المنـــاقشـــة

د /شرابي عبد العـزيـز	**أسـتاذ التعـليم العالي**	**رئـيـسا**	**جـامـعـة قـسنطينة**
د / دخـموش العـربـي	**أسـتاذ التعـليم العالي**	**مـقـررا**	**جـامـعـة قـسنطينة**
د /صـالحـي صـالـح	**أسـتاذ التعـليم العالي**	**عـضـوا**	**جـامـعـة سـطـيف**
د /بـوكابـوس سعدون	**أسـتاذ التعـليم العالي**	**عـضـوا**	**جـامـعـة الجـزائـر**
د /مـرداوي كـمـال	**أسـتاذ مـحـاضـر**	**عـضـوا**	**جـامـعـة قـسنطينة**
د /مـرازقـة عـيـسى	**أسـتاذ مـحـاضـر**	**عـضـوا**	**جـامـعـة بـاتـنـة**

السـنة الجامعية 2006 - 2007

مـــقـــدمـــة

تعاني معظم الدول النامية العديد من المشكلات التي تؤثر على خطط التنمية الاقتصادية فيهـــا، و من المعروف أن خطط التنمية في هذه الدول تهدف إلى رفع معـــدل النمـــو الاقتصـــادي و رفـــع مستويات الرفاهية بها ، و عماد عملية التنمية الاقتصادية هو رفع معدلات الاستثمار، و هو ما يستلزم ضرورة توافر برامج ملائمة للتمويل. كما أن المشكلة الأساسية التي تعاني منها أغلب الدول الناميـــة هي عدم توافر مصادر التمويل المحلية اللازمة لاستيراد السلع الرأسمالية الوسيطة، و ذلك نتيجة عدم استقرار حصيلة صادرات هذه الدول، و من هنا بدأت هذه الدول في البحث عن مصادر بديلة لتمويـــل التنمية الاقتصادية. هذه المصادر يمكن إيجازها في بديلين أساسيين هما:

الاقتراض الخارجي و الذي لجأت إليه معظم الدول النامية في تمويل برامجها التنمويـــة، إلا أنه مع مرور الوقت و مع بداية الثمانينات فوجئ العالم بأزمة المديونية الخارجية حيث عجزت بعـــض الدول النامية عن سداد أعباء مديونياتها إضافة لذلك فإن الاقتراض الخارجي يعد وسيلة لهـــا أعباؤهـــا الاقتصادية و السياسية.

أما البديل الثاني فيتمثل في الاستثمار الأجنبي المباشر. و بصرف النظر عن الجدل القائم حول منافع و أضرار هذه الوسيلة، فيمكن القول بأنها أكثر فاعلية بالنسبة لظروف الدول الناميـــة، و ذلـــك بشرط وجود مناخ استثماري ملائم ليساعد هذه الدول على الاستفادة من هذا النوع من الاستثمارات.

ارتبطت نشأة حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة بحركة الاستعمار العالمي عندما اتجهـــت الدول الصناعية الكبرى إلى بسط نفوذها على أسواق إفريقيا و أسيا و أمريكـــا اللاتينيـــة و الشـــرق الأوسط من خلال تأسيس مصالح اقتصادية و تجارية فيها؛ ارتبطـــت بشـــكل رئيســـي بالصـــناعات الإستخراجية و شركات التجارة الخارجية. و في مرحلة لاحقة و مع انحصار تيار الاستعمار الأجنبي و نيل أغلب الدول المستعمَرة استقلالها خصوصا في أعقاب الحرب العالمية الثانيـــة، بـــدأت حركـــة الاستثمار الأجنبي خصوصا في ظل السياسات الحمائية تستخدم كوسيلة للنفاذ إلى الأسواق الخارجيـــة من خلال تجاوز الحواجز الجمركية في الدول التي تتميز برخص بعض أو كل عوامل الإنتاج فيهـــا و وفرة المواد الأولية، بالإضافة إلى الاستفادة من المزايا و الإعفاءات الضريبية التي بدأت بعض الدول النامية و الرامية للتصنيع و الاستفادة من الخبرات و المهارات الأجنبية تقدمها لجـــذب الاســـتثمارات

الأجنبية إليها. لذلك أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر في كثير من الحالات بديلا للصادرات من السوق المحلي أو منافستها.

و قد أظهرت تجارب العديد من الدول بالإضافة إلى الدراسات التحليلية لمؤسسات مثل البنك الدولي و مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (UNCTAD) إلى وجود علاقة بين تحرير التجارة و النمو الاقتصادي. فالاقتصاديات التي تبنت أنظمة تجارة حرَّة تمكنت من خلق صناعات تنافسية كما حفزت الاستثمارات الأجنبية و المحلية فاستفادت من مزايا الإنتاج الكبير و نقل التكنولوجيا و تبني ممارسات إنتاجية أفضل. كما هيأت الصناعات التصديرية فرص أفضل للتشغيل مما هيأتها السياسات الحمائية التي لم تثبت قدرتها على توفير فرص العمل بطريقة كفوءة. و قد أظهرت العديد من الدراسات التي أجريت لتقدير نتائج جولة الأوروغواي على الرخاء العالمي أن نصيب كل دولة من هذا الرخاء سيعتمد اعتمادًا كبيرًا على درجة تحرير تجارتها[1].

أدت التجارة الخارجية من خلال الصادرات النفطية طيلة عقدي السبعينات و الثمانينات دورًا أساسيا في استراتيجيات التنمية العربية. و لقد كان هذا الدور مباشرا في الدول الرئيسية المصدرة للنفط كدول مجلس التعاون الخليجي و العراق، و غير مباشر بالنسبة للدول العربية غير النفطية من خلال التدفقات المالية التي تحققت بفضل العوائد النفطية بشكل تحويلات العاملين من مواطنيها في دول مجلس التعاون الخليجي و العراق بالنسبة لدول الشرق العربي، و في أوروبا التي استفادت من توظيف الفوائد النفطية العربية لديها بالنسبة لدول المغرب العربي. و نتيجة للأهمية الخاصة للصادرات النفطية تميزت استراتيجيات التنمية العربية خلال تلك الفترة بميزتين رئيسيتين : الأولى دور قيادي للقطاع العام في النشاط الاقتصادي، و الثانية اعتماد كبير للقطاع العام في إنفاقه على التدفقات المالية الخارجية و هي صادرات النفط بالنسبة للدول النفطية و التحويلات و القروض و الهبات بالنسبة للدول غير النفطية. و لقد نتج عن اعتماد استراتيجية التنمية هذه نقاط ضعف هيكلية كان من أهمها :

- حساسية كبيرة للصدمات الخارجية من حيث تقلب حجم التدفقات المالية نتيجة ظروف خارجية.
- هبوط نوعية الاستثمارات التي كان يقوم بها القطاع العام بسبب عدم خضوعها لقواعد السوق.
- تعود القطاع العام على مصدر رخيص للتمويل الخارجي و ضعف دور القطاع الخاص لم يحفز على تبني استراتيجيات تصنيعية هدفها خلق نقلة نوعية في الاقتصاديات العربية أو غزو

[1] زكاء مخلص الخالدي، "التجارة الخارجية و الاستثمارات الأجنبية هل يكونا ماكنة النمو الاقتصادي للدول العربية"، ندوة متطلبات التنمية في الشرق الأوسط (المشرق و المغرب) في ظل المستجدات المحلية و العالمية، رابطة المعاهد و المراكز العربية للتنمية الاقتصادية و الاجتماعية (AIRCARDES)، جمهورية مصر العربية، الإسماعيلية 24-26 سبتمبر 1996.

الأسواق الخارجية كما حدث بالنسبة لدول شرق و جنوب شرق آسيا و دول أمريكا اللاتينية. فباستثناء النفط كسلعة إستراتيجية تنتج بشكل رئيسي لأغراض التصدير، لم تهدف سياسات التصنيع التي تبنتها كل الدول العربية تقريبا إلى الإنتاج لأغراض التصدير و إنما لإشباع السوق المحلي في إطار سياسة إحلال الواردات.[1]

- هروب رأس المال العربي إلى الخارج بسبب عدم توفر فرص استثمارية ملائمة في الداخل من جهة و بحثه عن ملاجئ آمنة من جهة أخرى. مما أدى إلى تكوين ادخارات عربية ضخمة في الخارج تضعها التقديرات على ما يقارب 600 مليار دولار بالنسبة لدول مجلس التعاون الخليجي و 159 مليار دولار بالنسبة للدول العربية غير النفطية.

كما سبق ذكره، فإن حساسية الاقتصاديات العربية للصدمات الخارجية التي تؤثر على حجم التدفقات المالية إليها نتيجة ظروف خارجية باتت واضحة خاصة عندما بدأت العوائد النفطية في الانحسار في بداية النصف الثاني من الثمانينات. حيث هبط سعر برميل النفط الخام من 27.5 دولار أمريكي عام 1985 إلى حوالي 13 دولار للبرميل في عام 1986 مقابل 36 دولار في عام 1980.[2]

لقد أثر انخفاض العوائد النفطية على سياسات الإنفاق العام في الدول النفطية نفسها فاضطرت إلى تقليص ميزانياتها خصوصا الإنفاق الاستثماري. و إعادة النظر في مساعداتها و تدفقاتها المالية إلى الدول العربية غير النفطية. بصورة عامة، لقد تأثرت كل الدول العربية من هذا الانخفاض بدون استثناء و كانت في مقدمة الدول المتضررة الأردن و مصر و سوريا ضمن دول المشرق العربي بينما كانت أكثرها تضررًا الجزائر من بين دول المغرب العربي، حيث بلغ الانخفاض في إجمالي الناتج القومي في كل من الأردن و مصر و الجزائر 25.1 % و 8 % و 6.3 % على التوالي ما بين الفترتين 1975–1979 و 1985–1989.

لكن من خلال أرقام السنوات الأولى من تسعينيات القرن الماضي نلاحظ بعض التحسن في صادرات الدول العربية من حيث ارتفاع معدلات النمو و تنوع السلع و ذلك في أعقاب سياسات التكييف الاقتصادي التي اتبعتها العديد منها و التي كان أحد أهم أهدافها الانفتاح على الأسواق الخارجية و الإنتاج لغرض التصدير. إلا أن الصادرات العربية رغم هذا التحسن لا زالت ضعيفة و لازال أمام تطورها معوقات عديدة تقف في مقدمتها ضعف البنية التحتية في معظم الدول العربية من طرق و وسائل نقل و اتصالات و طاقة و مياه إلى جانب الحاجة إلى تطوير المهارات البشرية. و

[1] التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 1991

[2] المرجع السابق، سبتمبر 1995 ص 257

هكذا يتضح أن رغبة الدول العربية بالاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال تطوير الصادرات ليس كافيا إن لم تسبقه استثمارات في المجالات السالفة الذكر. و للقيام بذلك هناك أربع مصادر يمكن اختبار قدراتها في هذا الصدد:

- الإنفاق الحكومي و لكنه لم يعد مصدرا يمكن الاعتماد عليه و ذلك بسبب اتجاه هذه الدول إلى تصحيح اقتصادياتها من خلال تطبيق برامج الخوصصة، و الضائقة المالية لمعظم الدول العربية و ضخامة الدين العام الداخلي و الخارجي.
- مبادرات الدول الصناعية الكبرى و دور مؤسسات التمويل الدولية و الإقليمية و التي من أهمها المشروع الشرق أوسطي و الشراكة الأوروبية–المتوسطية. و لكن نظرا للمساعدات التي تحتاجها دول المعسكر الاشتراكي و الاتحاد السوفييتي سابقا و تلك اللازمة لإعادة اعمار الضفة الغربية و قطاع غزة و كلا من العراق و أفغانستان، و بالنظر إلى مئات المليارات المطلوبة للاستثمار في مجال البنية التحتية في السنوات القادمة فإن دور هذا المصدر يبدو هامشيا.
- ادخار القطاع الخاص العربي في الخارج و الناتج عن ظروف الاستثمار غير الملائمة في الدول العربية إضافة إلى عدم الاستقرار السياسي و الخوف من المسائلة و المصادرة . و نظرا لأن الاستثمارات في البنية التحتية تمتاز بالضخامة و بطئ في جني الأرباح المتأتية منها، مما يجعل أصحاب رؤوس الأموال يترددون في الاستثمار، فإنه لا يمكن التعويل على هذا المصدر في الظروف الحالية و لكنها يمكن أن تصبح مصدرًا مهما لتدفق الأموال للمنطقة في المستقبل.
- مما سبق نخلص إلى أن ضعف الموارد المحلية للدول العربية من جهة و ضآلة حجم المساعدات و المعونات المتوقعة من حكومات الدول الصناعية و المؤسسات الدولية من جهة أخرى تجعل الاستثمارات الأجنبية المصدر الرئيسي لتهيئة الدول العربية لمواجهة الظروف العالمية الجديدة.

أولا: أهمية و دوافع اختيار الموضوع

تعتبر التنمية الاقتصادية حتمية لجميع الدول عامة، و للدول النامية على وجه الخصوص، و ذلك من اجل رفع مستوى معيشة أفرادها. فهي تؤدي إلى تغيير جذري في الهيكل الاقتصادي و

الاجتماعي للدول و في نوعية المنتجات و الخدمات و يصاحب ذلك النمو الاقتصادي الذي يعبر عن الزيادة في متوسط نصيب الفرد في الدخل الوطني.

لذا فهناك دراسات تهدف إلى الوصول إلى الوسائل المجدية للتنمية الاقتصادية لا سيما في الدول النامية، و بالرغم من تعدد الوسائل و تنوعها إلا أن توفير رؤوس الأموال يعتبر من أهمها في عملية التنمية الاقتصادية، خاصة إذا تم تجميعها من داخل المجتمع نفسه دون الاعتماد على المصادر الأجنبية حيث يؤدي هذا إلى زيادة معدلات التنمية. لكن الواقع يؤكد أن العديد من الدول خاصة منها النامية تحتاج – و إن كان بدرجات متفاوتة – إلى الرأس مال الأجنبي من أجل تمويل مشاريعها التنموية.

كما يتوقف على الشكل الذي تنساب به رؤوس الأموال الأجنبية العديد من النتائج التي يمكن أن تحققها الدول المضيفة، و ذلك تبعا لما إذا كانت منحًا أو قروضًا سهلة أو في شكل قروض إنمائية و استثمارات مباشرة، سواء أكانت خاصة أم ثنائية أم متعددة الأطراف.

فبالنسبة للجزائر و بعد مرور حوالي عقدين من الزمن على تبنيها المنهج الاشتراكي المرتكز على الاقتصاد المخطط كأسلوب لإدارة دواليب الاقتصاد الوطني و الذي أنتج انسدادًا اقتصاديًا و تخلفا اجتماعيا و زاد من وطأة المديونية الخارجية، بالإضافة إلى التحولات الاقتصادية السائدة على المستوى العالمي، هذا الوضع دفعها إلى انتهاج اقتصاد السوق، حيث أصبح من الضروري اتخاذ إجراءات عديدة و جريئة من أجل الخروج من مرحل الانتقال بأقل تكلفة ممكنة. و بناء على ذلك تم القيام بإعادة النظر في السياسة الاقتصادية المتبعة باعتمادها على آليات و ميكانيزمات جديدة تتطلبها مقتضيات اقتصاد السوق و عصر العولمة و المعلوماتية، و أطلق عليها اسم الإصلاحات الهيكلية للاقتصاد الوطني. و من جملة هذه الإصلاحات التي راهنت عليها الدولة الجزائرية فتح المجال للاستثمار الأجنبي و تشجيعه و تهيئة المناخ الملائم له نظرا لحساسية الجانب الاستثماري و أهميته في الاقتصاديات الحديثة.

تعتبر الاستثمارات مهمة من الناحية الاقتصادية حيث أن قوة الدولة الاقتصادية تقاس بمدى استقطابها لمختلف الاستثمارات خصوصًا الأجنبية منها، سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة، و مدى تقديم الحماية و التحفيز الكافي لها. و نظرا للأهمية المتنامية للاستثمار الأجنبي فقد بدأ يأخذ هذا الأخير حيزًا هاما في الفكر الاقتصادي الحديث، و يكتسي أهمية كبيرة خاصة بالنسبة للدول النامية حيث تسعى جاهدة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية باعتبارها أحد المحاور الأساسية لعملية التنمية.

إن الأمـــر الـــذي لا خلاف عليه هو وجوب عدم فتح الباب على مصراعيه لهذه الاستثمارات – إن هي استجابت لدعوة هذه البلدان –. و يتوقف الحد المأمون لاستضافة الاستثمارات الأجنبية على العديد من العوامل التي تختلف بالطبع حسب ظروف كل دولة. لكن هذا التحذير يتطلب ضـــرورة أن تبذل الدول النامية اهتماما جادًا بتمحيص مقومات السياسة الملائمة لاستضافة الاستثمارات الأجنبية. إن هذا التحذير لا يعود فقط لما تفرضه هذه الاستثمارات من أعباء على حصيلة الصرف الأجنبي حاضرًا و مستقبلا، بل أنه و بصرف النظر عن ذلك و عن المحاذير السياسية التي ترد في ركاب الاستثمارات الأجنبية عادة، فإن هذه الاستثمارات قد تؤدي إلى التأثير على اتجاهات النمـــو الاقتصـــادي بالبلـــدان النامية، و على العلاقات الاقتصادية الدولية لها – إن سلبًا أو إيجابًا – و من ثم التأثير في نفس الاتجاه على مسيرة التنمية في الأجل الطويل.

تأتي أهمية هذا البحث في أنه يسلط الضوء على متغير اقتصادي هام كالاستثمارات الأجنبيـــة المباشرة و دراسة تأثيره على بعض جوانب الاقتصاد الجزائري، وكذلك من خـــلال دراســـة تجربـــة الاقتصاد الجزائري في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و جدواها الاقتصادية خاصة منـــذ العقد الأخير من القرن العشرين بعد صدور قانون تشجيع الاســـتثمارات رقـــم 12- 93 بتـــاريخ 05 أكتوبر 1993 الخاص بتشجيع الاستثمار، ثم القوانين الأخرى التي تلته و المتعلقة بنفس المجال. و بعد مرور أكثر من عقد من الزمن، كان لابد من تقييم هذه التجربة مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة بغية الوقوف على حقيقة الواقع و استخلاص بعض الدروس للاستفادة منهـــا فـــي دفـــع عمليـــة التنميـــة الاقتصادية.

يمكن لنا طرح مجموعة من الأسئلة التي تشكل أجزاء للمشكلة المطروحة، و بعد الإجابة عليها في سياق البحث نصل إلى الأهداف التي نرجوها منه.

ثانيا: إشكالية البحث

إن إشكالية هذه الدراسة تتمثل في تحليل مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر. و ما هي مقوماته و ما هو حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و ما أثر التحولات الاقتصادية التي يشهدها الاقتصاد الجزائري في الوقت الراهن على تدفق هذه الاستثمارات إلى الاقتصاد الوطني.

و للإجابة على الإشكالية يمكن لنا طرح التساؤلات التالية:

1. لماذا يتم اللجوء إلى الاستثمار الأجنبي؟ و مدى مساهمته في عملية التنمية؟
2. ما هي عوامل اجتذاب الاستثمار الأجنبي في الجزائر؟
3. ما هو الإطار القانوني و التنظيمي الذي يساعد على تشجيع و ترقية الاستثمار الأجنبي؟ و ما هي الضمانات و الامتيازات الممنوحة للمستثمر الأجنبي؟
4. هل محددات الاستثمار الأجنبي في البلدان النامية تنطبق على الجزائر أيضا؟
5. هل مناخ الاستثمار في الجزائر بمعطياته الحالية ملائم لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟
6. ما هي الاستنتاجات التي يمكن استخلاصها فيما يخص هذا المجال حاضرا و مستقبلا؟
7. هل حققت هذه الاستثمارات الغاية المرجوة منها بالنسبة للجزائر؟

ثالثا: هدف البحث

هذا الموضوع يهدف إلى توضيح مدى أهمية و جدوى الاستثمارات الأجنبية و خاصة المباشرة منها في التنمية الاقتصادية الوطنية عن طريق التركيز على عوامل اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر على البلدان النامية و الجزائر بصفة خاصة. و يمكن تلخيص أهداف البحث في النقاط التالية:

1. التعرف على أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر و دوره في عملية التنمية الاقتصادية.
2. البحث في اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر دوليا و محليا من حيث المصادر و الحجم و الهيكل.
3. إبراز أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في عملية التنمية في الجزائر في الوقت الراهن من خلال استعراض ابرز السنوات التي ارتبطت ارتباطا وثيقا بمجموعة من التطورات الاقتصادية و السياسية التي كان لها تأثيرًا مباشرًا على الاستقرار الوطني.
4. إلقاء الضوء على ركائز البيئة الاستثمارية الجزائرية و التشريعات و القوانين المساندة لها.
5. التعرف على أهم مصادر الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر و هيكل توزيع هذه الاستثمارات في قطاعات الاقتصاد الوطني.
6. التعرف على معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر و محاولة إيجاد حلول للتقليل من آثارها السلبية و التخلص منها.

رابعا: فرضيات البحث

ينطلق هذا البحث من الفرضيات التالية:

1. إن الاستثمار الأجنبي يساهم بشكل فعال في دفع عجلة التنمية، و أن هناك أثرًا سلبيا ينتج عن عدم ثبات هذه التدفقات للاقتصاد الوطني.
2. الدور المهم الذي يقوم به الاستثمار الأجنبي المباشر كأحد أفضل بدائل التمويل الخارجي للتنمية الاقتصادية باعتباره ليس فقط وسيلة لانتقال رؤوس الأموال، بل أيضا ناقلا للتكنولوجيا و أساليب الإدارة الحديثة التي تفتقدها الدول النامية.
3. توفر العديد من المحفزات في مناخ الاستثمار في الجزائر التي تشكل عامل أساسي لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
4. إن عدم الاستقرار الأمني و السياسي يؤثر سلبًا على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر.

خامسا: المناهج العلمية و أدوات البحث المستعملة

بغرض الإجابة على الإشكالية سيتم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي و ذلك وفقا لدراسة استكشافية و تحليلية حيث سيتم جمع البيانات المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية و اتجاهاتها و كذلك مختلف المعلومات و الحقائق و الآراء التي من شأنها أن تعطينا وصفا شاملا لظاهرة الاستثمارات الأجنبية و خاصة المباشرة منها، من حيث متغيراتها و مسبباتها و آثارها. كما ستتخذ هذه الدراسة البيئة الاستثمارية الجزائرية كحالة تطبيقية لتوضيح و تحليل أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التنمية في الدول النامية.

كما تم تقسيم البحث إلى جزأين، الأول نظري و الثاني تطبيقي. خصص الجزء الأول إلى عرض الأسس النظرية للاستثمارات الأجنبية و هو يشتمل على أربعة فصول، حيث يعرض الفصل الأول الاستثمارات الأجنبية في النظرية الاقتصادية و من خلاله سيتم التطرق إلى أهم نماذج التنمية. أما الفصل الثاني فيتضمن إظهار أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة و خصائصها و كيفية تقدير الدور المرغوب منها. و الفصل الثالث يبين أهم محددات و عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة خاصة بالنسبة للدول النامية. و الفصل الرابع يبين الآثار المتوقعة للاستثمارات الأجنبية

المباشرة على اقتصاديات الدول النامية. أما الجزء الميداني فيشتمل على فصلين. الفصل الأول يعرض تجربة الجزائر مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال عرض تدفق هذا النوع من الاستثمارات إلى الجزائر. أما الفصل الثاني فهو عبارة عن تقييم عام لهذه التجربة و كشف إيجابياتها و سلبياتها. و في الأخير خاتمة البحث.

لقد اعتمدت هذه الدراسة على الكثير من المصادر العربية و الأجنبية و أهمها الأبحاث و الدراسات العالمية المنشورة بهذا الخصوص و المنشورات الصادرة عن مختلف هيئات الأمم المتحدة و صندوق النقد الدولي و غيرها من المؤسسات الدولية بالإضافة إلى الدوريات و المنشورات المختلفة التي تنشرها الهيئات و المؤسسات الوطنية و العربية المعنية بموضوع الاستثمار الأجنبي.

تمـــهـــيـــد

تهدف الدراسة في هذا الفصل إلى توضيح دور الاستثمارات الأجنبية في النظرية الاقتصادية، و على وجه الخصوص في نظريات التنمية المختلفة موضحين أهمية هذا الدور، و هل الاســتثمارات الأجنبية ستساعد في جهود هذه التنمية المعتمدة على الذات؟ و هل تبنت الجزائر نموذج تنمية ملائــم للظروف الاقتصادية الوطنية؟.

سنستهل هذا الفصل بتحديد معنى النمو و التنمية، و يلي ذلك عرض تاريخي لنمــاذج التنميــة المختلفة، و نستخلص من هذا العرض أهمية الاستثمارات الأجنبية.

المبحث الأول
مفاهيم عامة حول النـــمو و التنمـــية

يعد مفهوم التنمية من أهم المفاهيم العالمية في القرن العشرين، حيث أُطلِق على عملية تأسيس نُظم اقتصادية وسياسية متماسكة فيما يُسمى بـــ "عملية التنمية". و تبرز أهمية مفهوم التنمية في تعـــدد أبعاده ومستوياته، وتشابكه مع العديد من المفاهيم الأخرى مثل التخطيط والإنتاج والتقدم.

وقد برز مفهوم التنمية بصورة أساسية منذ الحرب العالمية الثانية، حيث لم يُستعمل هذا المفهوم منذ ظهوره في عصر الاقتصادي البريطاني البارز "آدم سميث" في الربع الأخير من القـــرن الثـــامن عشر وحتى الحرب العالمية الثانية إلا على سبيل الاستثناء، فالمصطلحان اللذان استُخدما للدلالة علـــى حدوث التطور المشار إليـــه فـــي المجتمـــع كانـــا التقـــدم المـــاديmaterial progress، أو التقـــدم الاقتصادي economic progress. و حتى عندما ثارت مسألة تطوير بعـــض اقتصـــاديات أوروبـــا الشرقية في القرن التاسع عشر كانت الاصطلاحات المستخدمة هـــي التحـــديثmodernization ، أو التصنيع industrialization .

وقد استُعمل مفهوم التنمية بداية في علم الاقتصاد حيث استُخدم للدلالة علـــى عمليـــة إحـــداث مجموعة من التغيرات الجذرية في مجتمع معين، بهدف إكساب ذلك المجتمع القدرة على التطور الذاتي المستمر بمعدل يضمن التحسن المتزايد في نوعية الحياة لكل أفراده، بمعنى زيادة قدرة المجتمع علـــى الاستجابة للحاجات الأساسية والحاجات المتزايدة لأعضائه، بالصورة التي تكفل زيادة درجات إشـــباع تلك الحاجات، عن طريق الترشيد المستمر لاستغلال الموارد الاقتصادية المتاحة، وحسن توزيع عائـــد ذلك الاستغلال. ثم انتقل مفهوم التنمية إلى حقل السياسة منذ ستينيات القرن العشرين؛ حيث ظهر كحقل منفرد يهتم بتطوير البلدان غير الأوربية تجاه الديمقراطية. و تعرف التنمية السياسية: "بأنهـــا عمليـــة تغيير اجتماعي متعدد الجوانب، غايته الوصول إلى مستوى الدول الصناعية"[1]، ويقصد بمستوى الدولة الصناعية إيجاد نظم تعددية على شاكلة النظم الأوربية تحقق النمو الاقتصادي والمشـــاركة الانتخابيـــة والمنافسة السياسية، وترسخ مفاهيم الوطنية والسيادة والولاء للدولة القومية.

ولاحقًا، تطور مفهوم التنمية ليرتبط بالعديد من الحقول المعرفية. فأصبح هناك التنمية الثقافيـــة التي تسعى لرفع مستوى الثقافة في المجتمع وترقية الإنسان، وكذلك التنمية الاجتماعية التي تهدف إلى تطوير التفاعلات المجتمعية بين أطراف المجتمع: الفرد، الجماعة، المؤسسات الاجتماعيـــة المختلفـــة،

[1] د.نصر عارف، كلية الاقتصاد العلوم السياسية جامعة القاهرة http://www.dev.htm

المنظمات الأهلية. بالإضافة لذلك استحدث مفهوم التنمية البشرية الذي يهتم بدعم قدرات الفرد وقياس مستوى معيشته وتحسين أوضاعه في المجتمع.

كما أن التنمية الاقتصادية كسياسة اقتصادية طويلة الأجل لتحقيق النمو الاقتصادي، عبارة عن عملية يزداد بواسطتها الدخل الوطني للاقتصاد خلال فترة زمنية طويلة. و إذا كان معدل التنمية أكبر من معدل نمو السكان، فإن متوسط دخل الفرد الحقيقي سيرتفع.

و للتنمية الاقتصادية أهداف عديدة تدور كلها حول رفع مستوى معيشة السكان، و توفير أسباب الحياة الكريمة لهم. فالناس في المناطق المتخلفة لا ينظرون إلى التنمية باعتبارها غاية في حد ذاتها و إنما كوسيلة لتحقيق غايات أخرى، و الوسيلة دائما يجب أن تكون في خدمة الغايات و الأهداف و ليس العكس.

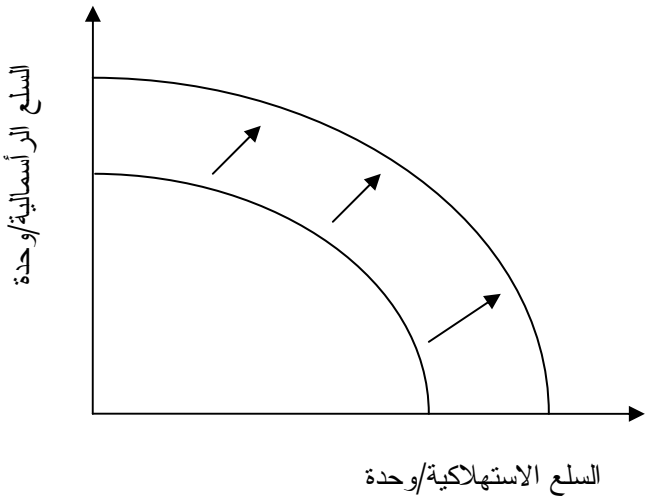
رغم أنه يعتبر من الصعب تحديد أهدافا معينة للتنمية إلا أنه يجب على الخطة العامة للتنمية الاقتصادية في البلدان المتخلفة أن تكون متبلورة حول أهداف أساسية، و التي من أهمها زيادة الدخل الوطني و الذي يعتبر من أهم الأهداف على الإطلاق. كما أن هذه الزيادة في الدخل يجب أن يصحبها ارتفاع في مستوى المعيشة. بالإظافة إلى ذلك نجد أن من بين الأهداف الهامة للتنمية الاقتصادية، تقليل التفاوت في المداخيل و الثروات. لأنه في حالة انعدام توزيع عادل للمداخيل و الثروات يؤدي ذلك إلى تعقيد مركز المجتمع، و إطالة المدة التي يمكن أن يتخلص فيها مما يعانيه من مشاكل اجتماعية خطيرة. كما أن التنمية الاقتصادية تهدف إلى تعديل الهيكل الإنتاجي و تغيير طابعه التقليدي و المعتمد أساسا على الزراعة، عن طريق تخصيص نسبة من الموارد للنهوض بالصناعة[1].

و يبقى اختلاط مصطلح التنمية و النمو مهما اتفقت آراء المفكرين على شكل نموذج التنمية المتبنى، و يجب التفرقة بين هذين المصطلحين، فالنمو يشير إلى تحقيق الزيادة الحقيقية لدخل الفرد من إجمالي الناتج المحلي خلال فترة زمنية معينة، والذي يمكن أن يعبر عنه بالانتقال بمنحنى إمكانات الإنتاج إلى مستوى أعلى (مع افتراض إنتاج نوعين فقط من السلع) كما يبينه الشكل رقم (01).

[1] الطرق الكمية لتحليل الآداء التنموي، المعهد العربي للتخطيط، الكويت. www.arab-api.org

الشكل رقم (01)

منحنى إمكانات الإنتاج

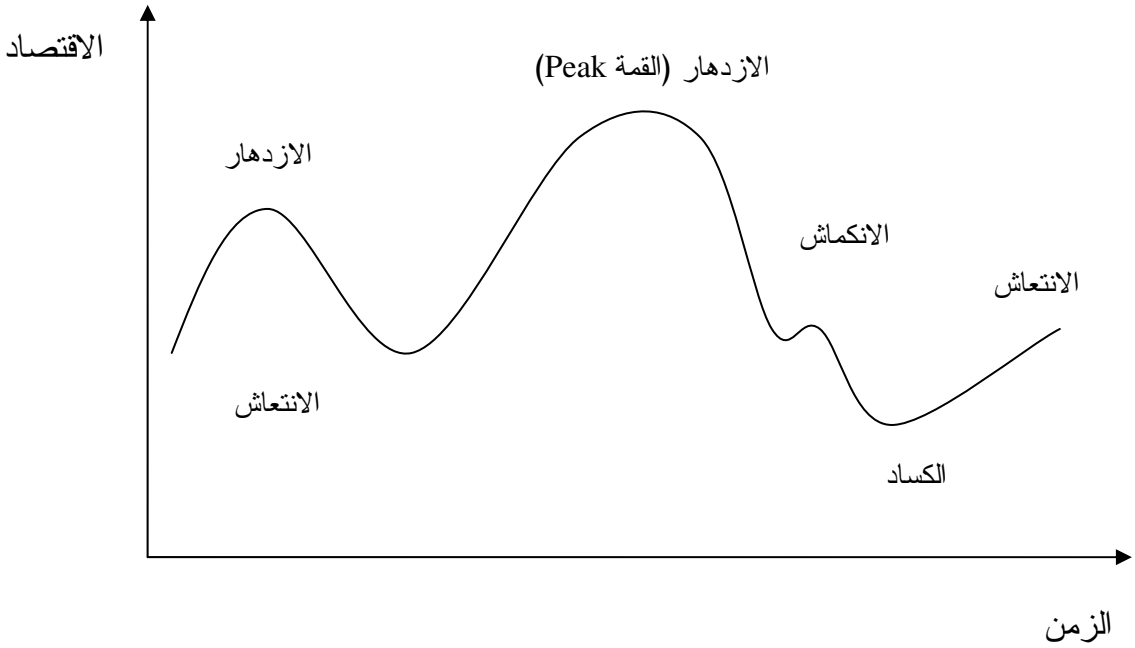


المصدر: www.economicgrowth(Biz-edvirualdevelopingcountry).htm

كما أن النمو الاقتصادي لا يتسم بالاستقرار و إنما يتعرض بشكل مستمر للتقلبات و الذي تصنف مراحله المختلفة و ذلك تبعا لمراحل الدورة الاقتصادية كالتالي:

الشكل رقم (02)

النمو الحقيقي في الدخل المحلي الإجمالي



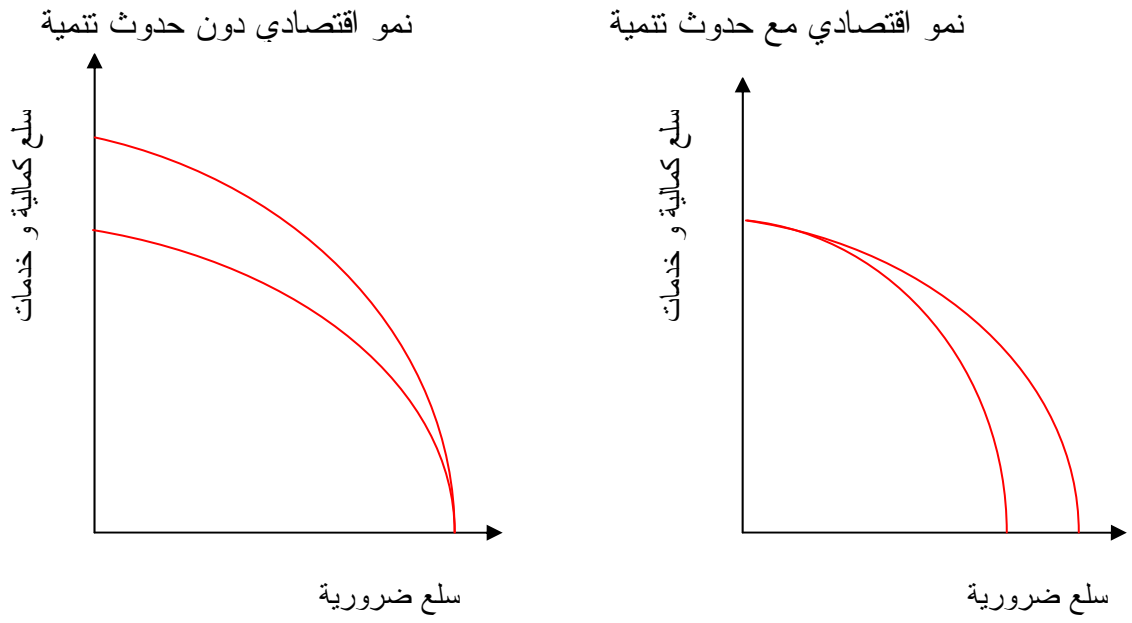
المصدر: اقتصاديات الأعمال و الإستثمار الدولي ، د. عبد السلام أبو قحف، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى 2001.

أما التنمية الاقتصادية فهي أسلوب التوصل للنمو الاقتصادي، حيث تستهدف دخول الاقتصاد في مرحلة النمو السريع المطرد بهدف تحقيق زيادة تراكمية دائمة في كل من معدل الدخل الوطني و متوسط نصيب الفرد منه عبر فترة من الزمن، يرتبط فيها نمو هذا الدخل بتطورات اقتصادية و سياسية و اجتماعية و تكنولوجية تساهم في تدعيمه، و هو يساهم في تحقيقها مع العمل على إزالة كل ما يعوق هذا الاتجاه. و بالتالي فإن التنمية الاقتصادية تعتبر عملية شاملة و ترتبط بالبنيان الاقتصادي و الاجتماعي الذي تقوم بتطويره.

من خلال تعريف كلا من النمو الاقتصادي و التنمية يمكن الاستنتاج بأنه يمكن أن يحدث في دولة ما نموًا اقتصاديا دون أن تكون هناك تنمية، و هذا ما يمكن توضيحه باستعمال منحنى إمكانات الإنتاج. فالشكل الذي على اليسار يبين أن النمو الاقتصادي أدى إلى نقل إمكانات الإنتاج إلى اليمين. مع العلم أن أغلب المنتجات الإضافية هي عبارة عن سلع كمالية و خدمات (Luxery goods and Services) و التي يستفيد منها أصحاب الدخل المرتفع. في هذه الحالة يمكن القول بأن التنمية منخفضة جدًا أو معدومة. في حين الشكل الذي على اليمين يوضح بأن المنتجات الإضافية عبارة عن سلع ضرورية (Necessities)، و التي سيستفيد منها أصحاب الدخل المتوسط و الضعيف.

الشكل رقم (03)

منحنيات النمو و التنمية



المصدر: www.economicgrowth(Biz-edvirualdevelopingcountry).htm

نخلص مما سبق أن التنمية عملية داخلية ذاتية أي أن بذورها موجودة في داخل الكيان نفسه و أنها ديناميكية مستمرة و متعددة الطرق و الاتجاهات، و تختلف باختلاف الكيانات و تنوع الإمكانات الكامنة Potentials في داخل كل كيان. و إنها تتكون من عنصرين أساسيين و المتمثلين في:

- إزاحة المعوقات التي تحول دون انبثاق الإمكانات الذاتية الكامنة داخل الكيان الاقتصادي و المتمثلة أساسا في ظاهرة الاستغلال بكافة صوره، سواء كان استغلال مجتمع لآخر، أو استغلال طبقة لطبقة أخرى. و معنى تحقيق هذا العنصر، هو تحقيق مزيد من المساواة في فرص الحياة.
- توفير الترتيبات المؤسساتية التي تساعد على نمو هذه الإمكانات، و ذلك بالتحكم في البيئة المادية و الاجتماعية المحيطة بالإنسان بواسطة العلم و التكنولوجيا و التنظيم الاجتماعي.

لكن هذه العملية الذاتية يجب أن تساعدها في ذلك عناصر خارجية كالاستثمارات الأجنبية و نقل التكنولوجيا لإحداث دفع للإقتصاد الوطني في وقت أقصر. ثم بعد فترة و بتأصل التنمية في الكيان الاقتصادي، و استخدام العوامل المساعدة في أنشطة اقتصادية تؤدي إلى إحداث التنمية المستهدفة، و بالتدريج يمكن الاستغناء عن بعض هذه العناصر و تطويع التكنولوجيا المنقولة لخدمة البيئة و استنباط تكنولوجيا محلية ملائمة، و لتحقيق ذلك يمكن الاعتماد على اكثر من نموذج اقتصادي للتنمية و انتقاء المناسب منها لظروف البيئة المحيطة. و تدور النماذج الاقتصادية حول محددات النمو و التي تتلخص في:

أ- دالة إنتاج تربط بين نمو عوامل الإنتاج (رأس المال و العمل) و مستوى التكنولوجيا التي تحدد نمو الإنتاجية.
ب- معدل الادخار الذي يحدد حجم تراكم رأس المال.

و في الصفحات التالية نتعرض لبعض الجوانب النظرية للتنمية، و يمكن تقسيم النماذج الاقتصادية إلى نماذج بنيت على أسس مادية كالعمل و المدخرات و رأس المال و أخرى بنيت على أسس نقدية، بالإضافة إلى النماذج التي استهدفت إحداث توازن اجتماعي و كفاية الحاجات الإنسانية الفردية، ثم التطرق للتنمية من منظور إسلامي.

المبحث الثـــاني
عــرض تـــاريـــخـــي
لبـــعـــض نـــمـــاذج التـــنـــمـــيـــة الـــوضـــعـــيـــة

منذ نهاية الحرب العالمية الثانية و آليات العولمة Globalization في تعدد و تنوع مستمر. و إذا كان الاستثمار الأجنبي يعتبر من القوى الرئيسية التي تشكل العولمة، فإن الشركات العالمية أو متعددة الجنسيات تمثل إحدى الآليات الفاعلة في هذا الخصوص. فمن أهم إفرازات الحرب العالمية الثانية كان ظهور قوة اقتصادية جديدة و المتمثلة في الولايات المتحدة الأمريكية. أما بالنسبة لأوروبا فكان المشكل الرئيسي لإعادة بنائها هو نقص رؤوس الأموال اللازمة. و في ضوء الصراع مع الكتلة الشرقية سارعت الولايات المتحدة الأمريكية بتقديم المعونات و القروض و تشجيع الاستثمارات المباشرة و تحفيز الشركات متعددة الجنسية للقيام بدور يتفق مع قوتها الاقتصادية و قدرتها التأثيرية في العلاقات الاقتصادية الدولية و ذلك في إطار ما سمي بمخطط مارشال plan marshal. و كان لذلك الأثر الكبير في إعادة بناء أوروبا من خلال إقامة العديد من الفروع الخارجية التي تقوم بنقل الاستثمارات الأمريكية المباشرة و كذا التكنولوجيا و المساهمة في العمليات الإنتاجية و تسويق المنتجات.

و في ضوء ذلك توالت نظريات تعالج موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الشركات المتعددة الجنسية، خاصة الأسباب الكامنة وراء هذه الاستثمارات و سلوك المستثمر الأجنبي المباشر.

لقد تصدى الباحثون لمسألة تفسير انتقال و تحرك رؤوس الأموال عبر الحدود و وضعوا العديد من النظريات أو المداخل التي تفسر آلية هذه الحركة. و قدموا العديد من المبررات و الدوافع التي يمكن أن تكون سببا في تفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة و اندفاع الشركات المحلية للعمل على المستوى العالمي. إلا أنه قد اختلفت آراء الباحثين و وجهات نظرهم في تفسير آلية حدوث الاستثمارات و الآثار الاقتصادية المترتبة عليها.

لم تقدم النظرية الاقتصادية مدخلا متكاملا و شاملا للأسباب و العوامل و الدوافع التي تؤدي إلى انتقال رأس المال عبر الحدود أو نقل العمليات الإنتاجية و التسويقية للشركات عبر القومية إلى دول أخرى، و ذلك بسبب التعدد الهائل لهذه العوامل و الدوافع المتعلقة أصلا في ثلاثة أطراف رئيسية مشتركة في عملية الاستثمار الخارجي و هي الدولة المضيفة و الشركة متعددة الجنسية و الدولة الأم. فلكل من هذه الأطراف دوافعه و أسبابه الخاصة، بالإضافة إلى اختلاف الظروف السياسية و

الاقتصادية و الاجتماعية في الدولة المضيفة، و تمايز خصائص الشركات عبر القومية و أهدافها، و تباين رغبات الدولة الأم و علاقتها بالدولة المضيفة. إلا أن هذا لن يثنينا عن عرض بعض هذه النظريات و التي يمكن تصنيفها إلى ثلاثة أنواع من النماذج و هي: النماذج المادية، نماذج التنمية باستخدام موارد أجنبية و نماذج التنمية النقدية.

المطلب الأول: النـــماذج المـــادية

تفسر النظرية التقليدية كلا من التجارة و الاستثمار عبر الحدود على أساس الفوارق في مدى توفر الموارد الطبيعية بين البلدان و التي تؤدي بدورها إلى فوارق في تكلفة الإنتاج و فوارق في العائد لعناصر الإنتاج كرأس المال و العمل. حيث تقود هذه الفوارق إلى التخصص و من ثم التجارة الخارجية. كما أن هذه النظرية تعتبر أن الشركات متعددة الجنسية إنما هي مظهر من مظاهر الاستثمار الأجنبي الذي تعده شيئا مكملا إن لم يكن تابعا للتجارة الخارجية في السلع و الخدمات.

تبعا لهذه النظرية، فإن عملية الاستثمار تبدأ و تنتهي من تلقاء نفسها حيث يكون محركها الوحيد هو اختلاف العائد لرأس المال. حيث أن رأس المال يعتبر الأسهل في التنقل مقارنة بباقي عناصر الإنتاج لذا يؤدي وجود فائض منه إلى قيام الاستثمار الخارجي.

1. نموذج هارود-دومار Harrod-Domar Model

إن النظام العالمي الجديد الناتج عن الحرب العالمية الثانية يمكن اعتباره المحدد الرئيسي في تغيير النظرة الاقتصادية تجاه مشكل التنمية في دول العالم الثالث، حيث الحاجة إلى إعادة صياغة العلاقات السياسية بين الدول الصناعية الكبرى و الدول غير المنحازة أدت إلى ظهور نموذج جديد للعلاقات الاقتصادية و الذي كان يهدف إلى الحفاظ على العلاقات السياسية و الدبلوماسية. النموذج يعتبر بمثابة الخطوات الأولى التي يصبح فيها النمو الاقتصادي ينظر إليه كموضوع اقتصادي مستقل[1]. فنظريات النمو السابقة، التي من أهمها النظرية الكينزية، كانت تخص عادة الدول التي تخطت المرحلة الأولى للنمو و هي مرحلة الانطلاق Take off phase[2] (المصطلح المستعمل من طرف Rostow) و التي كانت ترغب في المحافظة على مستوى معين من معدل النمو و لم تأخذ في الحسبان مشكل الحلقة الصحيحة للنمو الاقتصادي.

[1] Main Economic Theories of Development Through External Financing, http://www.geocities.com/wallstreet/3942/theory.html.#nota_1

[2] مفهوم التنمية و التخلف، مجلة جسر التنمية، العدد الأول يناير/كانون الثاني 2002 السنة الأولى.

1.1 تقديم النموذج

يعد هذا النموذج من أقدم نماذج النمو الاقتصادي و أسهلها تطبيقا. و قد استعمل في البداية في تحليل الدورات الاقتصادية، ثم تم تطويره ليستعمل بعد ذلك في شرح النمو الاقتصادي. حيث قام راي هارود Ray Harrod[1] و إفسي دومار Evsey Domar[2] باقتراح نموذج ديناميكي للنمو و ذلك قبيل الحرب العالمية الثانية و الذي طبق فيما بعد من طرف روزنشتاين رودان في عام 1961 Rosenstein-Rodan[3]. كان هذا النموذج مبني على مجموعة من الفرضيات الخاصة بالاقتصاد المغلق و المتمثلة في:

- أن مخرجات الإنتاج موجهة للاستهلاك و إعادة الاستثمار
- هذه الاستثمارات تنتج مخرجات أكبر من المدخلات (فائض)
- في حالة تساوي الفائض مع الاستهلاك لا يكون هناك نمو اقتصادي.

إن جمود هذه الحلقة لا يمكن تجاوزه إلا بتنفيذ إحدى الطريقتين:

- تخفيض الاستهلاك و توجيه الفائض من المخرجات إلى إعادة الاستثمار (فرضية تجنيد الموارد المحلية)
- زيادة الاستثمار عن طريق مصادر تمويل خارجية (فرضية تجنيد مصادر خارجية).

فإذا افترضنا أن الاستهلاك في الدول النامية عادة يقارب أو هو أقل من متطلبات الحد الأدنى للمستوى المعيشي فإن الفرضية الأولى تصبح غير مقبولة.

أما إذا افترضنا أن الاستهلاك لا يؤثر على النمو، فهذا يؤدي إلى الاستنتاج بأن هناك علاقة مباشرة بين مستوى الاستثمارات و معدل النمو الخاص بالدولة. هذه العلاقة المعبر عنها بمعدل رأس المال/الإنتاج (إنتاجية رأس المال) Capital/output ratio[4].

و قد عبر النموذج رياضيا عن معدل النمو اللازم للمحافظة على مستوى التشغيل الكامل كما يلي:

$$S = \frac{s}{y} \quad \text{.....[1]}$$

[1] Harrod, R. F. (1939), "*An Essay in Dynamic Theory*," *Economic Journal*, Vol. 49, No. 1

[2] Domar, D. (1946), "*Capital Expansion, Rate of Growth and Employment*," *Econometrica*, Vol. 14.

[3] Rosenstein-Rodan P.N. 1961 « *International Aid for Underdeveloped Countries* », Review of Economics and Statistics, Vol 43, May, pp. 107-138.

[4] HUNT D., 1989 « *An Analysis of Competing Paradigms* », Hamel Hampstead: Harvester Wheatsheaf.

حيث y يمثل الدخل الوطني

حيث s يمثل الإدخار

حيث $\frac{s}{y}$ يمثل معامل الإدخار

$$k = \frac{\Delta k}{\Delta y} \text{.....[2]}$$

حيث k هي رأس المال

$\frac{\Delta k}{\Delta y}$ هو معامل رأس المال / الإنتاج

و يتكون النموذج من المعادلتين [1] و [2]:

$$I = \Delta k$$

أي أن التغير في رأس المال Δk يساوي الاستثمار، و حيث أن $k = \frac{\Delta k}{\Delta y}$

أي أن رأس المال يساوي معامل رأس المال / الإنتاج

إذا $k = \frac{I}{\Delta y}$ فإن رأس المال رياضيا سيساوي الاستثمار على التغير في الإنتاج

و لكن معدل نمو الإنتاج سيساوي التغير في الإنتاج مقسوما على الإنتاج $G = \frac{\Delta y}{y}$

حيث G هو معدل النمو

و نظرا لأن $I = S$ أي الاستثمار يساوي الادخار

فإن $S = \frac{I}{y}$

و نظرا لأن $k = \frac{I}{\Delta y}$

فإن $\frac{\Delta y}{y} = \frac{s}{k}$

إذا $G = \frac{s}{k}$

أو أن معدل النمو يساوي الميل الحدي للادخار مقسوما على معامل رأس المال/الإنتاج. و يمكن زيادة هذا المعدل بزيادة معامل الادخار أو زيادة كفاءة رأس المال.

كما أن السلع في هذا النموذج مقسمة بين سلع استهلاكية و سلع رأسمالية. و اهتم النموذج برأس المال باعتباره العنصر النادر، وكانت دالة استثمار النموذج تنقسم إلى دالتي استثمار. إحداها خاصة بالسلع الرأسمالية و الأخرى خاصة بالسلع الاستهلاكية.

دالة إنتاج السلع الرأسمالية هي: $I = \frac{1}{k_1} * k_1$

حيث I هو ناتج قطاع السلع الرأسمالية

$\frac{1}{k_1}$ الناتج الحدي في هذا القطاع

k_1 الاحتياطي في نفس القطاع المعامل الحدي لرأس المال/الإنتاج.

و بنفس الأسلوب نجد دالة الإنتاج في قطاع السلع الاستهلاكية

$$C = \frac{1}{k_2} * k_1$$

و كانت دالة الإنفاق الرأسمالي على القطاع الأول (سلع استهلاكية) بالشكل التالي: $I_1 = \alpha.I$

و دالة الإنفاق الرأسمالي على القطاع الثاني كما يلي: $I_2 = (1-\alpha).I$

2.1 نقد النموذج[1]

- افترض النموذج أن الادخار هو نسبة ثابتة من الدخل، و قد أغفل أن الدخل نفسه متفاوت، بالإضافة إلى أن الادخار يتوقف على عوامل أخرى غير الدخل، وذلك لاختلاف دوافع تفضيل الادخار عن السيولة النقدية. كما أن الادخار يأتي من عدة قطاعات في المجتمع. فدوافع الادخار في القطاع العائلي(ادخار الأفراد) تختلف عن دوافع الادخار في القطاع الحكومي أو القطاع الأجنبي أو قطاع الأعمال. و بالتالي لا يمكن اعتبار الادخار كنسبة ثابتة.
- افترض أن معامل رأس المال و العمل للناتج ثابتة، و أهمل التطور التكنولوجي الذي يؤثر في هذه المعاملات عن طريق تأثيره في الإنتاجية، كما افترض دالة إنتاج وحيدة و متناسقة و هذا يعني أن أي زيادة مستهدفة لدالة الإنتاج ستؤدي إلى زيادة مكوناتها بنفس النسب، وهذا أمر افتراضي لا يمكن تحقيقه في الواقع.
- أغفل النموذج القطاع الخارجي و ذلك بافتراض أن الاقتصاد مغلق، و انه عن طريق الاستثمار الأجنبي يمكن تحقيق وفرة في رأس المال. فإذا كانت $\alpha = 1$ فإن الاستثمار سيتوجه كله إلى سلع الاستثمار، و الإنفاق الاستثماري على سلع الاستهلاك سيساوي الصفر $(1-\alpha) = 0$. و في المدى الطويل سيكون ثابت لأنه لا يوجد أي إنفاق على السلع الاستهلاكية، و ذلك لافتراض النموذج أن الادخار نسبة ثابتة من الدخل، أما إذا كانت تساوي الصفر، فإن كل الاستثمارات ستوجه إلى السلع الاستثمارية، و ينعدم الاستثمار في السلع الرأسمالية. و ينجم عن ذلك وضعيتين: إما أن نحقق استهلاك أقل و وضع أفضل مستقبلا، أو نستهلك بنسبة أعلى مع تحقيق تقدم أقل في المستقبل.

[1] http://en.wikipedia.org/wiki/Harrod_Domar. .

- كما أن نقل التكنولوجيا من العالم الخارجي سيؤدي بالضرورة إلى تغيير تركيبات عناصر الإنتاج و كذلك الإنتاجية مما يؤدي إلى انهيار أهم فرضية من فرضيات النموذج.

و في غياب أطر نظرية أخرى بديلة لنموذج هارود – دومار، كان هذا النموذج مطبق في الدول النامية رغم أن واضعي هذا النموذج لم يأخذوا في الاعتبار حالة الدول النامية و إمكانية تطبيق هذا النموذج على اقتصادياتها. فقد صمم هذا النموذج لتحقيق استقرار اقتصادي لدول متقدمة صناعيا.

لكن رغم العيوب السالفة الذكر إلا أن نموذج هارود – دومار قد ألقى الضوء على عنصرين هامين في عملية التنمية، و هما الحاجة إلى وجود مدخرات، و الاستفادة بكفاءة بقدر الإمكان من الموارد الرأسمالية النادرة.

2. المدرسة الكلاسيكية الحديثة

نتيجة للانتقادات التي وجهت لنموذج هارود – دومار، فقد ظهرت أفكار المدرسة الكلاسيكية الحديثة، و يعتبر سولو Solow من أوائل الاقتصاديين اللذين كتبوا في هذا المجال. و قد اعتمد سولو في تحليله على دالة إنتاج كوب دوجلاس Cobb-Douglas، كما قام بتطوير نموذج هارود/دومار.

1.2 نموذج سولو Solow

1.1.2 تقديم النموذج[1]

إن نموذج سولو Solow مبني على تفاعل خمسة معادلات أساسية في الاقتصاد الكلي و هي:

دالة الإنتاج الكلي:

$$Y = AK^{\alpha}L^{1-\alpha} \quad \text{.....[1]}$$

و هي عبارة عن دالة Cobb-Douglas بحيث:

Y : الإنتاج الإجمالي

A : التكنولوجيا

K : رأس المال

L : العمل

[1] http://en.wikipedia.org/wiki/Image:solow_growth_model1.png

هناك علاقة أساسية في دالة الإنتاج الكلية و هي:

$$Y = AK^{\alpha}L^{1-\alpha} \leftrightarrow y = AK^{\alpha}$$

و هي عبارة عن دالة الإنتاج الإجمالية مقسومة على L و التي تعطي الإنتاج الإجمالي للفرد y و كثافة رأس المال k .

معادلة إجمالي الناتج الداخلي:

$$Y = C + G + I \quad \text{.....[2]}$$

C : استهلاك القطاع الخاص

G : استهلاك القطاع العام

I : الاستثمار أو الادخار

دالة الادخار

$$I = sY \quad \text{.....[3]}$$

هذه الدالة توضح الادخار ، I عبارة عن الجزء s من الإنتاج الكلي Y

التغير في رأس المال

$$\Delta K = sY - \delta K \quad \text{.....[4]}$$

δ : معدل الاهتلاك

التغير في قوة العمل

$$L_{t+1} = L_t(1 + gL) \quad \text{.....[5]}$$

gL : دالة النمو بالنسبة لـ L

الجدير بالذكر أن هذا النموذج قدم لأول مرة العامل التكنولوجي كجزء لا يتجزأ من عوامل الإنتاج، كما أشار سولو Solow أن التكنولوجيا المتضمنة في السلع الرأسمالية ستؤدي إلى زيادة الإنتاجية. و هكذا نلاحظ أن سولو قد أعطى ثقلا للتكنولوجيا في زيادة الإنتاجية و بالتالي معدل النمو.

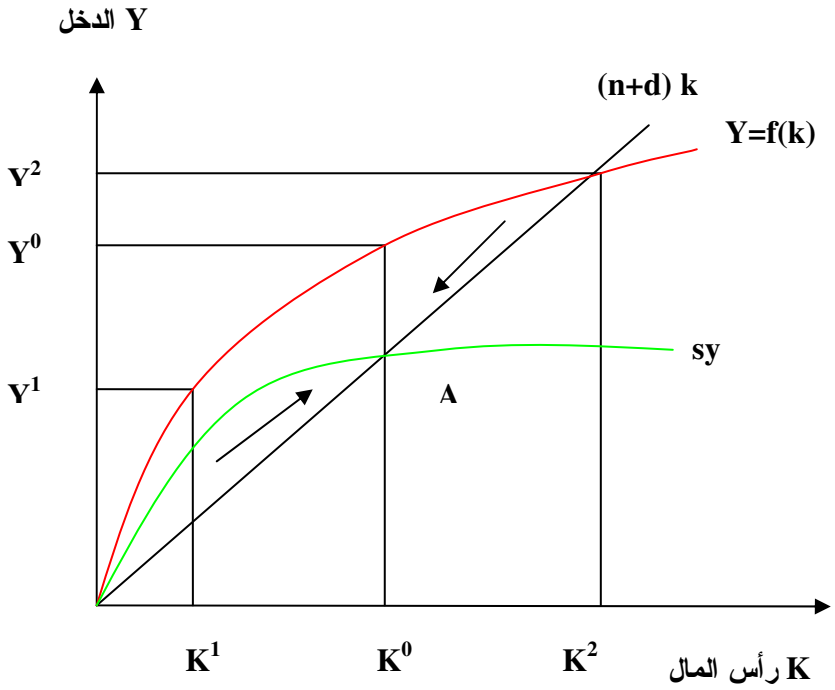
إن الشكل المبسط لنموذج سولو Solow ينطلق من دالة الإنتاج النيوكلاسيكية التالية:

$$Y / L = F(K / L)$$

و المعاد ترتيبها إلى: $y = f(k)$ و الممثلة بالمنحنى الأحمر في الشكل رقم (04). و انطلاقا من دالة الإنتاج فإن دخل الفرد هو دالة بالنسبة لرأس المال للفرد. كما تفترض دالة الإنتاج تناقص عائد رأس المال في هذا النموذج.

الشكل رقم (04)

متغيرات نموذج ســـولـــو Solow



المصدر: http://en.wikipedia.org/wiki/Image:solow_growth_model1.png

n : تمثل معدل نمو السكان

d : تمثل معدل الإهتلاك

k : تمثل رأس المال بالنسبة لكل عامل

y : تمثل الدخل/الإنتاج بالنسبة لكل عامل

L : القوة العاملة

s : معدل الادخار

عند $sy \succ (n+d)k$ أي عندما يكون معدل الادخار أكبر من معدل نمو السكان و معدل الإهتلاك، بعبارة أخرى عندما يكون الخط الأخضر أعلى من الخط الأسود كما في الشكل رقم(04)، فإن رأس المال (k) بالنسبة لكل عامل يرتفع و هذا ما يسمى بكثافة رأس المال capital deepening. أما عندما تكون الزيادة في رأس المال تضاهي الزيادة السكانية و الإهتلاك فيعبر عنه بتوسع رأس المال capital widening . و يلتقي المنحنيين عند النقطة A و هي حالة الاستقرار، حيث يكون إنتاج العامل ثابت، و لكن الإنتاج الكلي يرتفع بمعدل n و هو معدل نمو السكان.

على يسار النقطة A ، مثلا النقطة k^1 نلاحظ أن ادخار الفرد أكبر من المبلغ اللازم للحفاظ على حالة الاستقرار في رأس المال، و بالتالي زيادة رأس المال بالنسبة للفرد مما يدل على وجود كثافة في رأس المال من y^1 إلى y^0 و بالتالي زيادة في إنتاجية العامل.

على يمين النقطة A حيث $sy \prec (n+d)k$ ، عند النقطة y^2 مثلا، نلاحظ انخفاض رأس المال بالنسبة للعامل نظرا لأن الاستثمار غير كاف لمواجهة معدل نمو السكان و الاهتلاك و بالتالي انخفاض الإنتاج بالنسبة للعامل الواحد من y^2 إلى y^0.

خلاصة نموذج سولو Solow هي أن اقتصادا ما يتميز بمعدلات نمو ديموغرافي و ادخار معروفة يمكن أن يعرف نموا منتظما إذا توفرت له مرونة تقنية و رأسمال متجانس مطواع و معلومات شفافة، و علاقة ديناميكية مرنة بين الإنتاج و احتياجات الأسواق.

2.1.2 نقد النـــموذج

يعتبر هذا النموذج غير صالح للتطبيق في الدول النامية، نتيجة وجود فروق هيكلية كبيرة فيها، كما أن دالة إنتاج Cobb-Douglas قد تعرضت لنقد حاد.

يتشابه نموذج المدرسة الكلاسيكية الحديثة مع نموذج هارود / دومار في أن عنصر الأرض ثابت و بذلك تجاهلت النظرية تحسين الكفاءة الإنتاجية الزراعية.

قد توالت نماذج النمو في التاريخ الاقتصادي، حيث كتب Mikesell في المسح الاقتصادي الذي قام به لنماذج و نظريات التنمية، حيث ذكر في مقدمة المسح الاقتصادي:[1]

[1] أ. عادل عبد العظيم، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، www.api.org

«إن هناك العديد من نماذج التنمية الرسمية، و كل منها يحتوي على مستوى عال من التجريد و مع ذلك فنتيجة الفرضيات المبسطة و الطبيعة المصطنعة للمشاكل محل البحث، فإن معظم هذه النتائج غير صالحة للتطبيق، كما تعد هذه النماذج محدودة القيمة في تفسير الظواهر الواقعية و كدليل للسياسات».

2.2 نموذج لويس للنمو الاقتصادي Lewis Growth model

1.2.2 شرح النموذج

إن أحد أهم منهجيات تقييم الأداء التنموي في المدى الطويل قد ارتكزت على ما يعرف بنموذج الاقتصاديات الثنائية (Dual Sector Model of Development) الذي طوره لويس (1954) في إطار الجيل الأول لاقتصادي التنمية[1] . يشتمل النموذج على قطاعين للإنتاج : قطاع حديث يتوفر على دالة للإنتاج كما في النموذج النيوكلاسيكي وقطاع تقليدي يعتمد الإنتاج فيه على عنصر العمل وعنصر الموارد الطبيعية، غالباً في شكل الأرض القابلة للزراعة، وحيث يتصف بوجود وفرة في عنصر العمل تجعل الإنتاجية الحدية لهذا العنصر تقارب الصفر. ويعتمد النمو في مثل هذا النموذج على انتقال العمالة من القطاع التقليدي إلى القطاع الحديث حتى يبلغ الاقتصاد مرحلة التحول الهيكلي يتبع بعد ذلك مسار النموذج النيوكلاسيكي.

إن لويس من خلال نموذجه يفترض أن القطاع الزراعي يتميز بانخفاض الإنتاجية و مداخيل منخفضة و مستوى ادخار منخفض و نقص معتبر في التشغيل. أما القطاع الصناعي يفترض أنه متقدم تكنولوجيا مع مستويات مرتفعة من الاستثمار و العمل في محيط حضري. و يتم جذب اليد العاملة من القطاع الزراعي التقليدي إلى القطاع الرأسمالي الصناعي عن طريق الأجور المرتفعة نسبيا في هذا القطاع. و حيث الإنتاجية الحدية في القطاع التقليدي منخفضة نسبيا فإن هجرة اليد العاملة إلى القطاع الرأسمالي ستؤدي إلى زيادة في الدخل و الناتج، و بالتالي زيادة معدل النمو للاقتصاد ككل.

كما أشار لويس Lewis إلى أن هناك أربعة قنوات يمكن من خلالها أن يؤدي النمو في القطاع المتحضر إلى تحقيق فوائد للقطاع التقليدي:

[1] Lewis, W.A. (1954), *Economic Development with Unlimited Supplies of Labor"*, Manchester School, 22, 139-191.

- إن تشغيل فائض العمل سيؤدي إلى إيجاد فرص أفضل للعمل و أجور أكثر ارتفاعا للمهاجرين و أبنائهم، مما يؤدي إلى إتاحة الفرص للتحويلات النقدية التي يقوم بها المهاجرين.
- أما القناة الثانية تتم عن طريق أعمال البنية التحتية التي يقوم بها القطاع الرأسمالي (الصناعي) مثل الطرق و السكك الحديدية و الكهرباء و الماء...إلخ. هذه التسهيلات ستؤدي إلى تحسين الإنتاجية و نوعية الحياة في القطاع التقليدي.
- سيقوم القطاع الرأسمالي بتمويل التنمية في القطاع التقليدي عن طريق حصيلة الضرائب الأعلى في القطاع الصناعي المتقدم بالإضافة إلى انتشار المعلومات و المعرفة التي ستؤدي إلى نمو الاقتصاد ككل.
- التبادل بين القطاعين سيكون لصلح كليهما. حيث أن اتساع السوق سيدفع بالمنتجين في القطاع التقليدي إلى زيادة إنتاجهم مما يوفر فرص عمل إضافية لهم و الذي بدوره سيؤدي إلى زيادة مداخيلهم. كما أن القطاع الرأسمالي هو في أمس الحاجة إلى المنتجات الزراعية التي لا يقوم بإنتاجها.

2.2.2 نقد نموذج Lewis[1]

- إن فكرة إنتاجية العمل الصفرية في المناطق الريفية يمكن أن تكون صحيحة في أوقات فقط، بحيث في أوقات أخرى من السنة (مواسم الحرث و البذر و جني المحاصيل) ستزداد الحاجة بدرجة كبيرة إلى اليد العاملة.
- كما أن فرضية الطلب الثابت لليد العاملة من طرف القطاع الصناعي مثيرة للجدل. حيث أن التطور التكنولوجي سيؤدي حتما إلى تخفيض الحاجة إلى اليد العاملة. بالإضافة إلى ذلك في فترة الأزمات فإن الطلب على الأيدي العاملة سينخفض إلى أدنى المستويات.
- إن فكرة التقطير (Trickle down)[2] تم انتقادها بحدّة بحيث لا يمكن تأكيد بأن المداخيل المرتفعة في القطاع الرأسمالي إن كان سيتم ادخارها. بحيث في حالة استهلاك هذه المداخيل، فلا تبقى أموال لتمويل الاستثمارات و التنمية.
- أثبتت التجارب أن الهجرة في الدول النامية من القطاع التقليدي إلى القطاع الصناعي، كانت دوما أكبر من قدرة استيعاب القطاع الرأسمالي لها، مما يؤدي إلى ارتفاع معدلات الفقر.

[1] http://www.bized.co.uk/vitual/de/copper/theory/th8.htm
[2] http://www.bized.co.uk/vitual/de/ressource/glos6.htm

المطلب الثـــاني: نماذج التنمية باستخدام موارد أجنبية

يشـــتـــمل هذا النـــوع من النماذج على كل من نموذج التنمية عند روستو Rostow، نموذج النمو المتوازن لروزنستاين – رودان Rosenstein-Rodan و نموذج الفجوتين لشنري ستروت The Chenery-Strout two gap model.

1. نموذج روستو Rostow

1.1 تقديم النموذج[1]

تم تطوير هذا النموذج من طرف الاقتصادي الأمريكي روستو Rostow في الستينات من القرن الماضي و الذي يقترح أن البلدان تمر بخمسة مراحل من التنمية الاقتصادية:

- مرحلة الاقتصاد التقليدي
- المرحلة الانتقالية، و هي مرحلة ما قبل الانطلاق، و تعتبر طويلة و فيها تتضافر جهود التنمية استعدادًا للانطلاق
- مرحلة الانطلاق (Take Off) و هي مرحلة قصيرة نسبيا
- مرحلة الرشد (Drive to maturity)
- عصر الاستهلاك الضخم (High mass consumption)، أو ما يسمى بالاستثمارات الاجتماعية كالدفاع.

تكمن أهمية هذا النموذج في مرحلة الانطلاق التي تعتبر فريدة في تاريخ دراسة التنمية. كما اقترح روستو بأنه يمكن دعم المدخرات المحلية في مرحلة الانطلاق بواردات رأسمالية لزيادة مستوى الاستثمارات اللازم لإحداث النمو المطلوب.

2.1 نقد نموذج Rostow[2]

هناك العديد من الاقتصاديين اللذين قدموا انتقادات لهذا النموذج معتمدين على فكرة أن تطوير هذا النموذج جاء بناءًا على أفكار غربية و التي لا يمكن تطبيقها على الدول النامية. كما أنه عبارة عن نموذج عام حيث لا يقدم توضيحات دقيقة فيما يخص الشروط التي تسبق النمو، مما يجعل من الصعب كذلك تحديد هذه المراحل لأنها متداخلة فيما بينها. و بالتالي لا يمكن الاعتماد عليه في التقدير و التنبؤ.

[1-2] www.tutor2u-net/economics/content/topics/development/development_models_Rostow_htm.

فالميزة الوحيدة التي يختص بها هي إظهاره لأهمية الحاجة للاستثمار. و على غرار نماذج التنمية الأخرى، فإن نموذج روستو هو بصورة خاصة عبارة عن نموذج للنمو و لا يوضح مفهوم التنمية.

2. نموذج النمو المتوازن

1.2 تقديم النموذج [1]

هذا النموذج مبني على أساس توسيع قاعدة الاستثمارات الأجنبية و المساعدات لتشمل كافة قطاعات الاقتصاد الوطني. حيث يفترض أنه إذا أمكن تحقيق نمو سريع في كل القطاعات، فإنه يمكن الوصول إلى مرحلة الانطلاق دون المرور على مرحلة ما قبل الانطلاق. هذه الفرضيات ظهرت في نظرية الدفعة القوية big push لروزنستاين – رودان Rosenstein-Rodan (1943) من خلال سلسلة مقالاته الخاصة بكيفية الانتقال بالمجتمع إلى مسار التنمية.

2.2 نقد النموذج

من أبرز الانتقادات التي وجهت إلى هذا النموذج تلك المقدمة من طرف البرت هيرشمان Hirshman[2] الذي رفض ضرورة النمو المتوازن كشرط من شروط التنمية. فهو يعتبر أن النمو يتحقق في تسلسل، حيث يحقن قطاع بالاستثمارات فيندفع هذا القطاع متقدما و مولدًا فرص استثمارية للقطاعات الأخرى و هذا ما لا يتحقق بالدفعة القوية. لكن بعض الاقتصاديين كانوا مع فرضية أن الإمداد بالاستثمار الأجنبي و الذي تصاحبه مساعدات تكنولوجية يؤدي إلى تحقق الشروط السابقة للانطلاق نحو تنمية معتمدة على الذات.

3. نموذج الفجوتين لشنري ستروت The Chenery-Strout two gap model

1.3 تقديم النموذج[3]

خلال الجمعية العامة للأمم المتحدة لسنة 1961، تم الاتفاق على تنظيم مؤتمر حول أهمية التجارة الدولية في تحديد التدفقات المالية الأجنبية (كان ذلك أول اجتماع لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية UNCTAD الذي عقد في جنيف في الفترة من 23 مارس إلى 15 جوان 1964). إن المقاربة السياسية الجديدة لتنمية دول العالم الثالث أثرت على النظريات الاقتصادية للتنمية. ففي سنة 1962 قام كل من مايكل برونو Michael Bruno و هوليس شينري Hollis Chenery بنشر

[1] Roseinstein-Rodan, Paul. N., *"Problems of Industrilization of Eastern and Southeastern Europe"*, Economic Journal (June-Sept. 1943), P.202-211.
[2] Hirshman, A. O (1964), "*La stratégie du développement économique*", Paris, Editions ouvrières.
[3] Main Economic Theories of Development Through External Financing, http://www.geocities.com/wallstreet/3942/theory.html.#nota_1

دراسة مستوحاة من زيارة اللجنة الاقتصادية للأمم المتحدة لدول أميركا اللاتينية في سانتياقو. هذه الدراسة أدخلت على نموذج هارود دومار Harrod/dommar مفهوم الفجوة الخارجية (External gap)، مما فتح الطريق لنموذج الفجوتين.

إن النموذج المقترح من طرف شينري و برونو[1] Chenery and Bruno تمت مراجعته من طرف شينري و ستروت[2] Chenery and Strout و تقديمه في شكل مبسط مبني على ثلاثة افتراضات مقيدة لنسبة النمو و هي:

أ- محدودية المهارات

ب- الفجوة بين الاستثمار المحلي المطلوب لتحقيق معدل نمو اقتصادي مستهدف و حجم المدخرات المحلية.

ت- الفجوة بين متطلبات الصرف الأجنبية اللازمة لمساعدة الاستثمارات المحلية و قدرة الدولة على كسب عملات أجنبية.

من خلال القيود السابقة يتضح أن هناك فرضيتين مدمجتين ضمنيا فيه و هما:

أ- كل التمويل الخارجي هو في شكل معونات

ب- هذا التمويل فعال 100 % في رفع معدل الاستثمار و بالتالي معدل النمو.

هذه الافتراضات رغم أنها نظرية بحتة، إلا أنها ضرورية في البحث في مدى مساهمة التمويل الأجنبي في مضاعفة نسبة نمو الدخل بالنسبة للدول الفقيرة[3].

من خلال هذا النموذج نلاحظ أن الدولة تواجه ثلاثة قيود في سبيل تحقيقها لمعدلات النمو المستهدفة و هي محدودية المهارات، و محدودية المدخرات و كذلك محدودية الصرف الأجنبية. و قد اعتقد مصممو النموذج أن المساعدات الأجنبية يمكن أن تلعب دورًا في معالجة كل هذه القيود، بالإضافة إلى تحسين مستوى الاستثمار اللازم لتحقيق النمو المعتمد على الذات. و ذلك عن طريق مساعدة الموارد المحلية بالسلع و الخدمات الضرورية للنمو، مما يؤدي إلى تناقص الاعتماد على الخارج.

---

[1] CHENERY H. & BRUNO M., 1962, *"Development Alternatives in an Open Economy : The Case of Israel",* in *Economic Journal*, vol.77 n°285, pp.79-103.

[2] CHENERY H. & STROUT A.M., 1966*, "Foreign Assistance and Economic Development",* in *American Economic Review*, vol.56, September, pp.679-733

[3] Newlyin W. T., 1977, *"The Financing of Economic Development",* Oxford: Clarendon Press

إن نموذج شينري–ستروت مبني على الفرضية التالية:

أن الواردات عبارة عن دالة خطية للإنتاج، أي ضرورة وجود مستوى معين من الواردات من أجل عملية الإنتاج (وجود ميل حدي ثابت للواردات). هذه الفرضية بالإضافة إلى الفرضية الخاصة بالنمو الخارجي للصادرات، تجعلان هذا النموذج قويا و ذلك ما وضحه وايت White سنة 1992[1]. هاتين الفرضيتين تقودان بالضرورة إلى الاختلال في الميزان التجاري و الذي هو عبارة عن قيد التجارة الخارجية.

من الناحية الرياضية يمكن صياغة النموذج إنطلاقا من دالة التوازن الكلي في اقتصاد مفتوح كالتالي:

$$Y = C + I + X + M \quad \text{.....[1]}$$

حيث:

Y يمثل الدخل

C يمثل الاستهلاك

I يمثل حجم الاستثمار

X يمثل المبلغ الإجمالي للصادرات

M يمثل المبلغ الإجمالي للواردات

و بتعويض $N = (M - X)$ حيث N تمثل حجم التحويل الصافي الناتج عن التجارة الخارجية نحصل على:

$$I = (Y - C) + N \quad \text{.....[2]}$$

من هذه العلاقة يمكن ملاحظة بأن $(Y - C)$ هي عبارة عن حجم الادخار $(S = Y - C)$، و هكذا يمكن تعويض I بـ: $I = S + N$ و بالتعويض في المعادلة رقم [1] نحصل على:

$$Y = C + S + N + X - M$$
$$Y = C + S \quad \text{.....[3]}$$

و لكي ينجح تطبيق النموذج فلابد من وجود ميل حدي للادخار موجب يحقق الحد الأدنى من المدخرات المحلية اللازمة لتمويل الاستثمارات، بالإضافة إلى توافر معدل نمو صادرات يفوق معدل

[1] WHITE H., 1992. "*The Macroeconomic Impact of Development Aid*", in *The Journal of Development Studies*, vol.28 n°2, January

نمو الواردات بحيث أن زيادة الصادرات تؤدي إلى التغلب على قيود الصرف الأجنبي. و إلى جانب ذلك ستحتاج الدولة إلى مساعدة فنية أجنبية للقضاء على أي مشكلة تواجه التوسع في الاستثمارات اللازمة لتحقيق أهداف التنمية. بالإضافة إلى أن النموذج اهتم بجانب رأس المال إلا أنه اهتم أيضا بدور الحكومة في تنمية الإنتاجية و المدخرات. و أخيرا توجيه الموارد إلى استثمارات منتجة. و في النهاية يركز النموذج على المساعدات الأجنبية بما في ذلك المساعدات الفنية في زيادة طاقة الدولة الإنتاجية.

2.3 نقد النموذج

هناك عدة انتقادات وجهت لهذا النموذج، و دارت كلها حول قواعد فروضه و كذلك الدور الأساسي لرأس المال في عملية النمو. فالانتقاد الرئيسي الأول جاء من طرف Keith Griffin[1] الذي بيَن أن تدفق المساعدات يمكن اعتبارها من طرف الدولة كإضافة في الدخل الإجمالي و بالتالي ترتيبها بين الادخار و الاستهلاك بناءً على الميل الحدي للإدخار. و بهذه الطريقة تكون المساعدات الأجنبية قد أدت إلى انخفاض الادخار المحلي مما يؤدي إلى قيام تنمية مقيدة بدرجة كبيرة بالخارج.

الانتقاد الآخر الموجه لهذا النموذج هو افتراضه أن تيار رأس المال الداخل إلى الدولة هو إضافة صافية للاستثمار المحلي، و هو ما لا يحدث في واقع الأمر حيث أنه في كثير من الأحيان يؤدي الاستخدام الخاطئ للاستثمارات الأجنبية إلى زيادة الاستهلاك المحلي، إما بسبب نوعية أهداف المستثمر أو أن الاستثمار يستخدم في مجال كان يمكن استخدام استثمارات محلية بدلا منه.

كما ذهب بعض الاقتصاديين[2] إلى القول أن المساعدات الأجنبية تؤدي في بعض الدول إلى الإضرار بالنمو في المدى الطويل بدلا من تحسينه. و قد بُني هذا الهجوم على مسوح إحصائية أثبتت أن المساعدات الأجنبية لا تؤدي إلى زيادة مماثلة لإجمالي الاستثمار بل أن جزء كبيرا منها يستهلك و بالتالي تنقص معدلات الادخار.

كما قام بول موسلي Paul Mosley[3] بتحليل الدراسات السابقة الخاصة بعلاقة المساعدات بالادخار و النمو، حيث حدد هذه العلاقة في عدة دول و قد بين أن الدراسات السابقة لم تأخذ بأي هيكل

[1] Griffin k.,*" Foreign Capital, Domestic Savings and Economic Development"*, in *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics*, vol.32, n°2, May 1970, pp.99-112

[2] Gupta, K. L., and M.A. Islam (1983), "Foreign capital, savings and growth: an international cross-section study", Dordrecht: Reidel Publishing.

[3] Paul Mosley & al., 1987, *"Aid, the Public Sector and the Market in Less Developed Countries",* in *Economic Journal*, vol.100, March, pp.224-225.

للتأخير. فعدد من الدول التي حققت معدلات نمو مرتفعة صاحبها ارتفاع في معدلات الادخار و حجم كبير من المساعدات الرسمية في الستينات (كوريا و تايوان) و استمر نفس معدل النمو في السبعينات رغم عدم الاستعانة بمساعدات أجنبية في تلك الفترة مما يؤكد أن المساعدات تحدث أثرها فيما بعد انتهائها نتيجة تحفيز الجهود المحلية. كما تناول العديد من الاقتصاديين دراسة أهمية توافر رأس المال سواء المحلي أو الأجنبي و علاقته بالنمو و معدلات الادخار، حيث أثبت بلا بلاسا Bela Balassa[1] أن السياسات الخارجية كسياسة توازن سعر الصرف و حرية الاستيراد و حرية الأسواق الداخلية ستؤدي حتما إلى زيادة الإنتاج و الصادرات. كما خلص بلاسا في بحثه إلى وجود ارتباط موجب مرتفع بين الصادرات و النمو في هذه الدول.

المطلب الثالث: نماذج التنمية النقدية (الوساطة المالية)

يتضح من خلال النماذج المادية و نماذج التنمية باستخدام موارد أجنبية بأنها كلها مبنية على متغيرات مادية كرأس المال و الاستثمارات سواء محلية أو أجنبية و العمل و التكنولوجيا، و أهملت دور التوسط المالي نتيجة افتراض أن الميل الحدي للادخار ثابت كما في نموذج هارود / دومار. و قد ظهرت نظريات تنمية تعتمد في بنيانها على دور التمويل كمحرك، منها كتابات شو Shaw 1973 و ماكينون Makinnon[2] 1979 و قد سبق هؤلاء شومبيتر[3] Schumpeter الذي اعتبر أن دالة خلق الائتمان في البنوك كمكافأة نقدية على الإبداع.

و قد ذهب كتاب آخرين إلى اعتبار عنصر التمويل كإحدى أدوات التنمية الاقتصادية. و تم اتخاذ تجربة كوريا و تايوان كأمثلة تطبيقية. و تم التوصل إلى الاستنتاج بأن التوجيه الكفء و تراكم المدخرات يعد أمر ضروري لعملية النمو الاقتصادي و لهذا يجب على السياسات المالية أن تهدف إلى تعظيم المدخرات و ذلك عن طريق التحكم في سعر الفائدة و توجيه المدخرات توجيها كفء بين الاستخدامات المختلفة بحيث يكون الهدف في النهاية زيادة الدخل الوطني و معدل العائد المتوقع من الاستثمارات.

إن معظم الاقتصاديين مؤمنون بأن الوساطة المالية ذات أثر جوهري و حيوي لأداء الاقتصاد و كفاءته، و هي بمثابة حقيقة متفق عليها. كما أن الحاجة للوساطة المالية تنبع من واقع تفاوت الأفراد في المعرفة و المهارة و الثروة. فهناك الثري الذي لا يعرف كيف ينمي ثروته، أو لا يستطيع ذلك

[1] http://en.wikipedia.org/wiki/Balassa-Samuelson.effect

[2] أ. عادل عبد العظيم، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، مرجع سابق

[3] http://bookrags.com/Josef_Schumpeter

بسبب أعمال أو التزامات. و هناك رجل الأعمال الذي يملك المهارة و الخبرة التجارية، لكنه لا يملك رأس المال. فإذا كان الأول بعيدا عن الثاني، أو لا يستطيع التعرف عليه، تنشأ فرصة لطرف ثالث يعرف الطرفين، و يملك ثقتهما، و يتولى التقريب بينهما، و إشباع حاجة كلا الطرفين، في مقابل ربح متفق عليه. فجدوى الوساطة تنشأ من حقيقة النقص البشري، في جوانب معرفة فرص الاستثمار و التمويل، و مصادر رؤوس الأموال، و الخبرة في تنمية المال و إدارته. و من هنا يحتاج الناس لمن يسد بعض جوانب النقص هذه، لقاء أجر، لتكون النتيجة تحقيق مصلحة جميع الأطراف.

بما أنه عن طريق الوساطة المالية يمكن توجيه رؤوس الأموال إلى القطاعات الأكثر كفاءة، و بالتالي يمكن زيادة الدخل الوطني، يمكن التوصل إلى الاستنتاج بأن الوساطة المالية ترتبط بالنمو من خلال عاملين:

- وجود المؤسسات المالية القادرة على توجيه المدخرات من خلال التخصص، و اقتصاديات الحجم الكبير، حيث تكون أكفأ نظرا لتوافر المعلومات و المهارات.
- يجب أن يكون معيار تخصيص المدخرات نحوى المشاريع و القطاعات التي تهدف إلى النمو و ليس القدرة على رد الدين أو مدى مساهمة المشروع أو القطاع في الدخل الوطني، ذلك أن الإقراض في البنوك غالبا ما يذهب للحكومات أو أصحاب الأعمال ذوو السمعة القوية و القدرة على تسديد الدين، و لهذا أغفل الجانب الهام و هو دور هذه المؤسسات في تحقيق التنمية.

1. الوساطة المالية الدولية

مما سبق يتضح أن النظريات الحالية في دور التمويل في الدول النامية تدور حول تمويل المدخرات المحلية و مساعدتها على التغلب على عدم كفايتها لتحقيق التنمية، و بالتالي فهي تحتاج لمصادر خارجية. هنا تظهر أهمية البنوك الدولية في توجيه مدخرات الدول ذات الفائض المالي إلى تمويل الاستثمارات في الدول التي تعاني من العجز في. و قد ركزت معظم الدراسات على تدفق رأس المال الأجنبي كوسيلة لتحفيز النمو في الدول النامية و على رأس هؤلاء كيندلبرجر Kindlberger[1]. بينما لم توجد إلا كتابات قليلة التي اهتمت بدور البنوك في تحسين النمو في الدول النامية. و منها تلك التي قام بها ماشلاب Machlup[2] حيث قام بإدخال البنوك على نموذج الصرف الأجنبي Foreign Exchange Model. و في غياب نظرية اقتصادية لحركات رأس المال الدولية فإن البديل الثاني هو

[1] Kindleberger, C.P. (1967), *"Europe's Postwar Growth. The Role of Labor Supply"*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
[2] http://en.wikipedia.org/wiki/Fritz_Machlup.

وجود إطار تحليلي يوضح دور البنوك، حيث قام Machlup باستخدام نموذج الفجوتين الشهير للتمويل التنمية. و يبدأ النموذج بتعريف الدخل الوطني و هو:

الدخل = الاستهلاك + الاستثمار + الفرق بين الواردات و الصادرات

$$Y = C + I + (X - M) \quad \text{.....[1]}$$

حيث:

Y يمثل الدخل

C يمثل الاستهلاك

I يمثل حجم الاستثمار

X يمثل المبلغ الإجمالي للصادرات

M يمثل المبلغ الإجمالي للواردات

كما أن الادخار (S) هو عبارة عن الفرق بين الدخل و الاستهلاك

$$S = Y - C$$

بتعويض الاستهلاك في المعادلة رقم (1) نحصل على:

$$Y = Y - S + I + (X - M) \quad \text{.....[2]}$$

و بذلك:

$$(M - X) = (I - S) \quad \text{.....[3]}$$

أي أن العجز أو الفجوة في الاستثمار الأجنبي يساوي العجز أو الفجوة في الاستثمار المحلي.

يتضح من النتائج أنها مضللة، ذلك أن تساوي الادخار و الاستثمار المحلي سيؤدي بالضرورة إلى عدم الاحتياج إلى تمويل خارجي. كما أن هذه النتائج هي عبارة عن نتائج رياضية و ليست نظرية اقتصادية. كما أشار النموذج أن دور البنوك يتلخص في إمداد الاقتصاد الوطني بالاحتياجات من النقد الأجنبي لمساعدة الادخار المحلي على التغلب على العجز. حيث تقوم البنوك بالعمل كوسيط لتحويل المدخرات العالمية إلى الدول النامية.

2. نظرية الحاجات الإنسانية الضرورية للتنمية و الاستثمار الأجنبي

أثيرت فكرة الحاجات الإنسانية الأساسية "Humain Basic Needs" من خلال دراسات البنك الدولي، و لكن قدمت رسميا لأول مرة من طرف منظمة العمل الدولية[1]. و تهدف إلى إتاحة الفرصة أمام العالم الفقير للحصول على حاجاته الحيوية من السلع و الخدمات و ذلك لتحسين مستوى معيشة أفراده. و قد اتفقت معظم هذه الدراسات[2] على أن الغذاء و المياه النقية و العناية الطبية و المسكن و الملابس و التعليم هم الحاجات الجوهرية. و بالتالي فإن هذه النظرية تركز على تحديد الحاجات الإنسانية للفقراء في الدول النامية و تحديد مجموعة السلع و الخدمات التي تحتاجها هذه الدول لتحقيق الحد الأدنى للحياة الكريمة لهؤلاء الفقراء.

ترتكز هذه النظرية على عدة عناصر أساسية لتحقيق أهدافها من بينها التركيز على زيادة الإنتاج الزراعي و تبني تكنولوجيا من شأنها زيادة التشغيل، مع ضمان توزيع أكثر عدلا للبرامج الاجتماعية بين الريف و الحضر و التركيز على زيادة نصيب الفرد من التعليم و التدريب و خاصة الفقراء.

و هكذا يتضح أن هدف هذه النظرية هو تحويل نسب كبيرة من الطاقة العاملة إلى قطاع التشغيل المنتج، و يتلخص دور الاستثمارات الأجنبية في إتاحة الفرصة أمام القطاع الخاص لتقديم السلع و الخدمات الضرورية عن طريق إقامة المشاريع، و كذلك القطاع العام عن طريق إيجاد فرص للتدريب و التعليم بالخارج و الداخل و تقديم المساعدات الفنية و الرأسمالية خاصة بالنسبة للقطاع الزراعي.

خلاصة تقييم نماذج التنمية الوضعية

من خلال عرض بعض نماذج التنمية الوضعية اتضح أنه حدثت تغيرات في نظرية التنمية الاقتصادية. ففي بادئ الأمر كانت النماذج بسيطة موضحة علاقة النمو بالاستثمارات، أو تأثير ضعف الادخار المحلي على التنمية، ثم انتقلت النماذج إلى طور أكثر تعقيدا حيث أدخلت في حسابها الجوانب الاقتصادية و الاجتماعية للتنمية إلى جانب المتغيرات الاقتصادية الأساسية. ثم أدخلت الإنتاجية كعامل مسبب للتنمية، والذي يعتبر بدوره دالة لعدة متغيرات، منها مستوى المهارات و مكوناتها، و التكنولوجيا المستخدمة و توجيه الاستثمارات، هذا بالإضافة إلى البيئة الاقتصادية التي خلفتها السياسات

[1] Ghai, D.P. (1977), "*The basic needs approach to development*", Geneva: International Labour Office
[2] Richard E. Rubenstein, "*Basic Humain Needs: the next steps in theory development*", the international journal of peace studies, Vol 6 No 1, spring 2001

الحكومية. و من المؤكد أن الاستثمارات سواء كانت محلية أو أجنبية مع العوامل الخاصة بالإنتاجية هما المسئولان عن إحداث التنمية. ظهرت بعد ذلك اتجاهات لتطوير أهداف التنمية بواسطة البنك الدولي و هيئة المساعدات الأمريكية و باقي المؤسسات الدولية المهتمة بتحسين و تطوير التنمية. و قد تغير الهدف من مجرد التركيز على النمو إلى محاولة تخفيف وطأة الفقر المدقع، و ذلك من خلال نظرية الحاجات الإنسانية الضرورية و محاولة الاقتصاديين بحث هل هناك تناقض بين تعظيم النمو و استيفاء هذه الحاجات؟ و قد توصلوا إلى عدم وجود أي تناقض بين هذين الهدفين، ذلك أن سبب الفقر في الدول النامية يرجع إلى أن نسبة كبيرة من القوة العاملة في حالة بطالة أو تعمل في أنشطة منخفضة الإنتاجية. فإذا أرادت الدول النامية أن تنتقل إلى مسار التنمية المعتمد على الذات، فعليها أن تتبنى سياسة تنموية تهدف إلى تحويل القوة العاملة إلى العمل المنتج. أكثر من ذلك فقد تبين من الشواهد الإحصائية أن زيادة نصيب الفرد من الناتج الوطني في الدول الفقيرة سيؤدي بالضرورة إلى انخفاض الفقر المطلق من خلال السياسات الضريبية التي تعيد توزيع الدخل لصالح الفقراء. و في سبيل الوصول إلى التنمية المعتمدة على الذات سواء في الدول الفقيرة أو النامية، فإن الاستثمارات الأجنبية ستقوم بدور أساسي في تحفيز النمو و إرساء قواعد أساسية للانطلاق نحو التنمية المعتمدة على الذات.

في الأخير، و على الرغم من أنه لا توجد نظرية موحدة للتنمية إلا أن هنالك "تقليد علمي" قاد مجتمع علماء التنمية في الأربعينات والخمسينات، تمخض عنه بروز علم فرعي لاقتصاديات التنمية، وترتب عليه مقترحات تختص بإحداث التنمية في الدول الأقل نموًا أو الدول النامية. و قد ارتكز "التقليد العلمي" الذي قاد مجتمع علماء التنمية على رفض مقترح عالمية النظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية، و قبول مقترح وجود منافع متبادلة بين الدول الأقل نموًا والدول المتقدمة ومن ثم أهمية العلاقات التنموية فيما بين الدول من خلال التجارة الدولية أو تدفق المعونات والمساعدات الإنمائية.

ركزت المقترحات النظرية التنموية التي ترتبت على علم اقتصاديات التنمية على الأهمية المحورية التي يلعبها كل من التراكم السريع لرأس المال و التصنيع واستنفار فائض العمالة في الريف والتخطيط في عملية التنمية كما جاء في نموذج الاقتصاديات الثنائية الذي طوره لويس (1954). وفي تصنيف حديث أطلق على اقتصادي التنمية الذين ساهموا في تطوير هذه المقترحات اسم "الجيل الأول لاقتصادي التنمية" ، جاء بهذا التصنيف Meier (2001). ويلاحظ في هذا الصدد أن هذا الجيل قد راهن على أن الدولة ستتمكن من كسر "الحلقة المفرغة للفقر" Nurkse (1952)، بواسطة "الدفعة القوية" و"النمو المتوازن" اللتان سيترتب عليهما تكامل الطلب (روزنستاين – رودان)

Rosenstein-Rodan (1943) ومن ثم ازدياد الطلب الكلي مما سيحقق "الجهد الأدنى الحرج" الذي سيمكن القطر من الإنعتاق من "فخ التوازن في المستويات الدنيا للدخل" (ليبينشتاين) (1957) Leibenstein ومن ثم تحقيق شروط "الانطلاق" (روستو) (1960) Rostow.

و لوحظ بأن القصور الأساسي في المقترحات النظرية التي طُورت في ظل "التقليد العلمي" الذي قاد مجتمع علماء التنمية في الأربعينات والخمسينات يتمثل في تركيز هذه المقترحات على عملية النمو الاقتصادي على أنها هدف نهائي وغاية في حد ذاتها، دون التنبه الكافي إلى أن النمو الاقتصادي ليس هدفاً في حد ذاته، وإنما هو وسيلة لتحقيق أهداف تنموية أخرى. كما أن النمو الاقتصادي، في بعض الأحيان، لا يشكل وسيلة فعالة لتحقيق أهداف مجتمعية حيوية مثل التمتع بحياة صحية طويلة نسبياً، والقدرة على القراءة والكتابة، والمشاركة في النشاطات الثقافية للمجتمع، والتعبير عن الآراء والرؤى بحرية، والمشاركة في اختيار الحكام ومحاسبتهم للمفهوم العريض للتنمية على أنها عملية لتوسيع الحريات التي يتمتع بها البشر كما وضحه سن Sen (1999)، وتقارير التنمية البشرية التي يصدرها برنامج الأمم المتحدة الإنمائي منذ عام 1990 وتقارير التنمية الإنسانية العربية التي بدأت سلسلتها منذ عام 2002.

أما الجيل الثاني من اقتصادي التنمية (1970 – إلى الحاضر) فقد تميز بقدر كبير من الواقعية المستندة على القواعد الأساسية للنظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية. وتلخصت النظرة إلى قضايا التنمية المعقدة في ملاحظة أن تفاوت الأداء التنموي للأقطار النامية لا يكمن في التفاوت في الظروف الابتدائية وإنما في التفاوت في السياسات المتبعة، وأن السبب في فقر دولة ما لا يكمن في "الحلقة المفرغة للفقر" وإنما في "فقر السياسات"، ومن ثم فإن اهتمام صناع القرار لا بد وأن ينصب على الأسواق والأسعار والحوافز. وعلى عكس ما قال به الجيل الأول من أن "اقتصاديات التنمية" تمثل علماً فرعياً خاصاً من علم الاقتصاد، قال معظم أفراد الجيل الثاني بعالمية النظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية ومن ثم تصبح دراسة قضايا التنمية فرعاً من "الاقتصاد التطبيقي" للنظرية النيوكلاسيكية ولا تحتاج لعلم فرعي خاص بها كما وضحه كل من باردان و أودري (1999) و باسو (1997).

المبحث الثالث
التنمية الاقتصادية من منظور إسلامي

إن من أهم مميزات هذا العصر تزايد حدة الانقسام بين الدول المتقدمة اقتصاديا و المتخلفة. فالفجوة بينهما متسعة في حد ذاتها، و تزداد اتساعا يوما بعد يوم. و يرجع ذلك إلى أن معدلات النمو في الدول المتقدمة أعلى منها في الدول المتخلفة، و تُكون الدول المتقدمة ما يقرب من ثلث سكان العالم فقط، مما يوضح مدى قصور المنهج الوضعي عن علاج مشكلة الفقر و التخلف على مستوى أغلبية الجنس البشري، حيث أن ثلثيه ما زال متخلفا. كما أن المنهج الوضعي يتصف بخاصية المحدودية المكانية و ليس لديه خاصية التمدد و الاتساع. كما أنه اهتم أساسا في موضوع التنمية بقضايا الإنتاج، و تأتي في مرحلة لاحقة قضية التوزيع، و لا شك أن مقومات التنمية كما جاءت في المناهج الوضعية تشير إلى العنصر البشري و المادي و التكنولوجي، و أخيرا العنصر غير الاقتصادي، الذي يشمل العقيدة و العادات و التقاليد، و كل العوامل الاجتماعية المحيطة بعملية التنمية، و قد حقق المنهج الوضعي نجاحًا ملموسًا في الدول المتقدمة، إلا أنه لم يحقق نفس النجاح بالنسبة للدول المتخلفة. و استخلاصا لذلك فإن من المهم أن يبحث كل بلد متخلف في تراثه علّه يجد مقومات منهج آخر يكون له الفعالية ما ليس لدى المنهج المطبق و من هذا المنطلق كانت أهمية التنقيب في التراث الإسلامي.

المطلب الأول: الفكر الإسلامي و التنمية

كما تمت الإشارة إليه سابقا، فإن التنمية الاقتصادية في الفكر الاقتصادي المعاصر عملية ديناميكية متتابعة تستهدف القضاء على التخلف الاقتصادي و الاجتماعي سواء من خلال تغيير الهيكل الاقتصادي أو أسلوب الإنتاج، أو من خلال تبني إستراتيجية للتطوير الاقتصادي تحقق هذا الهدف. كما أنه عند محاولة طرح مفهوم التنمية الاقتصادية في الفكر الاقتصادي الإسلامي فإنه ينبغي أن نعي جيدًا أن القرآن الكريم كتاب عقيدة و شريعة و هو يحتوي على بعض الأفكار الاقتصادية، و لهذا فإن صياغة نظرية للإنتاج أو التنمية الاقتصادية لا تكون إلا من صنع الإنسان، و بما يقتضيه ذلك من تفصيلات ترتبط بالواقع الجديد للمجتمع المعاصر. و بالتالي يمكن القول أن التنمية الاقتصادية في الإسلام تعتبر جزءا لا يتجزأ من مضمون خلافة الله للإنسان على الأرض، حيث يتطلب ذلك تحقيق التقدم للأفراد و المجتمع في إطار العرفان بالشكر لله عزّ و جل.

كما أن مفهوم التنمية الاقتصادية في الإسلام لا يختلف كثيرا عن مفهوم التنمية الاقتصادية في الفكر المعاصر ما عدا في الهدف من التنمية ما إذا كان مجرد تحقيق إشباع الحاجات المادية أم أن ذلك مرحلة لهدف أسمى و هو العبودية لله تعالى، كما في قوله تعالى: ﴿**و ما خلقت الجن و الإنس إلا ليعبدون**﴾[1] . و ذلك هو الفرق بين هدف التنمية في الفكر الاقتصادي المعاصر و هدفها الإسلامي.

و هكذا يتضح أن التنمية الاقتصادية في الفكر الإسلامي تعتبر فرضا على الفرد و الدولة و المجتمع: و في هذا يقول الله تعالى : ﴿ **هو الذي جعل لكم الأرض ذلولا فامشوا في مناكبها، و كلوا من رزقه و إليه النشور** ﴾[2]، و يقول كذلك : ﴿ **فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض، و ابتغوا من فضل الله...** ﴾[3]. و يقول أيضا: ﴿ **يا أيها الذين آمنوا أنفقوا من طيبات ما كسبتم...** ﴾[4] . و هكذا نلاحظ أن كل هذه الآيات هي بمثابة أوامر إلهية – المشي في مناكب الأرض، و الانتشار فيها و الابتغاء من فضل الله – يعبر عنها اقتصاديا بممارسة مختلف العمليات الإنتاجية. كما أنه في الآية الأخيرة نجد أن الإنفاق واجب و هو يتضمن التوزيع، كما أن الإنتاج كذلك واجب.

بالإضافة إلى الأوامر الإلهية المباشرة الخاصة بأداء التنمية، فإن الله سبحانه و تعالى يأمرنا كذلك بها بطريقة غير مباشرة. ففي قوله تعالى: ﴿ **و قاتلوهم حتى لا تكون فتنة و يكون الدين**

[1] سورة الذاريات، الآية 56 .
[2] سورة الملك، الآية 15
[3] سورة الجمعة، الآية 10.
[4] سورة البقرة، الآية 267

كله لله ﴾[1]، و قـولـه تعالى: ﴿ **و أعدوا لهم ما استطعتم من قوة و من رباط الخيـل ترهبـون بـه عـدو الله و عدوكم**... ﴾[2].

فنحن مطالبون بالجهاد في سبيل الله و مطالبون بأن يكون لدينا أكبر قدر مستطاع من القوة، و لن يكون الجهاد و القتال إلا عن طريق التنمية الشاملة، اقتصادية و اجتماعية و سياسية. و في الآيات السابقة ما يكفي للتدليل على صحة القول بأن التنمية الاقتصادية فريضة إسلامية.

كما أن السنة النبوية الشريفة يوجد بها من الأدلة ما يدعم و يؤكد بـأن التنميـة الاقتصـادية فريضة إسلامية، حيث يقول الرسول صلى الله عليه و سلم : ﴿ **كسب الحلال فريضة بعد الفريضة** ﴾ رواه الطبراني و البيهقي[3]. و يقول صلى الله عليه و سلم ﴿ **ما من إمام أو وال يغلق بابه دون ذوي الحاجة و الخلة و المسكنة إلا أغلق الله أبواب السماء دون حاجته و خلته و فقره** ﴾[4] رواه احمد.

و مع توافر الأدلة كذلك على وجوب التنمية الاقتصادية سواء من السنة الشريفة أو من واقـع الحياة الاجتماعية بعد رسول الله صلى الله عليه و سلم ، يمكن أن نصل إلى أن هذه التنميـة ليسـت عملا اختياريا للفرد أو الدولة أو هما معا، و إنما هي فريضة إسلامية لا يكتمل الإسلام إلا بها، و لا ينهض إلا على أساسها. و يحمل لفظ العمارة في الإسلام مضمون التنمية الاقتصادية و في ذلك يقول سبحانه و تعالى: ﴿ **هو أنشأكم من الأرض و استعمركم فيها**... ﴾.[5]

أما فيما يتعلق برجال الفكر الإسلامي فيقول علي بن أبي طالب كرم الله وجهه لواليه بمصـر: ﴿ **و ليكن نظرك في عمارة الأرض ابلغ من نظرك في استجلاب الخراج، لأن ذلك لا يدرك إلا بالعمارة، و من طلـب الخراج من غير عمارة أخرب البلاد** ﴾.[6]

أما عمر بن الخطاب رضي الله عنه فقد لخص نظرة الإسلام إلى التنمية من خلال العمل المنتج في قولـه: ﴿ **و الله لئن جاءت الأعاجم بالأعمال، و جئنا بغير عمل، فهم أولى بمحمد منا يوم القيامة** ﴾.[7]

---

[1] سورة الأنفال، الآية 39
[2] سورة الأنفال، الآية 60
[3] لمزيد من الإيضاح انظر مسند بن حنبل ص334 – ص357 و صحيح ابن ماجة. باب التجارات جزء 1 ص 35.
[4] مسند بن حنبل جزء 4 ص 231
[5] سورة هود، الآية 61
[6] أنظر، الشريف الرضي، نهج البلاغة، جزء3 صفحة 96.
[7] دكتور سلمان الطماوي، عمر بن الخطاب و أصول السياسة و الإدارة الحديثة دار الفكر العربي 1969.

إن الدارس للتاريخ البشري يخرج بالقول أن المفكرين المسلمين كانوا أول من درسوا بأسلوب يغلب عليه الطابع العلمي قضية التنمية الاقتصادية، و أصدق دليل على ذلك هو التراث الفكري الإسلامي و كشاهد على ذلك:

1. ابن خلدون[1]

يعتبر عبد الرحمن بن خلدون من الأوائل الذين انشغلوا بعملية التنمية الاقتصادية. ففي مقدمته المشهورة في القرن الرابع عشر الميلادي، تناول بالدراسة جوانب متعددة لموضوع التنمية و إن كان قد استخدم لفظ الحضارة كمرادف للتنمية و قد تناول في أجزاء عديدة جوانب مختلفة مرتبطة بالتنمية منها:

- قضية التخصص و تقسيم العمل موضحا مدى أهمية ذلك في رفع إنتاجية العمل. و هي نفس الفكرة التي تبناها فيما بعد المفكر الاقتصادي الغربي آدم سميث.
- موضوع السياسة المالية إيرادا و إنفاقا، و أثر ذلك على الحضارة و العمران.
- دراسة قطاعية للعديد من الأنشطة الاقتصادية المختلفة و أهمية كل قطاع و كيفية تنميته.
- و قد بسط القول في أهمية النمط الاستهلاكي
- و قد اهتم بدراسة العوامل التي تحد من استمرار التنمية (الركود) و غير ذلك من الجوانب إبان القرن الرابع عشر ميلادي.

2. احمد الدلجي[2]

تناول في كتابه " الفلاكة و المفلكون " – و الذي معناه الفقر و الفقراء – بمزيد من التفصيل قضية التخلف موضحا مساوئها و أسبابها واضعا ما يراه من علاج مناسب لها، و كان ذلك في القرن الخامس عشر الميلادي.

3. جعفر الدمشقي[3]

ألف كتابا تحت عنوان " الإشارة إلى محاسن التجارة "، و كان ذلك في فترة سابقة للقرن الخامس عشر ميلادي. و هذا الكتاب يعتبر مرجعا قيما في التنمية الاقتصادية. فهو يحتوي على العديد

[1] مقدمة العلامة ابن خلدون لمؤلفه الكبير المسمى، كتاب العبر و ديوان المبتدأ و الخبر في أيام العرب و العجم و البربر و من عاصرهم من ذوي الشأن الأكبر، دار الفكر للطباعة و النشر و التوزيع.
[2] أحمد الدلجي، الفلاكة و المفلكون، دار الكتب العلمية، 1992، المملكة العربية السعودية.
[3] أبي الفضل جعفر بن علي المشقي الدمشقي، الإشارة إلى محاسن التجارة، http://ar.wikipedia.org/wiki/أبوالفضل_جعفربن_علي_الدمشقي

من الجوانب الفكرية الصالحة حتى وقتنا الحاضر. كما يمكن اعتبارها الخطوات الأولى في طريق البحث الاقتصادي لمشكلة الفقر و كيفية علاجه.

المطلب الثاني: أهداف و مقومات التنمية الاقتصادية في الإسلام

سيتم التناول من خلال هذا المطلب أهداف التنمية الاقتصادية في الإسلام و مقارنتها بالأهداف في المذاهب الوضعية مع تحديد أهم مقومات هذه التنمية من و جهة نظر الدين الإسلامي.

1. أهداف التنمية الاقتصادية في الإسلام

تختلف أهداف التنمية في المذاهب الوضعية عنها في الإسلام. فالتنمية الاقتصادية في المجتمع الرأسمالي مسؤولية الأفراد، في حين أنها في الاقتصاد الاشتراكي مسؤولية الدولة، فإنها في المجتمع الإسلامي مسؤولية الطرفين، بحيث كل منهما يكمل الآخر، وهكذا تساهم الملكية الخاصة و العامة في التنمية، وكلتاهما ليست مطلقة بل مقيدة بصالح المجتمع و الأفراد معا في توازن عادل و مطلوب.

يقول الأستاذ عمر عبيد حسنة في تقديمه لكتاب «**التنمية الاقتصادية في المنهج الإسلامي**» : «فالتنمية في حقيقتها عملية حضارية لكونها تشمل مختلف أوجه النشاط في المجتمع بما يحقق رفاهية الإنسان و كرامته، و هي أيضا بناء للإنسان و تحرير له و تطوير لكفائته و إطلاق لقدراته، كما أنها اكتشاف لموارد المجتمع و تنميتها و حسن تسخيرها»[1]. و هكذا نلاحظ بأن الإسلام قد ربط بين التنمية الاقتصادية و الاجتماعية في آن واحد. و عليه نستخلص أن التنمية الاقتصادية في المنهج الإسلامي تستلزم توافر عنصرين أساسيين هما الإنتاج و التوزيع، و أن المعيار الأساسي في المنهج الإسلامي هو الدخل الحقيقي للفرد بحيث يتحقق لكل فرد حد الكفاية – المخالف لحد الكفاف – كحد أدنى و بهذا يختلف جذريا عن المناهج الوضعية التي اختلفت الآراء فيها حول صدق معيار متوسط دخل الفرد و كفايته كمعيار للتقدم الاقتصادي.

و قد عبر رسول الله صلى الله عليه و سلم عن حد الكفاية بقوله أنه توفير القوام من العيش، أي ما به تستقيم حياة الفرد و يصلح أمره، و يكون ذلك بإشباع احتياجاته التي تجعله يعيش في مستوى المعيشة السائد[2].

[1] عبد الحق الشكيري، التنمية الاقتصادية في المنهج الإسلامي، ص 9.
[2] أبو عبيد القاسم بن سلام، الأموال، صفحة 329.

2. مقومات نموذج التنمية الإسلامية

كما هو الحال بالنسبة لنماذج التنمية الوضعية، فإن الفكر الإسلامي قد قدم بعض المقومات الأساسية التي تؤدي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية سواء تعلق الأمر بالإنتاج، التوزيع، ملكية رأس المال و العنصر البشري.

1.2 ارتباط الإنتاج بالتوزيع

إن معرفة الفرد لنصيبه من الإنتاج تشجعه على الإنتاج، أي أن الارتباط حاصل بين طرفي النظرية الاقتصادية، و ذلك على عكس النماذج الاقتصادية الوضعية التي ركزت على جانب الإنتاج فقط، وفكرة تزامن الإنتاج و التوزيع، أي حدوث التوزيع لحظة القيام بالعملية الإنتاجية تتحقق عن طريق عناصر إستراتيجية حد الكفاية و هما: فرض و تحقيق العمالة الكاملة، و توجيه كافة الإمكانيات نحو إشباع حاجات الجماهير الأساسية و التي يمثلها حد الكفاية الإسلامي.

لذا فإن تطبيق إستراتيجية تزامن الإنتاج و التوزيع يضع الحل أمام القائمين بالتنمية الاقتصادية لمشكلة التوزيع، و إعادة توزيع الدخل لصالح الفقراء و غيرها من مشكلات توزيع الدخل. فالتوزيع في المنهج الإسلامي يكون سابقا للإنتاج، فعندما توضع تحت يد الفرد إمكانية سد الحاجة، فإن التوزيع هنا يسبق الإنتاج. و لعل الفكر الإسلامي هو الفكر الوحيد الذي يدرس التوزيع على مرحلتين، توزيع ما قبل الإنتاج و توزيع ما بعد الإنتاج. بينما الفكر الوضعي لا يعرف إلا التوزيع ما بعد الإنتاج، ألا و هو تقسيم الدخل الوطني إلى أرباح و فوائد و ريع و أجور، بينما الفكر الإسلامي يكون قد قام بتوزيع ما يولد الأجور و هو فرض العمل، و ما يولد الريع و هو الأرض، و ما يولد الربح و هو رؤوس الأموال الإنتاجية.

2.2 الإنتـــاج

يتوقف الإنتاج على عاملين أساسيين أحدهما عوامل الإنتاج و الثاني النمو الإنتاجي.

1.2.2 عوامل الإنتاج

عوامل الإنتاج ثلاثة و هي: رأس المال و العمل و الأرض، كل عنصر يلزمه العلم و التكنولوجيا لزيادة إنتاجيته، كما أن الإنتاج لا يقوم إلا بتضافر هذه العوامل معا. كما أن المنهج الإسلامي لم يعط ميزة لعنصر عن عنصر آخر، إلا بقدر و نسبة العلم و التكنولوجيا المتوفرة في هذا العنصر. إذا العلم و التكنولوجيا دالة في عناصر الإنتاج، و هكذا نلاحظ بأن المنهج الإسلامي يتفوق

على الفكر الكلاسيكي الحديث في اعتماده على دالة إنتاج جمعت بين دالة إنتاج كوب دوجلاس Cobb-Douglas[1] ، و كذلك دالة الإنتاج التي استخدمها ميد Mead[2] فكأن دالة الإنتاج في المنهج الإسلامي تتخذ الشكل التالي:

$$P = SL + SK + SN$$

حيث P هي الإنتاج

و S نسبة العلم و التكنولوجيا

و N, K, L هم عناصر العمل و رأس المال و الأرض على التوالي.

1.1.2.2عنصر العمل في نظرية الإنتاج الإسلامية

إن محور التنمية الإسلامية هو الإنسان نفسه، فهو يعمر الأرض و يحييها بالعمل ليكون بحق خليفة الله في أرضه. و العمل لا يجوز إلا بعلم، فالعلم يرفع إنتاجية العمل، حيث يقول رسول الله صلى الله عليه و سلم ﴿ قليل العمل مع العلم كثير و كثيره مع الجهل قليل ﴾ فالعلم إذا متغير مستقل و العمل تابع له. و هو أيضا جزء أساسي في عنصر العمل و هو المسؤول عن زيادة إنتاجيته.

2.1.2.2 عنصر رأس المال

يتحقق التكوين الرأسمالي في المجتمع من خلال زيادة المدخرات، و يخضع التكوين الرأسمالي في الإسلام إلى نفس القاعدة الموجودة في المناهج الوضعية و إن كان الإسلام يطبقها بأسلوب مختلف. فتمويل التنمية عن طريق الاستثمارات يأتي من جانب الإدخار المحلي و هو الوسيلة الأولى في الإسلام أيضا، و يأتي الإدخار من القطاع الخاص و كذلك من القطاع الحكومي. و أخيرا صافي التعامل الخارجي. و نظرا لأن المجتمعات النامية و الإسلامية بصفة خاصة تعاني من ضعف الإدخار المحلي، أصبح من الضروري الاستعانة بالاستثمارات الأجنبية. و نجد أن الإسلام كان له أسلوبه الخاص في معالجة هذه النقطة.

1.2.1.2.2 الاستثمار و الادخار في القطاع الخاص

هناك شكلان لرأس المال: الشكل العيني و الشكل النقدي. و موقف الإسلام تجاه الشكل النقدي أنه لا يؤمن بالعائد المحدد (الفائدة) بالنسبة لهذا النوع، و إنما يعترف له بالعائد غير المحدد و الذي يتوقف على نتيجة العمل، حيث أن الإسلام يرى أن رأس المال النقدي لكي يستحق عائدا عليه أن

[1] www.fgn.unisg.ch/euromacro/tutor/cobb-douglas.html
[2] George Herbert Mead (1863-1931), the internet encyclopedia of philosophy, http://www.iep.edu/m/mead.htm.

يساهم مساهمة إيجابية في عملية الإنتاج. و هكذا يمكن الاستنتاج بأنه يمكن أن يكون وجود سعر الفائدة الثابت هو المسؤول عن عدم تحول كل المدخرات إلى استثمارات منتجة و هو ما يؤدي إلى وجود الفجوة الادخارية و التي تؤدي إلى الاضطرار إلى اللجوء إلى الاستثمارات الأجنبية لسد هذه الفجوة. بالإضافة إلى الاكتناز الذي حرمه الإسلام، و الذي يؤدي إلى خروج رأس المال من دائرة الإنتاج، إلى جانب إدارة الاقتصاد الوطني إلى صالح فئات قليلة من المجتمع.

و يحدد الإسلام مصادر رأس المال، و هي ترشيد الاستهلاك ليتوفر فائض اقتصادي. يقول الله تعالى في هذا المجال: ﴿ **و الذين إذا أنفقوا لم يسرفوا و لم يقتروا و كان بين ذلك قواما** ﴾.[1] و الفائض الاقتصادي من وجهة نظر الإسلام هو العفو. و هو يحمل نفس المضمون. كقوله عز و جل : ﴿ **و يسألونك ماذا ينفقون قل العفو** ﴾.[2] و تفيد مراجع التفسير و معاجم اللغة أن لفظ العفو يعني ما زاد على النفقة الخاصة. و يشرح الإسلام وسيلتين لترشيد هذا الإنفاق و ذلك عن طريق تحريم كل من الإسراف أو التبذير و الاكتناز.

ففيما يتعلق بالإسراف و التبذير يقول سبحانه و تعالى: ﴿ **كلوا و اشربوا و لا تسرفوا** ﴾.[3] كما يقول تعالى: ﴿ **و لا تبذر تبذيرا** ﴾[4] . و يقول عز و جل ﴿**و الذين إذا أنفقوا لم يسرفوا و لم يقتروا و كان بين ذلك قواما**﴾.[5] و يقول الرسول صلى الله عليه و سلم: ﴿ **التدبير نصف المعيشة** ﴾[6].

أما فيما يخص تحريم الاكتناز فيقول الله تعالى: ﴿ **و الذين يكنزون الذهب و الفضة و لا ينفقونها في سبيل الله فبشرهم بعذاب أليم** ﴾.[7]

و قد فرضت الزكاة على رؤوس الأموال غير العينية لتكون دافعا للاستثمار حتى يكون إخراجها غير منقص لأصل المال. و يؤدي الإنفاق المأذون فيه شرعا، و عدم الإسراف و الاكتناز إلى دوران رأس المال في النشاط الاقتصادي بكافة أشكاله، فيمثل ذلك الجانب منه طلبا استهلاكيا بالإنفاق على الاستهلاك مباشرة أو بطريقة غير مباشرة بالصدقة على الفقير. أما الجزء الآخر فهو عبارة عن ادخار يتجه إلى الطلب على السلع الاستثمارية لدعم المقدرة الإنتاجية و الاقتصادية لكل فرد في المجتمع و عمارة الأرض. فالزكاة تقوم بدور هام حيث تجعل صاحب رأس المال يستمر في الاستثمار

[1] سورة الفرقان، الآية 67.
[2] سورة البقرة، الآية 219
[3] سورة الأعراف، الآية 21
[4] سورة الإسراء، الآية 36
[5] سورة الفرقان، الآية 67.
[6] رواه القضاعي علي و الديلمي عن أنس
[7] سورة التوبة، الآية 34

القائم حتى و لو حدثت خسارة في الإنتاج ما دامت الخسارة تقل عن نسبة الزكاة المفترضة على الأموال المستثمرة.

2.2.1.2.2 الاستثمار و الادخار في القطاع الحكومي

تتوفر الدولة على مصادر مالية متنوعة تستعملها في تمويل النفقات العامة. هذه المصادر تتمثل في موارد المشاريع العامة للدولة في مجال استغلال الثروات الطبيعية و المرافق العامة، بالإضافة إلى موارد القطاع المالي الذي تمتلكه الدولة أو تشرف عليه، إلى جانب الزكاة و العشور و الخراج و الموارد الأخرى كالتبرعات المقدمة من طرف الأفراد و المؤسسات. أما في ما يتعلق بالنفقات الاستثمارية للدولة التي تتطلبها ظروف التنمية الاقتصادية فيمكن أن تمويلها عن طريق المشاركة مع الأفراد و المؤسسات الخاصة في عائد الاستثمار و مشاريع التنمية المختلفة. و هكذا يتكامل كل من القطاع العام و الخاص في القيام بأعباء التنمية المختلفة دون اللجوء إلى فرض ضرائب جديدة، و بذلك يتم الحد من عجز الميزانية الذي يمتص النسبة الأكبر من الاستثمارات الأجنبية و المعونات مما يؤدي إلى تراكم الديون. و هذه الظاهرة موجودة في معظم الدول النامية التي تعاني من عجز في الموازنة العامة، و بالتالي توجه كل الاستثمارات الأجنبية لسد هذا العجز، بدلا من مشاركتها في تنمية الاقتصاد الوطني.

3.2.1.2.2 التمويل الخارجي

يتبنى الاقتصاد الإسلامي أسلوبا مختلفا عن الاقتصاديات الوضعية في معالجة العجز في ميزان المدفوعات. كما أن العالم الإسلامي يمكن تقسيمه إلى قسمين. الأول الذي يشمل الدول النفطية الخليجية و التي تتميز بفائض اقتصادي، حيث تتلخص سياستها الاستثمارية في القيام بالجهود الإنمائية التي تهدف إلى إحلال أصول جديدة ثابتة و متجددة الدخل لتحل محل الثروة النفطية المعرضة للزوال، وكذلك لإيداع الفائض عن قدرتها على الاستيعاب لدى البنوك و المؤسسات القائمة في العالم. كما أن هذه السياسة لها عيوبها، و أهمها تخفيض العملات العالمية و التضخم.

أما القسم الثاني من العالم الإسلامي و الذي يشمل دول العجز المالي، فيتبنى سياسة استثمارية تهدف إلى الحصول على رأس المال الأجنبي لسد الفجوة الإدخارية، نتيجة عجز المدخرات المحلية عن تمويل التنمية. كما أن هذه السياسة هي الأخرى محفوفة بالمخاطر و أهمها العجز عن الوفاء بفوائد و أقساط الديون، و حتى جدولة الديون لن تحل المشكلة نظرا لاستمرار الاقتراض من الخارج و زيادة نسبة عبء خدمة الدين سنة بعد أخرى.

و الجدير بالملاحظة هو حجم التعاملات البينية في العالم الإسلامي (و الدول العربية على وجه الخصوص) كانت – و إلى وقت غير بعيد – منخفضة جدا أو تكاد تكون منعدمة مقارنة بالتعاملات التي تتم مع العالم الخارجي. كما يلاحظ أيضا أن دول الفائض الاقتصادي (الدول النفطية) تفضل إيداع أرصدتها الفائضة بالمصارف الأجنبية رغم المخاطر المحفوفة بها. لكن مع التطورات السياسية و الأمنية العالمية و خاصة منذ أحداث 11 سبتمبر، تراجعت حصة الصادرات العربية إلى الاتحاد الأوروبي، الشريك التجاري الأول للدول العربية، و إلى اليابان و الولايات المتحدة، بينما ارتفعت الصادرات العربية إلى آسيا بوجه عام و الصين بوجه خاص، كما ارتفعت أيضا حصة الصادرات البينية العربية لتصل إلى حوالي 34.7 مليار دولار و نسبة زيادة قدرها 36.1 % في عام 2004. و بلغت قيمة الواردات البينية 29.8 مليار دولار و نسبة زيادة 36.6 %. و رغم ذلك يبقى مستوى التعامل منخفضا حيث شكلت حصة الصادرات البينية 8.7% من إجمالي الصادرات العربية، كما شكلت حصة الواردات البينية 12.2 % من إجمالي الواردات العربية في عام 2004[1].

3.1.2.2 الأرض و الموارد الطبيعية

تعتبر الموارد الطبيعية من الأشياء التي سخرها الله تعالى للإنسان للاستفادة منها ﴿**و سخر لكم ما في السموات و الأرض جميعا منه**﴾[2]، و قال تعالى ﴿**هو الذي جعل لكم الأرض ذلولا فامشوا في مناكبها و كلوا من رزقه و إليه النشور**﴾[3]. و قال أيضا ﴿**و الأرض بعد ذلك دحاها أخرج منها مائها و مرعاها، و الجبال أرساها متاعا لكم و لأنعامكم**﴾[4]. و ليست الأرض وحدها هي المسخر للإنسان، بل كذلك ما يحيط بهذه الأرض، حيث يقول I ﴿**و سخر لكم الليل و النهار و الشمس و القمر**﴾.[5]

يتضح مما سبق أن القرآن الكريم قد ذكر عدة أنواع من الموارد الطبيعية. فهي تشتمل على كل من الأرض و المصادر المائية، و مصادر الطاقة و المعادن و الغابات و غيرها. كما حث على العمل على تنمية هذه الموارد عن طريق المحافظة عليها و تطويرها و أن يكون استغلالها بطريقة مثلى و رشيدة و ذلك عن طريق استعمال مستحدثات العلم الحديث من تكنولوجيا و وسائل و معدات تؤدي إلى مضاعفة مردودية الأعمال و فعاليتها و إتقانها. و يتطلب تحديث الاقتصاد لملائمة متطلبات التنمية الاقتصادية الإفادة من عناصر الإنتاج المتاحة بأفضل سبل الاستغلال الممكنة، يعني اختيار الفن الإنتاجي (التكنولوجيا) الملائم. و قد دعا الاسلام إلى تعلم كافة فنون الإنتاج و استخدام أفضلها و

[1] التقرير الاقتصادي العربي الموحد، سبتمبر (أيلول 2005)، صفحة ix.
[2] سورة الجاثية، الآية 13.
[3] سورة الملك، الآية 15.
[4] سورة النازعات، الآيات 33/30.
[5] سورة النحل، الآية 12.

أكثرها نفعا للمجتمع حيث يقول الله سبحانه و تعالى ﴿**أن اعمل سابغات و قدر في السرد و اعملوا صالحا إني بما تعملون بصير**﴾[1]. يقول الرسول صلى الله عليه و سلم ﴿**إن الله يحب من أحدكم إذا عمل عملا أن يتقنه**﴾.[2]

و بما أن المسؤولية في الإسلام موزعة بين الأفراد و الدولة، نجد أنه بالنسبة لمسؤولية الفرد قد لخصها الرسول صلى الله عليه و سلم في الحديث التالي حيث يقول: ﴿**لن تزل قدم عبد يوم القيامة حتى يسأل عن أربع:**

- **عن عمره، فيما أفناه؟**
- **و عن شبابه، فيما أبلاه؟**
- **و عن ماله، من أين اكتسبه؟ و فيما أنفقه؟**
- **و عن عمله، ماذا عمل فيه؟**﴾[3].

نستنتج من هذا الحديث أن الفرد مسؤول أمام الله في مجال التنمية. و إن مسؤوليته تتلخص في الطاقات البشرية حيث يسأل عن مدى استخدامه طاقته البدنية (العمر و الشباب) و قدراته الذهنية (العلم)، و الإمكانات المادية (المال) من أين اكتسبه و فيما أنفقه؟. كما أنه مسؤول عن سلوك الدولة الإنتاجي و ذلك عن طريق الرقابة.

بالإضافة إلى مسؤولية الفرد هناك مسؤولية الدولة، بحيث تعتبر المسؤولة عن قيادة النشاط الاقتصادي في المجتمع، و توجيهه الوجهة التي تحقق التنمية، نظرا لأنه بيدها معظم ثروات المجتمع. كما يقع على عاتقها مسؤولية الإشراف على أداء الأفراد لواجباتهم، أي بتدخلها غير المباشر في الإنتاج عن طريق الإشراف على ممارسة القطاع الخاص للإنتاج و مراقبتها و استخدام موارد و طاقات المجتمع الموضوعة تحت تصرف الأفراد. و بهذا فإن الجزء الأكبر من التنمية الاقتصادية يقع على عاتق الدولة.

3.2 إستراتيجية التنمية

يلاحظ مما سبق أن إستراتيجية التنمية في الإسلام مبنية على أساس مساهمة كل القطاعات، وبذلك تكون التنمية الاقتصادية رشيدة و متكاملة، حيث لم تعطى أولوية لقطاع عن الآخر. فبالنسبة للزراعة، فلقد تجاوزت الآيات التي تحث عنها الخمسين آية و منها: ﴿**فلينظر الانسان إلى طعامه، إنا صببنا**

[1] سورة سبأ، الآية 11.
[2] رواه البيهقي.
[3] رواه الترمذي

الماء صبا، ثم شققنا الأرض شقا، فأنبتنا فيها حبا، و عنبا و قضبا، و زيتونا و نخلا، و حدائق غلبا، و فاكهة و أبا، متاعا لكم و لأنعامكم ﴾[1]. كما رغب الرسول صلى الله عليه و سلم في الزراعة فقال: **﴿ما من مسلم يغرس غرسا أو يزرع زرعا فتأكل منه طير أو حيوان أو إنسان إلا كان له به صدقة إلى يوم القيامة﴾**.[2]

أما بالنسبة للصناعة فقد وجد المجتمع الإسلامي أن لها دور ملموس في التنمية. و قد ظهر ذلك الاهتمام في كل من الكتاب و السنة، حيث يقول الله تعالى **﴿و أنزلنا الحديد فيه بأس شديد و منافع للناس﴾**،[3] و قال **﴿و علمناه صنعة لبوس لكم لتحصنكم من بأسكم فهل أنتم شاكرون﴾**،[4] و قوله **﴿الله الذي سخر لكم البحر لتجري الفلك فيه بأمره، و لتبتغوا من فضله و لعلكم تشكرون﴾**.[5] و يقول الرسول صلى الله عليه و سلم **﴿أحل الكسب كسب الصانع إذا نصح﴾**،[6] و قال أيضا صلى الله عليه و سلم عندما أَسَر المسلمون بعض الصناع **﴿اتركوهم بين المسلمين ينتفعون بصناعتهم و يتقوون بها على عدوهم﴾**.[7]

و فيما يتعلق بالتجارة فكذلك نجد قد اهتم بها كلا من القرآن و السنة حيث يقول الله تعالى**﴿و أحل الله البيع و حرم الربا﴾**،[8] و قال **﴿يا أيها اللذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم﴾**.[9] و قد اهتم بها رسول الله صلى الله عليه و سلم قولا و عملا. كما اهتم بها الحكام المسلمون، حيث يقول عمر بن الخطاب رضي الله عنه لنائبه على مصر: **﴿إستوصي بالتجار و ذوي الصناعات و أوصي بهم خيرا، المقيم منهم و المضطرب بماله فإنهم مواد المنافع و جلابها من المباعد و المطارح في برك و بحرك و سهولك و جبلك و حيث لا يلتئم الناس لمواضعها و لا يجترئون عليها و تفقد أمورهم بحضرتك و في حواشي بلادك﴾**.[10]

4.2 معيار قياس التنمية

اختلف المنهج الإسلامي عن المناهج الأخرى باستخدام معيار الدخل الحقيقي أو حد الكفاية سواء في الإنتاج أو التوزيع بدلا من متوسط دخل الفرد، الذي ثبت فشله و أثيرت حوله مناقشات عديدة. و هكذا نجد أن قضية التنمية الاقتصادية لا تهدف إلى زيادة الإنتاج فحسب، و إنما يهمها أن يكون هناك توازن في الاستفادة من ثمار التنمية بين مختلف الشرائح لقوله تعالى **﴿اعدلوا هو أقرب**

[1] سورة عبس، الآيات 24-32.
[2] رواه مسلم
[3] سورة الحديد، الآية 25.
[4] سورة الأنبياء، الآية 80.
[5] سورة الجاثية، الآية 12.
[6] رواه أحمد، مجمع الزوائد، الهيثمي. الجزء4، ص98.
[7] رواه أحمد
[8] سورة البقر، الآية 175.
[9] سورة النساء، الآية 29.
[10] شوقي أحمد دنيا، الإسلام و التنمية الاقتصادية، ص 248.

للتقوى﴾.[1] لأن وفرة الإنتاج مع سوء توزيع هو احتكار و استغلال، كما أن عدالة التوزيع دون إنتاج كاف هو توزيع للفقر و البؤس. و هكذا يتضح أن نموذج التنمية في الإسلام هو نموذج متوازن و شامل، و بالتالي فإن التنمية في الإسلام ليست عملية اقتصادية بحتة، و لكنها عملية إنسانية تستهدف تنمية الإنسان و تقدمه بشقيه المادي و الروحي.

3. نقد النموذج

رغم أن نموذج التنمية في الاسلام يعتبر نموذجا شاملا و متوازنا و لم يعط لعنصر اقتصادي أهمية خاصة عن الآخر أو أضفى على نشاط اقتصادي دور الريادة، و هو ما نجده في النماذج الاقتصادية الأخرى، إلا أنه ثارت تساؤلات حول عدم اهتمام الدراسات الاقتصادية بهذا المنهج الاهتمام الكافي. فأغلب مؤلفات التنمية – إن لم تكن كلها – تأتي من الغرب. و ترجع أسباب هذه الظاهرة إلى أسلوب و برامج التعليم بحيث نجد أن معظم الدارسين في المجال الاقتصادي قد تلقوا تكوينهم العالي بالجامعات الغربية و تأثروا بفكرهم نظرا لأن خطط التنمية في أي مجتمع من المجتمعات تخضع لفكر و معتقدات أفراد هذا المجتمع. بالإضافة إلى ذلك فإن الدراسات الاقتصادية الإسلامية الموجودة كتبت باللغة العربية و هي ليست بلغة النشر العلمي المتعارف عليه، و على سبيل المثال لا الحصر، فإن نموذج فيلدمان سبق نموذج هارود دومر، ونظرا لأنه كتب باللغة الروسية فلم يتم التعرف عليه من طرف الكتاب المعاصرين.

خلاصة الفصل الأول

من خلال استعراض نماذج النمو تم التوصل إلى أن كلها اعتمدت على مجموعة فروض أساسية مشتقة من بيئة الدول الغربية، مما يجعلها غير ملائمة وأحياناً عديمة النفع للبلدان النامية. فنجد مثلاً فرضيتي التوظيف الكامل والمنافسة التامة يسيطران على نماذج النمو الكلاسيكية و النيوكلاسيكية. و المعروف أن البلدان النامية تعاني من أنواع مختلفة من البطالة الإجبارية والمقنعة وكذلك من الممارسات الاحتكارية خاصة في مجال النشاط التجاري. ونجد جميع النماذج تشترك في افتراض التقدم التكنولوجي المستمر. وهذا الفرض بعيد المنال عن البلدان النامية حتى ولو أخذنا في الاعتبار أن بعض النماذج تناولت بالتحليل آثار الإبطاء في عملية التقدم التكنولوجي كذلك فإن جميع النماذج تفترض صراحة أو ضمنا الرشد الاقتصادي لدى الأفراد سواء كانوا مستهلكين أو مدخرين أو مستثمرين أو منتجين أو بائعين.

[1] سورة المائدة، الآية 8.

ففي نموذج هارود – دومار Harrod-Domar نجد علاقات منطقية قائمة على افتراضات خاصة بالادخار والاستثمار ومعامل رأس المال ومعدل نمو السكان. ومثل هذه "العلاقات المنطقية" تستند إلى ظروف سادت في البيئة الغربية في الفترة بعد الكينزية ولكنها بعيدة كل البعد عن واقع البلدان النامية. ولقد تحمس بعض رجال الاقتصاد في البلدان النامية للنموذج حتى افترضوا أنه من الممكن الاستفادة منه في ظل التخطيط الاقتصادي. وليس ثمة ضمان أن هذا الأسلوب يمكن أن يحقق هدف النمو المنتظم في البلدان النامية. بل ليس ثمة ضمان أن بالإمكان قيام جهاز للتخطيط الاقتصادي على درجة من الكفاءة في هذه البلدان في ظل الظروف التي تمر بها قبل حدوث تغير جوهري في المناخ الاقتصادي والاجتماعي.

أما في نموذج لويس Lewis للنمو الاقتصادي "في ظروف عرض غير محدود من العمل" نجد محاولة واضحة لتحليل أسباب التخلف وعلاجه و لكن من الواضح أن القصور في هذا النموذج يرجع إلى تأثر لويس البالغ بالنموذج الكلاسيكي إلى درجة الارتباط بفكرة أجر الكفاف والاعتقاد بأن زيادة قليلة فوق ذلك الأجر كفيلة بتحريك عنصر العمل من القطاع الأولى ذي الإنتاجية المنخفضة إلى القطاع الصناعي ذي الإنتاجية المرتفعة. و تأثر لويس بالتحليل الكلاسيكي جعله يهمل العديد من العوامل الاجتماعية والاقتصادية التي أصبح من المعروف أنها تؤثر في حركة عنصر العمل ونفقته وإنتاجيته. هذا بالإضافة إلى خطأ الاعتقاد بأن سحب العمل من القطاع الأولى لن يؤثر على إنتاجيته بسبب التعلق بالفكرة النيوكلاسيكية القائلة بأن الإنتاجية الحدية للعمل الزائد عن الحاجة بعد مرحلة معينة تصبح صفراً.

و في نظرية النمو المتوازن التي كان رودان و نيركسه من روادها الأوائل نجد التأثر بالفكر الغربي يتمثل في إرجاع التخلف الاقتصادي إلى عدم وجود النشاط الصناعي الحديث. أما علاج هذا الموقف فغير ممكن إلا إذا تم إنشاء عدد كبير من الصناعات في آن واحد. و قد أثبتت التجارب على أن الإصرار على التصنيع الشامل في البلدان النامية أدى إلى قيام عديد من الصناعات الضعيفة التي لا تتمتع بأية ميزات نسبية ولا تستطيع تصريف إنتاجها في السوق الخارجي أو في السوق الداخلي إلا عند درجة مرتفعة من الحماية، مما أدى إلى زيادة الاعتماد على التمويل الأجنبي ومن ثم المديونية الخارجية. ذلك لأن الاستثمار في عدد كبير من الصناعات في آن واحد مع انخفاض معدلات الادخار داخلياً وعدم إمكانية تنمية الموارد الأجنبية عن طريق التصدير إلا في الأجل الطويل كان يعني شيئاً واحداً، وهو اتساع فجوة الموارد. و في ظل ضعف الاستثمار الأجنبي المباشر أو عدم رغبته في المساهمة في برامج التنمية يصبح الحل الوحيد لسد فجوة الموارد متمثلاً في الاقتراض من الخارج.

أما نظرية النمو غير المتوازن أو القطاع الرائد leading sector، التي كان هيرشمان Hirshman رائدها الأول، فقد تفادت كثيراً من الانتقادات التي كانت توجه إلى إستراتيجية النمو المتوازن ولكنها افترضت مقدرة غير عادية أو غير موجودة لدى البلدان النامية في تقدير أو تحديد أولويات الاستثمار.

و فيما يتعلق بمفهوم التنمية في الإسلام فقد خلصت الدراسة إلى أن الإنسان هو محور التنمية. فهو صاحب الحاجة إليها وهو الذي يملك الإرادة على التغيير إلى الأحسن، بل هو مكلف بذلك في إطار الشريعة التي هو مكلف أيضاً بإقامتها والعمل بها. و بالإضافة إلى ذلك فإن الإنسان يمثل أهم عنصر من عناصر الإنتاج فهو العامل وهو المنظم، فهو بمثابة الروح في النشاط الإنتاجي. أما العنصران الآخران وهما الموارد الطبيعية و رأس المال فهما بمثابة الجسد في هذا النشاط. و جسد بلا روح لا قيمة له. فالموارد الطبيعية خلقها الله عز وجل جميعاً للإنسان و وضعها في خدمته ورأس المال عنصر من صنع الإنسان يتحكم فيه ويسخره لمصلحته كيف يشاء.

و هكذا نلاحظ بأن الفجوة بين المنطق الإسلامي والمنطق الوضعي كبيرة وتتمثل في أن الدور القيادي في العملية الإنتاجية – تبعاً للأول – يقع على عاتق الإنسان كمنظم و كعامل فهو الذي يجب أن يتحرك و يفكر و يتحمل المخاطرة و يعمل و ينفذ محققاً الأهداف. و لا جدال في أن وفرة رأس المال أو ارتفاع معدلات تكوينه أو استغلال الموارد الطبيعية بأفضل الطرق الممكنة يدل على قيام الإنسان بدوره و نجاحه فيه، ولكن ينبغي أبداً أن لا نتصور أن الدور القيادي في عملية التنمية يمكن إنجازه عن طريق رأس المال أو الموارد الطبيعية. فهذان العنصران من الجمادات ولابد لهما من صانع و مستخدم و محرك و مفكر و هو الإنسان.

بالإضافة إلى ذلك، و تبعا للمنطق الوضعي نجد أن مفهوم التنمية يرتكز على عدة مسلمات و هي:

- غلبة الطابع المادي على الحياة الإنسانية، حيث تقاس مستويات التنمية المختلفة بالمؤشرات المادية البحتة.
- نفي وجود مصدر للمعرفة مستقل عن المصدر البشري المبني على الواقع المشاهد والمحسوس؛ أي بعبارة أخرى إسقاط فكرة الخالق من دائرة الاعتبارات العلمية.
- إن تطور المجتمعات البشرية يسير في خط متصاعد يتكون من مراحل متتابعة، كل مرحلة أعلى من السابقة، وذلك انطلاقًا من اعتبار المجتمع الغربي نموذجًا للمجتمعات الأخرى ويجب عليها محاولة اللحاق به .

كما أن مفهوم النمو في الفكر الإسلامي يُعبر عن الزيادة المرتبطة بالطهارة والبركة وأجر الآخرة و إن لم يتجاهل مع هذا "الحياة الطيبة" في الدنيا، بينما يركز المفهوم الوضعي على البعد الدنيوي من خلال قياس النمو في المجتمعات بمؤشرات اقتصادية مادية في مجملها، حيث تقوم المجتمعات بالإنتاج الكمي، بصرف النظر عن أية غاية إنسانية، و تهتم بالنجاح التقني ولو كان مدمرًا للبيئة ولنسيج المجتمع، وتؤكد على التنظيم الاجتماعي ولو أدى إلى الاضطهاد للآخر/ الغريب. وفي الواقع فإن "التنمية" تعد من المفاهيم القليلة التي تجمع بين البعد النظري والجانب التطبيقي، وتستدعي الرؤية الفلسفية والغيبية للمجتمعات ومقاصد تطورها.

تمـــهـــيـــد

إن قضية الاستثمارات الأجنبية تثير العديد من المناقشات حول أهميتها و جدواها بالنسبة للدول النامية. و لا شك أن الاستثمارات الأجنبية تلعب دورًا هامًا في المساعدة على التعجيل بمعدلات التنمية، خاصة و أنها توفر موارد مالية مكملة للإدخار الوطني و الموارد القابلة للإستثمار داخل كل دولة، و تساهم في نقل التقنيات و المهارات و أساليب الإدارة الحديثة، و تساعد على استخدام شبكات التسويق الدولية. و قد تأكدت زيادة أهمية الاستثمارات الأجنبية في الاقتصاد العالمي، حيث أصبحت أول مصدر لرؤوس الأموال الخاصة بالنسبة للدول النامية نظراً لبعض المزايا التي تتوفر في هذا المصدر مقارنة بمصادر التمويل الأخرى، حيث أن الاستثمارات الأجنبية تعتبر غير منشئة للمديونية ولا تتولد عنها التزامات تعاقدية مثل التي تنشأ عن القروض، والالتزام بتحويل الأرباح إلى الخارج يختلف في طبيعته القانونية عن الالتزام الخاص بخدمة الديون، بالإضافة إلى ذلك فإن الاستثمارات الأجنبية، غير خاضعة للمشروطية التي ترتبط بالمساعدات الرسمية. بناءا على هذه العوامل وغيرها أصبح هناك تنافس شديد وخاصة من الدول النامية على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة.

و لكن الجانب السلبي للاستثمارات الأجنبية يطفو على السطح إذا ما اعتمدت اقتصاديات هذه الدول عليها، و لم تستخدمها كعامل مساعد لفترة مؤقتة، و بعدها يعتمد الاقتصاد النامي على ذاته في بناء قواعده. كما أنه في بعض الدول يصبح ضرورة ملحة نظرًا لعجز باقي مكونات الاقتصاد الوطني في مواجهة أهداف التنمية.

إن الاعتماد على الاستثمارات المحلية لوحدها أصبح أمر غير ممكن و لذلك أصبح من الضروري تطوير مناخ استثماري لجذب رؤوس الأموال الأجنبية. و لن تأتي رؤوس الأموال هذه من خلال الحوافز المؤقتة كالإعفاءات الضريبية و غيرها و التي يمكن الاستغناء عنها إذا توفرت المقومات الأساسية للإستثمار.

المبحث الأول
الاستثمارات الأجنبية – المفهوم و الأهمية

يقصد بالإستثمار الإنفاق الرأسمالي الذي يتجسد في رؤوس رأسمالية جديدة لا تستهلك خلال دورة إنتاجية واحدة، و إنما تستخدم كقاعدة مادية تقنية لدورات إنتاجية عديدة قادمة. فهو يعتبر واحدًا من أكثر أشكال النشاط الاقتصادي مثارًا للاهتمام ليس فقط من قبل الدارسين و المحللين، بل أيضا من قبل متخذي القرار السياسي و الاقتصادي باعتباره ركنا أساسيا من أركان الحياة الاقتصادية و سبيلا مهما لا غنى عنه لتحقيق أدنى درجات التطور و التنمية الاقتصادية المنشودة.

المطلب الأول: التعريف بالاستثمار الأجنبي

تناول العديد من الباحثين و الاقتصاديين مفهوم الاستثمار الأجنبي، فيرى البعض أن الاستثمار الأجنبي يشتمل على "كل استخدام يجري في الخارج لموارد مالية يملكها بلد من البلدان"[1]. و يؤخذ على هذا التعريف إغفاله عن ذكر الاستعمال النهائي لهذه الموارد المالية، فلم يوضح إن كانت موجهة لغايات الاستثمار أم لغيره من الاستخدامات كالاستهلاك.

و عرف آخرون الاستثمار الأجنبي على أنه "التدفق الخارج للموارد الاقتصادية بهدف استخدامها من قبل الغير، و تشتمل على القروض و المساعدات و الاكتتاب في الأسهم و المشاركة مع رأس المال الوطني في إنشاء المشروعات المختلفة في البلد المضيفة لتلك الاستثمارات" .(Strake,1966)

و قد عرفه الدكتور حسين عمر علي على أنه "استخدام المدخرات المحلية في تكوين رؤوس أموال حقيقية جديدة في دولة أجنبية، كإنشاء فروع لشركات أجنبية الذي أصبح يأخذ شكل الشركات المتعددة الجنسيات".[2]

خلاصة مما سبق يمكن تعريف الاستثمار الأجنبي على أنه الاستثمار الناشئ عبر الحدود، و المتمثل في استخدام المدخرات خارج الإطار الجغرافي للدولة و حدودها الإقليمية، نتيجة لانتقال

[1] جيل برتان: الاستثمار الدولي، ترجمة علي مقلد، بيروت – منشورات عويدات 1970 ، ص07
[2] د. حسين عمر: الموسوعة الاقتصادية، مصر، دار الفكر العربي 1991، ص37

رؤوس الأموال الاستثمارية و شتى الموارد الاقتصادية إلى دولة أجنبية بهدف جني الأرباح و تعظيم المنافع المحققة.

المطلب الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي

تختلف المعايير التي يصنف وفقا لها الاستثمار الأجنبي، لذلك نجد أن أشكال و سياسات الاستثمار الأجنبي متعددة و متباينة من بيئة استثمارية لأخرى. فمن بين المعايير المتبعة في عملية التصنيف نجد المعيار الزمني، معيار المصدر، و المعيار المبني على مقدار السيطرة و التحكم في الاستثمار الأجنبي.

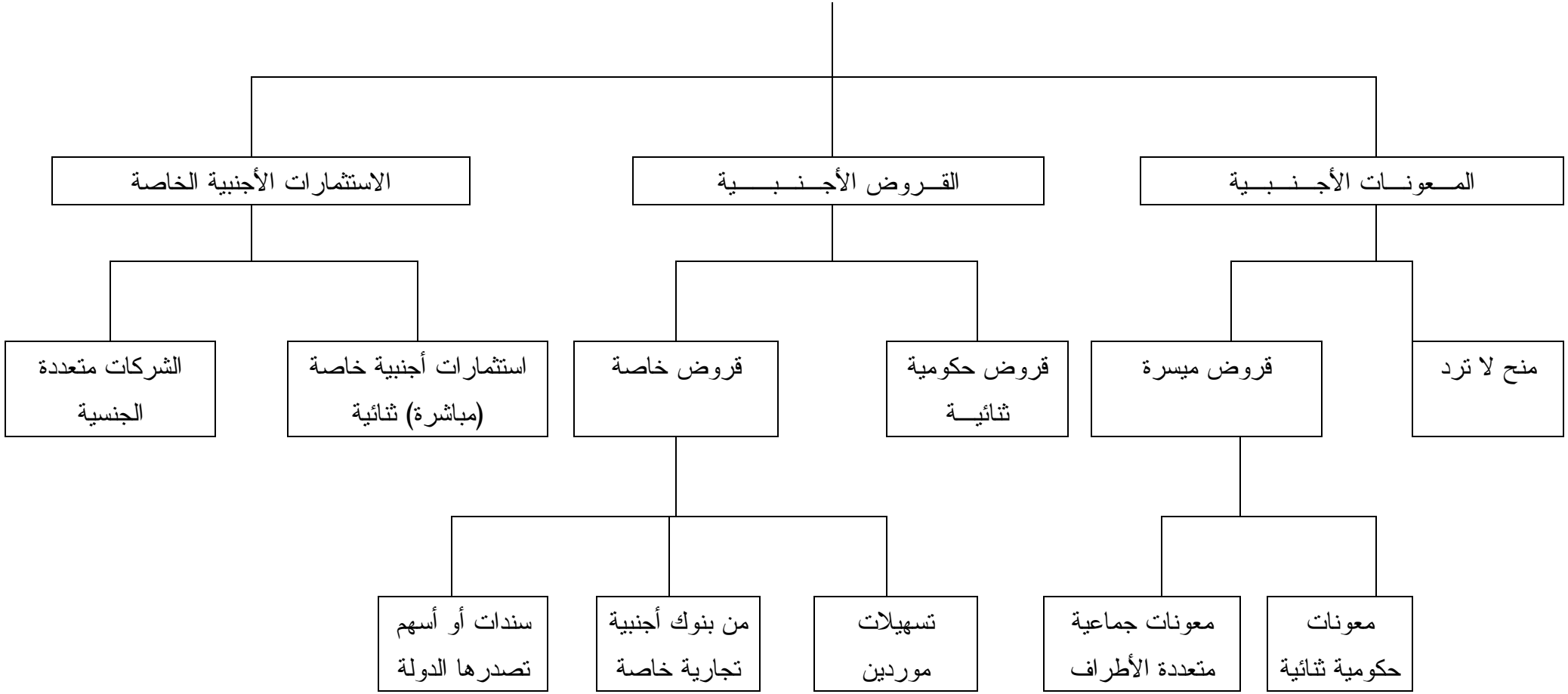
بالنسبة لمعيار الزمن، تتم التفرقة بين الاستثمار القصير المدى، و فيه يلعب سعر الصرف العامل المحرك لهذا النوع، وهو عادة يتضمن تحركا لرأس المال لمدة تقل عن سنة واحدة. و الاستثمار الطويل المدى حيث تتم فيه تحركات رِوس الأموال بين البلدان لمدة تزيد عن سنة واحدة. كما أن هذا النوع من الاستثمار يساهم في تنمية الاقتصاديات المتلقية، و يظهر ذلك من خلال أثر كل من السيولة و الإنتاج. فمن خلال أثر السيولة (Liquidity effect) نلاحظ بأن تدفقات رأس المال الأجنبي تؤدي إلى زيادة حجم الاستثمار في البلدان المتلقية لها، و بالتالي زيادة مداخيلها و قدرتها الاستيرادية، اعتمادا على مبدأ المضاعف، الأمر الذي من شأنه العمل على زيادة مداخيل البلدان المصدرة لتلك التدفقات، و بالتالي انعكاس ذلك إيجابيا على الاقتصاد العالمي. أما فيما يتعلق بأثر الإنتاج (Production effect)، فبالإضافة إلى أن الاستثمار الأجنبي يعمل على زيادة الكفاءة الإنتاجية في الصناعة أو القطاع المعني، فيمكنه أيضا أن يمتد إلى كافة الاقتصاد المضيف، و بالتالي أثره في زيادة قدرة هذا الاقتصاد عل الإيفاء بالالتزامات المترتبة على تدفق هذا النوع من رأس المال. و يقابل هذه الآثار الإيجابية أثر السيولة المعكوس (Reverse Liquidity Effect)، و المتمثل في الإنعكاسات السلبية المترتبة على البلدان المضيفة نتيجة تحويل الأرباح و الفوائد إلى البلد الأم المصدر للإستثمار مما قد يؤثر سلبا على موازين المدفوعات للدول المتلقية لها.

أما فيما يخص معيار المصدر، فمن خلاله تتم التفرقة بين الاستثمار الأجنبي العام و الاستثمار الأجنبي الخاص. يتمثل الاستثمار الأجنبي العام في ذلك النوع من الاستثمار الذي تجريه الدول و الحكومات الأجنبية أو المؤسسات و الهيئات التابعة لها أو المؤسسات الدولية و الإقليمية. و يتخذ في معظم الأحيان شكل قروض نقدية أو عينية أو كلاهما. أما الاستثمار الأجنبي الخاص، يكون مصدره الأفراد أو الشركات الأجنبية التي تمثل القطاع الخاص في الدولة المصدرة. و قد شجع العديد من

الاقتصاديين هذا النوع من الاستثمار كونه مظهرًا من مظاهر النشاط الاقتصادي الحر الذي يؤدي إلى استغلال أكفأ للموارد الاقتصادية المتاحة كما هو موضح في الشكل رقم 05. حيث أن أشكال التمويل الدولي المتاحة للتنمية بصورة عامة يمكن تلخيصها في ثلاثة أنواع و المتمثلة في المعونات الأجنبية، القروض الأجنبية و الاستثمارات الأجنبية الخاصة. هذه الأخيرة يمكن أن تأخذ شكل استثمارات أجنبية خاصة مباشرة ثنائية، أو من طرف الشركات المتعددة الجنسية.

الشـــكـــل رقم (05)

أشـــكال التمويل الدولي المتاحة للتنمية



المصدر: د. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديا الأعمال و الاستثمار الدولي، مكتبة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى 2001.

بالإضافة إلى ما سبق، و رغم أهمية معايير التصنيف السالفة الذكر، نجد أن المعيار الأكثر استعمالا هو ذلك الذي يأخذ في الحسبان مقدار السيطرة و التحكم في الاستثمار الأجنبي و الذي من خلاله يتم تصنيف الاستثمارات الأجنبية إلى استثمارات مباشرة و أخرى غير مباشرة.

1. الاستثمار الأجنبي المباشر

« ينطوي هذا النوع من الاستثمار على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في المشروع المعين، بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر المحلي في حالة الاستثمار المشترك (Joint-venture). أو سيطرته الكاملة على الإدارة و التنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الاستثمار (Wholly-owned project)، فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية و التكنولوجية و الخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة»[1]

كما يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر بالحصة الثابتة للمستثمر المقيم في اقتصاد ما في مشروع مقام في اقتصاد آخر. و قد وضعت منظمة الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (OECD) معيار دولي في هذا السياق حيث اشترطت أن لا تقل حصة المستثمر الأجنبي في رأس المال عن 10 % من إجمالي رأس المال.

يتميز الاستثمار الأجنبي المباشر عن الأشكال الأخرى، حيث يمكن أن يتضمن تحركات رأس المال ليس في شكل حصص ملكية فقط و إنما في شكل آلات و تكنولوجيا و معرفة و مهارات.

تتعدد أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر داخل الدولة لتتوقف على عدة عوامل منها ما يتعلق بملكية الاستثمار و منها ما يتعلق بالرقابة عليه و منها ما يتعلق بنقل التكنولوجيا.

فمن حيث الملكية توجد عدة أشكال حيث يقوم المستثمر الأجنبي بالمفاضلة بينها حسب إستراتيجيته و أهدافه و ظروف الدولة المضيفة، و من هذه الأشكال نجد إنشاء مشروعات جديدة أو إعادة شراء مشروعات قائمة و موجودة أصلا في الدولة المضيفة و هذا يتوقف على عدة عوامل، منها مدى توافر منشآت قديمة للبيع في الدولة المضيفة، و مدى رغبة المستثمر الأجنبي و استعداده لتحمل الأعباء القديمة للمنشآت الموجودة أصلا، و كذلك مدى تفضيلات الحكومة المضيفة. فمثلا كثيرا ما تفضل حكومات بعض الدول إنشاء وحدات جديدة بدلا من شراء وحدات قائمة كوسيلة لإيجاد أنشطة

[1] د. عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مكتبة الإشعاع الفنية، الطبعة الرابعة، 1998، ص 10

جديدة و ليس مجرد إحلال لمستثمرين أجانب محل المواطنين. كما يمكن للمستثمر الأجنبي الإشـــتراك في رأس مال الفرع أو الملكية الكاملة له في الدول التي تسمح بنسبة امتلاك 100 % .

أما من حيث ملكية رأس المال قد تأخذ الاستثمارات الأجنبية المباشرة عدة أشكال، فمنها الاســتثمارات الأجنبية المباشرة الخاصة و التي تشتمل على الاستثمارات الأجنبية المباشرة الثنائيــة و الاســتثمارات الأجنبية المباشرة متعددة الجنسية.
كما أن الاستثمارات المباشرة الثنائية قد تأخذ بدورها واحدا أو أكثر من الأشكال الثلاثة التالية:

- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي و رأس المال الوطني العام
- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي و رأس المال الوطني الخاص
- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي و رأس المال الوطني العام و رأس المال الوطني الخاص.

إذا كانت ملكية رأس المال تُعد الشرط الضروري لوجود استثمار مباشر، إلا أن هناك شــرطا إضافيا و هو ضرورة إحكام الرقابة على هذا الاستثمار و يكون ذلك من خلال الملكية و التمثيل فــي مجلس الإدارة و كذلك من خلال عقود الإنتاج و الإدارة أو السيطرة على أسلوب الإنتاج.

بالإضافة إلى ما سبق يقوم المستثمر الأجنبي بنقل التكنولوجيا إلى المشروع و تتضمن الحزمة التكنولوجية انتقال سلع و رأس مال و عمالة ماهرة و فنية و خدمات فنيــة و إداريــة و تنظيميــة و تسويقية و علامات تجارية.

كما توجد تصنيفات أخرى للاستثمار الأجنبي المباشر سواء من وجهة نظر الدولة المصــدرة، أو الدولة المتلقية للاستثمارات. فمن وجهة نظر الدولة المصدرة، نجد ثلاثــة أنــواع هــي: الأفقــي، العمودي، و المختلط. يهدف النوع الأول إلى التوسع الاستثــماري في الدول المتلقية بغــرض إنتــاج نفس السلع أو سلع مشابهة لسلع المنتجة محليا. أما النــوع الثــاني فيهدف إلى استغلال المواد الأولية (الاستثمار العمودي الخلفي) أو للاقتراب أكــثر من المستهلكين من خــلال التــملك أو مــنافذ التوزيع (الاستثمار العمودي الأمامي). في حين يشمل الاستثمار الأجنبي المباشر المختلط النــوعين المشار إليهما. أما من وجهة نظر الدولة المتلقية، فيمكن تقسيم الاستثمار الأجنبي المباشر إلــى ثلاثــة

أنواع حسب الهدف منها، و هي الاستثمارات الهادفة إلى إحلال الواردات و إلى زيادة الصادرات، و الاستثمارات الأجنبية بمبادرة حكومية.

1.1 الاستثمار المشترك Joint-venture

يعتبر الاستثمار المشترك أحد مشروعات الأعمال الذي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين بصورة دائمة.
كما يعرفه تيربسترا Terpstra[1] على أنه ذلك النوع من الاستثمار الذي ينطوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دولة أجنبية، بحيث يكون أحد أطراف الاستثمار فيها شركة دولية تمارس حقا كافيا في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة عليه.

بناءا على التعاريف السالفة الذكر للاستثمار المشترك يمكن القول بأن هذا النوع من الاستثمار ينطوي على الجوانب الآتية:

- الاتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين، أحدهما وطني و الآخر أجنبي لممارسة نشاط إنتاجي داخل البلد المضيف.
- إن الطرف الوطني قد يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص.
- إن قيام أحد المستثمرين الأجانب بشراء حصة في شركة وطنية قائمة يؤدي تحويل هذه الشركات إلى شركة استثمار مشترك.
- في جميع الحالات السابقة لابد أن يكون لكل طرف من أطراف الاستثمار الحق في المشاركة في إدارة المشروع.

1.1.1 مزايا الاستثمار المشترك

أ. يساهم الاستثمار المشترك في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية و التنمية التكنولوجية و خلق فرص جديدة للعمل، بالإضافة إلى تحسين ميزان المدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير أو الحد من الاستيراد.
ب. بالنسبة للدول النامية يعتبر الاستثمار المشترك من أكثر أنواع الاستثمار الأجنبي قبولا في معظم هذه الدول، و يرجع هذا إلى أسباب سياسية و اجتماعية من أهمها تخفيض درجة تحكم الطرف الأجنبي في الاقتصاد الوطني و من ثم ترتفع درجة استقلال هذه الدول عن الدول

[1] V. Terpstra, « International Marketing », Tokyo : Holt-Sounders 1981, p. 331.

المتقدمة بالإضافة إلى أن هذا النوع من الاستثمار يساعد في تنمية الملكية الوطنيـــة، و خلـــق طبقات جديدة من رجال الأعمال الوطنيين.

ت. يعتبر الاستثمار المشترك عاملا لتنشيط و دفع الاســـتثمار الأجنبـــي حيـــث يســـمح بجلـــب الاستثمارات سواء كانت نقدية أو عينية أو فنية كالدراية (le savoir-faire) و التي تأخذ شكل تقنيات و خبرات. كما يعتبر وسيلة مهمة في دخول نظام المعلومات الاقتصادية التـــي تحتـــل دورا أساسيا بالنسبة للمؤسسة في إستراتيجيتها لتطويرية.

2.1.1 عيوب الاستثمار المشترك

بالمقارنة مع الاستثمار الأجنبي المباشر الذي ينطوي على التملك المطلق للطـــرف الأجنبـــي لمشروع الاستثمار يمكن استخلاص النقاط التالية:

أ. حرمان الدول المضيفة من بعض المزايا إذا أصر الطرف الأجنبي علـــى عـــدم مشـــاركة أي طرف وطني في الاستثمار. مثل توسيع استعمال التكنولوجيا في حالة الاستثمارات المملوكـــة بالكامل للمستثمر الأجنبي.

ب. أن تحقق المنافع المذكورة و غيرها يتوقف على مدى توافر الطرف الـــوطني ذو الاســـتعداد الجيد و توفر القدرة الفنية و الإدارية و المالية على المشـــاركة فـــي مشـــروعات الاســـتثمار المشترك خاصة في الدول النامية.

ت. إن مساهمة الاستثمار المشترك في تحقيق أهداف الدول الناميـــة الخاصـــة بتـــوفير العمـــلات الأجنبية (رأس المال الأجنبي) و تحسين ميزان المدفوعات و غيرها، أقـــل كثيـــرا بالمقارنـــة بمشروعات الاستثمار المملوكة بالكامل من طرف المستمر الأجنبي.

ث. نظرا لاحتمال انخفاض القدرة المالية للمستثمر الوطني، فقد يؤدي هـــذا إلـــى صـــغر حجـــم المشروع مما يصبح من المحتمل جدا أن تقل إسهامات هذا المشروع في تحقيق أهداف الدولة الخاصة، كزيادة فرص التوظيف و التحديث التكنولوجي و إشباع حاجات السوق المحلي مـــن المنتجات و انخفاض تدفق العملات الأجنبية.

2.1 الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي

يعتبر هذا النوع من الاستثمارات الأكثر تفضيلا من طرف الشركات متعددة الجنســـيات لعـــدة أسباب، من بينها أنه يسمح لها بإنشاء فروع للإنتاج و التسويق أو أي نوع آخر مـــن أنـــواع النشـــاط الإنتاجي أو الخدمي بالدولة المضيفة.

2. الاستثمار الأجنبي غير المباشر

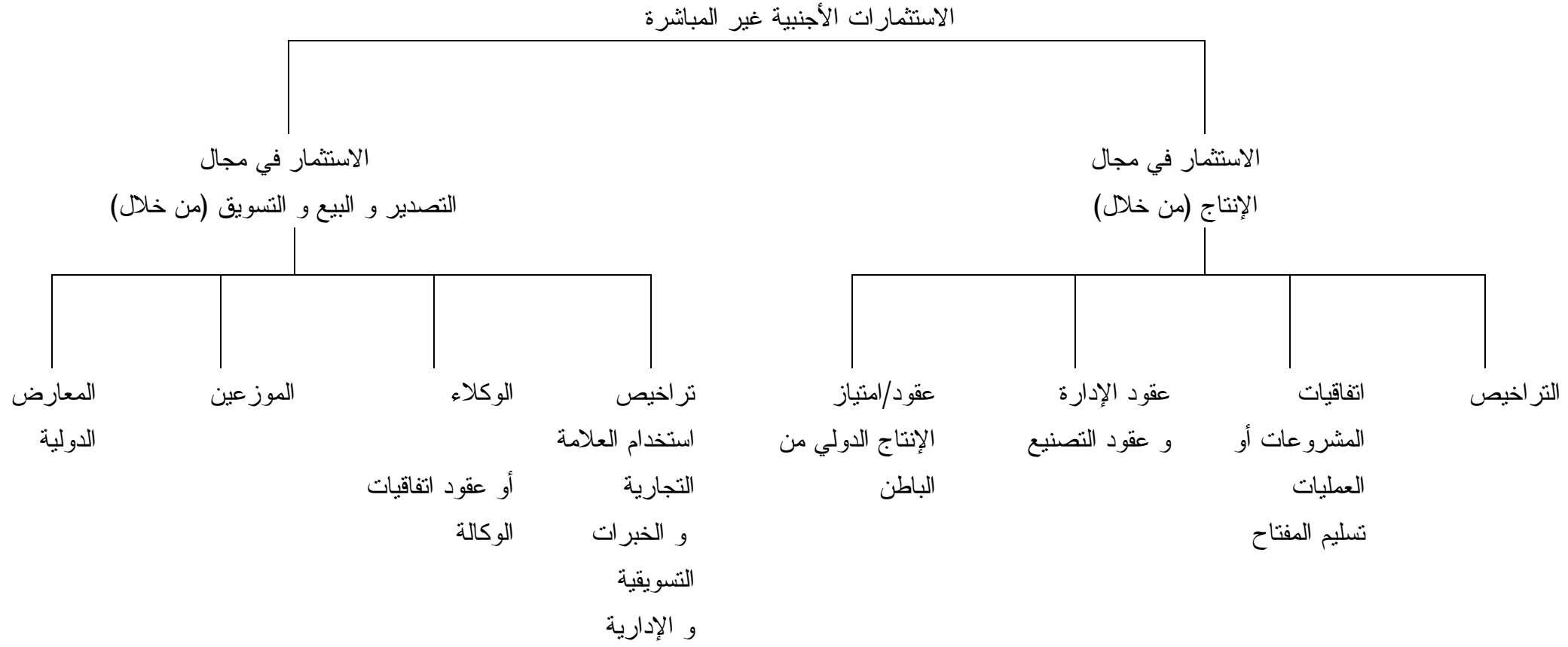
يتمثل هذا النوع من الاستثمار بصورة عامة في تلك الاستثمارات الموجهة لشراء أسهم و سندات سواء كانت مصدرة من قبل الهيئات العامة أو الخاصة في الدولة المضيفة. لا يتميز هذا النوع بالسيطرة على المجال الذي يساهم فيه نظرًا إلى ضعف درجة المساهمة في مثل هذه المشروعات، كما ليس للمستثمر حق في الإدارة.

كما يمكن للاستثمار الأجنبي غير المباشر أن يأخذ أشكالا أخرى مثل القروض المقدمة للحكومة أو للشركات أو الأفراد في الدول المضيفة من قبل بنوك أو مؤسسات مصرفية أجنبية. كما يأخذ شكل تراخيص الإنتاج أو التصنيع الممنوحة من قبل بعض الشركات الأجنبية إلى شركة محلية بموجب اتفاق مبرم بينهما و مقابل عوائد محددة.

الشكل رقم (06) يوضح الأنواع المختلفة للاستثمارات الأجنبية غير المباشرة الأكثر استعمالا و فعالية في تسهيل مهمة الشركة متعددة الجنسية في التقدم إلى مرحة الاستثمار المباشر في الإنتاج، كما أن هذه الأشكال توفر فرصة التواجد أو التمثيل الملموس للشركة المعنية بالدول المضيفة. و بصورة عامة يمكن تقسيم الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة إلى نوعين. فمنها المرتبط بمجال الإنتاج و التسويق و التي تأخذ شكل تراخيص و اتفاقيات المشروعات أو العمليات تسليم المفتاح و عقود امتياز الإنتاج الدولي من الباطن. أما النوع الثاني فهو مرتبط بمجال التصدير و البيع و التسويق، و الذي يشتمل على كل من تراخيص استخدام العلامة التجارية و الخبرات التسويقية و الإدارية بالإضافة إلى الوكلاء و الموزعين و المعارض الدولية.

شكل رقم (06)

الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية غير المباشرة



المصدر: د. عبد السلام أبو قحف، إقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مكتبة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، 2001، ص 493.

لقد ظهرت العديد من النظريات التي اهتمت بدراسة و تفسير دوافع و أسباب الاستثمار غير المباشر لما يشكله من أهمية نسبية في التحركات الدولية لرأس المال. و قد حاولت هذه النظريات تفسير الكيفية التي يقوم بها مالكو الثروة بتوزيع ثرواتهم بين الأصول و المحافظ المالية المتاحة لديهم. و تعتبر معدلات العائد و المخاطر و التغيرات المتوقعة من أهم العوامل التي من شأنها التأثير على اختيارات مالكي الثروة بين الأصول المختلفة المتاحة.

و تجدر الملاحظة أن انتقال رأس المال في حالة الاستثمار الأجنبي المباشر يرافقه انتقال في القوة العاملة و أساليب الإدارة، بينما يقتصر الاستثمار الأجنبي غير المباشر على انتقال رأس المال فقط. كما يعتقد الكثيرون أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمت إلى عالم الإنتاج الحقيقي بصلة كبيرة، في حين أن الاستثمار الأجنبي غير المباشر ليس إلا ظاهرة مالية و تحويلا لملكية الموارد و المطالب المترتبة عليها من يد لأخرى.

3. مراحل تطور الاستثمار الأجنبي

لقد مر الاستثمار الأجنبي المباشر بمراحل تاريخية مختلفة ومتفاوتة في ظروفها السياسية والاقتصادية، مما أثر في حجمه وطبيعته وهيكله. وحسب خبراء وعلماء الاقتصاد فإنه تم تقسيم هذه التطورات إلى أربعة مراحل أساسية وهي:

1.3 المرحلة الأولى

تمثل هذه المرحلة الصورة التقليدية للاستثمار الأجنبي أو ما يسمى بالنمط الاستعماري للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و تكون على شكل رأس مال مصدر من بلد أجنبي متقدم إلى دولة متخلفة و يكون في مشروعات تتعلق باستغلال ثرواتها و خاماتها الأساسية. حيث تقوم الدولة الأجنبية بإعادة تصنيع تلك الخامات الأساسية و تصديرها بأثمان باهظة، لتقوم بشرائها فيما بعد الدولة المضيفة. و ارتبط في تلك الحقبة مفهوم رأس المال الأجنبي بالسيطرة الاستعمارية و استمرت هذه المرحلة حتى نهاية الحرب العالمية الثانية. و من الأمثلة الشهيرة شركة الهند الشرقية التي أسسها الاستعمار البريطاني في مستعمراته الهندية.

فالفترة التي سبقت الحرب العالمية الأولى، يقصد بها بصورة عامة تلك الممتدة من 1870 إلى 1914، تميزت بظروف اقتصادية وسياسية مناسبة ساهمت في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة ويرجع ذلك إلى عدة أسباب منها: انخفاض الأخطار المصاحبة لهذه التدفقات، توافر الفرص

الاستثمارية في المستعمرات، ثبات أسعار الصرف في ضل قاعدة الذهب، وحماية الدول المستعمرة لاستثماراتها الأجنبية.

بصورة عامة خلال هذه الفترة سيطرت سوق لندن المالية كمصدر لرأس المال للبلدان الأخرى. فقد خلقت الثورة الصناعية في أوروبا طلبا قويا على الأغذية و المواد الخام أمكن إشباعه بالاستثمار في أنحاء أخرى من العالم. كما شهدت هذه الفترة اتساعا كبيرا في حجم التمويل الدولي. و قد تباينت طبيعة تدفقات رأس المال بصورة كبيرة خلال هذه الفترة و تضمنت أكبر مجموعة الاستثمارات الموجهة نحو السوق و قد اظطلعت بها بريطانيا أساسا في البلدان الغنية بالموارد في أمريكا الشمالية و الجنوبية.

و من الملاحظات التي رافقت التدفقات الرأسمالية في هذه الفترة:

- أتى الاقتراض جميعه تقريبا من مصادر خاصة في شكل إصدار أسهم و سندات
- كانت آجال الإقراض طويلة قد تصل إلى 99 عام
- ذهب نحو ثلثي رأس المال الأجنبي تقريبا لتمويل الاستثمار في السكك الحديدية و المرافق.
- ذهبت نسبة كبيرة من التدفقات إلى البلدان مرتفعة الدخل نسبيا حينذاك، و لم تزود السوق الدولية البلدان الفقيرة براس المال.

و رغم الصعوبات التي واجهها الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن السجل حتى عام 1914 كان مربحا للمستثمرين في بريطانيا و قارة أوروبا. و كانت الاستثمارات الأكثر ربحية في مجال السكك الحديدية في الولايات المتحدة الأمريكية (رغم أنه كان عدد من حالات التوقف عن سداد القروض الأجنبية) و رغم أنها كانت مجزية على نحو غير نموذجي، فقد ساعدت على دعم المناخ العام ليكون في صالح الاستثمار الأجنبي. كما كان هناك تأثير آخر يعمل في نفس الاتجاه هو أن القروض كانت تستخدم لشراء صادرات بريطانية.

أما الفترة مابين سنة 1914 و 1944 و التي يطلق عليها البعض فترة ما بين الحربين، فقد تغير فيها نمط الاستثمار الدولي بصورة مثيرة، حيث بزغت الولايات المتحدة الأمريكية لا كمجرد بلد دائن خالص، بل كمصدر أساسي لتدفقات رأسمالية جديدة و لعبت في نواح معينة دورًا مشابها للدور السابق لبريطانيا، حيث موّلت كثيرا من إصدار السندات طويلة الأجل.

فقد تميزت هذه الفترة بتراجع الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل كبير بسبب:

- ظروف الحرب العالمية و الاضطراب وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي.
- انهيار قاعدة الذهب وما صاحب ذلك من زيادة انكماش حجم الاقتراض الخاص.
- تصفية الاستثمارات المملوكة للدول المتضررة من الحرب ومن ركود التجارة.

حيث كان الاستثمار الأجنبي المباشر مرتكزا أساسا على الاستثمارات النفطية وبناء السكك الحديدية.

2.3 المرحلة الثانية

أما في الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية، حدد مؤتمر بريتون وودز عام 1944 النظام الاقتصادي الدولي لما بعد الحرب و أفضى إلى إنشاء صندوق النقد الدولي و البنك الدولي للإنشاء و التعمير. و استمرت الولايات المتحدة الأمريكية باعتبارها البلد الدائن الرئيسي و أصبح الدولار عملة الاحتياطي الرئيسية، و أعلنت في 1947 برنامج الإنعاش الاقتصادي (مشروع مارشال) الذي يهدف إلى تعمير بلدان أوروبا التي خربتها الحرب.

تميزت هذه المرحلة باستخدام أسلوب المساعدات و المنح المالية و الفنية المرتبطة بالصبغة الرسمية و التي كان مصدر تمويلها القطاع العام الأجنبي. في هذه المرحلة لم يكن الاستثمار الأجنبي المباشر سائدًا حيث أن التمويل الخارجي للبلاد النامية في تلك الفترة كان يعتمد أساسا على المساعدات الإنمائية الرسمية و إلى درجة أقل على الاستثمار الأجنبي المباشر. أما في منتصف الخمسينيات فقد شهد الاستثمار الأجنبي المباشر تطورًا ملحوظا و الناتج عن ازدهار ونمو التجارة العالمية، حيث سعت الشركات المتعددة الجنسيات للحصول على إمدادات جديدة من المواد الخام والنفط من البلدان النامية فضلا عن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصناعة التحويلية. و امتدت هذه المرحلة حتى سنة 1973.

3.3 المرحلة الثالثة

امتدت من عام 1973 و حتى 1982، و شهدت هذه السنوات العشر زيادة كبيرة في التمويل الأجنبي المتجه إلى الدول النامية. و فيها ازدادت الأهمية النسبية للاستثمار الأجنبي المباشر حيث تطورت أنماط التمويل الأجنبي إلى صورة القروض التجارية و تقلصت المساعدات و الهبات الأجنبية إلى الدول النامية. كما ظهرت أيضا القروض المشتركة من خلال قيام تجمعات بنكية دولية بمنح قروض للدول النامية و ظهر أيضا ما يسمى ببنوك الأفشور Off shore Banks، (و هي عبارة عن البنوك التي تحمل رخصة لممارسة خدماتها و نشاطاتها فقط خارج الدولة التي تحمل فيها الترخيص)،

مما ساعد البنوك التجارية المقرضة إلى الخروج عن القواعد و الأعراف المصرفية في منح الائتمان و أصبحت البنوك التجارية تمثل نحو 65 % من جميع مصادر التمويل الخارجي للبلاد النامية.[1] فلقد ازداد دين البلدان النامية القائم متوسط و طويل الأجل عشرة مرات تقريبا ليصل إلى 686 مليار دولار أمريكي سنة 1984.[2]

4.3 المرحلة الرابعة

لقد تدهورت قدرات البلدان النامية على خدمة الدين و ذلك بكل المقاييس خاصة بعد سنة 1974، حيث زادت نسبة الدين إلى الناتج الوطني عن الضِعف و ارتفعت من 14 % عام 1970 إلى حوالي 34 % 1984.

بصورة عامة لقد بدأت هذه المرحلة عام 1982 عند إعلان دولة المكسيك عدم التزامها بسداد الديون المستحقة عليها فأصيبت البنوك التجارية بالصدمة الكبيرة و التي كان من آثارها انخفاض حجم القروض التجارية و انطبق الأمر كذلك على المنح و المساعدات الرسمية و أصبحت القروض الخارجية تخضع بشقيها الخاص و الرسمي إلى شهادة صندوق النقد الدولي لضمان حق السداد.

كما تجدر الإشارة هنا إلى أن مشكلة التمويل تعتبر حاليا من المشكلات الأساسية التي تواجه البلدان النامية من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية، و تنشأ هذه المشكلة عن عدم كفاية المدخرات الفعلية للاستثمارات اللازمة لتحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي للوصول بالاقتصاد إلى مرحلة النمو الذاتي، يضاف إلى ذلك ما تعانيه الدول النامية من تراخي معدلات النمو في حصيلتها من العملات الأجنبية.

و في خضم أزمة المديونية العالمية و تعقد إجراءات الحصول على القروض و المنح الأجنبية اتجهت غالبية الدول النامية إلى تهيئة المناخ الملائم لجذب الاستثمار الخاص سواء كان محليا أو أجنبيا و مما أدى بها إلى القيام بإصلاحات اقتصادية عديدة تعطي من بين جملة أشياء أخرى مجالا أوسع لأنشطة القطاع الخاص، وقد أصبحت أكثر تقبلا للاستثمار الأجنبي المباشر بسبب انخفاض الإقراض المصرفي. و على خلاف الإقراض المصرفي التجاري، يوفر الاستثمار الأجنبي المباشر التمويل كجزء من توليفة للتكنولوجيا و الإدارة و كليهما يستطيع زيادة إنتاجية رأس المال.

[1] النجار، سعيد، آفاق الاستثمار في الوطن العربي. بحث غير منشور مقدم إلى مؤتمر "آفاق الاستثمار في الوطن العربي"، المنظم من طرف اتحاد المصارف العربية، القاهرة 1992.

[2] World Bank Annual Report, 1985.

ففي الثمانينات من القرن الماضي تركزت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مجالات الإنتاج للاستهلاك المحلي في الدول التي تمتلك أسواقا محلية كبيرة، أو في مجال تطوير استغلال المصادر الطبيعية في الدول الغنية بها كتطوير صناعة استخراج النفط في دول الخليج العربي. إلا أنه و في العقدين الأخيرين من القرن الماضي اتجه الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية نحو الإنتاج المعد للتصدير للأسواق العالمية و الخدمات. و قد كانت لعمليات الخوصصة دور مهم في تشجيع الدول المتقدمة للاستثمار في قطاعات جديدة كالاتصالات و السياحة و المشاريع الإسكانية و خدمات البنوك و التأمين.

فمنذ مطلع التسعينات عرف الاستثمار الأجنبي المباشر نموا قويًا وهذا ما نلاحظه من خلال الزيادة التي حققها هذا النوع من الاستثمارات حيث انتقل من 50 مليار دولار سنة 1990 إلى 3500 مليار دولار سنة 1996 ، إلى أن بلغ 000 9 مليار دولار أمريكي سنة 2004. و يعزى هذا المجموع إلى نحو 000 70 شركة متعددة الجنسية و الشركات التابعة لها بالخارج و عددها 000 690 شركة. وقد ساعدها على ذلك مجموعة من العوامل مثل: التقدم التكنولوجي والعولمة والبحث والتطوير.[1]

[1] تقرير الاستثمار العالمي 2005، الشركات عبر الوطنية و تدويل البحث و التطوير، ص. 10 .

المبحث الثـــاني
تقدير الدور المرغوب للاستثمارات الأجنبية

يتفق جمهور الاقتصاديين على أنه يتعين على المصادر الوطنية تدبير الشـــطر الأكبـــر مـــن الأموال اللازمة لتمويل التنمية الاقتصادية، وذلك انطلاقا من حقيقة أن تكوين رأس المال يجب أن يتم ذاتيا، وذلك ضرورة تمليها اعتبارات التنمية الاقتصادية طويلة الأجل و طموحات الاستقلال الـــوطني الذي تنشده البلدان النامية عامة. الأمر الذي يستتبع ضرورة أن تعمل هذه البلدان جاهـــدة مـــن أجـــل تشجيع المدخرات الوطنية و إحكام تعبئتها و توجيهها نحو مجالات التنمية الفعالة.

إن نقطة البداية في أية دراسة عن الاستثمارات الأجنبية تكمن في تقدير فجوة الموارد المحلية. و يعتبر التقدير الدقيق لحجم هذه الفجوة من أشد الأمور ضرورة للاقتصاد المتخلف.

المطلب الأول: حدود الاستعانة بالاستثمارات الأجنبية

انطلاقا من الفرضية القائلة بأنه يجب عدم الاعتماد كلية على الاستثمارات الأجنبيـــة، حيـــث يجب أن يكون لهذه الأخيرة فقط دور مكمل و معزز للمجهودات الوطنية مما يضمن لاحقـــا تخفيـــف الاعتماد عليها و تقليص الفترة الزمنية التي يلزم فيها الاستعانة بالاستثمارات الأجنبية.

و بما أن قرار الاستثمار من جانب المستثمر الأجنبي يخضع لحساب التكلفة – العائد ، فيجـــب تطبيق ذلك أيضا في اقتصاد الدولة المضيفة على أن يتم ذلك طبقا لمنهاج التحليـــل الكلـــي. و تـــأتي ضرورة القيام بهذا التحليل في اقتصاد الدولة المضيفة لتفادي الـــدور التـــاريخي الـــذي قامـــت بـــه الاستثمارات الأجنبية في الاقتصاديات النامية، حيث اعتبرت كطريقة أخرى للاستعمار.

كما يجب توخي الحيطة و الحذر عند استدعاء هـــذه الاســـتثمارات للمســـاهمة فـــي التنميـــة الاقتصادية. حيث أنه لا يجب على بلد ما الاعتماد على رأس المال الأجنبي طالما تســـنى لـــه تعبئـــة الموارد الوطنية لنفس الغرض. و هذه المخاوف لها العديد من المبررات الاقتصـــادية و التـــي يمكـــن تلخيصها في النقاط التالية:

- إن الاستثمارات الأجنبية تحمل معها التزاما بخدمة هذه الاستثمارات، و في نفس الوقت قـــد لا تتيح الأصول الإنتاجية الناشئة عن هذه الالتزامات تعزيز إيرادات الاقتصـــاد المضـــيف مـــن

العملة الأجنبية، و من المعلوم أن قدرة البلد المضيف على مواجهة التزاماته الخارجية هي مرهونة بطاقة الاقتصاد الوطني ككل و ليس الاستثمار الأجنبي وحده.

- إن الإفراط في دور الاستثمارات الأجنبية قد يؤدي – إذا ما أهمل تقديره و التخطيط لاحتواء آثاره – إلى استرخاء المدخرات و المجهودات الوطنية، و هو أمر يتعارض مع قيام هذه الاستثمارات بدور معزز للمجهودات الوطنية.
- إن عدم القدرة على تعبئة الموارد المحلية و استغلالها بطريقة كفأة قد تؤدي إلى نقص العائد و تضاؤل الفرص المتاحة للاستثمارات الأجنبية، مما يؤدي في النهاية إلى ضآلة تدفق هذه الاستثمارات.
- هناك العديد من الدراسات التي أثبتت أن استيراد رأس المال الأجنبي قد أدى إلى حدوث ما يمكن تسميته باسترخاء المدخرات الوطنية. و ذلك ما عكسته دالة Keith Griffin للاستهلاك في إطار عرضه لآثار اقتصاديات المعونة الخارجية على النمو من خلال ما يحدث لمجهودات الادخار الوطنية من تراخي. حيث يرجع ذلك في رأيه إلى أن الاستهلاك الكلي في الاقتصاديات النامية يكون دالة في كافة الموارد المحلية و الأجنبية المتاحة[1].
- إن دخول الاستثمارات الأجنبية قد تنجم عنه زيادة الميل للاستيراد، و ذلك نظرا لوجود قطاع كبير من الأجانب، مما يزيد من الإقبال على السلع المستوردة و يضعف توليد المدخرات، و سيؤدي هذا الوضع بدوره ما لم يتحقق للاقتصاد المضيف قدرة تصديرية عالية إلى ضعف مقدرته على خدمة الاستثمارات الأجنبية و الوفاء بالتزاماته الخارجية في أوقاتها.

تظهر المبررات السابقة من الوجهة الاقتصادية في أنها تبرز بوضوح مدى قدرة الاقتصاد المضيف على جذب الاستثمارات الأجنبية. و ذلك لأن رأس المال الأجنبي إذا ما أدرك ضعف معدل النمو و المدخرات الوطنية بعد فترة من تدفقه إلى الدول النامية فإنه حتما سينتقل إلى دولة أخرى، و ذلك بعد أن يترك الاقتصاد المضيف أكثر فقرًا و أكثر نضوبًا للفرص الاستثمارية المربحة. و هذا ما يؤدي إلى زيادة المديونية الخارجية. و هذا الوضع يؤدي إلى تردد رؤوس الأموال الأجنبية من التدفق إلى مثل هذا الاقتصاد مما يهدد مسيرة التنمية في الاقتصاديات التي بنت برامجها الإنمائية على أساس من تدفقات خارجية كبيرة. و لذلك لم يكن مستغربا الربط من قبل خبراء البنك الدولي بين نجاح الدول النامية في التغلب على مشكلة المديونية الخارجية و نجاح تجربة التنمية الاقتصادية بها، باعتبار أن ذلك يمثل الوجه المضيء لقضية التنمية من خلال الاستعانة بالموارد الأجنبية.

[1] Keith Griffin, Foreign Resources and Economic Development, Pearsons and Political Economy of Aid, J. J. Byres, London 1972.

في الأخير يمكن القول بأن مدى الاستعانة بالاستثمارات الأجنبية سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة، يجب أن يتحدد في ضوء الاعتبارات السابقة، و على أساس حساب التكلفة و العائد لهذه الاستثمارات، و ذلك لضمان انطلاق الدول النامية إلى مرحلة النمو الذاتي، و أن الاستثمارات الأجنبية يجب أن تؤدي إلى تقليل الفترة الزمنية اللازمة لبلوغ الاقتصاد المضيف هذه المرحلة.

المطلب الثاني: أهمية التقدير الدقيق لدور الاستثمارات الأجنبية

إن بعض الاقتصاديين يركزون في دعوتهم على مطالبة الدول النامية بضرورة الاستغلال الأمثل للموارد الوطنية قبل اللجوء للموارد الأجنبية، هذا فضلا عن أن هذه الأخيرة لن ترد إلى البلدان النامية ما لم تكن على يقين من حسن استخدام مواردها الوطنية أولا.

إن الاستعانة بالرأس مال الأجنبي أو الدعوة لاستقدام الاستثمارات الأجنبية إنما تتم بغرض سد فجوة الموارد الوطنية و هو ما يمكن تقديره بحجم الفجوة في الموارد المحلية. إذا فنقطة البداية في أي دراسة عن الاستثمارات الأجنبية تتمثل في تقدير فجوة الموارد المحلية. حيث يعتبر التقدير الدقيق لحجم هذه الفجوة من أشد الأمور ضرورة للاقتصاد النامي.

تكتسب عملية التقدير الدقيق لدور الاستثمارات الأجنبية أهمية كبيرة بالنسبة للبلدان النامية و ذلك لعدة أسباب يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- إن الاستعانة بالاستثمارات الأجنبية – خاصة بالنسبة للبلدان النامية – يجب أن تبقى في حدود الدور المكمل و المعزز للموارد الوطنية، كما أن الحجم الذي تتدفق به يجب أن يخطط الاقتصاد المضيف لاستخدامه.
- إن التخطيط لاستخدام رأس المال الأجنبي المتوقع يعد المدخل الأساسي للاستخدام الكفء لهذه الموارد. و هذا هو جوهر نظرية دورة المديونية أو التنمية طويلة الأجل من خلال تلاشي المديونية الخارجية Growth Cum Debt، و المعتمدة من طرف خبراء البنك الدولي و صندوق النقد الدولي كأساس لقياس السلامة الائتمانية Credit-Worthiness للدولة المضيفة.
- بناءا على الآراء المعارضة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية بكافة أنواعها إلى البلدان النامية، يمكن القول بأنه يجب أن لا تؤخذ هذه الاستثمارات على أنها خيرا خالصا لهذه الدول.

- كما سبقت الإشارة إليه، فإن تقدير دور و حجم الاستثمارات الأجنبية يخضع لعملية حساب التكلفة و العائد، و بالتالي يتطلب الأمر ضرورة إجرائها طبقا لمنهج التحليل الكلي.

بناءا على الأسباب السالفة الذكر، تتضح أهمية و ضرورة تقدير الدور المستهدف للاستثمارات الأجنبية حتى لا يقع الاقتصاد المضيف في مخاطر الاعتماد على التمويل الخارجي و ما ينجر عليه من نتائج كضعف الثقة في مقدرته الائتمانية، مما يترتب عليه عزوف الاستثمارات الأجنبية بكافة أشكالها عن التدفق إلى هذا الاقتصاد. و بما أنه يجب أن يكون لهذا النوع من الاستثمارات الدور المكمل فقط، يجب وضع الحدود المثلى لاستقطابه للمشاركة في التنمية الاقتصادية. و بالتالي يجب على الدول النامية الراغبة في الاستعانة بالاستثمارات الأجنبية، التقدير الكمي لمدى الاستعانة برأس المال الأجنبي مع تحديد الشروط المثلى لهذه الاستعانة.

و هكذا يتضح أن إجراء التقدير الكمي الدقيق لمدى و حدود الاستعانة بالاستثمارات الأجنبية إنما هو ضرورة تمليها اعتبارات التنمية طويلة الأجل و المتمثلة في بلوغ مرحلة النمو الذاتي، كما تمليها الاعتبارات التي تتدفق على أساسها الاستثمارات الأجنبية. و يبدو من ذلك أهمية اختيار أنسب الأساليب أو أكثر النماذج الرياضية ملائمة لتقدير دور الاستثمارات الأجنبية.

و قد أجريت تقديرات عديدة على المستوى العالمي ابتداء من تقديرات الأمم المتحدة و ذلك عن طريق خبرائها أو لجانها المختصة، أو تقدير روستو 1956م أو تقدير بول هوفمان 1960م و روزنشتين–رودان[1] و أخيرا تقدير بيرسون. مع العلم أن هذه التقديرات تختلف فيما بينها في تقدير حجم الدور المطلوب من رأس المال الأجنبي أو الصور التي يتدفق بها و ذلك ناتج إما عن اختلاف الأسلوب أو النموذج المستخدم في التقدير، أو اختلاف الهدف المراد تحقيقه و ما إذا كان بلوغ معدل نمو معين أو مضاعفة الدخل الوطني في فترة زمنية معينة. و قد شاع بعد ذلك الجدل حول ثلاثة أساليب يمكن بأي منها إجراء التقدير الكمي المطلوب لرأس المال الأجنبي و هي:

- نموذج الفجوتين Two-Gap Model
- نموذج المقدرة على الاستيعاب Capacity To Absorb
- نموذج التنمية طويلة الأجل من خلال المديونية الصفرية Growth-Cum Debt

[1] ROSENSTEIN-RODAN P.N., 1961. "International Aid for Underdeveloped Countries", in *Review of Economics and Statistics*, vol.43, May, pp.107-138. opcit.

و تستند هذه النماذج على بعض القيود الهامة التي ترد عادة على عملية التنمية الاقتصادية في الـــدول النامية و التي يمكن إجمالها في الآتي:

أ- تعذر رفع معدل الادخار المحلي في الدول النامية بالسرعة الكافية و إلى المستوى الملائـــم لقيام عملية التنمية الاقتصادية بها.

ب- ضعف قدرة البلدان النامية على الاستيراد برغم ارتفاع الميل للاستيراد، و الناتجـــة عـــن ضعف حصيلة العملة الأجنبية بالمقارنة بالطلب عليها في هذه البلدان.

ج- مجموعة المحددات التي تدخل في قياس الطاقة الاستيعابية و المتمثلة في مستوى المشاريع الاستثمارية المتاحة داخل الاقتصاد المضيف، و العوامل التي تحد من استغلال هذه الأنشطة مثل ندرة الأيدي العاملة و المهارات و ضعف حجم السوق. بالإضافة إلى نوع و حجم العائد المطلـــوب علـــى رأس المال.

إن اعتماد مفهوم الطاقة الاستيعابية باعتباره مقياسا لمقدرة الاقتصاد المضيف على الاســـتخدام الكفء لكل من رأس المال المحلي و رأس المال الأجنبي، يفيد مصدري رأس المال الأجنبي من حيث ضمان العائد المجزي لاستثماراتهم و هذا ما جعله محل دفاع الدول المانحة لرأس المال الأجنبـــي، إلا أن ذلك يمثل انتقادًا رئيسيا من جانب الدول النامية، باعتبار حاجة هذه الـــدول مـــن رؤوس الأمـــوال الأجنبية يجب أن لا تتحدد بحجم الفرص الاستثمارية المربحة فقط. و هذا ما تثبته النداءات المســـتمرة للدول النامية في مختلف المحافل و التظاهرات الدولية بضرورة مساهمة الدول المتقدمة في دفع عجلة التنمية و تخفيض مستويات الفقر في الدول النامية.

و في الخلاصة يمكن القول أن اعتماد مفهوم الطاقة الاستيعابية كأساس لتقدير حجم التـــدفقات الرأسمالية المطلوبة إلى الدول النامية يؤدي إلى تضييق الطاقة الاستيعابية بها، مما يجعل من قضـــية التخلف مرهونة بقدرات و ظروف البلدان النامية ذاتها دون مراعاة ما يكـــون للعلاقـــات الاقتصـــادية الدولية من دور تاريخي بارز في إحداث هذا التخلف. و هذا ما يفسر لنا تبني الدول المتقدمة لمثل هذا النموذج عند تقدير حاجة الدول النامية إلى المعونات و التدفقات الرأسمالية الأجنبيـــة. وبالتـــالي فـــإن معيار الطاقة الاستيعابية كأساس لتقدير حاجة الاقتصاد النامي من رؤوس الأموال الأجنبيـــة لا يلقـــى رواجا بين هذه الدول. بينما في المقابل نجد نموذج الفجوتين، و هو يعتمد عل تقدير كل مـــن فجـــوة الموارد المحلية و فجوة الصرف الأجنبي بشكل كمي مناسب، و كذلك نموذج التنمية طويلة الأجل من خلال تلاشي المديونية الخارجية، تعد أكثر ملائمة لحالة البلدان النامية. باعتبار أن كلا من النموذجين

يلقي بالمسؤولية على الدول المتقدمة و لا يجعل قضية التخلف مرهونة بالظروف الذاتية فقط للبلدان النامية. كما أن مغزى كل من فجوة الموارد المحلية و فجوة الصرف الأجنبي مرتبط بمدى تقدم التنمية الاقتصادية بالبلدان النامية و حدوث تغيرات هيكلية باقتصادياتها. حيث أن هناك ارتباط دالي بين حجم كل من الفجوتين و النمو الاقتصادي. كما أن التجارة الخارجية تعد مرآة عاكسة للتطورات الأخرى في هيكل و بنيان الاقتصاد الوطني. و يشير الاقتصادي كندل برجر[1] من أن الأثر الهام الذي يجب الاعتداد به هو من حيث العلاقة بين الاستثمارات الأجنبية و التجارة الخارجية، و خصوصا فيما يتعلق بهدف هذه الاستثمارات، إن كانت بقصد تنمية الواردات أو إحلال الصادرات أم أن لا علاقة لها بالتجارة الخارجية.

أخيرا فإن نموذج الفجوتين يشتمل على أهم محددات الطاقة الاستيعابية لرأس المال الأجنبي في الاقتصاد النامي و بالتالي لا يهمل دورها في عملية التنمية، وذلك من خلال الشروط التي يجب مراعاتها لاستحداث التنمية الاقتصادية، كشرط تدبير التمويل اللازم لاستيراد السلع الإنتاجية الرأسمالية و الوسيطة، وكذلك ضرورة تحقيق الارتفاع المستمر في معدل الادخار خلال عملية التنمية. الأمر الذي يحمل إلى الاعتقاد بالملائمة العملية لنموذج الفجوتين أو نموذج المديونية الصفرية في تناول الاستثمارات الأجنبية بالاقتصاد الجزائري كحالة تطبيقية.

أما فيما يتعلق بتحديد الشروط المثلى للاستعانة بالاستثمارات الأجنبية فإن النموذج الذي يجب أن تتبناه الدراسة يجب أن يكون متضمنا بشكل أساسي على الشروط اللازمة لبلوغ الاقتصاد المضيف مرحلة النمو الذاتي، وذلك باعتبار أن تحقق هذه الشروط في حالة الاقتصاديات النامية يمثل اتجاها ايجابيا نحو معالجة المشكلات الهيكلية التي تعاني منها هذه الاقتصاديات و التي هي أيضا موضوعا لدراسة أثر الاستثمارات الأجنبية عليها.

إن الدراسات العملية السابقة التي استخدم فيها نموذج النمو الذاتي قد أشارت إلى الأهمية الكبيرة لمعدل الادخار الحدي في تحديد سرعة بلوغ الاقتصاد الوطني لمرحلة النمو الذاتي. و بالتالي زيادة مقدرة الاقتصاد المضيف على استقطاب المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية و يستطيع بعد هذه الفترة أن يتفاوض من مركز أقوى كما أنه يكون قد ضمن باستمرار إعادة استثمار الجزء الأكبر من الدخل المحلي و من عائد الاستثمارات الأجنبية في داخل الاقتصاد الوطني. و هذه الحالة تشابه حالة الاقتصاديات المتقدمة بعد أن تحولت لمراكز جذب الاستثمارات الدولية ثم إلى مصدر صافي لرأس

[1] Kindleberger, C. P., International Economics, opcit, p.391

المال الأجنبي، بحيث أنها لم تعد في حاجة لاستجداء رؤوس الأموال الأجنبية أو التنافس علـــى تقـــديم المزايا و التسهيلات لها بل ما يحدث فعلا هو أن تتوجه هذه الاستثمارات إليها بصورة تلقائية.

كما توصلت هذه الدراسات إلى الاستنتاج بأن تزايد معدل الادخار الحدي ليس إلا نتيجـــة أو دالة للتغلب على المشكلات الهيكلية التي تعيق تقدم الاقتصاد النامي، و هو ما يعد مرادفا للدعوة القائلة بأن استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية و النجاح فيه يجب أن يكون مسبوقا أولا بقـــدرة الاقتصـــاديات النامية على حشد و استخدام مواردها المحلية، و ثانيا بقدرة هذه الاقتصاديات على الاستخدام الكـــفء لهذه الموارد.

المبحث الثـــالث
تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر

إن انتشار الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم أصبح من أهم الظواهر الاقتصـــادية المميـــزة لهذه المرحلة التاريخية التي تمر بها كل من اقتصاديات البلدان المتقدمة و البلدان الناميـــة علـــى حـــد سواء. فقد أصبحت العولمة Globalization من أبرز الظواهر في التطـــور العـــالمي علـــى جميـــع المستويات، الاقتصادي، و الثقافي، و السياسي. ويصفها الاقتصادي Dunning بأنهـــا عبـــارة عـــن «عمليات امتداد و اتساع و تنوع أشكال المعاملات عبر الحدود، و تعميق و زيادة الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الكيانات العالمية، و التي تأخذ شكل مؤسسات خاصة أو عامة، تقع في إحدى الدول بينما تقع الكيانات المرتبطة بها في دولة أو دول أخرى»[1]. و تعتبر الشركات متعـــددة الجنســـيات محـــرك العولمة، والتي تسهم في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: الشركات متعددة الجنسية و أثرها على الاستثمار الأجنبي المباشر

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات أهم محرك للاستثمارات الأجنبية المباشرة عبر العالم. ســـيتم التطرق من خلال هذا المطلب إلى مفهوم هذه الشركات و توزيعها الجغرافي مع إبراز دورهـــا فـــي زيادة تدفق حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

1. مفهوم الشركة متعددة الجنسية

كما سبقت الإشارة إليه، تعتبر الشركات متعددة الجنسية من العوامل الأساســـية فـــي ظهـــور العولمة، ومن سماتها الأساسية تعدد الأنشطة التي تشتغل فيها دون أدنى رابط بين المنتجات المختلفة. فهي تستند إلى اعتبار اقتصادي مهم ، وهو تعويض الخسارة المحتملة في نشاط معين بأرباح تتحقـــق من أنشطة أخرى، وتعدد أساليب إنتاجها بحيث إذا ارتفعت قيم أحد عناصر الإنتاج التي يعتمد عليهـــا أسلوب إنتاجي ما يمكن الانتقال إلى أسلوب إنتاجي آخر يعتمد على عنصر إنتاجي ذو ثمن مـــنخفض نسبياً ، ومن هنا جاءت تسمية هذه الشركات باسم متعددة الجنسية.

و مع مرور الوقت، تغير وتطور هذا المفهوم حيث كان يطلق عليهـــا فـــي بدايـــة ظهورهـــا الشركات المتعددة الجنسية multinational company ، حيث كانت ملكيتها تخضع لسيطرة جنسيات متعددة كما يتولى إدارتها أشخاص من جنسيات متعددة وتمارس نشاطها في بلاد أجنبية متعددة على

[1] Dunning, J.H. (1997). Advent of alliance Capitalism. In J.H. Dunning and K.A. Hamdani, The new Globalism and Developing Countries. United Nations university press, Paris p.13

الرغم من أن إستراتيجياتها وسياساتها وخطط عملها يتم وضعها في مركزها الرئيسي الذي يوجد في دولة معينة تسمى الدولة الأم home country، إلا أن نشاطها يتجاوز الحدود الوطنية والإقليمية لهذه الدولة وتتوسع في نشاطها إلى دول أخرى تسمى الدول المضيفة host countries. وفي مرحلة لاحقة رأت لجنة العشرين، والتي شكلتها اللجنة الاقتصادية والاجتماعية بالأمم المتحدة في تقريرها الخاص بنشاط هذا النوع من الشركات أن يتم استخدام كلمة transnational بدلا من كلمة multinational وكلمة corporation بدلاً من كلمة enterprise، و اتضح بأن هذه الشركات تعتمد في أنشطتها على سوق متعدد الدول، كما أن استراتيجياتها وقراراتها ذات طابع دولي وعالمي، ولهذا فهي تكون شركات متعددة الجنسية، حيث تتعدى القوميات، ذلك لأنها تتمتع بقدر كبير من حرية تحريك ونقل الموارد ومن ثم عناصر الإنتاج من رأس المال والعمل فضلاً عن المزايا التقنية أي نقل التكنولوجيا بين الدول المختلفة وهي مستقلة في هذا المجال عن القوميات أو فوق القوميات supra national، وهي بالتالي تساهم ومن خلال تأثيرها في بلورة خصائص وآليات النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

في الأخير يمكن القول بأن هناك علاقة سببية بين كل من العولمة والشركات متعددة الجنسية ، فكل منها غذى الآخر واستفاد منه خلال السنوات الماضية. تساهم العولمة في زيادة حجم الشركة، ومؤدية إلى توسع حجم الدمج والتملك merger&acquisition عبر الحدود. و من ثم فإن العامل الرئيسي وراء الزيادة القياسية في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي مرجعه الزيادة السريعة في عدد وحجم عمليات الدمج والتملك على المستوى الدولي.

2. توزيع الشركات متعددة الجنسية[1]

إن نطاق الشركات متعددة الجنسية يتسع ليشمل العالم كله. فمن الخصائص التي تتميز بها هذه الشركات كبر مساحة السوق التي تغطيها وامتدادها الجغرافي، خارج الدولة الأم، بما لها من إمكانيات هائلة في التسويق، وفروع وشركات تابعة في أنحاء العالم. لقد ساعدها على هذا الانتشار التقدم التكنولوجي الهائل، و لاسيما في مجال المعلومات والاتصالات. وقد ساعدت على ذلك كله إبداعات الثورة العلمية والتكنولوجية في مجالي المعلومات والاتصالات، حيث أصبح ما يسمى الإنتاج عن بعد teleportation، حيث توجد الإدارة العليا وأقسام البحث والتطوير وإدارة التسويق في بلد معين، وتصدر أوامر بالإنتاج في بلاد أخرى.

[1] World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, United Nations 2006.

كما يمكن تقسيم العالم إلى دول مصدرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة عن طريق هذه الشركات و دول متلقية لهذه الاستثمارات المباشرة.

فبالنسبة للدول المصدرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، نلاحظ بأن عالم الشركات متعددة الجنسية لا يزال محتكرا من طرف الثلاثي – الاتحاد الأوروبي، اليابان و الولايات المتحدة الأمريكية– حيث تعود إليه 85 من بين أكبر 100 شركة متعددة الجنسية، وتسيطر الولايات المتحدة لوحدها بعدد 25 من بين الـ100 و ذلك خلال سنة 2004. كما أن خمسة دول هي فرنسا، ألمانيا، اليابان، المملكة المتحدة و الولايات المتحدة الأمريكية تستحوذ على 73 من بين أكبر 100 شركة متعددة الجنسية، في حين أن 53 منها يعود للاتحاد الأوروبي. و في سنة 2004 رتبت 5 شركات من الدول النامية و هي الصين، هونج كونج، ماليزيا، جمهورية كوريا و سنغافورة، ضمن قائمة أكبر 100 شركة متعددة الجنسية في العالم. وإذا رتبت الشركات متعددة الجنسية حسب الأصول الخارجية، فان شركة «جنرال إليكتريك: General Electric (الولايات المتحدة) ظلت هي اكبر شركة عبر وطنية غير مالية على نطاق العالم، تليها شركة فودافون Vodafone (المملكة المتحدة) وشركة فورد للسيارات (الولايات المتحدة الأمريكية) ومن بين اكبر 100 شركة متعددة الجنسية على نطاق العالم، فان مقار خمسة شركات منها، و هي شركات هاتشيسون هوامبوا: Hutchison Whampoa (هونغ كونغ، الصين)، ثم Petronas (ماليزيا)، و Singtel (سنغافورة)، و Samsung Electronics (جمهورية كوريا)، و مجموعة CITIC (الصين)، توجد في اقتصاديات نامية. أما من حيث نوع الصناعة نجد أن صناعة السيارات تتصدر القائمة تليها المنتجات الصيدلانية ثم الاتصالات.

و قد ركز التقرير السنوي لمؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة والتنمية (الاونكتاد) حول الاستثمار العالمي، على إبراز دور الشركات متعددة الجنسية في قيادة حركة الاستثمار حول العالم، وتبدل مواقع الدول المتلقية والمصدرة للاستثمار الأجنبي. حيث من خلال تفحص الترتيب العالمي المتعلق بالمائة الثانية (من 101 إلى 200) من أكبر الشركات متعددة الجنسية نلاحظ ظهور 10 شركات أخرى متأتية من ثمانية دول نامية و هي البرازيل، الصين، هونج كونج، المكسيك، جمهورية كوريا، سنغافورة، مقاطعة تايوان، و فنزويلا.

أما بالنسبة للدول المتلقية للاستثمارات الأجنبية، نجد أن أكثر من ثلثي استثمارات الشركات متعددة الجنسية تتركز في الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي (انجلترا وألمانيا وفرنسا) وسويسرا واليابان، ويعود هذا التركز إلى العوامل التالية:

- المناخ الجاذب لهذه النوعية من الاستثمارات .

- ارتفاع العائد على الاستثمارات .
- تزايد القدرات التنافسية للدول المضيفة والتي تتحقق عادة من خلال توافر وارتفاع المستوى التعليمي لعنصر العمل ومهاراته وإنتاجيته.
- توافر البنية الأساسية وتسهيلات النقل وتقدم شبكات الاتصالات.
- الطاقة الاستيعابية للاقتصاد الوطني.

أما من الناحية النسبية فقد أظهر تقرير الاونكتاد UNCTAD لسنة 2005 أن هناك تزايد مستمر في حصة الدول النامية من الاستثمار الأجنبي المباشر، التي ارتفعت بنسبة 4 % عام 2004 إلى 232 مليار دولار أمريكي. وهو رقم قياسي منذ عام 1997 و يمثل 36 % من مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر البالغ 648 مليار دولار أمريكي. في حين تواصل مسار انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المتقدمة مسجلا تراجعا بنسبة 14 % إلى 415 مليار دولار أمريكي. كما أن الفجوة بين الشركات المتعددة الجنسية المنتمية إلى بلدان متقدمة وتلك المنتمية إلى بلدان نامية آخذة في التقلص.

المطلب الثاني: توزيع الاستمارات الأجنبية المباشرة عالميا

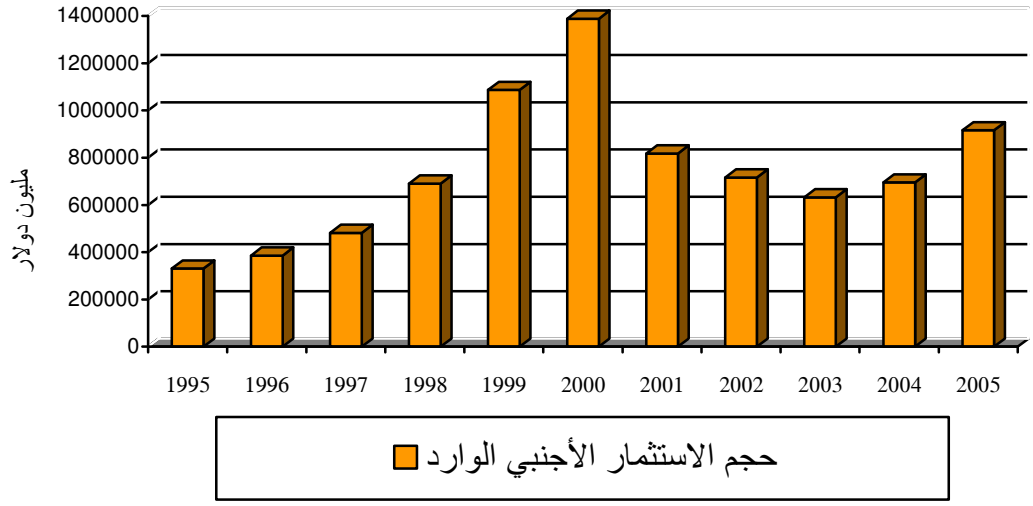
شهد العقدين الأخيرين زيادة كبيرة في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا. فبعد أزمات المديونية التي سادت في الثمانينيات و الأزمات الاقتصادية و المالية التي هزّت اقتصاديات الشرق الأقصى زاد الاهتمام العالمي بالاستثمار العالمي و بالأخص الاستثمار الأجنبي المباشر. فالبيانات الأولية المتوفرة من الأمانة العامة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الاونكتاد) تشير إلى ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالميا خلال عام 2005 لتبلغ نحو 916 مليار دولار أمريكي، محققة قفزة ملحوظة بنسبة 29 % عن مستواها لسنة 2004[1] (الشكل رقم 07). و ذلك نتيجة لاستمرار متانة النمو الاقتصادي العالمي، انتعاش صفقات الاندماج و التملك و خاصة العمليات الضخمة و متوسطة الحجم عبر الحدود (الشكل رقم 08)، حيث بلغت حصة الدول العربية منها كمشتري خلال الفترة 1995-2004 نسبة 0.314 % و نسبة 0.321 % كبائع في نفس الفترة (الشكل رقم 09)[2].بالإضافة إلى تزايد قدرة الشركات على حسن الاختيار و التدقيق و التسعير المناسب، و تسديد القروض الضخمة للشركات، و استمرار تحسين بيئة الاستثمار، و الاهتمام الملحوظ

[1] تقرير الاستثمار العالمي 2006 ، الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصاديات النامية و الانتقالية و آثاره على التنمية، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك و جنيف، 2006.
[2] مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005 ، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت.

بجهود الترويج للاستثمار على المستوى العالمي، مع تزايد الالتفات إلى تبسيط إجراءات التراخيص و المعاملات لدى الدول المضيفة للاستثمار.

الشكل رقـــم (07)

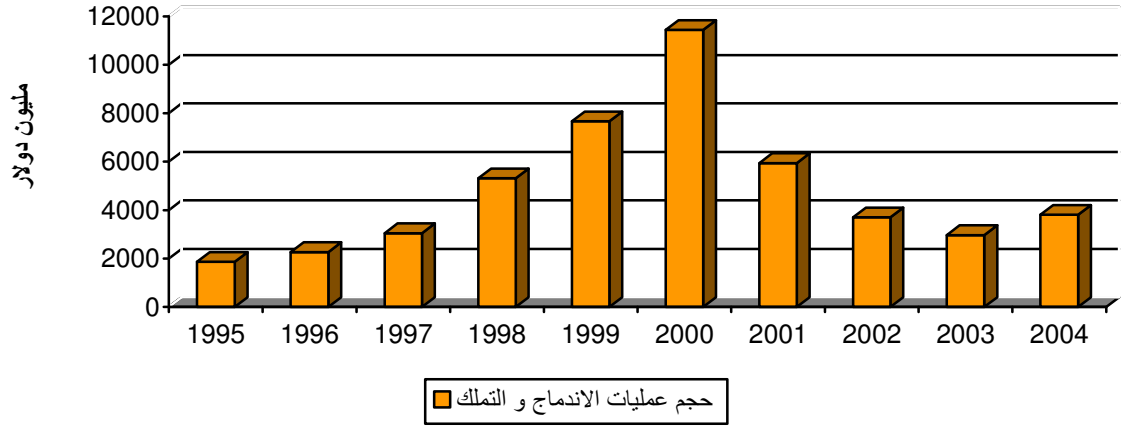
تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالميا (1995 – 2005)



المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت.

الشكل رقـــم (08)

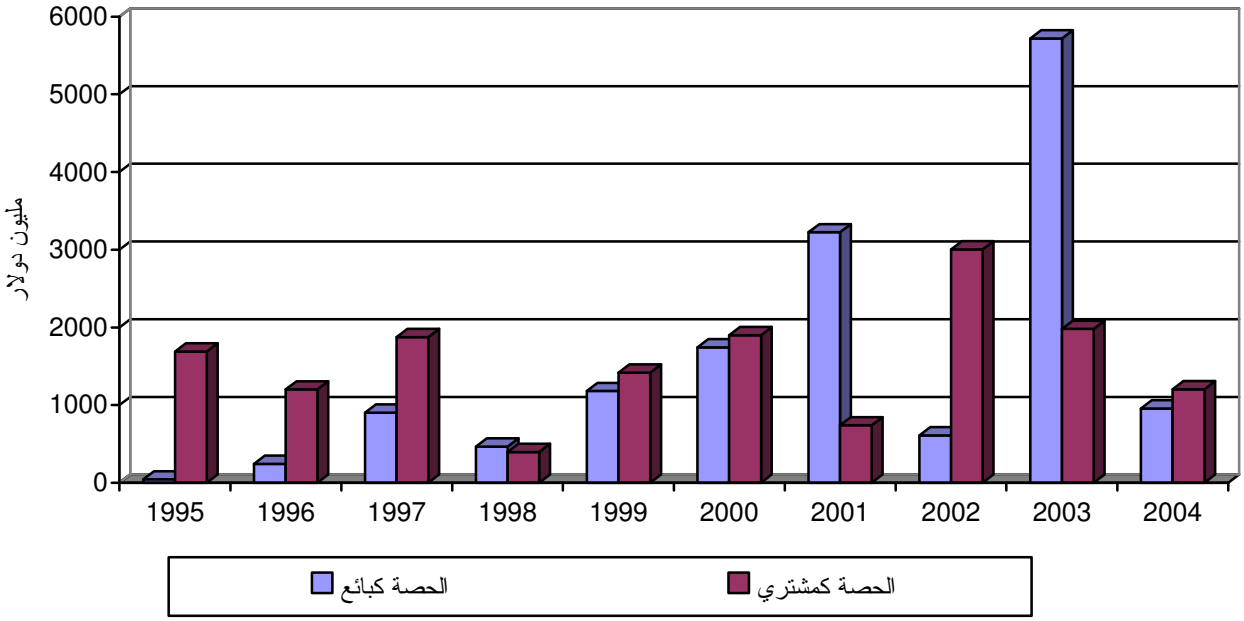
عمليات الاندماج و التملك خلال الفترة 1995 – 2004



المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، جدول رقم 16 ص.123.

الشكل رقـــم (09)

حصة الدول العربية في عمليات الاندماج و التملك خلال الفترة 1995 – 2004



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2005، جدول رقم 16، ص.123.

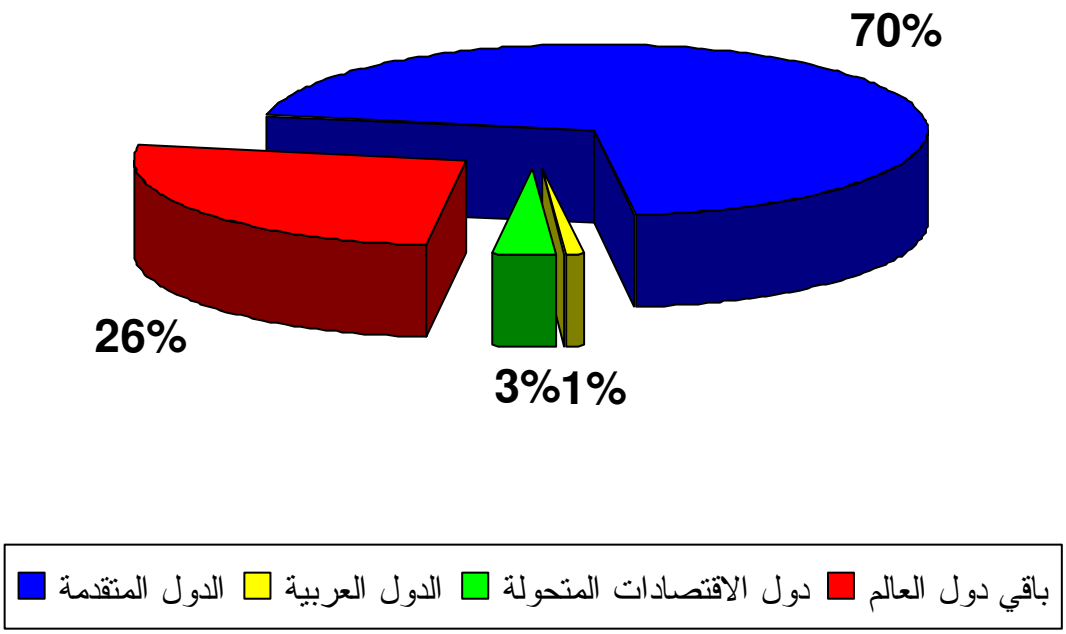
1. التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة

أما فيما يتعلق بالتوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد قدرت التدفقات المتجهة للدول المتقدمة خلال عام 2005 بنحو 573.2 مليار دولار أمريكي و بحصة تقدر نسبتها بنحو 64 % من إجمالي التدفقات العالمية. في حين قدرت التدفقات المتجهة للدول النامية بنحو 273.5 مليار دولار أمريكي و بحصة نسبتها نحو 30.5 %، فيما بلغت التدفقات المتجهة لدول الاقتصاديات المتحولة (جنوب شرق أوروبا و دول كومنولث الجمهوريات المستقلة) حولي 50 مليار دولار أمريكي و بحصة نسبتها 5.5 %. و وفقا لمصادر الاونكتاد ارتفعت بشكل غير مسبوق تقديرات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية عام 2005 لتبلغ حولي 29.6 مليار دولار أمريكي بما نسبته 3.3 % إلى إجمالي العالم و حوالي 10.8 % من إجمالي الدول النامية كما هو موضح في الشكل رقم (10).[1]

[1] مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، www.iaigc.org مرجع سابق.

الشكل رقـــم (10)

التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر التراكمي الوارد عالميا (1995-2004)



المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، مرجع سابق ص

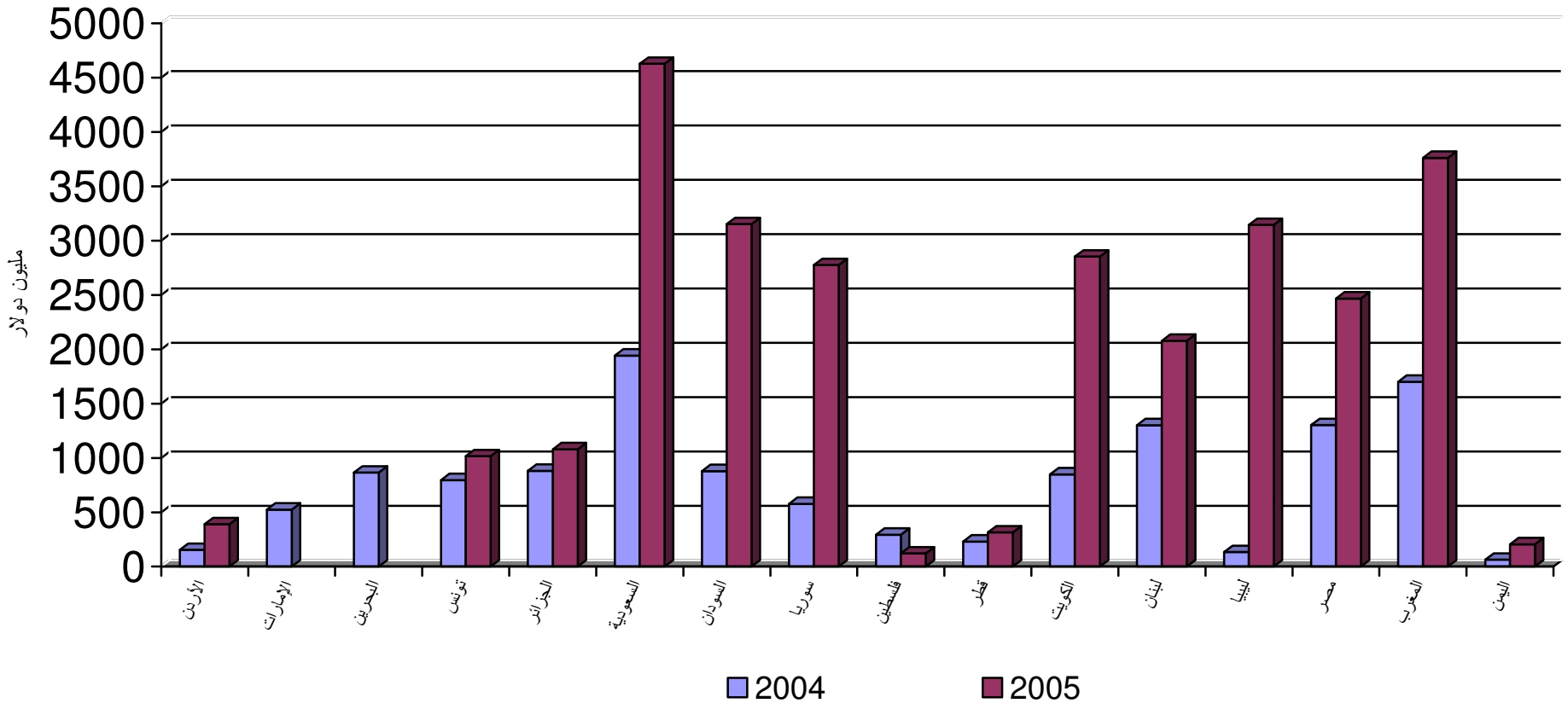
أما فيما يتعلق بتوزيع هذه الاستثمارات داخل المنطقة العربية نلاحظ زيادة معتبرة في التدفقات الواردة إلى كل بلدان المنطقة خلال عام 2005 مقارنة بعام 2004. حيث تأتي في المقدمة المملكة العربية السعودية بحصة تقدر بنسبة 16.5 % من إجمالي الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى المنطقة العربية يليها المغرب بنسبة 13.4 %، السودان 11.3 %، ليبيا 11.2 % و الكويت 10.2 % في المراتب الخمسة الأولى، في حين بلغت حصة الجزائر من هذه الاستثمارات سنة 2005 3.9 % . كما يلاحظ ترجع حصة فلسطين من 2.3 % سنة 2004 إلى 0.4 % سنة 2005 كما هو مبين في الشكل رقم (11)[1].

[1] مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة لضمان الاستثمار، الكويت، مرجع سابق.

الشكل رقـــم (11)

الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية وفق القطر المضيف

خلال عامي 2004 و 2005



المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، مرجع سابق.

و وفقا للبيانات الصادرة عن الاونكتاد من خلال تقرير الاستثمار العالمي [1]2006، شهدت المملكة المتحدة ارتفاعا حادًا في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بمقدار 108 مليار دولار أمريكي ليصل إلى مجموع قدره 165 مليار دولار أمريكي خلال سنة 2005 مما جعلها تتبوأ المرتبة الأولى عالميا في تلقي الاستثمارات الأجنبية المباشرة عام 2005. و على الرغم من انخفاض مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها، فإن الولايات المتحدة الأمريكية احتلت المرتبة الثانية في قائمة البلدان المتلقية. و من بين البلدان النامية، ظلت قائمة أكبر البلدان المتلقية مستقرة مقارنة بالسنوات الماضية، علما بأن الصين و هونغ كونغ كانتا تتصدران القائمة، تليهما سنغافورة و المكسيك و البرازيل. و على الصعيد الإقليمي، كان الأعضاء ال25 في الاتحاد الأوروبي المقصد المفضل، إذ بلغت التدفقات إليها 422 مليار دولار أمريكي، أو نحو نصف المجموع العالمي. و تلقت دول جنوب و شرق و جنوب شرق آسيا 165 مليار دولار أمريكي، أو نحو خمس هذا المجموع، علما بأن نصيب منطقة شرق آسيا بلغ نحو ثلاثة أرباع الحصة الإقليمية. و احتلت أمريكا الشمالية المرتبة التالية بعد هذه المنطقة حيث بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر فيها 133 مليار دولار، ثم أمريكا الجنوبية و الوسطى حيث وصل الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها 65 مليار دولار. و سجلت منطقة غرب آسيا أعلى معدل نمو في الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد؛ فقد ارتفعت قيمته بنسبة 85 % ليبلغ 34 مليار دولار، و هو أكبر حجم للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد الذي سجلته هذه المنطقة. أما بالنسبة لإفريقيا، و رغم أن حصتها لم تتجاوز 3 % من حجم الاستثمار الأجنبي الوارد عالميا إلا بقليل، فقد شهد حجم هذه التدفقات ارتفاعا حاد من 17 مليار دولار في عام 2004 إلى 31 مليار دولار في عام 2005، حيث كانت حصة الأسد من نصيب جنوب إفريقيا بحوالي 21 % من إجمالي التدفقات الواردة للمنطقة و هو ما يعادل 6.4 مليار دولار.

أما بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عالميا فقد بلغ 779 مليار دولار عام 2005. و ظلت البلدان المتقدمة المصدر الرئيسي لهذه التدفقات الصادرة. حيث بلغ حجم التدفقات الصادرة من هولندا 119 مليار دولار، تليها فرنسا و المملكة المتحدة. كما سجل ارتفاع شديد في الاستثمار الصادر من الاقتصاديات النامية، تقودها هونغ كونغ بمبلغ 33 مليار دولار. و الواقع أن دور الاقتصاديات النامية و الانتقالية كمصدر للاستثمار الأجنبي المباشر آخذ في الزيادة. فبعد أن كانت التدفقات من هذه الاقتصاديات لا تكاد تذكر أو ضئيلة حتى أواسط الثمانينات، فقد بلغ مجموعها 133 مليار دولار في عام 2005، أي ما يعادل نحو 17 % من المجموع العالمي.

[1] World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies : Implications for Development, United Nations, New York and Geneva, 2006, Opcit, p xvii

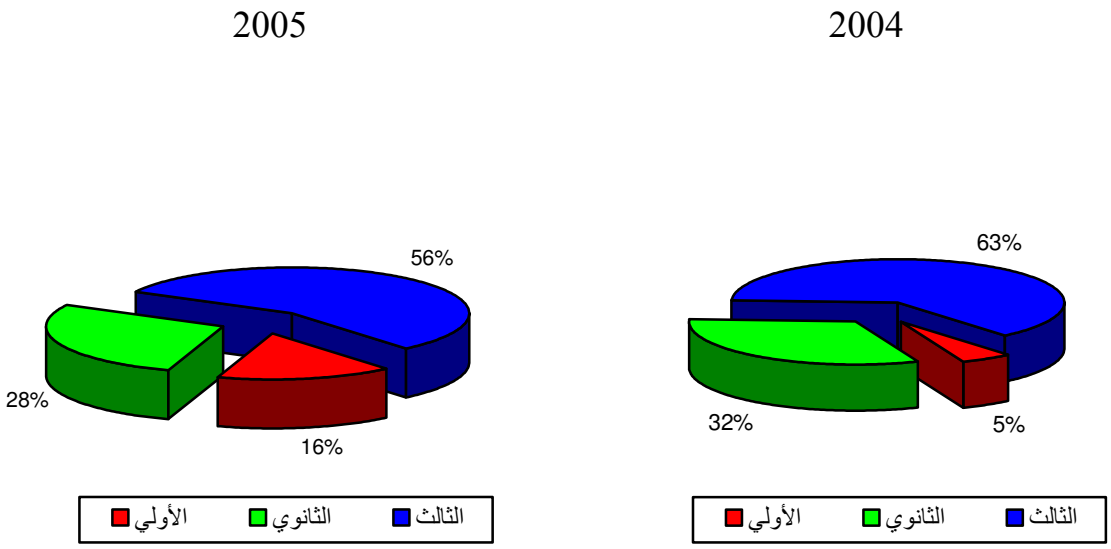
2. التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة

في سنة 2005 اتجه معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى مجال الخدمات، لكنه سجل أكبر ارتفاع له في مجال الموارد الطبيعية. حيث تشير البيانات الصادرة عن تقرير الاستثمار الدولي لسنة 2006[1] أن معظم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كانت من نصيب قطاع الخدمات، وبصفة خاصة قطاع المالية، الاتصالات و العقارات. إن هيمنة قطاع الخدمات في الاستثمارات عبر الحدود لم تكن بالشيء الجديد، و لكن الملفت للانتباه هو الانخفاض المتزايد و الحاد في حصة القطاع الصناعي من هذه الاستثمارات حيث انخفضت عمليات الإندماج و الشراء عبر الحدود بنسبة 4 % في سنة 2005 عما كانت عليه في سنة 2004، و الارتفاع المذهل في حصة القطاع الأولي من الاستثمار الأجنبي المباشر حيث ارتفعت مبيعات عمليات الإندماج و الشراء عبر الحدود بستة أضعاف كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (12)

عمليات الاندماج و التملك عبر الحدود حسب القطاع، 2004-2005

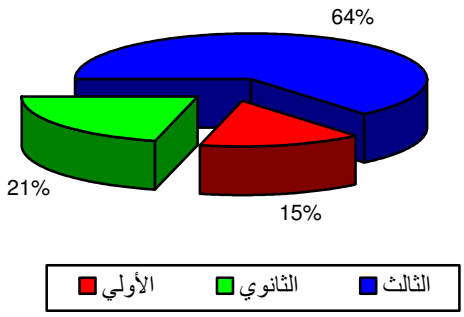
(أ) البيع



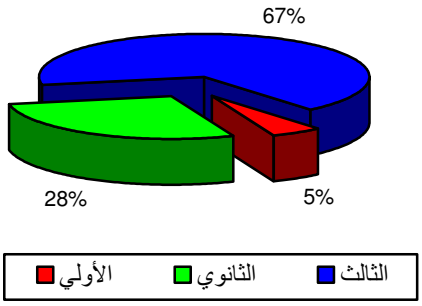
[1] تقرير الاستثمار العالمي 2006، الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصاديات النامية و الانتقالية و آثاره على التنمية، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك و جنيف 2006، ص 6.

(ب) التملك (الشراء)

2005



2004



المصدر: World Investment Report 2006, Opcit, p 8

فبالنسبة لإفريقيا، و على الرغم من أن حصتها لم تتعدى 3 % من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي خلال سنة 2005، فقد ارتفع حجم هذه التدفقات من 17 مليار دولار أمريكي في عام 2004 إلى 31 مليار دولار أمريكي خلال 2005. و معظم هذه التدفقات كانت متجهة إلى قطاع الثروات الطبيعية. حيث أن حصة هذا القطاع من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد قد بلغت 55 % في الجزائر، 37 % في مصر، 80 % في نيجيريا، و 90 % في السودان. كما أن ارتفاع الطلب على البترول أدى إلى الزيادة في أنشطة التنقيب و الاستخراج في عدد من الدول الإفريقية مثل الجزائر، مصر، غينيا الاستوائية، الجماهيرية الليبية، موريتانيا، نيجيريا و السودان. أما حصة القطاع الصناعي فكانت أقل مقارنة بقطاع الثروات الطبيعية و الخدمات كما هو موضح في الجدول رقم (1).

الجدول رقـــم (01)

توزيع عمليات الاندماج و التملك عبر الحدود للدول الإفريقية

حسب القطاعات خلال عامي 2004 – 2005

القطاعات	بـــــيـــــع		شـــــــراء	
	2004	2005	2004	2005
المجموع	4 595	10 509	2 718	15 505
القطاع الأولي	3 994	908	1 680	249
القطاع الثانوي (الصناعي)	68	1 676	529	35
القطاع الثالث (الخدمات)	533	7 925	509	15 221

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، 2006: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية و الانتقالية و آثاره على التنمية ص 46.

أما بالنسبة لجنوب، شرق و جنوب شرق آسيا فقد بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي 165 مليار دولار أمريكي خلال 2005، و هو ما يمثل 18 % من حجم التدفقات العالمية. كما لوحظت الزيادة في حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى هذه المنطقة في كل القطاعات، الأولي، الصـــناعي و الخـــدماتي. فبالنسبة للقطاع الأولي ترجع الزيادة أساسا إلى ارتفاع حجم عمليات التملك و الاندماج في الصـــناعات الغذائية، و الموارد الطبيعية. أما فيما يتعلق بقطاع الصناعة فقد شهد ارتفاعـــا ســـريعا فـــي تـــدفقات الاستثمار الأجنبي خاصة في صناعة السيارات، الإلكترونيك، الصلب و المنتجات الصيدلانية. أما فـــي قطاع الخدمات فأغلب التدفقات كانت من نصيب الخدمات المالية خاصة بالنسبة للصين، و الباقي كان من نصيب الخدمات الأخرى كالاتصالات كما هو موضح في الجدول رقم (02).

الجدول رقـــم (02)

توزيع عمليات الاندماج و التملك عبر الحدود لدول جنوب، شرق و جنوب شرق آسيا
حسب القطاعات خلال عامي 2004 – 2005

القطاعات	بـــيـــع		شـــــراء	
	2004	2005	2004	2005
المجموع	24 193	45 132	19 319	35 349
القطاع الأولي	421	469	819	4 312
القطاع الثانوي (الصناعي)	7 386	13 300	4 769	14 805
القطاع الثالث (الخدمات)	16 385	31 363	13 730	16 222

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، 2006: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية و الانتقالية و آثاره على التنمية ص 58.

أما في دول غرب آسيا فالمعلومات المتعلقة بالتوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبيـــة تعتبـــر نادرة. و لكن و رغم شح المعلومات إلا أن البيانات المتوفرة تبين أن القطاع الأولـــي يحظـــى بجـــزء بسيط فقط من الاستثمار الأجنبي المباشر و ذلك راجع لمنع غالبية هذه الـــدول الاســـتثمار الأجنبـــي المباشر من اقتحام نشاطات التنقيب عن الثروات الطبيعية. ففي تركيا و نتيجة لخوصصتها للصناعات المنجمية في 2004، فقد استقطب هذا القطاع ما قيمته 44 مليار دولار أمريكي من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال 2005.

و في قطاع الصناعة نلاحظ الارتفاع المذهل للاستثمار الأجنبي خاصة فيما يتعلـــق بصـــناعة تكرير النفط و المنتجات البترولية. فقد بلغ نصيب المملكة العربية السعودية 2.5 مليار دولار أمريكـــي خلال 2005، و هو ما يمثل $\frac{4}{5}$ من إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي إلى قطاع الصناعة في هذا البلد، و 5 أضعاف ما كان عليه في سنة 2004.

أما الجزء الأكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر فكان من نصيب قطاع الخدمات فـــي دول غرب آسيا خلال العام 2005. و من بين أهم الأنشـــطة المســـتهدفة نجـــد العقـــار، الســـياحة، الاتصالات، الخدمات المالية، النقل و البناء. فبالنسبة للخدمات المالية نلاحظ فتح كلا من المركز المالي القطري و سوق دبي المالي الدولي خلال 2005. بالإضافة إلى خدمات التربية و البحث و التطوير.

أما اتجاهات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول أمريكا اللاتينية فقد تميزت بالارتفـــاع في قطاع الصناعة خلال 2005 نتيجة الزيادة في حجم عمليات الاندماج و التملك عبر الحدود، نمـــو

الأسواق المحلية و الجهوية و ارتفاع صناعات الاستثمار الأجنبي المباشر في المكسيك. حيث تشير المعلومات بأن 37 % من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى المنطقة كان من نصيب المكسيك. أما نصيب القطاع الأولي من التدفقات فقد تميز بالارتفاع ما عدا بالنسبة لبوليفيا حيث انخفض حجم الاستثمار الأجنبي نتيجة للغموض الذي ساد التشريعات الخاصة بقطاع المحروقات و الذي انتهى إلى تأميم هذا القطاع في شهر ماي 2006. أما بالنسبة لقطاع الخدمات، تشير الإحصائيات إلى انخفاض حجم الاستثمار الأجنبي به بنسبة 4 %، و ذلك نتيجة لانخفاض حجم عمليات الاندماج و التملك عبر الحدود في هذا القطاع.

المطلب الثالث: توقعات الاستثمار الأجنبي المباشر

يشير تقرير UNCTAD لعام 2006[1] إلى توقع ازدياد حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في المدى القصير و المتوسط. و تربط هذه التوقعات بين حجم الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي العالمي و معدلات الفائدة المنخفضة في الأسواق المصدرة لرأس المال بالإضافة إلى الزيادة في حجم الإنتاج العالمي. و يتوقع أن يكون لقطاع الخدمات الدور الأكبر في هذه الزيادة و بصورة خاصة في قطاع السياحة و الاتصالات و تكنولوجيا المعلومات. أما في قطاع الصناعة فإن التوقعات تختلف باختلاف الصناعة. فمثلا يتوقع أن يكون لصناعة الالكترونيات و السيارات و الآلات الثقيلة الدور الأكبر في زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر. في حين يتوقع تحسن متواضع في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للقطاع الأولي.

أما بالنسبة للمناطق الجغرافية، فيتوقع أن تكون دول آسيا و وسط و شرق أوروبا المناطق الأكثر جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر. في حين يتوقع تحسن طفيف للاستثمار الأجنبي بالنسبة لدول غرب أوروبا و إفريقيا، و أمريكا اللاتينية خلال 2006-2007[2].

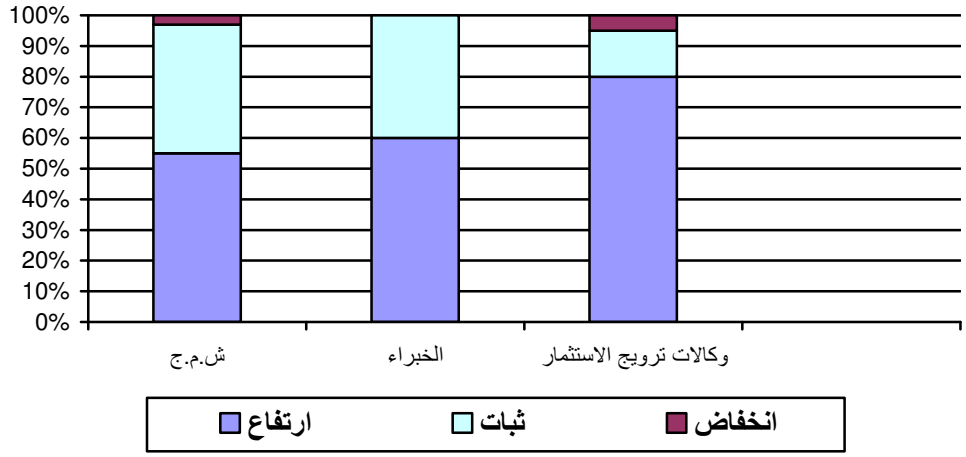
ستستمر الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة المتحدة، فرنسا، ألمانيا و اليابان في كونها المصادر الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر عالميا، إلا أن دول جديدة كالصين و جنوب إفريقيا ستنضم إليها في المستقبل القريب. و لأن المنافسة على جذب هذه الاستثمارات ستكون شديدة، فإن معظم الدول المضيفة ستقوم بتكثيف جهودها لتكون بيئة مناسبة لجذب أكبر قدر ممكن من هذه الاستثمارات.

[1] World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies : Implications for Development, United Nations, New York and Geneva, 2006, Opcit, p 3.
[2] Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2004-2007, United Nations, New York and Geneva, 2004, p 13.

1. توقعات الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا

بالرغم من أن حجم و مقدار الزيادة المتوقعة في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا تختلف باختلاف المناطق، إلا أن جميع المؤشرات الاقتصادية الكلية و الجزئية تشير إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا سيرتفع بشكل كبير بعد انخفاضه خلال السنوات الأولى من هذا القرن و الذي بدأ ينتعش ابتداء من سنة 2004 و ذلك بناء عن نتائج الدراسة الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد) و المتعلقة بالتقييم الكلي لتوقعات الاستثمار Global Investment Prospects Assessment (GIPA) [1]. ففي المدى القصير تشير النتائج إلى أن أكثر من نصف الشركات متعددة الجنسية و الخبراء و أربعة أخماس وكالات ترقية الاستثمار الذين شملتهم الدراسة يجمعون على نمو الاستثمار الأجنبي المباشر، أما الباقي فيتوقع ثبات حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في حين أن جزء قليل جدا من الذين شملتهم الدراسة يتوقع انخفاضه في المدى القصير كما يوضحه الشكل رقم (13).

الشكل رقم (13)
التوقعات الإجمالية للاستثمار الأجنبي المباشر خلال 2005-2006
(نسبة الاستجابة)



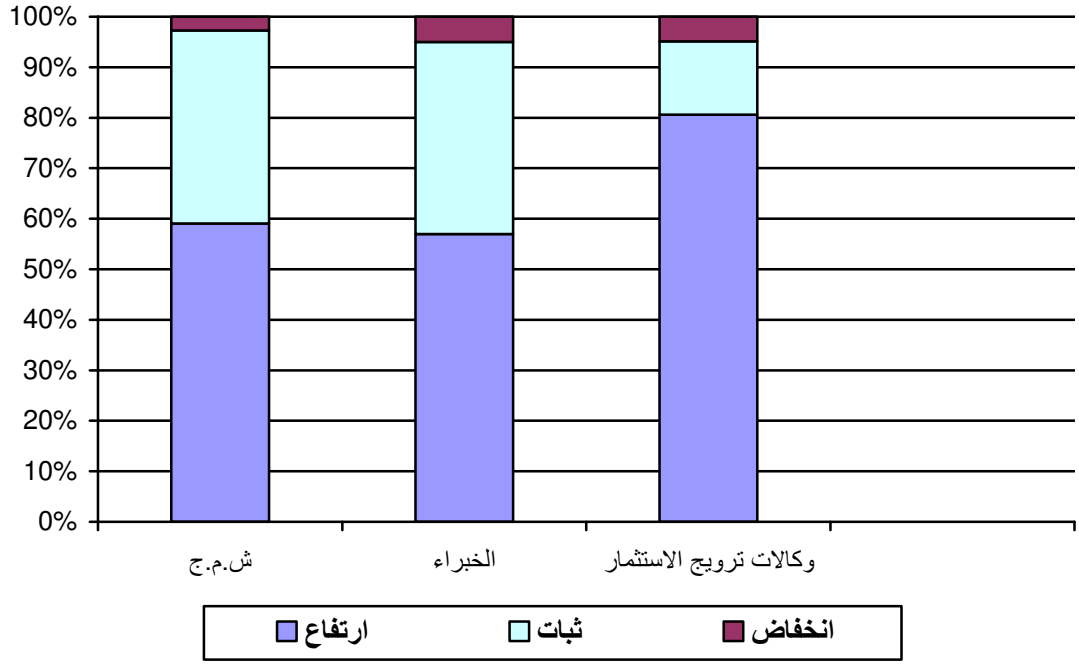
المصدر: UNCTAD, « *Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations* », 2005-2008, United Nations, 2005.

أما التوقعات في المدى المتوسط (2007-2008)، و حسب نفس الدراسة، فإنها تشير إلى أن 57 % من الخبراء، 65 % من الشركات المتعددة الجنسية و 83 % من الوكالات الوطنية لترقية الاستثمار تتوقع ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال 2007-2008 ، و أغلبية الجزء

[1] Prospects for foreign direct investment and the strategies of transnational corporations, 2005-2008, United Nations, New York and Geneva, 2005

الباقي من الذين شملتهم الدراسة تتوقع ثبات في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين نسبة قليلة جدا فقط تتوقع انخفاضه خلال هذه الفترة كما هو موضح في الشكل رقم (14).

الشكل رقم (14)
التوقعات الإجمالية للاستثمار الأجنبي المباشر خلال 2007-2008
(نسبة الاستجابة)



المصدر: UNCTAD, « *Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations* », 2005-2008, United Nations, 2005.

و من المؤشرات الايجابية لارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر توقعات ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي العالمي، و بقاء أسعار الفائدة منخفضة نسبيا، و توقعات زيادة الاستثمار الداخلي و ما يتبعه من زيادة في حجم الإنتاج، و توقعات تزايد أرباح الشركات العالمية، بالإضافة إلى الجهود التي تبذل لزيادة حجم الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا.

1.1 المؤشرات الاقتصادية الكلية

على الرغم من عدم وجود بيانات فعلية حول معدلات النمو الاقتصادي في مختلف الدول إلا أنه و بناء على التقرير الاقتصادي الذي أصدره صندوق النقد الدولي في عام 2006[1]، و رغم تراجع نمو الاقتصاد العالمي تراجعا طفيفا مسجلا معدل نمو مقدر بنحو 4.8 % عام 2005 مقارنة بمعدل نمو بلغ 5.3 % عام 2004، مع بقائه مرتفعا عن معدل نمو 2003 الذي بلغ نحو 4.1 %، فإن التوقعات تشير إلى أن النمو الاقتصادي العالمي سيستمر في الارتفاع على المدى القصير و الطويل.

و خلال العقدين الأخيرين رافقت فترات الازدهار الاقتصادي زيادة حجم الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا، و بالمقابل رافقت فترات الكساد الاقتصادي مستويات منخفضة من الاستثمار الأجنبي المباشر. فبعد انخفاض حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في الثمانينات عاد و ارتفع في بداية التسعينات و قد تكررت هذه الدورة في أواخر التسعينيات و أوائل القرن الحالي. و بالتالي فإن التوقعات الحالية تتجه نحو ارتفاع مستويات الاستثمار الأجنبي المباشر بعد انتهاء الكساد الذي ساد الأسواق العالمية و الذي استمر لغاية عام 2003. و بشكل عام نستطيع القول أن هناك علاقة طردية بين حجم الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا و معدلات النمو الاقتصادي العالمية.

2.1 المؤشرات الاقتصادية الجزئية

إن ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي و الزيادة في الطلب العالمي في العديد من الصناعات و القطاعات، عمل على زيادة أرباح الشركات و بالتالي زاد من قدرتها على توفير الأموال اللازمة للاستثمار و التوسع في المستقبل القريب. كما أن الجدير بالذكر هو أن انخفاض معدلات الفائدة في كثير من اقتصاديات الدول المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر ساهم في تخفيض تكلفة هذه الاستثمارات الجديدة.

3.1 تطور السياسات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر

استجابة لزيادة حدة المنافسة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فإنَّ معظم الدول المستقبلة للاستثمار عملت على تحرير سياساتها و أنظمتها التجارية و تخفيف القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبي المباشر. و في هذا الصدد، و بناءًا على بيانات تقرير UNCTAD لعام 2005[2] كان هناك 205 تعديل في التشريعات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر(جدول رقم 03). تعود 53 منها إلى

[1] Perspectives de l'économie mondiale, mondialisation et inflation, Avril 2006, Fonds Monétaire International, pp 1-2.

[2] تقرير الاستثمار العالمي 2006، مرجع سابق، ص 13.

إفريقيا، 48 إلى آسيا، 44 للدول المتقدمة، 39 لدول جنوب غرب أوروبا و كومنولث الدول المستقلة و 21 تعديل خاص بأمريكا اللاتينية و جزر الكراييب.

فمن حيث الاتجاهات التنظيمية المتعلقة بالاستثمار فإن عملية التحرير مستمرة، لكن بعض الاتجاهات الحمائية بدأت تظهر أيضا. فقد أدت معظم التغييرات التنظيمية إلى تيسير الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث اشتملت هذه التغييرات على تبسيط الإجراءات و تعزيز الحوافز و خفض الضرائب و زيادة الانفتاح على المستثمرين الأجانب. بيد أنه كانت هناك تحولات ملحوظة في الاتجاه المعاكس. فقد اشتد القلق إزاء عمليات الشراء الأجنبية المقترحة في كل من الاتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة الأمريكية. و في مطلع عام 2006، أفضى قيام شركة "موانئ دبي العالمية" DP World (الإمارات العربية المتحدة) بشراء شركة P&O (shipping and port management firm) (المملكة المتحدة)، و هي شركة للنقل البحري و إدارة الموانئ، بالإضافة إلى إدارة تلك الشركة لبعض الموانئ في الولايات المتحدة، إلى احتجاجات في الولايات المتحدة لأسباب أمنية. كما ظهرت معارضة أوروبية واسعة النطاق إزاء التوجيه الذي أصدره الاتحاد الأوروبي نفسه بشأن تحرير الخدمات. كما اتخذت بعض الخطوات التنظيمية البارزة لحماية الاقتصاديات من المنافسة الأجنبية أو لزيادة نفوذ الدولة في بعض الصناعات. و كانت الاتجاهات التقييدية تتعلق أساسا بالاستثمار الأجنبي المباشر في مجالات استراتيجية مثل النفط و البنية التحتية (الأساسية). فقد أصبحت صناعة النفط و الغاز في أمريكا اللاتينية، على سبيل المثال، موضع اهتمام شديد، لا سيما إثر قرار الحكومة البوليفية تأميم تلك الصناعة في ماي 2006.

الجدول رقـــم (03)

التغييرات التنظيمية في اللوائح الوطنية، 1992 – 2005

البند	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
عدد البلدان التـــي أخذت بتغييـــرات في نظمها المتعلقة بالاستثمار	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	80	82	102	93
عدد التغييرات في اللوائح التنظيمية	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	205
تغييـــرات أكثـــر مواتاة للاســـتثمار الأجنبي المباشر	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164
تغييرات أقل مواتاة للاستثمار الأجنبي المباشر	–	–	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، 2006: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية و الانتقالية و آثاره على التنمية، استعراض عام صفحة 13.

2. توقعات توزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات الاقتصادية

إن توقعات الاونكتاد[1] تشير إلى أن معظم هذه التدفقات ستكون في قطاع الثالث (الخدمات) و يليها القطاع الثانوي (الصناعة) ثم القطاع الأولي.

من الخدمات المتوقع ازدهارها في هذا المجال: الأعمال، السياحة، تكنولوجيا المعلومات، البيع بالجملة و التجزئة، خدمات البناء و الطاقة و النقل، الخدمات البنكية و التأمين.

أما في قطاع الثانوي فتبقى التوقعات إيجابية بشكل عام. و من الصناعات المتوقع ازدهارها على المدى القصير و المتوسط: المعدات الكهربائية، السيارات و الآلات و المعدات. و يعود هذا الازدهار إلى ازدياد الطلب العالمي على منتجات هذه الصناعات و خاصة من قبل أسواق الدول النامية كالهند و الصين.

أما بالنسبة للقطاع الأولي، فالتوقعات تشير إلى أنه لن يشهد زيادة كبيرة في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إليه. إلا أن قطاع الزراعة سيكون بحسب التوقعات العالمية أفضل من قطاع الصناعات الاستخراجية.

و ستبقى هذه التوقعات رهنا التذبذب الحاصل في أسعار السلع العالمية. فمثلا تشير التوقعات إلى أن أسعار النفط ستبقى مرتفعة نسبيا على المدى القريب و المتوسط، لذلك يتوقع أن يستمر قطاع النفط في اجتذاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة و خصوصا في غرب إفريقيا و روسيا.

3. توقعات أهم الدول المصدرة و المستقبلة للاستثمار الأجنبي المباشر ضمن المناطق الجغرافية المختلفة:

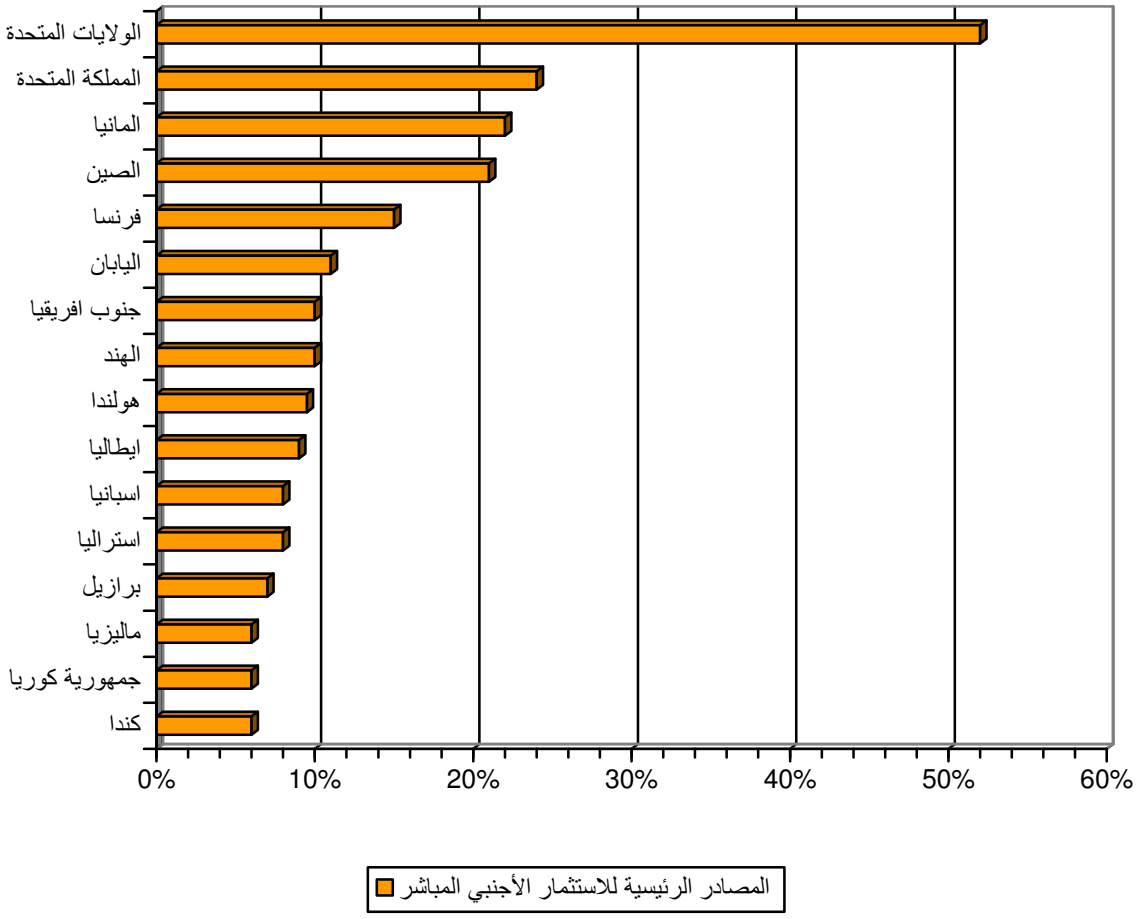
ما زالت الدول المتقدمة كأمريكا و المملكة المتحدة و ألمانيا تعتبر المصادر الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن التوقعات على المدى القصير و المتوسط تشير إلى ظاهرة جديدة ألا و هي انضمام بعض الدول النامية مثل الصين إلى قائمة الدول المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر و الشكل (15) يبين أهم مصادر هذه الاستثمارات المتوقعة، حيث نلاحظ أن عدة بلدان نامية أخرى ظهرت ضمن المراتب الخمسة عشر الأولى و هي جنوب إفريقيا، الهند، البرازيل، ماليزيا، و جمهورية كوريا.

[1] Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2004-2007, UNCTAD 2004, Opcit, p 10.

الشكل رقـــم (15)

المصادر الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر المتوقعة للفترة 2005-2006

(مقاسة بنسبة الاستجابة لمؤسسات ترويج الاستثمار الوطنية)



المصدر: Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2005-2008, UNCTAD 2005.

أما بالنسبة لأهـــم الدول المستقبلة للاستثمار الأجنبي المباشـــر، و حســـب الدراســـة الســـالفة الذكر[1]، فهناك عدة مفاجئات. فمن بين الخمس دول الأولى الأكثر جذبا للاستثمار الأجنبـــي المباشـــر أربعة ليست من الدول المتقدمة. 87 % من الشركات المتعددة الجنسية تعتبر الصين الدولـــة الأكثـــر جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر و نفس الشيء بالنسبة للهند. كما الولايات المتحدة الأمريكيـــة الدولـــة

[1] Prospects for foreign direct investment and the strategies of transnational corporations, 2005-2008, United Nations, New York and Geneva, 2005, Opcit.

الوحيدة من بين الدول المتقدمة التي تقع ضمن المراتب الخمسة الأولى. أما ألمانيا، كنـــدا و المملكـــة المتحدة فتقع كلها ضمن المراتب العشرة الأولى. بالإضافة إلى أن فرنسا، هولندا و إيطاليا لم تظهر أي دولة منهن ضمن قائمة العشرة الأوائل، مما ينبئ بأن الشركات المتعددة الجنسية أصبحت تبتعـــد عـــن المناطق التقليدية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و التي أصبحت تتميز بارتفاع تكاليف الإنتـــاج، و التوجه نحو الاقتصاديات الناشئة التي تتصف بالديناميكية كما هو موضح في الجدول رقم (04)

الجدول رقـــم (04)

الدول الأكثر جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر خلال 2005-2006

(نسبة الاستجابة)

المصدر: Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2005-2008, UNCTAD 2005.

و على المستوى الإفريقي و حسب نفس الدراسة التي قام بها الأونكتاد[1]، فإن التوقعـــات فـــي المدى القصير تبقى إيجابية، و ذلك رغم وجود فوارق كبيرة في آراء المجموعات الثلاثة التي شـــملتها

[1] Prospects for foreign direct investment and the strategies of transnational corporations, 2005-2008, United Nations, New York and Geneva, 2005, Opcit.

الدراسة و المتمثلة في كل من الخبراء، الشركات المتعددة الجنسية و الوكالات الوطنية لترقية الاستثمار. فالشركات متعددة الجنسية تجمع على أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لإفريقيا تبقى ثابتة. و بالمقابل فإن ثلث الخبراء و 90 % من وكالات ترقية الاستثمار تتوق ارتفاع في حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى إفريقيا. كما أن كلا من الشركات المتعددة الجنسية و الخبراء يجمعون على أن حصة الأسد ستكون من نصيب دول شمال إفريقيا و ذلك نتيجة لارتفاع أسعار النفط و بعض السلع الأخرى. أما ترتيب الدول الإفريقية العشرة الأولى حسب قدرتها على جذب الاستثمار الأجنبي فهي موضحة في الجدول رقم (05).

الجدول رقم (05)

الدول الإفريقية الأكثر جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر خلال 2005-2006

(نسبة الاستجابة)

الاستجابة من طرف الخبراء	الاستجابة من طرف الشركات متعددة الجنسية
1. جنوب إفريقيا (92 %)	1. جنوب إفريقيا (87 %)
2. مصر (44 %)	2. مصر (53 %)
3. نيجيريا (33 %)	3. المغرب (40 %)
4. المغرب (28 %)	4. نيجيريا (38 %)
5. ليبيا (23 %)	5. تونس (35 %)
6. الجزائر (21 %)	6. الجزائر (29 %)
7. بوتسوانا (21 %)	7. ليبيا (16 %)
8. تونس (18 %)	8. بوتسوانا (11 %)
9. غانا (15 %)	9. غانا (7 %)
10. كينيا (15 %)	10. أنغولا (7 %)

المصدر: Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2005-2008, UNCTAD 2005.

أما فيما يتعلق بالتوزيع الجغرافي على المستوى العالمي للدول المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر، فإن تقارير الأونكتاد لعام 2004-2005[1] تشير إلى أن دولة جنوب إفريقيا و الصين و البرازيل و بولندا و الولايات المتحدة الأمريكية ستحتل المراكز الأولى للتدفقات الاستثمارية الواردة. الجدول رقم (06).

الجدول رقم (06)

أهم الدول المستقبلة للاستثمار الأجنبي المباشر المتوقعة

و الموزعة وفقا للمناطق الجغرافية خلال عامي 2004 و2005

المنطقة المركز	إفريقيا	آسيا و الباسيفيكي	أمريكا اللاتينية و الكرايبي	وسط و شرق أوروبا	الدول المتقدمة
المركز الأول	جنوب إفريقيا	الصين	البرازيل	بولندا	الولايات المتحدة
المركز الثاني	مصر	الهند	المكسيك	روسيا	المملكة المتحدة
المركز الثالث	المغرب	تايلاند	الأرجنتين	هنغاريا	كندا
المركز الرابع	نيجيريا	فيتنام	التشيلي	التشيك	ألمانيا
المركز الخامس	...	جمهورية كوريا	فنزويلا	...	اليابان
	الجزائر	...		رومانيا	

المصدر: UNCTAD, Prospects for Foreign Direct Investment and Strategies of Transnational Corporations, 2004-2007

[1] UNCTAD, Prospects for Foreign Direct Investment and Strategies of Transnational Corporations, 2004-2007.

خلاصة الفصل

إن أهمية و دور الاستثمارات الأجنبية في التنمية أصبح من الأمور المسلم بها، خاصة لما توفره من موارد مالية مكملة للادخار الوطني و الموارد القابلة للاستثمار في كل قطر، و تساهم في نقل التقنيات و المهارات و أساليب الإدارة الحديثة، و تساعد على استخدام شبكات التسويق الدولية.

و من خلال هذا الفصل تم التأكد من زيادة أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الاقتصاد العالمي، حيث أصبحت تمثل أول مصدر لرؤوس الأموال خاصة بالنسبة للدول النامية. حيث تم التوصل و ذلك من خلال الإحصائيات المنشورة من قبل مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد) أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في العالم قد بلغ 916 مليار دولار أمريكي سنة 2005 محققا بذلك ارتفاعا بنسبة 29 %. حيث استحوذت الدول المتقدمة على الشطر الأكبر منه. و حسب نفس الإحصائيات فقد ارتفعت حصة الدول العربية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة سنة 2005 بشكل غير مسبوق حيث بلغت نسبة 3.3 % من إجمالي العالم و حوالي 10.8 % من إجمالي الدول النامية. أما فيما يخص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة على الصعيد العالمي، فقد ظلت البلدان المتقدمة المصدر الرئيسي لها. بيد أنه سّجل ارتفاع شديد في الاستثمار الصادر من الاقتصادات النامية و الانتقالية، مما أدى إلى تغير التركيبة الجغرافية للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من هذه الاقتصادات مع مرور الزمن.

كما أوضحت الدراسة تعاظم دور و أهمية الشركات المتعددة الجنسية. فحسب تقديرات الأونكتاد، يبلغ عالم الشركات عبر الوطنية اليوم نحو 000 77 شركة أمّ و أكثر من 000 770 فرع أجنبي. و يعود أغلبها إلى الثلاثي – الاتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة و اليابان-. غير أن شركات من البلدان النامية أخذت تتقدم على الصعيد الدولي. حيث كانت هناك خمس شركات من الاقتصادات النامية في قائمة الشركات عبر الوطنية الرائدة، تتصدرها هوتشزن وامبوا Hutchison Whampoa (هونغ كونغ، الصين). و يعزى هذا الدور المتعاظم للشركات عبر الوطنية إلى ارتفاع عمليات الاندماج و التملك عبر الحدود خلال عام 2005.

فمن حيث الاتجاهات التنظيمية المتعلقة بالاستثمار، خلصت الدراسة إلى أن معظم التغييرات التنظيمية أدّت إلى تيسير الاستثمار الأجنبي المباشر. غير أنه كانت هناك تحولات ملحوظة في الاتجاه المعاكس. و خير مثال على ذلك الاحتجاجات التي قامت في الولايات المتحدة الأمريكية عند قيام شركة

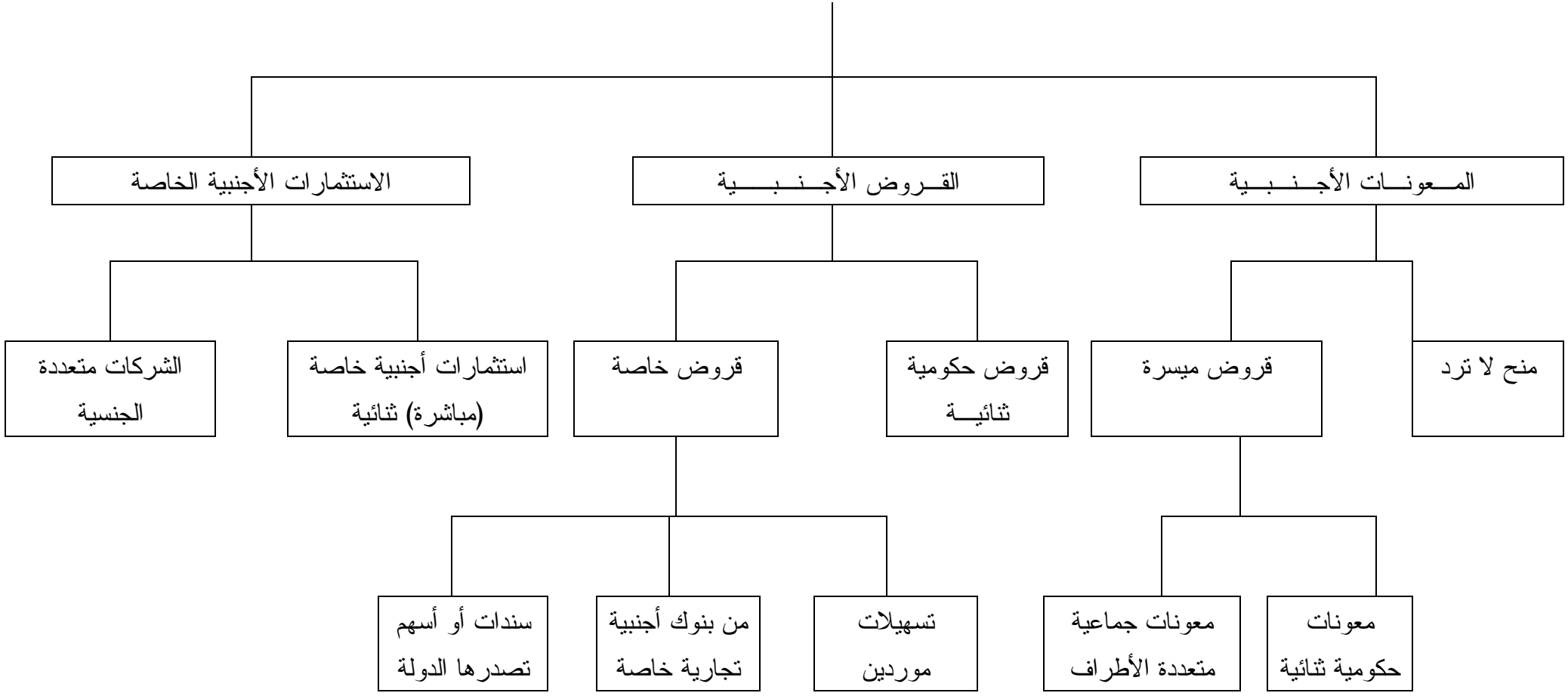
"موانئ دبي العالمية" DP World (الإمارات العربية المتحدة) بشراء شركة P&O (المملكة المتحدة) في مطلع عام 2006.

أما من حيث التوزيع القطاعي فقد لوحظ بأن معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد اتجه إلى قطاع الخدمات، حيث كان المستفيد الأكبر من هذه الزيادة القوية للاستثمار الأجنبي المباشر، لا سيما في مجالات المالية و الاتصالات و العقارات. إن هيمنة الخدمات في الاستثمارات الأجنبية ليست جديدة، لكن الملفت للانتباه هو الانخفاض المتزايد و الحاد في نصيب القطاع الصناعي و الارتفاع الشديد للاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي (الصناعات الاستخراجية)، لا سيما صناعة النفط.

فقد خلص البحث من خلال هذا الفصل إلى أنه من المتوقع أن يتواصل تزايد التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في عام 2006. و يستند هذا التوقع إلى استمرار النمو الاقتصادي و ازدياد أرباح الشركات و ما يترتب عنها من تعزيز عمليات الاندماج و التملك عبر الحدود، و تحرير السياسات. غير أن هناك عوامل قد تعوق حدوث مزيد من النمو في الاستثمار الأجنبي المباشر. و هذه العوامل تشمل استمرار ارتفاع أسعار النفط و أسعار الفائدة و تزايد الضغوط التضخمية، الأمر الذي قد يحد من النمو الاقتصادي في معظم المناطق. و هناك أيضا اختلالات اقتصادية عدة في الاقتصاد العالمي، و توترات جغرافية – سياسية في بعض أنحاء العالم، تزيد الغموض السائد فيما يتعلق بمستويات النمو.

الشـــكـــل رقم (05)

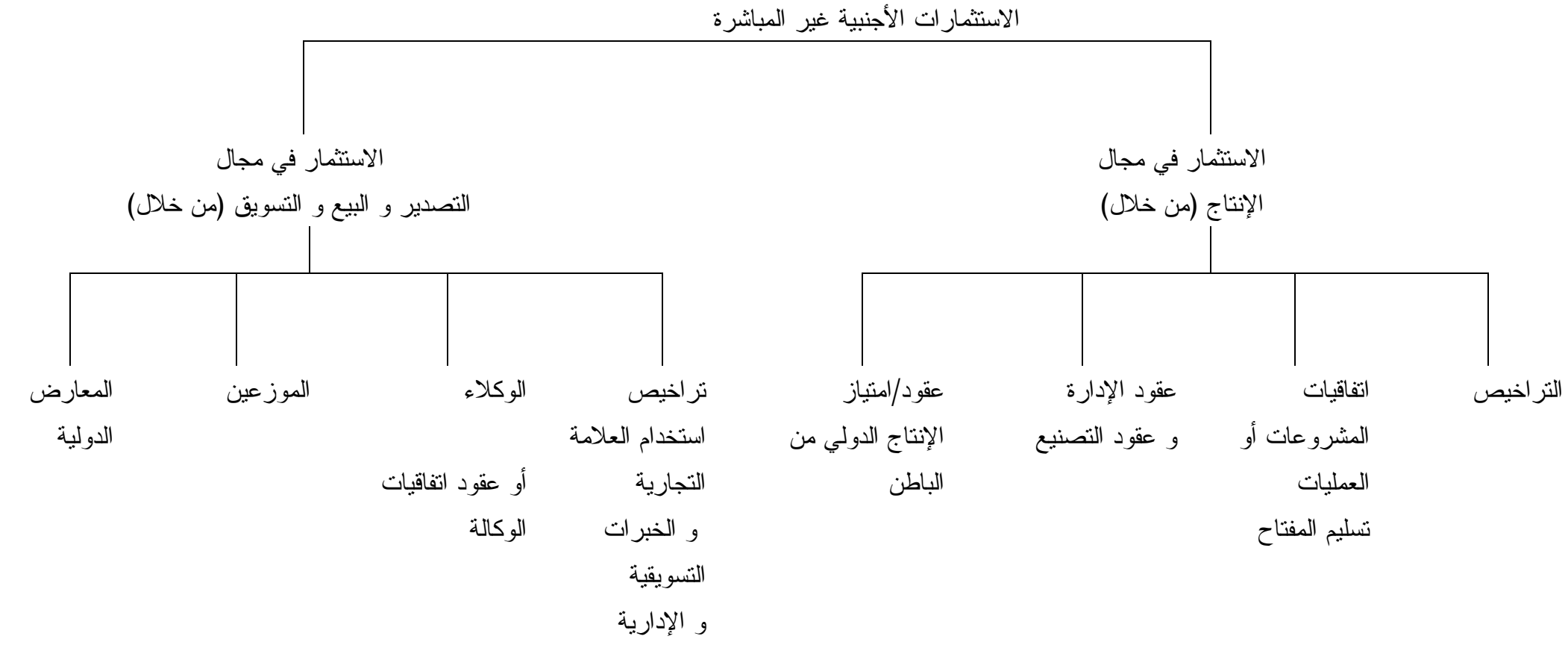
أشـــكال التمويل الدولي المتاحة للتنمية



المصدر: د. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مكتبة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى 2001.

شكل رقم (06)

الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية غير المباشرة

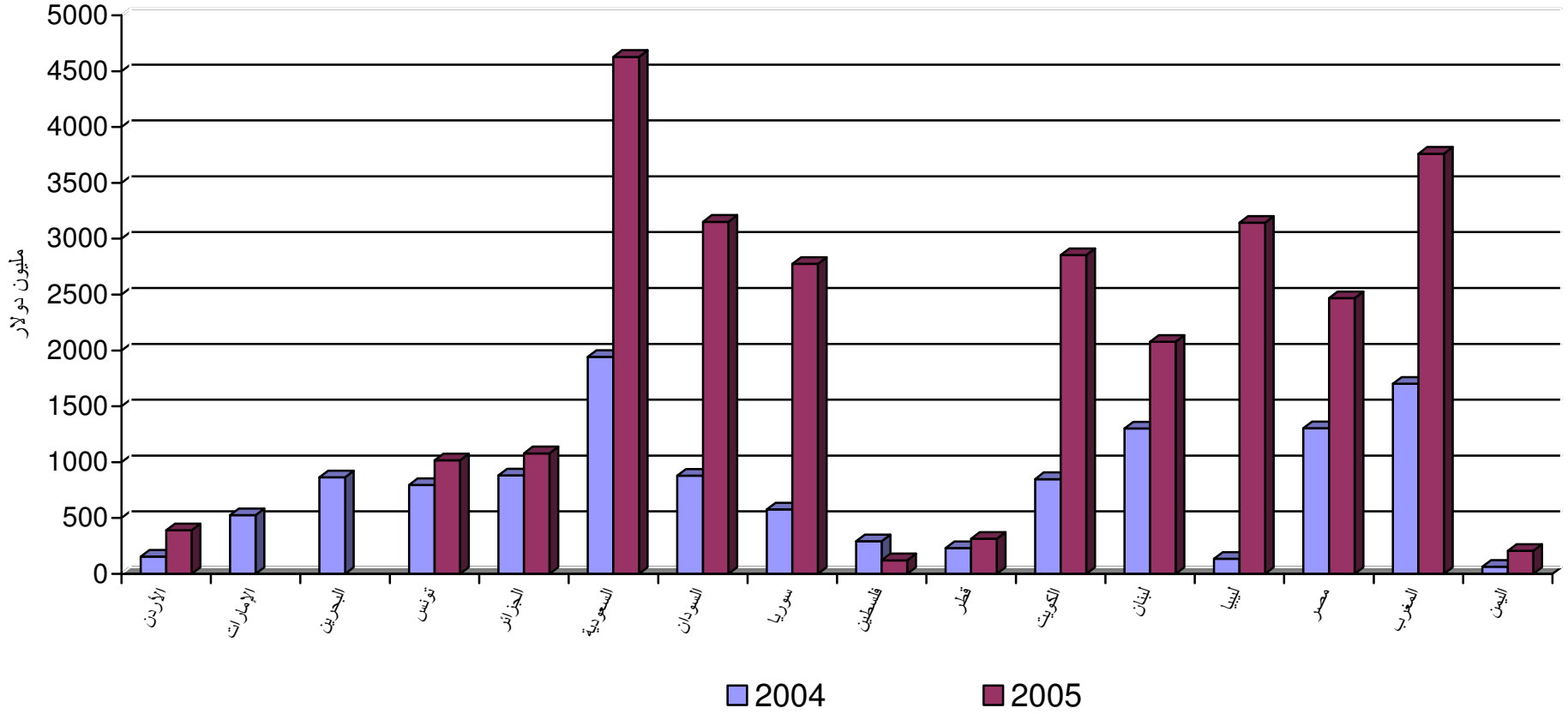


المصدر: د. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مكتبة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، 2001، ص 493.

الشكل رقـــم (11)

الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية وفق القطر المضيف

خلال عامي 2004 و 2005



المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، مرجع سابق.

الجدول رقـــم (03)

التغييرات التنظيمية في اللوائح الوطنية، 1992 – 2005

البند	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
عدد البلدان التـــي أخذت بتغييـــرات في نظمها المتعلقة بالاستثمار	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	80	82	102	93
عدد التغييرات في اللوائح التنظيمية	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	205
تغييـــرات أكثـــر مواتاة للاســـتثمار الأجنبي المباشر	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164
تغييرات أقل مواتاة للاستثمار الأجنبي المباشر	–	–	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، 2006: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصاديات النامية و الانتقالية و آثاره على التنمية، استعراض عام صفحة 14.

تمـــهـــيـــد

رأينا من خلال الفصل السابق، و بناء على تقارير مؤتمر الأمم المتحـــدة للتجـــارة و التنميـــة "أونكتاد" أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك الاستثمار الذي ينطوي على علاقـــة طويلـــة المـــدى، تعكس مصالح دائمة و مقدرة على التحكم الإداري، بين شركة في القطر الأم أي القطر الـــذي تنتمـــي إليه الشركة المستثمرة و شركة أو وحدة إنتاجية في قطر آخر أي القطر المستقبل للاستثمار على أن لا تقل حصة الشركة الأم في رأس مال الشركة التابعة للدولة المستقبلة عن نسبة 10 %.

كما تم التوصل إلى أن الشركات متعددة الجنسية تقوم بالدور الرئيسي في تدفق الاســـتثمارات الأجنبية المباشرة عبر العالم و ذلك من خلال عمليات الاندماج مع الشركات الإنتاجيـــة فـــي الـــدول الأخرى أو الاستحواذ عليهـــا و ذلـــك عـــن طريـــق عمليـــات الإنـــدماج و التملـــك (mergers & acquisitions)[1]، و أن أغلب هذه الشركات تابعة للدول المتقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية و بعض الدول الأوروبية و اليابان، مع تنامي ظهور شركات متعددة الجنسية تابعة لـــدول ناميـــة كالصـــين و ماليزيا.

لقد تم تطوير العديد من النظريات لدراسة و استكشاف أهم العوامل المحددة للاستثمار الخاص. و تعزى أول دراسة في هذا المجال إلى الاقتصادي الانجليزي كينز J. M. Keynes[2] الذي يعتبر أول من اكتشف وجود قرار مستقل يختص بالاستثمار على مستوى الاقتصاد الكلي و الذي يعتمـــد علـــى التكلفة الحدية لرأس المال التي يتوقعها المستثمر و المعبر عنها بمعدل الحسم الذي يساوي بين القيمـــة الحالية للتدفقات النقدية السنوية المتوقعة للعائد من الاستثمار و بين سعر عرض الأصل الرأسمالي.

في هذا الفصل سيتم التركيز على محددات و عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول النامية بصفة عامة و الدول العربية بشكل خاص، مع توضيح مكانة هذه الأخيـــرة فـــي بعـــض المؤشرات العالمية كمؤشر قياس الأداء و الإمكانات للاستثمار الأجنبي المباشـــر، و مؤشـــر قيـــاس مدركات الفساد و الشفافية، و مؤشر التنافسية العالمية.

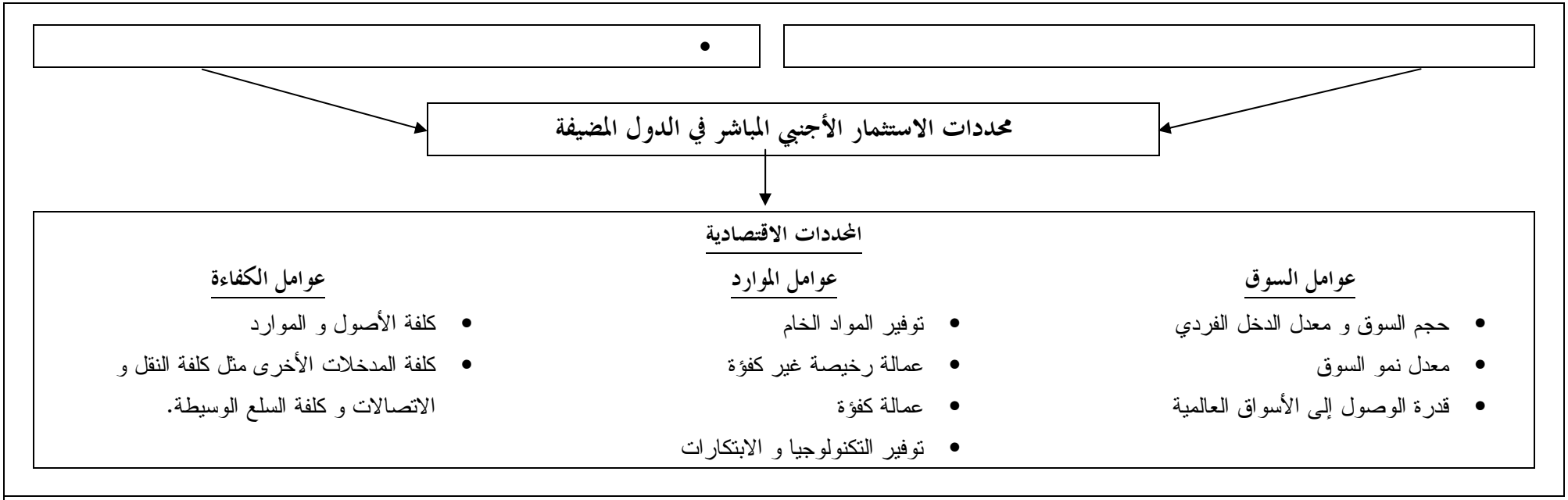
[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006، مرجع سابق ص 13 - 22.

[2] http://en.wikipedia.org/wiki/keynesian_economics

المبحث الأول
محددات و خصائص الاستثمارات الأجنبية المباشرة

يتكون الاستثمار الأجنبي المباشر من رأس المال التأسيسي المستثمر و إعادة استثمار الأرباح. و بشكل عام، تعتمد عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة على محددات ثلاثة لها علاقة بالموقع أي البلد المضيف أو المستثمر فيه، بالإضافة إلى مزايا تتعلق بالشركة الأجنبية صاحبة الاستثمار.

يتمثل المحدد الأول في الإطار المؤسسي و السياسات الاقتصادية التي لها أثر على الاستثمارات في البلد المضيف. أما المحدد الثاني فيتعلق بالتسهيلات لتيسير و إدارة أعمال المستثمرين كوكالات ترويج و تيسير الاستثمار و بناء السمعة، و الحوافز الاستثمارية، و الممارسات الإدارية و البيروقراطية، و الخدمات الاجتماعية الترفيهية. و المحدد الثالث و الأخير يتمثل في العوامل الاقتصادية البحتة التي تحدد إلى حد كبير نوع الاستثمار المباشر و المتمثلة أساسا في عوامل السوق، عوامل الموارد و عوامل الكفاءة. و الجدول رقم (07) يوضح لنا هذه المحددات.


محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة
المحددات الاقتصادية
عوامل السوق
حجم السوق و معدل الدخل الفردي
معدل نمو السوق
قدرة الوصول إلى الأسواق العالمية
عوامل الموارد
توفير المواد الخام
عمالة رخيصة غير كفؤة
عمالة كفؤة
توفير التكنولوجيا و الابتكارات
عوامل الكفاءة
كلفة الأصول و الموارد
كلفة المدخلات الأخرى مثل كلفة النقل و الاتصالات و كلفة السلع الوسيطة.

المطلب الأول: الإطار المؤسسي و السياسات الاقتصادية

يتمثل هذا المحدد في كل من الاستقرار السياسي و الاقتصادي، و القوانين المنظمة للاستثمار الأجنبي، و سياسات المنافسة و سعر الصرف و التجارة الخارجية و الضرائب و الدمج و التملك و سياسة الخوصصة و غيرها.

1. الاستقرار السياسي

إن الاستقرار السياسي و عدم وجود اضطرابات داخل الدولة هما من أهم العوامل التي تجذب المستثمر الأجنبي، و كذلك القوانين الاقتصادية التي تضمن له استرداده لأمواله و أرباحه دون عناء[1]. إلا أن ذلك لا يعني أن المستثمر الأجنبي لا يستثمر في الدول غير المستقرة سياسيا، فهو يُقْدِم على ذلك إذا كان الربح كبيرا و مجزيًا بصورة غير عادية.

إن كفاءة النظام القانوني تعد أحد المحددات و الشروط الأساسية للاستثمار. و تتبع كفاءة النظام القانوني من تمتعه بالشفافية و عدم التناقض و عدم الجمود، و من الانسجام بين التشريعات و القوانين المختلفة و بين قوانين الاستثمار و مفهوم الاستثمار كمشروع تنموي. فتعارض التشريعات العامة مع قوانين تشجيع الاستثمار أو غموض هذه القوانين و عدم استقرارها يخلق جوًا من عدم الثقة. كما أن غموض القوانين و الإجراءات و تخلف الإدارة الحكومية التي تطبق هذه القوانين و عدم وجود جهة واحدة ترعى مصالح المستثمرين يعد من أسباب إحجام المستثمرين المحليين و الأجانب عن الاستثمار.

بناءً على تقرير أنشطة الأعمال لسنة 2007، فقد بدأت الكثير من الحكومات في اتخاذ تدابير تتعلق بالإصلاحات. ففي الفترة بين جانفي 2005 و أبريل 2006 قام 112 بلدًا بتطبيق 213 إصلاحًا[2]. حيث عمدت هذه البلدان على تبسيط اللوائح التنظيمية في مجال أنشطة الأعمال، و تدعيم حقوق الملكية، و تخفيف الأعباء الضريبية، وزيادة القدرة على الحصول على الإئتمانات، و تخفيض تكلفة عمليات الاستيراد و التصدير. و الجدول رقم (08) يبين أفضل عشرة بلدان المتصدرة للإصلاحات في 2006/2005 .

[1] Abou-Kahf, A.M. (1985), Foreign direct investment in developing countries, An analysis of the determinants, Impact policies and organization with specific reference to the case of Egypt, Ph.D thesis, university of Strathclyde, Glasgow, U.K, pp 610-614.

[2] ممارسة أنشطة الأعمال 2007، سبل الإصلاح، البنك الدولي للإنشاء و التعمير 2006، ص 1. www.doingbusiness.org

الجـــدول رقـــم (08)

أفضل عشرة بلدان المتصدرة للإصلاحات في 2006/2005

البـــلد	بدأ النشاط التجاري	استخراج التراخيص	توظيف العاملين	تسجيل الملكية	الحصول على الإئتمانات	حماية المستثمرين	دفع الضرائب	التجارة عبر الحدود	إنـــفاذ العـــقود	تصفية النشاط التجاري
جورجيا	✓	✓	✓		✓			✓	✓	
رومانيا		✓	✓		✓	✓		✓		✓
المكسيك	✓					✓	✓			
الصين	✓				✓	✓		✓		
بيرو	✓				✓	✓			✓	X
فرنسا		✓			✓			✓	✓	✓
كرواتيا	✓			✓					✓	
غواتيمالا	✓	✓		✓						
غانا				✓			✓	✓		
تنزانيا	✓			✓		✓		✓		

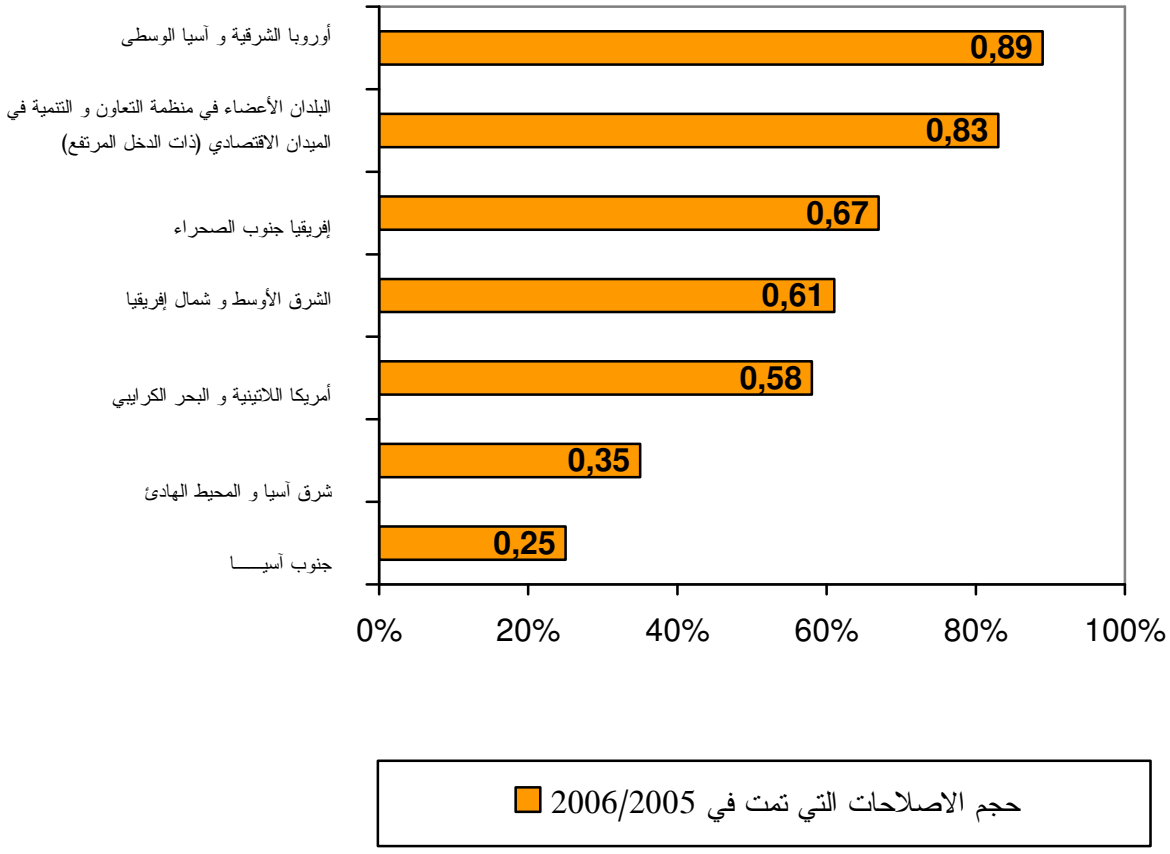
ملاحظة: جرى ترتيب البلدان على أساس عدد و أثر الإصلاحات التي جرى اعتمادها حيث يختار تقرير ممارسة أنشطة الأعمال أولا البلدان التي قامت بإصلاحات في 3 أو أكثر من الموضوعات التي يتناولها. و ثانيا، يقوم بترتيبها على أساس ارتفاع ترتيبها على مؤشر تيسير ممارسة أنشطة الأعمال مقارنة بالعام الماضي. و كلما ارتفع مقدار التحسن في ترتيب بلد ما، كلما ازداد ترتيبه كبلد إصلاحي. تشير علامة "X " إلى إصلاح ذي أثر سلبي.

المصدر: ممارسة أنشطة الأعمال 2007، سبل الإصلاح، ص 2. www.doingbusiness.org

و قد احتلت إفريقيا المركز الثالث في الإصلاحات في 2006/2005 ، بعد أن كانت متخلفة عن جميع مناطق العالم في وتيرة الإصلاح خلال السنوات الماضية. و جاءت بعد منطقة أوروبا الشرقية و آسيا الوسطى و البلدان المرتفعة الدخل في منظمة التعاون و التنمية في الميدان الاقتصادي كما هو موضح من خلال الشكل رقم (16). و قام ثلثا البلدان الإفريقية بتطبيق إصلاح واحد على الأقل، و جاءت تنزانيا و غانا ضمن أكبر البلدان العشرة التي تصدرت الإصلاحات.

الشكل رقم (16)

البلدان التي قامت بإصلاح إيجابي واحد على الأقل في 2006/2005 (%)



المصدر: ممارسة أنشطة الأعمال 2007، سبل الإصلاح، ص 2. www.doingbusiness.org

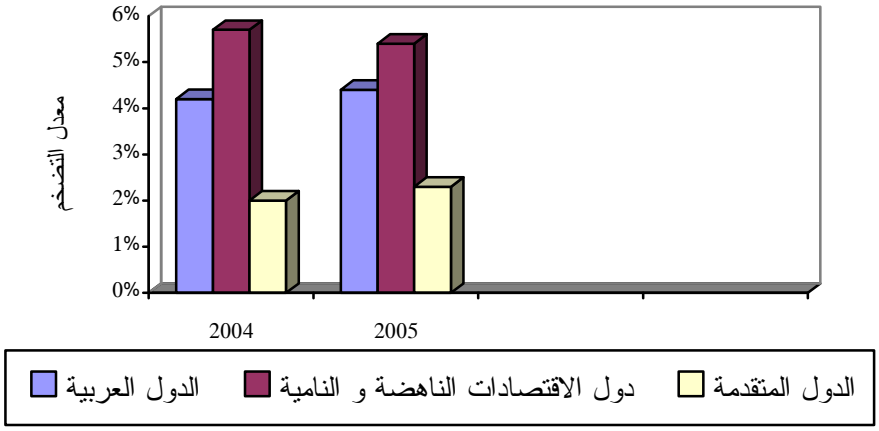
2. معدلات التضخم، أسعار الصرف، أسعار الفائدة:

إن معدلات التضخم المرتفعة تعد مؤشرًا على عدم استقرار الاقتصاد الكلي و عن عجز الحكومة في التحكم في السياسة الاقتصادية الكلية. و هذا بدوره يخلق مناخا غير مشجع على الاستثمار. فمعدلات التضخم المرتفعة تؤثر سلبا على النشاط الاستثماري نتيجة زيادة مخاطر المشروعات الاستثمارية طويلة الأجل و تقليل متوسط آجال استحقاق القروض التجارية و تشويه المعلومات التي يعبر عنها بالأسعار السائدة في الاقتصاد، و يمثل انخفاض عجز الموازنة أحد المؤشرات التي يستخدمها المستثمرون عند اتخاذ قرار الاستثمار. و يكون الاقتصاد في حالة مستقرة عندما يستطيع تمويل العجز بدون توليد ضغوط تضخمية. و انخفاض العجز هو مؤشر على الاستقرار الاقتصادي.

و حسب الإحصائيات الصادرة عن تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2005[1]، فقد سجل معدل التضخم لتسع عشرة دولة عربية توافرت عنها البيانات ارتفاعا طفيفا ببلوغه 4.4 % في عام 2005 مقارنة مع 4.2 % في عام 2004، مرتفعا عن معدل التضخم في الدول المتقدمة البالغ 2.3 % و لكن منخفضا عن معدل التضخم في مجموعة دول الاقتصادات الناهضة و النامية و البالغ 5.4 % خلال 2005. (الشكل رقم17). و قد شهدت تسع دول عربية انخفاضا في معدل التضخم بنسب تتراوح ما بين 0.1 % إلى 3.8 % و هي: السعودية، السودان، اليمن، المغرب، فلسطين، تونس، **الجزائر**، لبنان و قطر.

الشكل رقم(17)

مؤشر السياسة النقدية (معدل التضخم)



المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، ص 111، مرجع سابق.

[1] مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت،ص 27، مرجع سابق.

أما بالنسبة لأسعار الصرف، فاستقرار أسعار صرف العملة المحلية يشكل أحد أهم العوامل المشجعة على الاستثمار. و عدم ثبات و تدهور سعر صرف العملة يعد أحد العوامل المعوقة للاستثمار. و باعتبار أن إدارة العجز الخارجي و المتمثل بشكل أساسي بالعجز الجاري في ميزان المدفوعات يعتمد اعتمادا حرجا على سعر الصرف، فإن انخفاض العجز الخارجي يعد مؤشرا للاستقرار الاقتصادي و لاستقرار سعر الصرف.

فبالنسبة للدول العربية، و حسب تقرير مناخ الاستثمار للدول العربية لعام 2005[1]، فمعظم العملات المحلية شهدت استقرارًا في سعر الصرف مقابل الدولار الأمريكي، مما يعتبر عاملا إيجابيا في تعزيز مناخ الاستثمار. مع العلم أن الدينار الجزائري قد شهد تراجعًا طفيفًا مقارنة بعام 2004، مقدر بحوالي 0.15 %.

و يرتبط الاستثمار كما هو معلوم بأسعار الفائدة الحقيقية. فارتفاع هذه الأخيرة يرفع التكلفة الحقيقية لرأس المال. حيث تم التوصل من خلال دراسة أعدها خبراء في صندوق النقد الدولي[2] ضمت عينة من 23 بلدًا ناميًا تبين أن الآثار السلبية لأسعار الفائدة المرتفعة على تكلفة رأس المال كانت أكبر من الآثار الإيجابية لأسعار الفائدة المرتفعة على تعبئة المدخرات المحلية لتمويل الاستثمارات.

3. النظام الضريبي

إن المستثمر الجاد لا تهمه الإعفاءات الضريبية بقدر ما تهمه معقولية النظام الضريبي و اعتداله، أي عدم وجود ضرائب و رسوم عالية و عدم وجود ازدواجية في الضرائب أو سياسة ضريبية معقدة. و الإعفاءات الضريبية بحد ذاتها لا تجذب إلا أسوأ أنواع المستثمرين. ففي حال توفر المقومات الأساسية للاستثمار فلا حاجة لإعطاء امتيازات خاصة أو منح إعفاءات ضريبية لاجتذاب الاستثمارات و خاصة الأجنبية منها.

و إذا كان الإعفاء الضريبي سيستخدم لتحفيز الاستثمار فإنه يجب التفريق بين طبيعة الاستثمارات و موقعها الجغرافي، و أن تمنح إعفاءات للاستثمارات المعرضة للمخاطر و ليس لتلك التي بلا مخاطر، و لتلك الشركات التي تعيد استثمار أرباحها في الداخل بدلا من تحويلها إلى الخارج.

[1] مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، ص 28، مرجع سابق
[2] جوشوا غرين/ديلانو فيللانوفا، التمويل و التنمية، العدد 4، المجلد 27، 1990، ص 40-42.

و لقد حذر تقرير الاستثمار لعام 1995 الصادر عن "الأونكتاد"[1] من أن سياسة الحوافز، كالإعفاءات الضريبية، قد تؤدي إلى إهدار الموارد المالية الحكومية و إلى إحداث تشوهات اقتصادية. و يقترح التقرير إجراء دراسة شاملة عن تكلفة و فوائد سياسات و برامج الحوافز. و حسب دراسة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار[2]، يأتي ارتفاع الضرائب و الرسوم ضمن المجموعة الأولى من بين العوامل المعيقة للاستثمار و تأتي الإعفاءات الضريبية ضمن المجموعة الأخيرة من بين العوامل المحفزة للاستثمار في الدول العربية.

المطلب الثاني: تيسير الأعمال

يتمثل تيسير الأعمال في الترويج للاستثمار، وحوافز الاستثمار، والكفاءة الإدارية، وخدمات ما بعد الاستثمار مثل التحكيم بدلاً من التقاضي البطيء، أو تسهيلات تحويل الأرباح ، أو الحفاظ على مستوىً من الاستقرار التشريعي.

و يقوم البنك الدولي بالاشتراك مع مؤسسة التمويل الدولية[3]، واستنادًا إلى جهود أكثر من 5 آلاف خبير محلي – من بين استشاري الأعمال ومحامين ومحاسبين و مسؤولين حكوميين وأكاديميين بارزين من شتى أنحاء العالم – و ذلك منذ أربع سنوات بإعداد تقرير ممارسة أنشطة الأعمال. و يقيس هذا التقرير مؤشرات كمية بشأن اللوائح التنظيمية الخاصة بأنشطة الأعمال، ويقارن بين إنفاذها في حوالي 175 بلدا. و توفر قاعدة معلومات مشروع ممارسة أنشطة الأعمال مقاييس أنظمة أنشطة الأعمال و مدى تطبيقها. كما يمكن مقارنة مؤشرات ممارسة أنشطة الأعمال عبر الدول الـ 175 التي يدرسها التقرير. و تحدد هذه المؤشرات تكلفة أنظمة أنشطة الأعمال و يمكن استعمالها لتحديد إن كانت الأنظمة تشجع الاستثمار والازدهار أم تشكل عائقاً في طريقهما. و يجري استخدام هذه المؤشرات في جميع أنحاء العالم في تحليل النواتج الاقتصادية والاجتماعية، بما في ذلك ما يتعلق بالفساد، البطالة والفقر. كما أدت إلى زيادة فهم الاقتصاد غير الرسمي الذي يضع جزءاً كبيراً من أنشطة الأعمال التجارية في البلدان النامية خارج نطاق اللوائح التنظيمية للحكومات، وبالتالي يحرمها من العوائد التي يمكنها الحصول عليها عن طريق الضرائب. كما أن مراكز البلدان في هذا التقرير تحدد حسب مؤشرات الوقت والتكلفة اللازمين لاستيفاء المتطلبات الحكومية الخاصة ببدء المشاريع التجارية وتشغيلها وإغلاقها، والمتاجرة، والضرائب و لا تأخذ هذه التصنيفات في الحسبان عدداً من

[1] UNCTAD, world investment report 1995, United Nations, New York and Geneva, 1995.
[2] تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 1991-1995، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، الكويت.
[3] ممارسة أنشطة الأعمال 2007، سبل الإصلاح، ص 1. www.doingbusiness.org ، مرجع سابق

المتغيرات، مثل سياسة الاقتصاد الكلي، ونوعية البنية الأساسية، وتقلب أسعار العملات، وتصورات المستثمرين أو معدلات الجريمة، و التي يتم مناقشتها من خلال المحددات الأخرى للاستثمار الأجنبي المباشر.

و يسمح تقرير ممارسة أنشطة الأعمال لصناع السياسات بمقارنة الأداء التنظيمي في دولهم مع الدول الأخرى والتعلم من أفضل الممارسات عالمياً وترتيب أولويات الإصلاح. تقول كارالي ماكليش Karla Maklich إحدى مؤلفي التقرير لعام 2007، " **حققت تحديثات تقرير ممارسة أنشطة الأعمال السنوية تأثيرًا فعلياً، فتحليلات التقرير أوحت بكثير من الإصلاحات مما نتج عما لا يقل عن 48 إصلاحاً في كل أنحاء العالم. والدرس المستفاد هو- ما يمكن قياسه، يمكن إنجازه** "[1]. و بصرف النظر عمّا يفعله القائمون على الإصلاح، يجب عليهم أن يطرحوا هذا السؤال "من سيجني أكبر فائدة؟" فإذا كانت هذه الإصلاحات لا تفيد سوى المستثمرين الأجانب أو كبار المستثمرين أو الموظفين الذين أصبحوا مستثمرين، فإنها تقوض شرعية الجهود التي تقوم بها الحكومة. وعن ذلك قال سيميون دجانكوف، أحد مؤلفي هذا التقرير: "**يجب أن تخفف الإصلاحات الأعباء عن كاهل جميع الشركات: الصغيرة منها والكبيرة، المحلية والأجنبية، الريفية والحضرية. و بذلك لا تكون هناك حاجة للتخمين بشأن مكان الازدهار القادم في الوظائف. وستكون هناك فرصة لنجاح أي شركة**".

ويفيد التقرير بأن الدول التي احتلت المراتب العشرة الأوائل فيما يتعلق بتنفيذ إصلاحات تتعلق بتسهيل ممارسة أنشطة الأعمال هم حسب الترتيب: جورجيا، رومانيا، المكسيك، الصين، بيرو، فرنسا، كرواتيا، جواتيمالا، غانا، وتنزانيا (جدول رقم 08). وقد قامت الدول المصلحة بتسهيل لوائح الأعمال وتقوية حقوق الملكية وتخفيف الأعباء الضريبية وتوسيع فرص الحصول على الائتمان وتخفيض تكلفة التصدير والاستيراد. و قامت كل من الجزائر ومصر والأردن والكويت والسعودية وسوريا وتونس واليمن بتنفيذ إصلاح واحد على الأقل. ولم تجر إيران أو العراق أو لبنان أو الضفة الغربية وغزة أية إصلاحات متعلقة بممارسة أنشطة الأعمال.

و من الإصلاحات الجديرة بالذكر إصدار **الجزائر** تعليماتها للبنوك والمؤسسات المالية بإبلاغ مكتب تسجيل الائتمان العام عن الإئتمانات والقروض غير المدفوعة، مما زاد من المعلومات المتاحة حول المقترضين المحتملين. كما قامت بخفض معدل ضريبة الدخل على الشركات من 30% إلى 25%.

[1] تقرير ممارسة أنشطة الأعمال لعام 2007: سبل الإصلاح، مرجع سابق، ص 3 – 4. www.doingbusiness.org.

كما تم استحداث مؤشر "سهولة أداء الأعمال" في قاعدة بيانات "بيئة أداء الأعمال" التي تصدر سنويا عن البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، و هو مؤشر مركب يتكون من المؤشرات الفرعية العشر التي تتكون منها قاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال (الجدول رقم08). يقيس المؤشر مدى تأثير القوانين و الإجراءات الحكومية على الأوضاع الاقتصادية مع التركيز على قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بهدف وضع أسس للتقييس و المقارنة بين أوضاع بيئة الأعمال في الدول المتقدمة و في الدول النامية. غطى المؤشر لعام 2005، 155 دولة، منها ست عشر دولة عربية، مقارنة مع 145 دولة، منها ثلاث عشر دولة عربية لعام 2004[1].

تصدرت السعودية المؤشر عربيا و حلت في المرتبة 38 عالميا، تلتها الكويت بالمرتبة 47 و كانت سلطنة عُمان في المرتبة 51، تونس المرتبة 58، الإمارات المرتبة 69، في المراتب الخمس الأولى. و حلت الجزائر بالمرتبة 14 عربيا و المرتبة 128 عالميا. و دخلت المؤشر للمرة الأولى ثلاث دول عربية و هي فلسطين، السودان و العراق.

و في إطار الجهود الترويجية، و فيما يتعلق بالترتيبات الثنائية أو الجماعية، و حسب تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2005[2]، فقد نفذت 10 دول عربية وردت منها بيانات نحو 81 ترتيبا ثنائيا مع دول عربية و آسيوية و أوروبية و من أمريكا الشمالية، و مع أطراف دولية مثل الاتحاد الأوروبي، دول حوض المتوسط و رابطة الدول المطلة على المحيط الهندي. تنوعت هذه الترتيبات ما بين اتفاقيات و مذكرات تفاهم، اتفاقيات تجارة حرة، عقد شراكات دولية، بروتوكولات، اجتماعات لجان مشتركة و برامج توأمة مؤسسية، و استهدفت تشجيع و حماية الاستثمارات، منع الازدواج الضريبي، تعزيز العلاقات الثنائية التجارية و الاقتصادية، التعاون التقني و تبادل الخبرات، منح الأفضلية التجارية، التعاون في المجالات الطبية، الزراعية و النقل البحري، و تسهيل الاستيراد و التصدير.

المطلب الثالث: المحددات الاقتصادية

تتوقف هذه المحددات على الإستراتيجية الاستثمارية للشركة، وما إذا كان هدفها خدمة السوق بالدول المضيفة، أو أنها تبحث عن موارد لاستنزافها، أو أنها تبحث عن الكفاءة و التكلفة. و بصورة عامة هناك أربعة أنواع رئيسية من عوامل الدفع و الجذب التي تساعد في تفسير اندفاع الشركات متعددة الجنسية خاصة تلك التابعة للدول النامية نحو تدويل عملياتها. فمنها ما يتعلق بالاستثمارات التي

[1] تقرير ممارسة أنشطة الأعمال لعام 2007: سبل الإصلاح، ص 4. www.doingbusiness.org.
[2] مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، مرجع سابق، ص 59.

تسعى وراء السوق و وفراته كمتوسط دخل الفرد و نموه و حجم السوق و مناطق التجارة الحرة. و منها المتعلقة بالاستثمارات التي تسعى وراء كفاءة الإنتاج ككلفة اليد العاملة و البنية التحتية و وسائل النقل (داخل البلد و خارجه مع الشركاء التجاريين) و غيرها من عوامل الإنتاج، و ثالثا، تلك المتعلقة بالاستثمارات التي تسعى وراء الموارد و كلها استراتيجيات لاستغلال الأصول كوفرة الموارد الطبيعية؛ و رابعا تلك الخاصة بالاستثمارات التي تسعى وراء الأصول المستحدثة و هي استراتيجية لزيادة الأصول كالبنية التحتية و المناطق العنقودية الاقتصادية المعنية بالابتكار و غيرها.

تشير الدلائل إلى أن معظم الاستثمارات بين الولايات المتحدة و اليابان و أوروبا هي استثمارات ساعية وراء السوق ذات طابع أفقي، و أكثر من 55 % من هذه الاستثمارات توظف في قطاع الخدمات. أما في الدول النامية، فمعظم الاستثمارات تسعى وراء الكفاءة للتصدير كسلع نهائية أو وسيطة، و في الأغلب تكون هذه الاستثمارات في الصناعات التحويلية و تتخذ في بلدان قريبة من الولايات المتحدة و اليابان و أوروبا، و بعض هذه الاستثمارات يسعى أيضا وراء الأصول والموارد في قطاع النفط و البنية التحتية خصوصا بعد عمليات الخوصصة.

1. عوامل السوق

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الأسواق من أهم دوافع الشركات متعددة الجنسية خاصة تلك الصادرة من البلدان النامية للاستثمار في الخارج؛ و ذلك ما تؤكده الدراسات الاستقصائية التي اضطلع بها الأونكتاد[1] و المنظمات الشريكة عن شركات الاستثمار. فحجم السوق يعد من المتغيرات الهامة جدا المؤثرة في الاستثمارات الأجنبية. فضيق السوق المحلية الناجم عادة عن انخفاض القدرة الشرائية لدى غالبية السكان بسبب التفاوت الكبير في توزيع الدخل، و انخفاض معدل نمو الدخل الحقيقي للفرد له تأثير سلبي على الاستثمار. كما أن ارتفاع معدل نمو الدخل يزيد من النشاط الاستثماري و يحفز المستثمرين و العكس بالعكس. و حجم السوق لا يقاس فقط بعدد المستهلكين بل بحجم الدخل الوطني و بكيفية توزيع هذا الدخل على أفراد المجتمع. فكلما ارتفعت العدالة في توزيع الدخل الوطني و ارتفع متوسط دخل الفرد في المجتمع كلما انخفضت درجة أخطار الاضطرابات الاجتماعية و درجة الأخطار السياسية التي تعد بدورها، أي العوامل السياسية و الاستقرار السياسي، أهم عامل على الإطلاق من عوامل مقومات المناخ الاستثماري. بالإضافة إلى ذلك، فإن تمتع الدولة بسهولة الوصول إلى الأسواق الخارجية الناتجة عن القرب الجغرافي و الاتفاقيات، يعتبر من العوامل الهامة في جذب الاستثمارات الأجنبية.

[1] تقرير الاستثمار العالمي 2006، "الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصاديات النامية و الانتقالية و آثاره على التنمية" استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك و جنيف، 2006، مرجع سابق، ص 35.

2. عوامل الكفاءة

يعد الاستثمار الأجنبي الباحث عن الكفاءة ثاني أهم الدوافع، وتقوم به بالدرجة الأولى شركات متعددة الجنسية من البلدان النامية الأكثر تقدما نسبيا. و يرتكز أساسا على عوامل الإنتاج كاليد العاملة و البنية التحتية و وسائل النقل.

فالاستثمارات الأجنبية تتدفق على البلدان التي تتميز ببنية تحتية جيدة المستوى. و المقصود بالبنية التحتية هو الطرق و المواصلات السلكية و اللاسلكية و الصرف الصحي و محطات القوى الكهربائية. و تعد البنية التحتية المطلب الرئيسي لتدفق الاستثمارات الأجنبية إلى جانب الخدمات الأخرى مثل خطوط الطيران و المطارات و شبكة المواصلات الداخلية التي تخدم النقل السريع للبضائع و الأفراد و لا سيما بالنسبة للمنتجات عالية التقنية التي تحتاج إلى عناية خاصة أثناء نقلها من مكان الإنتاج إلى مكان التصدير.

فالبنية التحتية الأفضل ترتبط ارتباطًا وثيقًا بنمو الإنتاجية و رفع فعالية الاستثمار. و تاريخيًا فإن زيادة الإنفاق الاستثماري في البنية التحتية بنسبة مقدارها 1 % من الناتج الوطني الإجمالي كانت تقترن بارتفاع مقداره 0.5 % في إنتاج القطاع الخاص[1].

من بين أهم أشكال البنية التحتية، و التي تعود مهمة إنشائها إلى الدولة، المناطق الصناعية. فالمناطق الصناعية الجديدة و المهيأة بكل الوسائل الضرورية و الموزعة في مختلف المناطق تساهم في عدم تركز المشاريع في أماكن بعينها، و تساهم في تحقيق تنمية متوازنة بين مختلف الأقاليم و الاستفادة من المزايا النسبية لكل إقليم. إضافة إلى ذلك فإن المناطق الصناعية تساعد المشاريع على رفع كفاءة استخدام الموارد المحلية و رفع فعالية الاستثمار باعتبار أنها توفر الكثير من النفقات التي تنفق على تأمين بعض متطلبات البنية التحتية بشكل إنفرادي و عشوائي.

ففي سنة 2005 حدثت عدة تطورات على صعيد المناطق الصناعية و المناطق الحرة بلغ عددها 66 تطورا نفذت في 11 دولة عربية، من بينها الجزائر التي قامت بتحويل منطقة "بلارا" بجيجل إلى منطقة صناعية مندمجة ذات طابع جهوي.[2]

[1] لستر ثارو، الصراع على القمة، الكويت 1995، ص 192-193.
[2] مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت. ص.60.

و قد أثبتت الدراسات التي قامت بها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار أن توفر البنية التحتية المتطورة (شبكة المواصلات و شبكة الاتصالات، التزود بالكهرباء و الماء) يعد واحدًا من أهم العوامل المؤثرة في قرارات الاستثمار في الدول العربية[1].

3. عوامل الموارد

إن سياسة التعليم و التدريب و التأهيل و توفر قوة العمل الفنية المدربة و الماهرة و القابلة للتعليم تؤثر تأثيرًا قوياً على مناخ الاستثمار و تعتبر من العوامل الرئيسية في جذب الاستثمارات الأجنبية. و عدم توفر العمالة الماهرة و الكوادر الإدارية المدربة تدريبًا عاليًا يعد من العناصر المعوقة للاستثمار. فالاستثمار المناسب في العنصر البشري و مستوى التدريب الجيد إلى جانب انخفاض تكاليف اليد العاملة يساهم بشكل كبير في تشجيع الاستثمار. و أجور العمال المدربون بالدول النامية بصفة عامة أقل من أجور العمال بالدول المتقدمة. ففي الدول النامية تتفاوت أجور العمال المهرة. و أجر العامل إلى جانب ثقافته و مهارته و انظباطه و تفانيه في العمل و قدرته على الاستيعاب، بالإضافة إلى حجم الاستثمار المحلي في أنشطة البحوث و التطوير كلها تعتبر من بين أهم العوامل المؤثرة على جذب الاستثمارات الأجنبية.

و في هذا الصدد تقوم الأمم المتحدة منذ عام 1990 و من خلال برنامجها الإنمائي بإصدار مؤشر التنمية البشرية الذي يعتبر أداة هامة لقياس توجهات التنمية البشرية في العالم. و هو مؤشر مركب يقيس متوسط ما تم تحقيقه في الدولة لجهة تعزيز التنمية البشرية (الصحة و التعليم ومعدل دخل الفرد). و غطى هذا المؤشر 177 دولة في عام 2005 منها تسع عشر دولة عربية. و قد توزعت الدول العربية في هذا المؤشر حسب الفئات التالية:[2]

- **دول ذات تنمية بشرية مرتفعة:** أربع دول عربية (قطر، الإمارات، البحرين و الكويت)
- **دول ذات تنمية بشرية متوسطة :** اثنتا عشر دولة عربية (ليبيا، سلطنة عُمان، السعودية، لبنان، تونس، الأردن، فلسطين، الجزائر، سوريا، مصر، المغرب و السودان)
- **دول ذات تنمية بشرية ضعيفة :** ثلاث دول عربية (جيبوتي، اليمن و موريتانيا)

و حسب استطلاعات الأونكتاد فإن دافع البحث عن الأسواق و دافع البحث عن الأصول المنشأة المتاحة للاستثمار الأجنبي المباشر هما أقل أهمية نسبيا للشركات متعددة الجنسية من البلدان

[1] مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 1991 و 1995، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت.
[2] مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، مرجع سابق، ص. 70

النامية. و بالتالي ليس من الصدفة أن يكون معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الموارد موجودًا في البلدان النامية و أن يكون قدر كبير من الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الأصول موجودًا في البلدان المتقدمة.

المطلب الرابع: بيئة الأعمال في الدول العربية

تبدو المنافع العائدة من جراء إصلاح بيئة الأعمال كبيرة، فالدول التي انتهجت إصلاحات شملت جميع مؤشرات التقرير، حققت زيادة تراوحت ما بين 1.4 % و 2.2 % في معدلات نمو اقتصادياتها[1].

1. مؤشرات الترتيب في بيئة أداء الأعمال

وفقا لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال الصادر في 2006[2] فإن ترتيب الدول يتم بناء على عشر مؤشرات رئيسية و التي تنقسم بدورها إلى مكونات فرعية أخرى كما هو مبين في الجدول التالي:

[1] تقرير البنك الدولي عن بيئة الأعمال 2004، Doing Business Data base

[2] تقرير ممارسة أنشطة الأعمال لعام 2006،" خلق الوظائف، مطبوعة مشتركة للبنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، واشنطن، ص. 93"، www.doingbusiness.org

الجدول رقـــم (09)

مؤشرات الترتيب في بيئة أداء الأعمال

	المؤشر	المكونات الفرعية
1	بدأ النشاط التجاري	الإجراءات، المدة الزمنية، التكلفة و الحد الأدنى المطلوب لرأس مال الشركة.
2	استخراج التراخيص	الإجراءات، المدة الزمنية و تكلفة التفتيش و استخراج التراخيص.
3	توظيف العاملين	مؤشر صعوبة التوظيف، مؤشر صرامة ساعات العمل، مؤشر صعوبة الطرد، تكلفة التوظيف و الطرد من العمل.
4	تسجيل الملكية	الإجراءات، المدة الزمنية و تكلفة تسجيل عقار تجاري.
5	الحصول على الإئتمانات	مؤشر الحقوق الشرعية، مؤشر توفر معلومات الإئتمان.
6	حماية المستثمرين	مؤشرات الإفصاح و مدى التزام المدير أمام الشركاء
7	دفع الضرائب	عدد الضرائب المدفوعة، عدد الساعات اللازمة سنويا لتحضير عائدات الضرائب و حجم الضرائب المدفوعة كنسبة من الدخل الإجمالي.
8	التجارة عبر الحدود	عدد الوثائق، عدد التوقيعات و المدة الزمنية اللازمة للتصدير و الاستيراد.
9	إنفاذ العقود	الإجراءات، المدة الزمنية و تكلفة إنفاذ عقد دين.
10	تصفية النشاط التجاري	المدة الزمنية و تكلفة تصفية النشاط و معدل التغطية.

المصدر: ممارسة أنشطة الأعمال 2006، خلق الوظائف، مطبوعة مشتركة للبنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، واشنطن، ص. 93. www.worldbank.org

2. الارتباط بين مختلف مؤشرات بيئة أداء الأعمال

و حسب نفس التقرير، فهناك ارتباط بين مختلف هذه المؤشرات كما هو مبين فـــي الجـــدول التالي:

الجدول رقـــم (10)

معامل الارتباط بين مختلف مؤشرات أداء الأعمال

البـــلد	سهولة بدأ النشاط التجاري	سهولة توظيف العاملين	سهولة استخراج التراخيص	سهولة تسجيل الملكية	سهولة الحصول على الإئتمانات	قوة حماية المستثمرين	سهولة دفع الضرائب	سهولة التجارة عبر الحدود	سهولة إنـــفاذ العـــقود
سهولة توظيف العاملين	0.38								
سهولة استخراج التراخيص	0.49	0.47							
سهولة تسجيل الملكية	0.41	0.27	0.51						
سهولة الحصول على الإئتمانات	0.48	0.18	0.41	0.41					
قوة حماية المستثمرين	0.44	0.39	0.38	0.17	0.43				
سهولة دفع الضرائب	0.35	0.45	0.38	0.34	0.20	0.29			
سهولة التجارة عبر الحدود	0.49	0.15	0.57	0.42	0.56	0.34	0.31		
سهولة إنـــفاذ العـــقود	0.55	0.20	0.43	0.39	0.45	0.28	0.36	0.54	
سهولة تصفية النشاط التجاري	0.54	0.16	0.42	0.37	0.62	0.36	0.27	0.62	0.64

المصدر: المصدر : ممارسة أنشطة الأعمال 2006، خلق الوظائف، مطبوعة مشتركة للبنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، واشنطن، ص. 93. www.worldbank.org، مرجع سابق.

الجدول رقــم (11)

مؤشر مدى مرونة تنفيذ إجراءات الكيان القانوني للأعمال لدى الدول العربية و مقارنته بمتوسط المؤشر لدى الأقاليم الاقتصادية الأخرى

الإقليم أو الاقتصاد	عدد الإجراءات القطرية لتسجيل الشركة	المدة اللازمة لاتخاذ الإجراءات	تكلفة إنجاز الإجراءات (% من الدخل الإجمالي للفرد)	الحد الأدنى المطلوب لرأس مال الشركة(% من الدخل الإجمالي للفرد)
دول مجموعة شرق آسيا و الباسيفيك	0	52	47.1	100.5
دول أوروبا و وسط آسيا	9	42	15.5	51.0
دول أمريكا اللاتينية و الكرايبي	11	70	60.4	20.9
الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية	6	20	8	11.1
دول جنوب آسيا	9	16	19.1	0
دول إفريقيا و جنوب الصحراء	11	63	225.2	254.1
دول الشرق الأوسط و جنوب إفريقيا	10	39	91.2	856.4
منها : مجموعة الدول العربية				
الجــزائــر	14	26	27.3	65.5
مصر	13	43	63	815.6
الأردن	11	36	52	1147.7
الكويت	13	35	2.4	140.5
لبنان	6	16	131.5	82.3
موريتانيا	11	82	140.8	858.1
المغرب	5	11	12.3	718.6
عُمـــان	9	34	4.9	100.1
السعودية	12	64	69.7	1549.5
سوريا	12	47	34.2	5053.9
تــونس	9	14	11	327.3
الإمـــارات	12	54	26.5	416.9
الــيمن	12	60	269.2	1561.1

3. مقارنة مؤشر مرونة تنفيذ إجراءات الكيان القانوني في الدول العربية مع البلدان الأخرى

هناك عدة خطوات يمر عليها المستثمر عند تنفيذ إجراءات الكيان القانوني للأعمال. و درجة سهولة و تعقيد هذه الإجراءات تختلف من اقتصاد لأخر و من إقليم لأخر، بل و من دولة إلى أخرى. و الجدول رقم (11) يظهر لنا مقارنة بين درجة مرونة هذا المؤشر في الدول العربية و الأقاليم الاقتصادية الأخرى.

كيف يقرأ المستثمر هذا الجدول؟

يقرأ المستثمر الذي يرغب في الاستثمار في **الجزائر** مثلا هذا الجدول كما يلي :

أتوقع المرور بسلسلة من الخطوات أو الإجراءات تصل إلى 14 خطوة تستغرق 26 يومًا في المتوسط بتكلفة تقدر بنسبة 27.3 % من نصيب الفرد من الدخل الوطني في الجزائر على أنني يجب أن أودع على الأقل ما نسبته 65.5 % من نصيب الفرد في الدخل الوطني الجزائري في بنك بغرض تأسيس الشركة أو المشروع و ذلك مقارنة بما نسبته 856.4 % من نصيب الفرد من الدخل الوطني لمنطقة الشرق الأوسط أو 44.1 % من نصيب الفرد من الدخل الوطني للدول أعضاء منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية.

خلاصة

في ضوء هذه المؤشرات وثيقة الصلة بالحديث عن تهيئة و إصلاح مناخ الاستثمار و الإجراءات المطلوبة لجذب الاستثمار، فإن المنطقة العربية لا تحتاج إلى دراسات أخرى لتحديد مشاكل و معوقات الاستثمار، و ما نحتاجه هو تحديد العلاج و البدء فيه. و تتمثل أهم هذه المعوقات في تعقيد الإجراءات، و غموض السياسات، و عشوائية اللوائح التنفيذية، و ضعف حقوق الملكية الفكرية، و تفشي الفساد، و ضعف تنفيذ العقود، و انخفاض مستوى الوساطة المالية و عدم تطور المؤسسات المالية و الحاجة إلى بنية تحتية قوية تشمل الكهرباء و الطرق و المياه و النقل و تكنولوجيا الاتصالات و القوى العاملة الماهرة و المدربة.

المبحث الثاني
النظريات المفسرة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

يتناول هذا المبحث تحليلا لبعض النظريات التي يمكن من خلالها تحديد العوامل المؤثرة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة و دوافع الشركات متعددة الجنسيات في هذا الخصوص. و تشتمل هذه النظريات على كل من نظرية عدم كمال السوق، نظرية الحماية، نظرية دورة حياة المنتج الدولي، نظرية الموقع و نظرية الموقع المعدلة.

المطلب الأول: نظرية عدم كمال السوق Market Imperfection Theory

1. تقديم النظرية

تقوم هذه النظرية على عدة افتراضات عند تحليلها لأسباب اتجاه الشركات المتعددة الجنسية للاستثمار في الدول المضيفة. أولى هذه الافتراضات هي غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية، بالإضافة إلى انخفاض المعروض من السلع في تلك الدول. كما تفترض أيضا أن الشركات الوطنية في الدول المضيفة ليست لها القدرة على منافسة الشركات المتعددة الجنسية في مختلف مجالات الأنشطة الاقتصادية، الإنتاجية أو حتى الوظيفية. فالشركات المتعددة الجنسية تتمتع بميزات نسبية مقارنة بالشركات الوطنية متمثلة في توفر الموارد المالية، التكنولوجيا و المهارات الإدارية. إن إيمان الشركات الأجنبية بهذا التفوق على الشركات الوطنية يعتبر بمثابة أحد الدوافع الأساسية التي تقف وراء قيام الشركات المتعددة الجنسية بالاستثمار في الدول النامية، مع تفضيل التملك المطلق لمشاريع الاستثمار لتمكينها من الاستغلال الأحسن لنقاط قوتها. بالإضافة إلى ذلك تفترض هذه النظرية النظرة الشمولية لمجالات الاستثمار الأجنبي.

و توضح الدراسة التي قام بها هود و ينج Hood & Young[1] أن هناك علاقة عكسية بين درجة المنافسة في الأسواق الأجنبية و بين اتجاه استثمارات الشركات متعددة الجنسية إلى بلدان تلك الأسواق، حيث في حالة سيادة المنافسة الكاملة في الأسواق الأجنبية سيؤدي إلى فقدان الشركات المتعددة الجنسية للميزات التنافسية التي كانت تمتلكها. كما يتفق كلا من باري Parry[2] و كيفز Caves[3] مع هود وينج في هذا الخصوص. حيث يعتبران أن الدافع الأساسي إلى اتجاه الشركات

[1] N. Hood and S. Young, "*The economics of multinational enterprise*", Essex, U.K., Longman Group Ltd., 1981.
[2] T.G. Parry, "The multinational enterprise: International investment and host country impacts", Greenwich, JAI press Inc.
[3] R. S. Caves, "Multinational enterprise and economic analysis",2nd edition, Cambridge surveys of economic

المتعددة الجنسية إلى الاستثمار في الخارج هو تمتعها بميزة احتكارية معينة كالخبرة الفنية و الاختراعات و الابتكارات تستطيع الاستفادة منها في الدول المضيفة. و انطلاقا من نظرية عدم كمال السوق قدم كلا من هايمر Hymer[1] و كيندلبرجر Kindleberger[2] نظرية المنشأة الصناعية، و التي تنص على أن الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج يجب أن يحقق أرباحا أكبر من تلك التي يحققها في الداخل مع امتلاكه لمزايا احتكارية أو شبه احتكارية في مواجهة الشركات المحلية في الدول المضيفة.[3]

مما سبق و حسب نظرية عدم كمال السوق، فإن انتقال الشركات المتعددة الجنسية من الاستثمار في الدولة الأم إلى الاستثمار في الدول النامية يمكن أن يحدث في كل أو بعض الحالات التالية[4]:

1. حالة وجود فروق أو اختلافات جوهرية في منتجات الشركة متعددة الجنسية بالمقارنة بالشركات الوطنية (أو الأجنبية الأخرى) بالدول المضيفة.
2. حالة توافر مهارات إدارية و تسويقية و إنتاجية...إلخ متميزة لدى الشركات المتعددة الجنسية عن نظيرتها بالدولة المضيفة.
3. كبر حجم الشركات متعددة الجنسية و قدرتها على الإنتاج بحجم كبير حيث تستطيع في هذه الحالة تحقيق وفورات الحجم الكبير.
4. تفوق الشركات متعددة الجنسية تكنولوجيا.
5. تشدد إجراءات و سياسات الحماية الجمركية في الدول المضيفة و الذي قد تنشأ عنها صعوبة التصدير لهذه الدول، و من ثم تصبح الاستثمارات الأجنبية المباشرة و غير المباشرة الأسلوب المتاح أو الأفضل لغزو مثل هذه الأسواق.
6. قيام حكومات الدول المضيفة بمنح امتيازات و تسهيلات جمركية و ضريبية و مالية للشركات متعددة الجنسية كوسيلة لجذب رؤوس الأموال الأجنبية.
7. الخصائص الاحتكارية المختلفة للشركات متعددة الجنسية و التي ترتبط بشكل أو بآخر بحالات عدم كمال السوق في الدول المضيفة. و التي يمكن تلخيصها في الجدول رقم (12):

---

literature, Cambridge university press, 1996.

[1] Hymer, S.H. (1976),"*The international operation of national firms : A study of Foreign Direct Investment*", the MIT, Cambridge.

[2] Kindleberger, (1969), "*American business abroad*", Macmillan London

[3] د. عمر صقر (2000-2001)، العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة الدار الجامعية، الإسكندرية، ص 47.

[4] د. عبد السلام أبو قحف (2001)، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، الطبعة الأولى، مكتبة الإشعاع الفنية، مصر، ص 394.

الجدول رقم (12)

مصادر التمييز الاحتكاري للشركات متعددة الجنسية[1]

الشركات متعددة الجنسيات من الدول النامية (ب)	الشركات متعددة الجنسيات من الدول المتقدمة (أ)	مصادرها	الخصائص أو المزايا الاحتكارية	الشركات من النمط (ب)	الشركات من النمط (أ)
1- كبر حجم الشركة الناتج عن الاندماج مع شركات م. ج[2] أخرى.	1- كبر الحجم (حجم الشركة).				
2- مستوى تكنولوجي يتوائم مع متطلبات و خصائص الدول النامية.	2- سهولة الدخول في أسواق المال و الحصول على الأموال المطلوبة من العديد من المصادر.				
3- اختلاف المنتج في بعض الأحيان أو الحالات.	3- توافر التكنولوجيا و تقدم البحوث و جهود التنمية و التطوير.				
4- توافر المهارات التسويقية.	4- اختلاف المنتجات و تميزها.				
5- تكيف الإدارة مع خصائص الدول النامية.	5- توافر المهارات الإدارية.				
6- انخفاض تكاليف مدخلات الإنتاج و بصفة خاصة تكاليف الإدارة و الفنيين.	6- توافر المهارات التسويقية.	توافر كل الخصائص الموجودة في النمط (أ)	منافسة / مزايا سعرية	توافر بعض خصائص الشركات من النمط (أ)	منافسة غير سعرية
7- عوامل ثقافية و اجتماعية	7- إمكانيات الحصول على خدمات عناصر الإنتاج بتكلفة منخفضة.				
8- رغبة حكومة الدولة المضيفة.	8- التحكم في العمليات الإنتاجية و التسويقية.		خصائص المستهلكين أو المنتجين	اختلاف التجهيزات الرأسمالية	اختلاف المنتجات الوسيطة
	9- التكامل في الأنشطة (رأسي و أفقي) في الكثير من الحالات.		اختلاف السلع الاستهلاكية		
	10- تفضيلات / رغبة حكومة الدولة المضيفة.	بحيث تتفق مع ما تعانيه الشركات بالدول المضيفة من نقص في المنتجات، الخبرات، رأس المال...إلخ. أو الشركات م.ج من الدول المتقدمة (الأم)			

[1] د. عبد السلام أبو قحف (2001)، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سابق ص 396

[2] م. ج = متعددة الجنسية

2. نقد النظرية

وجهت عدة انتقادات لهذه النظرية من طرف كلا من روبوك و سيموندس Robock & Simmonds[1] و التي يمكن تلخيصها فيما يلي:

1. افتراض إدراك الشركات متعددة الجنسية لجميع فرص و قيود الاستثمار الأجنبي في الخارج. و هذا غير واقعي من الناحية العملية.
2. لم تقدم هذه النظرية أية تفسيرات مقبولة لأسباب تفضيل الشركات المتعددة الجنسية للتملك المطلق للمشاريع الإنتاجية كوسيلة لاستغلال جوانب القوة أو المزايا الاحتكارية لهذه الشركات في الوقت الذي توجد لديها بدائل أخرى للاستثمار أو العمليات الخارجية كالتصدير أو عقود التراخيص الخاصة بالإنتاج و التسويق.

المطلب الثاني: نظرية الحماية

1. تقديم النظرية

من أجل تجاوز نقائص أو الانتقادات الموجهة لنظرية عدم كمال السوق ظهرت نظرية الحماية و التي تعبر عن مجموع الممارسات الوقائية المتبعة من طرف الشركات المتعددة الجنسية لضمان استمرارية احتكارها لكل الابتكارات الحديثة في مجالات الإنتاج أو التسويق أو الإدارة، و منع تسربها أطول فترة ممكنة إلى أسواق الدول المضيفة من خلال قنوات أخرى غير الاستثمار الأجنبي المباشر أو عقود التراخيص و الإنتاج. و في هذا المجال يرى هود وينج Hood & Young[2] أنه يجب على الشركة المتعددة الجنسية أن تحتفظ لنفسها بمستوى متفوق يسمح لها بمواجهة مخاطر الاستثمار خارج حدود الوطن. هذا التفوق يكون عادة متمثل في التكنولوجيا المتقدمة التي تمتلكها و الذي يحقق لها التميز المطلق بدلا من تصديره أو بيعه للشركات الأخرى في الدول الأجنبية. هذه النظرية تفسر فيها إحدى الإستراتيجيات المتبعة من طرف الشركات المتعددة الجنسية للتوغل في الأسواق و توطين صناعاتها فيها عن طريق الميزة الاحتكارية الناتجة عن الابتكارات.

[1] Robock, S.H. & K. Simmonds, "International business and multinational enterprise", Illions Richard, Irwin, p. 33-56.
[2] N. Hood and S. Young, "*The economics of multinational enterprise*", Opcit.p.56.

2. نقد النظرية

من بين الانتقادات التي وجهت لهذه النظرية عدم وجود مبرر لممارسات الحماية المنفردة التي تقوم بها الشركات متعددة الجنسية كون وجود مواثيق متفق عليها و تقوم بتنفيذها منظمات دولية بعضها تابع لهيئة الأمم المتحدة و المتعلقة بحماية براءات الاختراع بمختلف أنواعها. بالإضافة إلى ذلك فإن هذه النظرية تركز على الميزة الاحتكارية العالمية و تهمل المزايا النسبية على المستوى المحلي أو الإقليمي من جهة، و الأشكال الأخرى للتوطن الصناعي التي تمليها الظروف الاقتصادية و السياسية المتاحة للاستثمار الأجنبي من جهة أخرى.[1]

المطلب الثالث: نظرية دورة حياة المنتج الدولي Product Life-Cycle Theory

1. تقديم النظرية

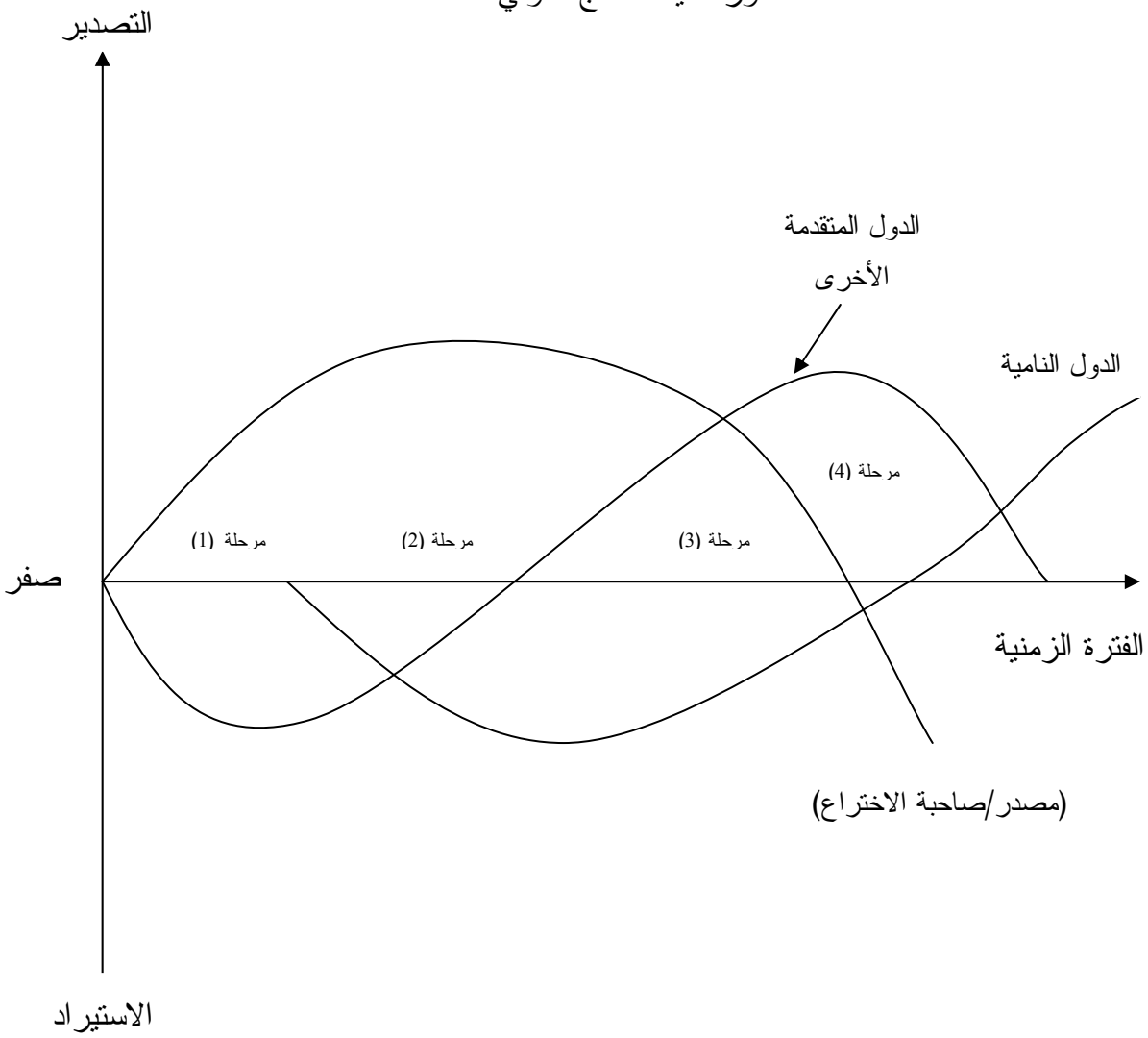
من بين رواد هذه النظرية ريموند فرنون (1966) R. Vernon[2] الذي أكد من خلالها على أهمية التفوق التكنولوجي كأحد محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى التأكيد على أهمية المزايا المكانية التي تتمتع بها الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر. فحسب هذه النظرية، تنطوي دورة حياة المنتج الدولي على أربعة مراحل أساسية كما هو موضح في الشكل رقم (18).

[1] كريستيان بالوا، الاقتصاد الرأسمالي العالمي، ترجمة عادل عبد المهدي، لبنان، دار ابن خلدون، 1994 ، ص 122.

[2] Vernon, R. (1966), International investment and international trade in the product cycle, *Quarterly Journal of Economics,* Vol. 80, pp. 190-207.

شكل رقم (18)

دورة حياة المنتج الدولي



المصدر: د. عبد السلام أبو قحف (2001) ، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، ص 401.

تقوم هذه النظرية على عدة افتراضات و التي أثبت الواقع العملي و ممارسات الشركات متعددة الجنسية صحتها و التي من أهمها أن المنتجات و السلع الجديدة تولد في الدول ذات التكنولوجيا العالية، و المداخيل الفردية المرتفعة أين تكون المرونة السعرية معدومة حيث يكون التركيز على الهيبة و المكانة بدلا من الثمن، ثم بعد ذلك ينتشر إنتاجها في الدول الأقل تطورا من الناحية التكنولوجية إلى أن ينتقل الإنتاج في مرحلة لاحقة إلى الدول النامية. بالإضافة إلى ذلك فإن هذه النظرية تفترض أيضا أن زيادة الطلب على هذه المنتجات في الخارج سوف يعرض الشركة المنتجة إلى خسارة إذا هي لم تقم بإنتاج هذه المنتجات في الاقتصاد الخارجي أو الترخيص بإنتاجها محليا. و هكذا تظهر فرضية أخرى و المتمثلة في تفضيل سياسة الدخول إلى الأسواق من خلال سياسة التصنيع

و الإنتاج المحلي بدل التصدير، و بالتالي التشجيع على التوطن الصناعي في مختلف الأمكنة و الاقتصاديات.

كما تفترض النظرية أن حياة المنتج الدولي تمر بأربعة مراحل أساسية. حيث تبدأ بمرحلة التقديم، ثم النمو، فمرحلة النضج ثم تأتي بعد ذلك مرحلة الإنحدار.

المرحلة الأولى : مرحلة التقديم Introduction Stage

تبدأ هذه المرحلة بتوصل إحدى الشركات الاحتكارية الكبرى إلى ابتكار و تطوير منتج جديد و طرحه في السوق، وقد تستغرق عملية التقديم وقتا محدداً، ويمثل توقيت هذه المرحلة بعدا استراتيجيا في نجاح المنتج واستمراره. و نظرا لحداثة و عدم شيوع هذا المنتج الجديد في المرحلة الأولى فغالباً ما يكون حجم التعامل منخفضاً كما أن معدل نموه بطيئا وتتسم هذه المرحلة بانخفاض معدل الأرباح ويعود ذلك إلى ارتفاع التكاليف في هذه المرحلة. و من الجوانب المهمة في هذه المرحلة هو تحديد نهاية لها، والمعايير المستخدمة لذلك هي:

- وصول حجم التعامل إلى الأرقام المخطط لها
- ظهور المنافسة وازدياد حدتها.

المرحلة الثانية: مرحلة النمو Growth Stage

تعتبر هذه المرحلة من أهم مراحل دورة حياة المنتج. ومن ابرز ملامحها الزيادة السريعة في التجديدات التكنولوجية الإنتاجية و الزيادة في حجم التعامل ومقدار الأرباح المحققة الناتجة عن نمو الطلب على السلعة في الأسواق الداخلية و الخارجية، مما يتيح لها الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم و انخفاض التكاليف إلى أدنى مستوى ممكن. ويطلق على البدايات الأولى في هذه المرحلة المرعى الخصب وحيث يكون المرعى خصبا فإن البقرة تكون حلوبا Cash Cow وتستمر هذه المرحلة ما دام التعامل بالخدمة لم يصل إلى المستوى المحتمل، ولهذا فإن على الإدارة إطالة هذه المرحلة لتمكين منظمة الأعمال من تحقيق أقصى الأرباح، ويعبر عادة عن حجم التعامل المحتمل بالحصة السوقية Market Share وطالما أن المنتج لم يصل في عائده إلى هذا المستوى فإن ذلك يعني أنه لا يزال في مرحلة النمو.

المرحلة الثالثة: مرحلة النضج Maturity Stage

تتصف هذه المرحلة بانتشار المنتج بشكل تام بين جميع الشركات المنافسة في ظل استقرار التكنولوجيا المستخدمة في إنتاجه، بالتالي وصول حجم التعامل بالخدمة والأرباح المتولدة عن ذلك إلى

المستوى المتوقع أو الذي يأخذ في أحسن أحواله بعد ذلك بالثبات والاستقرار بالرغم من الزيادة المستمرة في حجم التعامل واتجاهه إلى الانخفاض، و ربما يقود هذا إلى الضغط على الأسعار لتتجه نزوليا، مع تكثيف الجهد الترويجي في هذه المرحلة، و لهذا فإن أي إستراتيجية تسويقية تتبناها المنشأة يجب أن ترتكز على محورين رئيسين هما:

- أسعار منخفضة لإغراء العملاء واستمالة رغباتهم
- ترويج كثيف يتم من خلاله تأكيد المكانة التنافسية للمنشأة و إبراز الميزة النسبية فيما يقدمه من خدمات.

المرحلة الرابعة: مرحلة الانحدار Decline Stage

تبدأ هذه المرحلة مع توقف الخدمة عند مستوى تعامل ثابتة واتجاهها بعد ذلك إلى الانخفاض. و تعكس هذه المرحلة درجة عالية من التعثر الذي يغري في كثير من الأحيان اتخاذ قرار التوقف نهائيا عن تقديم الخدمة. و لذلك لا ينبغي لها أن تصل إلى هذه المرحلة إلا بوجود خدمة بديلة.

2. نقد النظرية

وجهت عدة انتقادات لهذه النظرية كونها من الصعب تعميم تطبيقها على كل المنتجات بفرضياتها السابقة. حيث توجد بعض المنتجات و اللاتي يطلق عليها سلع التفاخر Prestigious goods يصعب على دول أخرى – غير صاحبة الابتكار – تقليدها أو إنتاجها بسهولة مثل سيارات الرولز رويس.[1]

انتقاد آخر وجه لهذه النظرية كونها لم تقدم تفسيرًا واضحا لأسباب قيام الشركات متعددة الجنسية بالاستثمار المباشر في الدول المضيفة. فهي تقدم فقط تفسيرًا للسلوك الاحتكاري للشركة و اتجاهها إلى الإنتاج في دول أخرى للاستفادة من فروق تكاليف الإنتاج أو الأسعار أو استغلال التسهيلات الممنوحة من قبل الدولة المضيفة و كسر حدة إجراءات الحماية الجمركية المفروضة على الاستيراد.

[1] د. عبد السلام أبو قحف (2001)، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سابق ص 402.

المطلب الرابع: نظرية الموقع

إن محور اهتمام هذه النظرية هو التركيز على اختيار الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الشركات متعددة الجنسية. بمعنى آخر إنها تركز على المحددات المكانية التي تؤثر على قرار الاستثمار الأجنبي المباشر. و تبعا لهذه النظرية، يوجد العديد من المحددات المكانية التي تؤثر على قرار الشركات متعددة الجنسية في الاستثمار في الخارج، و كذلك على قرارها الخاص بالمفاضلة بين هذا النوع من الاستثمار أو التصدير. و من أهم هذه المحددات المناخ الاستثماري كمعرفة مدى قبول الوجود الأجنبي، الاستقرار السياسي، مدى ثبات أسعار الصرف و نظام الضرائب. أي مدى التكيف مع بيئة الدولة المضيفة بصورة عامة. كما أن الإجراءات الحمائية، أو ما يسمى بضوابط التجارة الخارجية، و المتمثلة بصورة عامة في القيود المفروضة على التصدير و الاستيراد تؤثر هي الأخرى على قرار الشركات المتعددة الجنسية في الاستثمار في الدولة المضيفة. بالإضافة إلى ذلك نجد العوامل المرتبطة بالتكاليف، كالقرب من المواد الأولية، و مدى توافر الأيدي العاملة و رؤوس الأموال و كل التسهيلات الإنتاجية الأخرى. بالإضافة إلى العوامل التسويقية و الحوافز و الامتيازات التي تقدمها الدول المضيفة.

المطلب الخامس: نظرية الموقع المعدلة

تعود هذه النظرية إلى كل من روبوك و سيموندس Robock & Simmonds و تعتبر كامتداد لنظرية الموقع، فهي تهتم بالعوامل الجغرافية و الاقتصادية و السياسية للأعمال بالإضافة إلى عوامل أخرى مرتبطة بالشركات متعددة الجنسية و المنتج و نظم الاتصال و النقل بين الدول كعوامل مؤثرة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة. و تخلص هذه النظرية إلى أن الاستثمارات الأجنبية تتأثر بثلاث مجموعات من العوامل، فمنها الشرطية و الدافعة و الحاكمة كما يوضحه الجدول التالي:[1]

[1] د. عبد السلام أبو قحف (2001)، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سابق ص 405.

جدول رقم (13)

العوامل الشرطية و الدافعة و الحاكمة للاستثمارات الأجنبية

العوامل الشرطية	أمثلة
أ- خصائص المنتج / السلعة (Product – Specific)	نوع السلعة، استخدامات السلعة، درجة حداثة / جدة السلعة، متطلبات الإنتاج للسلعة (الفنية و المالية و البشرية) خصائص العملية الإنتاجية.
ب- الخصائص المميزة للدولة المضيفة (Country – Specific)	طلب السوق المحلي، نمط توزيع الدخل، مدى توافر الموارد البشرية و الطبيعية، مدى التقدم الحضاري (Tech-Cultural)، خصائص البيئة السياسية الاقتصادية.
ج- العلاقات الدولية للدول المضيفة مع الدول الأخرى	نظم النقل و الاتصالات بين الدول المضيفة و الدول الأخرى، الاتفاقات الاقتصادية و السياسية التي تساعد على حرية أو انتقال رؤوس الأموال، و المعلومات، و البضائع، و الأفراد، و التجارة الدولية.
العوامل الدافعة	
أ- الخصائص المميزة للشركة (firm-specific)	مدى توافر الموارد المالية و البشرية و الفنية أو التكنولوجية، حجم الشركة.
ب – المركز التنافسي	المقدرة النسبية للشركة على المنافسة و مواجهة التهديدات و الأخطار التجارية.
العوامل الحاكمة	
أ – الخصائص المميزة للدولة المضيفة.	القوانين و اللوائح الإدارية، و نظم الإدارة و التوظيف و سياسات الاستثمار، و الحوافز الخاصة بالاستثمارات الأجنبية.
ب – الخصائص المميزة للدولة الأم	القوانين و اللوائح و السياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال و الاستثمارات الأجنبية، المنافسة، ارتفاع تكاليف الإنتاج.
ج – العوامل الدولية	الاتفاقات المبرمة بين الدولة المضيفة و الدولة الأم، و المبادئ و المواثيق الدولية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية بصفة عامة.

المصدر: د. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، الطبعة الأولى 2001، ص. 405.

المبحث الثالث
مكانة الدول العربية حسب المؤشرات العالمية

إن التحديات التي تواجهها اقتصاديات البلدان النامية عديدة و لابد من التصدي لها بعقلانية و تفاعل مثمر لتقليل أضرارها و تعظيم منافعها في عالم يتجه نحو العولمة و تزول فيه الحواجز أمام تجارة السلع و الخدمات و انتقال الأموال و الأشخاص. و سيتم من خلال هذا المبحث عرض و تحليل بعض المؤشرات العالمية بهدف الوقوف على أداء البلدان العربية من منظور رؤية الأخر، فهذه المؤشرات لها موضع اعتبار كبير من قبل المؤسسات الدولية و الشركات الاستثمارية العالمية.

المطلب الأول: مؤشري قياس الأداء و الإمكانات للاستثمار الأجنبي المباشر

نتيجة للتطورات التي شهدها الاقتصاد العالمي أصبحت الحاجة إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في غاية من الأهمية لدول العالم. و إدراكاً من الأونكتاد لتلك التطورات و لتوجيه جهود الدول نحو إصلاحات حقيقية أصدرت المنظمة مؤشرين[1]. الأول هو **مؤشر أداء القطر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر** و يتعلق بقياس مستوى الأداء الفعلي للقطر من خلال حساب نصيبه من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد على مستوى العالم، و يحتسب متوسط ثلاث سنوات للحد من تأثير العوامل الموسمية. و المؤشر الثاني هو **مؤشر إمكانات القطر لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر** الذي يقيس مستوى الإمكانيات الحقيقية والمستقبلية للقطر، و هو المؤشر الذي يعول على إمكانات القطر الفعلية و التي من خلالها يمكن للقطر جذب المزيد من الاستثمارات. وهذا المؤشر يعتمد في عملية القياس على 12 مكونا تشمل معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، انتشار خطوط الهاتف الثابت، انتشار خطوط الهاتف النقال، متوسط استهلاك الطاقة للفرد، نسبة الإنفاق على البحوث و التطوير للناتج المحلي الإجمالي، نسبة الملتحقين بالدراسات العليا لإجمالي السكان، التصنيف السيادي للقطر، نسبة القطر من صادرات الموارد الطبيعية للعالم، نسبة استيراد قطع الغيار للأجهزة الكهربائية و السيارات للعالم، نسبة صادرات القطر من الخدمات للعالم، و نسبة القطر من الرصيد التراكمي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالميا. و كل هذه العوامل هي عبارة عن المحددات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر السالفة الذكر.

[1] مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت.، ص 39 ، مرجع سابق

و حسب تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2005[1]، فقد دخلت في مؤشـــر الأداء و الإمكانات ست عشر دولة عربية من أصل 140 دولة على مستوى العالم. أما ترتيبها حســـب هـــذين المؤشرين فكان كما هو موضح في الجدول رقم (14). و قد تصدرت السودان و البحـــرين و ســـوريا مجموعة الدول العربية في مؤشر الأداء، و تصدرت قطر و الإمارات و البحـــرين مجموعـــة الـــدول العربية في مؤشر الإمكانات. أما بالنسبة للجزائر فقد تحصلت على المرتبة التاسعة عربيا و الخامسة و التسعون عالميا فيما يتعلق بمؤشر الأداء خلال عام 2004، و المرتبة الحادية عشر عربيا و الواحد و السبعون عالميا سنة 2003 بالنسبة لمؤشر الإمكانات.

[1] مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، ص 39. مرجع سابق.

الجـــــدول رقـــم (14)

مؤشري أداء و إمكانات القطر في جذب الاستثمار الأجنبي					
مؤشر الأداء في جذب الاستثمار الأجنبي			مؤشر الإمكانات في جذب الاستثمار الأجنبي		
الدولة	2003*	2004*	الدولة	2003*	2004*
السودان	24	18	قطر	6	7
البحرين	56	27	الإمارات	22	22
سوريا	43	39	البحرين	28	29
الأردن	79	48	السعودية	31	31
قطر	66	63	ليبيا	37	34
المغرب	35	65	الكويت	38	41
تونس	64	67	سلطنة عُمان	52	53
لبنان	91	90	الأردن	61	60
الجزائر	92	95	لبنان	60	64
الإمارات	95	104	تونس	68	67
مصر	124	108	الجزائر	74	71
سلطنة عُمان	93	110	مصر	73	75
ليبيا	133	116	اليمن	85	77
السعودية	130	121	المغرب	92	87
اليمن	112	132	سوريا	93	95
الكويت	138	138	السودان	118	116

* معدل 3 سنوات سابقة بما فيها السنة المشار إليها.

المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، ص. 40.

و بناءا على تقاطع مؤشري أداء و إمكانات القطر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر صنفت الأونكتاد الدول العربية إلى أربعة مجموعات (الجدول رقم 15) على النحو التالي:

- دول ذات إمكانات و أداء عال
- دول ذات إمكانات عالية و أداء منخفض
- دول ذات إمكانات منخفضة و أداء عال
- دول ذات إمكانات منخفضة و أداء منخفض

الجـــــدول رقــم (15)

ترتيب الدول العربية حسب مؤشري أداء و إمكانات القطر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

المجموعة	متوسط الفترة	
	2002	2003
مجموعة الدول السباقة (أداء مرتفع / إمكانات مرتفعة)	الأردن	قطر – تونس – البحرين
مجموعة الدول دون إمكاناتها (أداء منخفض / إمكانات عالية)	الإمارات – البحرين – مصر – الكويت – لبنان – ليبيا – قطر – سلطنة عُمان – السعودية	الأردن – الكويت – لبنان – ليبيا – سلطنة عُمان – السعودية – الإمارات
مجموعة الدول أعلى من إمكاناتها (أداء مرتفع / إمكانات منخفضة)	تونس – المغرب – السودان	المغرب – السودان – سوريا
مجموعة الدول ذات الأداء المنخفض (أداء منخفض / إمكانات منخفضة)	الجزائر – سوريا – اليمن	الجزائر – مصر – اليمن

المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، ص. 40.

أما ترتيب الدول العربية الـــ16 من خلال مؤشري أداء و إمكانات القطر في جذب الاستثمار الأجنبي لعام 2004 كان كالتالي:

الجـــــدول رقــم (16)

مصفوفة أداء و إمكانات القطر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لعام 2004

	أداء مرتفع	أداء منخفض
	الدول السباقة	دول دون إمكاناتها
إمكانات مرتفعة	البـــحرين – الأردن – لبنان – قطر – الإمارات	الجزائر – الكويت – ليبيا – سلطنة عُمان – السعودية – تونس
	دول أعلى من إمكاناتها	دول ذات الأداء المنخفض
إمكانات منخفضة	المغرب – السودان	مصر – سوريا – اليمن

المصدر: تقرير الاستثمار العالمي 2006 ، الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية و الانتقالية و آثاره على التنمية، الأمم المتحدة، ص. 24.

و يتضح من خلال الجدول رقم (16) خروج تونس من مجموعة متقدمي السباق بعد تراجعها في جذب الاستثمارات الأجنبية مقارنة بالعام 2003، و انتقلت إلى مجموعة الإمكانات المرتفعة و الأداء المنخفض. و من جانب آخر حافظت كلا من قطر و البحرين على استمراريتهما ضمن متقدمي السباق. بالإضافة إلى الأردن ، لبنان و الإمارات اللذين انتقلوا من مجموعة الدول دون إمكاناتها حيث الأداء المنخفض و الإمكانات العالية إلى مجموعة الدول متقدمي السباق.

- أما بالنسبة لكل من الكويت، ليبيا، سلطنة عُمان و السعودية فلم تتغير حالتها، إذ ظلت جميعها ضمن مجموعة الدول دون إمكاناتها حيث الأداء المنخفض و الإمكانات العالية. و نفس الشيء بالنسبة لكل من مصر و اليمن حيث ظل كل منهما ضمن المجموعة الرابعة أين الإمكانات المنخفضة و الأداء المنخفض. و بقي السودان ضمن الدول أعلى من إمكانياتها.
- أما بالنسبة لسوريا فقد تراجعت، حيث انتقلت من مجموعة الدول أعلى من إمكاناتها إلى مجموعة الدول ذات الأداء المنخفض حيث الأداء المنخفض و الإمكانات المنخفضة.
- أما الجزائر فقد تحسنت وضعيتها حيث انتقلت من مجموعة الدول ذات الأداء المنخفض، إلى مجموعة الدول دون إمكاناتها حيث الإمكانات المرتفعة و الأداء المنخفض.

المطلب الثاني: مؤشر مدركات الفساد أو الشفافية

تسعى حاليا كثير من البلدان النامية بشغف إلى اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، وهي تتوقع من وراء ذلك الاستفادة من الخبرات التكنولوجية و الإدارية التي ينطوي عليها هذا الاستثمار بالإضافة إلى كونه رأسمالا إضافيا. و مع ذلك يمكن أن تؤثر نوعية إدارة الحكم العامة على الاستثمار الأجنبي المباشر. و قد يمثل الفساد البيروقراطي على وجه التحديد ضريبة تدعو إلى عدم تشجيع الاستثمار الأجنبي. و من خلال الدراسة التي قام بها د. شانغ جين ويي (Wei, 2000a)[1]، تحت عنوان "العولمة و التجربة الآسيوية"[2]، فإن للفساد المحلي أثرًا سلبيا ذو معنوية إحصائية على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى البلدان المعنية، علما أن هذا الأثر كبير من الناحية الكمية. و بالتالي، لا يمكن للبلد الذي يسوده الفساد أن يستفيد تماما من مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر، الذي يجلب للبلد المضيف تكنولوجيا جديدة و مهارات إدارية حديثة. ولمحاربة هذا الفساد جاء مصطلح الحَوْكَمة أو الإدارة الرشيدة، وهي معايير لضبط وتنظيم الأداء.

[1] Wei, Shang-Jin. 200a, "How taxing is corruption on international investors?", Review of economics and statistics, February, 82(1), pp. 1-11

[2] العولمة و إدارة الاقتصادات الوطنية، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية 2001، ص.132-193.

و البلدان العربية كغيرها من الدول النامية، تميزت بها السياسات الاقتصادية بصفة عامة و السياسات التجارية وسياسات الاستثمار بصفة خاصة بعدم الثبات وعدم الاتساق مع متطلبات التنمية و المتغيرات الاقتصادية والمالية الدولية. وقد أدى ذلك إلى انخفاض ثقة المستثمرين المحليين و الأجانب في الحكومات. إن هذه العوائق تخلق فرصاً للفساد عن طريق استغلال المكتب الحكومي أو الوظيفة لأغراض شخصية وتسيء إلى سمعة الحكومات.

و في هذا الخصوص تقوم منظمة الشفافية الدولية Transparency International سنويا و منذ عام 1995 بإصدار مؤشر الشفافية الذي يرصد الشفافية من خلال مدى تفشي الفساد بين موظفي القطاع العام و رجال السياسة.

و حسب تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2005[1]، فقد غطى المؤشر في هذا العام 159 دولة منها 19 دولة عربية، مقارنة مع 146 دولة، منها 18 دولة عربية لعام 2004. تصدرت سلطنة عُمان المؤشر عربيا و حلت في المرتبة 28 عالميا، تلتها الإمارات في المرتبة 30، قطر في المرتبة 32، البحرين في المرتبة 36 و الأردن في المرتبة 37، في المراتب الخمس الأولى. و تقاسمت المرتبة الثامنة عربيا كل من السعودية، مصر و سوريا و المرتبة 70 عالميا. بينما حلت الجزائر في المرتبة 13 عربيا و المرتبة 97 عالميا. (الجدول رقم 17).

[1] مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، ص 71. مرجع سابق.

الجـــدول رقم (17)

ترتيب الدول العربية حسب مؤشر الشفافية خلال عام 2005

الدولـــــة	الترتيب عربيا	الترتيب عالميا
سلطنة عمان	1	28
الإمارات العربية المتحدة	2	30
قـــطـــر	3	32
البـــحرين	4	36
الأردن	5	37
تـــونس	6	43
الكـــويت	7	45
السعودية – مصر – سوريـــا	8	70
المـــغـــرب	11	78
لبـــنـــان	12	83
الجـــزائـــر	13	97
اليـــمـــن	14	103
فلسطـــين	15	107
ليـــبـــيا	16	117
الـــعـــراق	17	137
الـــسودان – الصـــومـــال	18	144

المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، ص 136 مرجع سابق

و بالمقارنة مع العام 2004 يلاحظ بأن الجزائر و الأردن قد حافظتا علـــى ترتيبيهمـــا للعـــام السابق، في حين تحسنت ثمانية دول عربية (السعودية، سوريا، سلطنة عُمان، فلسطين، قطر، لبنـــان، مصر و اليمن) بينما تراجعت ثمانية دول عربية (الإمارات، البحرين، تـــونس، الســـودان، العـــراق، الكويت، ليبيا و المغرب). فيما دخلت الصومال المؤشر للمرة الأولى كما يوضحه الجدول رقم (18).

الجـــدول رقم (18)

ترتيب الدول العربية في بعض المؤشرات الدولية المختارة

التسلسل	الدولة	مؤشر سهولة أداء الأعمال	مؤشر الشفافية		مؤشر التنافسية العالمية			
		155 دولـــة	146 دولـــة	159 دولـــة	النمو للتنافسية		الأعمال للتنافسية	
					104 دول	117 دولة	103 دول	116 دولة
		2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
1	الأردن	74	37	37	35	45	43	43
2	الإمارات	69	29	30	16	18	28	33
3	البحرين	–	34	36	28	37	40	54
4	تونس	58	39	43	42	40	32	35
5	**الجزائر**	**128**	**97**	**97**	**71**	**78**	**89**	**95**
6	جيبوتي	–	–	–	–	–	–	–
7	السعودية	38	71	70	–	–	–	–
8	السودان	151	122	144	–	–	–	–
9	سوريا	121	71	70	–	–	–	–
10	الصومال	–	–	144	–	–	–	–
11	العراق	114	129	137	–	–	–	–
12	سلطنة عُمان	51	29	28	–	–	–	–
13	فلسطين	125	108	107	–	–	–	–
14	قطر	–	38	32	–	19	–	44
15	الكويت	47	44	45	–	33	–	47
16	لبنان	95	97	83	–	–	–	–
17	ليبيا	–	108	117	–	–	–	–
18	مصر	141	77	70	62	53	66	71
19	المغرب	102	77	78	56	76	46	79
20	موريتانيا	127	–	–	–	–	–	–
21	اليمن	90	112	103	–	–	–	–

المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، جدول رقم(25)، ص. 136

المطلب الثالث: مؤشر التنافسية

يصدر هذا المؤشر، و ذلك منذ 1979، عن مؤسسة من كبريات المؤسسات الاقتصادية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي World Economic Forum، وهو مؤسسة اقتصادية عالمية مستقلة تسعى وتهدف إلى تحسين أوضاع الاقتصاد العالمي من أجل تلبية متطلبات العولمة. يتكون مؤشر التنافسية من مؤشر النمو للتنافسية و مؤشر الأعمال للتنافسية. و هو يقيس قدرة الاقتصادات العالمية على الاستمرار في تحقيق معدلات نمو اقتصادية على المديين المتوسط و الطويل. و حسب تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2005، فقد غطى مؤشر النمو للتنافسية 117 دولة منها 9 دول عربية، مقارنة مع 104 عام 2004 منها 7 دول عربية. بينما غطى مؤشر الأعمال للتنافسية 116 دولة منها 9 دول عربية، مقارنة مع 103 دول، منها 7 دول عربية عام 2004.

من الجدول السابق نلاحظ بأن دولة الإمارات تصدرت مؤشر النمو للتنافسية عربيا و حلت في المرتبة 18 عالميا، تلتها قطر في المرتبة 19، الكويت المرتبة 33، البحرين المرتبة 37، و تونس بالمرتبة 40، في المراتب الخمس الأولى، بينما احتلت **الجزائر** المرتبة الأخيرة عربيا و المرتبة 78 عالميا.

و بالمقارنة مع عام 2004، نلاحظ أن كلا من تونس و مصر قد سجلت تحسنا، بينما تراجعت كل من الأردن، الإمارات، البحرين، الجزائر و المغرب تراجعا نسبيا، فيما دخلت قطر و الكويت المؤشر للمرة الأولى.

أما فيما يخص مؤشر الأعمال للتنافسية، فالإمارات أيضا كانت في الصدارة بالنسبة للدول العربية و حلت في المرتبة 33 عالميا، تلتها تونس بالمرتبة 35، الأردن في المرتبة 43، قطر في المرتبة 44، و الكويت في المرتبة 47، في المراتب الخمس الأولى، و احتلت **الجزائر** المرتبة الأخيرة عربيا و المرتبة 95 عالميا.

و بالمقارنة مع عام 2004 حافظت الأردن على ترتيبها للعام السابق بينما تراجعت ست دول عربية و هي الإمارات، البحرين، تونس، الجزائر، مصر و المغرب، فيما دخلت قطر و الكويت المؤشر للمرة الأولى.

خلاصة الفصل

نظرا للأهمية المتزايدة للاستثمار الأجنبي المباشر، أصبحت دول العالم، المتقدمة منها و النامية، تتسابق على تقديم الحوافز و المزايا و التسهيلات و الإعفاءات الضريبية و الجمركية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها، و تقوم بإصلاحات اقتصادية وضريبية وتطوير بنيتها الأساسية و تحاول إبراز ما تملكه من مزايا تفاضلية و تروج لها بكافة السبل لإقناع المستثمرين المحتملين بأنها البلد الأفضل لإقامة المشاريع الاستثمارية فيها.

من خلال هذا الفصل تم التوصل إلى أنه و بشكل عام، تعتمد عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة على محددات ثلاثة لها علاقة بالموقع أو البلد المضيف. يتمثل المحدد الأول في الإطار المؤسسي و السياسات الاقتصادية، و الثاني يتعلق بالتسهيلات لتيسير و إدارة أعمال المستثمرين، أما المحدد الثالث فيتمثل في العوامل الاقتصادية البحتة و المتعلقة بالهدف الذي يسعى إليه الاستثمار الأجنبي المباشر و الذي هو إما السوق أو كفاءة الإنتاج أو الموارد و الأصول. كما أن الأدب الاقتصادي يزخر بعدة نظريات التي تفسر عمليات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

و تُجمع الدراسات التي تمت في هذا المجال على أن أهم عوامل الجذب الاستثماري التي توفرت لدى البلدان التي نجحت في جذب أكبر حجم من الاستثمارات هي التالية :

- توفر المزايا التفاضلية (في البلد المضيف للاستثمار) : و هذا يشمل وجود سوق واسعة و نشيطة وبنية أساسية حديثة و متطورة، و موارد طبيعية يسهل الوصول إليها و أيدي عاملة ماهرة و ملتزمة و رخيصة الأجر.
- توفر البنى المؤسساتية : و هذا يشمل وجود نظام قضائي قادر على تحقيق العدالة و المساواة و سيادة حكم القانون و وجود إدارة حكومية سليمة و غير فاسدة و شعور بالمودة تجاه المستثمرين المحليين و الأجانب و الترحيب بهم، و توفر الاستقرار السياسي و الاقتصادي و ثبات السياسات الاستثمارية للدولة على المدى المنظور.
- سهولة الإجراءات الإدارية و التنفيذية و المعاملات المالية و الضريبية : و هذا يعني سهولة إجراءات الحصول على أجازات الدخول و الخروج و الإقامة و وضوح و شفافية النظام الضريبي و عدالته، وسهولة تحويل الأرباح و رؤوس الأموال وعدم وجود عوائق بيروقراطية و كذلك سهولة تحويل أقساط القروض و فوائدها و أجور ومكافآت العاملين الأجانب وغيرها بدون صعوبات .

- توفر نظام مصرفي متطور يلبي متطلبات المستثمرين و يعمل وفق آليات السوق.
- الروابط الثقافية و الاقتصادية التي تربط البلد المصدر للاستثمار بالبلد المتلقي لـــه و القــرب الجغرافي من البلد المضيف للاستثمار(حالة بلدان آسيا) تشكل عاملا هاما من عوامل قــرار المستثمر في اختيار البلد المضيف للاستثمار وعلى ذلك يبدو جليا بأن المستثمر لا يهمه البلــد الذي يستثمر فيه بقدر اهتمامه بالمزايا التي يقدمها ذلك البلد، و على صانعي القرار الاقتصادي أن يعلموا أنه لجذب المستثمر الأجنبي لا بد من توفير شروط و حوافز أفضــل ممــا يــوفره الآخرون.

أما بالنسبة للدول العربية، و من خلال هذا الفصل تم التوصل إلى أن عوائق الاستثمار التــي تُذكر عادة تتضمن نقص وتخلف الهياكل و البنى الأساسية من خدمات نقل وطرق واتصــالات. إلا أن المتابع يلاحظ أن تقدماً كثيراً طرأ على هذا الجانب في معظم الدول العربية. ولقد بدأ الاهتمــام بهــذا العنصر يتعاظم بفعل التطورات الطبيعية في حركة الحياة عموماً والنشاط الاقتصادي بشكل خاص.

العائق الآخر، و المتعلق أيضا بالبلدان العربية، هو الجانب التشريعي والقانوني إما لغيابــه أو تضاربه بسبب التعديلات الكثيرة التي تطرأ عليه أو عدم وضوحه أو عدم الالتزام بالاتفاقــات. إلا أن المتابع يجد أن الظروف التشريعية تتحسن بشكل سريع، كما أن الأنظمة صارت مســتقرة والمفــاهيم محددة و واضحة، كما أن مطلب الشفافية و دعوات الإصلاح الاقتصادي والعولمة صــارت تضــيّق مجال الخروقات و التدخلات الحكومية، كذلك وجود مؤسسات دولية ترعى الاتفاقات وتتابع تنظيمهــا وتراقب الانتهاكات خلق نوعاً من الاستقرار في البيئة القانونية. و لكن يظل بطء إجراءات القضــاء و طول فترة التقاضي عاملاً يلقي بظلال سالبة في هذا المجال.

في الأخير يمكن القول أن أفضل وسائل لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر ولضمان إنتاجيــة ملائمة له هي ضمان تأهيل السكان المحليين بمستويات تعليم ملائمة، وكذا ضمان ســلامة السياســات الاقتصادية على المستوى الكلى، وتوفير نظام قانوني عادل وفعال. ونقول أن تلك هي الوسائل التــي ينبغي أن تسعى الحكومات لإيجادها بهدف تأكيد أداء الاقتصاد بصفة عامة عند مستوى مرتفع.

الجدول رقــم (07) : محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

تيسير الأعمال

- دعم وتعزيز الاستثمار و تتضمن تحسين المناخ الاستثماري و سمعة الدولة و توفير الخدمات التمويلية اللازمة.
- الحوافز الاستثمارية.
- التكلفة المنخفضة فيما يتعلق بالفساد و سوء الإدارة.
- الراحة الاجتماعية كتوافر المدارس ثنائية اللغة و نوعية الحياة و غيرها.
- خدمات ما بعد الاستثمار.

إطار سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر

- الاستقرار الاقتصادي و السياسي و الاجتماعي.
- القوانين المتعلقة بالدخول و العمل.
- معايير معاملة فروع الشركات الأجنبية.
- سياسات العمل و هيكل الأسواق (لا سيما المنافسة و سياسات الدمج و التملك).
- الاتفاقيات الدولية حول الاستثمار الأجنبي المباشر.
- سياسة و برامج الخصخصة.
- السياسات التجارية (التعريفة الجمركية، سياسة الحماية الوطنية) ترابط الاستثمار الأجنبي المباشر و السياسات التجارية.
- السياسة الضريبية.

محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة

المحددات الاقتصادية

عوامل السوق

- حجم السوق و معدل الدخل الفردي
- معدل نمو السوق
- قدرة الوصول إلى الأسواق العالمية

عوامل الموارد

- توفير المواد الخام
- عمالة رخيصة غير كفؤة
- عمالة كفؤة
- توفير التكنولوجيا و الابتكارات

عوامل الكفاءة

- كلفة الأصول و الموارد
- كلفة المدخلات الأخرى مثل كلفة النقل و الاتصالات و كلفة السلع الوسيطة.

المصدر: أ. حسان خضر، "الاستثمار الأجنبي المباشر: تعاريف و قضايا"، جسر التنمية، 2004، السنة الثالثة، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.

الجـــدول رقـــم (08)

أفضل عشرة بلدان المتصدرة للإصلاحات في 2006/2005

البـــلد	بدأ النشاط التجاري	استخراج التراخيص	توظيف العاملين	تسجيل الملكية	الحصول على الإئتمانات	حماية المستثمرين	دفع الضرائب	التجارة عبر الحدود	إنـــفاذ العـــقود	تصفية النشاط التجاري
جورجيا	✓	✓	✓		✓			✓	✓	
رومانيا		✓	✓		✓	✓		✓		✓
المكسيك	✓					✓	✓			
الصين	✓				✓	✓		✓		
بيرو	✓				✓	✓			✓	X
فرنسا		✓			✓			✓	✓	✓
كرواتيا	✓			✓					✓	
غواتيمالا	✓	✓		✓						
غانا				✓			✓	✓		
تنزانيا	✓			✓		✓		✓		

ملاحظة: جرى ترتيب البلدان على أساس عدد و أثر الإصلاحات التي جرى اعتمادها حيث يختار تقرير ممارسة أنشطة الأعمال أولا البلدان التي قامت بإصلاحات في 3 أو أكثر من الموضوعات التي يتناولها. و ثانيا، يقوم بترتيبها على أساس ارتفاع ترتيبها على مؤشر تيسير ممارسة أنشطة الأعمال مقارنة بالعام الماضي. و كلما ارتفع مقدار التحسن في ترتيب بلد ما، كلما ازداد ترتيبه كبلد إصلاحي. تشير علامة "X " إلى إصلاح ذي أثر سلبي.

المصدر: ممارسة أنشطة الأعمال 2007، سبل الإصلاح. www.doingbusiness.org

الجدول رقـــم (10)

معامل الارتباط بين مختلف مؤشرات أداء الأعمال

البـــلد	سهولة بدأ النشاط التجاري	سهولة توظيف العاملين	سهولة استخراج التراخيص	سهولة تسجيل الملكية	سهولة الحصول على الإئتمانات	قوة حماية المستثمرين	سهولة دفع الضرائب	سهولة التجارة عبر الحدود	سهولة إنـــفاذ العـــقود
سهولة توظيف العاملين	0.38								
سهولة استخراج التراخيص	0.49	0.47							
سهولة تسجيل الملكية	0.41	0.27	0.51						
سهولة الحصول على الإئتمانات	0.48	0.18	0.41	0.41					
قوة حماية المستثمرين	0.44	0.39	0.38	0.17	0.43				
سهولة دفع الضرائب	0.35	0.45	0.38	0.34	0.20	0.29			
سهولة التجارة عبر الحدود	0.49	0.15	0.57	0.42	0.56	0.34	0.31		
سهولة إنـــفاذ العـــقود	0.55	0.20	0.43	0.39	0.45	0.28	0.36	0.54	
سهولة تصفية النشاط التجاري	0.54	0.16	0.42	0.37	0.62	0.36	0.27	0.62	0.64

المصدر: المصدر : ممارسة أنشطة الأعمال 2006، خلق الوظائف، مطبوعة مشتركة للبنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، واشنطن، ص. 93. www.worldbank.org، مرجع سابق.

الجدول رقــم (11)

مؤشر مدى مرونة تنفيذ إجراءات الكيان القانوني للأعمال لدى الدول العربية و مقارنته بمتوسط المؤشر لدى الأقاليم الاقتصادية الأخرى

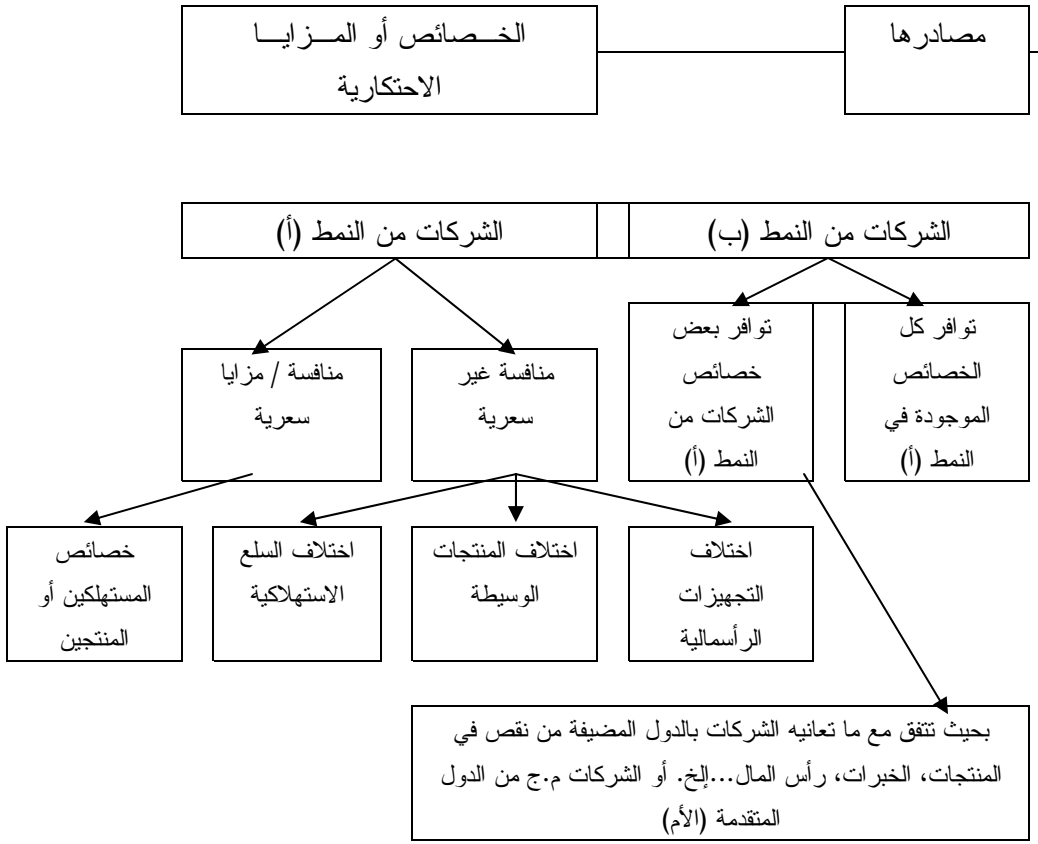
الإقليم أو الاقتصاد	عدد الإجراءات القطرية لتسجيل الشركة	المدة اللازمة لاتخاذ الإجراءات	تكلفة إنجاز الإجراءات (% من الدخل الإجمالي للفرد)	الحد الأدنى المطلوب لرأس مال الشركة(% من الدخل الإجمالي للفرد)
دول مجموعة شرق آسيا و الباسيفيك	0	52	47.1	100.5
دول أوروبا و وسط آسيا	9	42	15.5	51.0
دول أمريكا اللاتينية و الكرايبي	11	70	60.4	20.9
الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية	6	20	8	11.1
دول جنوب آسيا	9	16	19.1	0
دول إفريقيا و جنوب الصحراء	11	63	225.2	254.1
دول الشرق الأوسط و جنوب إفريقيا	10	39	91.2	856.4
منها : مجموعة الدول العربية				
الجــزائــر	14	26	27.3	65.5
مصر	13	43	63	815.6
الأردن	11	36	52	1147.7
الكويت	13	35	2.4	140.5
لبنان	6	16	131.5	82.3
موريتانيا	11	82	140.8	858.1
المغرب	5	11	12.3	718.6
عُمـــان	9	34	4.9	100.1
السعودية	12	64	69.7	1549.5
سوريا	12	47	34.2	5053.9
تــونس	9	14	11	327.3
الإمـــارات	12	54	26.5	416.9
الــيمن	12	60	269.2	1561.1

المصدر: تقرير البنك الدولي عن بيئة الأعمال 2004.

الجدول رقم (12)

مصادر التمييز الاحتكاري للشركات متعددة الجنسية

الشركات متعددة الجنسيات من الدول النامية (ب)	الشركات متعددة الجنسيات من الدول المتقدمة (أ)
1- كبر حجم الشركة الناتج عن الاندماج مع شركات م. ج أخرى.	1- كبر الحجم (حجم الشركة).
2- مستوى تكنولوجي يتوائم مع متطلبات و خصائص الدول النامية.	2- سهولة الدخول في أسواق المال و الحصول على الأموال المطلوبة من العديد من المصادر.
3- اختلاف المنتج في بعض الأحيان أو الحالات.	3- توافر التكنولوجيا و تقدم البحوث و جهود التنمية و التطوير.
4- توافر المهارات التسويقية.	4- اختلاف المنتجات و تميزها.
5- تكيف الإدارة مع خصائص الدول النامية.	5- توافر المهارات الإدارية.
6- انخفاض تكاليف مدخلات الإنتاج و بصفة خاصة تكاليف الإدارة و الفنيين.	6- توافر المهارات التسويقية.
7- عوامل ثقافية و اجتماعية	7- إمكانيات الحصول على خدمات عناصر الإنتاج بتكلفة منخفضة.
8- رغبة حكومة الدولة المضيفة.	8- التحكم في العمليات الإنتاجية و التسويقية. 9- التكامل في الأنشطة (رأسي و أفقي) في الكثير من الحالات.
	10- تفضيلات / رغبة حكومة الدولة المضيفة.



المصدر: د. عبد السلام أبو قحف (2001)، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سابق ص 396

م. ج = متعددة الجنسية

تمـــهـــيـــد

لقد كان الاستثمار الأجنبي المباشر دوما مثار جدل بين الباحثين و الممارسين و الكتاب مما أدى إلى قيام عدة نظريات اختصت بتحليل و تفسير حركة هذه الاستثمارات و نظرة المجتمعات – خاصة النامية – إليها. فمنها ما أيدت جدواها و منها من عارضتها بشدة، حيث وصلت ذروة المعارضة في الفكر الماركسي الذي يرى في الاستثمار الأجنبي توسعا رأسماليا و امتدادا للاستعمار. و الأدلة الواقعية تؤكد ارتباط الاستثمار الأجنبي فعلا بالمستعمر الأجنبي خاصة في بداية القرن الماضي[1]. كما أن رواد النظرية التقليدية من أمثال باليجا Baliga، فرانك Frank، هود و ينج Hood & Young يفترضون أن الاستثمارات الأجنبية هي بمثابة مباراة من طرف واحد حاصل نتيجتها دائما صفر Zero-sum-game حيث ما يكسبه طرف، الذي هو في معظم الحالات الشركات متعددة الجنسية، هو بالضرورة خسارة الطرف الآخر و المتمثل في الدولة المضيفة. لكن مع انتهاء زمن الاستعمار و انهيار المعسكر و خاصة منذ بداية الثمانينيات خفّت حدة الجدل و أصبح يُنظر إلى الاستثمار الأجنبي نظرة براجماتية، التي تتبناها النظرية الحديثة، و التي من روادها كار Carr، ميكسل Mikesell، فرنون Vernon و ويلس Wells. تفترض هذه النظرية أن الاستثمارات الأجنبية تحكمها مصالح مشتركة بين طرفي الاستثمار. فهي ليست بمثابة مباراة من طرف واحد كما كان يعتقده التقليديين و إنما هي مباراة من نوع خاص يحصل كل طرف فيها على عدد و أنواع معينة من العوائد و الفوائد و ذلك تبعا لسياسات و ممارسات الطرف الآخر بشأن نوع و طبيعة الاستثمار. و هكذا أصبحت الحكومات تعمل على تعظيم المحاسن و تقليل المساوئ و الاستفادة بأقصى قدر ممكن مما تقدمه الاستثمارات الأجنبية للاقتصاد المحلي مع قصر المساوئ للحد الأدنى.

و نظرا للجدل القائم بين و جهتي النظر حول جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة فإنه من الخطأ تعميم أي رأي سواء كان مؤيدا أو معارضا حول مدى إسهام هذه الاستثمارات في دفع عجلة التنمية و خدمة أهداف الدول النامية؛ لأن أثر هذه الاستثمارات يتوقف على عوامل و متغيرات عديدة بعضها يرجع إلى الدول المضيفة و خصائصها و أهدافها، أما البعض الأخر فيرجع إلى الطرف الأجنبي سواء كانت الشركة متعددة الجنسيات أو حكومتها الأم.

خصص هذا الفصل لتحديد الآثار المحتملة للاستثمار الأجنبي على الجوانب المهمة في الاقتصاد الوطني لأي بلد. و تنقسم الآثار المترتبة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول النامية سواء كانت إيجابية أو سلبية إلى آثار اقتصادية، اجتماعية، سياسية و ثقافية.

[1] أ.د.أحمد عبد الرحمن أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2001

المبحث الأول
الآثار الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول النامية

إنه من الصعب الوصول إلى الناتج الصافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية، سواء موجبا أو سالبا، لصعوبة التعميم أولا، و لأن حساب الأرباح و الخسائر للاستثمارات الأجنبية المباشرة يشتمل على عناصر غير متجانسة ثانيا. كما أن غياب سياسة تكنولوجية وطنية واضحة و محددة المعالم بالدول النامية تجعل من الصعب إلقاء اللوم على الشركات متعددة الجنسيات فيما أدخلته أو ستدخله من تكنولوجيات. و لكن ما يمكن قوله هو أن هناك تناقض أساسي بين مصالح الشركات المتعددة الجنسيات و الدول النامية، و الناتج أساسا من الطبيعة الدولية لقرارات هذه الشركات، و خاصة سعيها لتحقيق أقصى ربح دوليا، و مصالح الدول النامية التي تسعى لتحقيق التمكن التكنولوجي من جهة، و توفير مصادر مالية خارجية للإسراع بمعدلات التنمية من جهة أخرى. فإذا كان الأثر السالب أكبر، فإن بعض اللوم يقع على الدول النامية، ذلك أنها لم تحقق الظروف المناسبة و الموضوعية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و لم تضع محددات وطنية و أهداف تكنولوجية واضحة تقلل من هذه الآثار السلبية.

يمكن دراسة الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة بالدول النامية و أثرها على مكونات الناتج الوطني، و هل أدت إلى إحداث تنمية في هذه المكونات؟ أو أنها أدت إلى حدوث نمو بلا تنمية ؟ من خلال النقاط التالية:

- الأثر على ميزان المدفوعات و النقد الأجنبي
- الأثر على التشغيل و التضخم
- الأثر على التقدم التكنولوجي
- الأثر على الإدارة و التنمية الإدارية
- الأثر على التقسيم الدولي للعمل

المطلب الأول: الأثر على ميزان المدفوعات و النقد الأجنبي

يعكس ميزان مدفوعات كل بلد مركزه المالي في تعامله مع باقي دول العالم و قدرته على اقتناء موارد و سلع خارجية. و النشاط الأجنبي بالضرورة ذو آثار على ميزان المدفوعات قد تكون موجبة و قد تكون سالبة.

و قد يقال أن الأثر المباشر للاستثمار الأجنبي هو زيادة حصيلة البلد المتلقي من النقد الأجنبي، بالإضافة إلى خبرة الشركات متعددة الجنسية بالأسواق الدولية، وكذلك اسمها و علامتها التجارية، تؤدي إلى غزو أسواق التصدير و زيادة حصيلة الصادرات للدولة المتلقية.

و لكن و حسب نظرة رواد المدرسة الكلاسيكية فإن هذه المزايا لم تتحقق في الدول النامية، لعدة أسباب أهمها القيود و الممارسات التي تفرضها الشركات متعددة الجنسية، مما أدى إلى مزيد من عجز ميزان المدفوعات للدول النامية، ذلك أن الأثر الإيجابي على ميزان المدفوعات المصاحب لتدفق الاستثمار الأجنبي، لا يلبث أن ينقلب إلى أثر سلبي، نتيجة التدفق العكسي لتحويل الأرباح المرتبطة بالاستثمار الأجنبي، و كذلك الفوائد و ثمن استخدام التكنولوجيا، بالإضافة إلى ممارسات الشركات متعددة الجنسية كالحد أو حظر التصدير يؤدي إلى مزيد من تعميق عجز ميزان المدفوعات. هذا إلى جانب زيادة الواردات نتيجة ارتفاع الميل للاستيراد عند الشركات متعددة الجنسية، خاصة استيراد مستلزمات الإنتاج. كما تقوم الشركات متعددة الجنسية بالمغالاة في تسعير المستلزمات الداخلة في السلعة، و عند تصديرها تبالغ في تخفيض قيمة السلعة سواء عن طريق الخفض المحاسبي لقيمة الصادرات أو بالاستفادة من الإعفاءات و الامتيازات مما يؤدي إلى المزيد من الأرباح لها و خسارة في النقد الأجنبي.

أما تبعا لوجهة نظر منظري الأثر الإيجابي للاستثمارات الأجنبية المباشرة – المدرسة الحديثة – فإن الشركات متعددة الجنسيات تساعد في زيادة حصيلة الدولة من النقد الأجنبي، نظرا لما لديها من موارد مالية ضخمة و قدرتها على الحصول على الأموال من أسواق النقد الأجنبي، مما يمكنها من سد الفجوة الموجودة بين احتياجات الدول النامية من النقد الأجنبي اللازمة لتمويل مشاريع التنمية و بين حجم الإدخار أو الأموال المتاحة محليا. كما أنه قبل الحكم على أثار الاستثمارات الأجنبية على التجارة و ميزان المدفوعات يجب القيام بتحليل و دراسة شاملة لكل المتغيرات التي تؤثر عليهما بما فيها التصدير، الوفر في الواردات و أثر أسعار التحويل.

و مع الأخذ في الاعتبار وجهتي النظر السابقتين تجدر الإشارة إلى أن حجم و مدى مساهمة الشركات متعددة الجنسية في زيادة حجم التدفق من النقد الأجنبي للدول النامية المضيفة يتوقف على العوامل الآتية[1]:

- حجم رأس المال الذي تجلبه الشركة في بداية الاستثمار
- حجم القروض التي تحصل عليها هذه الشركات من البنوك المحلية
- درجة تأثير هذه الشركات على تحويل المدخرات المحلية من أو إلى مجالات الاستخدام و الإنتاج الفعال.
- حجم الأرباح التي تم إعادة رسملتها مقارنا بذلك الحجم من الأرباح و رأس المال الذي تم تحويله إلى الخارج.
- المتطلبات المالية الأخرى اللازمة للاستثمار

[1] د. عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، إسكندرية، 1989، صفحة 145.

- حجم المشروع الاستثماري.
- شكل الاستثمار أو نمط الملكية للمشروع الاستثماري و طبيعته، أي هل المشروع الاستثماري مملوك ملكية مطلقة للطرف الأجنبي أم ملكية مشتركة.

المطلب الـــثاني: الأثر على التقدم التكنولوجي

تعرف التكنولوجيا على أنها "فن و علم أصول الصنعة"[1] و ذلك بما تحتويه و تتطلبه من دراسات و بحوث و مهارات و خبرات لازمة للتطبيق في مجالات إنتاجية معينة. كما يمكن تقسيم التكنولوجيا إلى عـــدة تصنيفات[2] من أهمها:

- تكنولوجيا صلبة تشمل الآليات و الرسومات الهندسية و التوصيفات الفنية التي تستخدم في اســـتغلال الآليات الصلبة. كذلك هنالك تكنولوجيا ناعمة تتمثل في أســـاليب الإدارة و التســـويق و التمويـــل و البرمجة.
- تكنولوجيا متقدمة (آخر صيحة) و تكنولوجيا قديمة.
- تكنولوجيا محزومة تأتي فقط كجزء من حزمة أو اتفاق و مرتبطة به أو تكنولوجيا حرة متاحة عنـــد الصائغين.

و مع الأخذ في الاعتبار الجدل حول دور الشركات متعددة الجنسيات فيما يختص بنقل التكنولوجيا إلـــى الدول النامية تجدر الإشارة إلى أن التنمية الاقتصادية و الاجتماعية في هذه الدول تتوقف إلى حد كبير علـــى درجة تقدمها التكنولوجي.

فحسب المدرسة الحديثة فإن أهم الفوائد و الميزات التي تعزى للاستثمار الأجنبي هي إنه من أحســـن الوسائل لنقل التكنولوجيا الإنتاجية و المهارات الإدارية من بلد إلى آخر خاصة من الدول المتقدمة إلى الدول النامية. فعند قدوم الشركة متعددة الجنسيات إلى بلد تقوم بتطبيق التكنولوجيا الإنتاجية على الطبيعة و تستعين في ذلك بمهندسين و فنيين و عمال من أهل البلد و تعمل على تدريبهم على العمل على الآليات التي تجلبهـــا بتركيبها و تشغيلها و صيانتها و بذلك يستوعبون هذه التكنولوجيا الجديدة و يألفونها. كما لا يقتصر ما تنقلـــه الشركة متعددة الجنسيات على تكنولوجيا الإنتاج بل يتعلم منها الأهالي أفكارا في مجـــال الإدارة عمومـــا و إدارة و إدارة التسويق و التمويل و الإنتاج و إدارة الأفراد على وجه الخصوص.

أما حسب و جهة نظر منظري الأثر السلبي للاستثمارات الأجنبيـــة المباشـــرة فـــإن إمكانيـــة نقـــل التكنولوجيا إلى الدول النامية خاضعة لاعتبارين. الأول متعلق بالإستراتيجية العامة للشركة متعددة الجنسيات، والمتمثل في العمل على زيادة أرباح رأس مال الشركة من خلال الاستفادة من عدم التكافؤ فـــي مســـتويات

[1] J. M. Livingstone, The international enterprise, London ABF , 1974, P.27.

[2] أ. د. أحمد عبد الرحمان أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، مرجع سابق ص. 140.

النمو الاقتصادي و التكنولوجي بين الدول المختلفة. و يلاحظ أن إنتاج التكنولوجيا في الشركات متعددة الجنسيات يتسم بالتراكم في الشركات الأم، و يرجع ذلك إلى اعتبارات اقتصادية، كالاستفادة من وفورات اقتصاديات الحجم الكبير في ميدان البحوث و التطوير مع وجود مؤسسات علمية و تكنولوجية و إنتاجية قوية و مترابطة في هذه الدول، هذا بالإضافة للاحتفاظ بسرية التكنولوجيا بقدر الإمكان، ولذلك فإن الشركات متعددة الجنسيات لا تسمح لشركاتها الوليدة بممارسة نشاط كبير في مجال البحوث و التطوير، مع الحد من إقامة علاقات وثيقة بينها و بين معاهد و مراكز البحوث في الدولة المضيفة. أي أن الشركة الوليدة تعمل في الاقتصاد المضيف، و بمعزل عن المؤسسات العلمية و التكنولوجية الموجودة، و بالتالي فإن نقل التكنولوجيا إلى هذه المؤسسات الوطنية يكاد يكون منعدم. كما أن الشركات الوليدة نادرًا ما تلجأ إلى السوق المحلي في الدول المضيفة لشراء ما تحتاجه من مستلزمات و سلع الإنتاج، حيث تقوم المؤسسة الأم بتوفير كل احتياجات و مستلزمات الإنتاج، حتى لو كان أعلى تكلفة من الحصول عليه من الدول المضيفة، و ذلك لضمان خروج السلعة في شكلها النهائي بالصورة المرجوة. و في ضوء ما يسبق يتضح أن دور الشركات الوليدة في نقل التكنولوجيا إلى الدول المضيفة يكاد يكون معدوما، إلا في بعض الحالات و التي تمثل قنوات لنقل التكنولوجيا الداخلية الحبيسة في الشركة متعددة الجنسية كعقود المقاولات Sub-contracts، و تدريب بعض الفئات الفنية.

أما الاعتبار الثاني فيتعلق بالسياسات التي تفرضها الدولة المضيفة، و التي يمكن تلخيصها في نوعين أساسيين:

أ- سياسات الباب المفتوح حيث ترفع الحواجز و تلغى القيود أمام حركات رؤوس الأموال. و تقوم سياسات الباب المفتوح على أساس أن الاستثمارات الدولية المباشرة تأتي محملة بالتكنولوجيا إلى الدول النامية، و يلاحظ في الآونة الأخيرة أن الدول التي تتبع سياسة الباب المفتوح بدأت تتخذ موقفا تقييديا بالنسبة لنقل التكنولوجيا.

ب- سياسة التقييد في مواجهة الاستثمارات الأجنبية المباشرة بحيث لا يسمح بها إلا في قطاعات محددة من الاقتصاد الوطني. و تقوم هذه السياسات على أساس عزل المكون التكنولوجي داخل عملية الاستثمار المباشر و إخضاعه لتنظيم قانوني مستقل، مع ضرورة و ضع قيود على الشركات الوليدة من شأنها توثيق علاقاتها بالقطاعات التكنولوجية و الإنتاجية في الدول المضيفة. و لعل أهم هذه القيود هو اشتراط شكل المشروعات المشتركة حتى تتم الموافقة على الاستثمار المباشر.

خلاصة القول أن السيطرة الكاملة للشركات متعددة الجنسيات على شركاتها الوليدة يشكل مانعا هاما لانتقال التكنولوجيا إلى الدول المضيفة، و يمكنها من المغالاة في تقدير نفقة نقل التكنولوجيا. و بحيث أصبحت عمليات نقل التكنولوجيا أداة لاستنزاف موارد الدول المضيفة بدلا من أن تكون عونا على زيادة

قدرتها الإنتاجية، و لذلك بدأت الدول النامية تفضل اللجوء إلى نظام المشاريع المشتركة، على أساس أن يؤدي اشتراك رأس المال المحلي إلى تحقيق رقابة أفضل على عملية تحديد نفقة نقل التكنولوجيا بعناصرها المختلفة مع العمل على اكتساب القدرات التكنولوجية اللازمة لإحداث النمو المرجو.

المطلب الثالث: الأثر على التشغيل و التضخم

تسعى الدول النامية جاهدة إلى القضاء على مشكلة البطالة أو الحد منها. و لبلوغ هذا الهدف، تم فتح الباب أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة على أمل خلق فرص جديدة و متزايدة للعمل. و مع الأخذ في الاعتبار الجدل السابق بصدد جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة فإن البعض يرى أن هذه الأخيرة ستؤدي إلى زيادة الإنتاج الوطني و التشغيل الكلي، ومزيد من الاستثمار الحكومي و الخارجي و الوطني، مما سيؤدي إلى زيادة الناتج الوطني، و بالتالي مزيدا من التشغيل و انخفاض في الأسعار.

لكن الواقع أثبت عكس ذلك حيث ارتفع الطلب نتيجة زيادة الميل للاستهلاك و خاصة السلع المستوردة، مع الأخذ في الاعتبار أن نمو العرض الكلي هو نمو وهمي نتيجة زيادة الصادرات بنسبة طفيفة مقابل زيادة كبيرة في الواردات، مع زيادة إيرادات الدولة بنسبة ليست بقدر الزيادة في الإنفاق الحكومي، هذا بالإضافة إلى زيادة الاستهلاك. أما زيادة التشغيل فهي زيادة وهمية نتيجة عدم فتح فرص للعمل نظرا لأن الشركات متعددة الجنسية تستخدم تكنولوجيا كثيفة رأس المال أساسا، مما يؤدي إلى خلق فرص قليلة للعمل، بالإضافة إلى تفضيل هذه الشركات لاستخدام العمالة الأجنبية، وأخيرا فإن العمالة المحلية المستخدمة، إما أنها عمالة غير ذات مهارة عالية، وبالتالي أجورهم لا تكون عادة مرتفعة، أو أنها كانت تعمل فعلا في القطاع المحلي.مما سبق يتضح أن أثر هذه الشركات على خلق فرص عمل يصبح محدودا جدا، بل على العكس قد يؤثر وجود الشركات المتعددة الجنسية على العمالة تأثيرا سلبيا، حيث أنها تسحب من الحكومة و القطاع العام الخبرات المتخصصة، و هذا ما يمثل هجرة الكفاءات العلمية و الفنية داخل البلاد.

أما أثر الشركات متعددة الجنسية على الأسعار فيكمن أولا في حاجة هذه الشركات إلى مقر لها و للعاملين الأجانب بها، مما أدى إلى ظهور طبقة من السماسرة و ملاك العقارات و الأراضي المتنافسين للتعامل مع هذه الشركات، مما أدى إلى ارتفاع إيجار العقارات. و مع وجود بعض القوانين لتمليك الأجانب في الأراضي و العقارات كوسيلة من وسائل جذب الاستثمارات الأجنبية، أدى إلى ارتفاع قيمة العقارات و الأراضي، و بالتالي اختناق و اختلال سوق الإسكان. هذا بالإضافة إلى نمو بعض الطبقات الأخرى كالتجار و الموردين و الوكلاء العاملين مع هذه الشركات، و هم أصلا كانوا عبارة عن فئات عاملة و لكن جذبها بريق هذه الشركات، و ارتباط مصالح هذه الفئات بهذه الشركات، مما أدى إلى ارتفاع عام في الأسعار. زيادة على ذلك، إذا تم الأخذ في الاعتبار أن أسعار السلع التي تنتجها الشركات متعددة الجنسية مرتفعة نتيجة

ارتفاع نفقات الإنتاج نظرا للمبالغة في تقييم التكنولوجيا الداخلة في إنتاجها، و ارتباط هذه السلع بالسوق العالمي، و مع محاولة المنتجات الوطنية منافسة منتجات الشركات متعددة الجنسية، و مع عدم وجود الخبرة المناسبة في القطاع العام، فقد ارتفعت أسعار السلع المحلية الوطنية مع عدم ارتفاع مستوى جودتها مما أدى إلى ارتفاع عام في مستوى الأسعار.

المطلب الرابع: الأثر على الإدارة و التنمية الإدارية

تشير دراسات عديدة[1] بأن معظم الدول النامية تعاني من مشكلة نقص الإطارات الإدارية سواء من ناحية الكم أو الكيف و التي تعتبر من بين أسباب تخلف هذه الدول عن ركب التقدم. و لقد أثبتت هذه الدراسات بأن الاستثمار الأجنبي يعتبر من أحسن الوسائل لنقل المهارات الإدارية من بلد إلى بلد خاصة من الدول المتقدمة إلى الدول النامية. و بالتالي ليس من الغريب أن يزداد طلب الدول النامية على خدمات و مساعدات الشركات متعددة الجنسية من أجل سد النقص في المهارات و الإطارات الإدارية في مختلف المستويات التنظيمية و الأنشطة الوظيفية في المنظمات العاملة.

ففي ورقة نشرها صندوق النقد الدولي[2] بعنوان "كيف يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر في النمو الاقتصادي"؟ How Does Foreign Direct Investment affect economic growth تم التركيز على أهمية القوى العاملة المتعلمة والماهرة بالنسبة لكل من الاقتصاديات النامية والمتقدمة. كما أثبتت الورقة وجود علاقة طردية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو في الدول النامية تبعًا لما يطلق عليه " محدد رأس المال البشرى". بعبارة أخرى، فإنه إذا ما كانت القوى العاملة في دولة ما ذات تعليم جيد بدرجة كافية، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر في تلك الدولة يعمل على دفع عجلة النمو الاقتصادي. و ذلك ما يفسر أسباب عدم حصول الدول الأكثر فقرا – وهى تلك الدول التي تفتقر إلى مستويات التعليم الملائمة – على قدر كاف من الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك على الرغم من انخفاض مستويات الأجور بتلك الدول.

بناء على ما سبق يمكن تلخيص إسهامات الشركات متعددة الجنسية بالنسبة للإدارة و التنمية الإدارية بالدول النامية في كثير من المجالات منها:

- تنفيذ برامج للتدريب و التنمية الإدارية في الداخل و في الدولة الأم.
- تقديم أو إدخال أساليب إدارية حديثة و متطورة.
- خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال و تنمية قدرات الطبقة الحالية.

[1] د. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مكتبة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى 2001، الصفحة 460.

[2] www.imf_fdi.org

- استفادة الشركات الوطنية من نظيرتها الأجنبية أو متعددة الجنسية بالأساليب الإدارية الحديثة من خلال التقليد أو المحاكاة.
- إثارة حماس الشركات الوطنية في تنمية مهارات الإدارة بها حتى تستطيع الوقوف أمام منافسة الشركات متعددة الجنسية.

المطلب الخامس: الأثر على التقسيم الدولي للعمل

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

لقد أصبحت الشركات متعددة الجنسية في ظل العولمة الراهنة تعمل على تجزئة مراحل إنتاج السلعة الواحدة عبر دول مختلفة، حيث يتم تجميعها في بعض الدول، وتسوق في دول أخرى. فالسلعة الواحدة أصبحت تشارك في إنتاجها شعوب مختلفة بحسب ما تضيفه إلى إنتاج السلعة. و هكذا نكون قد أصبحنا أمام مزايا نسبية مختلفة لبلدان متعددة لإنتاج سلعة واحدة. و أصبحت هناك تقسيمات مختلفة للعمل لبلدان متعددة لإنتاج السلعة نفسها. و في ضوء ذلك يمكن الحديث إذن عن تكامل إنتاج دولي تسيطر عليه الشركات متعددة الجنسية.

كما هو معروف، فإن النظام الرأسمالي يعيش حاليا ثورة صناعية ثالثة تقوم على استخدام الذرة والإلكترونيات والهندسة الوراثية، و بالتالي فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تعمل في إطار التقسيم الدولي الجديد للعمل على تصدير الصناعات التقليدية للثورة الصناعية الأولى و الثانية نحو البلاد المتخلفة كصناعة المنسوجات والصناعات التعدينية، و تجميع السيارات والسلع الكهربائية مع التصنيع الهامشي لبعض أجزائها من دون تعريض مصالح المراكز الرأسمالية للخطر. حيث تتميز هذه الصناعات بكثافة عنصر العمل فيها، وبكثافتها في استخدام المواد الخام، واحتياجها للطاقة من نفط وغاز وكهرباء، وتلويثها للبيئة. و في نفس الوقت تحرص الشركات متعددة الجنسية و من ورائها الدول الرأسمالية الكبرى على أن تبقى بيدها مجمل مفاتيح عملية الإنتاج في صعيدها العالمي كالتمويل والتكنولوجيا والتسويق، بما فيها مسألة التحكم في الغذاء، وهو أهم عنصر في عملية إعادة إنتاج قوة العمل. وقد مكنته ثورة الهندسة الوراثية من تخفيف ذلك. ففي الوقت الذي تدهورت فيه أوضاع الغذاء والزراعة بدول العالم الثالث لعدة أسباب، تقوم البلاد الصناعية، حاليا، بإعادة نشر الزراعة شمالا، وعلى النحو الذي يمكنها من امتلاك فائض غذائي ضخم واحتكار تسويقه، على أن يستمر الجنوب في إنتاج المواد الخام الزراعية المعدة للتصدير.

و هكذا تبدو معالم تقسيم عمل دولي جديد داخل القطاع الزراعي، بحيث يصبح الشمال هـو المنـتج والمصدر الرئيسي للأغذية من قمح وحبوب ولحوم وألبان ومشتقاتها، بينما يستمر تخصص الجنوب في إنتاج محاصيل التصدير من خامات وغذاء كالقطن والمنتجات الزيتية والفواكه والنباتات الطبية، لكي تصدر إلـى كبريات مصانع إنتاج الغذاء في الشمال ليعاد تصديرها بعد تحويلها بأسعار احتكارية للجنوب المتخلف.

خـلاصـة

من خلال العرض السابق يتضح أن هناك جوانب إيجابية و أخرى سـلبية لاسـتقدام الاسـتثمارات الأجنبية المباشرة من الناحية الاقتصادية. و حسب منظري الأثر الإيجابي للاستثمارات الأجنبيـة المباشـرة يمكن تلخيص إسهامات الشركات متعددة الجنسيات في التنمية الشاملة بالدول النامية في النقاط التالية كما هو موضح في الجدول الموالي:

و للاستفادة أكثر من الآثار الإيجابية للاستثمارات الأجنبية المباشرة كان لزاما على الـــدول الناميـــة البحث عن الظروف الاقتصادية الموضوعية التي تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، بحيث تقلل من الجوانب الاقتصادية السلبية. و حقيقة الأمر أن الجوانب الاقتصادية ليست هي القضية الأساسية، ذلك أنه عن طريـــق التشريعات و وضع الأمور في نصابها، و معالجة المشاكل الاقتصادية الناجمة عن الاســـتثمارات الأجنبيـــة المباشرة تعد أقل ضررًا، ولكن الآثار الاجتماعية و الثقافية لوجود مثل هذه الاستثمارات تعتبر أكثر تعقيدًا، و علاجها ليس بالأمر الهين.

المبحث الثـــاني
الآثار الاجتماعية و السياسية و الثقافية للاستثمار الأجنبي المباشر

بالإضافة للآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة على اقتصاديات الدول النامية، فـــإن لهـــا كذلك تأثيرات على الجوانب الاجتماعية و السياسية و الثقافية ستتم مناقشة هذه الآثار من خلال هذا المبحـــث عن طريق التطرق إلى تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الطبقات العاملة، و كذلك تقلـــيص الـــدور الإيجابي للدولة و تغيير قيم و أنماط الاستهلاك، و أخيرا أثر هذه الاستثمارات على الشخصية القومية للفـــرد في الدول النامية.

المطلب الأول: الآثـــار الاجتماعية للاستثمارات الأجنبية المباشرة

يمكن تلخيص الآثار الاجتماعية للاستثمارات الأجنبية المباشرة في أثرين أساسيين، هما الأثر علـــى الطبقات العاملة و أصحاب المشاريع، و اختلال التوازن الاجتماعي.

1. الأثر على الطبقات العاملة و أصحاب المشاريع

كما تمت الإشارة إليه سابقا، من بين آثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلق مناصب شغل جديـــدة في الدول النامية، مع العلم أن بعض فرص العمل التي أنشأتها الشركات متعددة الجنسية قد سحبت قوة عاملة من قطاعات أخرى، وبناء على ذلك فهي لا تعد فرص جديدة و إنما تحويل لنوع النشـــاط. كمـــا أن بعـــض فرص العمل الجديدة أدت إلى تحويل القوى العاملة من نشاط منتج إلى نشاط خدمي.

بالإضافة إلى ما سبق هناك آثار أخرى غير مباشرة للاستثمارات الأجنبية على طبقة العمـــال. فقـــد تؤدي الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى إفراز طبقات جديدة من العمال لها مواصـــفات جديـــدة، كـــبعض الحرفيين و التجار و بعض المهن الطفيلية كسماسرة العقارات و التي ترغب في الحصول على أكبر عائد و بأقل مجهود. و قد نتج عن ذلك ازدياد وجود المال مع فئات غير مهيأة اجتماعيا و ثقافيا، مما تســـبب فـــي حدوث عدم اتزان في تصرفات الكثير من هذه الفئة، و ما تبعه من انتشار المخدرات و الرشوة و الاختلاس و تزوير المستندات و تزييف النقود و الحرق العمد و غيرها من الجرائم الاقتصادية.

و من الآثار غير المباشرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، تحول الجامعيين إلى أعمال حرفية بهدف الكسب السريع، بالإضافة إلى العمل في تجارة الجملة و التجزئة، و أعمال الاستيراد و تجارة الســـيارات، و هو ما انعكس في تغيير التركيبة الاجتماعية للمجتمعات النامية.

كما أن دخول الشركات متعددة الجنسية للدول النامية غالبا ما يؤدي إلى تدهور المؤسسات المحلية الصغيرة نظرا لنقص قدراتها المالية مقارنة بالشركات متعددة الجنسية، وكذلك عدم توفر التكنولوجيا الحديثة. و إذا أخذنا بعين الاعتبار تمتع الشركات متعددة الجنسية بامتيازات خارجية كتملك براءات الاختراع و علامات و أسماء تجارية من قبل الدخول إلى الدول النامية، فالمنتج معروف للمستهلك قبل البدء في إنتاجه، بينما المؤسسات المحلية لا تملك مثل هذه الامتيازات بل العكس تقابلها أهم مشكلة و المتمثلة في تفضيل المستهلك في الدول النامية للسلع المستوردة عن السلع المنتجة محليا. و كنتيجة حتمية لهذه الوضعية، تكون المؤسسة المحلية أمام خيارين: إما الانسحاب من الإنتاج، أو التعاون مع المستثمر الأجنبي. و نظرا لأن أغلب الدول النامية – إن لم تكن كلها – قد تعرضت للاستعمار و لفترة طويلة مما أدى إلى صبغ الشخصية الوطنية و القومية و نظرة أفراد هذه الدول إلى أنفسهم بأنهم أدنى، مما ترتب عنه اعتبار كل ما هو أجنبي على أنه الأفضل، و هو ما انعكس على طبقات أرباب العمل بأنهم أقل، و بالتالي لا يمكن أن ترقى كفاءة منتجاتهم إلى مستوى المنتج الأجنبي. كما أن هناك أرباب العمل اللذين تحولوا من امتلاك الأراضي الزراعية إلى قطاع الأعمال، فهم بلا شك لا يملكون القدرة على المنافسة رغم وجود الرغبة. أما الطبقة الأخيرة من أرباب العمل، هم الأفراد اللذين عملوا بالشركات متعددة الجنسية و اللذين استطاعوا بعد ذلك الاستقلال بمشاريع صغيرة، فتتميز هذه الطبقة بأنها الإضافة الايجابية لرجال الأعمال، نتيجة الاستفادة من تدريبهم بالشركات متعددة الجنسية، و الاستفادة من علاقاتهم الشخصية التي تكونت من خلال عملهم السابق، و قدرتهم على الاتصال الخارجي لتسويق منتجاتهم.

2. الأثر على اختلال التوازن الاجتماعي

من بين أهم العناصر المميزة لاختلال التوازن الاجتماعي، نجد التمييز الطبقي و الاختلال الاقتصادي و المتمثل في التفاوت في المستويات الاقتصادية، حيث يلاحظ بأن الشركات متعددة الجنسية تعمد إلى توظيف ذوي المهارات التكنولوجية، و الإدارية العالية، و القادرين على إقامة علاقات بالقيادات السياسية و الإدارية في الدولة المضيفة. و هؤلاء هم المستفيدون الأوائل من الاستثمارات الأجنبية المباشرة سواء من حيث الأجور أو المركز المرموق، مما يؤدي إلى مزيد من الحقد الطبقي بين المتميزين من الطبقات الاجتماعية و غير المتميزين. و كنتيجة لتمييز الأجور في الشركات متعددة الجنسية، تفاوت في المستويات الاقتصادية، بحيث أصبح العاملين في مثل هذه الشركات أعلى مستوى اقتصادي، و بالتالي كان نمط استهلاكهم هو القدوة، و محاكاة هذا النمط أصبح سمة في التركيبة الاجتماعية. كما ساهمت الشركات متعددة الجنسية في تعميق التفاوت بين المدينة و الريف نتيجة تفضيل هذه الشركات لتوطين مقارها و مراكزها في الأماكن المرموقة في المدن، حيث تتوفر البنية الأساسية الأفضل.

المطلب الثاني: الآثـــار السياسية للاستثمارات الأجنبية المباشرة

اعتبرت دراسة اقتصادية متخصصة صدرت حديثا عن المعهد العربي للتخطـيط أن الاســتثمارات الأجنبية المباشرة باتت احد أهم مؤشرات الحقبة الثالثة للعولمة التي بدأت عام 1980. و يبــرز هنـــا دور الشركات متعددة الجنسية، وهو يعتبر رمز لسيطرة القطاع الخاص على جميع مجالات الإنتـــاج والتســـويق والمنافسة العالمية، و أصبحت هذه الشركات توجه سياسات حكوماتها فيما يتعلــق بالسياســـات الاقتصـــادية الداخلية والخارجية. و هكذا أصبحت كثافة الاستثمارات الأجنبية التي تقودها الشركات متعددة الجنسية تهــدد سيادة الدول. و يمكن التركيز على الآثار السياسية للاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال أثرها على كــل من السيادة الوطنية، و تقليص الدور الإيجابي للدولة.

1. الاستثمارات الأجنبية المباشرة و السيادة الوطنية

إن من متطلبات الاستثمارات الأجنبية المباشرة مركزة السلطة الاقتصادية بين أيدي الشركات متعددة الجنسية، مما يؤدي إلى تعريض سيادة الدول للخطر. ففي سبيل تعظيم أرباحها تتجاهل الشــركات متعــددة الجنسية و الأقليات المالية القوية، ما تحدثه من تفاقم في حجم البطالـــة، ومـــن إلغـــاء لمكتســـبات العمـــال والموظفين والطبقة الوسطى والشعوب، ومن تنكر لمصالح الأغلبية متوسطة ومحدودة الدخل، دون أن يكون لهؤلاء الخاسرين آليات فاعلة تسمح لهم بالدفاع عن مصالحهم. كما تعمل الأقليـــة المهيمنـــة عالميـــا علـــى إخضاع مجمل العملية السياسية إلى آليات السوق مما يؤدي إلى سيادة الفساد السياسي والارتشاء بين قـــادة الدول و إلى تراجع الديمقراطية، كما لا يصل إلى البرلمانات سوى ممثلي القوى الرأسمالية المهيمنة المحلية والدولية. فتعمل من موقعها ذلك على إخضاع الطبقات والشرائح الاجتماعية إلى سياســـاتها. و فـــي ظـــل ضعف تمثيلية القوى الشعبية في المؤسسات الديمقراطية، تتغلب المصالح الرأسمالية على مصالح العمال كما يتم ترجيح التراكم الرأسمالي على مبدأ إعادة توزيع الدخل. و في هذا الإطار تسود ديكتاتورية الســـوق دون أن تكون هناك مؤسسات ديمقراطية قوية موازية.

2. الاستثمارات الأجنبية المباشرة و تقليص الدور الإيجابي للدولة

من بين أهم مطالب المؤسسات المالية الدولية تقليص تدخل الدولة في النشاط الاقتصـــادي. و هكـــذا نلاحظ بأن مفهوم المرفق العمومي قد تعرض للإفلاس في ظل إيديولوجية الخوصصة مما يؤدي إلى نـــزع ملكيته من الدولة ووضعه تحت سيطرة الشركات متعددة الجنسية. فتقليص وظائف الدولة من شأنه أن يؤدي إلى إفلاس مفهوم الشأن العمومي، وتدهور المضمون الحقيقي لقطاعات التعليم والصحة والســـكن وأخيـــرا وضع الدولة تحت وصاية المصالح الرأسمالية الدولية وتشديد استغلال مواطنيهـــا. فانتشـــار الاســـتثمارات الأجنبية الخاصة يساهم في إبعاد الدولة عن المواطنين ويشجع على إفساد تدبير الشأن العمومي.

المطلب الثالث: آثـــار الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الثقافة

تعتبر الثقافة خلاصة تضافر كل العوامل الاجتماعية و الاقتصادية و السياسية و البيئية و انعكاساتها في حضارة الدول سواء في القيم و الإيديولوجيات و المعتقدات و المعرفة و اللغة و الفنون و الآداب. و ستتم معالجة أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على تغيير عناصر الثقافة في الدول النامية من خلال قيم و أنماط الاستهلاك و كذلك المعرفة و المهارات و الشخصية الوطنية.

1. قيم و أنماط الاستهلاك

من الأمور المسلم بها هي أن معظم أبناء الدول النامية يعيشون في مستويات اقتصادية مختلفة عـــن مستويات الدول المتقدمة، حيث تتركز حاجات الدول النامية في الغذاء الضـــروري و الملـــبس المناســـب و المسكن الملائم، و كلها حاجات و إن كانت ضرورية إلا أنها غير متوفرة للعديد من أبناء هذه الـــدول. فـــي حين أن السلع المنتجة من طرف الشركات متعددة الجنسية، كانت قد أنتجت أساسا للدول المتقدمة أو للـــدول التي أنتجتها، وبالتالي حاجات أبناء الدول التي لم تنتجها لم تكن في الحســـبان، و نتيجـــة طبيعيـــة أن هـــذه المنتجات لا تمت بصلة لحاجات الدول النامية. كما أنه في الدول النامية توجد شريحة صغيرة فقط من أبنائها قادرة على استهلاك السلع و الخدمات المستخدمة في الدول المتقدمة، و بالتالي فإن النفع الاجتماعي من وراء استهلاك المنتجات المصنعة بواسطة الشركات متعددة الجنسية لا يزال محل شك.

بالإضافة إلى ما سبق تسعى الشركات متعددة الجنسية إلى خلق قيم استهلاكية جديدة، مستنبطة مـــن الاقتصاديات الرأسمالية، و جوهر هذه القيم أن قياس درجة نمو اقتصاديات أي دولة يعتمد على مؤشـــرات، في مقدمتها كمية و نوعية السلع المستهلكة. و على هذا الأساس قسمت الدول إلى دول تستهلك أكثر، و أطلق عليها اسم الدول المتقدمة (نظرية روستو للنمو)، و الدول التي تستهلك أقل و هي الـــدول الناميـــة. و هكـــذا أصبح الاستهلاك هو مقياس لمستوى الإشباع و النمو لدى الأفراد. و قامت الشركات متعددة الجنســـية بنقـــل هذه القيم إلى الدول النامية و ذلك من خلال خلق طلب على تكنولوجيا جديدة لم تكن معروفة مثـــل أجهـــزة الاستقطاب (Paraboles)، و الهاتف النقال. و خلق مزيد من قيم الاستهلاك عن طريق وسائل التكنولوجيـــا التي تزيد من الطلب مثل أساليب الإعلان الحديثة (الإنترنيت و التجارة الإلكترونية).

و هكذا فإن الشركات متعددة الجنسية تكون قد ساهمت إلى درجة كبيرة في زيادة و تعدد و تغيير قيم الاستهلاك، و ذلك عن طريق وسائل الإعلام و غيرها من وسائل و قنوات الاتصال، استطاعت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تأصيلها في القيم الاستهلاكية.

2. المعرفة الفكرية و المهارات

كما سبقت الإشارة إليه من خلال الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية على الدول النامية، فإن تطور المهارات اقتصر على العاملين بالشركات متعددة الجنسية و ذلك من خلال القيام بتدريبهم سواء بالخارج أو بالداخل، إلا أن هذا لم يؤثر على المستوى العام للمهارات بالدول النامية نتيجة الممارسات التقييدية التي تفرضها هذه الشركات على انتقال المعرفة خارج نطاقها، و بالتالي تقتصر الفائدة على الشركات متعددة الجنسية و لا تصل إلى الدول النامية.

كما تقوم الشركات متعددة الجنسية على التأثير على المعرفة الفكرية عن طريق استغلال القنوات الفضائية و وكالات الأنباء المتعددة الجنسية و غيرها من وسائل الاتصال الأخرى. و أكثرها خطورة على الإطلاق الإعلانات المرئية و الأفلام السينمائية خاصة بعد التطور التكنولوجي الرهيب الذي حدث في عالم المعلوماتية و الانفجار الكبير في عدد القنوات الفضائية و الإنترنيت، و التي ساهمت بقدر كبير في نقل بعض المظاهر الحضارية للدول المتقدمة، مما أدى إلى ترسيخ بعض هذه القيم في سلوك أفراد الدول النامية. و مع محاصرة المستهلك في الدول النامية بالإعلانات عن سلع الشركات متعددة الجنسية، بالإضافة إلى إشاعة بعض القيم الاستهلاكية، أدى إلى زيادة الميل للاستهلاك بالدول النامية و خاصة الاستهلاك الترفي للفئات القادرة. أما الفئات غير القادرة – و التي تمثل الأغلبية – أصيبت بنوع من الإحباط أو – في أكثر الأحيان – بالانحراف للحصول على الأموال اللازمة لإشباع حاجاتها. و هكذا فقد استطاعت الشركات متعددة الجنسية التأثير على المستهلك بالدول النامية بزيادة استهلاكه، و تغيير أنماطه الاستهلاكية لتتلائم مع ما تنتجه. و تجدر الملاحظة على أن هذه الشركات تفانت في العمل على تغيير أذواق المستهلكين بالدول النامية لزيادة الطلب على منتجاتها، و في نفس الوقت امتنعت عن تعليمه كيف ينتج هذه السلع حتى تضمن تبعيته لها. مع العلم أن قيادات و حكومات الدول النامية هي التي سعت– بل و تنافست – لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و من ورائها الشركات متعددة الجنسية.

3. الشخصية الوطنية

من خلال آثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة السالفة الذكر، تم التوصل إلى أن الشركات متعددة الجنسية قامت بنقل بعض قيم و سلوكيات و فلسفات الدول المتقدمة المهيمنة على هذه الشركات. لقد أصبح الفرد في الدول النامية تابعا ثقافيا لهذه الدول. و ساعد على ذلك قيام الشركات متعددة الجنسية بنقل آداب و فنون و موسيقى الدول المتقدمة، حيث قام الفرد في الدول النامية بنقل الشكل الخارجي فقط للثقافات الأجنبية مع عدم قدرته على إنتاج متطلباته الجديدة. و من أهم هذه القيم عدم الانضباط و عدم الالتزام بالوقت، مما أدى إلى الاختلال في المستويات العلمية و الاقتصادية و الاجتماعية بين أفراد المجتمع النامي، فعلميا نجد أن

الدول النامية تتسم بوجود نخبة محدودة من العلماء و الأدباء الراغبة في المساهمة في تحقيق وضع أفضل لبلدانهم و لكن لا يملكون القدرة على ذلك. مع سيادة غالبية من الأميين يملكون القدرة على تحقيق وضع أفضل، و لكن ليست لديهم الرغبة في ذلك.

كما ساهمت الشركات المتعددة الجنسية في تعزيز شعور الدول النامية بأن حضارتهم هي الأقل، نتيجة أن أفراد الدول النامية ينظرون إلى حضارتهم من وجهة نظر الدول المتقدمة، مما رسخ بأن حضارتهم أدنى و أن مواصفات الفرد لابد و أن تتطابق مع الفرد في الدول المتقدمة، حيث اكتفى أبناء الدول النامية بالتطابق في الشكل الخارجي، مما أدى إلى غياب الشخصية القومية للدول النامية.

خلاصة الفصل

تعرضنا في هذا الفصل لدراسة الآثار المتوقعة للاستثمارات الأجنبية المباشرة على اقتصاديات الدول النامية، حيث تمت ملاحظة وجود اتجاهين. فأما الاتجاه الأول فيرى أن أثر هذه الاستثمارات كان إيجابيا على اقتصاديات الدول النامية، بينما يشير الاتجاه الثاني إلى وجود تأثير سالب على اقتصاديات هذه الدول. و تنقسم الآثار المترتبة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول النامية سواء كانت إيجابية أو سلبية، إلى آثار اقتصادية و أخرى سياسية و اجتماعية و ثقافية. و تم التوصل إلى أن التأثير على العوامل الاجتماعية و السياسية و الثقافية أبعد أثرًا من التأثير في العوامل الاقتصادية. و أن ما سينتج في النهاية شخصية قومية ممزقة مما يؤدي إلى مزيد من الاختلالات الاجتماعية و الثقافية و بالتالي مزيدا من الانحرافات الاجتماعية و الثقافية و الاقتصادية. كما يجب عدم إلقاء كل اللوم على الشركات متعددة الجنسية، فالدول النامية كان لها دور كبير في السماح بدخول التيارات الثقافية المختلفة دون مقاومة، بدلا من إدخال التيارات الثقافية الحقيقية و تأصيل العوامل الثقافية الوطنية التي بدورها ستمكن الفرد في الدول النامية من اختيار و انتقاء العوامل الثقافية الخارجية. و يقع هذا الدور على أجهزة الإعلام و الاتصال التي ساعدت مع الشركات متعددة الجنسية في تأصيل احتقار الأفراد في الدول النامية لثقافتهم و حضارتهم.

تتلخص الآثار الايجابية للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال دعمه الادخار المحلي كمصدر أساسي للتنمية الاقتصادية و ذلك بإسهامه في تقليص الفجوة بين الاستثمار و الادخار المحليين، مما يسهم في زيادة الاستخدام للموارد المادية و البشرية و الدخل الوطني، ويساهم في تصحيح العجز في ميزان المدفوعات وذلك لدخوله في قطاعات الصناعات التصديرية ذات القدرة التنافسية العالية، وكذلك يعمل على زيادة صادرات الشركات المحلية من خلال منتجاتها التي تعد منتجا وسيطا للمنتج النهائي للشركات الأجنبية، مع توفير المستوى التكنولوجي العالي الكفاءة و لا سيما في القطاع الصناعي، لاعتماد المستثمرين الأجانب على

تكنولوجيا متطورة تتميز بمستوى عالي التقنية. فضلا عن تقليص مستوى البطالة من خلال رفع مستويات التشغيل و توفير فرص عمل جديدة عن طريق التوسع الأفقي في مشاريع الاستثمار و قد يؤدي الاستثمار الأجنبي إلى التقليل من حدة التضخم إذا أسهم في توفير السلع الأساسية اللازمة لسد الطلب المتزايد في السوق المحلية.

أما الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر فتتلخص في أن تحويلات الأرباح و العائدات المترتبة على الاستثمار تقلل من الإدخارات المحلية الإجمالية، حيث ينشأ عن ذلك تجاوز المدفوعات العكسية لعائدات الاستثمار تدفقات رؤوس الأموال الجديدة لاسيما أن هذا الاستثمار يتضمن استخداما لموارد مالية محلية من خلال الاقتراض من البنوك المحلية مولدا عجزا صافيا في الموارد المالية للبلد. و قد تتوجه هذه الاستثمارات نحو أنشطة لا تساهم في زيادة الصادرات لذا ستكون عبئا على الموارد الأجنبية النادرة فضلا عن ذلك فانه من الممكن أن تؤثر الاستثمارات الأجنبية على الاستقرار السياسي للبلد من خلال التحكم في استقلالية البلد المضيف و استحواذها على الشركات الوطنية والتغلغل في القطاعات الاقتصادية بحيث تهدد سيادة البلد. و إن فرض أسعار مرتفعة لتحقيق مستويات مرتفعة من الأرباح تؤثر سلبا على الإدخارات المحلية. وقد يقوم الاستثمار الأجنبي المباشر باستنزاف الفائض الاقتصادي للبلد النامي من خلال تسريب موارده للخارج بالإضافة إلى تبني الاستثمار الأجنبي أسلوب إنتاج كثيف لرأس المال ما قد يؤدي إلى تحويلات تكنولوجية غير كفوءة و بتكاليف عالية مع المساهمة في تقليل استخدام الأيدي العاملة الذي يؤدي إلى زيادة البطالة.

و في الأخير، و من أجل تقليل التناقض بين الاتجاه المؤيد و الاتجاه المعارض للاستثمارات الأجنبية المباشرة يمكن تقديم الملاحظات التالية:

- لا يمكن لأحد أن يتجاهل أن هناك مصالحا و أهدافا و غايات لكل من الدولة المضيفة و الشركات متعددة الجنسية و الدولة الأم تسعى لتحقيقها.
- لا يمكن تعميم أية حالة أو ممارسة للشركات متعددة الجنسية سواء أكانت إيجابية أو سلبية. لذلك يجب نقل التحليل و التفسير من المستوى الشامل إلى المستوى الجزئي. أي يجب دراسة آثار هذه الشركات على صعيد الواقع و مع كل دولة على حدى لبيان آثار تلك الشركات على التنمية الاقتصادية في الدولة المضيفة.
- لمعرفة جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دولة ما يجب مقارنة التكاليف بالعائد. أي مقارنة الفوائد التي يمكن أن تتحقق نتيجة تدفق رأس المال الأجنبي و السلع المصدرة بالتكاليف كالأرباح و الدخول المحولة و الواردات، مع عدم تجاهل العوامل التي يصعب قياسها كميا.

- إن العوامل المؤثرة في مسألة العائد و التكاليف هي عوامل كثيرة و متنوعة ترتبط أصلا بالطرف الأجنبي عبر ممارساته و إجراءاته، و الطرف المحلي من خلال سياساته و إجراءاته المتعلقة بتهيئة مناخ الاستثمار المناسب. إضافة إلى درجة تطور الخبرات و المهارات المحلية. فعندما يكون الطرف المحلي قادرًا على تأمين مناخ ملائم للإستثمار تكون أوراقه التفاوضية أقوى تجاه الشركات متعددة الجنسية و يحقق نسبة أعلى من العائد.
- يخطئ من يتصور أن يكون هناك استثمار أجنبي مباشر هو عائد فقط دون تكاليف. أي لابد من تقديم بعض التنازلات من قبل كل طرف التي ربما تكون عائدًا بالنسبة للطرف الأخر.
- في المحصلة النهائية، إن قضية الاستثمارات الأجنبية هي قضية تفاوضية تتضمن تحقيق أهداف مشتركة لطرفي الاستثمار حيث يمكن للدولة المضيفة وضع مجموعة من الضوابط و الإجراءات التي تكفل تحقيق المنافع لها، و لكن يخشى أن تظهر تلك الضوابط بصورة مغالى فيها فتتحول عندها إلى عوامل منفرة و طاردة للاستثمارات الأجنبية المباشرة. كما يمكن للدولة المضيفة إلى حد كبير تقليل السلبيات و الاستفادة من تلك الاستثمارات بشكل أو بآخر و إزالة مخاوفها خاصة بعد أن خفت الممارسات الخاطئة من قبل الشركات متعددة الجنسية في الآونة الأخيرة.

الجدول رقم (19)

بعض إسهامات الشركات متعددة الجنسيات في التنمية الشاملة بالدول النامية

المنافع	أسباب و عوامل تساعد على تحقيق المنافع	الآثار الأولية	الآثار الثانوية
تدفق رؤوس الأموال و الأثر على ميزان المدفوعات	– استغلال الموارد المحلية – فتح أسواق جديدة للتصدير – عدم تحويل جزء كبير من الأرباح – عدم تطبيق سياسة متعسفة بالنسبة لأسعار التحويل – بناء علاقات اقتصادية بين قطاعات النشاط الاقتصادي المختلفة	– تحسين متوقع بميزان المدفوعات و زيادة في المتحصلات من النقد الأجنبي.	– تحسين المقدرة و النمو الاقتصادي و السياسي نتيجة الاستخدام الفعال و المنتج للموارد الاقتصادية و انخفاض الأسعار و زيادة الصادرات و تدعيم الاقتصاد و تنمية أو خلق هوية مستقلة للدول المضيفة بين دول العالم.
تنمية الناتج الوطني	– استيراد عدد أو كمية قليلة من المستلزمات و المواد الخام. بصفة عامة لا تدخل الشركات الأجنبية في نفس مجالات النشاط الاقتصادي الذي تمارسه الشركات الوطنية و هذا يضمن عدم خروج أي شركة وطنية من السوق.	– احتمال خروج بعض أو عدد قليل من الشركات الوطنية	– تحسين المقدرة أو النمو الاقتصادي و السياسي بالدول المضيفة نتيجة الآتي: • زيادة حصيلة الدولة من الضرائب على الأرباح و تنمية الملكية الوطنية و خلق طبقات جديدة من رجال الأعمال. • اختفاء بعض الأنواع من المنتجات الوطنية من الأسواق.

الجدول رقم (19) تـــابـــع

بعض إسهامات الشركات متعددة الجنسيات في التنمية الشاملة بالدول النامية

المنافع	أسباب و عوامل تساعد على تحقيق المنافع	الآثار الأولية	الآثار الثانوية
			• تحسين المقدرة التنافسية و الإنتاجية للشركات الوطنية عن طريق إدخال تحسينات على طرق الإنتاج و الإدارة و قيام هذه الشركات بتقليد الشركات متعددة الجنسيات. • اختفاء الشركات التي تتعرض لخسائر بصورة مستمرة
نقل التكنولوجيا	– تقديم برامج تنمية و تدريب للموارد البشرية (حتى في حالة تركيز الشركات متعددة الجنسيات لأنشطة و برامج التنمية و البحوث في وطنها الأم). – إدخال التكنولوجيا المتقدمة من خلال تشجيع الحكومات المضيفة.	– الاستثمار المباشر عن طريق الشركات متعددة الجنسية تساهم في نقل قدر ملموس من المعرفة أو التكنولوجيا إلى الدول المضيفة (بالمقارنة بالأساليب الأخرى) هذا بالإضافة إلى استمرارية التحديث و التطوير التكنولوجي.	– تنمية المهارات و المعرفة الحالية . – إدخال أنواع جديدة من المهارات و المعارف في شتى ميادين النشاط الاقتصادي. – اكتساب مهارات و معارف جديدة لهذه الدول من خلال تقليد العمالة الوطنية لنظيرتها الأجنبية في كافة المجالات

الجدول رقم (19) تـــابـــع

بعض إسهامات الشركات متعددة الجنسيات في التنمية الشاملة بالدول النامية

المنافع	أسباب و عوامل تساعد على تحقيق المنافع	الآثار الأولية	الآثار الثانوية
			(الفنية و الإدارية). – تدعيم و تنمية الروابط الاقتصادية بين قطاعات النشاط الاقتصادي المختلفة. – تقديم منتجات جديدة بمستوى عال من الجودة و بأسعار منخفضة.
إدخال أنماط جديدة للاستهلاك	– تنمية و خلق المنتجات و الأسواق الجديدة. – تطـــوير و تغـــيير المـــنـــتجات و بـــرامـــج و خطط التـــسويـــق و سياساته و كسر حدة الاحتكار.	– التـــأثير على أو تغيير أنـــماط الاستهلاك	– تحسين الموقف الاقتصادي للدول النامية كنتيجة لإدخال منتجات جديدة أو تطوير و تنمية استخدامات المنتجات الحالية. – نشر أو إدخال أساليب تسويقية حديثة و المساهمة في بناء و تنمية معايير أو مستويات إنتاجية و إدارية جديدة (من حيث الكم و الجودة)، رفع إنتاجية العمالة الوطنية و رأس المال الوطني، تنويع المنتجات و إتاحة فرص و بدائل متعددة أمام المستهلك للاختيار من بينها.

المصدر: د. أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سابق ص. 430–433.

تـــمـــهـــيـــد

منذ تسعينيات القرن الماضي و الجزائر تسعى إلى وضع الأطر المؤسسية المناسبة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المجالات التي تتناسب و احتياجات الاقتصاد الوطني و بما ينسجم مع تنافسية القطاعات الاقتصادية المختلفة و إلى إعادة هيكلة البيئة المناسبة للاستثمارات.

لقد « طوت الجزائر صفحة من تاريخ الأزمات والمشاكل التي عاشتها لسنوات عديدة ووضعت الماضي خلفها لتبدأ مرحلة البناء والإصلاح الاقتصادي والسياسي والاجتماعي في كل بقعة من بقاعها، وليجني كل مواطن جزائري من خيرات وثمار بلاده وذلك بمقدار مساهمته في عملية التنمية التي تسري في كل أرجاء الجزائر كما يسري الدم في عروق الجسد »[1].

و قد كشف التقرير الصادر عن منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) عن التطور المسجل في مجال التدفقات المالية الدولية وفي مجال الاستثمارات الأجنبية المباشرة حيث تدفقت إلى القارة الإفريقية استثمارات بقيمة 28,9 مليار دولار عام 2005 مقابل 18,7 مليار دولار عام 2004 أي بنسبة نمو تصل 55 %، و قد احتلت الجزائر المرتبة الأولى في استقطاب الاستثمارات على صعيد القارة. و هكذا تكون الجزائر قد نجحت في جذب العديد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في عدة قطاعات اقتصادية. وتعتبر قطاعات الصيدلة والاتصالات أهم القطاعات التي تسجل استثمارات مباشرة أجنبية تليها قطاعات الخدمات خارج المحروقات، حسب تقديرات الهيئات الدولية. و حسب مصادر هذه الاستثمارات فالبعض منها كان عربيا مثل ما تم في قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية كشركة – أوراسكوم المصرية – وشركة – الوطنية الكويتية – وغيرها، و قطاع الخدمات السياحية. و يتوقع أن تزداد هذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الاقتصاد الوطني نتيجة لتحسن الوضع الأمني و السياسي، بالإضافة إلى أن ارتفاع أسعار النفط عالميا سيزيد الفوائض المالية المحققة في اقتصاديات الدول العربية المصدرة للنفط الأمر الذي سيؤدي إلى توجه رؤوس الأموال العربية إلى الأسواق المحيطة كفرص استثمارية مجدية؛ إذ أنه و منذ هجمات الحادي عشر من سبتمبر 2001، أصبحت الأموال العربية و الإسلامية تستثمر بصورة متنامية في المنطقة بدلا من تحولها إلى الأسواق الغربية. إلا أننا هنا يجب أن نميز بين ما تم إنجازه و ما يمكن أن يُنجز، و قد جاء تقرير منظمة الأونكتاد حول الاستثمارات الأجنبية المباشرة لعام 2005 ليؤكد أنه على الرغم من الإنجازات التي حققتها الجزائر في السنوات الأخيرة في هذا المجال إلا أنه بالإمكان تحقيق المزيد.

[1] غسان إبراهيم ، باحث اقتصادي ، جريدة "العرب الأسبوعي".

يبحث هذا الفصل في تجربة الجزائر في اجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الاقتصاد الـــوطني و التشريعات التي وضعت لخدمة هذه الغاية، و كيفية توزيـــع هـــذه الاســـتثمارات فـــي القطاعـــات الاقتصادية المختلفة و العقبات التي تواجه المستثمرين الأجانب و كيفية التغلب عليها.

المبحث الأول
مـــنـــاخ الاســـتـــثـــمـــار

تـــمـــهـــيـــد

حتى يكون هناك استثمار، يجب أن يتهيأ المناخ الملائم لذلك، و يجب أن تكون هناك فرصـــة استثمارية قائمة، من وجهة نظر المستثمر على الأقل، و يجب أن يرشد المستثمر إلى تلك الفرصة إن لم يتعرف عليها بذاته. و يجب أن يقتنع أو يُقنع بسلامتها. و حتى إذا توافرت الشـــروط الاقتصـــادية للإستثمار، يجب أن لا تفقد تلك الفرصة قيمتها أو جاذبيتها بفعل العوامل السياسية.

و يعتبر عنصرا العائد و المخاطرة المحركان الرئيسيان لرؤوس الأموال، فنجد أن رأس المال يبحث دائما عن المكان الملائم الذي يكون فيه عنصر المخاطرة أقل ما يمكن من تعظيم العائد. لـــذلك فإن الدافع الأساسي وراء حركة رأس المال من مكان لآخر هو السعي نحو مناخ أكثر مدعاة للطمأنينة و أكثر تحقيقا للربح.

و في سبيل جذب الاستثمارات الخارجية و توطين الاستثمارات المحلية، أخذت البلدان تتنافس فيما بينها في سبيل إعداد أفضل مناخ للإستثمار، وتوفير أفضل الفرص لجذب الاستثمارات. لذلك نجد أن المستثمرين الأجانب باتوا يميلون للإستثمار في تلك الدول التي يسودها أنسب منـــاخ اســـتثماري و تلك التي تحسن إعداد مشروعاتها الاستثمارية و عرضها بصورة جذابة و تلك التي تستطيع بأقوالها و أفعالها أن تشعر المستثمر الأجنبي بأهميته، و بأنه سيكون محل ترحيب فيها و بأنه ســـيعامل معاملـــة طيبة و ستتمتع أمواله في أراضيها بالحماية ضد المخاطر السياسية.

المطلب الأول: مفهوم المناخ الاستثماري

يعد الاستثمار أحد أهم النشاطات الاقتصادية على الإطلاق باعتباره أحد أهـــم عوامـــل النمـــو الاقتصادي و خالق فرص العمل التي يمكن من خلالها حل مشاكل المجتمع الاقتصادية و الاجتماعية. فالأموال بحد ذاتها لا يمكن أن تقضي على الفقر أو تحد من البطالة أو تؤمن السلع و الخدمات لأفـــراد المجتمع، أو تخلق نموًا اقتصاديًا حقيقيًا، و إنما استثمار الأموال بشكل فعال و في المجالات المناســـبة من شأنه أن يحل الكثير من المشاكل الاقتصادية و الاجتماعية التي يتوقف حلها على النمو الاقتصادي المرتبط هو الآخر و بشكل أساسي بنمو حجم التكوين الرأسمالي و بنوعية الاستثمارات.

كما تعتبر عملية الاستثمار كمشروع تنموي و ليس مجرد عملية توظيف لـــرؤوس الأمـــوال بهدف الحصول على أرباح و بالتالي فهي تحتاج إلى مناخ ملائم. و المناخ الملائم للإستثمار لا يعنـــي

مجرد قانون يصدر لتشجيع الاستثمار و لا يعني مجرد حزمة من الحوافز و الإعفاءات. فالمناخ الاستثماري الذي يجذب الاستثمارات و المستثمرين هو ذلك المناخ الذي لا يعتمد على قانون محدد بعينه و إنما يعتمد بصورة أساسية على جملة من الشروط و المقومات التي تخلق أرضية يمكن أن ينمو فيها مشروعا تنمويا. هذه المقومات منها الاقتصادية، السياسية، القانونية، الإدارية، الاجتماعية و الثقافية.

و يقصد بالمناخ الاستثماري مجموعة القوانين والسياسات والمؤسسات الاقتصادية والسياسية التي تؤثر في ثقة المستثمر وتقنعه بتوجيه استثماره إلى بلد دون أخر. و يتأثر هذا المناخ بالظروف السياسية والاجتماعية والقانونية والمؤسسية السائدة في البلد المعني لما لهذه العوامل من تأثير كبير كونها تشكل وحدة متداخلة لا يمكن التقليل من شأنها.

كما يمثل تعبير مناخ الاستثمار مجمل الأوضاع والظروف المؤثرة في اتجاهات رؤوس الأموال وتوطنها، فالأوضاع السياسية العامة للدولة وما تتصف به من استقرار أو اضطراب، والتنظيم الإداري للدولة وما يتميز به البلد المضيف من خصائص جغرافية وديموغرافية، مما ينعكس على توفر عناصر الإنتاج، وما شيده البلد المضيف من بنى تحتية، ثم خطط الدولة وبرامجها الاقتصادية وموازناتها ومدى مساهمتها في تحقيق نمو مطّرد ومتوازن بالداخل ومع الخارج، وطبيعة السوق السائدة بالدولة وآليته، والنظام القانوني ومدى كماله ووضوحه وثباته وتوازنه، بما ينطوي عليه من حقوق وأعباء. كل هذه العناصر تدخل في تعريف مناخ الاستثمار، وتعتبر هذه العناصر متداخلة تؤثر وتتأثر ببعضها بعضاً. وغالبية العناصر المذكورة متغيرات يخلق تفاعلها أوضاعاً جديدة بمعطيات مختلفة، وتترجم محصلتها كعوامل جاذبة لرأس المال أو طاردة له.

لقد أصبح الاعتماد على الاستثمارات المحلية لوحدها أمر غير ممكن نتيجة لنقص المدخرات، و بالرغم من ذلك فإنه يجب تطوير مناخ استثماري ليس لجذب المستثمر الأجنبي فحسب، بل لجذب المستثمر الجزائري المقيم و غير المقيم أولا.

المطلب الثاني: مقومات المناخ الاستثماري في الجزائر

يتكون مناخ الاستثمار من مجموعة من العوامل التي تحدد مدى ملائمة البيئة السياسية و الاقتصادية و الاستثمارية و التشريعية في البلد و درجة جاذبية هذا البلد لاستقطاب و توطين الاستثمار

و تحقيق معدلات تبادلات تجارية متزايدة في الأسواق المفتوحة ترفع بدورها معدل النمو الاقتصادي و تدفعه نحو الاستدامة التنموية التي تصل بالمجتمعات إلى الازدهار و ارتفاع مستوى المعيشة.

لقد تم التطرق من خلال الفصل الثالث لهذا البحث إلى محددات و عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر و التي تُكون في حقيقة الأمر المقومات الأساسية للمناخ الاستثماري المتمثلة في كل من المقومات السياسية، و المقومات التشريعية كالقوانين الصادرة و تلك المصادق عليها من أطراف خارجية عربية و أجنبية، و المقومات الاقتصادية مثل البنية التحتية و الأداء الاقتصادي.

1. المقومات السياسية و التشريعية

يعتبر العامل السياسي أكثر العوامل أهمية في اتخاذ مختلف القرارات الاستثمارية الخاصة بل والعامة نظرا لما تتجمع به من دور مهم في قائمة العوامل المشكلة للبيئة الاستثمارية في أي بلد، كون العامل السياسي يشكل مخاطر عدة في عملية الاستثمار منها التأميم، مصادرة الملكية الخاصة و التدخل الحكومي في النشاط الاقتصادي. هذا ما يؤثر سلبا على بناء المشاريع الاقتصادية ويضع جملة عراقيل أمام جذب الاستثمار الأجنبي وما تمثله هذه العوامل وتغيراتها. إن أي بلد لا يمكنه استقدام رأس المال الأجنبي في ظل أوضاع مضطربة أو إمكان حدوثها مستقبلا فاستقرار العامل السياسي مهم جدا في دفع المستثمرين للقدوم إلى البلد.

و بالنسبة للجزائر، و حسب تقارير عدة هيئات دولية[1] فإن درجة العنف السياسي لا تزال تتراجع خاصة منذ الانتخابات الرئاسية التي تمت في آفريل 2004. إن المقاربة الثنائية للحكومة من أجل الحد من التهديد الإرهابي و ذلك عن طريق المشاركة العسكرية و كذا مخطط المصالحة الوطنية قد أعطت نتائج معتبرة، مما أدى إلى تحسين مناخ الاستثمار في الجزائر.

كما يحتاج النشاط الاستثماري إلى وجود مؤسسات مستقرة و أحكام واضحة ليتسنى له أن يعمل بكفاءة. و ذلك يتطلب تشريعات ملائمة تنظم عملية الاستثمار. وكلما ابتعد المشرع عن التناقض والتعقيد في الإجراءات والتطبيقات العملية لتلك القوانين على ارض الواقع وفق رؤية شمولية يسهل عملية تدفق الاستثمارات الأجنبية. فثبات القوانين الحاكمة للعملية الاستثمارية من شأنه أن يوفر مناخا ملائما و آمنا و خصوصا حركة رأس المال وتنقله فضلا عن تقليص الروتين والبيروقراطية على الاستثمار كل ذلك يجعل الاستثمار يتسم بالمرونة والفاعلية وبهذا يمكن تحقيق الأهداف المتوخاة من

[1] Perspectives économiques en Afrique 2004/2005, pp 83-97. www.oecd.org/dev/pea

سير العملية الاقتصادية وتطورها. و لكي يكون الإطار التشريعي جاذبا للاستثمار فلا بد من توفر عدة مقومات من أهمها:

- وجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح و الاستقرار و الشفافية، و عدم التعارض مع التشريعات الأخرى ذات الارتباط، و أن يكون متوافقا مع القواعد و التنظيمات الدولية الصادرة لحكم و حماية الاستثمار.
- وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل التأميم، المصادرة، فرض الحراسة، نزع الملكية، و تكفل له حرية تحويل الأرباح للخارج و حرية دخول رأس المال و خروجه، فضلا عن أهمية وجود نظام يكفل حماية حقوق الملكية الفكرية.
- وجود نضام قضائي قادر على تنفيذ القوانين و التعاقدات، و حل المنازعات التي تحدث بين المستثمر و الدولة المضيفة بكفاءة عالية.

و لقد عالجت الجزائر مسألة الاستثمارات منذ الاستقلال عن طريق مجموعة من القوانين المتعاقبة كانت تتلاءم مع طبيعة كل مرحلة، و مع وضع حقيقي لعلاقة القطاع العام بالقطاع الخاص و قدرات كل منهما. كما أن الاستثمار الأكثر شيوعا في بلادنا هو في ميدان المحروقات، و من ثمّ كانت لهذا الجانب قوانين خاصة تحكمه.

1.1 مراحل تطور قانون الاستثمار في الجزائر

مر قانون الاستثمار في الجزائر منذ الاستقلال بثلاثة مراحل أساسية. تمثلت الأولى في فترة الستينيات، و الثانية تخص فترة الثمانينيات من القرن الماضي أما المرحلة الثالثة فتتعلق بالفترة منذ التسعينيات من القرن الماضي إلى يومنا هذا. كما يمكن تصنيف هذه القوانين إلى نوعين رئيسيين يتعلق النوع الأول بتلك الصادرة قبل الإنفتاح الاقتصادي، أما النوع الثاني فيتمثل في القوانين الصادرة منذ بداية الإنفتاح.

1.1.1 فترة الستينيات

تبنت الجزائر خلال هذه الفترة قانونين يتعلقان بالاستثمارات و المتمثلين في القانون رقم 63-277 الصادر بتاريخ 27 جويلية 1963[1] المتعلق بقانون الاستثمارات و الأمر رقم 66-284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966[2] المتضمن قانون الاستثمارات.

[1] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية رقم 53 لعام 1963.
[2] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية رقم 80 لعام 1966.

1.1.1.1 قانون الاستثمار الصادر في 1963[1]

كان هذا القانون موجها إلى رؤوس الأموال الإنتاجية الأجنبية أساسا، حيث حددت المادة الثالثة منه هذا الاتجاه لكن بغموض كبير، ومن ثم تم الإدراك أن " حرية الاستثمار معروفة للأشخاص المدنيين و المعنويين الأجانب، حيث أنها تكمن تحت تصرف الأمر العمومي و قواعد التأسيس. لكن 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 النشاطات التي تشكل أهمية رئيسية للاقتصاد الوطني".

كما منح قانون الاستثمارات لسنة 1963 بعض الضمانات للمستثمرين الأجانب تمثلت في:

- 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، لا سيما المساواة الجبائية (المادة 5)؛
- ضمان ضد نزع الملكية، حيث لا يكون نزع الملكية ممكنا إلا إذا أصبحت الأرباح المتراكمة في مستوى رؤوس الأموال المستوردة و المستثمرة، كما يؤدي نزع الملكية إلى تعويض عادل.

بالإضافة إلى ذلك فقد اشتمل هذا القانون على امتيازات خاصة بتحويل الأموال (50 % من الأرباح الصافية السنوية و التحويل الحر للأموال المتنازل عليها) المادة 31، الحماية الجمركية (المادة 9 الفقرة 1)، التدعيم الاقتصادي للإنتاج. بالمقابل يجب على المؤسسات المعتمدة أن تضمن التكوين المهني، ترقية العمال و الإطارات الجزائرية (المادة 12).

لكن رغم هذه الضمانات الممنوحة فقد قامت الجزائر في فترة 1963-1964 بعدة تأميمات كما بينت نيتها في عدم تطبيق قانون 1963 حيث لم تبادر بدراسة الملفات المودعة لديها[2].

2.1.1.1 قانون الاستثمارات الصادر في 1966[3]

بعد فشل قانون 1963 تبنت الجزائر قانونا جديدا ينظم دور رأس المال في إطار التنمية الاقتصادية، مكانه و أشكاله و الضمانات الخاصة به، و يختلف نص قانون 1963 عن نص قانون 1966 من حيث المبادئ التي وضعها هذا الأخير و المتمثلة في:

[1] عليوش قربوع كمال، قانون الاستثمارات في الجزائر، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999 ص. 11

[2] عليوش قربوع كمال، قانون الاستثمارات في الجزائر، ص. 7، مرجع سابق.

[3] المرجع السابق، ص 8.

الاستثمارات الخاصة لا تمنح بحرية في الجزائر

- ترجع مبادرة الاستثمار في القطاعات الحيوية للدولة و الهيئات التابعة لها (المادة 2)،
- تتدخل الدولة بمفردها بالمساهمة في رأس المال أو بمشاركة رأس المال الخاص في الشركات المختلطة، و في هذه الحالة تتم المصادقة على القوانين الأساسية بمرسوم يتضمن إمكانية استرجاع الدولة للحصص أو الأسهم التي لا تملكها.

منح الضمانات و الامتيازات خصت فقط الاستثمار الأجنبي، و تمثلت في:

- المساواة أمام القانون خاصة المساواة الجبائية؛
- تحويل الأموال و الأرباح الصافية؛
- ضمانات ضد التأميم، حيث يقرر التأميم بموجب نص تشريعي يؤدي إلى تعويض يتم خلال تسعة أشهر و يكون مساويا للقيمة الصافية للأموال المحولة للدولة.

إن المشرع الجزائري لم ينص على تحويل الأجور الخاصة بالعمال الأجانب و لم يحدد مهلة للتأميم، أما الإمتيازات المالية فكانت في الحقيقة جبائية (المادة 14).

لقد سمح قانون الاستثمار الصادر في 1963 باعتماد مشروعين فقط، بينما القانون الصادر في 1966 أدى إلى تدفق استثمار خاص بما يقارب 880 مليون دينار جزائري بالأسعار الجارية خلال الفترة 1967-1974 و أدى إلى خلق 27300 منصب عمل في 800 مشروع[1].

مما سبق يتضح أن قانونا 1963 و 1966 لم يجلبا المستثمرين الأجانب لأنهما كانا ينصان على إمكانية التأميم، و لأن الفصل في النزاعات كان يخضع للمحاكم الجزائرية و القانون الجزائري[2]. كما أن ما تم تحقيقه من استثمار أجنبي تعلق فقط بالشركات المختلطة خلال الفترة 1966-1982[3] و ذلك من أجل تحويل التكنولوجيا و خاصة الخبرات المعرفية (le savoir faire) الذي لم يتحقق نتيجة لكون الشركاء الأجانب طبقوا سياسة تهميش الإطارات الوطنية و الاحتفاظ بالمعرفة التكنولوجية مما أدى إلى إدخال سياسة إرجاع لحصص الشركاء الأجانب منذ 1980[4].

[1] Mezaache Abdelhamid, *L'Algérie: le voile des hydrocarbures,* Paris, Ed Economica, 1998, p.112.
[2] Terkine N, *La société d'économie mixte en droit Algérien,* Revue algérienne d'économie, vol 25, N° 3, septembre 1987, p.566.
[3] عليوش قربوع كمال، مرجع سابق، ص.9.
[4] Mezaache Abdelhamid, Opcit, p. 115.

2.1.1 فترة الثمانينيات

نظـــرا لفشل قانوني 1963 و 1966 جاء القانون رقم 82-11 المؤرخ فـــي 21 أوت 1982 المتعلق بالاستثمارات الاقتصادية الخاصة و الذي سمح للشريك الأجنبي بامتلاك 49 % ، و لكن رغم هذا يبقى هذا القانون دون فعالية و ذلك راجع لكون الجزائر تبنت في تلك السنة قانونا يتعلق بتأســـيس الشركات ذات الاقتصاد المختلط، و بذلك تكون قد أكدت نيتها على رفض الاستثمار المباشر و فضلت الاستثمار عن طريق الشركات المختلطة. و في 12 جويلية 1988 تم إصدار القـــانون رقـــم 88-25 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الخاصة الوطنية و الذي أدى إلى ظهور المؤسسات العمومية الاقتصادية. لكن هذا القانون جاء في ظروف معارضة و اضطرابات سياسية عرقلت تنشيط الاستثمار[1].

3.1.1 الفترة منذ تسعينيات القرن الماضي إلى اليوم

نظرا لتدني عائدات البترول نتيجة لانخفاض الأسعار في سنة 1986، و ارتفاع خدمة الـــدين الخارجي و العجز الداخلي قامت الجزائر منذ 1990 بإدخال تعديلات مكثفة من أجل إنعاش الاقتصاد. ففي سنة 1990 تم إصدار قانون النقد و القرض رقم 90-10 المؤرخ في 14 آفريـــل 1990[2] الـــذي خول لبنك الجزائر مسؤولية مراقبة البنوك التجارية في توزيع القروض، إضافة إلى محاربة التضخم و الترخيص للاستثمارات الأجنبية و إلغاء الأحكام المتعلقة بالملكية بالنسبة للشركات المختلطـــة و كـــذا إلغاء التمييز بين القطاعين العام و الخاص، مع حرية الاستثمار و حرية تحويل رؤوس الأموال بعـــد تأشيرة بنك الجزائر و ضمانات ضد إجراء المصادرة. ثم تلته بعـــد ذلـــك قـــوانين أخـــرى متعلقـــة بالاستثمار.

1.3.1.1 قانون الاستثمار لسنة 1993[3]

يتمثل هذا القانون في المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر 1993 و المتعلق بتشجيع و ترقية الاستثمار في الجزائر، و الذي أصبح بموجبه مجال الاستثمار و الامتيـــازات التـــي وفرها المشرع الجزائري في هذا الميدان أكثر وضوحا، و يعتبر بمثابة بداية الانفتاح الحقيقي للاقتصاد الجزائري، حيث جاء هذا القانون في سياق التوجه نحو اقتصاد السوق و الاســـتعداد للانـــدماج فـــي الاقتصاد العالمي إذ لم يعد وفق هذا القانون أي تمييز بين الاستثمار الخاص و العام و لا بين المستثمر المقيم و المستثمر غير المقيم، كما أعطيت حرية إنجاز هذه الاستثمارات إلى المستثمر الـــذي يتـــولى التصريح بها، بالإضافة إلى ضمان ثبات النظام الجبائي الذي يحمي المستثمر من كل التعديلات التـــي

[1] Mezaache Abdelhamid, Opcit, P. 116.

[2] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية رقم 16، 18 آفريل 1990.

[3] Guide fiscal des investisseurs 1999, direction générale des impôts, direction de la législation fiscale, sous direction des relations publiques et de l'information, Co-édition Ministère des Finances/Editions du Sahel

تؤدي إلى المساس بالامتيازات التي تم الحصول عليها في إطار هذا القانون. كما يضمن هذا القانون طرح الخلافات و النزاعات بين الحكومة الجزائرية و المستثمر الأجنبي للتحكيم أمام السلطات القضائية المختصة.

بالإضافة إلى الضمانات السالفة الذكر، يسمح قانون ترقية الاستثمارات بتقديم امتيازات جبائية و حوافز مالية، كما يقدم إجراءات التنازل عن الأراضي الحكومية و كذا نظام الضمان الاجتماعي.

و بموجب المادة 7 من هذا القانون تم إنشاء وكالة ترقية و دعم و متابعة الاستثمارات L'agence de promotion , de soutient et de suivi des investissements (APSI) على شكل شباك وحيد يضم كل الهيآت و المؤسسات و الإدارات المعنيين بالاستثمار بالجزائر. و قد أنشأ هذا الشباك لضمان أحسن التسهيلات في عمليات الاستثمار و ليكون المخاطب الأمثل لدى المستثمرين أمام السلطات العمومية المعنية. كما تتم على مستوى هذا الشباك العمليات التالية[1]:

- جمع المعلومات؛
- دفع و تسجيل الاستثمار؛
- دفع و تسجيل طلب منح الامتياز للمشاريع،
- نيل الإشعار بقرار منح الامتيازات؛
- جمع الوثائق الإدارية الضرورية لإنجاز و استغلال مشروع الاستثمار؛
- الاستشارة و التوجيه و المساعدة في كل جوانب المشروع.

2.3.1.1 قانون الاستثمار لسنة 2001

يعتبر الأمر رقم 01-03 الصادر بتاريخ 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار و الذي ألغى المرسوم التشريعي رقم 12-93 الصادر بتاريخ 5 أكتوبر 1993 من أهم القوانين التي يرتكز عليها الاستثمار الأجنبي في الجزائر. فلقد أدى هذا الأمر إلى توسيع مجال الاستثمار الخاص الوطني و الأجنبي إلى بعض القطاعات التي كانت حكرا على الدولة، و إلى تنظيم الإطار القانوني للخوصصة، حيث تم الاعتراف بحرية الاستثمار. هذه الحرية تتعلق بالأنشطة التي لم يسبق أن صدرت بشأنها قوانين من قبل أو تلك التي تتطلب ترخيص مُسبق (قطاع المحروقات، إنشاء هيئات مالية أو شركات تأمين). هذا التحديد لا يعتبر معرقلا، بل ضروريًا لتحديد القطاعات المعنية.
و الجديد في هذا القانون ما يلي:

[1] لبعيدي النظر، الجزائر أقرب، منشورات وكالة ترقية و دعم و متابعة الاستثمارات APSI، 1996.

- المساواة بين المستثمرين المحليين و الأجانب؛
- إلغاء التمييز ما بين القطاع العام و الخاص؛
- إنشاء شباك موحد لا مركزي على شكل وكالة وطنية لتطوير الاستثمارات ANDI تعويضا لوكالة ترقية و دعم و متابعة الاستثمارات APSI و قد فتحت فروعا لها في عدة ولايات من الوطن (الجدول رقم 20)، و تنوي فتح فروعا أخرى في الخارج، و هي تتمتع بالشخصية المعنوية و لها استقلالها المالي.

ما عدا قطاع المحروقات حيث الاستثمار الأجنبي محدد باتفاقات الشراكة مع مؤسسة Sonatrach، فإنه بالنسبة للقطاعات المفتوحة للاستثمار الأجنبي لا توجد قيود فيما يتعلق بنسبة رأس المال المملوك من طرف المستثمر الأجنبي. مما يجعل الجزائر تتمتع بميزة نسبية معتبرة مقارنة ببعض الدول الأخرى. فمثلا في مصر لا يسمح للمستثمر الأجنبي بتملك نسبة 100 % من المشروع إلا في بعض الأنشطة المحددة من طرف القانون.

الجدول رقم (20)

التوزيع الجغرافي للشباك الوحيد

مركز الشباك الوحيد	الولايات المعنية
الجزائر 27 شارع محمد مربوش حسين داي	الجزائر – بومرداس – تيزي وزو – البويرة – بجاية – تيبازة – برج بوعريريج.
وهران 11 شارع خياط صالح حي الغواليم القطاع البلدي الحمري	وهران – عين تيموشنت – مستغانم – غليزان – سيدي بلعباس – معسكر – بشار – تيارت – تندوف.
عنابة مقرات الوكالة العقارية ، نهج بن بولعيد	عنابة – سكيكدة – قالمة – الطارف – سوق أهراس – تبسة.
ورقلة شارع شنين قدور	ورقلة – غرداية – إيليزي – الواد – تمنراست – الأغواط.
البليدة ساحة أول نوفمبر شارع عياش عبد الله	البليدة – المدية – عين الدفلى – تيسمسيلت.
قسنطينة الحي الإداري علي منجلي المدينة الجديدة	قسنطينة – بسكرة – جيجل – المسيلة – خنشلة – ميلة – أم البواقي.
ادرار مقر ولاية ادرار	ادرار.
سطيف شارع 17 أكتوبر 1961	سطيف.
تلمسان نهج الصومام ص.ب. 428 إمامة	تلمسان.
سعيدة شارع داودي موسى و بسيف أحمد (المصلحة التقنية لبلدية سعيدة سابقا)	سعيدة – النعامة – البيض.
باتنة الحي الإداري، طريق بسكرة	باتنة

المصدر: منشورات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

إن تطوير الإطار القانوني للاستثمار يجب أن يتم باستمرار و ذلك من أجل الضمان للجزائر الحصول على حجم متزايد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة و الاستفادة أكثر منه خاصة فيما يتعلق بالتوظيف و نقل التكنولوجيا. و في هذا الصدد و حسب جريدة العرب الدولية[1]، و بناء على تصريحات وزير المساهمات و ترقية الاستثمارات للإذاعة الجزائرية، فإنه بإمكان المستثمر الأجنبي أن يحصل على امتيازات في ظرف 72 ساعة بدلا من سنتين و ذلك للترويج لما أصبح يتميز به النظام الاقتصادي في الجزائر من ليونة. كما صرح الوزير بأنه قد تمت المصادقة في 7 جوان 2006 على سلسلة من التعديلات على قانون الاستثمار لعام 2001. حيث يتوقع بأن هذه التعديلات المرتقبة لقانون الاستثمار ستقدم امتيازات أكبر للمستثمرين. كما ينص القانون المعدل على إعادة هيكلة المؤسسات الوطنية المكلفة بالاستثمارات الأجنبية مثل المجلس الوطني للاستثمار و الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمارات.

و يمكن تلخيص القوانين المنظمة للاستثمار في الجزائر منذ الانفتاح الاقتصادي في التالي[2]:

- الأمر رقم 01-03 بتاريخ 20 أوت 2001 المتعلق بترقية الاستثمار
- الأمر رقم 04-2001 بتاريخ 20 أوت 2001 المتعلق بتنظيم و تسيير و خوصصة المؤسسات الاقتصادية العمومية.
- المرسوم التنفيذي رقم 281-2001 بتاريخ 24 سبتمبر 2001 المتعلق بتسيير و تنظيم عمل المجلس الوطني للاستثمار CNI.
- المرسوم التنفيذي رقم 282-2001 بتاريخ 24 سبتمبر 2001 المتعلق بتنظيم و تسيير الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار ANDI
- المرسوم التنفيذي رقم 285-02 بتاريخ 15 سبتمبر 2002 المحدد لطرق تنظيم و تسيير حساب المخصصات الخاصة رقم 107-302 و المسمى " صندوق دعم الاستثمار ".

2.1 الهيآت المكلفة بالاستثمار

هناك ثلاث هيئات رسمية في الجزائر مختصة بسياسة و متابعة الاستثمارات. تتمثل الأولى في الوزارة المنتدبة المكلفة بالمساهمات و ترقية الاستثمار (MDPPI). و الثانية المجلس الوطني للاستثمار (CNI). أما الهيئة الثالثة فتمثلها الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار (ANDI).

[1] الشرق الأوسط، جريدة العرب الدولية، الاثنين 21 ذو القعدة 1427 هـ 11 ديسمبر 2006 العدد 10240

[2] Guide de l'investissement et de l'investisseur, Algérie-Invest 2002-2004, collection Guides-Plus.

1.2.1 الوزارة المنتدبة المكلفة بالمساهمات و ترقية الاستثمار[1]

تهتم هذه الوزارة بترقية الاستثمار و بعمليات الخوصصة، مما يترجم الإرادة السياسية القوية. كما تقوم باقتراح سياسة و استراتيجيات ترقية و تطوير الاستثمار، بالإضافة إلى المتابعة الميدانية لجميع أنشطة وكالة ANDI . مع العلم أنه لا توجد هيأة منفصلة مكلفة بالاستثمارات الأجنبية فقط، مما يؤدي أحيانا إلى التداخل في الصلاحيات بين الوزارة و الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI.

2.2.1 المجلس الوطني للاستثمار CNI

إن إنشاء هذا المجلس يعتبر من أهم ما جاء به الأمر الصادر في عام 2001. حيث تم إنشاءه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 01-281 المؤرخ في 24 سبتمبر 2001 المحدد لتكوين و تنظيم و تسيير هذا المجلس. و يتكون من 8 وزارات و يرأسه رئيس الحكومة، و يعمل على تنفيذ القوانين المتعلقة بالاستثمار. و تم إنشاءه بهدف تدعيم الجهاز التشريعي و التنظيمي للاستثمار. فهو يقوم بتحديد سياسة الاستثمار و الأولويات المتعلقة بمنح الامتيازات الخاصة في كل قطاع و تقديم التصريح النهائي لبرامج الاستثمار الخاصة. و لكن رغم تمتع هذا المجلس بصلاحيات واسعة فيما يتعلق بمنح الامتيازات للمستثمرين، فلا توجد نصوص تطبيقية تبين دوره بوضوح. بالإضافة إلى ذلك فإن هذا المجلس لا يعتبر سلطة إدارية مستقلة، كما أن قراراته و توصياته لا توجه مباشرة للمستثمر بل هي خاصة بالسلطات المكلفة بتطبيق النصوص المتعلقة بترقية الاستثمار، وبالدرجة الأولى وكالة ANDI.

يمكن تلخيص مهام المجلس الوطني للاستثمار في النقاط التالية[2]:

- صياغة استراتيجية و أولويات الاستثمار؛
- تحديد المناطق المعنية بالتنمية؛
- إقرار الإجراءات و المزايا التحفيزية؛
- المصادقة على مشاريع اتفاقيات الاستثمار.

3.2.1 الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار ANDI[3]

هي عبارة عن هيأة عمومية ذات طابع إداري، تم إنشائها في عام 2001 خلفا لوكالة ترقية و دعم الاستثمار APSI و ذلك بناء على الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، و تعمل هذه

[1] http://www.mdppi.dz/
[2] Guide investir en Algérie 2006.doc, KPMG, www.investirenalgérie.com
[3] Guide de l'investissement et de l'investisseur, Opcit. P. 40

الوكالة تحت سلطة المجلس الوطني للاستثمار، كما أنها تشتمل على مديريتين: مديرية الاستثمارات الأجنبية و مديرية الاتفاقيات المتعلقة بالاستثمار. يتمثل دورها الأساسي في ترقية، متابعة و دعم الاستثمارات المحلية و الأجنبية. بالإضافة إلى تقديم المعلومات للمستثمرين و مساعدتهم على تلبية الإجراءات الإدارية.

كما تقدم الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في الجزائر، و من خلال الأمر التشريعي رقم 01-03 بتاريخ أوت 2001 المتعلق بتنمية الاستثمار، النظام المطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المندرجة في إطار الأنشطة الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات، فضلاً عن الاستثمارات التي تُنجز في إطار منح الامتيازات و/أو الرخص.
وتعطي الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار مهلة أقصاها 30 يوماً بدءاً من تاريخ استلام طلب منح الامتيازات بغية ما يلي:

- توفير الوثائق الإدارية الضرورية لإنجاز المشروع للمستثمر؛
- إبلاغ المستثمر بقرار منحه أو عدم منحه الامتيازات المطلوبة.

يمكن تلخيص المهام الأساسية لوكالة ANDI في النقاط التالية[1]:

- ترقية و إدارة مختلف آليات الجذب المتعلقة بالمستثمرين
- تقديم إلى المجلس الوطني للاستثمار تقييم خاص بالمشاريع التي تحتاج إلى منح اتفاقية خاصة في إطار النظام الخاص.
- تسيير و تطوير شبكة الشباك الوحيد الجهوية المكلفة بتسهيل حصول المؤسسات على برامج التحفيز و ذلك عن طريق تقديم مجموعة من خدمات الدعم في مكان واحد. مثل الضرائب، الجمارك، إجراءات إنشاء و تسجيل الشركات (السجل التجاري).
- مراقبة و تحيين وضعية 48 000 مشروع استثمار الموروث عن وكالة APSI.
- تسيير ملف العقار (حوالي 4 مليون م^2) التابع للدولة و المخصص للمستثمرين. هذه المهمة التي أسندت فيما بعد لشركات التسيير.
- القيام بأبحاث من أجل تحديد القطاعات التي تتطلب إجراءات خاصة لجلب المستثمرين.
- متابعة احترام الالتزامات المقدمة من طرف المستثمرين.

[1] Guide de l'investissement et de l'investisseur, Opcit. P. 40

- ترقية الجزائر كوجهة مهمة لجلب المستثمرين و ذلك عن طريق:
  - تنظيم ملتقيات و اجتماعات
  - وضع قاعدة بيانات
  - إنتاج وسائل الترقية

يمكن تقديم بعض الملاحظات فيما يتعلق بالهيئات المكلفة بترقية الاستثمار. حيث أنه – كما سبقت الإشارة إليه – لا توجد هيئات مختصة بالاستثمارات الأجنبية فقط، مما يُحدث تداخل في الصلاحيات بين الهيئات الموجودة حاليا. و بالتالي و جود عدة نقائص:

- تداخل في الصلاحيات بين المجلس الوطني للاستثمار CNI و الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI فيما يتعلق بمنح الامتيازات للمستثمرين. هذا التداخل غالبا ما يؤدي إلى قراءات مختلفة. كما أن عملية الاستثمار تتطلب وجود مركز قرار واحد و شفافية تامة.
- تداخل في الإسناد بين وكالة ANDI و الوزارة (MDPPI)، حيث يلاحظ تشابه بل تطابق تام بين مهام وكالة ANDI و مهام المديرية العامة للاستثمار بالوزارة.
- تحديد الوصاية على وكالة ANDI أمر في غاية الأهمية. و يظهر ذلك جليا خاصة في حالة وجود نزاع فيما يتعلق بالقرارات المتخذة مع المستثمرين الأجانب. هكذا نلاحظ بأن وكالة ANDI تابعة لوصايتين، الأولى إدارية و المتمثلة في رئيس الحكومة و الثانية عملية و المتمثلة في وزارة المساهمات و تطوير الاستثمار MDPPI. ففي حالة وجود نزاع فإنه بإمكان المستثمر رفع دعوى قضائية أو تقديم طعن أمام الهيئة الوصية. و بالتالي نستنتج أن للمستثمر ثلاث خيارات للطعن، اللجوء للمحاكم، إلى رئاسة الحكومة أو إلى وزارة المساهمات و تطوير الاستثمار. كما أنه بالإضافة إلى الطعون الإدارية فإنه من حق المستثمر الطعن أمام القضاء و ذلك بناء على الأمر الصادر في 2001. إن تعدد خيارات الطعن هذه و الناتج أساسا عن الغموض فيما يتعلق بالهيأة الوصية، يشوه صورة الوكالة باعتبارها الوسيط الوحيد مع المستثمرين الأجانب.

إن الأمر الصادر في عام 2001 يستوجب شرط الإعلان عن القيام بالاستثمار. لا سيما أن الموافقة أو الترخيص ضروري من أجل الحصول على الامتيازات. في هذا الصدد هناك وثيقتين منفصلتين يجب ملأهما من طرف المستثمر. هذا النظام يعتبر غير محفز للمستثمر الأجنبي حيث يجب على هذا الأخير أن يصرح أولا ثم بعد ذلك يقوم بتقديم طلب الحصول على الامتيازات. كما أن الطابع التقديري لمنح الامتيازات و المحدد من طرف القانون يعتبر غير محفز على الاستثمار.

3.1 الاتفاقيات المبرمة في مجال الاستثمار

لقد امتنعت الجزائر لمدة طويلة عن اللجوء إلى الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق الاتفاقيات الثنائية خوفا من المساس بمصالحها الاقتصادية، و اجتنابا لذلك تبنت قوانين داخلية خاصة بالاستثمارات منذ 1963 إلى غاية 1990.

و بعد الإصلاحات الاقتصادية التي أكدت توجه الجزائر نحو اقتصاد السوق و فتح المجال أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، أصبح اللجوء إلى الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالاستثمار ممكنا. فقد انضمت الجزائر إلى اتفاقية "سيول" التي أنشأت الوكالة متعددة الأطراف لضمان الاستثمارات، كما انضمت أيضا إلى اتفاقية "فينا" و المتعلقة بقانون الاتفاقيات (1969/05/23) و التي تنص على تفوق القانون الدولي على القوانين الداخلية للبلدان.

و على المستوى الإقليمي و بعد سنة و نصف من دخول معاهدة إنشاء اتحاد المغرب العربي حيز التنفيذ، تم إبرام اتفاقية تتعلق بالاستثمار و ذلك تطبيقا للمادة 3 الفقرة 3 من معاهدة إنشاء اتحاد المغرب العربي التي نصت على أنه من بين أهداف الاتحاد في المجال الاقتصادي : "تحقيق التنمية الصناعية و الزراعية و التجارية و الاجتماعية للدول الأعضاء، و اتخاذ ما يلزم اتخاذه من وسائل لهذه الغاية، خصوصا بإنشاء مشروعات مشتركة و إلى إعداد برامج هامة في هذا الصدد"[1].

بالإضافة إلى ذلك قامت الجزائر بإبرام اتفاقيات ثنائية مع دول أخرى من أجل توسيع مجال جلب الاستثمار الأجنبي كما هو مبين في الجدول رقم (21).

[1] معاهدة إنشاء إتحاد المغرب العربي، مراكش، 17 فبراير 1989. نقلا عن عليوش قربوع كمال، مرجع سابق، ص. 406.

جـــدول رقـــم (21)

الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بالاستثمار

إلى غاية 2006

الـــــدولـــة	التـــاريخ
بلجيكا / لوكسمبورج	1991
إيطاليا	1991
فرنسا	1994/1993
رومانيا	1994
اسبانيا	1995
الفيتنام	1996
الأردن	1997
قطر	1997
مالي	1998
مصر	1998
بلغاريا	2002/1998
تركيا	1998
سوريا	1998
الدانمرك	1999
كوبا	1999
ألمانيا	2000
النيجر	2000
اليونان	2000
جمهورية التشيك	2000
اليمن	2001
الموزمبيق	2001

الـــــدولـــة	التـــاريخ
ماليزيا	2001
الأرجنتين	2001
جنوب إفريقيا	2001
كوريا	2001
الصين	2002
اندونيسيا	2002
الإمارات العربية المتحدة	2002
سلطنة عمان	2002
نيجيريا	2003
البحرين	2003
إثيوبيا	2003
الكويت	2003
ليبيا	2003
السودان	2003
النمسا	2004
السويد	2004
سويسرا	2005
إيران	2005
البرتغال	2005
روسيا	2006

المصـــدر: CNUCED, base de données Bilateral Investment Treaties (BITs), Country Profile, Algeria

ترمي هذه الاتفاقيات إلى تدعيم التعاون الاقتصادي بين الدول المتعاقدة عن طريق تحفيز عمليات تحويل رؤوس الأموال و التكنولوجيا بين الأطراف المتعاقدة في صالح التنمية الاقتصادية بالإضافة إلى خلق مناصب شغل جديدة.

و الجدير بالذكر أنه لا توجد حاليا اتفاقية ثنائية للاستثمار بين الجزائر و الولايات المتحدة الأمريكية. آفاق وجود مثل هذه الاتفاقية تم مناقشتها في إطار المحادثات الخاصة باتفاقية التجارة و الاستثمار (TIFA) – الموقعة بين الجزائر و الولايات المتحدة الأمريكية في 13 جويلية 2001 – خلال لقاءات شهر ديسمبر 2004.

و دائما في إطار تشجيع الاستثمار الأجنبي و تحسين مناخه قامت الجزائر بالتوقيع على اتفاقيات ثنائية لمنع الازدواج الضريبي مع عدة بلدان كما هو مبين في الجدول (22).

جـــدول رقـــم (22)

الاتفاقات المتعلقة بمنع الازدواج الضريبي

إلى غاية 2006

الـــــدولـــة	تـــاريخ التـــوقـــيع
المملكة المتحدة	1981
فرنسا	1982
تونس	1985
الجماهيرية العربية الليبية	1988
المغرب	1990
بلجيكا	1991
إيطاليا	1991
رومانيا	1994
تركيا	1994
الجمهورية العربية السورية	1997
بلغاريا	1998
كـــنـــدا	1999
مـــالي	1999
الفيتنام	1999
البحرين	2000
الأردن	2000
سلطنة عمان	2000
بولندا	2000
إثيوبيا	2002
لبنان	2002
اسبانيا	2005/2002
اليمن	2002
أوكرانيا	2004
البرتغال	2005
روسيا	2006
الولايات المتحدة الأمريكية	لا توجد اتفاقية بين البلدين

المصدر: UNCTAD WID Country Profile, Algeria

2. المقومات الاقتصادية

إن القيام باستثمارات أجنبية ليس عملية عفوية و إنما تخضع لمجموعة من المحددات أو العوامل التي تؤثر في مسارها. و هناك عدة عناصر أساسية تتمثل في المحددات الاقتصادية مثل حجم السوق المحلي و النمو الاقتصادي بالإضافة إلى سياسة اقتصادية واضحة. كما يمكن تصنيف هذه المحددات إلى ثلاثة أنواع من العوامل و هي عوامل السوق، عوامل الكفاءة و عوامل الموارد.

1.2 حجم السوق المحلي و النمو الاقتصادي

يؤثر حجم السوق المحلي على مردودية الاستثمار و يعتمد على المساحة و عدد السكان و القدرة الشرائية لدى المستهلكين. فالدول ذات الدخل الفردي المرتفع تكون أكثر قابلية لاستقبال الاستثمارات الأجنبية. كما أن الدول التي تمتاز بنمو اقتصادي تستقطب الشركات الأجنبية، و لهذا يجب على الدول المضيفة أن تستقطب الاستثمارات الأجنبية بإفرازها قدر كبير من التقدم لمواكبة العصر و كذلك بنمو اقتصادي مرتفع.

فبالنسبة للجزائر فإن موقعها الجغرافي يمثل ممرًا مُهما بين قارتي إفريقيا وأوروبا، فهي تتوسط بلدان شمال أفريقيا وتقع على ساحل البحر المتوسط و تتربع على أكثر من 1200 كلم من السواحل إذ يحدها من جهة الغرب كل من المغرب وموريتانيا، ومن الشرق تونس وليبيا، ومن الجنوب مالي والنيجر. ويفصلها البحر المتوسط من الشمال عن كل من فرنسا و إسبانيا وإيطاليا. كما تعتبر الجزائر الدولة الثانية إفريقيًا من حيث المساحة بعد السودان، فهي تمتد على مساحة شاسعة، وهي غنية بالنفط والغاز، ويعيش أغلب سكانها في المدن الواقعة على الساحل الشمالي.

و حسب تقديرات شهر جويلية 2006[1] فقد بلغ عدد السكان 32 930 091 نسمة. أما نسبة النمو الديموغرافي فقد بلغت 1.22 **%** في 2006، هذا و يبلغ معدل طول الحياة **75** سنة، بينما بلغت نسبة التغطية الطبية مستوى جدّ معتبرا إذ هناك طبيب واحد لكل 1006 نسمة، و 1.93 سرير لألف نسمة. إن أغلبية الجزائريين مُلاّكا لسكناتهم (أكثر من **70 %**) وقد انخفضت نسبة احتلالها من **7** أشخاص في السكن الواحد إلى 5.43 في 2004. و قد تم توفير 116470 سكن في 2004 مقابل 109364 في 2003.

بالإضافة إلى ذلك فقد حققت الجزائر خلال سنة 2005[2] نسبة نمو تقدر بـ 5.5 %. كما بلغ الدخل الوطني الخام 101 مليار دولار و الدخل الفردي الخام 100 3 دولار مع مواصلة التحكم في معدل التضخم حيث لم يتجاوز 1.6 %. وتعتزم الحكومة أن تواصل إدارتها الحكيمة للاقتصاد الكلي للحفاظ على استقرار هذا الاقتصاد. ومن أجل تحقيق إدارة أفضل للمكاسب غير المتوقعة من البترول

[1] CIA. The World Fact Book, Algeria fact sheet, www.CIA_World_Factbook_Algeria.com

[2] منشورات وزارة الشؤون الخارجية للجمهورية الجزائرية، مارس 2006.

خلال السنوات القليلة الماضية، أنشأت الحكومة صندوقا لتحقيق استقرار الإيرادات في منتصف عام 2002. و تُعد الحكومة ميزانيتها السنوية الآن على أساس سعر بترولي مرجعي.

وقد دفعت البطالة العالية والتوترات الاجتماعية المتزايدة، والضغط المتنامي من أجل استخدام الاحتياطيات الكبيرة التي تراكمت منذ نهاية عام 1999 لتخفيف الظروف الاقتصادية والاجتماعية الحكومة إلى تخفيف موقفها المالي المتشدد. فقد بدأت الحكومة في آفريل عام 2001 برنامجا للإنعاش الاقتصادي لعام 2001–2004 ثم البرنامج الثاني 2005–2009 مستخدمة عائدات البترول غير المتوقعة لتعزيز الطلب الإجمالي وخلق وظائف من خلال استثمار الأموال العامة في البنية الأساسية ودعم الإنتاج الزراعي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فقد بلغ حجم الاستثمار الإجمالي في سنة 2005 حوالي 200 1 مليار دينار (أزيد من 16 مليار دولار) منها 730 مليار دج (أكثر من 60 %) قدمت من طرف الدولة و حوالي 250 مليار دينار من قبل الأداة الاقتصادية الوطنية و أكثر من 200 مليار دينار من قبل المؤسسات الأجنبية. كما تم خلق 000 684 منصب شغل.

أما بالنسبة لقطاع السكن فقد بلغ عدد السكنات المستلمة ما بين سنتي 2004 و 2005 ما يزيد عن 000 250 مسكن. و مع نهاية 2005 انطلقت ورشات لإنجاز 000 600 وحدة سكنية جديدة. أما في السداسي الأول من سنة 2006 فقد انطلقت ورشات إنجاز 000 800 وحدة سكنية أخرى.

و هكذا نلاحظ كبر حجم السوق الجزائرية و بأنها سوق واعدة و توفر حجم كبير من المستهلكين مما يعتبر كعامل جذب للشركات متعددة الجنسية و بالتالي الاستثمارات الأجنبية.

2.2 البنية التحتية

إن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتدفق على البلدان التي تمتلك بنية تحتية جيدة المستوى. و كما هو معلوم، يقصد بالبنية التحتية الطرق و المواصلات السلكية و اللاسلكية و الصرف الصحي، محطات القوى الكهربائية، خطوط الطيران و المطارات و شبكة المواصلات الداخلية؛ بالإضافة إلى المناطق الصناعية التي تمثل أهم أشكال البنية التحتية.

1.2.2 المناطق الصناعية[1]

ففيما يتعلق بالمناطق الصناعية، تتابع الجزائر ما بدأته منذ 1970 في بناء المناطق الصناعية وإعادة هيكلتها لتهيئة الأقاليم بشكل متوازن لتشجيع القطاع الخاص على الاستثمار في مختلف أرجاء الجزائر. حيث شقت الطرق والشوارع العريضة لتحسين المواصلات، كما أمّنت مصادر الطاقة للمناطق الصناعية وزودتها بمختلف وسائل الاتصال. وتم تشييد المرافئ والمطارات لتسهيل نقل المواد

[1] منشورات وزارة الشؤون الخارجية، مارس 2006. مرجع سابق.

المصدرة والمستوردة. ورصدت الحكومة مبالغ مالية لإعادة تهيئة المناطق الصناعية وإنشاء مجمّعات جهوية تتكفل بتسيير المناطق الصناعية ومناطق النشاط الصناعي وفق هيكلة جديدة، في محاولة لدرء النقائص المسجلة. وخصت 36 منطقة صناعية بكلفة إجمالية تقدر بـــ1.9 مليـــار دينـــار جزائـــري، وأضيفت لعمليات شملت 47 منطقة صناعية بكلفة فاقت 8 مليار دينار جزائـــري، مـــع الإشـــارة أن الجزائر تتضمن **726** منطقة صناعية ومنطقة نشاط على مساحة إجمالية تتجـــاوز 15 ألـــف هكتـــار. بالمقابل ستخصص العمليات الجديدة لإعادة تأهيل 17 ولاية منها: العاصـــمة، تيـــزي وزو، عنابـــة، قسنطينة، برج بوعريريج، وهران، غليزان، سطيف، أم البواقي، مستغانم، معسكر و البليدة، حيث سيتم رصد النقائص التي تعاني منها المناطق الصناعية من خلال إشراك مصالح وفـــرق تقنيـــة ومراكـــز دراسات تناط لها مهمة المراقبة أيضا.

2.2.2 وســـائل الاتصال

تعتبر وسائل الاتصال من أهم مكونات البنية التحتية و تشتمل على كل من شبكة الطرقـــات و السكك الحديدية و الموانئ و المطارات، حيث تشير الإحصائيات بأن الجزائر تمتلك شبكة اتصـــالات متطورة نسبيا مما يساعد على جلب الاستثمارات الأجنبية.

1.2.2.2 الطرقات

لا تزال شبكة الطرقات السريعة جدّ ضعيفة ببعض المئات من الكيلومترات فقط، حيـــث تبلـــغ 640 كلم. مما دفع بالسلطات العمومية بالتسريع في إنجاز الطريق السريع شرق–غرب الذي يتوقع أن يغطي 2000 كلم و الذي يتوقع الانتهاء من أشغاله في 2012. في حين بلغت شبكة الطرقات المعبـــدة مستوى جد مرتفعا وهي الأكثر كثافة في إفريقيا بـــ 324 107 كلم، بمعـــدل 3.7 كلـــم لكـــل 000 1 ساكن. بينما يبلغ طول الطرق غير المعبدة 344 32 كلم.

2.2.2.2 النقل بالسكك الحديدية

تغطي السكك الحديدية الجزء الأكبر من البلاد حيث يبلغ طول هذه الشبكة 4500 كلم و أكثـــر من 200 محطة تجارية نشطة. علما بأن جزء ضئيل منها مزود بالكهرباء و المقدر بـــ283 كلـــم. و 215 كلم ذات مسارين (double). كما يوجد أيضا 085 1 كلم من السكك من الحجم الضيق. إن قدم الحضيرة و البنية التحتية للسكة الحديدية دفع بالحكومة الجزائرية إلى وضع خطط من أجل عصرنة و تطوير هذا القطاع، و إعادة هيكلة الشركة الوطنية للنقل بالسكك الحديديـــة (SNTF). حيـــث تهـــدف

الدولة الجزائرية إلى الوصول إلى 2.6 مليار مقاعد معروضة في الكيلــومتر [S.K.O(Sièges km offert)] مقابل 800 مليون مقعد عام 2004.

3.2.2.2 النقل الجوي

يوجد **136** مطارًا، **13** منها ترقى للمقاييس الدولية. و تم تخصيص إعتمادات ضــخمة مــن خلال قانون المالية لعام 2003 من أجل إنجاز مطار الجزائر الجديد بطاقة كبيرة جدا و مجهز بأحدث التجهيزات. كما أن الهدف المسطر هو تحرير نسبة 25 % من رأس مال شركة النقل الجــوي. أمــا شبكة النقل الجوي الداخلية فهي جدّ متطورة. 54 من هذه المطارات ذات مــدارج معبــدة و مصــنفة كالتالي:

عدد المطارات	طول المدرج
9	أكثر من 3 000 م
27	بين 2 500م و 3 000 م
12	بين 1 500م و 2 500 م
5	بين 1 000م و 1 500 م
1	أقل من 1 000 م

المصدر: *CIA World Factbook 2003*، مرجع سابق

أما المطارات ذات المدارج غير المعبدة فيبلغ عددها 82 مطارًا، و موزعة كالتالي:

عدد المطارات	طول المدرج
2	بين 2 500م و 3 000 م
23	بين 1 500م و 2 500 م
38	بين 1 000م و 1 500 م
19	أقل من 1 000 م
1	خاص بالحوامات (Heliport)

المصدر: *CIA World Factbook 2003*، مرجع سابق

4.2.2.2 الموانئ

تمتلك الجزائر 40 ميناء، 11 منها للصيد و التجارة (الجزائر، عنابة، بجاية، بني صاف، دلس، جن جن، الغزوات، جيجل، مستغانم، وهران و تنس)، و ميناءين اثنين مختصين في المحروقات (سكيكدة و أرزيو). أما فيما يتعلق بالأسطول البحري فهو كالتالي:

العدد	النوع
9	ناقلات من الحجم الكبير
23	ناقلة من الحجم المتوسط
6	ناقلات المواد الكيميائية
10	ناقلة LNG

العدد	النوع
4	ناقلات بترولية
12	ناقلة من نوع RORO
4	بواخر نقل المسافرين
1	باخرة متخصصة

المصدر: *CIA World Factbook 2003*

5.2.2.2 الإتصالات السلكية و اللاسلكية

إن قطاع الاتصالات عرف تطورات سريعة خلال السنوات القليلة الماضية خاصة بعد إلغاء احتكاره من طرف الدولة في عام 2000 و ذلك عن طريق الفصل بين أنشطة البريد و تلك الخاصة بالمواصلات السلكية و اللاسلكية. كما تم إحداث سلطة مختصة بتنظيم البريد و المواصلات (Autorité de régulation de la poste et des télécommunications - ARPT). كما أن قانون 5 أوت 2000 الخاص بالمواصلات السلكية و اللاسلكية يسمح بثلاث أنظمة من الاستثمار، الترخيص، الموافقة و التصريح البسيط (la licence, l'autorisation et la simple déclaration).

و تَعد حظيرة الهاتف الثابت 2.6 مليون خط منها 30 % لحساب الإدارات و التجار و المصالح و المؤسسات. أما نسبة استفادة المواطنين فتبقى جدّ ضعيفة بأقل من 30 %.

أما مجال **الهاتف المحمول**، فقد تطور تطورا سريعا مع مشاركة أربعة متعاملين و أكثر من 16 مليون مشترك في 2006، و قد ارتفعت الكثافة الإجمالية للهاتف (المثبت و المحمول) من 5.28 % في سنة 2000 إلى 54 % في 2006. أما الحجم الإجمالي للاستثمارات فقد بلغ 5 مليار دولار، 4 منها آتية من الاستثمار الأجنبي المباشر.

3.2.2 الكهرباء و الغاز

بفضل إنتاج يتجاوز 7.000 ميجاوات، أصبحت التغطية الكهربائية الفضائية تعادل نسبة 96 %، و هي نسبة شبيهة بتلك المسجلة في بعض بلدان منظمة التعاون و التنمية الأوروبية. 96 % من المنازل تستفيد من خدمات الشبكة الكهربائية التي تشرف على توزيعها مؤسسة سونلغاز. كما يستفيد حاليا 1.7 مليون منزل من التموين المباشر بالغاز الطبيعي.

3.2 عوامل الموارد

تعتبر الموارد البشرية القاعدة الأساسية لاستيعاب و تطوير جميع الابتكارات التكنولوجية و جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، حيث أن الاستثمارات الأجنبية تتدفق على البلدان التي تتوفر بها يد عاملة مكونة و مدربة. و بالنسبة للجزائر فإنها تتوفر على شريحة كبيرة من اليد العاملة المدربة مقارنة بدول المنطقة[1]. كما يلاحظ أن هناك اهتمام كبير بكل من قطاع التعليم و التكوين من خلال توفير عدد هائل من الجامعات و المعاهد و المدارس بهدف الرفع من مستوى التكوين. فلقد تم إدخال عدة إصلاحات في هذا المجال حيث تم إدراج التكنولوجيات الجديدة للإعلام و الاتصال كوسيلة بيداغوجية. كما أن هذه الإصلاحات سمحت بتدعيم الوسائل المتاحة في القطاع التربوي. مما أدى إلى تخفيض عدد التلاميذ بالنسبة لكل أستاذ و لكل قسم. حيث وصل العدد إلى 28 و 27 تلميذ بالنسبة للطورين الأول و الثاني من التعليم الأساسي، و 19 تلميذ بالنسبة للتعليم للثانوي و ذلك خلال سنة 2003، و هو أضعف مستوى مقارنة بباقي دول المنطقة.

و وفقا للمؤشر الدولي للتنمية البشرية، و حسب مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2005[2]، فقد اعتبرت الجزائر من بين الدول العربية التي أظهرت تحسنا في الترتيب في المؤشر. و تم تصنيفها ضمن شريحة الدول ذات تنمية بشرية متوسطة كما سبقت الإشارة إليه في الفصل الثالث.

المطلب الثالث: الجهود الترويجية للاستثمار

بالإضافة إلى المقومات الأساسية للاستثمار السالفة الذكر و التي تعتبر من أهم عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تسعى البلدان – خاصة النامية – و باستمرار إلى تطوير مناخها الاستثماري عن طريق القيام بجهود ترويجية من أجل تحسين صورتها في الداخل و الخارج، و ذلك بعقد ندوات و مؤتمرات و معارض دولية للتعريف بالفرص الاستثمارية المتاحة، مع التطوير و التكييف المستمر لتشريعاتها مع ما يتلائم و التطورات العالمية كمحاربة الفساد و تمويل الإرهاب.

[1] Perspectives économiques en Afrique 2004/2005. www.oecd.org/dev/pea pp.96-97.

[2] مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، ص 69-70 ، مرجع سابق

1. الاستثمارات الأجنبية المباشرة و قضية الفساد

تعتبر عملية محاربة الفساد من الأولويات التي وضعتها الحكومة الجزائرية. ففي جانفي 2005 تم اعتماد وثيقة من طرف مجلس الحكومة لمحاربة الفساد و التي تم توقيعها فيما بعد من طرف غرفتي البرلمان في جانفي 2005[1]. هذا يدعم التشريعات الموجودة و التي تتوافق مع اتفاقية الأمم المتحدة لمحاربة الفساد التي وقعت عليها الجزائر في 25 آوت 2004. هذا القانون يحتوي على خمسة مواد رئيسية خاصة بترقية الشفافية في المصالح الحكومية و العامة، حيث أدرجت جرائم جديدة مثل الثراء غير الشرعي. كما تم تدعيم العقوبات الجنائية الحالية، و سُمح بإنشاء منظمة وطنية تختص بإعداد و تطبيق استراتيجية وطنية ضد الفساد.

كما قامت وزارة العدل في آفريل 2005 باستجواب 40 قاضيا فيما يتعلق بالفساد و سوء استعمال السلطة، حيث تم فصل ثمانية منهم. و نفس الإجراءات تم اتخاذها فيما يتعلق بإدارة الجمارك.

لا يمكن اعتبار الجزائر كمركز مالي و بالتالي فإن قضية إمكانية غسيل الأموال عن طريق المؤسسات المالية النظامية تعتبر محدودة جدا نظرًا للقوانين الصارمة الخاصة بمراقبة المبادلات، و النظام المصرفي التقليدي. و لكن رغم المراقبة على غسيل الأموال، فإن الإحصائيات الرسمية تظهر أن حوالي 500 مليون أورو تغادر البلاد كل سنة بطرق غير شرعية، جزء منها ناتج عن المبالغة في الفواتير.

و في 05 جانفي 2005 قامت الحكومة الجزائرية باعتماد قانون جديد يتعلق بغسيل الأموال و تمويل الإرهاب[2]. هذا القانون يستجيب للمعايير و المقاييس الدولية لمحاربة الجريمة المنظمة. حيث تم فرض استعمال الشيكات بدلا من النقود السائلة عند تجاوز المبلغ سقفًا معينًا. كما أجبر هذا القانون البنوك على التأكد من شخصية و عناوين الزبائن قبل الموافقة على فتح حسابات لديها أو إبرام أي صفقات. هذه التشريعات أعطت صلاحيات كبيرة للجنة بنك الجزائر.

و في محاولة منها لمحاربة غسيل الأموال و تمويل الإرهاب، تم وضع وحدة مخابرات مالية (CTRF) في سنة 2002. و من خلال المؤشر الدولي للشفافية و محاربة الفساد (CPI)[3] تم ترتيب الجزائر في المرتبة 97 من بين 145 دولة. كما تعتبر الجزائر من الدول الموقعة على اتفاقية محاربة الرشوة الخاصة بـ OCDE.

[1] UNCTAD, Algeria Investment Climate 2005.
[2] UNCTAD, Algeria Investment Climate 2005, Opcit
[3] Ibid.

2. الجهود الترويجية الأخرى

سعيا منها لتحسين بيئة أداء الأعمال و مناخ الاستثمار قامت الجزائر بعقد أربع ملتقيات اقتصادية في العاصمة الجزائرية خلال عام 2005 تناولت مواضيع عدة. فبالإضافة لتقديم البرنامج الوطني و الذي يحتوي على فرص الاستثمار المتاحة و كذا برنامج الخوصصة و السياسة المتبعة من أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي، تم حث رجال الأعمال الجزائريين المغتربين على الاستثمار المحلي. و لقد شارك في هذه الملتقيات جهات رسمية محلية و عربية و منظمات إقليمية معنية بالاستثمار و القطاع الاقتصادي بشكل عام (الجدول رقم 23).

أما بالنسبة لعام 2006 ، فبالإضافة إلى مؤتمر رجال الأعمال العرب المقرر عقده خلال شهر نوفمبر، تمت برمجت عدة معارض وطنية و دولية شملت أغلب القطاعات بهدف التعريف بـــالفرص المعروضة للاستثمار في الجزائر و كذا الترويج لها (الجدول رقم 24).

خـــلاصـــة

خلصت الدراسة من خلال هذا المبحث إلى أن الجزائر تمتلك مؤهلات كبيرة مما يجعلها مـــن البلدان الأكثر استقطابا للاستثمارات الأجنبية المباشرة. فبالإضافة إلى الثروات الطبيعية الهائلة الخاصة بقطاع الطاقة، هناك مؤهلات أخرى لا تقل أهمية مثل الحجم المعتبر للســـوق الجزائريـــة، الوضـــعية الاقتصادية الكلية المريحة، الموقع الجغرافي المتميز و الحجم الكبير من اليـــد العاملـــة. كمـــا تجـــدر الملاحظة بأن مستوى تكوين الموارد البشرية قد تحسن كثيرا خلال السنوات الأخيرة.

المبحث الثاني
اتجاهات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر

تمهيد

من المظاهر الاقتصادية اللافتة للنظر خلال العقدين الماضيين الزيادة الهائلة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر سواء الصادر عن الدول المتقدمة و المتجه نحو الدول النامية (شمال-جنوب) أو الصادر من دول نامية إلى دول نامية أخرى (جنوب-جنوب)، و الناتجة أساسا عن السياسات التحررية التي اتبعتها دول الجنوب كتحرير الأسواق المالية و عمليات الخوصصة للشركات الحكومية بالإضافة إلى إزالة الحواجز أمام المستثمرين الأجانب.

يتناول هذا المبحث التطور التاريخي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر منذ سنة 1970 مع إظهار مصادرها، أهميتها النسبية و توزيعها على قطاعات الاقتصاد الوطني.

المطلب الأول: التطور التاريخي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر

يمكن تقسيم تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر إلى مرحلتين. الأولى من عام 1970 إلى عام 1994 ، و الثانية ابتداء من سنة 1995.

1. الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (1970-1994)[1]

تميزت هذه المرحلة بالاستثمارات التي قامت بها الدولة في إطار استراتيجية التصنيع. و رغم أن موضوع الدراسة يتعلق بالاستثمارات الأجنبية خارج قطاع المحروقات إلا أنه تجدر الاشارة إلى أن هذه الفترة تميزت بأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع المحروقات، و ذلك تبعا للقرار المتخذ من طرف الجزائر لفتح هذا القطاع لرأس المال الأجنبي للاستثمار في تكرير، اكتشاف، إنتاج و نقل البترول و الغاز الطبيعي.

لقد ازدادت جاذبية هذا القطاع تبعا للصدمات البترولية و الصدمات المضادة للسبعينات و الثمانينات من القرن الماضي. حيث أن ارتفاع أسعار البترول و منع الشركات البترولية الكبرى من تملك حقول بترولية، أدى إلى توجه رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في البنية التحتية البترولية و الغازية كما سمح بتوفير الموارد المالية اللازمة لصيانة و تهيئة هذا القطاع. غير أنه قبل عام 1992 لم يكن يسمح للشركات الأجنبية القيام بعملية الإنتاج لحاسبهم الخاص، بل عن طريق الاستفادة من عقود شراكة مع شركة سوناطراك.

[1] Examen de la politique de l'investissement, Algérie, UNCTAD, Nations unies, New York et Genève, 2004, pp 6-7.

أما مرحلة الثمانينات فتميزت بالغياب شبه التام للاستثمار الأجنبي المباشر. هذا الغياب نتج عن تردد الحكومات التي تعاقبت في تلك الفترة حيال كل تدخل أجنبي. كما تمت إعادة النظر في خطة تهيئة قطاع المحروقات VALYD (Valorisation des hydrocarbures). هذه العملية أدت إلى التوقف الشبه التام لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نظرا لعدم وجود تحفيزات.

2. الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر منذ 1995

بعد مرور الاقتصاد الجزائري بعدة وضعيات متأزمة، أصبحت مشاركة رأس المال الأجنبي ضرورية في التنمية الاقتصادية، و من أجل ذلك سعت الجزائر إلى توفير و خلق مناخ ملائم لترقية الاستثمارات الأجنبية و ذلك عن طريق سن قوانين تتعلق بالاستثمار مما أدى إلى عودة الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

1.2 تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

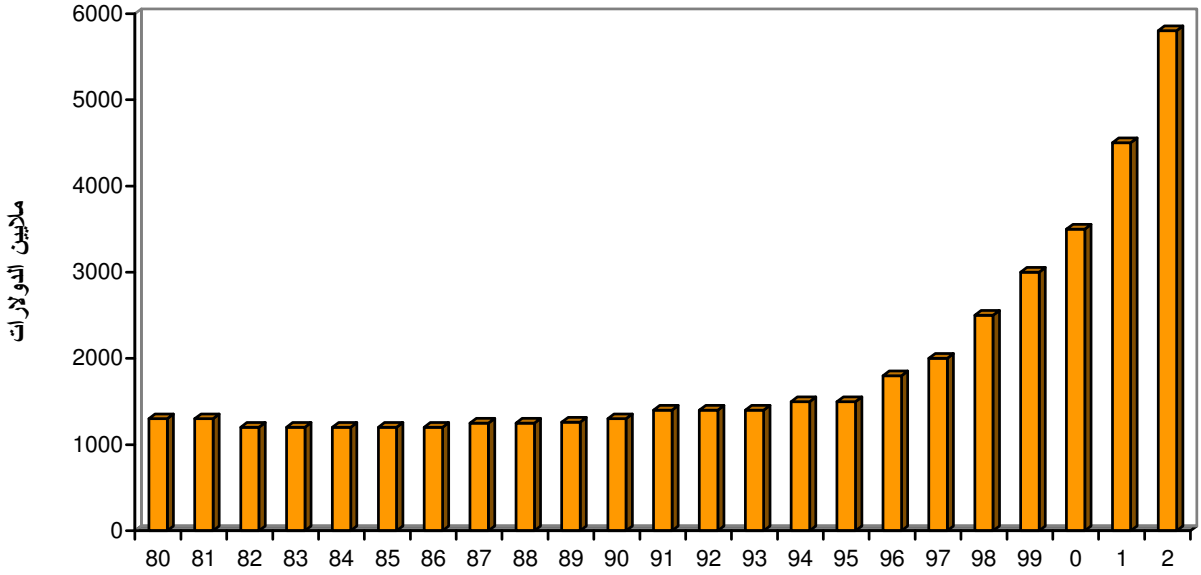
تميزت هذه الفترة بعودة الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر و ذلك تبعا للأزمة الاقتصادية التي مرت بها البلاد و الناتجة عن انخفاض أسعار البترول، حيث أصبحت الدولة عاجزة عن تحمل عبء الأزمة بالإضافة إلى تفاقم المديونية الخارجية. هذه الوضعية أجبرت الحكومة الجزائرية على القيام بإصلاحات هيكلية تمثلت أساسا في التخلي التدريجي للدولة عن بعض القطاعات الاقتصادية الأساسية و فتح الباب أمام القطاع الخاص.

رغم مواجهة نظام الخوصصة المتبع من طرف السلطات الجزائرية لعدة عراقيل كنسبة البطالة المرتفعة و وزن الاتحاد العام للعمال الجزائريين (UGTA) في دواليب السياسة، بالإضافة إلى عدم المرونة الإدارية و مقاومة مناصري النظام السابق الذي أخر كثيرًا تطبيق نظام الخوصصة، فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة قد تم تشجيعها و ذلك في إطار قانون الاستثمارات لعام 1993 ثم بالأمر الصادر في العام 2001. إن التطور الإيجابي لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال السنوات الأخيرة زاد من دعم الإرادة السياسية للسلطات الجزائرية. كما أن برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي الجريء الذي بدأ عام 2001 لمدة ثلاث سنوات ثم البرنامج الثاني الخاص بالفترة 2005-2009 تحتل فيه سياسة الاستثمار حيزا كبيرا بحيث تم التركيز فيه على تطوير و عصرنة البنية التحتية للاقتصاد الجزائري مما يعتبر عاملا محفزا لجذب الاستثمارات الأجنبية إلى البلاد. فالأرقام الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية تبين الارتفاع المستمر لحجم الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر كما هو موضح في الشكل رقم (19).

الشكل رقم (19)

حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر

في الفترة 1980 – 2002



المصدر: CNUCED, base de données FDI/TNC (http://www.unctad.org/fdistatistics)

و قد قامت الحكومة الجزائرية بمنح عدة ضمانات للمستثمرين و ذلك عن طريق توقيع عدة اتفاقيات ثنائية و متعددة الأطراف تتعلق بالاستثمار. هذه الإرادة السياسية الكبيرة تعتبر من المحددات الأساسية التي أدت إلى عودة التدفق السريع للاستثمارات الأجنبية المباشرة في عدة قطاعات منها الاتصالات، الزراعة الغذائية، الكيمياء و الصيدلة[1]. كما سمحت بتحسين صورة الجزائر لدى القطاع الخاص الدولي. هذه الوضعية تسعى الجزائر إلى الحفاظ عليها و تحسينها أكثر من أجل جذب مستويات أعلى من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2.2 المقارنات الجهوية

إن النتائج المحققة من طرف الجزائر فيما يتعلق بعملية جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال الفترة 1985–2002 يجعلها قابلة للمقارنة مع دول أخرى من المنطقة (الجدول رقم 25). مع الأخذ بعين الاعتبار الظروف الصعبة التي مرت بها الجزائر في تلك الفترة، فإن النتائج المحققة تعتبر جد مشجعة.

[1] Examen de la politique de l'investissement, Algérie, Opcit: p.7.

من خلال الجدول السابق يتضح لنا أن خلال الفترة 1995-2002، كان المغرب أكثر أداءً فيما يتعلق بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر متبوعا بمصر ثم الجزائر ثم تونس. و لكن في السنوات الأخيرة تمكنت الجزائر من جذب تدفقات معتبرة من الاستثمار الأجنبي المباشر مما سمح لها بالالتحاق بدول شمال إفريقيا في عام 1999. و في سنة 2002 أكدت الجزائر أدائها المتميز في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة حيث حازت على المرتبة الأولى للدول المضيفة بالنسبة لبلدان المغرب العربي و المرتبة الثالثة إفريقيًا. هذا الأداء المتميز كان نتيجة القيام ببعض الاستثمارات الإستراتيجية (المحروقات، رخصة GSM و الحديد و الصلب). كما يتضح أكثر مستوى هذا الأداء إذا ما أخذنا بعين الاعتبار الانخفاض الكبير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قارة إفريقيا في عام 2002، حيث قدر بمبلغ 11 مليار دولار في 2002 بعد أن كان قد بلغ 19 مليار دولار خلال 2001، نتيجة عمليات الإندماج و التملك التي تمت في كل من إفريقيا الجنوبية و المغرب.

و مقارنة بباقي دول الشرق الأوسط و شمال إفريقيا (MEDA)[1]، تشير الإحصائيات[2] بأن عدد المشاريع الخاصة بالمنطقة قد بلغت 400 مشروع خلال 2004 مقابل 275 في عام 2003. قدر الحجم الإجمالي لها بمبلغ 20 مليار أورو أغلبها من الشركات العملاقة. مما أدى إلى تحسين القدرة التنافسية لهذه المنطقة مع بلدان أوروبا الوسطى و الشرقية PECO[3]، حيث كان كل من المغرب، الجزائر و تركيا في مقدمة الترتيب. هذه المشاريع كانت مصنفة كالتالي:

- من حيث الحجم:
  - 10 مشاريع من الحجم الكبير بأكثر من 500 مليون أورو
  - 30 مشروع مهم ما بين 100 و 500 مليون أورو.

- من حيث القطاعات المعنية:

9 قطاعات رئيسية بأكثر من 20 مشروع لكل قطاع. و اشتملت على كل من السياحة، الطاقة، النسيج، القطاع المصرفي، السيارات، الزراعة الغذائية، الاتصالات، الإمداد و الأشغال العمومية و برامج و خدمات الإعلام الآلي.

[1] MEDA تعني مجموع إجراءات المرافقة الخاصة بالبلدان 12 الشريكة للاتحاد الأوروبي (الجزائر، قبرص، مصر، إسرائيل، الأردن، لبنان، مالطا، المغرب، السلطة الفلسطينية، سوريا، تونس و تركيا) http://www.animaweb.org

[2] Les investissement directs étrangers (IDE) dans la région MEDA en 2004, Stéphane Jaffrin & Bénédict de Saint-Laurent, Investir en Méditerranée, Numéro 15/Janvier 2005, pp 7-8.

[3] PECO (Pays de L' Europe Centrale et Orientale) تعني البلدان الشيوعية لأوروبا الوسطى و الشرقية ما عدا ألمانيا الديمقراطية www.Europe-centrale-et-orientale-Wikipédia.htm

- من حيث النوع:

النصف منها مشاريع الإنتاج (إنشاء – توسيع و تغيير النشاط)، الربع مشاريع شراكة و الربع الباقي مشاريع تجارية (مكاتب تمثيل – فروع).

أما حصة الجزائر من المشاريع العشرة الكبرى فكان جزء منها خارج قطاع المحروقات و المتمثل في المجمع الفرنسي Castel الذي قام بإنشاء معمل لإنتاج المشروبات الغازية. أما الجزء الثاني فشمل مشاريع تتعلق بقطاع المحروقات و المتمثلة في:

- المجموعة الإسبانية المكونة من Repsol-YPF و Gas Natural بعقد الغاز لحاسي طويل بمبلغ 3.5 مليار دولار حيث يعتبر أهم مشروع يمنح لمستثمر أجنبي.
- Statoil النرويجي الذي استحوذ على 50 % من حصة بريتش بتروليوم (BP) في حقلين للغاز بمبلغ 1.6 مليار أورو.

3.2 الاستثمار الأجنبي المباشر حسب البلد المصدر

بالنسبة لمصدر الاستثمارات الأجنبية المباشرة، نلاحظ بأن الشركات متعددة الجنسية العاملة في الجزائر أغلبها من الحجم الكبير[1]، مما يسمح لها بتفهم و تقدير الأخطار المرتبطة بالسوق الجزائرية و الاستفادة أكثر من الربحية المرتفعة باعتبار الجزائر تقع في المرتبة الأولى كما ذكر سابقا. و وفقا لدراسة قام بها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (Unectad) سنة 2004[2] أشارت إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية تعتبر أكبر مستثمر أجنبي في الجزائر تليها في المرتبة الثاني مصر. كما أشارت إلى الحضور القوي للمستثمرين من كل من إسبانيا، لإيطاليا و فرنسا. و حسب إحصائيات بنك الجزائر لسنة 2003[3] فإن أكبر 10 بلدان مستثمرة في الجزائر كانت كما هو موضح في الجدول (26).

[1] www.FDI-in-Algeria-Loco-monitor.htm
[2] UNECTAD, summary of deliberations of the investment policy reviews of Algeria, Benin and Srilanka, United Nations, 8 February 2005.
[3] www.banque-d'algerie.dz

الجدول رقم (26)
أكبر 10 بلدان مستثمرة في الجزائر
(آلاف الدولارات)

الرتبة	البلد	1998	1999	2000	2001	المجموع
1	أمريكا	256 891	89 882	205 664	354 369	906 806
2	مصر	51	3	100	362 992	363 146
3	فرنسا	76 656	137 460	49 472	80 413	344 001
4	اسبانيا	16 209	16 373	35 596	152 867	221 045
5	ايطاليا	92 820	11 800	9 262	34 383	148 265
6	ألمانيا	20 062	7 836	66 509	37 791	132 198
7	هولندا	2 812	623	1 308	71 944	76 687
8	بريطانيا	36 015	2 001	14 206	23 254	75 476
9	اليابان	16 648	2 787	21 092	8 818	49 345
10	بلجيكا	14 648	571	4 484	12 384	32 041

المصدر: بنك الجزائر 2003.

من الجدول السابق يتضح بأن الولايات المتحدة الأمريكية تعتبر أكبر مستثمر أجنبي في الجزائر بما يزيد عن 906 مليون دولار مستثمرة خلال الفترة 1998-2001. و يرتكز اهتمام الشركات الأمريكية خاصة في قطاع المحروقات (Petrofac Resources International Inc)، بالإضافة إلى بعض القطاعات الأخرى مثل الصيدلة (Pfizer).

كما قامت الجزائر بتوقيع عدة اتفاقات تعاون مع ثلاث بلدان من جنوب الاتحاد الأوروبي (فرنسا، اسبانيا و ايطاليا) اللذين يأتون مباشرة بعد مصر من حيث الترتيب الخاص بالاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر. و أغلب استثماراتهم تقع في قطاع المحروقات (Cepsa, Agip, Elf/TotalFina)، بالإضافة الزراعة الغذائية (Danone)، الخزف، الصيدلة و بعض الصناعات الأخرى مثل (Michelin) و الحديد و الصلب.

أما فيما يتعلق بالحليف الاقتصادي التقليدي ألمانيا، تم إنشاء مؤسستين في إطار الشراكة خلال عام 2002. و يتعلق الأمر بكل من مؤسسة Henkel التي قامت بشراء 60 % من رأس مال

المؤسسة الجزائرية لمواد التنظيف ENAD، و مجموعة Messer مع المؤسسة الوطنية للغاز الصناعي ENGI.

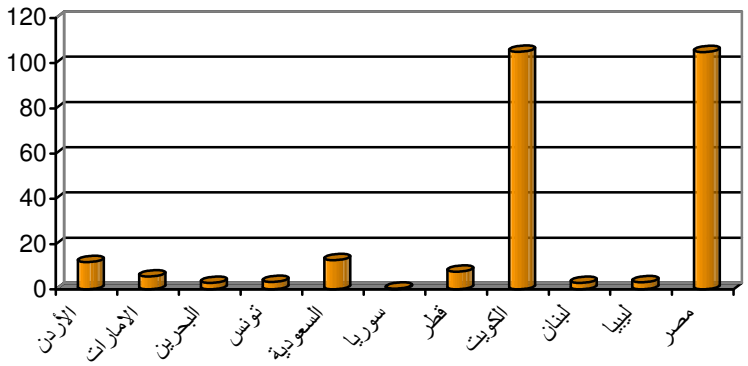
بصورة عامة، و فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الدول الأوروبية يتوقع ارتفاعه خلال السنوات المقبلة خاصة بعد توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي و توقع إنشاء منطقة التبادل الحر في سنة 2010.

و بخصوص الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة من الدول النامية[1]، فهي في تزايد مستمر. حيث احتلت مصر المرتبة الثانية من بين المستثمرين الأجانب في الجزائر و ذلك من خلال دخول شركة الهاتف النقال Orascom التي قامت بشراء الرخصة الثانية من الهاتف النقال GSM. كما أن إمكانيات الاستثمار من هذا النوع تعتبر ضخمة خاصة إذا وجد تعاون جدي بين بلدان المنطقة في إطار شراكة متعددة الأطراف من أجل الاستغلال الأمثل للطاقات المتاحة، كحجم السوق الذي يزيد عن 100 مليون نسمة و الموارد الخاصة بكل بلد. عدة خطوات تمت في هذا المجال و المتمثلة في اجتماعات دول المغرب العربي خلال عامي 2003 و 2004 و أول قمة للحوار «5+5» بين رؤساء دول و حكومات دول حوض البحر الأبيض المتوسط (الجزائر، ليبيا، المغرب، موريطانيا، تونس، اسبانيا، فرنسا، ايطاليا، مالطا و البرتغال).

أما من حيث توزيع الاستثمارات العربية الواردة للجزائر فتأتي كلا من مصر و الكويت في مقدمة الترتيب كما هو موضح في الشكل رقم (20).

الشكل رقم (20)

توزيع الاستثمارات العربية الواردة إلى الجزائر وفق الأقطار المصدرة خلال عام 2004 (بملايين الدولارات)



المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، جدول (10)، ص 116، مرجع سابق.

[1] تقرير الاستثمار العالمي 2006، الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية و الانتقالية و آثاره على التنمية، ص 14-20 مرجع سابق.

نلاحظ من خلال الشكل السابق بأن أكبر المستثمرين العرب في الجزائر هما مصر و الكويت، هذه الاستثمارات تتمثل أساسا في قطاعي الاتصالات (أوراسكوم المصرية و الوطنية الكويتية)، و قطاع مواد البناء (إنتاج الاسمنت). ثم تأتي كلا من المملكة العربية السعودية، الأردن و قطر في المراتب الخمسة الأولى للمستثمرين العرب في الجزائر.

4.2 التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر

إن الإحصائيات الخاصة بالتوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر خارج قطاع المحروقات في الجزائر غير متوفرة بشكل دقيق حاليا. فالمصادر الثلاثة المتاحة و الخاصة بالإحصائيات ليست متطورة بالشكل الكافي. فمثلا الأرقام المقدمة من طرف بنك الجزائر تمثل حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر حسب البلد المصدر دون تمييز القطاعات. أما تلك المصرح بها من طرف وكالة ANDI تبين نوايا الاستثمار حسب قطاعات النشاط و ليس المشاريع المنفذة فعلا. أما الإحصائيات المقدمة من طرف إدارة الجمارك فهي تشمل فقط التدفقات المادية حيث تهمل المشاريع التي تتم عن طريق عمليات الدمج و التملك مثل ما حدث مع كل من المشروع الهندي Ispat و الألماني Henkel اللذان لا يظهران ضمن إحصائيات الجمارك، و الجدول الموالي (جدول رقم) يبين لنا القطاعات التي استفادت من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر و بعض بلدان المنطقة.

الجدول رقم (27)

تخصص الاستثمار الأجنبي المباشر حسب البلد المضيف

(بناءً على المشاريع)*

	وسائل النقل	العقار و السياحة	التكنولوجيات الجديدة للإعلام و الاتصال	الصناعة الثقيلة	المنتجات الغذائية، المشروبات و التبغ	الإلكترونيك	الكيمياء، البلاستيك و المطاط	المحروقات	الخدمات المالية و الأعمال
الجزائر									
مصر									
المغرب									
تونس									

المصدر: CNUCED; OCO Consulting (Belfast), 2003.

* الأماكن الملونة تبين القطاعات الحاضر بها الاستثمار الأجنبي المباشر

من خلال الجدول السابق نلاحظ بالنسبة للجزائر وجود الاستثمار الأجنبي في أربع قطاعات ألا و هي الصناعات الثقيلة، المنتجات الغذائية و المشروبات و التبغ، المحروقات و الخدمات المالية و قطاع الأعمال. كما نلاحظ غياب الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع العقار و السياحة عكس ما هو الحال بالنسبة لمصر، المغرب و تونس.

أما فيما يتعلق بالتوزيع النسبي لمشاريع الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال الفترة 2002-2005 على مختلف قطاعات الاقتصاد، تشير الإحصائيات المتوفرة على أنها كانت كما هو موضح في الجدول رقم (28).

الجدول رقم (28)

مشاريع الاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب نوع الصناعة

خلال الفترة 2002-2005

نوع الصناعة	% المشاريع
الصناعات الثقيلة	31
قطاع الأعمال و الخدمات المصرفية	13
تكنولوجيا الإعلام و الاتصال	10
علوم الحياة	9
وسائل النقل	9
المنتجات الغذائية، المشروبات و التبغ	7
المواد الاستهلاكية	5
العقار و السياحة	5
الصناعات الخفيفة	5
الإمداد و التوزيع	3
الكيمياء، البلاستيك و المطاط	2
الإلكترونيك	1

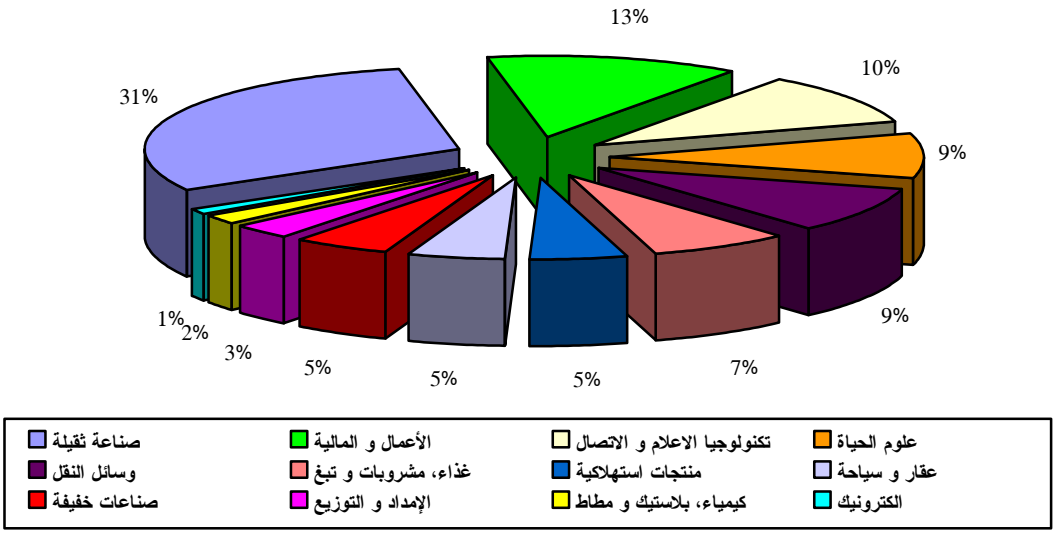
المصدر: نشرة الكترونية www.Locomotor.com

من الجـــدول الـــسابق نلاحظ مدى جاذبية كل من قطاع الصناعات الثقيلة الذي يستحوذ على 31 % من إجمالي الـــمشاريع الـــواردة إلى الـــبلاد، يـــليه قـــطاع الأعـــمال و الخدمات المصرفية بنسبة 13 % و قطاع تكنولوجيا الإعلام و الاتصال بنسبة 10 %. في حين يبقى قطاع الإلكترونيـــك أقل جذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة حيث يأتي في مؤخرة الترتـــب بنســـبة 1 % مـــن إجمـــالي المشاريع الأجنبية الواردة كما يوضحه الشكل رقم (21).

الشكل رقم (21)

التوزيع النسبي لمشاريع الاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب نوع الصناعة

خلال الفترة 2002



المصدر: نشرة الكترونية www.Locomotor.com

و بناء على الإحصائيات المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات ANDI فإن إجمالي الاستثمارات المصرح بها في عام 2004 بلغ 3.5 مليار دولار، منها 2 مليـــار دولار خـــارج قطاع المحروقات. هذه الاستثمارات تمثلت في 105 مشروع أجنبي منها 40 مشروع عبارة عن عقود شراكة و الباقي مملوكة بالكامل للأجانب. من بين هذه المشاريع[1]:

- مشروع الحامة بالجزائر العاصمة الذي قدرت تكلفته بمبلغ 260 مليون دولار و الخـــاص بمحطة تحلية مياه البحر.

[1] UNCTAD, Algeria Investment Climate 2005, Opcit

- مشروع رخصة GSM الممنوحة للشركة الكويتية "الوطنية" المقدر بمبلغ 1.2 مليار دولار (88.5 مليار دج) منها 421 مليون دولار خاص بثمن الرخصة و الباقي للاستثمار في التجهيزات.
- شركتين للاسمنت:
  - Swiss Olcim بمبلغ 180 مليون دولار أمريكي
  - Orascom المصرية بمبلغ 260 مليون دولار أمريكي

مع وجود شركة اسمنت ثالثة قيد الإنجاز بمبلغ 190 مليون دولار أمريكي.

- سلسلة فنادق Accord/Bis التي تخطط لبناء 36 فندق عبر الجزائر خلال الخمسة سنوات المقبلة.
- قطاع الصيدلة و من أهم الشركات المستثمرة فيه هي Pfizer الأمريكية، GlaxoSmith Kline البريطانية و Asac Pharma الأسبانية.

من التحليل السابق، و حسب الإحصائيات الصادرة عن الأونكتاد يمكن تقديم ملاحظة أساسية متمثلة في وجود قطاعين مهمين في الجزائر تبعا لإمكانياتهما و وزنيهما في اقتصاد البلاد ألا و هما قطاعي المحروقات و الطاقة من جهة، و قطاع الاتصالات و التكنولوجيات الجديدة للإعلام و الاتصال (NTIC) من جهة أخرى.

1.4.2 قطاعي المحروقات و الطاقة

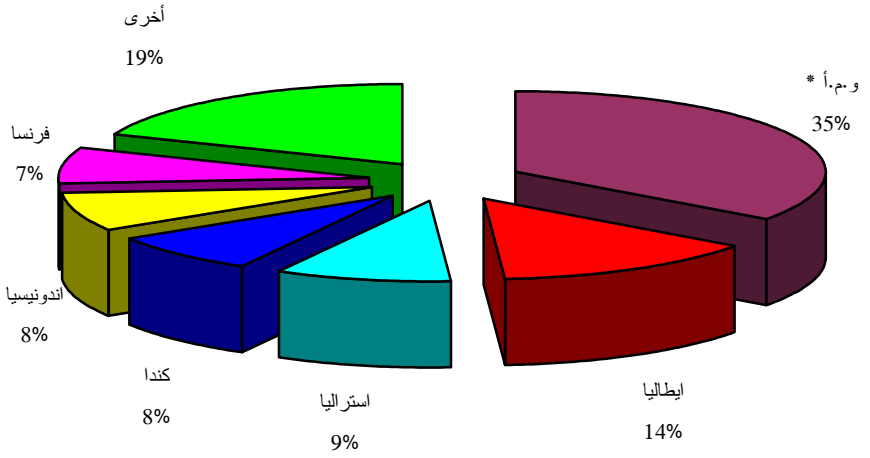
إن قانون الاستثمار لعام 1991 فتح هذين القطاعين للاستثمار الأجنبي المباشر. و بالتالي، و للمرة الأولى منذ تأميمات 1971 فإن عمليات الشراكة أدت إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بأحجام معتبرة. حيث تشير الإحصائيات[1] بأن هذا القطاع قد سجل ارتفاعا في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي بلغ 1.8 مليار دولار عام 2003. كما قامت شركة سوناطراك بتوقيع 8 عقود خلال 2004. أما كلا من الشركة النرويجية Norwagian Statoil و الأسترالية Austrian Firm BHP فكانتا قد بدئتا النشاط في عام 2003. مع العلم أن خلال الفترة 1999 – 2003 أكثر من 50 شركة أجنبية أمضت عقود شراكة مع سوناطراك حيث تم استثمار 8.6 مليار دولار. 89.5 % منها خاصة بتنمية الحقول و 10.5 % للتنقيب.

بالنسبة لعملية التنقيب فقد استحوذت أمريكا على 35 % ، ايطاليا 14 %، استراليا 9 %، و 8 % لكل من كندا و اندونيسيا، 7 % لفرنسا، أما الباقي و القدر بنسبة 19 % كان من نصيب كل من روسيا، اسبانيا و بعض الدول الأخرى كما هو موضح في الشكل رقم (22).

[1] UNECTAD, Algeria Investment Climate 2005, Opcit

الشكل رقم (22)

توزيع السوق الجزائري الخاص بعملية التنقيب عن البترول



المصدر: Algeria Investment Climate 2005، مرجع سابق.

* و.م.أ = الولايات المتحدة الأمريكية

و فيما يتعلق بعملية تطوير الحقول التي تمت خلال الفترة فقد بلغت 7.7 مليار دولار و قامت بها شركات بريطانية، أمريكية، أسترالية و اسبانية. في حين أن الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه لقطاع المناجم قد بلغ 33 مليون دولار في عام 2003.

بصورة عامة فإن أهم الشركاء الأجانب لشركة سوناطراك هم كما هو موضح في الجدول رقم (29).

الجدول رقم (29)

أهم الشركاء الأجانب لشركة سوناطراك

الشركة	البلد الأم	الشركة	البلد الأم
Anadarko	أمريكا	Halliburton	أمريكا
Lasmo	أمريكا	Arco	أمريكا (الآن تابعة لـ BP)
Maersk Oil	الدانمرك	Tullow Oil	ايرلندا
First Calgary Petroleums Ltd	كندا	Teikoku	اليابان
Burlington Resources	أمريكا	Agip	ايطاليا
Talisman	كندا	BHP	استراليا
CEPSA	اسبانيا		

المصدر: UNCTAD, Examen de la politique de l'investissement, Algérie, 2004, p 15.

أما بالنسبة لقطاع الكهرباء، فإن القانون الصادر في 1997[1] أدى إلى فتح عملية إنتاج الكهرباء أمام القطاع الخاص الوطني و الأجنبي مع وضع شرط توريد الانتاج إلى شركة سونلغاز أو للتصدير. ثم صدر بعد ذلك القانون رقم 02-01 المؤرخ في 05 فيفري 2002[2] المتعلق بالكهرباء و الغاز من أجل تحرير القطاع أكثر، و الذي أصبحت بموجبه مؤسسة سونلغاز شركة مساهمة رأسمالها مفتوح للقطاع الخاص مع احتفاظ الدولة بالنسبة الأكبر من رأس المال. هذا الانفتاح أدى إلى زيادة اهتمام المستثمرين الأجانب و المؤسسات الدولية الكبرى، حيث قام البنك الدولي بتقديم دعمه للإصلاحات التي تمت في هذا القطاع[3].

2.4.2 قطاع الإتصالات و التكنولوجيات الجديدة للإعلام و الاتصال

تعتبر السوق الجزائرية سوقا واعدة فيما يتعلق بقطاع التكنولوجيات الجديدة للإعلام و الاتصال باعتبار أن الدولة تحتكر شبكة الهاتف الثابت و بعض الخدمات ذات الصلة. حيث يلاحظ بأن الطلب مرتفع بالنسبة للهاتف الثابت. و قد قامت الحكومة بعدة إصلاحات بالنسبة لهذا القطاع، خاصة تلك التي تمت في عام 2000 تبعا للقانون رقم 03-2000 المؤرخ في 05 أوت 2000 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالبريد و المواصلات. و بموجب المادة 10 من هذا القانون تم تغيير الشكل القانوني لمؤسسة البريد و المواصلات و أصبحت عبارة عن شركة مساهمة. ثم فتح قطاع الهاتف النقال للمنافسة أين تم منح رخص لكل من "أوراسكوم" المصرية و "الوطنية" الكويتية. و فيما بعد و في سنة 2005 تم فتح قطاع الهاتف الثابت كذلك للمنافسة و بالتالي رأس المال الأجنبي.

و على مستوى تقنيات الاتصال، فالجزائر تعتبر سوقا جذابة خاصة فيما يتعلق بالتجهيزات. حيث الحاجة و الإمكانات بالنسبة للإعلام الآلي و الإنترنيت كبيرة و معتبرة. ففي السنوات الأخيرة تضاعف عدد الموردين الخواص المحليين للدخول للانترنيت. كما تمت عقود شراكة مع مستثمرين أجانب مثل ذلك الذي تم مع المجمع الفرنسي Wanadoo. و رغم انخفاض عدد العائلات المشتركة في الانترنيت مقارنة بباقي دول المنطقة، فإن ذلك النقص معوض بالعدد الهائل من المقاهي الافتراضية Cybercafés التي تقدم خدمات الانترنيت إلى كل أفراد و شرائح المجتمع.

[1] UNECTAD, Algeria Investment Climate 2005, Opcit
[2] Guide investir en Algérie 2006, KPMG, Opcit P.70
[3] UNCTAD, Examen de la politique de l'investissement, Algérie, 2004, p 15, Opcit.

5.2 الأهمية النسبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الاقتصاد الوطني

إن معرفة عدد و حجم مشاريع الاستثمارات الأجنبية المباشرة يعد من المؤشرات المهمة لقياس وزنها النسبي في الاقتصاد الوطني، بالإضافة إلى معرفة مدى مساهمتها في الناتج المحلي الخام و التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت. مما يسمح بمعرفة أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الوطني.

1.5.2 التوزيع النسبي لعدد المشاريع الاستثمارية

بلغ عدد المشاريع الاستثمارية المصرح بها من طرف وكالة ANDI 2 255 مشروع عام 2005، قدرت المشاريع الوطنية بـ2 171 مشروع و بنسبة 96 %، و 84 مشروع أجنبي بنسبة 4 %، منها 49 مشروع عن طريق الشراكة و الباقي ملكية تامة للمستثمر الأجنبي (الجدول رقم 30).

الجدول رقم (30)
المشاريع المصرح بها عام 2005
و توزيعها بين القطاع الوطني و الأجنبي

المشاريع	العدد	%	القيمة مليون دينار	%	عدد الأجراء	%
المشاريع الوطنية	2 171	96	398 612	78	70 295	89
عن طريق المشاريع الأجنبية المباشرة	**84**	**4**	**112 917**	**22**	**8 656**	**11**
• عن طريق الشراكة	49	2.5	93 813	18	4 511	6
• المشاريع المملوكة بالكامل	35	1.5	19 104	4	4 145	5
المجموع	**2 255**	**100**	**511 529**	**100**	**78 951**	**100**

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

من خلال الجدول السابق بأن وزن الاستثمار الأجنبي لا يزال ضعيفا في الاقتصاد الجزائري، بحيث أنه من بين 255 2 مشروع استثمار المصرح بها من طرف وكالة ANDI سنة 2005 لم يتعدى نصيب المستثمرين الأجانب 4 % بحوالي 84 مشروع استثمار بمبلغ إجمالي مقدر بـ 917 112 مليون دينار جزائري موزعة تقريبا بالتساوي بين المشاريع المشتركة و تلك المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي. كما أدت هذه المشاريع إلى توفير حوالي 11 % من مناصب الشغل الإجمالية.

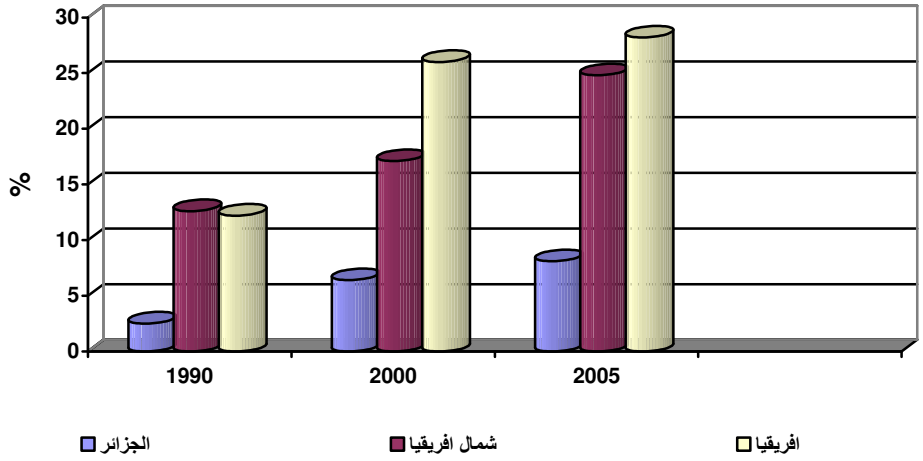
2.5.2 نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة من الناتج المحلي الإجمالي و التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت

يشير تقرير الاستثمار العالمي لعام 2006[1] بأنه رغم التطور الواضح في حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر في السنوات الأخيرة إلا أن حصة هذه الاستثمارات من الناتج المحلي الخام تبقى ضعيفة جدا مقارنة بباقي بلدان المنطقة. ففي سنة 2000 مثلا كانت الحصة بالنسبة للجزائر 6.4 %، في حين كانت تقدر بالنسبة لبلدان شمال إفريقيا حولي 17 %، و بنسبة 26 % لقارة إفريقيا ككل (الشكل رقم 23).

الشكل رقم (23)

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي

خلال 1990،2000،2005



المصدر: UNCTAD, World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development p.308

[1] UNCTAD, World Investment Report 2006, Opcit, p 308.

كما تشير إحصائيات نفس تقرير[1] بأن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من الناتج المحلي الخام في الجزائر رغم تضاعفها من 2.5 سنة 1990 إلى 8.1 سنة 2005 إلا أنها تبقى ضعيفة مقارنة بدول شمال إفريقيا و القارة كلها حيث بلغت هذه النسبة فيهما 24.8 و 28.2 على التوالي سنة 2005 (الجدول رقم 31).

الجدول رقم (31)

	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت 2003-2005		
	2003	2004	2005
إفريقيا			
الوارد	15.8	11.8	19.1
الصادر	1.0	1.4	0.7
شمال إفريقيا			
الوارد	10.8	9.9	19.5
الصادر	0.2	0.3	0.7
الجزائر			
الوارد	4.0	4.2	4.9
الصادر	0.1	1.2	0.1

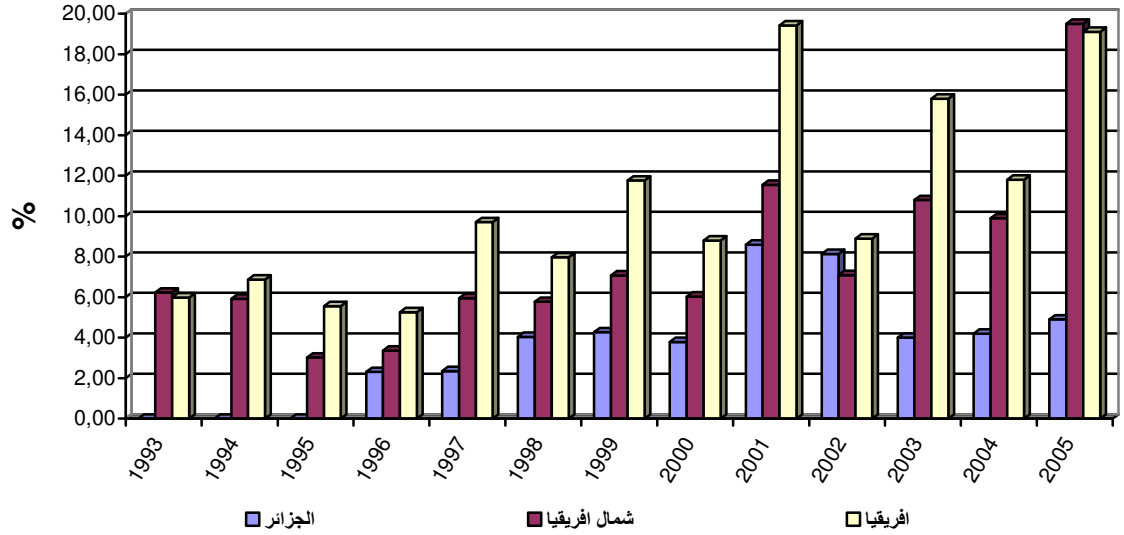
المصدر: UNCTAD, World Investment Report 2006. P.308

أما نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر من التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت فتشير الإحصائيات[2] إلى ضعفها خلال تسعينيات القرن الماضي ثم بدأت في الارتفاع مع بداية الألفية الثالثة إلى أن زادت عن النسبة المسجلة في دول شمال إفريقيا عام 2002 ثم عاودت في الانخفاض بعد ذلك (الشكل رقم 24).

[1] UNCTAD, World Investment Report 2006, Opcit, p 308
[2] Ibid.

الشكل رقم (24)

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت



المصدر: UNCTAD, World Investment Report 2006, et Examen de la politique de l'investissement en Algérie, 2004.

مما سبق نستنتج الدور الضعيف الذي يقوم به الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الجزائري. هذا الضعف ناتج أساسا عن سياسة الاقتصاد الموجه التي كانت متبعة و لمدة طويلة من طرف الدولة الجزائرية. و لكن رغم ذلك نلاحظ وجود انفتاح تدريجي للاقتصاد الجزائري لرأس المال الأجنبي – كما سبقت الإشارة إليه– مثل مركب الحديد و الصلب (ISPAT الهندية)، و المنظفات (HENKEL الألمانية) و قطاع الهاتف النقال. كما تبقى هناك عدة قطاعات و عدة إمكانات جزائرية فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر الواجب استغلالها.

خـــلاصـــة

من خلال هذا المبحث اتضح أن وتيرة تطور الاستثمارات الأجنبية المباشـــرة الـــواردة إلـــى الجزائر متباينة منذ سبعينيات القرن الماضي. فبعد الغياب شبه التام لهذه الاستثمارات خلال الثمانينات –ما عدا قطاع المحروقات – عادت تدفقات هذه الاستثمارات إلى الجزائر. و يظهر ذلك جليا خاصـــة منذ سنة 1994 و ذلك تبعا للإصلاحات التي قامت بها السلطات الجزائرية في تلك الفتـــرة و كـــذلك جاذبية قطاع المحروقات.

و من حيث مصدر الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر تم التوصـــل إلـــى أن الولايات المتحدة الأمريكية تأتي في مقدمة الترتيب تليها كل من مصر، فرنسا، اسبانيا و إيطاليا. مـــع العلم أن الاستثمارات الأمريكية و الأوروبية تقع في قطاع المحروقات بالدرجة الأولى بالإضافة إلـــى بعض القطاعات الاقتصادية الأخرى مثل الصيدلة، الزراعة الغذائية و الحديد و الصلب.

أما من حيث الأهمية النسبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الاقتصاد الجزائـــري و رغـــم تطور حجم تدفقاتها خلال العقدين الماضيين إلا أن مساهمتها في القيمة المضافة و التكوين الإجمـــالي لرأس المال الثابت تبقى ضعيفة مقارنة بباقي دول شمال إفريقيا و القارة ككل.

المبحث الـــثالث

بيئة أداء الأعمال في الجزائر

تـــمـــهـــيـــد

خصص هذا المبحث لإلقاء الضوء على بيئة أداء الأعمال في الجزائر من خلال التطرق إلـــى اللوائح التنظيمية التي تعزز أنشطة الأعمال و تلك التي تعوقها. و ذلك عن طريـــق تقيـــيم بيئـــة أداء الأعمال في الجزائر من خلال المؤشرات العشرة المكونة لها، ثم مقارنتها مع نظيراتها فـــي منطقتـــي الـــMEDA و الـــOECD، و تحديد النتائج سواء كانت إيجابية أم سلبية.

المطلب الأول: تحليل مكونات مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في الجزائر

حسب تقارير ممارسة أنشطة الأعمال[1] الصادرة عن البنك الدولي فإنـــه يـــتم قيـــاس اللـــوائح التنظيمية التي تؤثر على عشر مجالات من أنشطة الأعمال اليومية، هـــي: بـــدأ النشـــاط التجـــاري، استخراج التراخيص، توظيف العاملين، تسجيل الملكية، الحصول على الإئتمانات، حماية المستثمرين، دفع الضرائب، التجارة عبر الحدود، إنفاذ العقود و تصفية النشاط التجاري. هذه المواضيع العشـــرة و مؤشراتها تكون في مجملها مؤشر "سهولة ممارسة أنشطة الأعمال".

1. بدأ النشاط

يبين هذا الدليل التحديات التي يواجهها المستثمر عند بدأ النشاط بما في ذلك عدد الإجـــراءات التي يجب إتباعها، متوسط المدة الزمنية اللازمة لذلك، التكلفة و الحد الأدنى لرأس المـــال المطلـــوب كنسبة من الدخل الوطني الإجمالي للفرد التي تواجه الشركات ذات المسؤولية المحدودة لتتوافـــق مـــع المتطلبات القانونية و الإدارية عند بدء النشاط.

يبين الجدول التالي التحديات التي يواجهها المستثمر في الجزائر و مقارنتها مـــع بـــاقي دول الشرق الأوسط و شمال إفريقيا ثم مع دول منظمة التعاون و التنمية في الميدان الاقتصادي (OECD). نلاحظ بأن الجزائر تعتبر الأفضل بكثير فيما يتعلق بأغلب المؤشرات الموجودة في الدليل مقارنة مـــع دول المنطقة، ما عدا عدد الإجراءات التي تبقى أكثـــر مـــن المتوســـط الموجـــود فـــي دول منطـــق الـــMENA . و لكن تبقى بعيدة عن تلك المحققة في منطقة الـــOECD، كما هو موضح في الجدول رقم (32).

[1] ممارسة أنشطة الأعمال 2007، البنك الدولي للإنشاء و التعمير 2006، . www.doingbusiness.org

الجدول رقم (32)
بدأ النشاط عام 2006

المؤشر	الجزائر	MENA	OECD
عدد الإجراءات	14	10.3	6.2
المدة الزمنية (بالأيام)	24	40.9	16.6
التكلفة (%من دخل الفرد)	21.5	74.5	5.3
الحد الأدنى لرأس المال (%من دخل الفرد)	46.0	744.5	36.1

المصدر: Doing Business in Algeria-The World Bank Group.

2. استخراج التراخيص

يدرس هذا المؤشر عدد الإجراءات و الخطوات، و المدة الزمنية و تكلفة التقيد بمتطلبات بناء مستودع و الحصول على أذون أعمال و تراخيص متعلقة ببدء مشروع جديد.

نلاحظ من خلال الجدول بأن الجزائر تتميز بتعقيد الإجراءات و طول المدة مقارنة مع متوسط منطقة الـMENA و منطقة OECD. بحيث أن عدد الإجراءات اللازمة لاستخراج التراخيص في الجزائر بلغ 25 في حين المتوسط في منطقة MENA هو 19.9 بينما لم يتعدى عدد الإجراءات في منطقة OECD 14 إجراءًا. أما بالنسبة للتكاليف فهي الأقل مقارنة مع المنطقتين السالفتين الذكر. الجدول رقم (33).

الجدول رقم (33)
استخراج التراخيص 2006

المؤشر	الجزائر	MENA	OECD
عدد الإجراءات	25	19.9	14
المدة الزمنية (بالأيام)	244	206.9	149.5
التكلفة (%من دخل الفرد)	58.9	499.9	72

المصدر: Doing Business in Algeria-The World Bank Group.

3. توظيف العاملين

يبين هذا الدليل الصعوبات التي يقابلها أصحاب الأعمال في الجزائر من حيث تعيين العاملين و فصلهم. قيمة كل مؤشر تتغير بين 0 و 100 بحيث كلما ارتفعت قيمة المؤشر دل ذلك على زيادة

الصعوبات في نظام التوظيف، أي قوانين غير مرنة. و بالتالي فإن مؤشر صعوبة التوظيف هو عبارة عن متوسط المؤشرات الثلاثة الموجودة في الجدول رقم (34).

الجدول رقم (34)

توظيف العاملين 2006

المؤشر	الجزائر	MENA	OECD
مؤشر صعوبة التعيين	44	29.4	27
مؤشر جمود ساعات العمل	60	44.7	45.2
مؤشر صعوبة الفصل	30	32.9	27.4
مؤشر صعوبة التوظيف	45	35.8	33.3
تكلفة التعيين (% من الراتب)	27.5	15.6	21.4
تكلفة الفصل (أسابيع من الأجر)	17	56.9	31.3

المصدر: Doing Business in Algeria-The World Bank Group.

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن هناك تقريبا صعوبة على كل مستويات المؤشرات مع انخفاض في تكاليف الفصل، بحيث لم تتعدى قيمتها أجر 17 أسبوعا في حين بلغت هذه التكاليف 56.9 أسبوعا بالنسبة لمنطقة MENA و 31.3 بالنسبة لمنطقة OECD.

4. تسجيل الممتلكات

يحدد هذا الدليل السهولة في ضمان حقوق الملكية بما في ذلك عدد الإجراءات و الخطوات التي يتحملها المستثمر لتسجيل الملكية بالإضافة إلى المدة الزمنية و التكلفة المرتبطة بهذه العملية كما هو مبين في الجدول رقم (35).

الجدول رقم (35)

تسجيل الملكية 2006

المؤشر	الجزائر	MENA	OECD
عدد الإجراءات	15	6.6	4.7
المدة الزمنية (بالأيام)	51	49.4	31.8
التكلفة (%قيمة الملكية)	7.5	6.9	4.3

المصدر: Doing Business in Algeria-The World Bank Group.

يلاحظ كذلك بالنسبة لتسجيل الملكية في الجزائر، أنها تتميز بكثرة الإجراءات و طول المدة الزمنية مقارنة بباقي دول منطقة الـ MENA و دول OECD. حيث يبلغ عدد الإجراءات 15 في الجزائر في حين لم يتجاوز ذلك في المتوسط 6.6 و 4.7 في المنطقتين السالفتين الذكر على التوالي.

5. الحصول على الائتمان

يبين لنا الجدول رقم (36) الإجراءات المتعلقة بتبادل المعلومات و الحقوق الشرعية لكل من المقرضين و المقترضين في الجزائر خلال سنة 2006. إن مؤشر الحقوق الشرعية يتغير بين 0 – 10. كلما ارتفعت قيمة المؤشر دل ذلك أن القوانين السارية المفعول تشجع على الحصول على الإئتمان. أما مؤشر معلومات الإئتمان، فيقيس المدى، القدرة و نوعية الإئتمان المتوفر سواء عبر الوسائل العامة أو المكاتب الخاصة. و هو يتغير بين 0 – 6، و كلما ارتفعت قيمته دل ذلك على توفر المعلومات المتعلقة بالإئتمان.

الجدول رقم (36)

الحصول على الإئتمان 2006

المؤشر	الجزائر	MENA	OECD
مؤشر الحقوق الشرعية	3	3.9	6.3
مؤشر توفر المعلومات	2	2.4	5
التغطية من المكاتب العامة	0.2	3.2	8.4
التغطية من المكاتب الخاصة	0.0	7.6	60.8

المصدر: Doing Business in Algeria-The World Bank Group

نلاحظ بأن هناك نقص كبير في توفر المعلومات عن فرص الإئتمان المتاحة، حيث أن نسبة التغطية من طرف المكاتب العامة مساوية إلى 0.2 في الجزائر، في حين أنها بلغت 3.2 و 8.4 في كل من MENA و OECD. كما أن التغطية من طرف المكاتب الخاصة غير متوفرة في الجزائر فهي مساوية للصفر، في حين أنها بلغت 7.6 في باقي دول منطقة MENA و 60.8 في دول OECD.

6. حماية المستثمرين

يصف هذا الدليل ثلاثة أبعاد من حماية المستثمرين، و المتمثلة في كل من شفافية الصفقات (مدى أهمية مؤشر الإفصاح أو الكشف)، و قدرة المساهمين على مقاضاة الموظفين و المديرين بسبب سوء الإدارة (مؤشر قضايا المساهمين)، و مؤشر حماية المستثمر. و تتراوح قيمة هذه المؤشرات بين 0 و 10. كلما كانت القيمة أكبر كلما كانت درجة الإفصاح أحسن، مسؤولية أكبر، و المزيد من الصلاحيات للمساهمين في معارضة الصفقة، و الحماية الأفضل للمستثمر.

الجدول رقم (37)
حماية المستثمر 2006

المؤشر	الجزائر	MENA	OECD
مؤشر الإفصاح	6	5.8	6.3
مؤشر مسؤولية المدير	6	4.6	5
مؤشر قدرة الشركاء على المقاضاة	4	3.5	6.6
مؤشر حماية المستثمر	5.3	4.6	6.0

المصدر: Doing Business in Algeria-The World Bank Group.

نلاحظ من خلال المؤشرات المختلفة الخاصة بحماية المستثمر كما هو موضح في الجدول رقم (37)، بأن المستثمر يتمتع بحماية أفضل في الجزائر مقارنة بباقي دول منطقة الـ MENA، و هذه المؤشرات تقترب من تلك الموجودة في دول منطقة OECD.

7. دفع الضرائب

الجدول التالي يبين لنا الضريبة التي يجب أن تدفعها، أو تقتطعها مؤسسة من الحجم المتوسط خلال السنة، بالإضافة إلى عبء الإجراءات الإدارية أثناء دفع الضرائب. هذه الإجراءات تشمل عدد الأقساط التي يجب على المقاول دفعها، و عدد الساعات اللازمة لتحضير، ملأ، و دفع، و النسبة من الأرباح المدفوعة كضرائب.

من خلال الجدول رقم (38) الموالي يتضح جليا بأن النظام الضريبي في الجزائر غير تنافسي مقارنة بمنطقتي MENA و OCDE. فبالنسبة لعدد الأقساط فهي ضعف متوسط العدد في منطقة MENA، و أربعة أضعاف متوسط منطقة OCDE. أما بالنسبة للمدة الزمنية فهي طويلة جدا حيث

تبلغ 504 ساعة في الجزائر مقابل 236.6 ساعة و 202.9 ساعة في منطقة MENA و OCDE. و نفس الشيء بالنسبة لمعدل الضريبة الواجبة الدفع.

الجدول رقم (38)
دليل الضرائب المستحقة على الأرباح
2006

المؤشر	الجزائر	المنطقة	OECD
عدد الأقساط	61	29.6	15.3
المدة (بالساعات)	504	236.6	202.9
إجمالي معدل الضرائب(%من الأرباح)	76.4	40.8	47.8

المصدر: Doing Business in Algeria-The World Bank Group.

8. التجارة عبر الحدود

يبين هذا الدليل تفاصيل التكاليف و الإجراءات المتعلقة بعمليات التصدير و الاستيراد الخاصة بشحنة قياسية من السلع. كل الإجراءات الرسمية مذكورة، ابتداء من الاتفاق التعاقدي النهائي بين الطرفين و انتهاءً بتسليم السلع.

الجدول رقم (39)
التجارة عبر الحدود 2006

المؤشر	الجزائر	MENA	OECD
مستندات التصدير	9	7.1	4.8
المدة للتصدير (بالأيام)	15	27.1	10.5
تكاليف التصدير($US للحاوية)	1606	924	811
مستندات الاستيراد	9	10.3	5.9
المدة للاستيراد (بالأيام)	22	35.4	12.2
تكاليف الاستيراد ($US للحاوية)	1886	1183	883

المصدر: Doing Business in Algeria-The World Bank Group.

يتبين من خلال الجدول رقم (39) بأن هناك ارتفاع كبير في تكاليف الاستيراد و التصدير بالنسبة للجزائر. فهي تمثل حوالي ضعف التكاليف المدفوعة في بلدان منطقة OECD. و تبقي أيضا أكثر من

تلك المدفوعة في المتوسط من طرف بلدان MENA. كما تجدر الملاحظة بأن المدة الزمنية الخاصة بالاستيراد و التصدير في الجزائر هي أقل من تلك اللازمة أو المستغرقة في المتوسط من طرف بلدان الـ MENA.

9. تنفيذ العقود

هذا الدليل يقيس درجة السهولة أو التعقيد في تنفيذ العقود التجارية. إن درجة السهولة أو التعقيد محددة بتطور طرق حل المنازعات و المدة، و تكاليف، و عدد الإجراءات المترتبة منذ رفع الدعوى إلى غاية دفع التعويضات.

الجدول رقم (40)

تنفيذ العقود 2006

المؤشر	الجزائر	المنطقة	OECD
عدد الإجراءات	49	41.6	22.2
المدة (بالأيام)	397	606.1	351.2
التكاليف(%من الديون)	10.3	17.7	11.2

المصدر: Doing Business in Algeria-The World Bank Group.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (40) أن وضعية الجزائر بالنسبة للمدة الزمنية اللازمة لإنفاذ العقود و كذا تكاليفها أحسن من المتوسط المسجل في دول منطقة الـ MENA، و لكن تبقى دون تلك المسجلة في دول منطقة الـ OCDE.

10. تصفية النشاط

يبن هذا الدليل المدة الزمنية و التكاليف اللازمة لحل قضايا الإفلاس. المعلومات الموجودة في الجدول أدناه تبين نقاط الضعف الموجودة في قوانين الإفلاس و المعوقات الإجرائية و الإدارية في عملية التصفية. معدل التغطية يوضح كم سنت (cent) من الدولار الواحد التي يمكن للدائن استرجاعها من الشركة المفلسة.

الجدول رقم (41)
تصفية النشاط 2006

المؤشر	الجزائر	المنطقة	OECD
المدة (بالسنوات)	2.5	3.1	1.4
التكلفة (% من الملكية)	7	12.1	7.1
معدل الاسترجاع	41.7	25.7	74.0

المصدر: Doing Business in Algeria-The World Bank Group

فيما يتعلق بتصفية النشاط بالنسبة للجزائر في عام 2006، نلاحظ من خلال الجدول رقم (41) بأن المدة و التكاليف هي أقل مقارنة بدول منطقة الـ MENA ، أما معدل التغطية أو الاسترجاع فكذلك ما زال أقل بكثير من متوسط المعدل الموجود في دول الـ OECD، و لكنه أحسن من ذلك الموجود في منطقة الـMENA.

المطلب الثاني: ترتيب بيئة أداء الأعمال في الجزائر

كما تمت الإشارة إليه سابقا، فإن الترتيب في بيئة الأعمال يتم بناءا على عشرة مؤشرات. و حسب أحدث تقرير صادر عن البنك الدولي[1]، فإن بيئة أداء الأعمال في الجزائر قد تحسنت خلال عام 2006، حيث انتقلت الجزائر من المرتبة 123 عالميا خلال 2005، إلى المرتبة 116 في عام 2006. (الجدول رقم 41).

[1] ممارسة أنشطة الأعمال 2007، سبل الإصلاح، مرجع سابق

الجدول رقم (42)

تسهيل أداء الأعمال في الجزائر خلال عامي 2005 و 2006

	ترتيب 2006	ترتيب 2005	التغير
أداء الأعمال	116	123	7+
بدأ النشاط	120	119	1−
استخراج التراخيص	117	117	0
توظيف العاملين	93	92	1−
تسجيل الملكية	152	152	0
الحصول على الإئتمان	117	143	26+
حماية المستثمرين	60	58	2−
دفع الضرائب	169	171	2+
التجارة عبر الحدود	109	102	7−
إنفاذ العقود	61	61	0
تصفية النشاط	41	51	10+

المصدر: Doing Business in Algeria – Doing Business – The World Bank Group

نلاحظ من خلال الجدول السابق، أنه قد حدث تحسن في بعض المؤشرات المكونة للترتيب خاصة فيما يتعلق بالحصول على الإئتمان حيث انتقلت الجزائر من المرتبة 143 عالميا في عام 2005 إلى المرتبة 117 عام 2006. كما حدث تحسن في كل من مؤشر دفع الضرائب و مؤشر تصفية النشاط، +2 و +10 على التوالي. و تراجع ترتيب الجزائر عالميا بنقطة واحدة في كل من مؤشر استخراج التراخيص و توظيف العاملين، و بنقطتين فيما يخص حماية المستثمرين، و 7 نقاط فيما يتعلق بالتجارة عبر الحدود. في حين حافظت على نفس الترتيب في باقي المؤشرات الأخرى.

خـــلاصـــة

من خلال المؤشرات العشرة المستعملة في ترتيب البلدان حسب أداء بيئة الأعمال نلاحظ بـــأن هناك نقائص عديدة موجودة فيما يتعلق ببيئة الأعمال في الجزائر، يأتي على رأسها عدد الإجـــراءات اللازمة سواء تعلق الأمر باستخراج التراخيص أو التوظيف أو تسجيل الملكية. كما تمـــت ملاحظـــة نقص المعلومات فيما يتعلق بمنح الإئتمان. بالإضافة إلى ذلك نجد تعدد دفعات الضرائب حيـــث يبلـــغ عددها في الجزائر 61 و هو ما يمثل ضعف تلك الموجودة في منطقة الـــــMENA و 4 أضـــعاف الموجودة في منطقة الـــOECD. و نفس الشيء بالنسبة للمدة الزمنية اللازمة لتنفيذ ذلـــك. كمـــا أن هناك تعقيدات كبيرة فيما يتعلق بالتوظيف مقارنة مع ما هو سائد في المناطق الأخرى .

كما تمت ملاحظة بعض نقاط القوة التي تمتاز بها بيئة الأعمال في الجزائر. فعلى مستوى إنفاذ العقود نلاحظ قصر المدة الزمنية و انخفاض التكاليف فيما يتعلق بعمليات التصدير و الاستيراد مقارنة مع دول الـــMENA. كما أن المستثمر في الجزائر يتمتع بحماية أكبر و بمعدل تغطية أعلى من ذلك السائد في منطقة الـــ MENA.

خلاصـــة الفصـــل

خلصت الدراسة في هذا الفصل إلى أن الجزائر تتميز بعدة نقاط قوة تمكنها من تبـــوء مكانـــة خاصة فيما يتعلق بجذب الاستثمارات الأجنبيـــة المباشـــرة. فبالإضـــافة إلـــى الموقـــع الجغرافـــي و الجيوسياسي المتميز فقد خطت الجزائر عدة خطوات في مجال تحسين مناخ الاستثمار سواء من حيث تطوير البنية التحتية من مناطق صناعية و وسائل الاتصال أو تثمين الموارد البشرية.

كما تم التوصل من خلال هذا الفصل إلى أن الفساد يعتبر من بين المشاكل التـــي غالبـــا مـــا تطرحها الهيئة الدولية، حيث تشير التقارير الصادرة عن البنك العالمي أن الرشاوى في الجزائر تمثـــل نسبة 6 % إضافية كأعباء للمستثمرين و المتعاملين. إلا أن القوانين الصادرة في السنوات الأخيرة تدل على إرادة سياسية قوية لاجتثاث هذا الورم الخبيث الذي ينخر الاقتصاد.

أما فيما يتعلق باتجاهات و أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، فـــرغم مســـاهمتها الضعيفة في الناتج المحلي الخام مقارنة بباقي دول المنطقة، إلا أن الانفتاح التدريجي فـــي الاقتصـــاد الوطني يشير إلى تطور دور و أهمية هذه الاستثمارات؛ و ذلك ما يؤكده الدور المتزايد للقطاع الخاص في الاقتصاد الوطني خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات المتوسطة و الصغيرة و الصناعات المتوســـطة و الصغيرة PME/PMI.

و بخصوص بيئة أداء الأعمال في الجزائر، فرغم التحسن في الترتيب حيث انتقلت الجزائـــر من المرتبة 123 عالميا سنة 2005 إلى المرتبة 116 سنة 2006 إلا أنه لا تزال توجد عـــدة نقـــائص خاصة فيما يتعلق بعدد الإجراءات اللازمة لاستخراج التراخيص، التوظيف و تسجيل الملكية.

جـــدول رقـــم (23)

الجهود الترويجية في الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية لعام 2005[1]

(1) مؤتمرات و ندوات و معارض الترويج التي عقدتها الدولة	(2) مؤتمرات و ندوات و معارض الترويج التي عقدتها الدولة	(3) الزيارات الترويجية إلى دول أخرى و استقبال مستثمرين	(4) الفرص المعروضة للاستثمار	(5) القوانين و الإجراءات الجديدة لجذب الاستثمار	(6) الترتيبات الثنائية أو الجماعية المنفذة مع دول أخرى	(7) المدن الصناعية و المناطق الحرة الجديدة و المنفذة	(8) مجهودات الترويج الأخرى المنفذة
عقدت الدولة على مدار العام 4 ملتقيات اقتصادية في العاصمة الجزائرية تناولت مواضيع عدة: تقديم البرنامج الوطني و حث رجال الأعمال الجزائريين المغتربين على الاستثمار المحلي، الخوصصة و الاندماج في الاقتصاد العالمي، و تقنيات تسيير المؤسسات. شارك في هذه الملتقيات جهات رسمية محلية و عربية و منظمات إقليمية معنية بالاستثمار و القطاع الاقتصادي بشكل عام.	شهد العام مشاركة مكثفة للدولة في 11 فعالية اقتصادية تم تنظيمها في دول عربية و أوروبية و أمريكية لاتينية، اشتملت على مؤتمرات و ملتقيات و معرض شاكت فيها جهات رسمية و خاصة عربية و أجنبية، هدفت هذه الفعاليات إلى ترويج الاستثمار في الجزائر و جذب الاستثمارات الأجنبية إلى المنطقة، و تطوير العلاقات الاقتصادية و التجارية مع الدول الأخرى.	–	–	–	–	تم تحويل منطقة "جيجل" الحرة إلى منطقة صناعية مندمجة ذات طابع جهوي.	–

[1] مناخ الاستثمار في الدول العربية2005، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت. مرجع سابق

جـــــدول رقـــم (24)

المـــعـــارض الـــوطنية والـــدولية لعام 2006

التظاهرة	المنظم	التاريخ	المكان	الإصدار	الموقع
الصالون الدولي للخضر والفواكه	IEC France	من 29 إلى 31 أكتوبر2006	قصر المعارض، صافكس	الأول	صالون الخضر والفواكه
الصالون الدولي العاشر للكتاب	الشركة الوطنية للنشر والإشهار	من30 أكتوبر إلى10 نوفمبر 2006	قصر المعارض، صافكس	العاشر	
الأسبوع الدولي الصحة والتجهيزات الطبية	إكسبوتاك	من 5 إلى7 نوفمبر2006	قصر المعارض، صافكس		إكسبوتاك
المعرض الدولي للإنتاج والتقنيات النباتية-فلاحة	إكسبوتاك	من29 إلى 31 أكتوبر 2006	قصر المعارض، صافكس	الأول	فلاحة
الصالون الدولي لصناعة النسيج		من 5 إلى 10 نوفمبر 2006	قصر المعارض، صافكس		
الصالون الدولي للمراقبة التقنية للسيارات	إكس ميديا	من 13 إلى 16 نوفمبر2006	قصر المعارض، صافكس	الثـــاني	الصالون الدولي لمراقبة السيارات
الصالون الدولي للنظافة والتطهير		من 15 إلى 18 نوفمبر 2006	قصر المعارض، صافكس	الثـــاني	
الصالون الدولي للبلاستيك والمطاط	SHM Communication	من 18 إلى 21 نوفمبر2006	قصر المعارض، صافكس	الأول	صالون البلاستيك والمطاط
الصالون الدولي للنقل و البنى التحتية	KGN	من 18 إلى 21 نوفمبر 2006	المكتبة الوطنية، الحامة	السادس	صالون النقل و البنى التحتية
الصالون الدولي للأشغال العمومية	وزارة الأشغال العمومية	من 28 إلى 30 نوفمبر 2006	قصر المعارض، سافكس	الرابع	صالون الأشغال العمومية
معرض الإنتاج الوطني	سافكس	من 6 إلى 15 ديسمبر2006	قصر المعارض، صافكس		سافكس
الصالون الدولي للخدمات	كادبس	من 07 إلى 10 ديسمبر 2006	قصر المعارض، صافكس	الأول	صالون الخدمات
صالون المدينة والجماعات المحلية 2006	سافكس والغرفة التجارية والصناعية الباريسية	من 11 إلى 14 ديسمبر 2006	قصر المعارض، صافكس		سافكس

المصدر: باب الجزائر www.babeldjazaer.com

الجـــدول رقـــم (25)

مقارنة أداء الجزائر مع بعض البلدان الأخرى خلال الفترة 1985 – 2002

(بالدولار و النسب)

الدولة	الأداء المطلق						الأداء النسبي					
	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر			حجم الاستثمار الأجنبي المباشر	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر / ساكن		تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر					حجم الاستثمار الأجنبي المباشر
	ملايين الدولارات في السنة			ملايين الدولارات	دولارات		نسبة من التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت			1 000 دولار من الناتج المحلي الإجمالي		حسب كل ساكن
	1985 – 1989	1990 – 1994	1995 – 2002	2002	1985 – 1989	1990 – 1994	1985 – 1989	1990 – 1994	1995 – 2002	1985 – 1989	1990 – 1994	1995 – 2002	2002	2002
الجزائر	**6.9**	**30.0**	**605.3**	**5 702**	**0.3**	**1.2**	**0.1**	**0.6**	**11.7**	**0.0**	**0.2**	**4.2**	**181.6**	**105.3**
مصر	1 156.6	757.2	865.2	20 746	22.1	12.8	31.4	16.4	16.8	5.6	8.5	5.2	295.2	242.5
المغرب	66.3	389.6	994.6	9 994	2.8	15.0	3.2	13.8	26.4	2.9	6.1	17.4	322.5	269.0
تونس	100.3	407.8	538.2	14 061	13.2	47.5	10.8	27.5	25.7	58.8	60.3	59.3	1 454.1	661.6

المصدر: CNUCED, base de données FDI/TNC http://www.unctad.org/fdistatistics

تمـــهـــيـــد

كانت النتيجة المباشرة لانتهاج سياسة الانفتاح الاقتصادي منذ تسعينيات القـــرن الماضـــي أن قامت الدولة باتخاذ العديد من الإجراءات التنظيمية و التشريعية التي تتعلـــق بتهيئـــة المنـــاخ الملائـــم لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والتي كان من أهمها المرســـوم التشـــريعي رقـــم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر 1993 الذي أصبح بموجبه مجال الاستثمار أكثر وضوحا و الأمر رقم 01-03 الصادر بتاريخ 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار. بالإضافة إلى مجموعـــة مـــن اللـــوائح و القرارات المتعلقة بهذا المجال .

كما تم إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI كهيئة مسؤولة عن تنفيـــذ و متابعـــة سياسة الاستثمارات الأجنبية المباشرة داخل البلاد أو في المناطق الحرة. و اقترن ذلك بمحاولات جادة من السلطات الوطنية لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة من مختلف المصادر من أجـــل النهوض بالاقتصاد الوطني.

خصص هذا الفصل للقيام بتقييم التجربة الجزائرية – و إن كانـــت قصـــيرة – فـــي مجـــال الاستثمارات الأجنبية المباشرة حيث تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث. المبحث الأول يهتم بدراسة الآفـــاق الإستراتيجية للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر و ذلك عن طريق تحديد الإمكانات و النقائص المتعلقة بمجال الاستثمارات الأجنبية المباشرة على المستويين الوطني و القطاعي بالإضافة إلى سياسة تطوير المنافسة. أما المبحث الثاني فيُعنى بتحديد نتائج هذه التجربة سواء كانت إيجابية أم سلبية. فـــي حين خصص المبحث الأخير لتحديد التوصيات و الاقتراحات فيما يتعلق بسياسة جـــذب الاســـتثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر.

المبحث الأول

الآفاق الإستراتيجية للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر

تـــمـــهـــيـــد

تمتلك الجزائر عدة نقاط قوة، منها الوفرة الكبيرة في الثروات الطبيعية، حجم السوق الـــداخلي (أكثر من 30 مليون مستهلك)، مجتمع متكون بنسبة كبيرة من الشباب، القرب الجغرافي من الأســـواق الممكنة و وضعية اقتصادية كلية مريحة جدا (نسبة نمو مستمر و تحكم جيد في معـــدلات التضـــخم). بالإضافة إلى وجود عدة قطاعات واعدة بالنسبة للمستثمرين الخواص مثل قطاع المنـــاجم، الزراعـــة الغذائية، الإلكترونيك، البنوك و القطاع المالي و التكنولوجيات الجديدة للإعلام و الاتصال، بالإضـــافة إلى قطاع المحروقات.

مع ذلك لا تزال تعاني الجزائر من بعض المشاكل الهيكلية الموروثة عن النظـــام الاقتصـــادي السابق التي تعيق تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة. فرغم إعادة التوازنات الاقتصادية الكليـــة لا تزال الجزائر خاضعة لأسعار النفط و لتقلبات أسعار العملات الأجنبية. فالصادرات مقيمـــة بالـــدولار الأمريكي في حين أن الواردات تتم باليورو، و بالتالي كل تقلبات في سعر العملتين يكون لـــه تـــأثير مباشر على الاقتصاد الوطني

إن التحدي الأساسي للجزائر يتمثل في وضع استراتيجيات وطنية و قطاعيـــة فعليـــة خاصـــة بتدعيم الاستثمارات و مبنية على الميزات التنافسية. و هكذا يصبح دعم المؤسســـة الوطنيـــة لتطـــوير الاستثمار (ANDI) أمر في غاية الأهمية خاصة فيما يتعلق بمصلحة الاستثمارات الأجنبية المباشرة. كما أن تقنيات اختيار المستثمرين و المقارنة (benchmarking) و استعمال وسائل الإعلام الآلي مثل مواقع الإنترنيت و قواعد البيانات الإحصائية يمكن أن تؤدي دورا مهما في هذا المجال.

و نظرا لأهمية معرفة الآفاق الإستراتيجية للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائـــر تـــم تخصيص هذا المبحث لتحديد الإمكانات و النقائص الخاصة بالاســـتثمارات الأجنبيـــة المباشـــرة فـــي الجزائر بالإضافة إلى العوامل اللازمة لتطوير المنافسة.

المطلب الأول: الإمكانات و النقائص الخاصة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة

للجزائر إمكانات هائلة فيما يتعلق بجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة كما تعاني من بعـــض النقائص. هذه الإمكانات و النقائص يمكن تحديدها و تحليلها على مســـتويين، المســـتوى الـــوطني و المستوى القطاعي.

1. الإمكانات و النقائص على المستوى الوطني

تمتلك الجزائر عدة ميزات نسبية التي تزيد من إمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر و في نفس الوقت تعاني من بعض النقائص التي يمكن اعتبارها كمعوقات أو عوامل طرد للاستثمار الأجنبي.

1.1 الإمكانات

إن النتائج الجيدة المسجلة مؤخرا من طرف الجزائر فيما يتعلق بجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة تؤكد التطور الملموس الحاصل في المحيط الاقتصادي الوطني. فمن أجل تحسين قدرتها على جذب و الاستفادة أكثر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، قامت الجزائر و منذ التسعينيات من القرن الماضي بعدة إصلاحات هيكلية بهدف الحفاظ على التوازنات الاقتصادية الكلية و ذلك تبعا للتوقيع عن برنامج التعديل الهيكلي مع صندوق النقد الدولي و الذي أدى فيما بعد إلى تحرير التجارة الخارجية. من بين هذه الإصلاحات الأمر الصادر سنة 2001 و إنشاء المؤسسة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) التي كانت تعتبر بمثابة الخطوات الحاسمة التي تندرج في إطار تحسين الإطار التشريعي للاستثمار و تحسين طاقات البلد. بالإضافة إلى ذلك قامت السلطات العمومية سنة 2001 بوضع مخطط دعم الإنعاش الاقتصادي (PSRE) في شطره الأول بملف مالي يقدر بمبلغ 525 مليار دينار (حوالي 7 مليار دولار أمريكي) على مدى 4 سنوات و الذي أعطى نتائج مشجعة خاصة فيما يتعلق بكل من قطاع الفلاحة و ذلك في إطار البرنامج الوطني للتنمية الفلاحية (PNDA)، البنية التحتية، الطاقة و السكن. كما أن الاتصالات التي تمت مع المستثمرين الأجانب من طرف الأونكتاد أظهرت بأن هناك إجماع في الآراء على فعالية برنامج الإنعاش الاقتصادي الذي سيسمح في المستقبل القريب بتطوير مناخ الاستثمار و تحسين طاقات و إمكانيات البلاد.

بالإضافة إلى ذلك فإن توفر الثروات الطبيعية يعتبر بمثابة المؤهل الأساسي للاقتصاد الجزائري الذي بإمكانه القيام بدور جيواستراتيجي في المنطقة. فقطاع الطاقة يمثل أحد أهم عوامل جذب المستثمرين الأجانب. حيث تحتل الجزائر المرتبة الثالثة في توريد الغاز الطبيعي للاتحاد الأوروبي، و الرابع بالنسبة للطاقة. و بالتالي هناك إمكانية لتدعيم الروابط الاقتصادية و السياسية و الثقافية بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي.

كما تتمتع الجزائر بموقع جغرافي استراتيجي نظرا لقربها من أوروبا، إفريقيا و باقي البلدان العربية. هذا الموقع المتميز سيسمح لها بتحسين قدراتها الاستثمارية، و بالتالي زيادة جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة نحو التصدير و الاستفادة من اتفاق الشراكة مع الاتحاد

الأوروبي من أجل إنشاء منطقة تبادل حر. كما أن التكامل الاقتصادي الجهوي في إطـــار إتحـــاد دول المغرب العربي (UMA) و لاحقا الإندماج إلى المنظمة العالمية للتجارة (OMC) الذي يعتبر أساسي للاقتصاد الجزائري و الذي من شأنه أن يؤدي إلى خلق مناخ مناسب لجذب الاســتثمارات الأجنبيــة المباشرة.

2.1 النـــقـــائـــص

رغم كل الميزات النسبية السالفة الذكر التي تتمتع بها الجزائر إلا أن هناك بعــض المعوقــات التي تواجه تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر. من بين هذه المعوقات التأخر الكبير فـــي برنامج الخوصصة. و يظهر ذلك جليا في القطاع المالي حيث حوالي 94 % من البنوك لا تزال تابعة للدولة. بالإضافة إلى ذلك النقص الكبير في المعلومات الخاصة بالفرص المتاحة للاستثمار الذي يعطي سورة غير واضحة عن الجزائر بالنسبة للخارج.

كما أن صعوبة الحصول على العقار الصناعي تعتبر من المعوقات الأساســية للاســتثمارات الأجنبية المباشرة. و في هذا المجال هناك برنامج لمسح الأراضي طور الإعداد. كمــا تــم الســماح لوزارة المالية القيام ببيع أو استغلال الأراضي الصناعية التابعة للمؤسسات العمومية المنحلة.

بالإضافة إلى ذلك، و تبعا لعدة لقاءات قام بها الأونكتاد[1] مع عدة مستثمرين خواص محليين و أجانب، تمت الإشارة إلى وجود قطاع موازي معتبر و نقص في شفافية الإجراءات الإدارية، مما يعيق تدفق الاستثمارات الأجنبية. كما أن التأخر في البنية التحتية خاصة فيما يتعلق بالموانئ و المطارات و السكة الحديدية بالإضافة إلى توزيع الكهرباء و الغاز و استعمال وسائل الاتصال تعتبر من الأســباب التي تؤدي إلى نفور المستثمرين الأجانب.

أما النظام القضائي و بالرغم من الإصلاحات التي تمت في هذا القطاع، إلا أن الإجــراءات لا تزال طويلة و غير فعالة. فبناء على دراسة قام بها البنك العالمي في عام 2002 تم التوصل إلى أنــه يجب المرور بعشرين إجراء و انتظار 387 يوم في المتوسط من أجل حــل نــزاع فــي الجزائــر. بالإضافة إلى عدم وجود محاكم تجارية و ثقافة فعلية للتحكــيم. كــل ذلــك يضــاف إلــى معوقــات الاستثمارات الأجنبية السالفة الذكر.

يمكن تلخيص نقاط القوة و الضعف، الفرص و التهديدات، أو ما يطلق عليه تحليل FFOM[2]، الخاصة بإمكانات الاستثمار في الجزائر في الجدول التالي:

[1] UNCTAD, Examen de la politique de l'investissement, Algérie, Opcit, p 65-67.
[2] FFOM : Forces, faiblesses, opportunités et menaces.

الجدول رقم (43)

نقاط القوة و الضعف، الفرص و تهديدات إمكانات الاستثمار في الجزائر

نقاط القوة	نقاط الضعف
• إعادة التوازنات الاقتصادية الكلية • التقييم الإيجابي للإصلاحات من طرف دوائر الأعمال الأجنبية • إرادة السلطات للقيام بالإصلاح • التكلفة المنخفضة للطاقة • حجم السوق (أكثر من30 مليون مستهلك) • قوة عمل شابة و تتقن عدة لغات • القرب الجغرافي للأسواق الممكنة : أوروبا و إفريقيا • الإندماج الاقتصادي التدريجي الجهوي (UMA/UE) و العالمي (OMC) • وفرة الثروات الطبيعية • وفرة الموارد البشرية و مرونة سوق العمل	• تأخر في البنية التحتية • التأخر الكبير في إصلاح القطاع المالي و المصرفي • صعوبة الحصول على التمويل لـــ PME/PMI • قطاع غير رسمي معتبر • طول مدة الإجراءات القضائية • صعوبة الحصول على العقار الصناعي • عجز كبير في الاتصال و توضيح صورة البلاد • نقص المعلومات الكمية عن التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة و مصادرها • نقص الخبرة فيما يتعلق بالاستثمارات الأجنبية المباشرة
الـــفـــرص	**التهديدات**
• المحروقات و الطاقة • البنية التحتية لـــ NTIC • المناجم • الزراعة الغذائية • السياحة • الإلكترونيك • المركب التكنولوجي سيدي عبد الله • الصيد • الانضمام المستقبلي لـــ OMC • منطقة التبادل الحر مع الإتحاد الأوروبي المتوقعة في 2010.	• بطء التنظيم للقطاعات • التأخير البيروقراطي للإدارة العمومية • التأخر في إعادة تأهيل موظفي الإدارة العمومية • ضعف انتشار NTIC • هجرة الأدمغة • تكييف السياسات الوطنية مع الالتزامات الدولية للجزائر • نقص التنسيق بين السياسات الوطنية • التداخل بين صلاحيات الهيآت المكلفة بالاستثمار

المصدر: UNECTAD, Examen de la politique de l'investissement, Algérie, P.67

2. الإمكانيات و النقائص على المستوى القطاعي

بعد التعرف عن الإمكانات و النقائص المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة على المستوى الوطني، سيتم من خلال هذه النقطة البحث عن الإمكانات و النقائص على مستوى قطاعات الاقتصاد الوطني.

1.2 قطاع المحروقات و المناجم

رغم أن هذا البحث لا يشمل الاستثمارات الأجنبية في قطاع المحروقات إلا أنه يجب الإشارة إلى أن هذا القطاع يبقى الأكثر جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر. أما باقي قطاعات الاقتصاد الوطني فهناك البعض منها الذي يتوفر على إمكانات هائلة فيما يتعلق بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. حيث يجب على السلطات الوطنية السعي إلى تنويع الاقتصاد.

أما قطاع المناجم فقد أصبح أكثر جذبا للمستثمرين سواء المحليين أو الأجانب، خاصة منذ صدور القانون 01-10 في 03 جويلية 2001،. هذا القانون يمثل خطوة أساسية في مجال تحرير الاقتصاد الجزائري كما يثبت الإرادة السياسية القوية على الانفتاح. و من نتائج هذا القانون تنازل الشركة الوطنية للذهب (ENOR) على جزء كبير من أسهمها للشركة الأسترالية Gold Field of Algeria، تبعا لاتفاق أبرم مع مجلس مساهمات الدولة عام 2003. و من بين بنود هذا الاتفاق قيام الشركة الأسترالية بنقل التكنولوجيا و المعرفة إلى الشريك الوطني شركة ENOR.

2.2 قطاع التكنولوجيات الجديدة للإعلام و الاتصال و الإلكترونيك

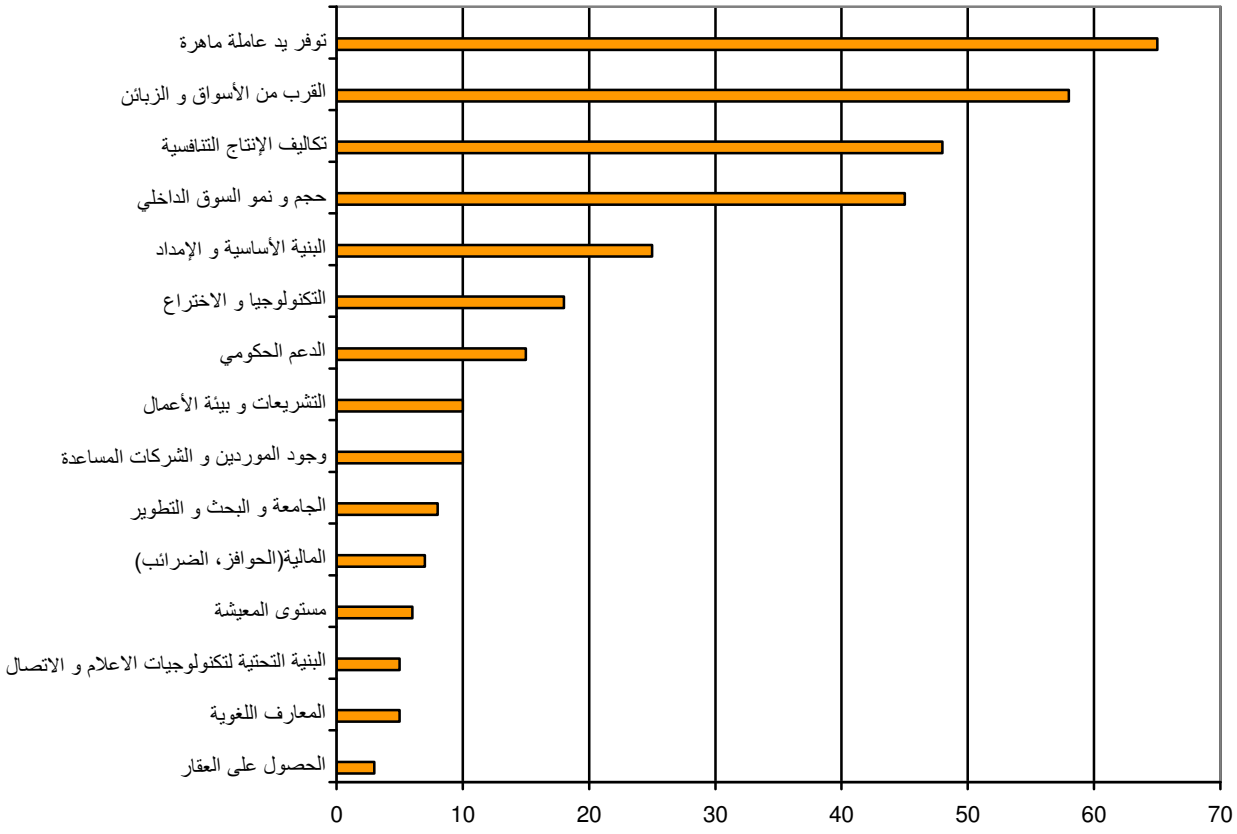
يعتبر قطاع التكنولوجيات الجديدة للإعلام و الاتصال NTIC أقل استغلالا نظرا للإمكانيات التي يوفرها السوق الجزائري في هذا المجال. حيث أظهرت الدراسة التي قام بها الأونكتاد[1] في سبتمبر 2003 تحت عنوان "Algeria Electronics and ICT Sector Study" بأن الجزائر تعتبر أكبر سوق في حوض البحر الأبيض المتوسط في هذا القطاع. و بالتالي فتح قطاع الهاتف الثابت و إدخال مستثمرين جدد في مجال الهاتف النقال سيزيد من مستوى المنافسة بين المتعاملين مما يؤدي إلى تحسين نوعية الخدمات المقدمة خاصة منها خدمات الإنترنيت. و هكذا يجب على الدولة القيام بدور أساسي في ترقية هذا القطاع عن طريق تطبيق الإصلاحات اللازمة به و ضمان تنافسيته.

[1] CNUCED, étude sectorielle, *Algeria Electronics and ICT Sector Study,* Septembre 2003.

أما صناعة الإلكترونيك فتعتبر من القطاعات التي شهدت أكبر نسبة نمو خلال السنوات الأخيرة. فحسب إحصائيات صادرة عن وزارة الصناعة فإن رقم أعمال هذا القطاع تجاوز 33 مليار دولار عام 2001 و أتاح 600 17 منصب شغل[1]. كما استفاد هذا القطاع من عدة حوافز جبائية و انخفاض في تكاليف الطاقة. و من أجل تقييم الإمكانات التي توفرها الجزائر في هذا القطاع فيما يتعلق بجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، يجب التعرف على العوامل المحددة لاختيار توطين هذه الاستثمارات من طرف الشركات متعددة الجنسية كما يبينه الشكل التالي:

الشكل رقم (25)

العوامل الأساسية المحددة لتوطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع الإلكترونيك



المصدر: UNCTAD, OCE Consulting (Belfast), 2003.

من خلال الشكل السابق، و من أجل تطوير قطاع الإلكترونيك و الاستفادة أكثر من الاستثمارات الأجنبية يجب القيام بمقارنة مفصلة للتكاليف و المؤهلات الخاصة بالجزائر في هذا

[1] UNECTAD, Examen de la politique de l'investissement, Algérie, Opcit. P.73

القطاع مع البلدان الأخرى المنافسة. كما يمكن تطوير برنامج شراكة بين المؤسسات الجزائرية و الأجنبية من أجل وضع سياسة تحفيزية خاصة بقطاع الإلكترونيك و الاستفادة أكثر من برنامج الـMEDA مع الاتحاد الأوروبي، و تطوير التعاون بين الجامعات و المؤسسات في مجال التكنولوجيات الجديدة و ترقية تسويق النتائج البحثية في إطار ضمان حقوق الملكية الفكرية.

3.2 القطاع البنكي و المالي

كما تمت الإشارة إليه سابقا، يتميز قطاع البنوك في الجزائر بالاحتكار الكبير من طرف الدولة. فرغم الانفتاح إلا أن عدد البنوك الخاصة يبقى محدودا جدا. كما أن إفلاس بنك الخليفة و سحب الاعتماد من البنك التجاري و الصناعي الجزائري (BCIA) أدى إلى تشويه صورة الجزائر بالنسبة للمستثمرين المحتملين. بالإضافة إلى صعوبة الإجراءات فيما يتعلق بمنح الإئتمان. بالتالي و من أجل تحسين أداء القطاع المالي و المصرفي في الجزائر يجب دعم الشراكة بين البنوك الجزائرية و البنوك الأجنبية من أجل تطوير القدرات في مجال الخدمات البنكية بالإضافة إلى دعم الدور الرقابي لبنك الجزائر من أجل تفادي عمليات إفلاس أخرى و بالتالي زيادة مصداقية و ثقة المستثمرين في القطاع البنكي و المالي بصورة عامة.

4.2 الهياكل القاعدية

تسعى السلطات العمومية منذ سنوات للنهوض بقطاع النقل عن طريق إنهاء المشاريع القائمة كمترو الجزائر و الطريق السريع شرق غرب. كما أن قطاع الكهرباء يتمتع بإمكانيات استثمارية هائلة حيث تقدر نسبة التغطية بالكهرباء بحوالي 95 %. أما بالنسبة للغاز فحوالي 35 % من العائلات يستفيدون من التموين المباشر بالغاز الطبيعي. و هي نسب تقارب تلك الموجودة في دول OCDE[1]. و بالتالي فإن فتح هذا القطاع للمنافسة من أجل إنتاج الكهرباء سيؤدي حتما إلى جذب الاستثمارات الأجنبية.

و من أجل ضمان تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة لهذا القطاع يجب مواصلة العمل من أجل تطوير البنية التحتية الخاصة بقطاع النقل باعتبارها عنصرا أساسيا يسبق التطور الاقتصادي. بالإضافة إلى تسهيل الإجراءات الإدارية و استخراج التراخيص الضرورية لتنفيذ المشاريع. و مواصلة عملية استغلال الغاز في إنتاج الكهرباء و تصديره نحو أوروبا. و هكذا فإن تأهيل هذه

[1] Examen de la politique de l'investissement en Algérie, Opcit, p77-78.

الإمكانيات سيسمح بجذب الاستثمارات الأجنبية و يمكن الجزائر من الاستفادة من نقل التكنولوجيا لهذا القطاع.

5.2 قطاع الزراعة

يتوفر هذا القطاع على إمكانيات اقتصادية جد معتبرة. ففي جويلية 2000 تم تسخير وسائل مالية هائلة لهذا القطاع في إطار البرنامج الوطني للتطوير الفلاحي (PNDA). و لكن رغم أن هذا البرنامج يعتبر طموحا جدا، إلا أن هناك صعوبات جمة تواجه تجسيده على أرض الواقع خاصة فيما يتعلق بجانب التقييم و المراقبة بالإضافة إلى نقص الموارد البشرية و التنظيمية في هذا القطاع.

من جهة أخرى، فإن القرب الجغرافي من أوروبا يمثل مؤهلا أساسيا لهذا القطاع من أجل دخول الأسواق الأوروبية. و بالتالي، فإن جذب الاستثمارات الأجنبية لهذا القطاع سيزيد من القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية للدخول للأسواق الأوروبية في إطار الإنتاج من أجل التصدير. بالإضافة إلى الاستفادة من التكنولوجيات الجديدة في مجال الزراعة، و ذلك إما عن طريق التحويل التكنولوجي أو تكوين و تدريب إطارات في هذا المجال.

6.2 باقي القطاعات الأخرى

من بين أهم القطاعات الأخرى التي تتمتع بإمكانات هائلة و غير مستغلة فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر نجد كلا من قطاع السياحة و الصيد البحري. فنظرا لتنوع التضاريس في الجزائر من ساحل و صحراء و جبال، و المحطات المعدنية ، فقد تم تحديد 174 منطقة توسع سياحية عبر التراب الوطني. بالإضافة إلى وجود الإرادة السياسية القوية للنهوض بهذا القطاع. لكن هناك بعض الصعوبات التي يمكن أن تعيق جذب الاستثمارات الأجنبية لهذا القطاع يأتي على رأسها الوضع الأمني، نوعية الخدمات العمومية و البنية التحتية و نوعية الخدمات السياحية.

أما بالنسبة لقطاع الصيد البحري، و كما تمت الإشارة إليه سابقا، تتربع الجزائر على سواحل يزيد طولها عن 1200 كلم و مساحة بحرية تزيد عن 9.5 مليون هكتار. هذه الثروات الهائلة التي بقيت لمدة طويلة غير مستغلة بدرجة كافية، أصبحت اليوم محط اهتمام المستثمرين المحليين و الأجانب و ذلك ما يؤكده عدد الاتفاقيات و بروتوكولات التعاون التي تم توقيعها و المتعلقة بهذا القطاع خاصة منذ عام 2003.

المطلب الثاني: عوامل دعم القدرة التنافسية و ترقية الاستثمار

خصص هذا المطلب لتحليل أهم عوامل دعم القدرة التنافسية، و التي سيتم تناولها من خلال قدرة البلاد على الوصول للأسواق الخارجية، تطوير القطاع الخاص و عملية نقل التكنولوجيا.

1. الوصول للأسواق الخارجية

من العوامل الهامة في جذب الاستثمارات الأجنبية هو ما تتمتع به الدولة من سهولة الوصول إلى الأسواق الخارجية. فوصول السلع المنتجة محليا للأسواق الخارجية يعد عنصرا رئيسيا في تطوير الاقتصاد الوطني. كما أن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتأثر كثيرا بالإمكانيات المتاحة للمستثمرين الأجانب فيما يتعلق بأسواق التصدير.

و بالنسبة للجزائر، فإن قربها الجغرافي من الأسواق الأوروبية يعتبر محددا للتنمية المستقبلية. حيث يرى العديد من المجمعات خاصة الفرنسية و الإيطالية في الجزائر كقاعدة صناعية بديلة لتحويل إنتاجهم. كما أن الشراكة الأورومتوسطية و المتوقع أن تؤدي إلى وجود منطقة تبادل حر بحلول 2010 تمثل تحديا هاما للجزائر الواجب رفعه. بحيث، منافسة المنتجات الأوروبية ستجبر حتما السلطات الجزائرية على وضع برنامج تأهيل واسع النطاق لهياكلها القاعدية مما يدعم تنافسية المؤسسات الجزائرية. بالإضافة إلى ذلك، فإن مشروع الإتحاد الجمركي و السوق المشتركة في إطار إتحاد دول المغرب العربي سيسمح للمنتجات الجزائرية بالولوج إلى أسواق بلدان المنطقة. كما أن انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة OMC سيسمح للقطاع الخاص المحلي بالاستفادة من الوصول إلى أسواق الدول الأعضاء في المنظمة.

و في إطار التكامل الجهوي فإن مبادرة Eizenstat الأمريكية لسنة 1998 و الخاصة بإنشاء شراكة اقتصادية بين الولايات المتحدة الأمريكية و دول شمال إفريقيا تعتبر دافعا أساسيا في تدفق الاستثمارات الأجنبية للمنطقة.

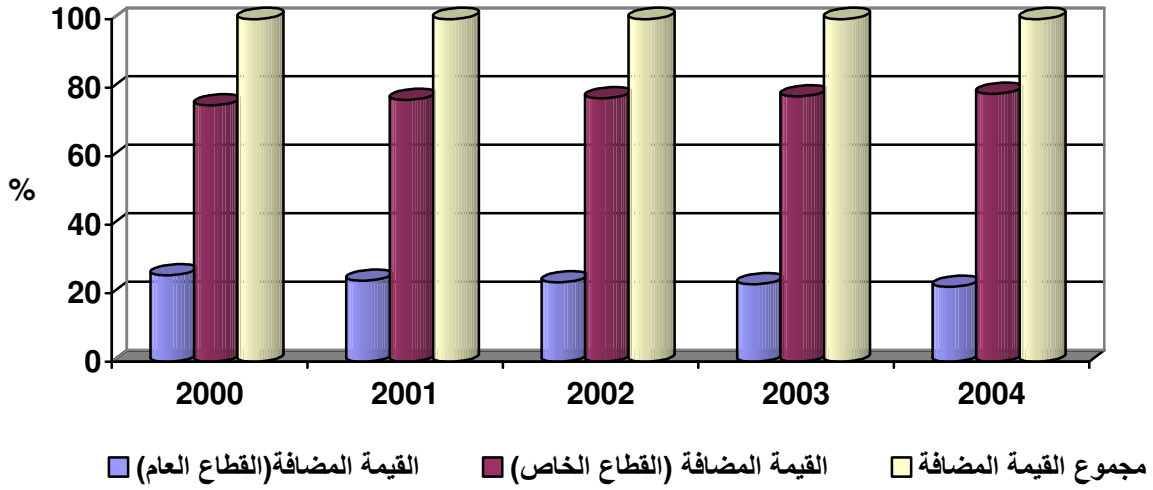
2. تطوير القطاع الخاص

يقوم القطاع الخاص بدور متزايد في الاقتصاد الوطني خاصة منذ الانفتاح الاقتصادي. حيث يمثل أكثر من 70 % من القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات (الملحق رقم 08). و تأتي الزراعة في المرتبة الأولى بنسبة 99.84 % خلال 2004 (الملحق رقم 09). كما نلاحظ تطور الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات خاصة في السنوات الأخيرة كما هو مبين في الشكل رقم (26).

الشكل رقم (26)

تطور الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات

حسب الطابع القانوني (2000-2004)



المصدر: الديوان الوطني للإحصائيات ONS

كما أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التابعة لهذا القطاع قد بلغت 842 245 مؤسسة حسب الإحصائيات الصادرة عن المركز الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS) في نهاية عام 2005. كما تعرف سنة 2006 آفاقا اقتصادية واعدة لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث يعتبر دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي و انفتاح السوق الجزائرية على المنافسة الدولية محفزا على إنشاء الصندوق الخاص بتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ذلك تبعا لقانون المالية لعام 2006.

و هكذا نلاحظ الإمكانات الهائلة لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ذلك ما يؤكده عدد المشاريع المحققة من طرف المستثمرين. و بناء على إحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار فقد بلغ عدد المشاريع المصرح بها 255 2 مشروع بمبلغ إجمالي تجاوز 511 مليار دينار جزائري و خلق حوالي 951 78 منصب شغل (الملحق رقم 10).

3. تأهيل الموارد البشرية

إن مستوى تكوين رأس المال البشري يعتبر بمثابة المؤشر الأساسي لقياس تنافسية الاقتصاديات المعاصرة[1]. و كما سبقت الإشارة إليه، فإن التربية و التكوين كانتا دائما الشغل الشاغل

[1] Jeremy Rifkin, *The Age of Access : the new culture of hypercapitalism, where life is paid-for experience,* New York, Penguin Putnam, 2001, p.312.

للسلطات الجزائرية و ذلك منذ الاستقلال. و رغم كل النتائج المشجعة المتوصل إليها في هذا القطـــاع، إلا أن الجزائر تعاني من مشكل هجرة الأدمغة الذي اشتدت حدته خلال التسعينيات من القرن الماضي. و بالتالي يجب على السلطات الجزائرية تطبيق استراتيجية بموجبها يتم منح شروط عمل أحســـن مـــن أجل الحفاظ على الأدمغة التي لا تزال في الجزائر و كذا السعي لضمان عودة تلك المهاجرة. بالإضافة إلى تشجيع التعاون بين الجامعات المحلية و مراكز البحث العالمية. حيث يعتبـــر مشـــروع الحظيـــرة التكنولوجية في المدينة الجديدة "سيدي عبد الله" بمثابة فرصة لـــدعم و تمتـــين الـــروابط فـــي مجـــال التكنولوجيات الجديدة للإعلام و الاتصال.

4. نقل التكنولوجيا

إن نقل التكنولوجيا يبقى عنصرًا أساسيا لتطوير الاقتصاد. كما تسمح هذه العملية بخلق علاقات بين القطاع الخاص المحلي و الشركات المتعددة الجنسية، و ذلك خاصة عن طريق عقود الشراكة.

كما أن تدعيم التشريعات و القوانين المتعلقة بحماية الملكية الفكرية، و اعتماد المعايير العالمية فيما يتعلق بالتحكيم و حل المنازعات من شأنه تشجيع الشركات المتعددة الجنسية على نقل التكنولوجيا إلى الجزائر. كما يمكن تشجيع نقل التكنولوجيا على المستوى الوطني عن طريق توطيد العلاقات بـــين الصناعة و قطاع التربية و التعليم.

إن الجزائر – و كما تمت الإشارة إليه سابقا– تتوفر على إمكانات معتبرة فيما يتعلق بالتكوين العلمي، حيث تمتلك مراكز بحث مميزة مثـــل CERIST، و مركـــز تطـــوير التقنيـــات المتقدمـــة (CDTA) و مركز الدراسات و الأبحاث في الاتصالات (CERT)، التي تعمل بالاشتراك مع مراكز بحث فرنسية و أمريكية، مما يزيد قدرات البلاد على الإبداع. و بالتالي فإن تعريف المستثمرين بهـــذه الإمكانات سيؤدي حتما إلى زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر.

الخـــاتـــمـــة

لقد مر مفهوم الاستثمار الأجنبي بعدة مراحل أولاها تمثلت بالصورة التقليديـــة للاســـتثمارات المرتبطة بالسيطرة الاستعمارية، و المتمثلة في تصدير رأس المال الأجنبي من بلد أجنبي متقدم إلـــى دولة متخلفة في شكل مشاريع تتعلق باستغلال ثرواتها و مواردها الأساسية. و استمرت هذه المرحلـــة حتى نهاية الحرب العالمية الثانية و بدأ بعدها الاستثمار الأجنبي يتخذ أســـلوب المســـاعدات و المـــنح المالية و الفنية. و بعد عام 1973 ظهرت القروض المشتركة من خلال مؤسسات التمويل الدولية التي استمرت لغاية عام 1982 حين عجزت العديد من الدول النامية عن تسديد مديونيتها الخارجية.

و في خضم أزمة المديونية العالمية و تعقد إجراءات الحصول على قروض أو منح رســـمية، زادت حاجة الدول النامية إلى البحث عن مصادر تمويل جديـــدة، فكـــان التوجـــه نحـــو اســـتقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها خير بديل لما يتوفر في هذا النوع من التمويـــل مـــن مزايـــا متعددة.

لقد تعددت أشكال و أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر و اختلفت الآراء و الأدبيات الاقتصـــادية ما بين مؤيد و معارض له و ظهر تيار جديد يدعو إلى التوفيق ما بين وجهتي النظر هاتين، و ينـــتهج سياسة الاعتدال من خلال عدم الإفراط في جذب تلك الاستثمارات و أنه لابد من وضع أسس و قواعد منظمة لها لتحقيق أفضل النتائج.

تعتبر الاستثمارات الأجنبية في الوقت الراهن من الوسائل المرغوبة في تمويل و تسريع عملية التنمية الاقتصادية. و يأتي هذا الاهتمام بالاستثمارات الأجنبية في ضوء ما تعانيه اقتصـــاديات الـــدول النامية من قصور في وسائل التمويل المحلية و الخارجية و لأهميته في سد فجوة الادخـــار و فجـــوة احتياطي العملات الأجنبية و الفجوة بين إيرادات و نفقات الدولة و فجوة المهارات الإدارية. و نتيجـــة لذلك ازداد حجمه من حيث الرصيد و المعاملات الناشئة عنه. حيث بلغ حجم تدفق الاستثمار الأجنبـــي المباشر الوارد عالميا خلال عام 2005 نحو 897 مليار دولار أمريكي، محققا قفزة ملحوظة بنسبة 29 % عن مستواه لعام 2004. و جاء هذا التطور نتيجة لاستمرار متانـــة الاقتصـــاد العلمـــي، انتعـــاش صفقات الاندماج و التملك و خاصة العمليات الضخمة و متوسطة الحجم عبر الحدود، مع زيادة قـــدرة الشركات على حسن الاختيار و التدقيق و التسعير المناسب، و تسديد القروض الضخمة للشـــركات، و

استمرار تحسين بيئة الاستثمار، و الاهتمام الملحوظ بجهود الترويج للاستثمار على المستوى العالمي، مع تزايد الالتفات إلى تبسيط إجراءات التراخيص و المعاملات لدى الدول المضيفة للاستثمار.

و بعد أن تعرفنا خلال الدراسة على التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر وجدنا أنه على الصعيد العالمي يتركز داخل البلدان الصناعية، حيث بلغت التدفقات المتجهة لهذه الدول خلال عام 2005 نحو 573.2 مليار دولار أمريكي و بحصة نسبتها 64 % من إجمالي التدفقات العالمية، في حين قدرت التدفقات المتجهة للدول النامية نحو 273.5 مليار دولار أمريكي و بحصة نسبتها 30.5 % ، فيما بلغت التدفقات المتجهة لدول الاقتصاديات المتحولة (جنوب شرق أوروبا و دول كومنولث الجمهوريات المستقلة) حولي 50 مليار دولار أمريكي و بحصة نسبتها 5.5 % . في حين، و وفقا لمصادر (انكتاد) ارتفعت بشكل غير مسبوق تقديرات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية عام 2005 لتبلغ حوالي 29.6 مليار دولار أمريكي بما نسبته 3.3 % إلى إجمالي العالم و حوالي 10.8 % من إجمالي الدول النامية. إلا أن هذه التدفقات إلى الدول النامية، و نتيجة للتغيرات في الأسواق المالية العالمية و التي زادت من أهمية الأسواق الجديدة للدول النامية، تتزايد بشكل جيد خاصة بعد السياسات التحررية التي اتبعتها مؤخرا دول الجنوب كتحرير الأسواق المالية و عمليات الخوصصة للشركات التابعة للقطاع العام بالإضافة إلى إزالة الحواجز أمام المستثمرين الأجانب.

و من جهة أخرى، و بعد أن كان تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر لمدة طويلة حكرا على الدول الصناعية الكبيرة، أصبحت الدول النامية تعد مُصدِرًا جديدا للاستثمار الأجنبي المباشر خاصة ذلك المتجه إلى الدول المحيطة بها، وقد كان لدول جنوب و جنوب شرق آسيا (بشكل رئيسي الصين و هونج كونج و سنغافورة و تايوان) الدور الأساسي في هذه الزيادة. قد ساعدت الاتفاقيات و المعاهدات التجارية الثنائية و الإقليمية بين الدول النامية على تحفيز هذه التدفقات البينية.

و نظرا لأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر ليس فقط في التمويل المباشر لعملية التنمية بل لأهميته في دعم العملية التنموية بشكل غير مباشر نتيجة لمنافعه المتعلقة بالإنتاجية و انتقال التكنولوجيا و أساليب الإنتاج و الإدارة الحديثة و تدريب الكوادر البشرية بالإضافة إلى إمكانية الإنفتاح على الأسواق العالمية، فقد اتجهت كافة الدول المتقدمة و النامية إلى تقديم الحوافز الإدارية و التشريعية و الإجرائية لاستقطاب هذه التدفقات الأجنبية و توطينها للاستفادة منها. و هناك العديد من الدول التي

اعتمدت الاستثمار الأجنبي المباشر كركيزة للتنمية و النهوض باقتصادياتها للوصول إلى مرحلة النمو الذاتي و من هذه الدول الصين و الهند.
لقد نجحت هذه الدول بفضل السياسات الكلية و الجزئية المشجعة للاستثمار الأجنبي و بالأخص المباشر منه في تحويل اقتصادياتها إلى جزء مهم من الاقتصاد العالمي الحديث، فحققت معدلات نمو اقتصادي عالية، و زادت صادراتها و انخفضت نسب البطالة فيها و اكتسبت مؤسساتها المحلية مهارات تخطيط و إدارة مالية حديثة و تعرفت على تكنولوجيا إنتاج حديثة مكنت منتجاتها من دخول الأسواق العالمية مما جعل تجربة هذه الدول التنموية مثالا يحتذ به.

ففي مجال التنمية، تم التوصل من خلال الدراسة إلى أن الجزائر قد أظهرت سجلا قويا من التطبيق بالنسبة لبرامج تحقيق الاستقرار و التكيف الهيكلي التي بدأت عام 1994 بدعم من صندوق النقد الدولي و البنك الدولي. و قد أرسى الاستقرار الناجح في مواجهة أسعار البترول المتقلبة، وتحقيق بعض التقدم في مجال الإصلاحات الهيكلية الأساس لنمو اقتصادي. فقد حقق إجمالي الناتج المحلي نموا بلغ 6.9 % و 5.4 % خلال السنتين 2003 و 2004 على التوالي و الذي تراجع إلى 5.1 % خلال سنة 2005 و يتوقع المحافظة على نسبة نمو لا تقل عن نسبة 4.5 % . و بناءا على تراجع المديونية الخارجية إلى 7.7 مليار دولار (إلى غاية 6 سبتمبر 2006) مقابل 16.4 مليار في سنة 2005، و فائض في احتياطيات الصرف بلغ 70.29 مليار دولار في نهاية أوت 2006 مقابل 56.18 مليار دولار في نهاية ديسمبر 2005، مع التحكم الجيد في معدلات التضخم الذي حدد بـ 1.6 % خلال سنة 2005 و ذلك بناء على التصريحات الخاصة بالوضعية الاقتصادية للجزائر لسنة 2005 التي قدمها رئيس الحكومة في 2006/03/21 خلال ندوة صحفية عقدها بالجزائر. يؤكد بأن الجزائر قد قطعت أشواطا ملموسة فيما يتعلق بتحقيق الاستقرار الاقتصادي الذي يعد عاملا أساسيا في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

لقد وجدت الدراسة أن الجزائر كغيرها من الدول النامية قد مرّت بالعديد من الظروف الاقتصادية و السياسية الصعبة و المتقلبة التي عمقت حاجتها للتمويل الخارجي للوصول إلى النمو الذاتي. فعمدت الجزائر خاصة منذ مطلع التسعينات من القرن الماضي إلى وضع و ترسيخ الأطر المؤسسية المناسبة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المجالات التي تتناسب و احتياجات الاقتصاد الوطني و بما ينسجم و تنافسية القطاعات الاقتصادية المختلفة. و قد نجحت في ذلك إلى حد ما نتيجة لتحسن الأوضاع الأمنية المترتب عن قانون الوئام المدني و المصالحة الوطنية و كذلك الإصلاحات الاقتصادية التي تقوم بها الجزائر و ما ترتب عنها من المحفزات المالية و التشريعية و

الإجرائية المقدمة للمستثمر الأجنبي بالإضافة إلى الشروع في عملية الخوصصة للمؤسسات العمومية و تفعيل دور القطاع الخاص و تحرير التجارة و الإندماج في الاقتصاد العالمي عن طريق إبرام العديد من الاتفاقيات التجارية و الاقتصادية الثنائية و الإقليمية و الدولية بالإضافة إلى ارتفاع أسعار النفط منذ 2001. فبعد أن كان حجم الاستثمار الأجنبي في الجزائر 480 مليون دولار سنة 2000، بلغ ذروته عام 2005 ليصل إلى حوالي 3.8 مليار دولار مما جعل الجزائر تحتل المرتبة الأولى على المستوى الإفريقي في مجال استقطاب الاستثمارات الأجنبية مع توقع أن تتمكن الجزائر من استقطاب 4.2 مليار دولار في العام 2006 على أن يصل حجم هذه الاستثمارات 5.5 مليار دولار بحلول العام 2010 و ذلك تبعا للتقرير الصادر عن وحدة استخبارات العالم الاقتصادي التابعة لمجلة ايكونوميست البريطانية بالتعاون مع برنامج كولومبيا حول الاستثمار الدولي تحت عنوان "توقعات الاستثمار العالمي..ازدهار أم تراجع؟". و وفقا للمقاييس العالمية فإن البيئة الجزائرية ما زالت تمتلك من المقومات ما يؤهلها لاجتذاب المزيد و الأفضل من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

على الرغم من التحسن الملحوظ في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى البلاد، فإن الدراسة أظهرت بأن الجزائر لا زالت تعاني من نقص كبير في المعلومات الاقتصادية، مما أثر على عملية جلب الاستثمارات خاصة العربية، حيث تبين أن العديد من رجال الأعمال العرب يجهلون الإمكانيات التي تمتلكها الجزائر، و التغيرات التي مست القطاعات الاقتصادية في السنوات الأخيرة، وفرص الاستثمار الكبيرة التي تمنحه، نتيجة نقص المعلومات الكافية عن الاقتصاد الجزائري. كما يرجع بعض المحللين، و ذلك من خلال تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار حول مناخ الاستثمار في الدول العربية، الانخفاض في مستوى الاستثمارات العربية في الجزائر إلى العراقيل التي واجهت بعض المستثمرين العرب لإقامة مشاريعهم، وهو ما دفع بفخامة رئيس الجمهورية السيد عبد العزيز بوتفليقة إلى اتخاذ قرار بالإشراف شخصيا على ملف الاستثمارات العربية، بعد أن كشف أن مشاريع استثمارية في قطاع السكن والسياحة كانت مبرمجة في الجزائر تجسدت في المغرب وتونس.

و لكن ذلك لا ينفي وجود العديد من الاستثمارات العربية التي عرفت نجاحا كبيرًا في الجزائر "كأوراسكوم المصرية و سيدار السعودية". كما يُتوقع أن الملتقى العاشر لرجال الأعمال العرب الذي سينعقد يومي 18 و 19 نوفمبر 2006 بالجزائر و الذي سيعرف مشاركة عدد كبير من رجال الأعمال العرب، أن يسمح بتحسين صورة الجزائر و إيصال المعلومات الدقيقة لرجال الأعمال العرب.

كما تم التوصل و ذلك من خلال إجراء عملية مسح لأغلب التقارير الصادرة عن هيئات الاستثمار و التمويل الدولية، أن المشكل في الجزائر يكمن في تطبيق القوانين على أرض الواقع. فبالرغم من أن الجزائر اتخذت عددا من القرارات وعدلت قوانين، إلا أن تطبيقها يبقى نسبيا، مما يشكل عائقا خاصة ما يتعلق بخلق المؤسسات. مما أدى إلى احتلال الجزائر للمرتبة 116 عالميا في التقرير الأخير للبنك العالمي تحت عنوان "القيام بالأعمال عام 2007 كيف تقوم بالإصلاح". كما بين التقييم الخاص للبنك العالمي بخصوص آليات التسيير في جوانبه الاقتصادية والسياسية عن تأخر جزائري وعدم القدرة على التحكم في كافة المؤشرات التي استندت إليها الهيئة الدولية بالتنسيق مع أكبر وأهم البنوك العاملة على المستوى الإقليمي والدولي، فانتشار الرشوة والبيروقراطية وعدم توفير الشروط الموضوعية لمناخ أعمال واستثمار وعدم التقيد بالقوانين وغياب فعلي لتأثير قرارات العدالة وضعف القطاع المصرفي والبنكي، كل هذه العوامل جعلت الجزائر تصنف ضمن الدول المتأخرة. كما يفيد التقرير العام الخاص بالحكم والتسيير الصادر عن البنك العالمي لعام 2006 عن مؤشرات سلبية بالنسبة للجزائر، سواء تعلق الأمر بمدى مراقبة مظاهر الرشوة أو الدور السلبي للإدارة والبيروقراطية. وقد استند التقرير إلى مؤشرات وضعتها أهم البنوك والمصارف على غرار البنك الإفريقي للتنمية والبنك الأوروبي للتعمير والتنمية والمنتدى الاقتصادي العالمي، وهيئة "غالوب" الدولية.

على الرغم من عدم وجود بيانات دقيقة تُفصح بوضوح عن واقع و حجم الاستثمار الأجنبي و العربي في الجزائر سوى بيانات قليلة و متفرقة، فقد بينت الدراسة حجم هذه الاستثمارات و أهميتها في الاقتصاد الوطني. كما أشارت الدراسة أيضا لأهمية الاستثمارات العربية الواردة إلى الجزائر و تنوع مصادرها و القطاعات التي ساهمت في تطويرها.

و خلاصة القول إن مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التنمية الاقتصادية للجزائر على الرغم من كونها في بداية مراحلها، إلا أن كافة الجهود الوطنية الهادفة إلى تطوير الإطار التشريعي و الإجرائي يبعث على التفاؤل على الرغم من التحديات العديدة التي تواجهها الاستثمارات الأجنبية الواردة من مخاطر تجارية و غير تجارية و بيروقراطية و إجراءات مطولة.

و تجدر الإشارة هنا أنه على الرغم من أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم الاقتصاد الوطني و دوره الحيوي في دفع عجلة التنمية، غير أن تمويل التنمية الاقتصادية لا يمكن أن يعتمد بصفة أساسية و دائمة على الموارد الخارجية بل يجب أن يعتمد على الموارد المحلية في المقام الأول

مع الأخذ بعين الاعتبار أن الموارد الخارجية تعمل كوسيلة مكملة و ليست بديلة عن الموارد المحليـــة. كما أن الإفراط في الاستثمار قد يؤدي إلى التبذير، و بالتالي لا بد من معرفة قدرة الاقتصاد الـــوطني على استيعاب مبالغ كبيرة. كما أنه يستوجب على الحكومة ضرورة وضع استراتيجية اقتصادية تضمن التنمية، إلى جانب مناخ أعمال يشجع على الاستثمار.

و بصفة عامة هناك أربعة شروط أساسية لأي نجاح اقتصادي، الشرط الأول هو أنه لا يمكـــن الوصول إلى النمو الاقتصادي دون ديمقراطية، الشرط الثاني لا يمكن الوصول إلى تنمية دائمـــة دون احترام مقومات الأمة وتراثها، الشرط الثالث هو لا حرية اقتصادية دون دولة قوية، أما الشرط الرابع فهو لا حكم راشد بدون وجود نخبة تنتج الذكاء والأفكار.

الاقـــتـــراحـــــات

إن سياسة تعديل الأموال العمومية و تحرير الاقتصاد المتبعة من طرف السلطات السياسية في نهاية الثمانينيات كان لها تأثير إيجابي على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلـــى الجزائـــر. كمـــا أن الجزائر تمتلك عدة نقاط قوة متمثلة في الموقع الجيوستراتيجي المتميز، وفرة المـــوارد الطبيعيـــة ، و حجم السوق و الإندماج المستمر في الاقتصاد العالمي التي تعتبر كلها كعوامل أساســية فـــي جـــذب الاستثمار الأجنبي.

فيما يلي عرض لبعض التوصيات التي خلصت إليها الدراسة لتحسين البيئة الاســتثمارية فـــي الجزائر من أجل تحقيق الأهداف الرئيسة الخمسة التالية:

1. عصرنة إطار الاستثمار

يجب تسريع عصرنة و تحرير النظام الاقتصادي، تخفيض دور الدولة، و دعم القطاع الخاص مع خلق محيط مشجع لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و بالتـــالي خلـــق تـــدفقات ثابتـــة مـــن الاستثمارات و غير مرتبطة بدرجة كبيرة بالوضعية الاقتصادية العالمية. و هكذا يجب:

- تفعيل القوانين و الأنظمة المشجعة للاستثمارات الأجنبية و العمل على تحـــديثها بمـــا يتناسب مع تطور متطلبات المناخ الاستثماري العالمي و تطـــور القـــوانين المشـــجعة للاستثمار الأجنبي في الدول المنافسة.
- تفعيل دور المؤسسات المعنية بتشجيع الاستثمار كمؤسسة ANDI وفق أسس علمية و منهجية ثابتة تأخذ بعين الاعتبار المنافع و المخاطر المتضمنة في المشـــاريع المقدمـــة لها. مع تدعيم هذه المؤسسات بالكوادر و الكفاءات القادرة على تنفيذ مثل هذه الخطط التنموية. و الحرص على وجود الاتصال و العلاقة المباشرة بـــين هـــذه الجهـــات و المستثمرين دون تدخل أطراف أخرى.
- العمل على القضاء على البيروقراطية و التعقيد المرافق لمختلف الإجراءات الحكومية و مكافحة الفساد، و تسريع منح التراخيص اللازمة للمشروعات الاستثمارية و إصدار التأشيرات و الاقامات و تصاريح العمل و تجديد تصـــاريح العمـــل و الاســـتخدام و استقدام العمالة للمستثمرين و الفنيين و العاملين في المشروعات الاستثمارية. و تشكيل محكمة خاصة بالاستثمار لتسريع الإجراءات المتعلقة بقضايا المستثمرين.

- المصداقية في التعامل مع المستثمرين الأجانب من حيث الالتزام بالقوانين و التشريعات المنظمة للاستثمار الأجنبي في الجزائر، و التعهد بعدم الحياد عن هذه القوانين أو تعريض استثماراتهم للمصادرة أو التعدي عليها. و ذلك عن طريق إصلاح النظام القضائي و تدعيم شبكة الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بحماية الاستثمارات و الازدواج الضريبي مع أهم الدول المستثمرة في الجزائر. و العمل على تقليص المدة بين تاريخ إصدار القوانين و المراسيم التنفيذية مع ضمان التطبيق الشامل لهذه القوانين عبر كامل التراب الوطني.
- تسريع وتيرة الإصلاحات الهيكلية، بما في ذلك الاندماج في الاقتصاد العالمي و مواصلة برنامج خوصصة المؤسسات العامة. مع العلم أن فتح رأس مال القطاعات الإستراتيجية في الاقتصاد الجزائري (الطاقة و البنوك... الخ)، تمثل أخطارا خاصة في مرحلة الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق.
- تفعيل و تدعيم التشريعات المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية بهدف تشجيع عملية نقل التكنولوجيا عن طريق الشركات المتعددة الجنسية لصالح المؤسسات المحلية، و محاربة التزوير و تنظيم المنافسة في الأسواق.
- التنويع في فرص الاستثمارات الأجنبية المستهدفة في الجزائر مثل القطاعات الإستراتيجية خارج قطاع المحروقات كقطاع الاتصالات ، الإلكترونيك، المنتجات الزراعية، المنتجات الصيدلانية، الانترنيت و التكنولوجيات الرقمية و الكيمياء.
- تطوير و تحديث و صيانة البنية التحتية و الخدمات الأساسية و الضرورية للاستثمار في كافة مناطق و ولايات الوطن بمساهمة رأس المال الأجنبي و تشجيع Construire Exploiter Transférer/Build-Operate-Transfer) CET/BOT
- إعادة الاعتبار للمناطق الحرة، التي تقوم بدور أساسي في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2. تحسين صورة البلد و الاتصال في الخارج

إن نقص المعلومات يمكن أن يؤدي إلى جهل المستثمرين الأجانب بفرص الاستثمارات المتاحة، كما أن المعلومات الخاطئة قد تؤدي إلى تشويه صورة البلد لدى المستثمرين الأجانب. و بالتالي يجب توضيح كل الإصلاحات التي تمت بالنسبة للمستثمرين المرتقبين، و ذلك عن طريق اتخاذ إجراءات فعلية من أجل ضمان تطبيق القوانين.

و هكذا يجب:

- وضع استراتيجية تطوير الاستثمار عن طريق وكالة ANDI ، بحيث يجب أن تكون هذه الأخيرة قادرة على الاستجابة للمعايير الدولية فيما يتعلق بتطـوير الاسـتثمارات الأجنبية المباشرة. و بالتالي يمكن لوكالة ANDI القيام بحملات تسويق دولية للتعريف بفرص الاستثمار المتاحة و ذلك عن طريق الهيئات الدبلوماسية الموجودة بالخارج.
- وضع استراتيجية تطوير و اتصال خاصة بأهم الإصـلاحات المحققـة مـن طـرف الجزائر مع مجموعة الأعمال الدولية. و ذلك عن طريق التقديم عبر الانترنيت لكـل النصوص التشريعية و بعدة لغات، وتوفير هذه النصوص عبر كل السفارات الجزائرية الموجودة بالخارج، و تنظيم ملتقيات من أجل التوعية. هذه السياسة تتطلب التحـديث المستمر للمواقع الالكترونية (sites web) للدولة، خاصة تلك المتعلقـة بـالوزارات المختصة، وكالة ANDI و الجريدة الرسمية.

3. وضع سياسة استثمارية ذات التأثير المسبق

إن إعداد سياسة استثمار وطنية بإمكانها أن تسمح بتفادي التداخل في الصلاحيات بين مختلـف مؤسسات الدولة و تؤدي إلى تحسين توقعات و شفافية إطار الاستثمار. و بالتالي يجب:

- دعم التنسيق بين الوزارة المنتدبة للمسـاهمات و تطـوير الاسـتثمار (MDPPI)، و المجلس الوطني للاستثمار (CNI) و الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI). و بالتالي يجب أن تتم عملية التحديث بصورة مستمرة بالنسبة لتشريعات الاستثمار مـن أجل تفادي التداخل في الصلاحيات بين إدارات الدولة الثلاثة.
- تركيز مجهودات وكالة ANDI على أنشطة تطوير الاستثمار، تقديم النصائح و متابعة المستثمر الأجنبي طول مدة حياة مشروعه. حيث يجب إنشاء مديرية خاصة بمساعدة و متابعة المؤسسات الأجنبية ضمن وكالة ANDI.
- دعم دور الشباك الوحيد فيما يتعلق بأنشطة ترقية الاستثمار و اتفاقيات الشـراكة بـين القطاع العام المحلي و المستثمرين الأجانب.
- دعم التنسيق بين وكالة ANDI و سفارات الجزائر بالخارج، التي يمكن أن تقوم بدور فعال في تقديم فرص الاستثمار المتاحة في الجزائر.
- تحديث قواعد البيانات في الجزائر و تيسير حصول المستثمر الأجنبي على المعلومات اللازمة لاتخاذ قرار الاستثمار الأنسب من خلال إصدار النشرات الدورية المتخصصة

و نشرها على شبكة الانترنيت . و ربط الدوائر و المؤسسات المعنيـــة بالاســـتثمار و مراكز المعلومات بشبكة الكترونية واحدة يسهل الاتصال فيما بينها.

- تدعيم التنسيق بين MDPPI و ANDI و MCNE من أجل وضع سياســـة تســـمح بجذب مدخرات الجزائريين في الخارج. هذه السياسة تعتبر ركيزة أساسية في سياســـة الاستثمار الوطنية.
- تدعيم مساهمة القطاع الخاص الوطني و الأجنبي عن طريق ضـــمان تمثـــيلهم لـــدى الوكالة، من أجل الحث على التعاون و الحوار فيما يتعلق باحتياجـــات المســـتثمرين و حول فرص الاستثمار المتاحة.
- دعم وكالة ANDI عن طريق إنشاء خلية متخصصة في تطوير الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتمتع باستقلالية في التسيير و حرية في توظيف العمال المتخصصـــين فـــي الاستثمار (التسويق، الدراسات الاقتصادية، الإحصاء، المالية، إطارات متخصصة في مختلف القطاعات الصناعية، متخصصين في قانون الأعمال و الضرائب و الاتصال).

4. تدعيم نسيج المؤسســـات الصـــغيرة و المتوســـطة و الصـــناعات الصـــغيرة و المتوســـطة PME/PMI

إن وجود قطاع خاص حركي يعتبر محدد أساسي لتوطين الاستثمارات الأجنبيـــة المباشـــرة و تدعيم العلاقات بين الشركات المتعددة الجنسية و المؤسسات الخاصة الوطنية. و بالتالي يجب:

- تسهيل الإجراءات البنكية و ضمان إمكانيات واسعة للحصول على القروض من طرف المتعاملين الخواص المحليين.
- تحسيس رؤساء المؤسسات عنـــد إعـــداد مخططـــات الأعمـــال (business plans) بالوسائل التي تسهل لهم إمكانية الحصول على القروض، و وضع تكوين متخصـــص في مجال الشراكة.
- تشجيع المؤسسات الجزائرية على الحصول على التكنولوجيا عـــن طريـــق تطـــوير العلاقات بين الجامعات و المراكز الجامعية و التقنية و الشركات المتعددة الجنسية.

5. تثمين الموارد البشرية

يعتبر مستوى تكوين رأس المال البشري من بين المحددات الإستراتيجية لاختيارات توطين الاستثمارات، و بالتالي يجب:

- زيادة حجم التمويل الموجه للجامعة و البحث (البحث و التطوير R&D)
- تشجيع البحث العلمي من طرف القطاع الخاص عن طريق الحوافز الجبائية.
- ترقية و تطوير العلاقات بين الجامعات، و مراكز التكوين المهني، و مراكز البحث و القطاع الخاص. هذه السياسة ستسمح للمتعاملين الخواص المحليين و الأجانب بالمشاركة في إعداد برامج الدراسات من أجل تلبية متطلبات سوق العمل و المساهمة في تمويل المعاهد التقنية و الجامعات.
- تحسين و تنويع التخصصات الجامعية و الدراسات العليا في الإدارة، و تسيير المؤسسات، و الاقتصاد، و الهندسة، و الإعلام الآلي و المالية.
- تشجيع انفتاح النظام الجامعي الوطني على القنوات الدولية عن طريق إبرام اتفاقيات التعاون بين الجامعات الجزائرية و المدارس العليا للتجارة الأجنبية (تحضير شهادات MBA المشتركة و برامج التبادل بين الطلبة و الباحثين و الأساتذة)
- تشجيع حماية و تسويق نتائج البحث العلمي عن طريق نشر ثقافة الملكية الفكرية لدى المتعاملين الخواص الوطنيين.

الملخص

تقدم هذه الدراسة مراجعة شاملة للأسس النظرية و الدراسات و الأبحاث المتعلقة بمفهوم الاستثمار الأجنبي، أنواعه المختلفة، خصائصه و أهميته في بلوغ النمو الاقتصادي المعتمد على الذات. حيث خصص جزءا منها توضيح دور الاستثمارات الأجنبية في النظرية الاقتصادية، و على وجه الخصوص في نظريات التنمية المختلفة. فمن خلال نظريات التنمية الوضعية تم التوصل إلى أن كلها اعتمدت على مجموعة فروض أساسية مشتقة من بيئة الدول الغربية، مما يجعلها غير ملائمة وأحياناً عديمة النفع للبلدان النامية. فنجد مثلاً فرضيتي التوظيف الكامل والمنافسة التامة يسيطران على نماذج النمو الكلاسيكية و النيوكلاسيكية. و المعروف أن البلدان النامية تعاني من أنواع مختلفة من البطالة الإجبارية والمقنعة وكذلك من الممارسات الاحتكارية خاصة في مجال النشاط التجاري. ونجد جميع النماذج تشترك في افتراض التقدم التكنولوجي المستمر. وهذا الفرض بعيد المنال عن البلدان النامية حتى ولو أخذنا في الاعتبار أن بعض النماذج تناولت بالتحليل آثار الإبطاء في عملية التقدم التكنولوجي كذلك فإن جميع النماذج تفترض صراحة أو ضمنا الرشد الاقتصادي لدى الأفراد سواء كانوا مستهلكين أو مدخرين أو مستثمرين أو منتجين أو بائعين. أما من المنظور الإسلامي فقد خلصت الدراسة إلى أن الإنسان هو محور التنمية.

إن أهمية و دور الاستثمارات الأجنبية في التنمية أصبح من الأمور المسلم بها، خاصة لما توفره من موارد مالية مكملة للادخار الوطني و الموارد القابلة للاستثمار في كل قطر، و تساهم في نقل التقنيات و المهارات و أساليب الإدارة الحديثة، و تساعد على استخدام شبكات التسويق الدولية.

كما أوضحت الدراسة تعاظم دور و أهمية الشركات المتعددة الجنسية و التي يعود أغلبها إلى الثلاثي – الاتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة و اليابان–. غير أن شركات من البلدان النامية أخذت تتقدم على الصعيد الدولي. حيث كانت هناك خمس شركات من الاقتصاديات النامية في قائمة الشركات عبر الوطنية الرائدة، تتصدرها هوتشزن وامبوا Hutchison Whampoa (هونغ كونغ، الصين). و يعزى هذا الدور المتعاظم للشركات عبر الوطنية إلى ارتفاع عمليات الاندماج و التملك عبر الحدود خلال عام 2005.

فمن حيث الاتجاهات التنظيمية المتعلقة بالاستثمار، خلصت الدراسة إلى أن معظم التغييرات التنظيمية أدّت إلى تيسير الاستثمار الأجنبي المباشر. غير أنه كانت هناك تحولات ملحوظة في الاتجاه

المعاكس. و خير مثال على ذلك الاحتجاجات التي قامت في الولايات المتحدة الأمريكية عند قيام شركة "موانئ دبي العالمية" DP World (الإمارات العربية المتحدة) بشراء شركة P&O (المملكة المتحدة) في مطلع عام 2006.

أما من حيث التوزيع القطاعي فقد لوحظ بأن معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد اتجه إلى قطاع الخدمات، حيث كان المستفيد الأكبر من هذه الزيادة القوية للاستثمار الأجنبي المباشر، لا سيما في مجالات المالية و الاتصالات و العقارات. إن هيمنة الخدمات في الاستثمارات الأجنبية ليست جديدة، لكن الملفت للانتباه هو الانخفاض المتزايد و الحاد في نصيب القطاع الصناعي و الارتفاع الشديد للاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي (الصناعات الاستخراجية)، لا سيما صناعة النفط. من المتوقع أن يتواصل تزايد التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في المديين المتوسط و القصير. و يستند هذا التوقع إلى استمرار النمو الاقتصادي و ازدياد أرباح الشركات و ما يترتب عنها من تعزيز عمليات الاندماج و التملك عبر الحدود، و تحرير السياسات. غير أن هناك عوامل قد تعوق حدوث مزيد من النمو في الاستثمار الأجنبي المباشر. و هذه العوامل تشمل استمرار ارتفاع أسعار النفط و أسعار الفائدة و تزايد الضغوط التضخمية، الأمر الذي قد يحد من النمو الاقتصادي في معظم المناطق. و هناك أيضا اختلالات اقتصادية عدة في الاقتصاد العالمي، و توترات جغرافية – سياسية في بعض أنحاء العالم، تزيد الغموض السائد فيما يتعلق بمستويات النمو.

و قد تم التوصل من خلال هذه الدراسة إلى أنه و بشكل عام، تعتمد عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة على محددات ثلاثة لها علاقة بالموقع أو البلد المضيف. يتمثل المحدد الأول في الإطار المؤسسي و السياسات الاقتصادية، و الثاني يتعلق بالتسهيلات لتيسير و إدارة أعمال المستثمرين، أما المحدد الثالث فيتمثل في العوامل الاقتصادية البحتة و المتعلقة بالهدف الذي يسعى إليه الاستثمار الأجنبي المباشر و الذي هو إما السوق أو كفاءة الإنتاج أو الموارد و الأصول.

أما فيما يتعلق بالآثار المترتبة عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة فقد تمت ملاحظة وجود اتجاهين. فأما الاتجاه الأول فيرى أن أثر هذه الاستثمارات كان إيجابيا على اقتصاديات الدول النامية، بينما يشير الاتجاه الثاني إلى وجود تأثير سالب على اقتصاديات هذه الدول. و تنقسم الآثار المترتبة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول النامية سواء كانت إيجابية أو سلبية، إلى آثار اقتصادية و أخرى سياسية و اجتماعية و ثقافية. و تم التوصل إلى أن التأثير على العوامل الاجتماعية و السياسية و الثقافية أبعد أثرًا من التأثير في العوامل الاقتصادية.

قامت هذه الدراسة بتحليل المحيط الاقتصادي المحلي المؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر. و قد تم التوصل إلى أن الجزائر تمتلك عدة ميزات نسبية التي تزيد من إمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر و في نفس الوقت تعاني من بعض النقائص التي يمكن اعتبارها كمعوقات أو عوامل طرد للاستثمار الأجنبي.

فبالنسبة للإمكانات، تتمتع الجزائر بعدة نقاط قوة تمكنها من تبوء مكانة خاصة فيما يتعلق بجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. فقد قامت الجزائر و منذ التسعينيات من القرن الماضي بعدة إصلاحات هيكلية بهدف الحفاظ على التوازنات الاقتصادية الكلية. من بين هذه الإصلاحات الأمر الصادر سنة 2001 و إنشاء المؤسسة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) التي كانت تعتبر بمثابة الخطوات الحاسمة التي تندرج في إطار تحسين الإطار التشريعي للاستثمار و تحسين طاقات البلد. بالإضافة إلى ذلك قامت السلطات العمومية سنة 2001 بوضع مخطط دعم الإنعاش الاقتصادي (PSRE) في شطره الأول و الذي أعطى نتائج مشجعة خاصة فيما يتعلق بكل من قطاع الفلاحة و ذلك في إطار البرنامج الوطني للتنمية الفلاحية (PNDA)، البنية التحتية، الطاقة و السكن.

بالإضافة إلى ذلك هناك الوفرة الكبيرة في الثروات الطبيعية التي تعتبر بمثابة المؤهل الأساسي للاقتصاد الجزائري الذي بإمكانه القيام بدور جيواستراتيجي في المنطقة. حجم السوق الداخلي (أكثر من 30 مليون مستهلك)، مجتمع متكون بنسبة كبيرة من الشباب، القرب الجغرافي من الأسواق الممكنة و وضعية اقتصادية كلية مريحة جدا (نسبة نمو مستمر و تحكم جيد في معدلات التضخم). بالإضافة إلى وجود عدة قطاعات واعدة بالنسبة للمستثمرين الخواص مثل قطاع المناجم، الزراعة الغذائية، الإلكترونيك، البنوك و القطاع المالي و التكنولوجيات الجديدة للإعلام و الاتصال، بالإضافة إلى قطاع المحروقات. و بذلك تكون الجزائر قد خطت عدة خطوات في مجال تحسين مناخ الاستثمار سواء من حيث تطوير البنية التحتية من مناطق صناعية و وسائل الاتصال أو تثمين الموارد البشرية.

أما فيما يتعلق بالنقائص، تشير نتائج البحث إلى وجود بعض معوقات التي تواجه تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر. من بين هذه المعوقات التأخر الكبير في برنامج الخوصصة. و يظهر ذلك جليا في القطاع المالي حيث حوالي 94 % من البنوك لا تزال تابعة للدولة. بالإضافة إلى ذلك النقص الكبير في المعلومات الخاصة بالفرص المتاحة للاستثمار الذي يعطي صورة غير واضحة عن الجزائر بالنسبة للخارج. مع وجود صعوبة في الحصول على العقار الصناعي.

و فيما يخص بيئة تيسير الأعمال في الجزائر، تشير نتائج البحث إلى وجود عدة نقائص يأتي على رأسها عدد الإجراءات اللازمة سواء تعلق الأمر باستخراج التراخيص أو التوظيف أو تسجيل الملكية. كما تمت ملاحظة نقص المعلومات فيما يتعلق بمنح الإئتمان. بالإضافة إلى ذلك نجد تعدد دفعات الضرائب حيث يبلغ عددها في الجزائر 61 و هو ما يمثل ضعف تلك الموجودة في منطقة الـMENA و 4 أضعاف الموجودة في منطقة الـOECD. و نفس الشيء بالنسبة للمدة الزمنية اللازمة لتنفيذ ذلك. كما أن هناك تعقيدات كبيرة فيما يتعلق بالتوظيف مقارنة مع ما هو سائد في المناطق الأخرى. بالإضافة إلى ذلك فإن قضية الفساد تعتبر من بين المشاكل التي غالبا ما تطرحها الهيئة الدولية، حيث تشير التقارير الصادرة عن البنك العالمي أن الرشاوى في الجزائر تمثل نسبة 6 % إضافية كأعباء للمستثمرين و المتعاملين. إلا أن القوانين الصادرة في السنوات الأخيرة تدل على إرادة سياسية قوية لاجتثاث هذا الورم الخبيث الذي ينخر الاقتصاد.

أما بخصوص اتجاهات و أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، فرغم مساهمتها الضعيفة في الناتج المحلي الخام مقارنة بباقي دول المنطقة، إلا أن الانفتاح التدريجي في الاقتصاد الوطني يشير إلى تطور دور و أهمية هذه الاستثمارات، و ذلك ما يؤكده الدور المتزايد للقطاع الخاص في الاقتصاد الوطني خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات المتوسطة و الصغيرة و الصناعات المتوسطة و الصغيرة PME/PMI.

و خلاصة القول إن مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التنمية الاقتصادية للجزائر على الرغم من كونها في بداية مراحلها، إلا أن كافة الجهود الوطنية الهادفة إلى تطوير الإطار التشريعي و الإجرائي يبعث على التفاؤل على الرغم من التحديات العديدة التي تواجهها الاستثمارات الأجنبية الواردة من مخاطر تجارية و غير تجارية و بيروقراطية و إجراءات مطولة. و قد تم التوصل إلى تحديد أهم معوقات وجود مناخ استثماري ملائم، مع التطرق إلى السياسات العامة المقترحة لتطوير و ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر، و تحسين بيئة أداء الأعمال، و تخفيض المخاطر المتعلقة بمناخ الاستثمار، بالإضافة إلى إعداد و تطوير الإطار المؤسسي اللازم لإدارة و جذب هذه التدفقات.

في الأخير و بعد التعرف على معوقات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، تم تقديم بعض الاقتراحات العملية للتغلب على هذه المعوقات.

الكلمات المفتاحية: التنمية – النمو – الاستثمار الأجنبي المباشر – مناخ الاستثمار – بيئة أداء الأعمال.

Abstract

This thesis presents an overflight of the theoretical background and the recent papers and researches relating to the comprehension of the concept of Foreign Direct Investment (FDI), its types, modes, characteristics and its importance to achieve the self-sustainable economic growth. The first part is devoted to the role of FDI in the economic theory and precisely in the theories of development. The study led to the fact that all the theories of development were based on assumptions related to the environment of the Western countries, which makes them unsuitable for the developing countries. For example, the assumption of the full employment and the perfect competition dominate the classic and neo-classic models. However, the developing countries suffer from several types of obligatory and disguised unemployment and from monopolistic practices. Moreover, all the models suppose the continuous increase in technological advance, which is not the case for the developing countries. According to the Islamic approach, the study arrived at the conclusion which the human being is the essential axis of development.

The role of FDI in development became increasingly important, especially in the holding of shares of the financial resources complementary to the national saving for the investment, and its contribution to the transfer of technology and best practices and the use of the channels of international marketing. Moreover, the study shows that the universe of the transnational corporations (TNCs) remains dominated by firms from the Triad - European Union, Japan and the United States -. However, firms from other countries are advancing internationally. In 2005 there were five companies from developing economies on the list of the top 100 TNCs, with the Hutchison Whampoa (Hong Kong (China)) at the top of the list. This increase is related to the growing number of merger & acquisition operations during the year 2005.

In terms of regulatory trends relating to investment, the pattern observed in previous years has persisted: the bulk of regulatory changes have facilitated FDI. However, there have also been notable moves in the opposite direction. Growing concerns have arisen over proposed foreign acquisitions. In early 2006, the acquisition by DP World (United Arab Emirates) of P&O (United kingdom), a shipping and port management firm, along with that firm's management of some ports in the United States, led to United States protests on the grounds of security.

On the sectoral level, services gained the most from the surge of FDI, particularly finance, telecommunications and real estate. The predominance of services in cross-border investments is not new, what is new is the further and sharp decline in the share of manufacturing and the steep rise of FDI into the primary sector, primarily the petroleum industry.

World FDI inflows are expected to increase further in the short and medium term. This prospect is based on continued economic growth, increased corporate profits – with a consequent increase in stock prices that would boost the value of cross-border M&As – and policy liberalization. However, there are factors that may dampen further FDI growth. These include the continuing high oil prices, rising interest rates and increased inflationary pressures, which may restrain economic growth in most regions. Also, various economic imbalances in the global economy as well as geopolitical tensions in some parts of the world are adding to the uncertainty.

The study found that in general terms there exist three principal determinants of FDI. The first one relates to the political and legal environment of the host country. The second refers to the ease of doing business for investors, and the third one involves the economic factors which include four main motivations intervening in the investment decisions of TNCs: search for markets, search for effectiveness, search for natural resources and search for assets.

With regards to the impact of FDI, the study shows the existence of two different opinions. The first, considers a positive impact of FDI on the economies of developing countries. The second opinion sees that the impact was negative on the economies of the developing countries. In general, the impacts of FDI on the economies of developing countries, whether they are positive or negative, can be classified in economic, political, social and cultural impacts. The results show that the impact of FDI on social, political and cultural factors was more intense than on economic factors.

Our thesis analyzed the local economic environment affecting the FDI inflows to Algeria. It has subsequently considered the potential and main obstacles to a more supportive investment climate. With regards to the potential, Algeria profits from many major assets getting it a remarkable place in the attraction of FDI. Since the nineties of the last century, Algeria engaged in a series of structural reforms tending to ensure macroeconomic stabilization and the liberalization of foreign trade. Among these reforms, the ordinance of 2001 and the creation of the ANDI were decisive stages in the improvement of the

investment framework and the development of the potentialities available to the country. In addition, the Government set up in 2001 a Program of supports with economic revival (PSRE) in its first phase and which already gave encouraging results, in particular in agriculture with the National plan of development (PNDA), the infrastructures energy and real estate.

Moreover, the abundance of the natural resources represents a major asset for the Algerian economy which should be able to play a geostrategic part in the area. Size of the Algerian market (more than 30 million consumers), young population, geographical proximity of the potential markets and a macroeconomic situation in clear improvement (constant growth rate and inflation contained). Moreover, the sectors which represent the most interesting opportunities for the private investors are the mines, the agroalimentary one, electronics, the bank and finance and the New ICT. In conclusion, it can be said that Algeria made several steps in the improvement of the investment climate by developing its infrastructure such as industrial parks, means of communication and the valorization of human resources.

In spite of some comparative advantages, Algeria always meets obstacles with FDI. The deceleration in the installation of the privatization program. The example of the financial sector is most revealing in this respect: indeed, 94 % of the market belongs to the public banks. Moreover, Algeria records a considerable deficit in the outside image and difficulties of access to the industrial land.

In terms of the ease of doing business in Algeria, the results show the existence of several obstacles with the large number of procedures in dealing with licenses and registering property. Moreover, the multitude of taxes payments that count 61 in Algeria which is the double of the MENA countries and the quadruple of the OECD countries. Thus, sluggishness of enforcing contracts procedures and the rigidity in employment regulation. Indeed, transparency and the fight against corruption are fundamental determinants of the FDI localization. In this respect, the development of a database on flows and tendency of FDI and the creation of a discussion forum between the various key actors remain strategic for Algeria.

The private sector made very strong strides these last years, due in particular to the liberalization of the economy. The weight of the private sector is often underestimated. Thus, the private sector plays today an active and growing role in Algeria. It developed primarily through a vast fabric of PME/PMI.

Altogether, in spite of the short experiment of the overseas investments in Algeria, the country should not have any difficulty to attract more overseas investments if it manages to overcome certain problems which slow down the economic reforms and the improvement of the investment climate. Thus, the study managed to determine the obstacles to the existence of a more supportive investment climate, addressing the new general policies that were set to upgrade FDI promotion, improve general business environment and reduce business environmental risks in addition to the establishment and development of an institutional framework to administer and channel these foreign capital flows.

Finally, after identifying the obstacles that face FDI flows in Algeria, some operational proposals are advanced to overcome theses obstacles.

Keywords: Development – Growth – Foreign Direct Investment – Investment Climate – Business Environment.

الملخص

تقدم هذه الدراسة مراجعة شاملة للأسس النظرية و الدراسات و الأبحاث المتعلقة بمفهوم الاستثمار الأجنبي، أنواعه المختلفة، خصائصه و أهميته في بلوغ النمو الاقتصادي المعتمد على الذات.

كما توضح هذه الدراسة اتجاهات و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العالم و للدول النامية بصورة خاصة، مع توضيح توزيعاته من حيث الدول المصدرة و الدول المتلقية و كذلك حسب المناطق الجغرافية.

لقد تم التوصل إلى أن هذه الاتجاهات قد تغيرت مع مرور الزمن خاصة بعد انهيار المعسكر الشرقي و زيادة التوجه نحو اقتصاد السوق مما زاد من أهمية الدول النامية كوجهة مفضلة لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بالإضافة إلى ظهور هذه الدول في الفترة الأخير كمصدر جديد لهذه الاستثمارات.

أما فيما يخص الآفاق المستقبلية للاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى العالمي تم التوصل إلى أن كل التوقعات تشير إلى تعاظم حجم تدفقات هذا النوع من الاستثمار على المديين القصير و المتوسط.

قامت هذه الدراسة بتحليل المحيط الاقتصادي المحلي المؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر. كما تم التوصل إلى تحديد أهم معوقات وجود مناخ استثماري ملائم، مع التطرق إلى السياسات العامة المقترحة لتطوير و ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر، و تحسين بيئة أداء الأعمال، و تخفيض المخاطر المتعلقة بمناخ الاستثمار، بالإضافة إلى إعداد و تطوير الإطار المؤسسي اللازم لإدارة و جذب هذه التدفقات.

في الأخير و بعد التعرف على معوقات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، تم تقديم بعض الاقتراحات العملية للتغلب على هذه المعوقات.

الكلمات المفتاحية: التنمية – النمو – الاستثمار الأجنبي المباشر – مناخ الاستثمار – بيئة أداء الأعمال.

Abstract

The study provides a comprehensive review for the theoretical background and the recent papers and researches elaborating the concept of the Foreign Direct Investment (FDI), its types, modes, characteristics and its importance to achieve the self-sustainable economic growth.

It also highlights the FDI trends and flows throughout the world in the past two decades: main FDI destinations and sources globally and per geographical regions.

It was found that these trends have been varying widely throughout the years due the liberalization of laws and regulations affecting inflows of FDI, especially after the collapse of the socialist regime, causing the growing importance of the developing countries as a destination, as well as a new source for the FDI flows.

However, prospects for global FDI were found to be positive in both the short term and the medium term.

The study analyzes the local economic environment affecting the FDI inflows to Algeria. It has subsequently considered the main obstacles to a more supportive investment climate, addressing the new general policies that were set to upgrade FDI promotion, improve general business environment, and reduce business environmental risks in addition to the establishment and development of an institutional framework to administer and channel these foreign capital flows.

Finally after identifying the obstacles that face FDI in Algeria, the study proposes some practical suggestions to overcome these obstacles.

Key words: Development – Growth – Foreign Direct Investment – Investment Climate - Doing business environment.

Résumé

Cette thèse présente un survol des fondements théoriques et des études et recherches relatives à la compréhension de l'investissement direct étranger (IDE), de ses diverses apparences, ses caractéristiques et son importance dans le développement économique.

Notre recherche analyse les orientations et les flux des IDE au niveau mondial et au niveau des pays en voie de développement en particulier, en montrant leur répartition du point de vue des pays exportateurs et des pays bénéficiaires et aussi suivant les zones géographiques.

Notre étude aboutit à la conclusion que les orientations des IDE ont changé avec le temps surtout après la chute du bloc socialiste. Le passage à l'économie de marché des pays qui avaient choisis le modèle de l'économie planifiée a permis de les faire bénéficier des IDE dans un premier temps pour en devenir à leur tour exportateurs.

En ce qui concerne les horizons futurs des IDE au niveau mondial, l'étude montre que les prévisions annoncent un accroissement du volume des flux de ces investissements à court et moyen terme.

Notre thèse a analysé l'environnement économique local qui influe sur les IDE en Algérie. Elle est parvenue à déterminer les entraves à l'existence d'un climat favorable à l'investissement, compte tenu des politiques générales proposées pour promouvoir et développer les IDE, améliorer le climat des affaires, réduire les risques liés à l'investissement et la préparation et le développement du cadre institutionnel nécessaire à la gestion et l'attraction de ces flux.

Enfin, après la connaissance des entraves aux flux des IDE en Algérie, quelques propositions opérationnelles sont avancées pour vaincre ces difficultés.

Mots clés: Développement – Croissance – Investissement direct étranger – Climat d'investissement – l'environnement des affaires.

Liste des abréviations

ANDI	L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement
APD	Aide publique au développement
CDTA	Centre de Développement des Techniques Avancées
CNI	Le Conseil National de l'Investissement
CNUCED	Conférence de Nations Unies sur le Commerce et le Développement
FBCF	Formation Brute du Capital Fixe
FFOM	Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces
GSM	Global Mobile System
IDE	Investissement directe étranger
MCNE	Ministère délégué Chargé de la Communauté Nationale à l'Etranger
MDPPI	Ministère Délégué auprès du chef du Gouvernement chargé de la participation et de la promotion de l'investissement
NTIC	Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
OMC	L'Organisation Mondiale du Commerce
OMD	Objectifs du Millénaire pour le développement
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	Petites et Moyennes Industries
PNDA	Programme National du Développement Agricole
PPP	Partenariat public-privé
PSRE	Programme de Soutient à la Relance Economique
UE	Union Européenne
UMA	Union du Maghreb Arabe

Résumé

Cette thèse présente un survol des fondements théoriques et des études et recherches relatives à la compréhension de l'investissement direct étranger (IDE), de ses diverses apparences, ses caractéristiques et son importance dans le développement économique. La première parties est consacrée au rôle de l'IDE dans la théorie économique et précisément dans les théories de développement. L'étude aboutie au fait que toutes les théories de développement ont été basée sur des hypothèses liées à l'environnement des pays occidentaux, ce qui les rend inconvenables pour les pays en développement. Par exemple, l'hypothèse du plein emploi et la concurrence parfaite dominent les modèles classiques et néoclassiques. Cependant, les pays en développement soufrent de plusieurs types de chômage obligatoire et déguisé et les pratiques de monopole. En plus, tous les modèles supposent l'accroissement continu du progrès technique, ce qui n'est pas le cas pour les pays en développement. Suivant l'approche islamique, l'étude aboutie à la conclusion que l'être humain est l'axe essentiel du développement.

Le rôle des IDE dans le développement est devenu de plus en plus important, surtout dans le fournissement des ressources financières complémentaires à l'épargne national nécessaires pour l'investissement, le transfert de technologie, le savoir faire et l'utilisation des canaux de marketing international. En plus, l'étude montre que l'univers des sociétés transnationales (STN) reste dominé par des entreprises de la Triade - à savoir l'Union Européenne, le Japon et les Etats-Unis. Cela étant, les entreprises d'autres pays étendent leurs activités au niveau international. En 2005, l'ont comptait sur la liste des 100 premières STN, cinq sociétés de pays en développement, avec Hutchison Whampoa (Hong Kong (chine)) qui figurait en tête de la liste des 100 premières STN de pays en développement. Le rôle des STN a été stimulé par l'accroissement des fusions-acquisitions internationales durant l'année 2005.

En ce qui concerne la réglementation relative à l'investissement, les tendances observées ces dernières années ont persisté: pour l'essentiel, les modifications apportées aux régimes d'investissement ont facilité l'IDE. Cependant, il y'a aussi des modifications notables dans le sens inverse. Les acquisitions envisagées par les sociétés étrangères ont suscité des préoccupations croissantes. Au début de 2006, l'annonce par DP World (Emirates Arabes Unies) du rachat de P&O (Royaume Uni) - groupe spécialisé dans les transports maritimes et la gestion portuaire - et de ces activités de gestion de certains ports aux Etats-Unis a entraîné dans ce pays des protestations ce fondant sur des raisons de sécurité.

Sur le plan sectoriel, ce sont les services qui ont le plus profité de la poussée de l'IDE, en particulier, la finance, les télécommunications et l'immobilier. Il n'y a rien de neuf dans la prédominance des services en matière d'investissements internationaux. La nouveauté réside dans la baisse très nette de la part du secteur manufacturier, ainsi que dans la monté en flèche de l'IDE dans le secteur primaire, essentiellement l'industrie pétrolière.

Globalement, les entrées mondiales d'IDE devraient en principe continuer d'augmenter à court et moyen terme. Ces perspectives se fondent sur la poursuite de la croissance économique, sur l'augmentation des bénéfices des sociétés – d'où un relèvement du cours des actions qui doperait la valeur des fusions-acquisitions internationales – et sur l'application d'une politique de libéralisation. Cependant, certains facteurs risquent de freiner l'expansion de l'IDE. Il s'agit notamment des prix élevés du pétrole, de la montée des taux d'intérêts et de l'accentuation des pressions inflationnistes qui pourraient brider la croissance de l'activité économique dans la plupart des régions. En outre, divers équilibres se manifestant dans le système économique mondial, de même que des tensions géopolitiques dans certaines régions du monde, contribuent aux incertitudes.

Notre étude aboutie à la conclusion qu'il existe trois principaux déterminants des IDE. Le premier, concerne l'environnement politique et juridique du pays hôte, le deuxième se rapporte aux facilitations de l'environnement des affaires, et le troisième déterminant concerne les facteurs économiques qui englobent quatre principales motivations intervenant dans les décisions d'investissement des STN: recherche de marchés, recherche d'efficacité, recherche de ressources naturelles et recherche d'actifs crées.

En ce qui concerne l'impact des IDE, il a été parvenu à l'existence de deux opinions différentes. La première, considère un impact positif des IDE sur l'économie des pays en développement. Par contre, la deuxième opinion voie que l'impact était négatif sur les économies des pays en développement. En générale, les effets des IDE sur les pays en développement, qu'ils soient positifs ou négatifs, peuvent êtres classés en impacts économiques, politiques, sociaux et culturels. Les résultats montrent que l'impact sur les facteurs sociaux, politiques et culturels étaient plus intense que sur les facteurs économiques.

Notre thèse a analysé l'environnement économique local qui influe sur les IDE en Algérie. Elle est parvenue à déterminer les potentiels et entraves à l'existence d'un climat favorable à l'investissement. En matière de potentiel, l'Algérie bénéficie de nombreux atouts majeurs lui procurant une place remarquable dans l'attraction des IDE. Dés les années 90 du dernier siècle, l'Algérie s'est engagée dans une série de réformes structurelles tendant à assurer

la stabilisation macroéconomique et la libéralisation du commerce extérieur. Parmi ces réformes, l'ordonnance de 2001 et la création de l'ANDI ont été des étapes décisives dans l'amélioration du cadre de l'investissement et la mise en valeur des potentialités dont dispose le pays. Par ailleurs, le Gouvernement a mis en place en 2001 un Programme de soutient à la relance économique (PSRE) dans sa première phase et qui a déjà donné des résultats encourageants notamment dans l'agriculture avec le Programme national de développement agricole (PNDA), les infrastructures, l'énergie et l'habitat.

En plus, l'abondance des ressources naturelles représente un atout majeur pour l'économie algérienne qui devrait pouvoir jouer un rôle géostratégique dans la région. La taille du marché algérien (plus de 30 millions de consommateurs), population jeune, la proximité géographique des marchés potentiels et une situation macroéconomique en nette amélioration (taux de croissance soutenu et inflation contenue). En outre, les secteurs qui représentent les opportunités les plus intéressantes pour les investisseurs privés sont les mines, l'agroalimentaire, l'électronique, la banque et la finance et les NTIC. En conclusion, en peux dire que l'Algérie a fait plusieurs pats dans l'amélioration du climat d'investissement et cela en développant son infrastructure à savoir les zones industrielles, moyens de communication et la valorisation des ressources humaines.

Malgré, des avantages comparatifs certains, l'Algérie rencontre toujours des obstacles aux investissements directs étrangers. Le ralentissement dans la mise en place du programme de privatisation. L'exemple du secteur financier est à cet égard le plus révélateur: en effet, 94 % du marché appartient aux banques publiques. En plus, l'Algérie enregistre un considérable déficit d'image à l'extérieur et des difficultés d'accès au foncier industriel.

En termes de facilité de faire des affaires en Algérie, les résultats montrent l'existence de plusieurs entraves, avec en tête le nombre de procédures concernant l'octroi des licences et le transfert de propriétés. En plus, la multitude des payements des impôts qui comptent au nombre de 61 en Algérie ce qui présente le double de celui des pays du MENA, et le quadruple de ce lui des pays de l'OCDE. Ainsi la lourdeur des procédures relatives à l'exécution des contrats et la rigidité de l'emploi. En effet, la transparence et la lutte contre la corruption est un déterminant fondamental de la localisation des IDE. A cet égard, l'élaboration d'une base statistiques sur les flux et tendance des IDE et la création d'un forum de discussion entre les différents acteurs clefs demeurent stratégique pour l'Algérie.

Le secteur privé a connu un très fort essor ces dernières années, grâce notamment à la libéralisation de l'économie. Le poids du secteur privé est

souvent sous-estimé. Le secteur privé joue donc aujourd'hui un rôle actif et grandissant en Algérie. Il s'est développé essentiellement à travers un vaste tissu de PME/PMI.

Somme toute, malgré l'expérience récente des investissements étrangers en Algérie, le pays ne devrait avoir aucun mal à attirer davantage d'investissements étrangers s'il parvient à surmonter certains problèmes qui ralentissent les réformes économiques et l'amélioration du climat d'investissement. Ainsi l'étude est parvenue à déterminer les entraves à l'existence d'un climat favorable à l'investissement, compte tenue des politiques générales proposées pour promouvoir et développer les IDE, améliorer le climat des affaires, réduire les risques liés à l'investissement et la préparation et le développement du cadre institutionnel nécessaire à la gestion et l'attraction de ces flux.

Enfin, après la connaissance des entraves aux flux des IDE en Algérie, quelques propositions opérationnelles sont avancées pour vaincre ces difficultés.

Mots clés: Développement – Croissance – Investissement Direct Etranger – Climat d'investissement – l'Environnement des affaires.