وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أكلي محند أولحاج _ البويرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم : العلوم التجارية

الموضـوع:

الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة المتوسطية
دراسة حالة – الجزائر -

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية
تخصص : اقتصاديات مالية وبنوك

من إعداد الطالبة:
- بلعربي سمية
- عماري دلال

تحت إشراف الأستاذ:
– د. علام عثمان

اعضاء اللجنة المناقشة :
- د/ حميدي عبد الرزاق .....رئيسا
- ا/مداني لخضر.....مشرفا
- ا/ عوينان عبد القادر.....مناقشا

السنة الجامعية: 2015/2014

كلمة شكر

الحمد لله الذي يسر لنا السبيل، فبلغنا من أنفسنا شهادة العلم التي أرادها أن تكون لنا، إذ صورها لنا في عملنا المتواضع هذا، فرضينا به عملا نلقى منه حسن المقام يوم تنطق عنا أعمالنا، الشكر له إذ اجتهدنا، والشكر له إذا أصبنا بعونه فالحمد لله كثير ا إذ أنجبنا هذا الوطن الحبيب الذي تشبعنا بقيمه ثم استسقينا من مساقي العلم فيه، والتي كانت فضلا علينا، فوجدنا العلم والمعلم.

أتقدم بجزيل شكري وفائق تقديري وعظيم امتناني لأستاذي المشرف :

الاستاذ لخضر مداني على اشرافه على هذه المذكرة وعلى توجيهاته القيمة ونصائحه الرشيدة.

كما أتقدم بأسمى معاني الشكر والعرفان إلى كل أعضاء لجنة المناقشة الموقرة على قبولها مناقشة موضوع المذكرة، وحضورها للمشاركة في إثراء جوانبه.

كما أتقدم بشكري الجزيل إلى كل من أعانني في هذا البحث و انجاز هذا العمل.

الاهداء

حمدا كثيرا وشكرا جزيلا لخالقي ومولاي، باسط اليدين بالنعم مالك الملك ذي الجلال والإكرام الذي أمدني بالصبر والعزيمة لإتمام هذا العمل، يا منبع التوفيق وميسر الأعمال، الذي أنار لي الدرب وسخر لي الأسباب ما يكفي لقطف ثمرة الجهد والاجتهاد، هذا العمل الذي أهديه:

إلى ضياء قلبي ونور بصري، محمد صلوات الله وسلامه عليه.

فضاء المحبة وبحر الحنان، ريحانة الدنيا وبهجتها :أمي الغالية حفظها الله .

الذي علمني أن الحياة كفاح ونضال، أبي العزيز حفظه الله.

الى جدتي الغالية أطالة الله في عمرها.

الأعمدة التي أظل أرتكز عليها للصمود: اختي هاجر و أسماء و أخي مصعب.

إلى من يرسم البسمة على وجهي وأغلى الناس واقربهم الى قلبي : بلال واسلام وبراء.

إلى كل عائلة عمراني وبلعربي والى روح خالتي صليحة الطاهرة .

المعادلة التي ترسم منحنى حياتي :صديقاتي حنان، دلال، امال، امينة ر ،نوال راضية ،سمية، امينة ش، فهيمة، جيجي، زهرة، منى ،روميسة، رحيل، اكرام ، اميرة، هند، سيرين.

إلى كل الذين عرفتهم من قريب أو بعيد.

سمية

لك الحمد ربي على عظيم فضلك وكثير عطائك

إنه لا يسعني في هذه اللحظات التي لا املك اغلى منها أن اهدي ثمرة هذا العمل المتواضع إلى

ضياء قلبي ونور بصري،محمد صلوات الله وسلامة عليه

الى من اتمنى من الدنيا سوى رضاهما علي اللذين بصبرهما ودعائهما بلغت مكانتي هذه أمي وأبي حفظهما الله

إليك يا منبع الأمل الصافي الحنون والأمل المشرق الذي لا يغيب ضوءه كالشمس والقمر ،إليك أهدي عبارتي وازكى تحياتي أختي لبنى

إلى شموع حياتي وضيائها اخواتي واخواتي:قويدر ،عادل ،مريم،شيماء

إلى نور عيني وأمل حياتي: عبد الرزاق، يعقوب،عبد البارى،عبد الله، عبد الرحمان،آمنة،زهرة

إلى صدر الحنون عمتي ربيحة والى مليكة ،خديجة ،ربيعة

إلى عائلة عماري وعائلة شنافي

إلى من تقاسمت معهم حلو الحياة ومرها:أمال، حنان، سمية، حجيلة،سلمى،نريمان، أمينةش، أمينة ر ،أمينة ق، سميرة ،نوال،سعاد، جيجي ،حميدة،ياسمين،منى،روميسة،هاجر

الى كل من حملهم قلبي ونسيهم قلمي

إلى من تصفح هذا العمل من بعدي.

دلال

فهرس المحتويات

المحتويـــــــــات

كلمة شكر.	
الإهداء.	
فهرس المحتويات.	III-I
قائمة الجداول .	IV
قائمة الاشكال.	IIV
المقدمة العامة.	أ_ ج
الفصل الأول: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر.	
تمهيد.	07
المبحث الأول: التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر وتفسيراته النظرية.	08
المطلب الأول: تطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر .	08
المطلب الثاني: التفسيرات النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر.	10
المبحث الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله المختلفة.	16
المطلب الأول: مفاهيم عامة حول الاستثمار الأجنبي المباشر.	16
المطلب الثاني: خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر وأهدافه.	18
المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.	19
المطلب الرابع: مؤشرات تقييم الاستثمار الأجنبي المباشر.	22
المبحث الثالث: دوافع ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر .	27
المطلب الأول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.	27
المطلب الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.	28
المطلب الثالث: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر.	32
المطلب الرابع: حوافز جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.	34
المبحث الرابع: آثار اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر.	39
المطلب الأول: آثاره على مستوى العمالة.	39
المطلب الثاني: آثاره على ميزان المدفوعات .	43
المطلب الثالث: آثاره على تطور التكنولوجي للبلدان المضيفة.	44

المطلب الرابع: آثاره على النمو الاقتصادي في البلد المضيفة.	47
خلاصة الفصل.	49
الفصل الثاني :سياسات ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر واليات تجسيدها في المنطقة المتوسطية في ظل الشراكة الاوروميتوسطية.	
تمهيد	51
المبحث الأول: الشراكة الاوروميتوسطية.	52
المطلب الأول: نشأة الشراكة الاوروميتوسطية.	52
المطلب الثاني: مضمون اتفاق الشراكة الاوروميتوسطية.	54
المطلب الثالث: متطلبات نجاح الشراكة الاوروميتوسطية	62
المبحث الثاني: تحليل المناخ الاستثماري في المنطقة المتوسطية.	65
المطلب الأول: خصائص المناخ الاستثماري في المنطقة المتوسطية.	65
المطلب الثاني: مرتكزات السياسة المتوسطية الجديدة للاتحاد الأوروبي في المنطقة المتوسطية.	70
المبحث الثالث: واقع نمو الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتوسطية.	75
المطلب الأول: تدفقات رؤوس الأموال إلي بعض الدول المنطقة المتوسطية.	75
المطلب الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في بعض دول المنطقة.	84
خلاصة الفصل.	92
الفصل الثالث: الاستثمار الأجنبي في الجزائر واقع وآفاق.	
تمهيد.	94
المبحث الأول: المناخ الاستثماري في الجزائر.	95
المطلب الأول: خصائص بيئة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.	95
المطلب الثاني: تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر	98
المطلب الثالث: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الجزائري.	100
المبحث الثاني: تطور سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.	103
المطلب الأول: الإطار التشريعي والتنظيمي للاستثمار في الجزائر.	103
المطلب الثاني: تحفيز الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر.	105
المطلب الثالث: الإطار المؤسساتي للاستثمار الاجنبي المباشر.	109
المبحث الثالث: واقع نمو تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر.	112
المطلب الأول: تطور حجم الاستثمارات المحلية في الجزائر.	112

المطلب الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.	115
المطلب الثالث: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر .	120
المبحث الرابع: الشراكة الاوروجزائرية.	122
المطلب الأول: اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، الدوافع والمحتوى.	122
المطلب الثاني: التعاون المالي في إطار الشراكة الاوروجزائرية.	128
المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر من طرف الاتحاد الاوروبي.	130
خلاصة الفصل.	133
خاتمة عامة.	135
قائمة المراجع.	137

قائمة الجداول

قائمة الجداول:

الرقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	مكونات مؤشر مخاطر بيئة الأعمال	23
02	تقسيم الدول إلى مجموعات حسب المؤشر المركب للمخاطر القطرية	24
03	الاعتمادات المالية لبرنامج (ميدا 1)و(ميدا2)	59
04	المبالغ المخصصة والمستهلكة لكل بلد في إطار"ميدا1"لفترة 1995-2000	60
05	المبالغ المخصصة والمستهلكة لكل بلد في إطار (02MEDA) لفترة 2000-2005.	61
06	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس من أكبر الدول المستثمرة فيها في فترة 2005-2012	79
07	تطور تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر الى المغرب من أهم الدول المستثمرة فيها في 2005-2012	79
08	الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تركيا خلال الفترة 2002-2010	80
09	تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى تركيا حسب دول المستثمرة فيها في الفترة 2002-2010 .	81
10	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلي تركيا في فترة 2011-2013.	82
11	تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر الواردة الى مصر من الكبر الدول المستثمرة فيها في 2005-2012	84
12	التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب للفترة (2001-2005)	87
13	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر حسب القطاعات خلال الفترة 2005-2010	89
14	توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر حسب القطاعات خلال الفترة 2005-2009.	91
15	تطور الناتج الداخلي الخام خلال الفترة 2007-2011.	96
16	وضعية الميزان التجاري خلال الفترة2001-2010	97
17	وضع الجزائر ضمن المؤشر المركب للمخاطر القطرية للفترة2002-2012	99
18	الاستثمار الاجنبي المباشر كنسبة من اجمالي تكوين راس مالي الثابت في الجزائر خلال الفترة 2002-2014	100

19	التدفقات الرأسمالية الى الجزائر خلال الفترة 2002-2010	101
20	رصيد الاستثمار الاجنبي المباشر الوارد كنسبة من الناتج المحلي الاجمالي في الجزائر	102
21	اثر التحويلات ارباح الاستثمار الاجنبي المباشر على الحساب الجاري الى الجزائر ومقارنته بدفع الفائدة خلال الفترة 2002 ـ 2010	102
22	توزيع المشاريع الاستثمارية حسب نوع الاستثمار	112
23	توزيع الاستثمارات حسب قطاع النشاط	113
24	عدد المشاريع مناصب الشغل حسب الحالة القانونية 2002-2014	115
25	الاستثمار الأجنبي في الجزائر 2002-2014	116
26	توزيع المشاريع الاستثمارية التي تشارك الأجانب	117
27	رزنامة تفكيك المنتوجات الصناعية في إطار اتفاق الشراكة الأورو- جزائرية	125
28	وضعية التفكيك الرسوم الجمركية الى غاية 2012/09/01	127
29	نصيب الجزائر من مساعدات برنامج MEDA II و MEDA I	129
30	المبالغ المخصصة للجزائر في إطار برنامج ميدا 2 مليون يورو	130
31	الاستثمار الاجنبي المباشر داخل الجزائر من دول الاتحاد الاوربي 2003 -2008	130
32	الاستثمار الأجنبي المباشر لدول الاتحاد الأوروبي الداخل للجزائر حسب القطاعات	131

قائمة الأشكال

قائمة الاشكال:

رقم الشكل	عنوان الاشكال	الصفحة
01	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي في الفترة 2011-2013	78
02	التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في تونس سنة 2009	86
03	التوزيع القطاعي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب سنة 2009	88
04	التدفق القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في تركيا 2011-2013.	90
05	عدد المشايع المصرحة بها حسب القطاعات	114
06	توزيع الاستثمارات حسب القطاع القانوني	114
07	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة 2000-2012	115
08	عدد المشاريع المصرح بها في الاستثمار الأجنبي والاستثمار المحلي في الجزائر	117
09	عدد مناصب الشغل من المشاريع الأجنبية في الجزائر	118
10	عدد المشاريع المصرح بها حسب القطاع	119
11	عدد المشاريع المصرح بها والمناصب الشل لفترة 2002-2014	119

المقدمة العامة

مقدمة

شهدت الساحة الاقتصادية العالمية تحولات غير مسبوقة منذ بداية عقد التسعينات، تمثلت أساسا في تكريس بوادر العولمة عبر فتح الأسوق، إزالة القيود، الزيادة السريعة والمضطردة للتجارة الدولية وحجم المبادلات المالية بما فيها الاستثمار الأجنبي المباشر الذي اضحى من ابرز المعالم الكبرى لأداء الاقتصاد العالمي وأبرز مظاهر العولمة، بالإضافة إلى التغيير الهام الذي طرأ على هيكل عوامل الانتاج، بفعل التقدم العلمي والتكنولوجي الذي أضحت تتميز به الاستثمارات المتدفقة إلى مختلف دول العالم، والتي ساهمت في توسيع الفجوة بين الدول المتقدمة و الدول النامية.

عانت الدول النامية من اضطرابات اقتصادية دفعت بها إلى أن تتسارع وتتسابق نحو الالتحاق بركب التجمع والتكامل والاندماج في الاقتصاد العالمي، تحت لواء التحديات الجديدة من أجل تجنب التهميش ولقد تأكد ذلك عبر تسابق الكثير منها نحو تحرير اقتصادياتها من خلال الجهود المبذولة والتي مازالت تبذل في سبيل إعادة تشكيل البنى الهيكلية، والالتزام بمختلف الحلول الكفيلة بتقليل فجوة التنمية بينها وبين الدول المتقدمة، والسعي نحو تجسيد المناخ الملائم فيها لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر لأجل تحفيز نمو اقتصادياتها وتعزيز حيويتها، وتنويع مصادر الدخل، وجلب التكنولوجيا الحديثة والدخول في دائرة التطور الاقتصادي الجاري باستمرار، وبالفعل أضحت التكتلات الاقتصادية بغض النظر عن صورها تشكل أهم فعاليات العلاقات الدولية وأكثرها تأثيرا، فمحاولات التكامل والتعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء في هذه التكتلات تتراوح بين حرية انتقال السلع والخدمات بدون قيود، وحرية انتقال رؤوس الأموال بهدف الاستثمار عن طريق تكوين مناطق التبادل الحر، كما هوا الحال بالنسبة للاتحاد الأوروبي، هذا ما عمل على نشر ثقافة التكامل والتحالف بين دول العالم خاصة دول العالم الثالث الذي اتجهت إلى إقامة شراكات وعقد اتفاق تعاون مع هذه التكتلات الاقتصادية.

تشهد العديد من الدول حوض المتوسط تطورات اقتصادية صاحبتها إصلاحات اقتصادية كالجزائر ومصر وتهدف بذلك إلى تحرير اقتصادها والحد من تدخل الدولة وفتح مجال أمام المستثمر الأجنبي وتشجيعه بمنظومة قانونية محفزة باعتبار أن أغلب دول جنوب وشرق حوض المتوسط كانت تنتهج نهج اشتراكي، وبالتالي فهي تري بالانضمام لمنطقة التبادل الحر في اطار المشروع الاورومتوسطي وسيلة تدعمها في هذا التوجه.

سعت الجزائر في هذا الاطار إلى تعزيز شراكتها مع أحد هذه التكتلات الاقتصادية التي تمثلت في الاتحاد الأوروبي باعتباره أقرب التكتلات بالإضافة إلى التعاون الاقتصادي القائم بين دول الاتحاد الاوروبي والجزائر الذي كان يعتمد على نظام الأفضلية التجارية غير المتماثلة إلى غاية سنة 1995، لكن

ومع القواعد الجديدة للمنظمة العالمية للتجارة التي تمنع مثل هذه الأفضليات التجارية، بادر الاتحاد الأوروبي إلى طرح مشروع الشراكة الاورو- متوسطية من خلال مؤتمر برشلونة سنة1995، الذي من بين أهم أهدافه بالنسبة إلى دول جنوب وشرق المتوسط زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

لقد أدركت الجزائر مدى أهمية هذه الاداة كوسيلة لتمويل والتنمية ونقل التكنولوجيا، لذلك اهتمت بالاستثمار الأجنبي المباشر منذ بداية التسعينيات، من خلال إصدار مجموعة من القوانين والتشريعات التي كانت تهدف إلى فتح الابواب أمام المستثمرين الأجانب، وتقديم التحفيزات والضمانات الكافية لضمان التدفق الكبير للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

ومما سبق تتبلور اشكالية البحث فيما يلي :

فيما تكمن أهمية المنطقة المتوسطية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟

ولتبسيط الاشكالية ندرج الاسئلة الفرعية التالية:

- ما هو الاستثمار الأجنبي المباشر وما أشكاله؟
- ما مدى تأثير الشراكة الاورومتوسطية في الاستثمار الأجنبي المباشر؟
- ما طبيعة المناخ الاستثماري جيد الكفيل باستقطاب رأس المال الأجنبي المباشر وإلى أي مدى يمكن اعتبار المناخ الاستثماري الجزائري مناخا استثماريا مستقطبا؟
- ما مدى مساهمة الاطار التشريعي في الجزائر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؟

وكإجابة أولية للأسئلة الفرعية نضع الفرضيات التالية:

- الاستثمار الأجنبي المباشر: كل استثمار يتم خارج موطنه بحثا عن دولة مضيفة سعيا وراء تحقيق حزمة من الأهداف الاقتصادية والمالية والسياسية سوآءا لهدف مؤقت أو لأجل محدد أو للأجيال طويلة الأجل.
- ومن اشكال الاستثمار الأجنبي المباشر الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الاجنبي والاستثمارات المشتركة.
- الشراكة الاورومتوسطية ساهمت في سير نحو المصير مشترك لدول المشاركة يشمل كل الجوانب السياسية، الاجتماعية والثقافية وأيضا الجوانب الاقتصادية التي تهدف من خلالها الى إقامة منطقة تبادل حر بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية، وعلاوة على تشيع الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول المنضمة للاتفاق الشراكة.
- استجابة لشروط ومحددات الاستفادة العالية، والقصوى من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، المتمثلة في بيئة الاعمال المناسبة والمناخ الاستثماري المستقطب، حرصت الجزائر على تأهيل بيئة أعمالها ورفع استقطابية مناخها الاستثماري، وفقا لما يستجيب لشروط الممارسة الاقتصادية السليمة.

- ساهم قانون الاستثمار في الجزائر في بناء مناخ استثماري ملائم لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أهمية البحث:

تكمن أهمية البحث في محاولة معالجة موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر وما يوفره هذا الاخير من مزايا إجابيه للاقتصاد الجزائري، إضافة إلى دوره في عملية التمويل الرأسمالي، فإنه يعد وسيلة هامة لتوفير فرص التشغيل ونقل تكنولوجيا الانتاج وتحديث الصناعات المحلية وتطوير القدرات التنافسية التصديرية للاقتصاد وتحقيق الاستخدام الكفء للموارد النادرة في ظل التحول الاقتصادي الهام الذي عرفته الجزائر نحو اقتصاد السوق والانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى أهمية الشراكة الاوروبية في ترقية هذا النوع من الاستثمار.

أهداف البحث:

تهدف الدراسة الى البحث في أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة المتوسطية، واختبار تأثيرها على اقتصاديات الدول المنطقة بما في ذلك الجزائر، وذلك بتوضيح الاطار النظري للاستثمار الاجنبي المباشر وعرض حركة تدفقات رؤوس الاموال في دول المنطقة المتوسطية وصلا الى الجزائر.

ومن خلال دراستنا للموضوع نريد الوصول الى النتائج التالية:

- للاستثمار الاجنبي المباشر أثر مباشر على اقتصاديات الدول المتوسطية؛
- تبيان مكانة الاستثمار الأجنبي المباشر كمصدر مهم في التمويل والتنمية في الجزائر؛

أسباب اختيار الموضوع:

إذا كان من أسباب دراسة أي موضوع الوصول إلى أهداف معينة فإن هذه الدراسة تهدف الى تحقيق ما يلي:

- الاهتمام المتنامي بالموضوع الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة في السنوات الاخيرة، حيث أصبحت هذه الاستثمارات تشكل محور اهتمام الكثير من رجال الاعمال والحكومات في العديد من دول العالم، وخاصة الدول النامية التي تسعي لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية، ونظرا لهذه المكانة التي يحتلها الاستثمار في تفكير واهتمامات هؤلاء فإنه جدير بالإثراء والمناقشة والبحث لإضافة نوع من التطوير والتنمية في مجلاته.
- الدور البارز الذي يؤديه الاستثمار الأجنبي المباشر، باعتباره مصدرا هاما لتمويل وتطوير القطاعات الاقتصادية وزيادة معدلات نموها.
- الاستفادة من تجربة الجزائر في مجال جذب واستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل اتفاقية الشراكة الاوروجزائرية.

صعوبات البحث:

ـ هناك تضارب في الإحصائيات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خصوصا الإنجازات الفعلية وهذا ما صعب من عملية اختيار الإحصائيات الموجودة في التقارير والمجلات.

ـ نقص المراجع عن المنطقة المتوسطية

ـ نظرا لاتساع المنطقة المتوسطية مما صعب علينا تحديد الاطار المكاني للدراسة .

الدراسات السابقة:

إن موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر، كحقل للدراسة ليس بجديد ولكن الجديد هوا بيئة الاستثمار العالمية التي لابد على الدول أن تتخذها في الحسبان في إطار تصميمها لمناخ الاستثمار تحت لواء العولمة الاقتصادية ولمتغيرات العالمية الراهنة (تكتلات اقتصادية، الشركات متعددة الجنسيات....) التي أعطت هذا الموضوع أبعاد جديدة.

وفيما يلي سنشير الى أهم الدراسات لتي تمكنا من الطلاع عليها:

– أطروحة الدكتوراه لـ: فرحي كريمة، أهمية الاستثمار الاجنبي المباشر في الدول النامية مع دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر، تركيا، الصين، من جامعة الجزائر لعام 2012، حيث أوضحت الدراسة أن الاستثمار الأجنبي المباشر يزداد أهمية في الدول النامية يوما بعد يوم، وأضحى مصدرا لتمويل مشاريعها الاقتصادية، وجالبا للتكنولوجيا الحديثة وناقلا للمعرفة والتدريب ومساهما في تنمية الصادرات، كما يتيح لها النفاذ إلى الأسواق العالمية، وبالتالي أداة للنمو الاقتصادي و وسيلة فعالة للنهوض باقتصادياتها، كما يعتبر أحد أهم المصادر في التمويل الخارجي للتنمية في الدول النامية حيث احتل هذا المصدر المرتبة الأولى ضمن مكونات هذا التمويل خلال السنوات الماضية، أي أنه فاق في الأهمية التمويل من خلال البنوك والمساعدات الرسمية.

– أطروحة ماجستير لـ: ابراهيم بوجلخة، دراسة تحليلية وتقييمية لإطار التعاون الجزائري الأوروبي على ضوء اتفاق الشراكة الاوروجزائرية، سنة 2012، لقد تناولت هذه الدراسة تحليل اطار التعاون الاقتصادي الجزائري الاوروبي على ضوء اتفاق الشراكة الاوروجزائرية، ولقد انبثق مشروع الشراكة نتيجة للتحولات الذي شهدها النظام الاقتصادي العالمي، خصوصا في العقد الاخير من القرن العشرين ومن اهمها توسع نطاق التحرير الاقتصادي والتوجه نحو ظاهرة العولمة الاقتصادية، مما دفع بالاتجاه نحو موجة جديدة لعقد اتفاقيات تجارية اقليمية بين الدول المتقدمة من جهة والدول النامية من جهة أخرى في اطار ما سمي بالإقليمية الجديدة، أرادت من خلالها الدول الصناعية المتقدمة تعزيز مصالحها الاقتصادية والسياسية وتوسيع نطاق نفوذها ومنافسة القوى الاقتصادية الأخرى بعدما استنفذت هذه الدول المتقدمة مهامها الداخلية واستكمال مراحل تكاملها الاقتصادي والسياسي على غرار ما وصل اليه الاتحاد الاوروبي.

هيكل البحث:

حرصا على ضمان دقة ومنهجية دراستنا هذه، قمنا بتقسيمها الى ثلاثة فصول، حيث خصص الفصل الأول للوقوف أمام الاطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر- أساسه وخلفيته النظرية، وهذا في أربع مباحث تناولنا في المبحث الأول التطور لتاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر وأهم نظريات المفسرة له وفي المبحث الثاني ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله المختلفة، أما في المبحث الثالث فتطرقنا إلى دوافع ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر، وفي المبحث الرابع أثار اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

أما الفصل الثاني فخصصناه لسياسات ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر وآليات تجسدها في المنطقة المتوسطية حيث قسم إلى ثلاثة مباحث، درسنا في المبحث الأول الشراكة الاوروميتوسطية، أما بخصوص المبحث الثاني فقد حللنا المناخ الاستثماري للمنطقة المتوسطية، وفي المبحث الثالث فتطرقنا إلى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة المتوسطية.

أما الفصل الثالث فخصصناه لدراسة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر - واقع وافاق، وهذا من خلال أربع مباحث، وقد حللنا في المبحث الأول المناخ الاستثماري في الجزائر، أما في المبحث الثاني فقد درسنا تطور سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وفي المبحث الثالث فتطرقنا الى واقع نمو تدفقات الاستثمار الأجنبي في الجزائر، أما في المبحث الرابع تناولنا الشراكة الاوروجزائرية.

الفصل الأول: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد:

عرف العالم تغيرات وتطورات في شتى المجالات، وبالأخص المجال الاقتصادي حيث عرفت العلاقات الاقتصادية الدولية، تحولات جذرية وعميقة التي شكلت فجوة كبيرة بين الدول، وأدت إلى ظهور الدول المتقدمة وأخرى متخلفة معظمها كانت تعاني من قهر الاستعمار مما جعلها عاجزة عن مواكبة هذه التطورات والنهوض باقتصادها.

يعتبر الاستثمار أحد أهم أنواع النشاطات الاقتصادية التي تعتمد عليها الدول، من أجل النهوض باقتصادها وتحقيق التنمية للحاق بركب التقدم والرقي، خاصة مع ما يشهده العالم اليوم من تغيرات وتطورات على كافة المستويات، ويرتبط هذا النشاط كغيره بمجموعة من القرارات والبدائل ذات الأهمية البالغة والحساسية الكبيرة لارتباطاتها بمجموعة من المخاطر التي تؤثر مباشرة على العوائد.

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر موضوع مثير للاهتمام يحفز الكثيرين لدراسته وبالخصوص الدول النامية والخوض فيه، باعتباره أحد الآليات الأساسية التي تلعب دورا هاما في تغيير مسار العلاقات الدولية الاقتصادية والسياسية القائمة بين الدول والتكتلات الاقتصادية في العالم، كما يساهم هذا الأخير في صياغة مبادئ النظام العالمي الجديد الذي يتطور وينمو بسرعة كبيرة، و نظرا للأهمية البالغة التي يكتسبها الاستثمار الأجنبي المباشر في سيرورة النظام العالمي الجديد، والحاجة القصوى إليه من طرف الدول النامية خاصة ودول العالم عامة.

من هذا المنطلق يمكن تقسيم هذا الفصل الي المباحث التالية:

المبحث الأول: التطور التاريخي للاستثمار الاجنبي المباشر و التفسيرات النظرية.

المبحث الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله المختلفة.

المبحث الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر ودوافعه.

المبحث الرابع: آثار اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول: التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر والنظريات المفسرة له.

إن الاستثمار الأجنبي المباشر في تطوره ونموه مر بعدة مراحل زمنية، فتارة كان ينمو ويتطور بسرعة وتارة كان يتراجع، وهذا نسبة إلى كل فترة زمنية كان يمر بها والأحداث التي كانت تصاحبه ولقد حظي الاستثمار الأجنبي المباشر باهتمام العديد من المدارس الاقتصادية منذ نشوئه، فقد حاولت كل واحدة منها تفسير هذه الظاهرة بما تراه صحيحا من وجهة نظرها في تحقيق الفعالية والتنمية الاقتصادية للدول المضيفة، واختلفت كل واحدة عن الأخرى، ويعود هذا التباين في الآراء والأفكار والمذاهب، وإذا قمنا وبتسليط الضوء على ما سبق سنتناول في هذا المبحث التطور التاريخي لاستثمار الأجنبي المباشر ثم نتطرق إلى التفسيرات النظرية التقليدية والحديثة له.

المطلب الأول: التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر

يعود تاريخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية إلى القرن التاسع عشر، حيث تركزت هذه الاستثمارات خلال فترات الاستعمار في قطاعات المعادن والزراعة والخدمات العامة، وقد شهدت بدايات القرن العشرين تطوير جزء كبير من البيئة الأساسية في مختلف أنحاء العالم من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، بما فيها الطاقة الكهربائية والاتصالات السلكية واللاسلكية[1].

وبحلول عام 1914 كان الرصيد العالمي المتراكم من الاستثمارات الأجنبي المباشر بقدر بحوالي 15 مليار دولار وكانت المملكة المتحدة حينذاك المصدر الأكبر للاستثمار، تليها الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا، وكانت أمريكا أكبر متلق للاستثمار الأجنبي المباشر، وفي عام 1938 بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر حوالي 66 مليار دولار وكانت الشركات البريطانية لا تزال أكبر المستثمرين، وقد توجهت أكثر من نصف تلك الاستثمارات إلى الدول النامية ولاسيما أمريكا اللاتينية وآسيا، خاصة في قطاعي الزراعة والتعدين والبنية الأساسية.

وفي أعقاب الحرب العالمية الثانية، تغير نمط الاستثمار الأجنبي المباشر حيث أصبحت الولايات المتحدة الأمريكية المصدر الأساسي لتلك الاستثمارات وأصبح الاستثمار في الصناعات التحويلية، أكثر أنواع الاستثمار شيوعا، وقد اتبعت معظم الدول النامية خلال الخمسينات والستينات استراتيجيات تنموية مستندة إلى الاقتصاد الموجه والمغلق وركزت على تنمية الصناعات المحلية، وساد التخوف من الآثار السلبية المحتملة للاستثمار الأجنبي مثل : خلق تبعية اقتصادية، والتدخل السياسي وإضعاف الشركات المحلية. وكان من شأن ذلك أن شهدت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تراجعا ملحوظا في تلك الحقبة اقتصرت آنذاك في شكل هدايا ومنح وقروض[2].

---

[1] سرمد كوكب الجميل، **المسؤولية الاجتماعية للاستثمار الأجنبي المباشر**، مجلة التنمية الإنسانية، العدد، ص 10.

[2] حسان خضر، **الاستثمار الأجنبي المباشر– تعار يف وقضايا** –، مجلة التنمية الإنسانية، العدد33، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، ص4.

أما في عقد السبعينات فقد تأثر الاستثمار الأجنبي المباشر بتحسن أسعار السلع الأولية على مستويين، الأول في قطاعات الصناعات الاستراتيجية كالبترول والغاز، والثاني تولد نتيجة الوفر الذي تحقق في فوائض موازين مدفوعات الدول المصدرة للسلع الأولية، والذي شكل مصدرا هاما لرأس المال القابل للاستثمار، وقد أعيد تدوير تلك الأموال إلى الدول النامية على شكل قروض سيادية قدمتها البنوك التجارية، وبالتالي أصبحت الدول النامية أكثر اعتمادا على تلك القروض وأقل اهتماما باجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، كما استفادت الدول النامية من الزيادة في أسعار السلع الأولية بما يكفي لتلبية احتياجاتها الاستثمارية من المدخرات المحلية دون الحاجة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر.

وقد استمر هذا التراجع في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر حتى النصف الأول من عقد الثمانينات، حيث جهدت الدول النامية لاستعادة الاستقرار الاقتصادي أثر هبوط أسعار السلع الأولية، والكساد الاقتصادي في الدول الصناعية، وارتفاع أسعار الفائدة العالمية، وهي العوامل التي أدت مجتمعة إلى اندلا ع أزمة الديون.

وقد عمدت الدول النامية جراء ذلك إلى تنفيذ برامج للإصلاح الهيكلي وتعزيز البيئة لممارسة النشاط الاقتصادي وتخفيف القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبي المباشر، بدأت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بالتدفق إلى الدول النامية في النصف الثاني من الثمانينات استجابة لتلك التغيرات، وقد توجه جزء من تلك الاستثمارات إلى الدول الاشتراكية السابقة في أوروبا الشرقية، وتركزت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على الصناعات الموجهة للتصدير، متأثرة بانخفاض تكاليف التشغيل وزيادة روابط السوق[1].

وتجدر الإشارة إلى أنه منذ سنة 1980 ارتفعت الاستثمارات الخارجية سنويا بنسبة 28 % وهذا يزيد بثلاثة أضعاف من الصادرات العالمية 11% ويزيد أربعة أضعاف من الناتج الاجتماعي العالمي، وعلى الرغم من الحجم المهم الذي بلغته الاستثمارات الأجنبية فإنها بقيت تقريبا فيما بين الدول الرأسمالية.

وفي عقد التسعينات أصبحت عناصر الإنتاج أكثر تحركا عبر الحدود الوطنية، وقامت الشركات المتعددة الجنسيات بتحقيق تكامل الإنتاج الدولي وخلق الأسواق التي تجتاز الحدود الوطنية، واستمر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية مع تزايد برامج الخصخصة واعتماد سياسات تشجيع الاستثمار وتحرير سياسات التجارة الخارجية كجزء من جولة أورجواي للمفاوضات التجارية وزاد عدد المعاهدات الثنائية الأطراف الموقعة والمتعلقة بتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وحمايته، كما تم وضع اتفاقيات متعددة الأطراف بهذا الشأن، هذا وتقوم الدول الصناعية بالتفاوض حيال وضع اتفاقية لتنظيم تدفق الاستثمار إليها، كما أن الدول الأعضاء في

[1] بن داودية وهيبة، **الاستثمار الاجنبي المباشر في شمال افريقيا**، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بو على شلف، 2004، ص10.

منظمة التجارة العالمية تزيد من تأييدها لفكرة التوصل إلى اتفاقية عالمية بشأن الاستثمار بهدف مواصلة تحرير أطر السياسات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر[1].

المطلب الثاني : النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر

إن بروز بعض الظواهر الاقتصادية تستتبعه دراسات نظرية وأخرى ميدانية، منها المفسرة لهذه الظواهر

والباحثة في أسباب حدوثها استخلاص نتائجها، والاستثمار الأجنبي المباشر كأحد الظواهر الاقتصادية على المستوى الدولي، نال اهتمام الكثير من رجال الاقتصاد بالدراسة والتحليل، وخلصت هذه الدراسات إلى وضع تفسيرات متنوعة لسلوك الاستثمار الأجنبي المباشر ودوافعه.

الفرع الأول: التفسير التقليدي للاستثمار الاجنبي المباشر.

لقد تعددت النظريات التي تناولت التفسير التقليدي لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر وسنقوم بعرض لبعض هذه النظريات فيما يلي:

أولا – النظرية الكلاسيكية: لقد استند التحليل الكلاسيكي على فرضيات عديدة أهمها الملكية الخاصة والمنافسة التامة وسيادة حالة الاستخدام الكامل للموارد والحرية الفردية في ممارسة النشاط.

يفترض الكلاسيك أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تنطوي على الكثير من المنافع ، غير أن هذه المنافع تعود في معظمها على الشركات متعددة الجنسيات، أما الاستثمارات من وجهة نظرهم هي بمثابة مباراة من طرف واحد حيث أن الفائز بنتيجتها الشركات متعددة الجنسيات وتستند وجهة نظر الكلاسيك في هذا الشأن إلى عدد من المبررات والتي من بينها ما يلي:

1-ميل الشركات متعددة الجنسيات إلى تحويل أكبر قدر ممكن من الأرباح المتولدة من عملياتها إلى الدولة الأم بدلا من إعادة استثمارها في الدولة المضيفة.

2-قيام الشركات متعددة الجنسيات بنقل التكنولوجيا التي لا تتلاءم مستوياتها مع متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية بالدول المضيفة.

3- إن ما تنتجه الشركات متعددة الجنسيات قد يؤدي إلى خلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة لا تتلاءم مع متطلبات التنمية الشاملة في هذه الدول.

[1] حسان خضر، مرجع سبق ذكره، ص 5.

4-قد يترتب على وجود الشركات متعددة الجنسيات اتساع الفجوة بين أفراد المجتمع فيما يختص بهيكل توزيع الدخول وذلك من خلال ما تقدمه من أجور مرتفعة للعاملين فيها بالمقارنة بنظائرها من الشركات الوطنية ويترتب على هذا خلق الطبقية الاجتماعية[1].

5-وجود الشركات الأجنبية قد يؤثر على سيادة الدولة المضيفة واستقلالها من خلال خلق التبعية الاقتصادية والتبعية السياسية .

"من بين الانتقادات التي قدمت لهذه النظرية أنها مبنية على فرضية المنافسة التامة وهي فرضية غير واقعية" .

ثانيا: نظرية عدم كمال السوق

"تقوم هذه النظرية على افتراض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية، بالإضافة إلى نقص المعروض من السلع فيها"[2] .

"كما أن توافر بعض جوانب وعناصر القوة تجعل هذه الشركات أكثر قدرة على منافسة المشروعات المحلية في الدول النامية، ومن أهم عناصر القوة للشركات الأجنبية التي توفر لها قدرة تنافسية أكبر ما يلي:

1- اختلافات جوهرية في نوعية إنتاجها بالمقارنة مع الإنتاج المحلي.

2- توفر مهارات إدارية وإنتاجية وتسويقية مقارنة مع ما متوفر منها في الشركات والمشروعات المحلية.

3- قدرات تتيح لها تحقيق أحجام كبيرة في الإنتاج والاستفادة من وفورات الحجم التي تجعل إنتاجها أقل كلفة وسعرا بالمقارنة مع الشركات المحلية التي تتيح بكلفة وسعر أعلى.

4- اختراق إجراءات الحماية الإدارية والجمركية من خلال مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر.

5-التفوق التكنولوجي للشركات الأجنبية باستخدامها وسائل وأساليب إنتاجية أكثر حداثة وتطور.

6-الاستفادة من الامتيازات والتسهيلات المالية وغيرها والتي تمنح للشركات الأجنبية بهدف جذبها للاستثمار في الدول النامية.

7-الخصائص الإدارية المتمثلة بالخصائص التكنولوجية والتنظيمية والإدارية والتكاملية والتي تتيح لها قدرة أكبر على المنافسة ونتيجة للقوة التنافسية الأكبر والمستندة إلى قدرة الشركات الأجنبية في كافة المجالات السابق ، فإنها تعمل في أسواق الدول النامية بشكل يحقق لها التفوق في أسواق هذه الدول بسبب ضعف المنافسة في هذه الأسواق نتيجة نواقص السوق، أي وجود السوق غير تامة[3].

---

[1] مدحت القريشي، **التنمية الاقتصادية، نظريات وسياسات وموضوعات**، دار وائل للنشر عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2007، ص55 .

[2] عبد السلام أبو قحف، **نظريات التمويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية**، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة2001، ص32.

[3] فليح حسن خلف، **التمويل الدولي** مؤسسة الوراق، عمان، الطبعة الأولى، 2004، ص181 .

"من بين الانتقادات التي قدمت لهذه النظرية أنها تفترض إدراك و وعي الشركة متعددة الجنسيات بجميع فرص الاستثمار الأجنبي في الخارج وهذا غير واقعي من الناحية العلمية .

كما يمكن القول بأن مدى إمكانية أو واقعية نظرية عدم كمال السوق في تحقيق أهداف الشركات متعددة الجنسيات مشروط بمدى مرونة وتعدد الشروط والإجراءات الجمركية والضوابط التي تضعها حكومات الدول المضيفة النامية أو المتقدمة ومن ثم فإن قدرة الشركة على استغلال جوانب القوة فيها التي تميزها عن غيرها من الشركات الوطنية سوف تتأثر هي الأخرى نتيجة لنفس السبب[1]" .

ثالثا: نظرية الميزة الاحتكارية

تعتمد هذه النظرية على فرضية التدويل في تفسيرها للأسباب التي تؤدي بالشركات المتعددة الجنسيات إلى اللجوء للاستثمار الأجنبي المباشر، وتركز هذه النظرية على فكرة أن الشركات المتعددة الجنسيات تمتلك قدرات وإمكانيات خاصة لا تتمتع بها الشركات المحلية بالدول المضيفة، كما أن هناك عوائق مثل عدم كمال السوق تمنع الشركات المحلية من الحصول على تلك المميزات ويذكر أن تلك المميزات تجعل الشركات تحصل على عائدات أعلى من الشركات المحلية، ومن تلك المميزات التنافسية إنتاج شركة معينة لسلعة متميزة لا يمكن للشركات المحلية أو الشركات المنافسة الأخرى إنتاجها بسبب فجوة المعلومات أو حماية العلامة التجارية أو مهارات التسويق.

وكان (هايمر) أول من وضح أن أهم عنصر لحدوث الاستثمار الأجنبي المباشر هو رغبة الشركة في تعظيم العائد اعتمادا على الميزات التي تتمتع بها الشركة في ظل سوق ذات هيكل احتكاري.

وقد تطورت هذه النظرية ولكن تطورها ظل في سوق احتكاري ولم تراع النظرية السوق اليابانية، حيث تقوم شركات صغيرة متوسطة الحجم في ظل هياكل سوق تنافسية نسبيا ويركز هذا النموذج على نقل التكنولوجيا المكثفة لعنصر العمل، بعكس النموذج الأمريكي الذي يعتمد على الحجم وتقليل لعنصر العمل والميزة التنافسية ولم تشرح كذلك الحكمة في أن الإنتاج الخارجي هو أفضل وسيلة للاستفادة من المزايا الاحتكارية للشركة[2].

الفرع الثاني :التفسير الحديث للإستثمار الأجنبي المباشر

من أهم النظريات التي تناولت هذا الموضوع ما يلي:

[1] عبد السلام ابو القحف،" **اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي**، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، طبعة الثانية،1999، ص398.

[2] رضا عبد السلام، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة**، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق أسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، الطبعة الأولى، مصر، 2002، ص49.

أولا- نظرية توزيع المخاطر: ركز كوهين عام 1975 على فكرة توزيع المخاطر في شرح أسباب حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر، فوفقا لهذه النظرية، الشركات تستثمر بالخارج وذلك بغرض زيادة أرباحها من خلال تخفيض حجم المخاطر التي تواجهها فعملية تخفيض المخاطر تتم من خلال التوزيع للأنشطة ومن ثم تختلف عوائد الاستثمار من بيئة استثمارية إلى أخرى فهي فكرة مشابهة للفكرة العامية القائلة بعدم وضع البيض في سلة واحدة، وبالتالي تقوم شركة بعملية توزيع لاستثماراتها من خلال الاستثمار في دول متعددة حيث أن اقتصادياتها غير متشابهة وغير مرتبطة مع بعضها البعض.

بالرغم من أن هذه النظرية تجد جانبا من التطبيق في حياتنا المعاصرة، إلا أن ما حدث بالولايات المتحدة الأمريكية خلال سبتمبر2001، كان بمثابة ضربة قاضية للعديد من الشركات الدولية الكبرى العاملة بالولايات المتحدة، خاصة تلك التي تعمل لخدمة السوق الأمريكي، فما حدث بالولايات المتحدة لم يؤثر فقط على سوق والاقتصاد الأمريكي، وإنما على كافة الأسواق العالمية ومن ثم لن يغير من الأمر شيء لو قامت الشركة بتوزيع أنشطتها في دول أخرى غير الولايات المتحدة، كما أن النظرية لم تستطع تقديم تفسير مقنع للحكمة من قيام الشركة بالاستثمار المباشر بدلا من الاستثمار غير المباشر في عملية توزيع مخاطرها[1].

ثانيا : نظرية حياة المنتوج

تقوم هذه النظرية على أساس افتراض أن دورة الحياة المنتج تتضمن المرور بمراحل عديدة ومنها البحث والابتكار ثم مرحلة تقديم السلعة بعد إنتاجها في السوق المحلية، ثم مرحلة النمو في إنتاجها وتسويقها محليا ودوليا ومرحلة تشبع السوق المحلية ومن ثم مرحلة إنتاجها من قبل الدول المتقدمة الأخرى وأخيرا مرحلة أنتاج السلعة في الدول النامية بعد أن تكون السلعة قد تدهور إنتاجها نتيجة المنافسة السعرية والجودة، حيث يؤيد الواقع العملي والممارسات الفعلية ذلك في حالات ليست بالقليلة والتي من أبرز الأمثلة لها الصناعات الالكترونية والحسابات الآلية منها بشكل خاص[2] .

من أهم عيوب هذه النظرية ما يلي[3]:

1.ليس من الضروري أن تمر جميع أنواع السلع بنفس المراحل التي ذكرت في دورة حياة السلعة، فبعض السلع لا تتعدى دورتها مراحل حياتية معينة.

[1] رضا عبد السلام، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة**، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق أسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، المكتبة العصرية بالمنصورة، مصر ا، لطبعة الأولى، 2007، ص48.

[2] فليح حسن خلف، **التمويل الدولي**، مرجع سابق، ص182 .

[3] علي عباس، **إدارة الأعمال الدولية**، دار الحامد، الأردن، الطبعة الأولى،2007 ، ص168.

2 .ركزت هذه النظرية في تفسيرها لسلوك التسويق الدولي، على أنواع معينة من السلع وبالأخص السلع ذات التقنية الفنية العالية.

ثالثا: النظرية الانتقائية لجون دنينج في الإنتاج الدولي

قد قام دنينغ بتحقيق التكامل والترابط بين نظرية المنشأة الصناعية ونظرية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية ونظرية الموقع وقد أوضح دنينغ أنه يلزم توافر ثلاثة شروط لكي تقوم الشركة بالاستثمار في الخارج وهي:

1.تملك الشركة لمزايا احتكارية قابلة للنقل في مواجهة المنشآت المحلية في الدول المضيفة.

2. أفضلية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية في شكل استثمار أجنبي مباشر في الخارج عن الاستخدامات البديلة لهذه المزايا مثل التصدير أو التراخيص.

3.أن تتوافر للدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر مزايا مكانية أفضل من الدولة التي تنتمي إليها الشركة المستثمرة، مثل: انخفاض الأجور واتساع السوق وتوافر المواد الأولية.

"ويرى دنينج أنه يوجد اتفاق على نطاق كبير، على أن الاستثمار الأجنبي المباشر، يحدث عندما تتظافر العوامل الثلاثة السابقة، حيث أن امتلاك الشركة لمزايا مثل التكنولوجيا إذا ما استغلت بطريقة مثلى يمكن أن تعوض الشركات عن التكاليف الإضافية لإقامة تسهيلات إنتاجية في الدول المضيفة، ويمكن أن تتغلب على المعوقات التي تضعها المنشآت المحلية ويجب أن تقترن ملكية الشركات متعددة الجنسيات لمزايا احتكارية بمزايا مكانية للدولة المضيفة مثل: انخفاض تكلفة الموارد، اتساع السوق وهكذا يجب أن تحصل هذه الشركات على مكاسب كبيرة من استغلالها لكل من المزايا الاحتكارية والمزايا المكانية في شكل استثمار أجنبي مباشر عن الاستخدامات البديلة لهذه المزايا[1].

" بالرغم من محاولة هذه النظرية، إن تكون أهم النظريات القادرة على شرح ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر نظرا لاعتمادها على عوامل متعددة، لكن رغم ذلك أشار العديد من الاقتصاديين إلى مسائل لم تتمكن النظرية من حلها، كما أكد على ذلك بكلي (Bacli) عام1982 أن النظرية لم تحاول شرح العلاقة بين مزايا الملكية والتدويل ومزايا التمركز في السوق المضيف وتطور هذه العناصر عبر الزمن يحتويها الغموض، حيث تعرضت النظرية لكل عنصر من تلك العناصر بشكل منفرد دون الإشارة لعلاقة التأثير والتأثر فيما بينها، كما أن معالجة فكرة

[1] عمر صقر، **العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة**، الدار الجامعية، مصر، الطبعة الاولى، 2003، ص49-50.

مميزات الملكية على انفراد غير مجدية وعديمة القيمة لأن فكرة التدويل أي جعل السوق دولية قادرة وكافية لشرح الظاهرة لأنه لا يمكن للشركة تدويل الإنتاج بدون مزايا راجعة لقدرات الشركة التكنولوجية والإدارية [1].

رابعا :نظرية الميزة النسبية

رواد هذه النظرية هما (كوجيما و أوزاوا) وقد عنيت بتحليل أركان النظرية إلى عدد من الفروض الاقتصادية الكلية وتجمع النظرية بين الأدوات الجزئية مثل القدرات والأصول المعنوية للشركة ومثل التميز التكنولوجي وكذلك الأدوات الكلية مثل السياسة التجارية والصناعية للحكومات لتحديد عوامل الميزة النسبية للدولة.

تؤكد المدرسة على أن السوق غير قادر على التعامل مع التطورات والاختراعات التكنولوجية المتلاحقة، لذلك توصى بالتدخل الحكومي لخلق نوع من التكييف الفعال من خلال السياسات التجارية.

كما برهن (كوجيما) على أن الاستثمارات الأمريكية ما هي إلاّ بديل للتجارة في حين أن الاستثمارات اليابانية تشجع على خلق قاعدة تجارية، حيث يتكلف الهيكل الصناعي للاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوم به اليابان عن الذي تتبناه الدول الأخرى، حيث تعمل اليابان على خلق قاعدة تجارية في الدول المضيفة بينما مثلا الاستثمارات الأمريكية ما هي إلاّ بديل للتجارة.

تعاني هذه النظرية من البساطة الشديدة في إطارها أو مرجعيتها والنموذج الذي تتبناه غير كاف لتفسير الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تؤكد النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر يرفع من القدرة التنافسية ويساعد في تسريع عمليات الإصلاح الاقتصادي للدول المضيفة دون تقديم التفاصيل [2].

[1] رضا عبد السلام، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة**، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق أسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، 2007، مرجع سابق، ص57.

[2] رضا عبد السلام، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة**، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق أسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، 2007، مرجع سابق، ص70.

المبحث الثاني :ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر و أشكاله المختلفة

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

ونظرا لكون الاستثمار يعتبر الوسيلة ذات الأهمية التي تساهم في عملية التنمية لأي دولة ما كان من الضروري أن نعرج قليلا على موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر ليكون ذلك مدخلا لمطالب هذا المبحث التي خصصت للتعريف بالاستثمار الأجنبي المباشر، خصائصه وأنواعه.

المطلب الأول: مفاهيم عامة حول الاستثمار الأجنبي المباشر

تتعدد مفاهيم الاستثمار الأجنبي المباشر تبعا لأنواعه والقائمين عليه حيث يعرف على أنه:

هو كل استثمار يتم خارج موطنه بحثا عن دولة مضيفة سعيا وراء تحقيق حزمة من الأهداف الاقتصادية والمالية والسياسية سوآءا لهدف مؤقت أو لأجل محدد أو للأجيال طويلة الأجل[1].

تعريف منظمة التجارة و التعاون الاقتصادي O.C.D E: تعرف هذه المنظمة الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه ذلك النشاط الذي يقوم به مستثمر من أجل الحصول على منفعة دائمة وتأثير يسمح له بإدارة وحدة أعمال خارج بلده الأصلي[2].

تعريف صندوق النقد الدولي FMI: أهم ما جاء به صندوق النقد الدولي، الذي يعتبر أن الاستثمار الأجنبي المباشر نوع من الاستثمارات الدولية، وهو يعكس هدف حصول كيان أي عون اقتصادي في اقتصاد ما على مصلحة دائمة بمؤسسة مقيمة في اقتصاد وطني آخر، وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر الأجنبي والمؤسسة، إضافة إلى تمتع المستثمر الأجنبي بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة[3].

---

[1] فريد النجار، **الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي**، مؤسسة شباب الجامعة الاسكندرية، مصر، 2000، ص 23.

[2] فريد ييالة، **الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان النامية**، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجيستير، معهد العلوم الاقتصادي، جامعة الجزائر جوان 1996، ص 46.

[3] عبد المجيد قدي، **المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية**، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 2003، ص51.

كما عرفه العديد من الاقتصاديين على انه[1]:

فرانسوا كسني " françoischesnais" : يكون الاستثمار الأجنبي استثمار مباشرا إذا كان المستثمر الأجنبي يملك 10% فيما أكثر من الأسهم العادية في حقوق التصويت داخل المؤسسة وهذا المقياس ثم اختياره لأن يقدر على أن تلك المساهمة هي استثمارا طويل المدى يسمح لمالكه لممارسة تأثير على قرارات تسيير المؤسسة.

وعرفه " هاري جونسون": إن المحرك الأساسي للاستثمار الأجنبي المباشر يمكن من تحويل حجم معين من رأس المال .

تعريف محاسبي ميزان المدفوعات الأمريكي: قد عرف المحاسبون المكلفون بميزان المدفوعات الأمريكي الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه، "كل التدفقات المالية إلى مؤسسة أجنبية، أو كل حيازة جديدة لجزء من الملكية في مؤسسة أجنبية، على شرط أن المقيمين في البلد المستثمر تكون لهم حصة هامة من ملكية هذه المؤسسة، قيمة هذه الملكية تختلف من دولة إلى أخرى، ففي الولايات المتحدة الأمريكية نجد أن الحيازة على10% في مؤسسة ما من طرف المستثمر الأجنبي تكفي للتعريف الرسمي للاستثمار الأجنبي المباشر[2]"

تعريف ج .دانينغ Dunning . J: يعتبر" دانينغ "أحد أبرز المهتمين بظاهرة الاستثمار الدولي، وكان تعريفه للاستثمار الأجنبي المباشر على أنه يكتسب طبيعة مختلفة من حيث المبدأ مقارنة بين الاستثمار الأجنبي غير المباشر، فهو لا يعني وجود تصدير رأس مال خاص، أي في صورته المالية فحسب، وإنما يعني عادة صفقة كاملة تتضمن تنظيم إنشاء المشروعات، وتوريد التكنولوجيا والخبرات التنظيمية والإدارية وتأهيل الكوادر، وكما يؤكد "دانينغ"، أن الخاصية الفردية في حركة الرأسمال الدولي الخاص تتركز في أنه غالبا ما يكون مالكا للخبرات والمعارف التي لا يمكن أن تجتاز الحدود الوطنية بطريقة أخرى.

تعريف الشامل للاستثمار الأجنبي المباشر: من خلال التعاريف السابقة يمكن صياغة تعريف شامل للاستثمار الأجنبي المباشر، في أنه يتمثل في تلك المشاريع التي يقيمها ويمتلكها ويديرها المستثمر الأجنبي، إما بسبب الملكية الكاملة للمشروع أو نتيجة لاشتراكه في رأس مال المشروع بجزء يبرر له حق الإدارة، ويستوي في ذلك أن يكون المستثمر الأجنبي فردا أو شركة أجنبية أو فرعا لأحد الشركات الأجنبية أو مؤسسة خاصة، وكما سبق وأن ذكر أنه حسب المعيار الذي وضعه صندوق النقد الدولي، يكون الاستثمار الأجنبي مباشرا حين يمتلك

[1] بلفار هجيرة، **دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تخفيض مستوى الفقر**، مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الليسانس في العلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف مسيلة،2008، ص30.

[2] عمار زويد، **محددات قرار الاستثمار الاجنبي المباشر**، مذكرة لنيل شهادة ماجستير علوم التسيير، جامعة ميتوري قسنطينة،2008، ص32.

المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى مؤسسات الأعمال، ومن عدد الأصوات فيها وتكون هذه الحصة كافية عادة لإعطاء المستثمر حق اتخاذ القرارات في المؤسسة [1].

المطلب الثاني :خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر وأهدافه

سنتطرق في هذا المطلب لخصائص الاستثمار الاجنبي المباشر وأهدافه المختلفة والتي تتمثل في:

الفرع الأول: خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر

1- الاستثمار الأجنبي المباشر بطبيعته استثمار منتج، فهو بالضرورة استغلال الأمثل لما يستعمله من موارد حيث لا يقدم المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله وخبراته في الدول المتلقية إلا بعد دارسات معمقة عن الجدوى الاقتصادية للمشروع وكافة بدائله المتاحة[2]؛

2- الاستثمار الأجنبي المباشر يمارس عادة من قبل الشركات متعددة الجنسيات بسبب ضخامة احتياجاتها المالية؛

3- يتصف الاستثمار الأجنبي المباشر عن كل من القروض التجارية والمساعدات الائتمانية الرسمية التي أصبحت شديدة المشروطية، في أن تحويل الأرباح المترتبة عليه يرتبط بمدى النجاح الذي تحققه المشروعات المحولة عن طريق هذا الاستثمار، بينما لا يوجد أي ارتباط بين خدمة الديون ومدى نجاح المشروعات التي تستخدم فيه؛

4- يتصف الاستثمار الأجنبي المباشر بالتغير حيث يتميز بتحركاته جريا وراء الربح أو لفائدة وبذلك فهو ينتقل إلى الأماكن التي توفر له أعلى الأرباح، أين توجد التسهيلات والإعفاءات واليد العاملة الرخيصة؛

5- يحقق الاستثمار الأجنبي المباشر للمؤسسة، روابط دائمة مع مؤسسة في الخارج عكس الاستثمار المحفظي الذي يخص عمليات شراء الأوراق المالية من أجل الحصول على ربح مالي سريع، ويمارس المستثمر باستثماراته التأثير على إدارة المشروع المقام بالبلد المضيف؛

الفرع الثاني : أهداف الاستثمار الأجنبي المباشر

تتمثل أهم الأهداف التي تسعى الدول إلى تحقيقها من وراء استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى[3]:

-دعم ميزان المدفوعات من خلال زيادة الصادرات والحد من الواردات.

- زيادة معدلات الاستثمار، ومن ثم زيادة الإنتاج وتحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي.

- زيادة معدلات العمالة، وتقليل البطالة عن طريق تدريب وتنمية القوة العاملة.

---

[1] عمار زويد، **محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر**، مرجع سابق، ص33.

[2] حامد عبد المجيد دراز، **السياسة المالية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2003، ص214 .

[3] منور اوسرير، **حوافز الاستثمار الخاص الأجنبي**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد2، معهد العلوم الاقتصادية المركز الجامعي خميس مليانة، ص99.

- تنويع هيكل الإنتاج والصادرات والتقليل الاختلال في هيكل الإنتاج، وذلك بزيادة نمو القطاع الصناعي.
- اكتساب عنصر المعرفة الفنية والأفكار الجديدة التي تؤدي إلى خلق معارف مستمرة وحديثة.

ولتحقيق هذه الأهداف لابد من وضع ضوابط الاستثمار الأجنبي المباشر وأهمها:

- وجود خطة مفصلة وواضحة بجميع القطاعات الاقتصادية مع تحديد حجم الاستثمار الأجنبي المباشر المطلوب لكل منها بما يدعم عملية التنمية الاقتصادية ويحقق أهدافها التفصيلية.
- ضرورة تقييم المشاريع التي يسهم فيها الاستثمار الأجنبي المباشر من الناحيتين الاقتصادية والفنية للحكم على مدى إسهامها في تحقيق الأهداف العامة للاقتصاد الوطني.
- أن تكون المشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر تحت نظر الدولة والخاضعة لقوانينها كغيرها من المشاريع الوطنية وهذا يتطلب استقلال هذه المشاريع بحيث لا تكون بصورة فروع لمشاريع أخرى في الخارج مما يصعب معه متابعة نتائج أعمالها.

- يجب تحقيق اكبر استفادة ممكنة من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال اتخاذها كمراكز لتدريب الكوادر العملية المحلية على التكنولوجيا المتقدمة، وإشراك راس المال الوطني مع رأس المال الأجنبي لاكتساب الخبرة والمعارف المتقدمة التي يأتي بها المستثمرون الأجانب.

المطلب الثالث: أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر

تتميز أنواع وأشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالتعدد والاختلاف من حيث النوع والأهمية النسبية والخصائص المميزة لكل نوع، الأمر الذي يترتب عليه تباين في اختيارات وتفضيلات كل من الدول المضيفة والشركات الأجنبية المستثمرة فيما يتعلق بتبني نوع أو أكثر من هذه الاستثمارات، ويرجع ذلك التباين إلى عدة عوامل منها[1]:

1- الاختلاف بين الدول المضيفة من حيث درجة التقدم الاقتصادي والاجتماعي، والنظام السياسي المتبع والأهداف التي تسعى الوصول إليها من وراء الاستثمار الأجنبي.

2-الاختلاف في خصائص الشركات متعددة الجنسيات من حيث حجمها، مدى انتشار نشاطها وتموقع أسواقها العالمية التي تخدمها، وأنواع الخدمات والمنتجات التي تقدمها، ومجالات نشاطها وأهدافها.

3-خصائص الصناعات التي تقوم بها الشركات الأجنبية ودرجة المنافسة القائمة في أسواق الدول المضيفة.

4-عوامل ترتبط بالتكاليف والأرباح التي تتوقعها الشركات الأجنبية، ودرجة المخاطر التي يمكن تحملها.

[1] علي عبد الفتاح أبو شرارة، **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسيات**، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الثانية، 2010، ص35.

وعلى العموم يمكن التمييز بين الأشكال الأساسية من الاستثمار الأجنبي المباشر ويمكن تلخصهما فيما يلي[1]:

فرع الأول ـ الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي: ويقصد بها السماح للمستثمر الأجنبي (الشركة الأم)، بالامتلاك بصفة كاملة للمشروعات في الدولة المضيفة ما يوفر لهذا المستثمر الحرية الكاملة في الإدارة والتحكم في المشروع بدون أي تدخلات، على أن يتم تأسيس تلك الفروع، وممارسة عملها في إطار القانون المحلي للدولة المضيفة.

يعتبر هذا النوع من الاستثمار أكثر الأنواع تفضيلا من طرف الشركات متعددة الجنسيات، وبالمقابل كانت الكثير من الدول النامية تتردد في قبوله خوفا من التبعية الاقتصادية وما يصاحبها من آثار سياسية، لكن مع ازدياد حدة المنافسة على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، سمحت الكثير من الدول النامية للمستثمرين الأجانب

بالتملك الكامل والمطلق للمشاريع الاستثمارية كميزة نسبية تحفيزية بعدما تشابهت الكثير من تلك الدول في طبيعة الحوافز والامتيازات والتسهيلات التي تقدمها للمستثمرين الأجانب.

الفرع الثاني ـ الاستثمارات المشتركة (المختلطة): يقصد بها المشاريع التي يملكها أو يشارك فيها طرفين أو أكثر من دولتين مختلفتين، وقد تكون هذه المشاركة في رأس مال المشروع وقد تمتد إلى الإمكانيات الإدارية أو التسويقية أو بالتكنولوجيا، على أن يساهم المشاركين في الإدارة والتنظيم والرقابة طبقا للسياسات المرتبطة بمدى مساهمة كل مستثمر في رأس المال، وعلى أن يتم تأسيس هذا المشروع ومساهمة نشاطه في إطار القانون المحلي للدولة المضيفة، وفي مقابل ذلك يساهم الشريك المحلي بالخبرات والمعارف المرتبطة بالسوق المحلي والخاصة بالقوانين والتنظيمات المرتبطة بممارسة النشاط الاقتصادي وشبكات التوزيع والتسويق، والبنية الأساسية للمشروع، وكيفية التغلب على المخاطر السياسية وممارسات

الفساد، بالشكل الذي يتيح للمستثمر الأجنبي تجنب حالة عدم التأكد بشأن المعاملات بالاقتصاد المضيف والاستفادة من إمكانيات وفرص التوسع في المستقبل.

وقد تتمثل المشروعات المشتركة في إنشاء أحد المشروعات في مجال استغلال الموارد الطبيعية، أو الصناعات التحويلية، أو في المجالات الزراعية المختلفة، وذلك باشتراك أكثر من طرف أحدهم أجنبي والأخرى أطراف وطنية والطرف الأجنبي في هذه العلاقة ما هو إلا واحدة من الشركات الدولية التي تمتلك بعض المزايا غير المتوفرة لدى الطرف المحلي مثل الخبرة والمعرفة الفنية والمهارات الإدارية والتنظيمية، والتي تمكن من القدرة على الوصول إلى الأسواق الدولية، وتحقيق اقتصاديات الحجم.

[1] صفيح صادق، **الاستثمار الأجنبي المباشر والحكم الراشد**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص تسيير، جامعة ابو بكر بالقايد تلمسان، 2014، ص7.

الفرع الثالث ـ الاستثمار في المناطق الحرة: تعتبر المناطق الحرة جزءا من إقليم دولة معينة لكنها تعتبر أجنبية عن الدولة التابعة من ناحية التجارة الدولية والنقد والجمارك ويسمح في داخل المنطقة الحرة بإقامة المشاريع الخاصة برؤوس الأموال الأجنبية أو الوطنية أو المشتركة ويتم فيها تداول البضائع المحلية أو الخارجية، وتجري عمليا بعض العمليات الصناعية[1] ، وهي وان كانت جزء من إقليم الدولة فإنها لا تسري عليها الإجراءات الجمركية والإدارية التي تسري على باقي إقليم الدولة.

الفرع الرابع ـ شركات متعددة الجنسيات: تعرف الشركات متعددة الجنسيات على أنها شركات ذات رؤوس أموال ضخمة، تملك أعمالا ووسائل إنتاج في أكثر من دولة ويدير نشاطها على المستوى الدولي مجلس إدارة يتخذ من الوطن الأم مركز رئيسيا لها ".

وتتميز الشركات المتعددة الجنسيات بمجموعة من الخصائص هي كالتالي[2] :

1. كبر حجمها وتشجيعها في العالم بأسره؛
2. تنوع المنتجات ؛
3. الطبيعة الاحتكارية لهذه الشركات؛
4. التفوق التكنولوجي؛
5. هيمنتها على الاقتصاد؛
6. قدراتها المالية الكبيرة حيث أن الشركة التي تقل مبيعاتها عن 100 مليون دولار لا تعبر من الشركات متعددة الجنسيات؛
7. قرارات التخطيط والاستثمار والإنتاج والتسويق والتسعير يتم اتخاذها من قبل الشركة الأم ؛
8. القدرة الهائلة على التسويق والاعتماد الكبير على الإعلان الدائم في مختلف وسائل الإعلام المتاحة ؛
9. رغبتها الدائمة في التحكم والسيطرة على سوق التكنولوجيا في العالم وذلك لبسط سيطرتها الاقتصادية وزيادة نفوذها في العالم.

الفرع الخامس ـ مشروعات أو عمليات التجميع: قد تتخذ هذه المشروعات شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني(عام أو خاص)يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين لتجميعها لتصبح منتجا نهائيا، وفي معظم الأحيان(خاصة في الدول النامية)يقدم الطرف الأجنبي الخبرة أو المعرفة

[1] أنور عبد الخالق، محمد عباس، **المناطق الحرة**، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، القاهرة، 1978، ص97 .

[2] عثمان أبو حرب، **الاقتصاد الدولي**، الطبعة الأولى، عمان، دار أسامة للنشر، 2008، ص278

اللازمة والخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع وطرق التخزين والصيانة والتجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد مادي يتفق عليه[1].

المطلب الرابع: مؤشرات تقييم الاستثمار الأجنبي المباشر

يتم تقييم الاستثمار الأجنبي بصفة عامة من طرف هيئات ومنظمات دولية من خلال عدة مؤشرات تعتمدها وفق معايير اقتصادية، سياسية، واجتماعية وقبل التطرق إلى هذه المؤشرات يجب التعرف على المناخ الاستثماري.

الفرع الأول ـ مفهوم المناخ الاستثماري: لقد اتسع مفهوم مناخ الاستثمار تدريجيا عبر الزمن إلى أن شمل توليفة مركبة من العوامل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، التي تروج من خلالها الدول لفرص الاستثمار فيها ولها أهمية بالغة في جذب هذه الاستثمارات.

ويقصد بمناخ الاستثمار هو: "مجمل الأوضاع والظروف المؤثرة في اتجاهات تدفق رأس المال وتوظيفه، فالوضع السياسي للدول ومدى ما يتسم به من استقرار، بتنظيماتها الإدارية، وما تتميز به من فاعلية وكفاءة، ونظامها القانوني ومدى وضوحه وثباته وتوازن ما ينطوي عليه من حقوق وأعباء، وسياسات الدول الاقتصادية وإجراءاتها وطبيعة السوق وآلياته وإمكانياته من بنى تحتية وعناصر الإنتاج، وما تتميز به الدول من خصائص جغرافية وديموغرافية على ذلك بشكل ما اصطلح على تسميته بمناخ الاستثمار يلاحظ من خلال هذا التعريف، أن مناخ الاستثمار يعبر عن مفهوم شامل للأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية والقانونية والتنظيمات الإدارية التي يجب أن تكون ملائمة ومناسبة لجذب وتشجيع الاستثمارات المحلية والأجنبية.

ويجب التأكيد هنا على أن السلامة قبل الربح مبدأ أساسي يحكم القرارات الاستثمارية في كل زمان ومكان[2].

يمكن تعريف المناخ الاستثماري" بوصفه مفهوما شاملا ينصرف إلى مجمل الأوضاع
والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية وتأثير تلك الأوضاع والظروف سلبا أو إيجابا على فرص نجاح المشروعات الاستثمارية، وبالتالي على حركة الاستثمارات واتجاهاتها، وهي تشمل الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية، كما تشمل الأوضاع القانونية والتنظيمات الإدارية [3].

---

[1] عبد السلام أبو قحف، **اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي**، مرجع سابق، ص491.

[2] حربي محمد موسى عريقات، **مناخ الاستثمار في الوطن العربي الواقع والعقبات والآفاق المستقبلية**، دراسة مقدمة إلى المؤتمر العلمي الخامس لكلية العلوم الإدارية والمالية/جامعة فلاديلفيا، عمان، 2007، ص6.

[3] أميرة حسب الله محمد، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية**، الدار الجامعية، الاسكندرية، الطبعة الأولى، 2004-2005، ص34.

الفرع الثاني : مؤشرات تقييم الاستثمار الأجنبي المباشر

ومن أهم هذه المؤشرات المرتبطة بمناخ و استقطاب الاستثمار نجد:

أولا: مؤشر مخاطر بيئة الأعمال

ويدل هذا المؤشر على حقيقة المناخ الاقتصادي و السياسي للبلدان التي يتم تصنيفها وفقا لهذا المؤشر إلى خمسة مجموعات كالتالي:

- دول ذات مناخ ملائم ومناسب حيث مجموع النقاط من86 -101.
- دول حيث التوجه نحو الوطنية حيث مجموع النقاط من70 -85.
- دول ذات مخاطر متوسطة حيث مجموع النقاط من56-69.
- دول ذات مخاطر بالنسبة للشركات الأجنبية حيث مجموع النقاط من41 -55.
- دول ذات مناخ أعمال غير ملائم حيث مجموع النقاط من00- 54.

و يمكن إدراج الجدول التالي لتبيان مكونات مؤشر مخاطر بيئة الأعمال

جدول رقم (01): مكونات مؤشر مخاطر بيئة الأعمال

المعيار	معامل الترجيح
درجة الاستقرار السياسي	0.3-
الموقف اتجاه الاستثمارات الأجنبية و الأرباح الخارجية	1.5
إمكانية التأميم	1.5-
التضخم النقدي	1.5-
مميزات المدفوعات	01-
التأخرات البيروقراطية	1.5-
احترام العقود	2.5-
النمو الاقتصادي	02-
تكلفة العمل الإنتاجية	0.5-
جودة الخدمات الإنتاجية	01-
الاتصالات والهياكل القاعدية	01-
التسيير و الشركاء المحليين	02-
قروض قصيرة المدى	02-
قروض طويلة المدى وأموال مختلطة	2.5

Source:Peyrard Josette, la gestion financières internationale, paris, Vuibert, 1995, p200.

ثانيا: مؤشر المركب المكون للسياسات الاقتصادية: تم وضع هذا المؤشر من طرف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بدءا من سنة 1996 ويشير هذا المؤشر إلى أن البيئة الاقتصادية المستقرة والمحفزة والجاذبة للاستثمار هي تلك البيئة التي تتميز بعدم وجود عجز في الميزانية العامة يقابله عجز مقبول في ميزان المدفوعات، ومعدلات متدنية للتضخم و سعر صرف غير مغالى فيه وبنية سياسية ومؤسساتية مستقرة وشفافة، ويشمل هذا المؤشر ثلاث مجموعات هي[1] :مجموعة السياسة المالية ،مجموعة السياسات النقدية ، ومجموعة المعاملات الخارجية.

ويعرف المؤشر المركب–حسابيا– بأنه متوسط متوسطات المؤشرات الثلاثة (متوسط السياسة المالية، متوسط مؤشر السياسة النقدية، متوسط سياسة المعاملات الخارجية) ويكون تقييم المؤشر كما يلي :

- أقل من 01 عدم تحسن مناخ الاستثمار.
- من 01 إلى 02 تحسن مناخ الاستثمار.
- من 02 فما فوق تحسن كبير في مناخ الاستثمار.

ثالثا. المؤشر المركب للمخاطر القطرية: يصدر هذا المؤشر شهريا عن مجموعة (**PRS**) من خلال الدليل الدولي للمخاطر القطرية (**ICRG**)منذ عام1980 لغرض قياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار ويغطي 18 دولة عربية من أصل 140 دولة يشملها المؤشر، يتكون المؤشر المركب من ثلاثة مؤشرات فرعية هي[2] :

- مؤشر تقويم المخاطر السياسية (يشكل نسبة 50% من المؤشر المركب) ومؤشر تقويم المخاطر المالية (25%) ومؤشر تقويم المخاطر الاقتصادية (25 %)، وتنخفض درجة المخاطر كلما ارتفع المؤشر، ويقسم المؤشر الدول إلى خمس مجموعات حسب درجة المخاطر كما في الجدول التالي:

الجدول رقم (02): تقسيم الدول إلى مجموعات حسب المؤشر المركب للمخاطر القطرية.

درجة المؤشر (نقطة مئوية)	التوصيف
100-80	درجة مخاطر منخفضة جدا
79.5-70	درجة مخاطر منخفضة
69.5-60	درجة مخاطر معتدلة
59.5-50	درجة مخاطر مرتفعة
49.5-0	درجة مخاطر مرتفعة جدا

مصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية ، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، الكويت ،2008 ص124.

[1] عبد المجيد تيماوي ومصطفى بن نوي، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري** –حالة الجزائر، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية جامعة الجزائر 17 -18 أفريل، 2006، ص243.

[2] مناخ الاستثمار في الدول العربية: **2008 المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات**، الكويت، 2008، ص123 .

و بحسب المؤشر لسنة 2008 فقد جاءت كل من المغرب، تونس، والجزائر في درجة مخاطر منخفضة.

رابعا. مؤشر بيئة أداء الأعمال: يصدر هذا المؤشر عن مؤسسة " انتليجانس يونت الاقتصادية "حيث يرصد هذا المؤشر نوعية ودرجة جاذبية بيئة الأعمال، بالإضافة إلى قدرة هذه البيئة على استقطاب الاستثمارات الأجنبية، وكذا يبين طبيعة المعوقات والعراقيل التي تعارض قدوم هذه الاستثمارات إلى الدولة المضيفة، ويشمل هذا المؤشر العناصر التالية[1]:

- مدى توافر البيئة والمناخ المؤسساتي الملائم للاستثمار.
- موقف الحكومة من الاستثمار الأجنبي.
- مدى توافر اليد العاملة المرنة والمؤهلة.
- وجود سوق رأسمالية كبيرة ومتطورة.
- تكاليف أداء وإتمام الأعمال.
- تكلفة استخدام مختلف الخدمات (كهرباء، مياه، اتصالات...).

خامسا. مؤشر الحرية الاقتصادية :يصدر هذا المؤشر عن معهد هيرتاج فاونديشن **(Héritage Foundation)** و صحيفة (والستريت) منذ عام1995 و يستخدم هذا المؤشر كأداة لقياس مدى تدخل الدولة في الاقتصاد، و يستند إلى عشرة عوامل هي[2]:

– السياسة التجارية (**Trade Policy**) : معدل التعريفة الجمركية المرجح، مدى وجود الحواجز غير الجمركية درجة الفساد في الخدمة الجمركية.

– العبء المالي للحكومة،(**Fiscal Burden**): الهيكل الضريبي للأفراد والشركات الإنفاق الحكومي كنسبة من الناتج المحلي.

– درجة تدخل الحكومة (**Government Intervention**): الاستهلاك الحكومي كنسبة من حجم الاقتصاد الملكية الحكومية للأعمال والصناعات، الناتج الاقتصادي المتأتي من الحكومة ،حصة عائدات الحكومة من الشركات المملوكة للدولة.

– السياسة النقدية(**Monetary Policy**): معدل التضخم .

– الاستثمار الأجنبي (**Foreign Investment**): القيود على الملكية الأجنبية للأعمال، القيود على الملكية الأجنبية للأراضي، المعاملة بالمساواة بحكم القانون بين المحلي والأجنبي.

---

[1] سالكي سعاد، **دور السياسة المالية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر–دراسة بعض الدول العربية–**مذكرة لنيل متطلبات شهادة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ابي بكر بلقايد تلمسان،2010،ص110.

[2] منصوري زين :**واقع وآفاق سياسة الاستثماري في الجزائر**، مرجع سابق، ص.143

– وضع القطاع المصرفي والتمويل (**Banking/Finance**): ملكية الحكومة للبنوك، إمكانية وجود قيود على فتح بنوك أجنبية.

– مستوى الأجور والأسعار (**Wages/Prices**): قوانين الحد الأدنى للأجور، مدى تحديد الأسعار من قبل الحكومة.

– حقوق الملكية (**Property Rights**): مدى ضمان وحماية الملكية الخاصة قانونيا ،استقلالية النظام القضائي عن التأثير الحكومي، فساد القضاء.

– التشريعات والإجراءات (**Régulation**): مدى سهولة الحصول على رخصة لمزاولة الأعمال، البيروقراطية قوانين وأنظمة العمل...

– أنشطة السوق السوداء (**Black Market**):مدى انتشار التهريب، مدى وجود القرصنة في مجال حقوق الملكية الفكرية ،العمالة المعروضة في السوق السوداء...

و يتم منح أوزان متساوية للعوامل العشرة السالفة الذكر، ومن ثم يحسب مؤشر الحرية الاقتصادية بأخذ متوسط هذه المؤشرات وفق مقياس رقمي يتراوح ما بين 1 إلى5 بحيث تدل الفئة الرقمية:

- 1-1.95حرية اقتصادية كاملة ،
- 2-2.95حرية اقتصادية شبه كاملة،
- 3-3.95حرية اقتصادية ضعيفة،
- 4-5حرية اقتصادية معدومة .

سادسا. مؤشر اليوروموي للمخاطر القطرية :يقيس هذا المؤشر قدرة الدولة على الوفاء بالتزاماتها المالية كخدمة الديون الخارجية، وسداد قيمة الواردات أو السماح بتحويل الأرباح، ومن ثم فهو يعكس جاذبية مناخ الاستثمار في البلد المضيف[1].

سابعا. مؤشر المصرف الدولي لإجراءات دخول الاستثمارات للقطر: يقيس هذا المؤشر سهولة أو تعقيد إجراءات الأعمال في الدولة التي تحدد مدى جاذبية بيئة الاستثمار، والتي بدورها قد تكون معوقا لفرص الاستثمار، أو محفزة وجاذبة له.

[1] سالكي سعاد، **دور السياسة المالية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر –دراسة بعض دول المغرب العربي** – ،مرجع سابق، ص112.

المبحث الثالث : دوافع ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر

يلعب دورا هاما في العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث يؤثر على التدفقات الدولية لرأس المال والمهارات والتكنولوجيا وفنون الإدارة الحديثة، ولا زال حوار القبول أو الرفض قائما حول الاستثمار الأجنبي المباشر من النواحي الاقتصادية والسياسية وحتى نفسر هذا الرفض أو القبول بطريقة جيدة يجب أن نتطرق إلى دوافع كامن البلد المضيف والمستثمر الأجنبي في الاتجاه نحو الاستثمار الأجنبي المباشر، إن قرار الاستثمار في أي دولة ما، لا يعود لصاحب المشروع وحده ولا إلى الدولة المضيفة وحدها، وإنما يخضع لمجموعة من المحددات وتكتنفه مجموعة من العوائق لذلك تسعى الدول المضيفة إلى منح مجموعة من المحفزات والضمانات التي يساعد على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وفق المناخ الاستثماري الملائم.

المطلب الأول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر

في حقيقية الأمر أن كلا طرفي الاستثمار الأجنبي المباشر يسعى إلى تحقيق أهداف خاصة به وهي التي تدفعه بقوة إلى المضي قدما لتحقيقها، وفيما يلي سنعرض دوافع كل من المستثمر الأجنبي والبلد المضيف للاستثمار الأجنبي المباشر التي تتمثل فيما يلي [1]:

الفرع الأول ـ دوافع المستثمر الأجنبي: تكمن دوافع المستثمر الأجنبي في النقاط والأهداف التالية التي يسعى إلى تحقيقها من خلال التوجه نحو الاستثمار الأجنبي لمباشر:

1-البحث عن الاستثمار ذات ضرائب منخفضة أو بدون ضرائب.

2- التخلص من مخزون سلعي راكد.

3- التخلص من التكنولوجيا القديمة.

4- التغلب على البطالة المقنعة في الدولة الأم.

5- البحث عن أسواق جديدة.

6- النمو والتوسع وغزو الأسواق الخارجية.

7- اختيار منتجات جديدة واستخدام العملاء في البلد المضيف.

8- البحث عن أرباح أسواق جديدة .

9- التخلص من مخلفات الإنتاج في الدولة المضيفة.

10- الاستفادة من الأجور المنخفضة للبلد العاملة بالدولة المضيفة.

[1] فريد النجار، **الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي**، مرجع سابق، ص120.

11- استغلال المواد الخام المتاحة بالدولة المضيفة .

12- الاستفادة من الإعفاءات والمزايا الممنوحة من طرف الدولة المضيفة.

13- استغلال بعض الاستثمارات المتاحة محلا .

14- اعتبارات استراتيجية أخرى.

الفرع الثاني ـ دوافع الدولة المضيفة: تسعى الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحقيق أهداف استراتيجية، والتغلب على بعض الصعوبات التي تواجهها في تسيير الاقتصاد ومن أهم هذه الدوافع نذكر ما يلي:

1-تحقيق التقدم الاقتصادي؛

2- جذب الاستثمارات الدولية؛

3- الحصول على التكنولوجيا؛

4- توفير الإدارة الحديثة والمتقدمة؛

5- المشاركة في حل مشكلة البطالة المحلية ؛

6- توظيف عوامل الإنتاج المحلية؛

7- إحلال الإنتاج المحلي محل الواردات؛

8- تحقيق نمو في الصادرات من خلال الشركات الوافدة ؛

9- إنشاء صناعة حديثة ومتطورة؛

10- التوسع في الصناعات الخدماتية كالسياحة والتأمين والمصارف؛

11- تنمية التجارة الخارجية؛

12- تحسين المركز التنافسي للدولة.

المطلب الثاني : محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن تقسيم المحددات والعوامل المستقطبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى قسمين، حيث تتجه الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دولة ما دون أخرى إما نتيجة لعوامل الجذب الراجعة للدولة المضيفة، أو لعوامل راجعة للدولة الأم وإستراتيجية الشركة القائمة بالاستثمار (عوامل طاردة) .

الفرع الأول ـ عوامل الجذب المتعلقة بالدولة المضيفة: تتمثل عوامل الجذب المتعلقة بالدولة المضيفة في العناصر الآتية[1]:

[1] رضا عبد السلام، **مرجع سابق**، ص ص:97-107.

1. العوامل الاقتصادية: من أهمها الناتج الوطني الإجمالي، معدلات النمو، مستوى التضخم، أسعار الفائدة هيكل الجهاز المصرفي، وقيود التجارة الدولية، حيث تمثل أهمية كبرى في القرارات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات وكلما زادت القوة الاقتصادية لدولة ما كلما جعلها ذلك موقعا مرغوبا من قبل المستثمرين.

-**توفر الموارد:** فقد تكون هذه الموارد طبيعية(البترول، الغاز المياه، المناخ) وقد تكون بشرية (ولا يقصد هنا تكلفة عنصر العمل فقط وإنما أيضا جودته وكفاءته)، كما يمكن أن تكون تكنولوجية(مراكز البحث والتطوير المخابر)أو تمويلية (إمكانية الحصول على القروض).

- **التشريعات الضريبية:** هناك العديد من الدراسات ركزت على أثر الحوافز الضريبية وكانت النتائج متضاربة فبعض الدراسات وجدت أن للإعفاءات الضريبية أثر ايجابي على جذب الاستثمار، بينما انتهى البعض الآخر إلى أن الإعفاءات الضريبية تكون مؤثرة ايجابيا إذا كانت العوامل الأخرى متوافرة، وهناك من الدراسات من ترى أن الشركات متعددة الجنسيات تفضل بشدة سعرا معقولا وثابتا من الضرائب يتيح لها إعداد خطة مالية طويلة المدى على إعفاءات ضريبية عالية ولا يمكن التيقن منها [1].

وتكون الحوافز الضريبية الممنوحة للمستثمر الأجنبي عادة في صورة إعفاء أو تخفيض في الضريبة، قصير أو طويل الأجل، وتأخذ هذه الحوافز عادة صورة إعفاءات ضريبية وتسهيلات في الإجراءات الجمركية المرتبطة بالواردات كالأصول الرأسمالية والمواد الخام ومستلزمات الإنتاج، أو إعفاء المشاريع الاستثمارية التي يكون المستثمر الأجنبي طرفا فيها من الضرائب على الأرباح بعد انطلاق مرحلة التشغيل على وجه الخصوص، كما قد تأخذ هذه الحوافز صورة تخفيض الرسوم المتعلقة باستغلال المرافق العامة كالماء والكهرباء، كما قد يستفيد المستثمر الأجنبي من إعفاء عن الصادرات الموجهة للمشاريع القائمة في المناطق الحرة من الرسوم الجمركية بعد انطلاق مرحلة التشغيل[2].

-**البنية الأساسية** :مثل الاتصالات والمواصلات والبنية التحتية، فالبنية الأساسية الضعيفة تقلل من فرص الدولة في جذب الاستثمار نظرا لأنها ستؤدي إلى تحمل الشركة لتكاليف أكثر وهو ما يتعارض مع استراتيجية الشركات.

-**حجم السوق والطلب على السلعة في الدولة المضيفة:** فكلما زاد حجم الطلب أو حجم سوق الدولة المضيفة كلما جعلها ذلك سوقا أكثر جاذبية للاستثمار وخاصة بالنسبة للاستثمار الذي يهدف إلى خدمة السوق المحلي.

وضع الدولة من الاتحادات الاقتصادية الإقليمية : حيث تبين من خلال الدراسات التي تناولت اتحادات مثل النافتا والاتحاد الأوربي والاوبيك أن تأثير هذه الاتحادات شديد الايجابية على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

[1] غي فيفرمان، **تيسير الاستثمار الأجنبي**، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 29 ، العدد1 ، مارس 1992 ، ص47 .

[2] عبد المجيد قدي، **مرجع سابق** ، ص258

-**وضع الرأي العام الداخلي من الاستثمار الأجنبي المباشر**: إذا كان الرأي العام الداخلي مناهض للاستثمار الأجنبي المباشر أو لدولة معينة فإن الشركة ستتردد كثيرا قبل اتخاذ قرارها بالاستثمار.

-**النظام التجاري للدولة المضيفة**: إذا ما قامت الدولة المضيفة بفرض عوائق من خلال القيود التجارية، فإن الشركة الدولية ستفكر كثيرا قبل أن تتخذ قرارها بالاستثمار.

-**أسعار الصرف** :يزداد نصيب الدولة من الاستثمار الأجنبي المباشر عندما تكون عملة الدولة ضعيفة نسبيا بالمقارنة بعملة الدولة الأم التي تنتمي إليها الشركة وتوصل" أوراتا "إلى أن تخفيض قيمة عملة الدولة المضيفة يؤثر بالإيجاب على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، فتخفيض قيمة العملة يخفض من تكاليف الإنتاج والاستثمار إذا ما قورنت بالتكاليف في الدولة الأم مما يجعل الاستثمار أكثر ربحية للمستثمر.

2-العوامل السياسية والاجتماعية: على الرغم من أن الدلائل العلمية غير حاسمة في هذا الشأن، إلا أن هناك إجماع حول أهمية العوامل السياسية و الاجتماعية في القرار الاستثماري، ذلك أن المستثمر لن يخاطر بنقل رأسماله أو خبرته إلى دولة ما إلا إذا اطمأن إلى استقرار الأوضاع السياسية فيها، فرأس المال الأجنبي يبحث بطبيعته عن الأمان والاستقرار ولا يمكنه أن يقوم بالاستثمار في ظل أجواء تسودها الأزمات، أما العوامل الاجتماعية فتنعكس لدى جمهور المستهلكين في بلد ما من تفضيل للمنتج الوطني على غيره[1] .

-**الإطار التشريعي والتنظيمي للاستثمار**: إن وجود إطار تشريعي وتنظيمي يحكم وينظم أنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر من العوامل الهامة المؤثرة والمحددة لاتجاهاته، ولكي يكون الإطار التشريعي جاذبا للاستثمار لابد من توافره على قانون موحد للاستثمار واضح، متسق، شفاف ويتوافق مع التنظيمات الدولية، وكذا وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل :التأميم، المصادرة، فرض الحراسة ونزع الملكية فضلا عن أهمية وجود قانون حماية الملكية الفكرية بالإضافة إلى توفر هيكل أو نظام قضائي مستقل قادر على تنفيذ القوانين والتعاقدات وحل المنازعات التي تنشا بين المستثمر والدولة المضيفة بكفاءة عالية[2].

-**الحوافز الحكومية غير الضريبية**: إذا كانت النتائج متناقضة بشأن الحوافز الضريبية فإن الحوافز غير الضريبية مثل التيسيرات عند الإنشاء وتخفيض البيروقراطية كل ذلك يؤثر بالإيجاب على المناخ الاستثماري.

---

[1] دريد محمود السامرائي، **الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية**، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، الطبعة الأولى، 2006 ، ص 69.

[2] أميرة حسب الله محمد، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية دراسة مقارنة (تركيا، كوريا الجنوبية، مصر)**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004 ، ص37.

-**نقل الأرباح والتحويلات:** تنحاز الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الدول التي تسمح بتحويل الأرباح ورؤوس الأموال والأجور والمرتبات إلى الدولة الأم مع فرض ضرائب أقل ما يمكن، كما يجب أن تكون الحكومات مستعدة لتحويل العملة وفقا للأسعار السائدة.

-**التقارب الجغرافي والثقافي والتاريخي:** تتجه الكثير من البلدان إلى الاستثمار في البلدان القريبة جغرافيا وثقافيا بسبب سهولة الاتصال والتواصل وانخفاض تكاليف النقل كما هو الحال بالنسبة للاستثمارات الضخمة للولايات المتحدة الأمريكية في دول أمريكا اللاتينية وكذا الحال بالنسبة لليابان ودول جنوب شرق آسيا، كما يلعب عامل الترابط التاريخي بين الدول دورا في توجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة مثلا بين الدول المتقدمة ومستعمراتها قديما[1].

بالإضافة إلى كل هذه المحددات يمكن أن نضيف كذلك درجة تفتح المجتمع المدني في الدول المضيفة على الثقافات الأجنبية والمستوى التعليمي، وهي كلها عوامل يمكن أن تؤثر بالسلب أو بالإيجاب على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفرع الثاني :العوامل المتعلقة بالدولة الأم واستراتيجية الشركة المستثمرة (عوامل طاردة).

إضافة إلى العوامل المتعلقة بالدولة المضيفة كانت هناك عوامل يمكن تسميتها" طاردة "ترجع إما للدولة الأم أو لاستراتيجية الشركات الدولية وهي[2] :

-**طبيعة النشاط الاقتصادي والتجاري:** تلعب طبيعة النشاط الاقتصادي والتجاري دورا مهما في دفع المستثمر إلى مزاولة نشاطه عبر الحدود الوطنية.

إذ أن هناك على سبيل المثال بعض أنماط النشاط سريعة التلف التي تستلزم ضرورة قيام المنتج (ولغرض تلافي الإخفاق) بالبحث عن أسواق استهلاك ملائمة ونقل جزء أو كل نشاطه أو رأسماله للإنتاج فيها.

-**السعي إلى زيادة عوائد المشروع:** تهدف استمرار المشروع من خلال نجاحه في تحقيق مستوى معين من العوائد (تحقيق ربح ملائم)، وللوصول إلى هذا الهدف فان المستثمر يبحث عن السبل المختلفة التي تؤدي إلى زيادة أرباحه، ومن هذا المنطلق بدأت الشركات التجارية المختلفة بالاستثمار في دول أخرى سعيا وراء تحقيق الأرباح والأهداف المرجوة من خلال الإنتاج بتكاليف أقل مستندة على انخفاض تكاليف الإنتاج في دول أخرى.

---

[1] بيوض محمد العيد، **تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية دراسة مقارنة: تونس، الجزائر، المغرب**،مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، جامعة فرحات عباس سطيف،2011،ص39.

[2] دريد محمود السامرائي، **مرجع سابق**، ص76.

ومن هذا المنطلق تقوم الكثير من الشركات الأمريكية مثلا بتحويل عملياتها الإنتاجية إلى الدول المجاورة أو غير المجاورة لها، والتي تتميز بوفرة العمالة فيها وانخفاض مستوى أجورها مثل المكسيك والفلبين.

-**الرغبة في النمو والتوسع**: حيث أن تحقيق العوائد لا يعد العامل الكافي وحده لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية بل إن من عوامل جلب هذا الاستثمار أيضا نجد السعي نحو تطوير الاستغلال التجاري والحصول على أكبر قدر ممكن من الأسواق الأجنبية، فعجز السوق الوطنية عن تحقيق أهداف المشروع التجاري الاستثماري في النمو والتوسع يؤدي بالضرورة إلى التوجه نحو الاستثمار الخارجي والبحث عن منافذ عبر الحدود الوطنية.

-**التخفيف من مخاطر الاعتماد على سوق اقتصادية واحدة**: رأس المال الأجنبي يحاول قدر الإمكان توزيع استثماراته في دول وأسواق مختلفة لكي يحد من الانعكاسات السلبية للازمات الاقتصادية التي قد تتعرض لها السوق الواحدة، ويلمس ذلك بوضوح في اتجاه أغلب شركات الاستثمار التجاري الكبرى نحو إنشاء فروع لها في دول أخرى نامية أو غير نامية.

-**السياسة الاقتصادية للدول المتقدمة**: تهتم الدول المتقدمة اقتصاديا بتشجيع شركاتها على الاستثمار في الخارج باعتبار أن هذا الاستثمار يعود بفوائد عديدة على اقتصادها الوطني، إذ أنه يؤدي إلى فتح أسواق جديدة أمامها وزيادة حجم تجارتها الدولية وتأمين حصولها على المواد الخام بأسعار معتدلة مما يؤدي في نهايته إلى تحسين وضعها الاقتصادي وزيادة دورها في الحياة التجارية الدولية.

بالإضافة إلى ما سبق ذكره من محددات نورد أيضا وجود علاقة ايجابية بين حجم الاستثمارات المباشرة والعلاقة بين كل من الدولة الأم والدولة المضيفة، وكذا طبيعة النشاط الذي تزاوله الشركة الأجنبية وعلاقته بوجهة نحو الاستثمار.

المطلب الثالث: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر

على الرغم من السعي الحديث للدول المختلفة لجذب الاستثمار الأجنبي إليها إلا أنه توجد العديد من العوامل الاقتصادية والسياسية والإدارية الطاردة للاستثمارات الأجنبية والتي تنحصر في العوامل التالية:

1-**عدم استقرار الاقتصاد الكلي**: يؤدي عدم استقرار الاقتصاد الكلي إلى تراجع الحافز لدى المستثمرين لتنفيذ مشروعات جديدة أو التوسع في المشروعات القائمة، حيث يعتمد جذب المزيد من الاستثمارات على مدى استقرار متغيرات الاقتصاد الكلي ومنها سعر الفائدة وسعر الصرف و وضوح واستقرار السياسات النقدية والمالية وتراجع مستوى البطالة والتضخم.

2- **تقييد حركة رؤوس الأموال**: حيث يؤدي لجوء بعض الدول إلى تقييد انتقالات رؤوس الأموال وإرباح الشركات للخارج إلى إحجام المستثمرين وخاصة الأجانب عن الاستثمار بتلك الدول.

3 – **صعوبة الحصول على الائتمان:** تهدد مزاحمة الحكومة للقطاع الخاص في الحصول على الائتمان المتاح وكذلك عدم إتباع الأسس الاقتصادية في تقديم الائتمان قرارات الخاص والذي قد يتطلب سواء في التأسيس أو التشغيل الحصول على الائتمان بشروط اقتصادية [1].

4 – **حجم السوق في الدولة المضيفة:** لا يشجع السوق الصغير على الاستثمار إلا إذا كان قريبا من المواد الخام أو من أسواق أخرى كبيرة، ويساعد حجم السوق الشركات التي تنتج المنتجات القابلة للمتاجرة بتحقيق اقتصاديات الحجم، وعادة ما وان حجم الاقتصاد هو محدد، يعبر عن حجم السوق بمتغير الناتج المحلي الإجمالي ملحوظ لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لاقتصاديات الدول النامية والمتطورة، ومع ذلك فان حجم السوق يمكن أن يكون أقل تأثيرا أو غير مهم إذا تم استخدام الاستثمار الأجنبي المباشر للدولة المضيفة كقاعدة إنتاج فقط لتصدير إنتاجها بصورة أكثر تنافسية لأسواق أخرى .

5 – **التضخم** : إن معدلات التضخم العالية تعكس حالة عدم استقرار في السياسة الاقتصادية على مستوى الاقتصاد ككل، مما يخلق بيئة استثمارية غير مؤكدة، وبذلك فان التضخم لا يشجع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديد لأن التكاليف النسبية للإنتاج في الاقتصاد ستزداد بالمقابل، ويؤدي انخفاض مستوى الأسعار إلى انكماش النشاطات الاقتصادية وبالتالي فإن الانكماش يقود في النهاية إلى إفلاس الشركات ويقوم المستثمرون المحليون ببيع وموجوداتهم إلى المستثمرين الأجانب بأسعار منخفضة وقد ينتج عن ذلك توسع في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

6 – **عدم الاستقرار السياسي** : إن عدم الاستقرار السياسي وحدوث الانقلابات السياسية والاغتيالات وأعمال الشغب والنزاعات المسلحة تؤدي إلى ممارسة تأثير سلبي على قرارات الاستثمار للشركات الأجنبية، وتخفض من قيمة موجودات المستثمر الأجنبي، وعلى عكس ذلك كلما كان المناخ السياسي للدولة أكثر استقرارا أدى إلى جذب الشركات الأجنبية الاستثمارية في تلك الدولة[2].

7– **انخفاض كفاءة البنية الأساسية** : حيث يؤثر مستوى كفاءة البنية الأساسية على تكاليف الاستثمار مثل أسعار خدمات النقل والتوزيع، ومن ثم على العائد المتوقع من الاستثمار.

8 – **عدم وضوح الهيكل الضريبي** : مما يؤدى إلى إضعاف قدرة المستثمر على تحديد الوعاء الضريبي الذي يخضع له، بالإضافة إلى ارتفاع أسعار ضريبة الشركات.

---

[1] صائب حسن مهدي ، **الاستثمار الأجنبي ودوره في تحقيق التنمية الاقتصادية** ، مجلة القادسية للعلوم الإدارية و الاقتصادية ، المجلد 11 ، العدد3 ،2009،ص120.

[2] سعد محمود الكواز، عمر غازي العبادي، **مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر – دراسة لعينة من الدول العربية** – ، ورقة بحثية مقدمة بجامعة الموصل، العراق، 2007، ص 8.

9- **انخفاض كفاءة العمالة** : حيث يمثل انخفاض كفاءة القوى العاملة حتى لو كانت متواضعة من حيث التكلفة أحد أهم معوقات الاستثمار، وهو ما يفسر عدم قدرة الدول الأكثر فقرا والتي تفتقر إلى مستويات التعليم اللازمة والملائمة والتي تمكنها من جذب الاستثمار إليها على الرغم من انخفاض مستويات الأجور فيها.

10- عدم توافر المعلومات عن فرص وحوافز الاستثمار في عدد من الدول وخاصة النامية .

11- عدم الانفتاح الاقتصادي بما يؤدي إلى تضاؤل فرص الوصول إلى مصادر متعددة المداخيل الإنتاج والسلع الاستثمارية المستخدمة في الاستثمار، وكذلك انخفاض القدرة التصديرية للمشروعات الاستثمارية الجديدة، والتي لا تنشأ نتيجة انخفاض الطاقة الإنتاجية، وإنما تنتج بسبب عدم انفتاح الأسواق الخارجية أمام منتجات تلك الدول .

12- عدم توافر الكفاءات الإدارية في وكالات ترويج الاستثمار خاصة في الدول النامية مما يؤدي إلى عدم قدرة هذه الوكالات على تحقيق أهدافها [1].

13- وضع قواعد خاصة تمثل قيودا على الإنتاج الصناعي، مثل استلزام جزء أو نسبة معينة في الناتج والمكونات من الخارج، أو إستلزام شروط معينة فيما يتعلق برقابة الجودة، أو مكافحة التلوث.

14- التعرض للتجسس الصناعي وعدم توفر قوانين صارمة لحماية العلامات التجارية والأسرار الصناعية وحقوق الملكية الصناعية.

15 - إلزام المنتج الأجنبي بتصدير نسبة معينة من الانتاج إلى الخارج[2].

المطلب الرابع : الحوافز الممنوحة لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر

ويمكننا تعريف حوافز الاستثمار بأنها مجموعة إجراءات وترتيبات ذات قيم اقتصادية قابلة للتقويم تمنحها الدولة للمستثمرين سوآءا المحليين أو الأجانب لتحقيق أهداف محددة كإغراء الأفراد أو الشركات للقيام بعملية الاستثمار، توجيه الاستثمار نحو قطاعات غير مستثمر فيها، تحقيق التوازن الجهوي للاستثمار من خلال منح حوافز استثمارية نحو المناطق غير المرغوب فيها...إلخ[3] .

وتتخذ الحوافز الممنوحة للاستثمار عدة أشكال:

---

[1] صائب حسن مهدي، **مرجع سابق**، ص 120-121.

[2] زينب حسن عوض الله، **الاقتصاد الدولي – نظرة عامة على بعض القضايا** - ، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1998، ص ص392-393.

[3] طالبي محمد، **أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**، مجلة إقتصاديات شمال افريقيا، العدد السادس،ص316.

الفرع الأول ـ حوافز ذات طبيعة جبائيه: يتم تقديم هذا النوع من الحوافز بهدف تخفيض أعباء الضرائب بالنسبة للمستثمر الأجنبي وهناك عدة بنود تنطوي تحت هذا النوع، مثل الإعفاءات الضريبية والاستثناءات من رسوم الاستيراد على المواد الخام والمدخلات الوسيطية والسلع الرأسمالية .

وكذا خصم مخصصات الإهتلاك من الضرائب لتشجيع سرعة التجديد والإحلال، عدم ممارسة التميز الضريبي خصم نفقات البحث من الدخل الخاضع للضريبة، الإعفاءات من الضرائب المتعلقة بالضريبة على العقارات وعلى أرباح رؤوس الأموال المنقولة. [1]

الفرع الثاني ـ حوافز جمركية : وتتمثل فيما يلي[2] :

1 .إعفاء المستثمر الأجنبي إعفاءا كليا أو جزئيا من الرسوم الجمركية على التجهيزات والآلات والمواد الخام الضرورية للمشروع.

2 .تخفيض معدلات الرسوم الجمركية على الصادرات.

3 .إعفاء صادرات المشروعات بالمناطق الحرة من الرسوم الجمركية وضرائب التصدير لمدة قد تصل إلى 15 عاما بعد مرحلة تشغيل المشروع.

الفرع الثالث ـ الحوافز المرتبطة بالضريبة على الشركات : تشتمل الحوافز المرتبطة بالضريبة على الشركات على ما يلي[3]:

1.إعفاء مؤقت للضريبة أو معدل مخفض للضرائب على الشركات.

2.حسومات للاستثمارات.

3.تطبيق معدل اهتلاك متسارع.

4.مؤونات أو أحكام خاصة للمبالغ المعاد استثمارها، أو بمناسبة التوسع في النشاط.

5.تخفيض مكرر لبعض المصاريف لأغراض جبائيه عادة ما ترتبط بالتشغيل والتصدير والبحث والتطوير والتجهيزات.

---

[1] زيدان محمد، **الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال – نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر** – ، مجلة اقتصادات شمال افريقيا، العدد الأول، ص 120 .

[2] خاطر إسمهان، **دور التكامل الاقتصادي في تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة حالة دول مجلس التعاون الخليجي**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة،2012،ص94.

[3] ساعد بوراوي ، مرجع سابق ، ص49 .

الفرع الربع ـ حوافز تمويلية: وتتمثل الأنواع الأساسية منها في الإعانات الحكومية المباشرة التي تمنح لتغطية جزء من تكلفة رأس المال الإنتاج تكاليف التسويق المرتبطة بالمشروع الاستثماري، وفي الائتمان الحكومي المدعم وكذلك مشاركة الحكومة في ملكية أسهم المشروعات الاستثمارية التي تتضمن مخاطر تجارية مرتفعة، تأمين حكومي بمعدلات تفضيلية لتغطية أنواع معينة من المخاطر، تغيير أسعار الصرف غير التجارية مثل التأميم والمصادرة[1] .

الفرع خامس ـ حوافز مالية: يمكن حصرها في النقاط التالية [2]:

1 .قبول التمويل بشروط ميسرة.

2 .مساهمة الدولة في رأس المال.

3 .التأمين بتعريفات تفضيلية.

4 .منح ضمانات للقروض.

5 .الدعم المباشر.

6 .التموين بالتجهيزات الخاصة.

7 .المساهمة في المصاريف الأولية المرتبطة بالتكوين، والتعهد بدفع أجور خاصة بالتشغيل.

8 .معالجة تفضيلية في سعر الصرف.

9 .صفقات عمومية تفضيلية.

الفرع السادس ـ الحوافز المرتبطة بالضمان ضد المخاطر: هناك مجموعة من الحوافز والضمانات التي يمكن للدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر أن تقدمها وهي كالآتي:

1ـ **الضمانات المادية:** وتشمل ما يلي :

أ–ضمانات حرية تحويل رؤوس الأموال وعوائدها .

ب–ضمان عدم و ضع قيود لحصول المستثمرين الأجانب على العملة الأجنبية .

ج–ضمان التعويض عن الأضرار التي تصيب الاستثمار بسبب الإخلال بالالتزامات المتفق عليها.

2ـ **الضمانات القانونية** : تتمثل في ضمانات التعويض عن التأميم ونزع الملكية، حتى يكون هذا التعويض عادل وفعلي خلال مدة معقولة، وهذه الضمانات يجب التأكد منها وتوضيحها في قوانين الاستثمار الأجنبي حيث يشمل:

ـ شروط اللجوء إلى التأميم أو نزع الملكية أو الحجز أو التدابير المماثلة.

[1] منور اوسرير، مرجع سابق،120.

[2] ساعد بوراوي ، مرجع سابق ، ص50 .

ـ التعويض الذي يكون مناسب وفعلي وفوري .

3– **الضمانات القضائية** : تنص على توضيح الطرق التي يتم من خلالها حل النزاعات المتعلقة بالاستثمارات والهيئات التي لها الحق في فض النزاعات وتشمل المسائل التالية:

أ- حل النزاعات عن طريق هيئة قضائية أو تحكمية، حيث تنص أغلب الإتفاقيات على :

ـ اختصاص الهيئة القضائية التابعة للدولة التي تنجز على إقليمها الاستثمار .

ـ إخضاع النزاع إلى هيئة تحكيمية حسب الاختصاص فإذا كان مالي فيعود الاختصاص إلى البنك العالمي، وإذا كان نقدي يعود إلى صندوق النقد الدولي وإذا كان تجاري يعود إلى المنظمة العالمية التجارية.

ب– القانون الواجب التطبيق، وهنا يكون حسب الاتفاق: إما تطبيق القانون الوطني الداخلي أو الخضوع إلى التحكم المؤسساتي.

ج– القيمة القانونية للقرار التحكمي : وهي معرف المؤسسة التي تصدر القرار ومدى مصداقيتها وفعاليتها.

الفرع السابع ـحوافز أخرى: تقوم العديد من الدول المضيفة بمنح تسهيلات للشركات الأجنبية المستثمرة كتزويدها بالأراضي والبنية الأساسية بأسعار أقل من أسعارها الجارية، وربما تقوم تلك الحكومات بمنح الشركة الأجنبية امتيازا فيما يتعلق بمركزها بالسوق في صورة معاملة تفضيلية بخصوص المشتريات الحكومية أو منحها مركزا احتكاريا في السوق كما قد تكون في صورة الحماية من منافسة الواردات .

ولقد توصلت العديد من الدراسات إلى أن أغلب قرارات الاستثمار لا تتأثر بالحوافز الضريبية ومنها:

"دراسة **1983Lim**" ولقد اكتشف تواجد علاقة عكسية بين الحوافز المالية (ومن ضمنها الحوافز الضريبية) وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

دراسة "**1978 Shah,Toy**" وبرر ذلك بأن العلاقة العكسية، وهي نفس النتيجة التي توصل إليها **LIM** هي نتيجة التعويض الوهمي الذي يمارس تأثيره عندما تحاول الدول المضيفة استخدام الحوافز للتغطية على نقص الموارد والتنمية الاقتصادية.

إن دراسة **1978 Shah,Toye** توصلت إلى أن الحوافز الضريبية لا تؤثر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لأن الدول المضيفة تستعملها كستار لتغطية عوامل أخرى لها دور أكبر في قرار الاستثمار[1].

كذلك فإن الحوافز الضريبية في تقديرنا الخاص قد فقدت الكثير من أهميتها وهذا راجع لاعتبارها شيء مفروغ منه فهذه الحوافز مطبقة في كافة دول العالم بدون استثناء وفي هذا الشكل شيء متوفر وليس نادر وكمثال على ذلك ليست كل الدول تملك حجم سوق كبير، لكن كل الدول تطبق نظام للحوافز الضريبية، ولكن لا يعني

[1] خاطر إسمهان، مرجع السابق،ص96.

هذا عدم الاهتمام بتقديم الحوافز الضريبية، فهي تعمل في جو من التفاعل بينها وبقية عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر الأساسية، وفي هذا الشكل لا تلعب دورا حاسما في اتخاذ قرار الاستثمار في دولة ما ولكنها مكملة له.

المبحث الرابع: أثار اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر

لا شك أن تدفقات الاستثمار المباشر الأجنبي الواردة للدول النامية المضيفة المتقدمة منها والنامية على السواء تنجر عنها مواد مختلفة يتم تحصيلها وأعباء مختلفة يتم تحملها، وعليه فإن اجتذاب الاستثمار المباشر الأجنبي من طرف مختلف تلك الدول، بحكم أنه حركة رؤوس الأموال الدولية الطويلة المدى، له نتائج تترجم واقعيا في الآثار التي يحتمل بأن تكون ايجابية أو سلبية على اقتصاديات الدول المضيفة، وهذه الآثار بدورها في الواقع العملي تبرر إلى حد ما وبما لا يدعو للشك مدى مساهمة الاستثمار الأجنبي في تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدول المضيفة .

المطلب الأول: أثار الاستثمار الأجنبي المباشر على العمالة.

لقد رأينا سلفا أن من بين الدوافع الرئيسة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة وخاصة الدول النامية منها وهو دافع السماح للمستثمر الأجنبي من أجل المساهمة في إيجاد الحلول الممكنة لقضية البطالة من خلال محاولة امتصاصها ولو جزئيا، إلى جانب تأهيل اليد العاملة التي سيتم تشغيلها وتكوينها تكوينا حادا وفقا لما تمليه متطلبات المعارف التكنولوجية والتقنية والفنية التي تميز المشروعات الاستثمارية التي يقيمها هذا الأخير في هذه الدول.

ومما لاشك فيه أن آثار الاستثمار المباشر الأجنبي على مستوى العمالة تتخذ الصيغة المباشرة والصيغة الغير مباشرة إلى جانب هذا فإن هذه الآثار ترتبط إلى حد ما مع أشكاله المجسدة، فآثاره في حالة الشكل " إنشاء فرع أو مؤسسة" تختلف عن تلك التي تبرز ميدانيا في حالة اقتناء المؤسسة الموجودة "هذا من جهة ومن جهة أخرى ترتبط هذه الآثار بإستراتيجية المستثمر الأجنبي بخصوص النمط الإنتاجي المستخدم، التسويق التسعير،إلى جانب درجة المنافسة السوق إلى غير ذلك.

الفرع الأول ـ الآثار المباشرة : وتتجلى هذه الأخيرة في مختلف الآثار التي يتسبب فيها المستثمر الأجنبي بفعل مشروعاته الاستثمارية على مختلف الجوانب التي تخص مستوى العمالة ، كالتوظيف والأجر وكذلك التكوين والتدريب .

إن الآثار التي يخلفها الاستثمار المباشر الأجنبي على مختلف جوانب مستوى العمالة تتحكم فيها عوامل رئيسية و هي :

- فالعامل الأول يتمثل في مختلف أشكاله التي تتجسد ميدانيا، إن أثر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر صوب الداخل على العمالة قد يعتمد على الأسلوب الذي تختاره الشركات الأجنبية للدخول في تلك الاقتصاديات ويمكنها أن تعتبر أن الدخول في ميدان جديد وفي موقع جديد يزيد من حجم العمالة فورا، كما يزيد من عدد المتنافسين في الصناعة، والواقع أن حيازة شركة قائمة (أو جزء من الشركة) قد يقلل من حجم العمالة

أثر له مباشر ومنه يفهم إذن أن أثر الاستثمار المباشر الأجنبي على مستوى التوظيف هو أثر ايجابي في حالة إنشاء فرع أو مؤسسة مملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي بحيث هذا الأخير يتطلب خلق مناصب شغل جديدة وهو الشكل الذي يبرز من خلاله الأثر الايجابي أكثر مقارنة بالأشكال الأخرى، إذ في حالة اقتناء شركة موجودة مثلا ربما يحتمل أن يتم اتخاذ قرار الاستغناء الجزئي أو ربما الكلي للعمال وهذا القرار يمثل في حقيقة الأمر الأثر السلبي على مستوى العمالة[1].

- أما العامل الثاني فيكمن في شدة المنافسة، فيحكم المزايا التي يتمتع بها المستثمر الأجنبي يمكن لهذا العامل من أن يؤدي إلى تحقيق فرص جديدة للعمل، وذلك عند لإقرار التوسع في مختلف النشاطات والقطاعات.
- وهناك عوامل أخرى تتحكم في آثار الاستثمار المباشر الأجنبي على مستوى العمالة ككل ففي هذا الصدد أكد هنري بورقينات:" أن مستوى العمالة تتأثر بعاملين أساسين في الدول المضيفة وهما اختيار تقنيات الإنتاج المستعملة إلى جانب بنية المنتوج و تركيبه"[2].

مما ينجر عن ذلك آثار ايجابية أو سلبية، ففيما يتعلق باستعمال تقنيات الإنتاج (اختيار التكنولوجيا) فإن في حال تبني تكنولوجيا ذات كثافة العمل ذلك ما يمكن تشغيل اليد العاملة مقارنة بحال لو تم تبني تكنولوجيا ذات كثافة رأسمال فهذا حتما يكون له أثر سلبي من خلال تدني تشغيل اليد العاملة.

وبخصوص عامل " تركيبية المنتوج "، فإن تباين واضح بين اختيار الصناعات الموجهة التصدير وخيار الصناعات المنشئة لإحلال الواردات، إذ أن في هذا الشأن ثبت فعليا أن النوع، من الصناعات "الإنتاج أجل التصدير" هي التي تؤدي إلى خلق العديد من فرص العمل الجديدة مقارنة بالنوع الثاني.

ومن جانب الأجور فكل الدلائل تشير إلى أن الشركات الأجنبية تقدم إغراءات كبيرة في هذا الشأن من خلال الأجور المرتفعة مقارنة بتلك التي تمنحها الشركات الوطنية المحلية، وذلك يعود إلى الإمكانيات الكبيرة التي تمتع بها الشركات الأجنبية، الأمر الذي يبدو له أثر ايجابي على هؤلاء الخبراء لديها الأكثر تأهيلا، ولكن ذلك لا يمنعها من التأكيد أن إستراتيجية الشركات الأجنبية في هذا الشأن تؤدي حتما إلى آثار سلبية وهذه الأخيرة يمكن تلخيصها في ما يلي :

* الأجور المرتفعة التي تمنحها الشركات الأجنبية قد تؤدي بالإطارات المؤهلة في المؤسسات المحلية إلى مغادرتها، لتنال فرص العمل في الشركات الأجنبية مما يؤدي إلى حدوث مشاكل في الشركات المحلية هي في غنى عنها مثل " سلسلة الإضرابات " وما ينجم عنها من توقيف الإنتاج والخسارة وغيرها.

[1] مؤتمر الأمم المتحدة للشركات عبر الوطنية في التنمية العالمية ، **اتجاهات وتوقعات** ، نيويورك ، 1990 ،ص335.

[2] Henri bourginat : théories de l investissement direct et ranger ,édition : economica paris, 1984 ,P195.

فعملية اعتماد سياسية الأجور المرتفعة من قبل خاصة الشركة متعددة الجنسيات يكون بدافع الإضرار بمنافسيها من الشركات المحلية، لأنها تعلم أن عمل النقابات في هذه الأخيرة سوف يؤدي حتما إلى السعي نحو تحقيق سلسلة من المطالب، وأهمها الارتفاع المشابه في الأجور[1].

* تكريس "التباين" بين مختلف المستويات المعيشية للإجراء مما يؤدي حتما شيئا فشيئا إلى ظهور طبقة نخبوية تنفصل عن طبقة الإجراء العاديين وهذا ما يساعد في الأخير على تكريس ما يعرف بالطبقة أكثر وتعميقها أو تعميق الفوارق الاجتماعية .

أما من جانب التكوين والتأهيل، فلاشك أن الشركات الأجنبية تضمن في هذا السياق تأهيل اليد العاملة التي يفترض تشغيلها في حال الصناعات القائمة على استخدام التقنيات العالية ولكن في حالة الصناعات التي لا تحتاج لتلك التقنيات العالية، فإن الشركات الأجنبية لا تكون بحاجة ماسة لتكوين تأهيل اليد العاملة المشغلة لديها.

الفرع الثاني ـ الآثار غير المباشرة: إلى جانب الآثار المباشرة فإن تجسيد الاستثمار المباشر الأجنبي في الدولة المضيفة يكون له آثاره الغير مباشرة من خلال دفع هذا الأخير للشركات المحلية وكذلك الأفراد إلى التأثير المباشر على مستوى العمالة وذلك بشكل ايجابي أو سلبي، يمكن حصر هذه الآثار الغير المباشرة في ما يلي :

- العمالة المولودة بشكل غير مباشر في مجمل الاقتصاد المحلي نتيجة لما ينفقه العمال أو حائز وأسهم الفرع الأجنبي، ويتجلى الأثر غير المباشر الايجابي هنا في هذا الشأن عند اندفاع العمال الذين تستخدمهم الشركات الأجنبية إلى جانب هؤلاء الذين يمتلكون مجموعة من الأسهم في فروعها إلى التوسع في الإنفاق من خلال تعبئة مداخيلهم تلك لأجل اقتناء مختلف السلع والخدمات التي تتحقق محليا، مما يؤدي بالضرورة إلى قرار الشركات الأجنبية التوسع أكثر في مختلف الاستثمارات لأجل تحقيق المزيد من حاجيات هؤلاء من تلك السلع والخدمات الأمر الذي يدفع بهذه الشركات إلى تشغيل يد عاملة إضافية[2].
- في حال المنافسة بين الطرفين في نفس القطاع الصناعي وفي ظل نفس الصناعة، بحيث تندفع الشركات المحلية لصياغة استراتيجية تتضمن في إحدى أولوياتها تشغيل يد عاملة ربما إضافية أو مؤهلة حتى تتمكن من منافسة تلك الشركات الأجنبية .
- وعندما تستثمر الشركات المحلية في بعض الصناعات التي لا تستثمر فيها الشركات الأجنبية، فإن ذلك حتما يؤثر على مستوى العمالة، إذ عندما تشتد المنافسة أكثر في بعض الحالات إلى عدم مقدرة الشركات المحلية على

[1] Bernard Hugonnier : l'entre prise multinationale dynamique de l économie mondial , ed :économisa , paris 1991, P45.

[2] مؤتمر الأمم المتحدة لشؤون الشركات عبر الوطنية ، مرجع سابق ذكره ، ص342.

ذلك فيكون مآل ذلك فقدانها لفرص الاستثمار ومن ثم لا تتمكن من تشغيل عمالة إضافية أو ربما حتى مجرد الحفاظ على الحجم الكلي من العمالة المشغلة لديها – التخلص الجزئي – وهذا يترتب عليه أثر سلبي غير مباشر على إجمال العمالة في الدول المضيفة[1].

وفي هذا الصدد أكد عبد السلام أبو قحف على بعض الأمثلة الواقعية حيث في البرازيل خلال (1970-1975) اختفت من السوق ما يزيد عن 300 شركة وطنية تعمل في مجال صناعة الأغذية (صناعة خفيفة) نتيجة للمنافسة الشديدة بينها وبين الشركات متعددة الجنسيات.

* الآثار غير المباشرة التي تتجلى واقعيا انطلاقا من الروابط الموجودة بين الشركة الأجنبية والموردين والعملاء المحليين، فبخصوص العلاقة التي تجمع الشركة الأجنبية مع الموردين المحليين فإنها قد تؤدي إلى حدوث آثار غير مباشرة على مستوى العمالة ويتجلى ذلك عندما تندفع الشركة الأجنبية لاقتناء حاجيات ضرورية تخص سيرورة نشاطها من الموردين المحلين هؤلاء حتما في ظل إنجاح عملية التوريد والتكريس ورابطهم مع تلك الشركات يقومون بتحقيق مناصب شغل جديدة حفاظا على ذلك واستمرارا لها، أما في ما يتعلق بالروابط التي تقوم بين الشركات الأجنبية والعملاء المحلين، فتمثل الآثار غير المباشرة انطلاقا منها في عدد مناصب الشغل التي تخلق بقرار من العملاء المحليين تماشيا مع متطلبات قضايا التوزيع، والخدمات المقدمة المتعلقة بالبيع.

ومنه فإن الشركة الأجنبية تشجع هؤلاء الموردين والعملاء على تجسيد مختلف النشاطات في هذا الشأن ومن ثم خلق فرص جديدة للعمل .

* الآثار الغير مباشرة الأخرى التي تتجلى عن استخدام عوائد الدولة المضيفة التي تنجم من فعل قيام الشركات الأجنبية يدفع الضرائب المستحقة عليها في المدى الطويل، حيث في المدى القصير ولأجل اجتذاب الاستثمار المباشر الأجنبي تندفع الدولة المضيفة إلى إغراء الشركات الأجنبية بحوافز ضريبة كالإعفاء من بعض الضرائب لمدة 3 – 5 سنوات ولكن بعد استنفاذ مدة الإعفاء مثلا: تضطر تلك الشركات إلى الوفاء بالتزاماتها الضريبية الأمر الذي يمكن حكومة الدول المضيفة من تحصيل مختلف الضرائب من مختلف تلك الشركات الأجنبية من ثم توجيهها وفق إستراتيجية مسؤولة وفعالة لتنشيط بعض القطاعات أو تحسين بعضها الآخر، أو توسيع نشاطات استثمارية مختلفة مما يترتب حتما عن هذه الخطوة خلق وتوفير فرص جديدة للعمل لأجل امتصاص اليد العاملة العاطلة .

وآخر في هذا الشأن، إن عملية إبراز الآثار التي يتسبب فيها الاستثمار المباشر الأجنبي على مستوى العمالة ككل هي جد معقد خاصة في ظل تضارب الآثار بشأنها حيث نجد رأيا يؤمن بأن الاستثمار الأجنبي

[1] أبو قحف عبد السلام : نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية ،مرجع سابق ، ص208.

يحقق فرص العمل ورأيا آخر يعارضه على اعتبار أن تشجيعه يعني ببساطة إزاحة فرص العمل والقضاء حتى على الفرص التي كانت متوفرة.

والحقيقة أن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤثر بطبيعة الحال على مستوى التشغيل في صناعات معينة ففي اقتصاد يقترب من درجة التشغيل الكلي وليس فيه شركات تنافس المستثمر الأجنبي فإن الاستثمار من شأنه أن يرفع الأجور ويجتذب العاملين من الصناعة ومن الصناعات الأخرى ولا شك أن حدوث زيادة في الأجور الحقيقية يرفع القوة الشرائية ومستوى المعيشة وفي الاقتصاد يعاني من البطالة وفيه شركات تنافس المستثمر الأجنبي فإن الاستثمار قد يخلق فرص عمل في إحدى المجالات ولكنه قد يخلق فرصا غيرها في الشركات المنافسة في مجالات أخرى وليست هناك قاعدة بديهية تنص على أن صافي التأثير إما يكون ايجابي أو سلبي[1].

المطلب الثاني: أثار الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة وميزان المدفوعات.

عند دراستنا للآثار المترتبة عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة على كل من المركز التجاري وميزان المدفوعات للدول المضيفة، لابد أن نشير إلى نقطة مهمة وهي أن القضية الرئيسية التي تمثل محور اهتمام الدول النامية المضيفة في هذا الخصوص لا ترتبط بالآثار المترتبة على ميزان المدفوعات نتيجة لفتح المجال أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة بقدر ما ترتبط بالآثار المتوقعة على التجارة والعوائد أو الدخل الحقيقي للدول النامية.

وعند الحكم على آثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التجارة وميزان المدفوعات فإن هذا يستلزم إجراء تحليل ودراسة شاملة لكل المتغيرات التي تؤثر عليها.

إن دراسة أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة وميزان المدفوعات يستلزم دراسة ما يلي [2]:

الفرع الأول ـ التدفقات الداخلة: وتتضمن العناصر التالية :

أ- مقدار التدفق الداخل من النقد الأجنبي أو مقدار مساهمة المستثمر في المشروع، وكلما زادت النسبة التي يساهم بها المستثمر الأجنبي كلما زاد حجم المشروع وزاد حجم التدفق من النقد الأجنبي.

ب- مقدار الوفير في النقد الأجنبي الناجم عن الوفرة في الواردات من السلع والخدمات المختلفة.

ت- مقدار النقد الأجنبي المتدفق إلى الداخل و الذي يكون نتيجة لـ :

- عملية التصدير.

[1] فارس فضيل، **أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية**، أطروحة دكتوراه، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، ص139.

[2] عبد السلام أبو قحف، **اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي**، مرجع سبق، ص 468.

- المساعدات المالية المقدمة من طرف الشركات الأم إلى مختلف فروعها في الدول المضيفة.
منح تأشيرات الدخول و الإقامة للعاملين الأجانب.

ث- القروض التي تحصل عليها الشركات الأجنبية من الخارج.

الفرع الثاني ـ التدفقات الخارجة: وتتمثل فيما يلي[1]:

- مقدار النقد الأجنبي المتدفق إلى الخارج من أجل استيراد مواد خام، سواء أولية أو مستلزمات الإنتاج.
- مقدار الأجور والمرتبات الخاصة بالعاملين الأجانب والتي يتم تحويلها إلى الخارج.
- الأرباح المحولة إلى الخارج بعد بدء مرحلة الإنتاج والتسويق.
- الفروق المتعلقة بأسعار تحويل المواد الخام والمواد الأولية من خلال المعاملات بين الشركة الأم وفروعها بالدول المضيفة.

الفرع الثالث ـ دراسة العوامل والمؤثرات التي قد تؤثر على ميزان المدفوعات والتجارة : تتمثل هذه العوامل فيما يلي :
- الدور الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات في دعم مراكز البحوث والتنمية البشرية والفنية.
- نمط أو شكل الاستثمار الأجنبي المسموح به والذي يحدد مقدار التدفق من النقد الأجنبي كرأس مال مبدئي للمشروع، بالإضافة إلى نوع المشروع الاستثماري في حد ذاته، فقد يكون ذو كثافة في رأس المال أو في العمالة.
- مقدار الأرباح التي أعيد أو يعاد استثمارها سنويا (تكلفة الفرصة البديلة).
- درجة التوجه بالمشروعات الاستثمارية، فقد تكون موجهة لغرض التصدير أو لتخفيض الواردات.
- الضرائب والرسوم المفروضة على الصادرات والواردات.
- فروق العملة، معدلات التضخم وأسعار الفائدة[2].

المطلب الثالث: أثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الواقع التكنولوجي في البلدان المضيفة.

تعتبر مسألة تحويل التكنولوجيا، من المسائل الهامة التي ظلت تشغل بال واضعي سياسات التنمية في البلدان النامية، ولاسيما عقب مرحلة التحرر السياسي لهذه الدول من هيمنة الاستعمار الأجنبي.

[1] نفس المرجع، ص469.

[2] عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الإستثمارات الأجنبية ، مرجع سابق، ص 181.

وقد أثبتت مختلف الدراسات التي خصت العلاقات الاقتصادية الدولية وقضايا التنمية والتخلف أن هناك تباين واضح بين الدول المتقدمة والدول النامية، وقد أرجع ذلك التباين إلى الثورة العلمية والمعلوماتية، وما أصطلح عليه فيما بعد بالفجوة التكنولوجية.

وهناك العديد من الطرق التي يتم بواسطتها نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة صاحبة الاختراع إلى الدول النامية منها:

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

ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم القنوات الناقلة للتكنولوجيا، وذلك للأسباب التالية[1] :

- أن التكنولوجيا الجديدة كثيرا ما تكون مكلفة وغير متاحة تجاريا، إذ تفرض الشركات صاحبة الاختراع احتكارا على معارضيها، وقد لا تسمح باستخدامها عن طريق التراخيص، كذلك تكون التكنولوجيا المنقولة بواسطة الفروع أكثر حداثة من تلك المباعة عن طريق الاتفاقيات
- يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق أو إيجاد المنافسة بين الشركات الأجنبية وباقي الشركات المحلية وتعتبر هذه المنافسة ضرورية لانتشار التكنولوجيا
- كما يسهم الاستثمار الأجنبي المباشر في تدريب العمالة وتكوين وتدريب المهارات، ونقل طرق الإنتاج الحديثة، وهو ما لا يتحقق للدول النامية نظرا لتخلفها التكنولوجي، كما أن مصادر التمويل الدولية الأخرى كالاستثمارات المالية المحفظية والديون، والتجارة في السلع والخدمات، ليست من القنوات الملائمة لنقل مثل هذه التكنولوجيا.

إن السؤال الذي يطرح في هذا السياق هو إذا كانت الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي إحدى القنوات الرئيسية الملائمة لنقل التكنولوجيا كما تم الإشارة إليه سابقا، فما هي الآثار التي تصاحب النقل التكنولوجي على اقتصاديات البلدان المضيفة؟

هناك العديد من الدراسات التي أجريت لقياس تأثير عوائد تكنولوجيا الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات البلدان المضيفة، ومن أهم هذه الدراسات نذكر[2]:

[1] Barrel RAY, Pain. N, "Foreign direct investment technological change and economic growth with Europe", **The Economic Journal**, Vol 107, n° 455 (USA: Black well publishers, 1997), p.1773.

[2] ساعد بوراوي، **حوافز الممنوحة الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي" الجزائر، تونس، المغرب ،ليبيا "**،مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية ،جامعة لحاج لخضر باتنة ،2007،ص38-39.

-دراسة **HONG** سنة 1997 : والتي أوضحت أن نجاح قطاع الإنتاج الكوري في تحفيز النمو الاقتصادي كان بسبب استفادته من التكنولوجيا والمهارات الإدارية بفضل تدفق المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما أوضحت دراسة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (**OCDE**)عام 1998 أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان له أثر إيجابي على النمو الاقتصادي من خلال استقطاب رأس المال المادي، والتكنولوجيا الحديثة، إذ ترتب عن التكنولوجيا زيادة تنافسية الشركات المحلية في الأسواق العالمية.

وقد شملت تلك الدراسة أربع دول آسيوية هي : الصين، وماليزيا، وسنغافورة، وتايلاندا.

- كما قام كل **Whalee** و **Borzentein** من بدراسة لعينة مكونة من 69 دولة نامية، وأظهرت النتائج التي توصلت إليها الدراسة أن التكنولوجيا المصاحبة للاستثمار الأجنبي المباشر قد تساهم في تحقيق زيادة معدل النمو لتلك البلدان، إذا توافرت لديها الطاقة الاستيعابية للتكنولوجيا .

وعلى العموم، فإن إنجاح نقل التكنولوجيا ليست من الأمور الميسرة، إذ يتطلب ذلك وجود نظام وطني للإبداع **National innovation System** في البلدان المتلقية يسمح باستيعاب التكنولوجيا المنقلة له، وتحديد أنماط التكنولوجيا المحولة التي يمكن تستوعبها البيئة المحلية وتستغل بشكل فعال في تنمية بنية البحث والتطوير.

وقد أشار تقرير **الأونكتاد** (2006)إلى أن بناء مثل ذلك النظام سيؤدي إلى توطين نشاطات البحث والتطوير للشركات المتعددة الجنسيات في البلدان النامية، وهو ما حصل فعلا، حيث استفادت كل من الصين والهند على ما يقارب من ثلاثة أرباع من مشاريع البحث والتطوير المعروضة عالميا بين عامي 2002-2004[1].

وفي الصين، تم إنشاء 700 مركز للبحث والتطوير من قبل فروع الشركات الأجنبية، وذلك لغاية نهاية عام 2004 وبلغت قيمة استثمارات البحث والتطوير من طرف الشركات الأجنبية بحوالي 4 ملايير دولار في جوان2004.

ويشير نفس التقرير إلى ضعف منطقة إفريقيا كوجهة لتوطين نشاطات البحث والتطوير من طرف الشركات الأجنبية بسبب ضعف القدرات الوطنية، وقلة الميكانيزمات المتوفرة للمؤسسات المحفزة لهذا النوع من نشاط الشركات الأجنبية ومع ذلك، فإن الشركات الأجنبية تبدي بعض التحفظ من عمليات نقل التكنولوجيا، عندما تخشى من إمكانية استفادة الشركات المنافسة في الدول المضيفة من معارفها التكنولوجية المحولة، وهذا ما يمنعها من تحويل التكنولوجيا المتطورة إلى الدول النامية، كما أن ضعف النظام الوطني لحماية الملكية الفكرية، يعتبر من الأسباب التي تعيق تحقيق هذا النوع من التحويل.

وبالموازاة مع ذلك، تبدي بعض الدول النامية قلقها من طبيعة التكنولوجيا المحولة إليها، والتي عادة لا تتلاءم مع ظروفها ولا تخدم استراتيجيات التنمية الاقتصادية لديها، إذ تحول إليها التكنولوجيا المتقادمة، والتي تخلت عنها

[1] الأونكتاد، **تقرير الاستثمار العالمي، "تدويل البحث والتطوير للشركات متعددة الجنسيات"** (جنيف- نيويورك: الأمم المتحدة، 2006 ،ص140.

الشركات متعددة الجنسيات منذ أمد بعيد، كما أن الإمكانيات المالية لهذه الدول كثيرا ما تقف عائقا أمام استغلال براءات الاختراع بشكل يتناسب مع إمكانياتها المحدودة، من حيث الموارد المالية أو البشرية القادرة على استيعاب التكنولوجيا المحولة، كما يلاحظ أن هناك تعارض في الأهداف داخل الدولة المضيفة، حيث تهدف هذه الدول إلى استقطاب استثمارات أجنبية مباشرة كثيفة العمل، وهو ما يحقق لها الامتصاص النسبي للبطالة وهذا أثر إيجابي، إلا أن تحقيق ذلك الهدف يكون على حساب نقل التكنولوجيا المتطورة، والذي عادة لا يصاحب هذا النوع من الاستثمار، إذ يتم اكتساب تكنولوجيا ذات مستوى منخفض، وهو ما يسجل أثرا سلبيا.

وعلى العموم، يتضح أن درجة استفادة البلدان النامية من التكنولوجيا المحولة متباينة، فهناك بعض الدول (الدول المصنعة حديثا) تمكنت من استيعاب التكنولوجيا نظرا لتوفرها على البنية الملائمة والقدرات المحلية القادرة على الاستفادة منها، في حين لم تستطع أغلبية تلك البلدان من الاستفادة من التكنولوجيا، نظرا لمحدودية الموارد المالية والبشرية المؤهلة والقادرة على استيعاب التكنولوجيا .

وعلى ذلك، يتعين على هذه البلدان القيام بمزيد من الجهود لتنمية قدراتها الوطنية في هذا المجال، وتكييف التكنولوجيا المستوردة لتتوافق مع تركيبة عوامل الإنتاج المتاحة في هذه البلدان.

المطلب الرابع: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في البلدان المضيفة.

نظرا لأهمية النمو في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية في البلدان النامية، فقد أصبح من الضروري على واضعي السياسات الاقتصادية في هذه البلدان البحث عن المصادر التي تؤدي إلى تحقيق ذلك الهدف، ومن بين تلك المصادر الاستثمار الأجنبي المباشر، وفي هذا السياق يثار التساؤل التالي:

ما هو أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو؟ وهل تؤدي تدفقات تلك الاستثمار إلى زيادة معدلاته؟

للإجابة على هذا السؤال، فقد أجريت العديد من الدراسات لقياس تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على خلق العوائد الإنتاجية وتأثير ذلك على النمو الاقتصادي في البلدان المضيفة، ومن بين أهم تلك الدراسات نستعرض ما يلي[1]:

-دراسة **De MELLO** عام 1999، وتناولت العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وتراكم رأس المال ونمو الإنتاجية، وشملت الدراسة عينة من 15 دولة متقدمة و 17 دولة نامية خلال الفترة 1970-1990، وأوضحت هذه الدراسة اختلاف العلاقة بين مجموعات الدول .

[1] ساعد بوراوي ،**الحوافز الممنوحة للاستثمار الاجنبي المباشر في البلدان العربية"الجزائر،المغرب،تونس،ليبيا"**،مرجع سابق،ص41.

- كما قام **Borenztein** وآخرون عام 1998 بدراسة على عينة تتكون من 69 دولة نامية لقياس أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في هذه البلدان، وخلصت الدراسة إلى وجود أثر إيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر على النمو، ولكن ذلك يتوقف على رصيد رأس المال البشري المتوفر في البلدان المضيفة.

وتظهر إحصاءات الأونكتاد حول تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر أن النمو الاقتصادي هو المحفز لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، وليس العكس، وبعبارة أخرى فإن الدول التي تتمتع بمعدلات نمو مرتفعة هي التي تستقطب أكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر، وبذلك يصبح هذا الأخير متغيرا تابعا وليس مستقلا، وأن الدول ذات المعدلات المنخفضة من النمو لم تحقق إلا قدرا يسيرا من تلك التدفقات.

خلاصة:

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

ومن أهم الاهداف التي تسعى الدولة إلى تحقيقها من وراء استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر دعم ميزان المدفوعات الدولة وذلك بزيادة صادراتها والحد من الواردات وبتالي تأثر على حجم التجارة الخارجية للدولة بصفة مباشرة.

وبما أن الكثير من الدول النامية عانت ولازالت تعاني مشكل المديونية والعجز في تمويل استثماراتها، فإنها قد اتخذته كوسيلة بديلة محاولة إنعاش اقتصادها على المستويين المحلي والدولي، ومن أجل تحقيق ذلك كان لابد من إعادة النظر في مناخها الاستثماري، هذا الأخير يكون له دور كبير في جذب الأنماط المناسبة من الاستثمارات الأجنبية.

كما أن العمل على تعظيم المنافع وتقليص الأخطار التي قد تنجم عن الاستثمار الأجنبي المباشر، يعتبر من الأمور الأساسية التي يجب مراعاتها قبل اتخاذ أي قرار، بحيث أنه مثلما يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر إيجابيا على البلد المضيف يمكن أن يؤثر سلبا إن لم يحسن التعامل معه.

وأهم المجالات التي يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في تنميتها : التجارة، العمالة والمنافسة

الفصل الثاني: سياسات ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر وآليات تجسيدها في المنطقة المتوسطية في ظل الشراكة الاورومتوسطية

تمهيد:

إن الحديث عن دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة لا يتوقف فقط على تغيرات بنية الاستثمار أو على أشكال الاستثمار المسموح بها أو المعمول بها، بل تتوقف أيضا على عوامل ومتغيرات أخرى، بعض هذه العوامل ترتبط بتنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية بما فيها من سياسات وإجراءات لجذب هذه الاستثمارات وعوامل أخرى ترتبط بالمحيط الدولي وهذه العوامل تمثل المعايير التي يتعين على مقرري السياسات التحرك في إطارها من أجل اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر والاستفادة من بعض المكاسب في مجال التكنولوجيا والمهارات والوصول إلى الأسواق، وإقامة العديد من الروابط الخلفية والاستفادة من الأصول الأجنبية للتوصل إلى احتلال مواقع تنافسية في الأسواق العالمية.

كما تعتبر العلاقات الاقتصادية بين المجموعة الاقتصادية الأوروبية وبلدان جنوب شرق المتوسط سابقا اتسمت بفقدان التصور المشترك، ولتطوير هذه العلاقات بما يخدم مصالح الطرفين، وهو ما دفع بالطرفين بالتفكير في وضع إطار جديد للتعاون الاقتصادي وإرساء أسس جديدة ودائمة لعلاقتهما الاقتصادية قصد بناء شراكة حقيقية في سياق النظرة الجديدة للاتحاد الأوروبي تجاه دول حوض المتوسط، إن الشراكة الأورومتوسطية فتحت المجال لدول الاتحاد الأوروبي بتوجه نحو الاستثمار في المنطقة لما تكتسبه من أهمية في المجال الاقتصادي والموقع الجغرافي الاستراتيجي .

من هذا المنطلق سيتم تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الاول: الشراكة الاورومتوسطية.

المبحث الثاني :تحليل المناخ الاستثماري في المنطقة المتوسطية.

المبحث الثالث: واقع نمو الاستثمار الاجنبي المباشر في بعض الدول المتوسطية.

المبحث الأول : الشراكة الأورومتوسطية.

شهد النصف الأول من التسعينات وفي بداية مرحلة ما بعد الحرب البارد تحركات من جانب الدول الكبرى لإعادة صياغة نسق العلاقات الدولية، فتوجهت دول الاتحاد الأوروبي نحو إعادة تقييم سياساتها نحو دول الجوار المطلة على جنوب شرق المتوسط وكانت بدايات هذا لتوجه بيان قمة مجلس الأوروبي الذي عقد في حزيران يونيو 1992.

لكن تجدر الإشارة إلى أن علاقة الدول المتوسطية ببعضها البعض علاقة قديمة رافقت توحيد دول الاتحاد الأوروبي من بدايته الأولي كانت تهدف إلي إنشاء منطقة أورومتوسطية قوية من اجل تحقيق أكبر التوازنات في إطار النظام الاقتصادي ومن أجل ذلك عملت دول المنطقة إلى عقد اتفاقيات تعاون متعددة عبر عدة سنوات بدأت منذ سنوات الستينات لتنتهي باتفاقية الشراكة الاورومتوسطية وهذا ما سنتعرف عليه في هذا المبحث.

المطلب الأول: نشأة الشراكة الأورومتوسطية.

إن مؤتمر برشلونة 1995 م والذي وضعت فيه أطر الشراكة الأورومتوسطية لا يعد نقطة البداية لهذا المشروع بل هو امتداد التطورات واجتماعات سابقة بدأت منذ السبعينات ففي الإطار المسيري له نجد[1]:

1. السياسة المتوسطية الجزئية : تتمثل هذه السياسة في اتفاقية التعاون بين الجماعة الأوربية والعديد من الدول المتوسطية ويشمل هذا النظام تنشيط المبادلات التجارية والمعونات الفنية والمالية، أرادت الجماعة إقامة علاقات خاصة مع بلدان شمال إفريقيا الثلاثة والتي كانت عند إنشاء الجماعة في روما 1957 م حديثة الاستقلال كتونس والمغرب أو تناضل من أجل استقلال الجزائر لذا نجد أن السياسة المتوسطية الفرنسية قد أثرت على مواقف الجماعة الأوروبية اتجاه بلدان المغرب العربي الثلاثة

2. السياسة المتوسطية الشاملة : تمت أغلب علاقات الحماية الأوربية بالدول المتوسطية الجنوبية حتى عام 1972 م علاقات اقتصادية تجارية إلى غاية قمة باريس أكتوبر عام 1972 م التي نوقشت فيها فكرة صياغة سياسة متوسطية شاملة وتم بالفعل إبرام عدة اتفاقيات بين الجماعة الأوربية وبين بلدان المغرب العربي وبالرغم من الصعوبات التي واجهتها الجماعة الأوربية في سياستها المتوسطية وعلى العموم تم إبرام اتفاقيات تعاون مع الدول المغاربية الثلاثة (الجزائر تونس المغرب)

3. الحوار العربي الأوربي : بدأ هذا الحوار بموازاة مع السياسة المتوسطية الشاملة يعتبر أوسع محاولات التقارب المتوسطية

[1]: بيلحي امال ، كربوعة العالية، **الشراكة الأور متوسطية ودورها في تنمية الاستقرار الجزائري**، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس تخصص مالية جامعة الجلفة، 2008 -2009 ، ص10.

انتشارا وأكثر جدية ولقد بين مؤتمر القمة المنعقدة في 1973/12/10 م أول إعلان حول الحوار العربي الأوربي الذي تحددت أبعاده منذ البداية في ثلاث دوائر أساسية هي الدائرة الاقتصادية الثقافية والحضارية والسياسية.

4. ندوة الأمن والتعاون في أوروبا : عقد هذا المؤتمر في باريس في نوفمبر 1990 م وخرج المؤتمر بثلاث سياقات : الأمن، البعد الاقتصادي، البعد السياسي والإنساني، ليبدأ العمل به في 1993 م على أن يتم إنشاء لجنة تحضيرية خاصة بذلك وبالرغم من فشل مبادرة الأمن والتعاون في المتوسط إلا أنها شكلت إطار لتشكيل رؤية متوسطية أوسع لقضايا هامة تم التطرق لها في إعلان برشلونة 1995 م فيما بعد:

5.حوار خمسة + خمسة (5+5) : تعود فكرة اجتماع بلدان المتوسط الأوربية والمغاربية إلى فترة الثمانينات ذلك أن الرئيس الفرنسي " فرانسوا سيثران " اقترح زيارته للمغرب سنة 1983 م لعقد اجتماع يضم أربع دول أوروبية متوسطية وخمس دول مغاربية وهذه الندوة التي كانت مقترح عقدها وفق صيغة (4+5) أصبحت بعد فترة تعرف بصيغة (5+5) أي مجموعة العشرة بعدما انضمت إليها مالطة ولقد دخلت جزئيا حيز التنفيذ أثناء الملتقى المنعقد في مرسيليا في 17 فيفري 1987 م تحت عنوان حقائق وأفاق العلاقات بين البلدان الأوربية للبحر المتوسط الغربي والبلدان المغاربية المرتبطة باتفاقيات مع المجموعة الاقتصادية الأوربية ولقد عرض خلال هذا الملتقى ثلاث مواضيع هامة للنقاش تناولت المشاكل المالية والصناعية والعلاقات بين المجموعة الأوربية والمغرب العربي، وتلتها ندوة ثانية بمدينة طنجة من 24إلى 27 ماي 1989 م حضرتها كل البلدان المغاربية بما فيها ليبيا، لقد لوحظ من بداية التسعينات تطور ملحوظ في موقف المجموعة الأوربية اتجاه بلدان المغرب العربي لصالح تقوية وتعميق التعاون الاقتصادي إن الانطلاقة الرسمية لحوار (5+5) كانت خلال الندوة الوزارية الأولى التي انعقدت بروما في أكتوبر 1990 م ولقد كانت من المفروض أن تنعقد القمة خلال 1992 م بتونس إلا أن هذا الحوار قد تجمد على امتداد عشرية كاملة (1991-2001 م) لأسباب نذكر منها :

- عدم التوصل لحل مرضي لقضية الصحراء الغربية.
- حرب الخليج الثانية 1991 م.
- بيان برشلونة الذي صدر خلال 1995 م.

6. بيان برشلونة عام 1995 : انعقد مؤتمر برشلونة يومي 27-28 جوان 1995 والذي توجت أعماله ببيان برشلونة والذي يعد بمثابة شهادة ميلاد الشراكة الاورومتوسطية حيث تم تحديد الخطوط العريضة للشراكة ما بين دول الاتحاد الأوروبي (15 دولة) والشركاء المتوسطيين 2 والتي تتمثل في :

- الشراكة السياسية والأمنية.
- الشراكة الاقتصادية والمالية.
- الشراكة في المجالات الاجتماعية والثقافية والإنسانية.

المطلب الثاني :مضمون اتفاق الشراكة الأورومتوسطية

في الإطار السابق قدم الاتحاد الأوروبي إلى دول المتوسط عرض بعقد مجموعة من الاتفاقيات الثنائية تقوم على أساس السياسة الأوروبية الجديدة تجاه منطقة المتوسط والتي تجسدت في ما صدر عن القمة الأوروبية في مدينة «إيسن »الألمانية في ديسمبر1994 من قرارات دعت لقيام شراكة أوروبية متوسطية تم في إطارها عقد مؤتمر موازي في برشلونة نهاية نوفمبر سنة1995، حيث ضم دول الاتحاد الأوروبي الخمسة عشر واثني عشرة دولة متوسطية، لبحث العلاقات الأوروبية المتوسطية بجميع أبعادها السياسية والاقتصادية والثقافية وهو المؤتمر الذي بدأ الخطوات الرامية لتأسيس تجمع اقتصادي وسياسي كبير، حيث يشمل إقامة منطقة تجارة حرة أوروبية متوسطية تضم 27 دولة وتجعل منها إلى جانب المنطقة الآسيوية والمنطقة الأمريكية إحدى الدعامات الثلاث للنظام الاقتصادي الدولي، كما تهدف تلك السياسة إلى تدعيم الأمن والاستقرار في إقليم البحر الأبيض المتوسط عن طريق دعم جهود التنمية الاقتصادية والاجتماعية والإسراع بتحديث الهياكل الاقتصادية في دول جنوب المتوسط. وقد تضمنت الاتفاقية جملة من الفصول أو المحاور الأساسية للتعاون أهمها[1]:

الفرع الأول :الشق الغير اقتصادي للشراكة الأوروبية المتوسطية

أولا- الشراكة السياسية والأمنية: قرر المشاركون في مؤتمر برشلونة إجراء حوار سياسي منتظم للاستكمال الحوار الثنائي المنصوص عليه في اتفاقيات الشراكة .وبالإضافة إلى ذلك يحدد الإعلان عدد من الأهداف المشتركة في المجال الاستقرار الداخلي والخارجي تعهدت بموجبه جميع الأطراف على العمل وفقا لميثاق الأمم المتحدة والإعلان العالمي لحقوق الإنسان والالتزام بموجب القانون الدولي واحترام الحريات الأساسية .

كما ينص الإعلان على انه من الأهمية بمكان تبادل المعلومات حول المسائل المتعلقة بحقوق الإنسان والحريات الأساسية، اتفق الطرفان على تطوير وتجسيد سيادة القانون والديمقراطية ونظمها السياسية مع حرية اختيار كل طرف نظامه السياسي والاجتماعية والثقافي والقضائي والاقتصادي وآليات تطويره.

كما تتعهد الأطراف الموقعة على احترام المساواة في السيادة والحقوق بين الشعوب وحقها في تقرير المصير .واحترام السلامة الإقليمية تكريس مبدأ عدم التدخل في الشؤون الداخلية للشريك الآخر والتسوية السلمية للمنازعات في المنطقة، بالإضافة إلى الاتفاق على مكافحة الإرهاب والجريمة المنظمة والمخدرات.

[1] علاوي محمد لحسن، **اتفاقية الشراكة الأوروعربية الشركة الاقتصادية الحقيقية....أم شراكة واردات**، مجلة الواحات للبحوث والدراسات ،العدد10، 2012، ص141.

كما تعهد المشاركون بالعمل على تعزيز الأمن الإقليمي والعمل على منع انتشار الأسلحة النووية أسلحة الدمار الشامل من خلال الالتزام والامتثال للالتزامات الدولية والإقليمية وعمل جميع الأطراف على جعل منطقة الشرق الأوسط منطقة أمن وسلام[1].

ثانيا. الشراكة في المجال الاجتماعي والثقافي والإنساني: وفقا لإعلان برشلونة اتفق الشركاء على إقامة شراكة في المجالات الاجتماعية والثقافية والإنسانية بغية التقريب بين الشعوب وتعزيز التفاهم فيما بينها تقوم هذه الشراكة على أساس الاحترام المتبادل والإقرار والاعتراف بتنوع التقاليد والثقافات والحضارات في جميع أنحاء البحر الأبيض المتوسط من ناحية، وتعزيز العلاقات المشتركة من الناحية الأخرى.

أدخل هذا المجال في السياسة المتوسطية لمعالجة عدد من التحديات التي تتطلب التعاون المشترك بين دول الاتحاد الأوربي ودول منطقة جنوب البحر الأبيض المتوسط وذلك بهدف تشجيع التبادل بين المجتمعات المدنية في الدول الشريكة في مجالات عديدة كتشجيع التبادل الثقافي والتعليمي واحترام الأديان لدى شعوب المنطقة وضرورة تنمية الموارد البشرية والنهوض بالقطاع الصحي بالإضافة إلى معالجة بعض التحديات الأخرى كمعدلات النمو السكاني المرتفعة والهجرة والإرهاب[2].

وتحقيقا لهذه الغاية ينص المؤتمر على ما يلي[3]:

- أهمية الحوار بين الثقافات والأديان .
- تنمية الموارد البشرية في مجال الثقافة والتبادل الثقافي تنفيذ برامج تعليمية وثقافية مع احترام الهويات الثقافية التعرف على لغات الدول الأطراف.
- أهمية الصحة والتنمية الاجتماعية واحترام الحقوق الاجتماعية الأساسية .
- التعاون في مجال الهجرة غير الشرعية مكافحة الإرهاب والتجارة بالمخدرات والجريمة الدولية والفساد.

كما تركز إعلان برشلونة بوضوح على ضرورة تكريس الديمقراطية واحترام حقوق الإنسان على أن الهدف العام للشراكة يتمثل في تحويل حوض البحر الأبيض المتوسط إلى منطقة للحوار والتبادل والتعاون بما يضمن السلام وهذا يتطلب تعزيز

[1] ابراهيم بوجلخة،**دراسة تحليلية وتقييمية لإطار التعاون الجزائري الأوروبي على ضوء إتفاق الشراكة الأوروجزائرية** ،مذكرة لنيل متطلبات شهادة ماجستير جامعة محمد خيضر بسكرة،2012،ص113.

[2] المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، **الشراكة العربية الاوربية الدوافع و المنافع**، سلسلة الخلاصات المركزة، السنة الرابعة، صدار03 /01 الكويت ص4 .

[3] Déclaratoin de bracelone: voir le cite: www.cvce.eu/obj/dechar atoin-de - barcelone-27-et-28-nouembre-1995p 8.

الديمقراطية واحترام حقوق الإنسان تحقيق تنمية اجتماعية متوازنة ومستدامة، واتخاذ تدابير لمكافحة الفقر وتشجيع المزيد من التفاهم بين الثقافات وهي كلها جوانب أساسية لإنجاح الشراكة.

الفرع الثاني ـ الشراكة الاقتصادية والمالية:

لقد شكل البعد الاقتصادي والمالي الركيزة الأساسية لاتفاقيات الشراكة الأوربية المتوسطية والتي بنيت على أساس التعاون التجاري من خلال السعي لإنشاء منطقة للتجارة الحرة في غضون عام 2010 وذلك يتكون حوض المتوسط منطقة ازدهار ونمو وتعاون مالي مبني على المساعدات المالية التي يقدمها الاتحاد الأوربي للدول المتوسطة الشريكة في شكل قروض ومعونات بفرض إنجاح الشق الاقتصادي من الشراكة الأوربية المتوسطة.

أولا. إقامة منطقة تجارة حرة: لذلك اتفق المجتمعون على إنشاء منطقة للرخاء المشترك في البحر الأبيض المتوسط من خلال تنمية اقتصادية متوازنة ومستدامة وتحسين الأحوال المعيشية للسكان وزيادة في مستوى العمالة وتشجيع التعاون والتكامل الإقليميين وبغية تحقيق هذه الأهداف فإن الاتحاد الأوربي وشركائه أجمعوا على إنشاء شراكة اقتصادية ومالية على أساس ما يلي:[1]

أ –إنشاء تدريجي لمنطقة تجارة حرة.

ب – تنفيذ التعاون والتشاور في المجالات الاقتصادية المعينة.

ج –رفع المساعدات المالية المقدمة من الاتحاد الأوربي لشركائه.

د – إقامة منطقة للتجارة الحرة، وقد حددت الأطراف العام 2010 موعدا للإنشاء التدريجي لهذه المنطقة التي تشمل معظم التجارة بين الدول المشاركة في اتفاق الشراكة ضمن ما تسمح به المنظمة العالمية للتجارة ,ويتم بذلك إلغاء الحواجز التعريفية وغير التعريفية على التجارة في المنتجات الزراعية تدريجيا من خلال التفضيلات المتبادلة بين الطرفين وكذلك تحرير التجارة في الخدمات. ومن اجل العمل على إنجاح إقامة منطقة التجارة الحرة حددت مجموعة المجالات ذات الأولية تذكرها فيما يلي[2]:

1 .الإلغاء التدريجي للقيود التعريفية على المنتجات الصناعية أو تحرير تدريجي لتجارة المنتجات الزراعية وتجارة الخدمات.

2 .اتخاذ إجراءات مناسبة فيما يتعلق بقواعد المنشأ والشهادات الخاصة وحماية حقوق الملكية الفكرية والملكية الصناعية وسيادة النافسة، وشهادات العالمي.

[1] ابراهيم بوجلخة، مرجع سابق،ص115

[2] شريط عابد، **دراسة تحليلية لواقع وآفاق الشراكة الاقتصادية الاورو–متوسطية– حالة دول المغرب العربي**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،2004،ص136.

3 .إتباع سياسة مبنية على قواعد اقتصاديات السوق، وتكامل الاقتصاد الوطني آخذا بعين الاعتبار احتياجات ومستويات التنمية.

4 .تحديث وتعديل البني الاقتصادية والاجتماعية مع إعطاء الأولية لتشجيع وتطوير القطاع الخاص والنهوض بقطاع الإنتاج وإقامة إطار إداري ملائم لاقتصاد السوق إلى جانب العمل على تخفيف الآثار الاجتماعية السلبية المترتبة على هذا التعديل.

5 .إقامة آليات لتشجيع نقل التكنولوجيا.

كما تسعى الأطراف المشاركة في اتفاق برشلونة في شقه الاقتصادي إلى زيادة التعاون الاقتصادي والعمل المنسق فيما بينها (الاتحاد الأوربي و الأطراف الأخرى) وتوسيع ذلك إلى عدد من المجالات الهامة نجملها في ما يلي [1]:

– يتوجب فيما يتعلق بالاستثمار تقديم تسهيلات من شأنها تخفيف عمل الشركات المتعددة الجنسيات، وذلك بإزالة العقبات التي تعترض الاستثمار الأجنبي المباشر وتشجيع المدخرات الداخلية من اجل دعم التنمية الاقتصادية.

– إنشاء بيئة مواتية للاستثمار، يمكن أن تؤدي إلى نقل التكنولوجيا وزيادة الإنتاج والتصدير، ووضع برنامج عمل لوضع حلول للعقبات التي تعترض الاستثمار ,بما في ذلك إصلاح القطاع المصرفي وتطوير مناخ الاستثمار.

– التعاون الإقليمي باعتباره عاملا رأسيا يشجع على إنشاء منطقة التجارة الحرة .

–التعاون الصناعي، تقديم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

–تكثيف التعاون البيئي .

–تعزيز دور المرأة في التنمية .

– إيجاد الأدوات المشتركة لحفظ والإدارة الرشيدة للموارد السمكية .

– تطوير الحوار والتعاون في قطاع الطاقة .

– تحديث و إعادة هيكلة قطاع الزراعة.

بالإضافة إلى مجالات أخرى مثل وسائل النقل والبنى التحتية وتطور تكنولوجيا المعلومات وتحديث الاتصالات السلكية واللاسلكية وتعهد الشركاء بوضع برنامج الأولويات واتفقا الطرفان أيضا على احترام مبادئ القانون البحري الدولي، وتشجيع التعاون بين السلطات المحلية ودعم التخطيط الإقليمي وتعزيز التعاون في المجال الإحصائيات كما اتفق المشاركون على أهمية تأثير العلوم والتكنولوجيا على التنمية الاجتماعية والاقتصادية.

ثانيا ـ التعاون المالي من خلال برنامج ميدا"MEDA": يعتبر المشاركون أن إنشاء منطقة التجارة الحرة ونجاح الشركة الأوروبية المتوسطة تتطلب زيادة كبيرة في المساعدات المالية المقدمة من الاتحاد الأوربي حيث تم رصد 4685 مليون

[1] Déclaration de Barcelone, op cit, p 7

"ايكو(*)"لهذه المساعدات من ميزانية – الاتحاد الأوربي – للفترة 1995-1999 بالإضافة إلى القروض التي يقدمها بنك الاستثمار الأوربي[1] .

إن المساعدات المالية للمجموعة الأوروبية كانت وإلى غاية سنة 1995 تمنح لكل دولة مهما كان حجم وتيرة الإصلاحات المعتمدة والمنجزة، لكن بعد سنة 1995 وعلى اثر إعلان برشلونة تم اعتماد إجراءات جديدة للتمويل بموجب برنامج أو صندوق دعم الشراكة الاورو متوسطية أو ما يصطلح على تسميته ببرنامج ميدا"MEDA" بالإضافة إلى القروض الممنوحة من البنك الأوربي للاستثمار (BEI) وهما آليتان جديدتان للتمويل أو المساعدات التي يمنحها الاتحاد الأوربي إلى دول جنوب وشرق المتوسط فهذه المخصصات هي عبارة عن علاقات مالية شاملة ومشروطة باحترام تنفيذ الاتفاقات الموقعة واحترام حقوق الإنسان وتطبيق الديمقراطية في هذه الدول.

يعتبر برنامج ميدا للتعاون المالي الذي أنشأه الاتحاد الأوربي والذي بدأ العمل به سنة1995 بعد التوقيع على إعلان برشلونة هو الأداة المالية الرئيسية للاتحاد الأوربي لتنفيذ الشراكة الأوربية المتوسطية وبرنامج المساعدة الفنية المرافقة لإصلاح الهياكل الاقتصادية والاجتماعية للشركاء في المتوسط، ويأخذ برنامج ميدا بعدين متكاملين حيث يأخذ البعد الأول الشكل الثنائي أي بين الاتحاد الأوربي والدول المشاركة وهذا يتم بتمويل المشاريع المحددة في البرنامج الوطني التوجيهي أما البعد الثاني فهو جهوي أين يتم تمويل المشاريع ذات الطابع الجهوي والتي تتحدد في إطار البرنامج التوجيهي الجهوي.

ويركز برنامج ميدا على ثلاث أولويات ترتبط بصورة وثيقة بالشراكة ودعم الإصلاح الاقتصادي في الدول المشاركة وهذه الأولويات هي [2]:

-دعم التحولات الاقتصادي: والهدف هو الإعداد لتطبيق مبادئ التجارة الحرة وذلك عن طريق زيادة التنافس مما يفرض تحقيق نمو اقتصادي دائم خاصة بعد التركيز على تنمية القطاع الخاص.

– تعزيز ودعم التوازن الاجتماعي :ويتمثل الهدف في تخفيف الكلفة(قريبة المدى) للتحول الاقتصادي من خلال إجراءات مناسبة من مجال السياسة الاجتماعية.

– تعزيز العمليات الإقليمية والعمليات عبر الحدود :والهدف هو إكمال النشاطات الثنائية بين الدول من خلال إجراءات تستهدف زيادة التبادل على المستوى الإقليمي.

[1] Déclaration de Barcelone, op cit, p 07.

[2] ابراهيم بوجلخة،مرجع سابق،ص116.

الجدول رقم(03): الاعتمادات المالية لبرنامج (ميدا 1)و(ميدا2)

(ميدا 1) 1995- 1999	(ميدا 2) 2000- 2006
4685 مليون إيكو من ميزانية الاتحاد الأوروبي	5350 مليون يورو من ميزانية الاتحاد الأوربي
4672 مليار يورو في شكل قروض ممنوحة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار(BEI)	6400مليون يورو فروض شمانية من البنك الاوروبي للاستثمار(BEI)

المصدر: ابراهيم بوجلخة، ، مرجع سابق،ص117.

أ – برنامج " ميدا 1" 1995–1999

اعتمد الاتحاد الأوربي في إطار إعلان برشلونة في شقه الاقتصادي والمالي لدعم الدول المتوسطة من اجل تسهيل عمليات الإصلاح الاقتصادي وإقامة مشاريع إنمائية في الدول المشاركة، حيث بلغ مجموع الموارد المالية التي تم رصدها ضمن برنامج " ميدا I "بغلاف مالي قدره 4685 مليون إيكو، بالإضافة إلى القروض الممنوحة من طرف البنك الأوربي للاستثمار(BEI) والتي بلغت 4.672 مليار يورو انظر الجدول أعلاه[1].

فخلال الفترة1995- 1999 تم تخصيص 86% من برنامج ميدا للشركاء الجزائر، مصر، الأردن، لبنان المغرب، سوريا، تونس، تركيا، والسلطة الفلسطينية وخصصت 12% الأخرى من هذه الموارد للأنشطة الإقليمية و 2% الباقية لمكاتب المساعدة التقنية .

وأكثر ما ميز "ميد 1 " أن نسبة الالتزام بتلك التعهدات كانت اقل من أن يرشح المشروع لمرحلة النجاح باعتبارها لم تتجاوز عتبة 26 % حيث صرف مبلغ 890 مليون يورو فقط، مرفقة بملغ 4.672 مليار أورو في شكل قروض ممنوحة من طرف البنك الأوربي الاستثمار هذا للفترة المشار إليها سابقا، وتم تخصيص ما يقارب 90 %من العروض والمساعدات بشكل ثنائي و10 % الباقية ثم توجيهها لتحويل مشاريع التعاون الجهوي [2].

ورغم الآمال الكبيرة التي علقت على برنامج ميدا إلا أنه يلاحظ عدم استطاعة دول المتوسط استخدام المبالغ المخصصة لها وهو ما يوضحه الجدول الموالي[3]:

[1] نفس المرجع،ص118.

[2] عقبة عبد اللاوي، **الإقليمية الجديدة وآثارها على اقتصاديات الدول النامية دراسة بعض آثار النافتا على المكسيك وبعض الآثار المحتملة للشراكة الأورو متوسيطية على الجزائر**، رسالة ماجستير غير منشورة، قسم علوم التسيير جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2007 ،ص128.

[3] هويدي عبد الجليل ، **انعكاسات الشراكة الاوروميتوسطية علة التجارة الخارجية**، مذكرة لنيل متطلبات شهادة ماجستر علوم اقتصادية ، جامعة محمد خيضر بسكرة،2012،ص57.

الجدول رقم (04): المبالغ المخصصة والمستهلكة لكل بلد في إطار"ميدا1"لفترة 1995–2000

الوحدة :مليون ايكو

البلد المستفيد	المبلغ	الإنفاق	الإنفاق %
الجزائر	164	30	18
فلسطين	111	59	53
مصر	686	157	23
الأردن	254	108	42.5
لبنان	182	01	0.5
المغرب	660	128	19
سورية	101	00	00
تونس	428	168	39
التعاون الإقليمي	471	223	47
المجموع الكلي	3057	874	29

Source: commission européenne, **le processus de Barcelone , cinq ans après : 1995 – 1999**, Luxembourg office des publications officielles des communautés, 2000, P 21

وبالتالي فالمشكلة ليست في نقص الأموال فقط، وإنما لضعف قدرة الامتصاص لاقتصاديات الدول المتوسطية النامية، إلاّ أن هذه الدول ترجع السبب لثقل الإجراءات الإدارية أو البيروقراطية الإدارية من الجانب الأوروبي وانعدام الجدية لديه.

ب –برنامج" ميدا 2" 2000–2006: أما المرحلة الثانية فتعلق ببرنامج" ميدا 2" للفترة ما بين عامي2000–2006 وبميزانية بلغت 5350 مليون يورو بالإضافة إلى القروض الائتمانية المقدمة من طرف بنك الاستثمار الأوربي التي لامست حدود (6400 مليون يورو)انظر الجدول أعلاه.

قطاعات التعاون في مجال البحث بحيث تشمل البرامج الممولة من خلال (ميدا2) العلمي وعصرنة مختلف الإدارات العمومية إضافة إلى الاهتمام بتطور الخدمات المالية والمصرفية والعمل على دعم الإصلاحات الاقتصادية و وضع الإطار القانوني والمؤسساتي قيد التنفيذ والذي يسمح لدول المتوسط بالدخول إلى إقتصاد السوق.

كما تجدر الإشارة إلى أهم المشاريع المحولة من طرف هذا البرنامج بصفة ثنائية نسجل ما يلي [1]:

–دعم مباشر لصالح برنامج التصحيح الهيكلي(600 مليون أورو من المجموع أي نسبة20% من مجموع الالتزامات).

[1] هارون الطاهر بلجبل عادل، **المساعدات المالية في اطار برنامج انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، جامعة فرحات عباس سطيف،13–14 نوفمبر ، 2006 ، ص4

-التعاون الاقتصادي وتنمية القطاع الخاص بما فيها عمليات (رأس مال – مخاطرة) التي يشرف عليها البنك الأوربي للاستثمار (1035 مليون يور و بنسبة 30% من مجموع التزاماتMADA).

أما بخصوص المشاريع الجهوية فقد خصص لها مبلغ 418 مليون يورو أي بنسبة 12 %من برنامج MADA للمجالات الآتية :

– تنظيم ندوات التكوين بالنسبة للدبلوماسيين، تبادل المعلومات على أساس الاتفاقيات الدولية، بخصوص حقوق الإنسان التعاون في مجالات الحماية المدنية.

– بخصوص الجانب الاقتصادي والمالي يتعلق الأمر بستة برامج كبرى ذات أولوية وهي التعاون الصناعي البيئة المياه، الطاقة، النقل ومجتمع الإعلام.

-أما الجانب الثقافي فيتعلق الأمر بثلاث برامج يراد تنفيذها في مجال الثقافة، السمعي البصري والشباب.

ونتيجة اللوم الملقى على عاتقه، حاول الاتحاد الأوروبي إعطاء دفعة جديدة لهذه العملية بعد سنة 2000 في إطار (02MEDA) الذي رصد له مبلغ 5350 مليون أورو للفترة2000-2006 والجدول التالي يبين مخصصات الشركاء من المنح المالية خلال(2000-2005) وما تمّ دفعه فعليا [1].

الجدول رقم (05): المبالغ المخصصة والمستهلكة لكل بلد في إطار(02MEDA) لفترة 2000-2005.

الوحدة : مليون أورو

المبلغ المستفيد	المبلغ	الانفاق	الانفاق%
الجزائر	273	114	42
فلسطين	430	421	98
مصر	463	493	106
الاردن	262	285	109
لبنان	101	131	130
المغرب	812	656	81
سورية	158	64	40.5
تونس	447	400	89
التعاون الإقليمي	884	606	68.5
المجموع الكلي	3831	3169	83

Source : le bilan du program MEDA - Les notes d'alerte de centre international de hautes études agronomiques méditerranéenne (CIHEAM) , Bruxelles , N°22 , 2006, P02.

[1] هويدي عبد الجليل، مرجع سابق،ص58.

يتبين من الجدول أن نسب التسديد الفعلية أي ما تحصل عليه الشركاء فعليا من هذه المساعدات خلال الفترة 2000-2005 قد ارتفعت عن الفترة السابقة وهي تختلف من دولة إلى أخرى حيث تجاوزت لدى بعض الشركاء عتبة 100%مثل :مصر، الأردن ولبنان، إذ تمّ منحهم مساعدات أكثر من مخصصاتهم السنوية نظرا لموافقة المفوضية الأوروبية على تمويل المشاريع التي تمّ ترشيحها في السابق إضافة إلى تقديم مشاريع جديدة كما ارتفعت في:الجزائر، المغرب، تونس إذ بلغت على التوالي42% ،81%،89% [1].

المطلب الثالث :متطلبات نجاح الشراكة الاوورومتوسطية .

متطلبات نجاح الشراكة الأورومتوسطية لاشك أن نجاح الشراكة الأورومتوسطية يعد مكتسبا يخدم مصالح وطموحات كلا الطرفين، إلاّ أن هذا النجاح يتطلب من كل طرف تبني سياسات ملائمة يلتزم بتطبيقها وتتمثل فيما يلي:

الفرع الأول ـ من جانب الاتحاد الأوروبي: تعهد الاتحاد الأوروبي بالعمل على التخفيف من الآثار السلبية للمرحلة الانتقالية وذلك باتخاذ مجموعة من الإجراءات:

1-التخفيض في الدين:ويعد هذا الإجراء أحد أهم الأولويات المساعدة على نجاح المرحلة الانتقالية والتخفيف من آثارها على المدى القصير، ويمكن أن يكون تخفيض الدين على أحد الصورتين التاليتين:

–تحويل جزء من الدين بالعملة المحلية يستعمل في المبادلات بين الطرفين.

–تحويل جزء من الدين للمشاريع التنموية مثل :البرنامج الفرنسي في المغرب والمتمثل بتحويل جزء من الديون في صالح تشييد المدارس والمستشفيات والمشروعات الزراعية.

2–رفع حجم الاستثمارات: نتيجة للعجز الكبير في الادخار المحلي لدول جنوب وشرق المتوسط، فقد تعهد الاتحاد الأوروبي برفع حجم الاستثمارات في هذه الدول وعمل على دراسة مبلغها وشروطها ويبقى على الاتحاد الأوروبي أن يأخذ بعين الاعتبار أولويات شكل ومضمون تدفق الاستثمارات في إطار الشراكة الأورومتوسطية

فالاستثمارات المباشرة هي التي تهم اقتصاديات دول جنوب المتوسط في هذه المرحلة تحديدا، حيث بنيتها الاقتصادية بحاجة إلى الاستثمارات مباشرة تتضمن إقامة مشاريع حقيقية كبناء مصانع واستصلاح الأراضي...الخ، أما" الاستثمارات غير المباشرة "الاستثمارات في محفظة الأوراق المالية والتي تتضمن شراء الأوروبيين سندات وأسهم الشركات المحلية وشراء عملات البلدان المضيفة لهذه الاستثمارات مثل هذه الاستثمارات وفي الظروف الراهنة تمثل خطرا حقيقيا على اقتصاديات جنوب وشرق المتوسط، حيث أن الوضع الراهن لهذه الاقتصاديات ضعيف من حيث بنيته هذا من جهة،

[1] نفس المرجع ،ص58.

ومن جهة أخرى طبيعة الاستثمارات المالية خطرة لأنها تحقن الاقتصاديات الوطنية الضعيفة بعوامل عدم السيطرة، نتيجة إمكانية تصفية هذه الاستثمارات في لحظات، وقد تؤدي إلى أزمات مالية كارثية التي تعرضت لها البلدان الآسيوية سنة1997 [1].

الفرع الثاني ـ من جانب الدول المتوسطية: تستلزم اتفاقات الشراكة الأوروبية المتوسطية، توافر مجموعة من الشروط في اقتصاديات الدول المتوسطة حتى يتحقق النجاح في تلك الاتفاقيات، وقد قام عدد غير قليل من الاقتصاديين العرب بإعداد تقديرات حول معظم الدول العربية المتوسطية كي تستفيد فعلا من منافع الشراكة، وقد جاء في تقديراتهم أن هذه الدول بحاجة مسبقة إلى تحقيق التالي[2]:

- زيادة معدلات الاستثمار إلى 35 % من الناتج المحلي.
- زيادة معدلات الادخار لتصل إلى 25 % من الناتج المحلي الإجمالي.
- أن يصل الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 10 % من الناتج المحلي الإجمالي أو 30% من الاستثمار المحلي.
- زيادة معدلات نمو الناتج الصناعي إلى أكثر من 10 % في السنة.
- تحقيق معدل نمو يزيد على 07% من الناتج المحلي الإجمالي.
- زيادة معدل نمو الصادرات من الصناعات الزراعية.

1-دعم الاستقرار الاقتصادي: ينبغي على هذه الدول تبني سياسات صرف مناسبة ومدعمة بسياسات نقدية حتى تتمكن من تفادي أثر انخفاض القيمة الحقيقية لسعر الصرف الناتج عن إزالة وإلغاء الحواجز الجمركية بين طرفي الاتفاق في إطار قيام منطقة التجارة الحرة بينهما، وسيساعد الاستقرار الاقتصادي على جذب المزيد من الاستثمارات.

2-التقليل من اعتمادها على العائدات الجمركية من الضرائب: ينبغي على هذه الدول تغيير هيكل الضرائب بها، من خلال التخفيض في حجم التعريفات الجمركية، خاصة في مجال الواردات من السلع الصناعية وعدم المغالاة في الضرائب ورسوم الإنتاج والتدخلات، وهذا مع مراعاة التدرج في سياسة تحرير التجارة الخارجية وذلك من أجل تحجيم الأثر المالي لسياسة الانفتاح في إطار منطقة التجارة الحرة.

3-العمل على تقليص حجم الدين الخارجي: يؤدي الارتفاع في الدين الخارجي إلى تعقد الإصلاحات الاقتصادية المنتهجة من طرف دول جنوب وشرق المتوسط، وتقلص من الاستثمارات الخاصة، وذلك أن ارتفاع الدين والزيادة المستمرة في خدمته من شأنها أن تحمل ميزانيات هذه الدول الضعيفة أعباء ثقيلة، والتي سيترتب عنها آثار سلبية على

[1] عبد الأمير السعد، الجدل **الراهن حول الشراكة الأوروميتوسطية**، الندوة الدولية حول :أثر التوسع الأوروبي على المشروع الأوروميتوسطي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، 2002 ،ص 133.

[2] هويدي عبد الجليل ،مرجع سابق،ص62.

السياسات الاقتصادية داخل هذه الدول كالزيادة في حجم الضرائب لذا فإنه يجب عليها التحكم في تجارة الصرف من أجل التخفيض من حدّة أعباء الدين الخارجي .

4-العمل على تطوير وتقوية نظام المعلومات والاتصالات: وذلك لمعرفة الفرص المتاحة للاستيراد والتصدير من وإلى الاتحاد الأوروبي، وهذا عن طريق توسيع قنوات التنسيق والتعاون بين القطاع العام والخاص، حيث أن هذا التنسيق من شأنه أن يوفر المعلومات الدقيقة حول رغبة المستوردين، وتفضيلهم لسلع معينة، وشروط ومتطلبات تسويقها هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن المستوردين يرغبون في توفر معلومات عن الجهات المصدرة كمواصفات السلع، مصداقية المتعامل أهمية في السوق والأنظمة التي تحكم التجارة في بلده ... الخ.

5-العمل على بناء شبكة أمان اجتماعية : نظرا لأن دخول دول جنوب وشرق المتوسط في اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي استوجب على هذه الدول أن تدخل على سياساتها برامج الإصلاح الاقتصادي والتي قد ينخفض فيها الدخل الحقيقي لبعض الفئات الاجتماعية في الأجل القصير والمتوسط، ويحدث خسائر مؤقتة في التوظيف، وهو ما استوجب وجود شبكة للأمان الاجتماعي تساعد الفئات الأكثر تضررا من تلك السياسات وتوفر لهم فرص عمل بديل عن طريق إعادة تدريبهم .

6-تفعيل دور رجال الأعمال: إن الانفتاح على الأسواق العالمية من خلال الدخول في اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، سوف يخلق تحديا صعبا أمام رجال الأعمال في دول جنوب المتوسط وخاصة رجال الأعمال في قطاع الصناعة وهو ما يقتضي منهم دورا أكبر، بدءا من مرحلة التفاوض وحتى الدخول الفعلي بمنتجاتهم للمنافسة في الأسواق الخارجية سعيا منهم لتعظيم الفائدة من هذه الاتفاقيات، وذلك من خلال اتخاذ العديد من الإجراءات مثلا:

–القيام بتوضيح الرؤى أمام المفاوضين الذين يمثلون دولهم، وذلك بهدف الحصول على أفضل مزايا ممكنة وخفض الآثار السلبية الواردة في بنود الاتفاقيات أثناء المفاوضات وقبل التوقيع النهائي.

–رفع مستويات الإنتاجية والجودة والمواصفات الفنية للمنتجات الوطنية بهدف زيادة قدرتها على المنافسة للمنتجات الأوروبية .

–ينبغي على منظمات الأعمال الوطنية التي تعبر عن مصالح القطاع الخاص أن تنسق فيما بينها وتوحد أريها، حيث أن الجانب الأوروبي يفضل أن يتعامل مع منظمات أعمال قوية تتمتع بذاتية واستقلالية عن الإدارة الحكومية.

–ينبغي على قطاع الأعمال" المصرفي"المبادرة بطرح وابتكار آليات التمويل المختلفة التي تحقق تعظيم الاستفادة من اتفاقيات المشاركة سواء تعلق الأمر بمشروعات محلية أو بالمشروعات التي تطرح على نطاق إقليمي أو دولي أو بانسياب التجارة الخارجية بين الأطراف المختلفة.

المبحث الثاني :تحليل المناخ الاستثماري للمنطقة المتوسطية.

لقد اتسع مفهوم مناخ الاستثمار تدريجيا عبر الزمن إلى أن شمل توليفة مركبة من العوامل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي تروج من خلالها الدول لفرص الاستثمار فيها ولها أهمية بالغة في جذب هذه الاستثمارات.

المطلب الأول :خصائص المناخ الاستثماري في المنطقة المتوسطية.

يعود سر اهتمام القوى الاستعمارية منذ القديم بحوض البحر الأبيض المتوسط إلى تعدد أهميته الاستراتيجية والأمنية، والاقتصادية الحضارية، هذه الأهمية هي التي أدت إلى انجذاب عدة قوى نحو هذا الحوض، إلى حد إشعال الحروب فيه والتي ما تزال بقاياها وآثارها تلوح في الأفق المتوسطي.

ومازال هذا الاهتمام يتزايد نحو هذه البقعة من العالم، فالبحر الأبيض المتوسط لا يمثل الملتقى الجغرافي فحسب بل الاقتصادي والحضري وغيره، ويعتبر جاذب الاستثمار الأجنبي المباشر نظرا لأهميته الاستراتيجية فهو عبارة عن محور رئيسي من محاور الاستراتيجية العالمية المعاصرة.

الفرع الأول ـ دول الاتحاد الأوروبي: لقد تم بناء أوروبا و تصنيعها خلال النصف الثاني من القرن العشرين وشهد مرحلة التنوير وتطوير بعد مرحلة تأخر وانحطاط، وفي ظل هذا المناخ ظهرت الحاجة الملحة لمبادرة أوروبية لبعث الروح من جديد في الاقتصاديات الأوروبية المنهكة حيث خرجت بفكرة توحيد السيطرة على إنتاج الفحم والحديد في أوروبا الذين كانا يمثلان الركيزة الأساسية لاقتصاد أي دولة في الخمسينيات، ونتيجة لهذه المبادرة وقعت كل من بلجيكا، فرنسا، ألمانيا إيطاليا، هولندا ولوكسبورغ في 18 أبريل 1951 معاهدة إنشاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية للفحم والصلب ،وفي 25مارس 1957 أبرمت نفس الدول معاهدة إنشاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية، التي تعدت مجرد تحرير التجارة بين الدول الأعضاء لتلزمهم بتحقيق مزيد من التعاون والتكامل الاقتصادي خلال فترة زمنية محددة، كما استشرفت الاتفاقية خلق سوق أوروبية مشتركة و تطبيق سياسات موحدة.

مر النظام الأوروبي بمراحل تطور مهمة عبر نصف القرن الأخير من القرن العشرين حيث كانت بدايته بتأسيس الجماعة الاقتصادية الأوروبية، لينتقل إلى مرحلة السوق الأوروبية المشتركة، التي نصت معاهدة روما على أحكامها ثم تشكيل اتحاد جمركي، تليه إجراءات وسياسات مشتركة لتحرير عناصر الانتاج، وخلق الظروف لازدهار الصناعة الأوروبية.

إن التوسع الكبير الذي حققه الاتحاد الأوروبي والذي زاد على إثره عدد الدول الأعضاء إلى أن وصل في الأخير إلى سبعة وعشرين (27) دولة، ورغم التباين في مستويات التنمية للدول المنظمة حديثا وخاصة دول أوروبا الشرقية

مقارنة بدول النواة، إلا أنه نتج عن هذا التوسع زيادة في حجم سوق الاتحاد وذلك يؤثر بدوره على الإنتاج والنشاط التجاري والاستثمار ويبرز أهمية التوسع الأفقي للتكامل الاقتصادي ومن أهم هذه الآثار نذكر النقاط التالية [1]:

– زيادة حجم التجارة بالاتحاد الأوروبي

إن اتساع حجم سوق الاتحاد الأوروبي بضم أسواق الدول الأعضاء الجدد، يتيح للمستهلكين الأوروبيين خيارات أكبر وحاجيات أفضل ضمن سوق أوسع، تتمتع بميزة تنافسية أكبر، مما يحفز المنتجين في أوروبا على تطوير منتجاتهم وخفض تكاليف الإنتاج وتحقيق مزايا اقتصاديات الحجم، وهي مكاسب التجارة التي يحققها الاتحاد الأوروبي والتي يترجمها زيادة الطلب وزيادة الإنتاج وخفض تكاليف الإنتاج وبالتالي زيادة النمو الاقتصادي للدول المنضمة حديثا للاتحاد حيث أصبح يسيطر الاتحاد الأوروبي بعد انضمام الدول العشرة الجديدة على19% من حركة التجارة العالمية إذ زاد حجم التجارة بحوالي 1.5% من الحجم الحالي نتيجة إزالة القيود الجمركية، كما زادت صادرات الاتحاد الأوروبي بنحو 30% إلى الدول المنضمة حديثا، علما أن حجم التبادل التجاري بين الدول المنضمة حديثا وباقي دول الاتحاد بلغ231.7 مليار أورو خلال عام 2002.

–آثار التوسع على تدفقات الاستثمار لدول اروبا الشرقية:

من العناصر الديناميكية التي تعززها اتفاقيات التجارة الحرة أو التكتلات الاقتصادية الإقليمية التطور في التدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من وإلى الدول، وعليه فإن توسيع قاعدة الاتحاد الأوروبي إلى أكبر تجمع اقتصادي وتجاري يتجه إلى البحث عن منافذ لتوطين الاستثمار وهو ما دفع بالمفوضية الأوروبية إلى الإعلان عن زيادة في نسبة الاستثمار في الدول التي انضمت حديثا من7.3 %إلى19 % خلال سنة 2005 التقرير الصادر عن الوكالة الفرنسية للاستثمارات العالمية لعام2007 ،أكد أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق باتجاه دول أوروبا الشرقية المنضمة إلى الاتحاد الأوروبي قدر بحوالي 58.1% من حجم الاستثمارات الموجهة إلى منطقة أوروبا، وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع حجم الإنتاج والدخل ويحفز النشاط الاقتصادي بصفة عامة ويزيد في النمو والرفاهية الاقتصادية.

الفرع الثاني ـ باقي دول المنطقة: ويتميز الاستثمار اليوم بكونه احد العناصر الحاسمة التي تضمن لاقتصاديات هذه الدول تنمية مستديمة ومتصلة ووسيلة مهمة لسياسات التنمية الوطنية.

ويمكن تحليل البيئات التي تتحكم في عملية استقطاب الاستثمارات الأجنبية إلي هذه الدول سواء من الناحية الايجابية أو السلبية فيما يلي :

[1] ابراهيم بوجلخة ،**مرجع سابق**، ص34.

أولا- الأهمية الاستراتيجية للمنطقة: لقد كانت منطقة البحر الأبيض المتوسط عبر العصور مطمعا لمختلف القوي الكبرى الساعية للاستفادة من خيراتها، وإن اختلفت الطريقة والأسلوب من عصر إلى أخر، وجاءت فكرة الشراكة الاورومتوسطية تجسيدا لمحاولات الاتحاد الأوروبي للهيمنة على المنطقة لكن من خلال إعطاء علاقته مع الضفة الجنوبية والشرقية للمتوسط بعدا يرتكز على التعاون الشامل فيما بينهم اقتصاديا، سياسيا واجتماعيا[1].

ثانيا - البيئة الاقتصادية: وبما أنها تتميز بأنها من ضمن الدول النامية بكل مشاكلها وصعوباتها وطموحاتها، لذلك فإن التعامل مع هذه الدول كمجموعة اقتصادية واحدة يستوجب الوقوف على حقيقة التفاوت الموجود بين هذه الدول بالنسبة إلى مستويات النمو والتطور، وتباين الأنظمة والظروف المحيطة بها، وحجم الموارد وكيفية توزيعها وتخصيصها، والثقل الاقتصادي النسبي لكل بلد داخل المجموعة، تتمثل طبيعة الاقتصاديات لهذه الدول في العناصر التالية:[2]

1-التخلف الحاد في مستويات تطور القوى الإنتاجية من مادية وبشرية: انعكس هذا التخلف على طرق الإنتاج وحجمه الإجمالي والدخل القومي، ومعدلات نمو فروع الاقتصاد ما عدى القطاع الخارجي المتمثل في الصناعة الإستخراجية وخاصة النفطية منها، ومن أهم الأسباب التي أدت إلى هذا التخلف الهيمنة الاستعمارية وتأثيراتها على الاقتصاديات هذه لدول.

وباعتبار أن التخلف الاقتصادي والتبعية ليست صفة خاصة يتصف بها الاقتصاد هذه الدول دون غيره من اقتصاديات الدول النامية، وإنما هي صفة مشتركة مع بروز مميزات تخص كل بلد حسب ظروفه وإمكانياته الاقتصادية، ولذلك سوف نعرض أسباب تخلف الاقتصادي لهذه الدول وتبعيته ناهيك عن الهيمنة الاستعمارية المذكورة سابقا فيما يلي:

- سوء استغلال الموارد المتاحة.
- ضعف مؤسسات التركيب القاعدي والبنية التحتية .
- ضعف الترابط بين اقتصاديات دول المنطقة.
- ضعف درجة التأثر والاستجابة السرعة والتحكم في الوسائل العلمية الحديثة .

2- التركيب المشوه والتباين الشديد في مساهمة القطاعات الإنتاجية في الناتج المحلي الإجمالي: حيث ترتفع نسبة مساهمة قطاع الإنتاج الأولي وقطاع الخدمات، وتنخفض نسبة مساهمة القطاع الإنتاجي، هذا الوضع يعكس

[1] هويدي عبد الجليل ، مرجع سابق، ص43.

[2] يحياوي سمير، **العولمة وتأثيرها على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية**، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية جامعة الجزائر، 2004-2005، ص87.

اختلالا في التركيب الهيكلي للاقتصاديات هذه المنطقة، الشيء الذي يجعل هذه الدول تزيد من اعتمادها على الأسواق العالمية لمواجهة .

3-التمايز في توزيع الدخل القومي بين الطبقات والفئات الاجتماعية: حيث يستحوذ أصحاب رأس المال وملاك الأراضي والعقارات على اكبر نسبة، كما أن هناك اختلال في توازن الثروة بين الدول المنطقة لصالح الدول البترولية وسوء استخدام الثروة بين القطاعات وفروع الاقتصاد.

4-بروز الطابع الاستهلاكي للاقتصاد: وارتباطه بضعف حجم التراكمات الرأسمالية وسوء استخدامها وبطبيعة تركيب التجارة الخارجية وتأثيراتها السلبية على معدلات النمو الاقتصادي على أساس هذه المحددات نستطيع أن نقول أن دول جنوب وشرق المتوسط تمتاز بجاذبية متغيرة ولكنها ضعيفة باستثناء ميزة القرب الجغرافي:

- **من أجل استغلال سوق محمي بالحواجز الجمركية** : و هذه الاستراتيجية تخص الاستثمارات الموجهة لسوق التوطين، في إطار تمديد سياسات التصدير للشركات التي أصبحت مستحيلة بسبب وجود حواجز حمائية تشكيلة السلع المعروضة في الأسواق المحلية – الوطنية و/أو الجهوية -، التكنولوجيات المستعملة، التسويق للشركة الأم تبقى نفسها تلك المستعملة من طرف هده الأخيرة، و هذه الاستثمارات الناتجة عن هذه الاستراتيجية هي صناعات ما بين الفروع أو المتقاطعة، و هي عبارة عن تكييف لأسواق السلع المتنوعة الخاضعة للمنافسة خارج السعر، هذه الاستراتيجية تخص الشركات التي تريد تطوير نشاطاتها في اقتصاديات يكون لها نفس مستوى النمو للدولة و التي تواجه منافسة على مستوى أسواق.

-**الاستفادة من تكاليف الإنتاج الضعيفة** : وتترجم بالتواجد في دول مختلفة في شكل فروع، – ورشات متخصصة في جزء خاص من حلقة أو سلسلة الإنتاج، أي من العملية التي تبدأ من الإنتاج إلى التوزيع، و الهدف هو تخفيض تكاليف الإنتاج للشركة، و اختيار أماكن تواجد تخضع لمدى وفرة عناصر الإنتاج للدول المعنية، وهذه الاستراتيجية هي تكييف للسلع النمطية التي تواجه منافسة بالسعر وهي استراتيجية داخل الفروع.

ـ أو النفاد إلى المصادر الطبيعية

الفرع الثالث: تقييم وضعية مناخ الاستثماري

ويمكن تقييم وضعية مناخ الاستثمار حسب مجموعة من العناصر[1]:

-خطر الدولة الذي يواجه المستثمر عندما يرغب في التواجد في دولة ما .

[1]: زايري بلقاسم، **منطقة التبادل الحر الأورو– متوسطية و الاستثمار الأجنبي المباشر : عناصر تحليلية لمناخ الاستثمار في جنوب و شرق المتوسط**، ورقة بحث كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة وهران، ص5.

-الإطار القانوني و التنظيمي الخاص بالاستثمارات الأجنبية.
-حجم و ديناميكية السوق المفتوح للمستثمر.
-شروط الإنتاج و الاستغلال.

1- **خطر الدولة**: هو المعيار الأول الذي تأخذه الشركات متعددة الجنسيات بعين الاعتبار وخاصة تلك الشركات المتخصصة في السلع الوسيطة، ويقصد بهذا المعيار تلك الطريقة التي تتم بها عملية الانتقال الاقتصادي ومرحلة الاستقرار، و نحن نعلم أن نتائج السنوات الأولى الناتجة عن عمليات الاستقرار الاقتصادي ستؤدي إلى ضغط اجتماعي نتيجة ارتفاع معدلات البطالة، ارتفاع مستوى الفقر وهنا نسجل الملاحظات التالية:
-أغلب الدول المتوسطية عرفت عمليات الانتقال بدون أزمات اجتماعية كبرى، العملية طويلة، التوازنات الاقتصادية الكلية تدعمت أكثر فأكثر، التحرير جاري حاليا ومواصفات التسيير تنتشر في كل الدول المتوسطية تقريبا.
-هناك جيوب مختلفة ومتصاعدة للبطالة والفقر الدائم.

ونشير إلى أن خطر الدولة هو أقل حدة مما هو موجود في بعض دول أمريكا الجنوبية وأسيا، وهنا يمكن أن نقول أن الخاصية التوسعية لإعلان برشلونة هو مكسب هام.

2- **الإطار القانوني** : هناك تكييف لقوانين الاستثمار مع ما هو موجود في العديد من الدول في العالم (المزايا الجبائية هامة)، وعلى العموم فان الإطار التنظيمي الذي ينظم الاستثمار الأجنبي في الدول المتوسطية تصنف ضمن الشريحة المتوسطة مقارنة مع الدول الناشئة الأخرى.

3-**حجم و ديناميكية السوق** :كل الدراسات المنجزة تتفق على أن الاستثمارات الأجنبية تعطي أهمية قصوى لحجم و ديناميكية السوق الذي تتواجد فيه، أو تريد أن تتواجد فيه هذه الشركات ،الحالة الكلاسيكية هي الخاصة بتواجد شركة من أجل تخطي أو القفز على الحواجز الجمركية، و البيع على مستوى الأسواق المحلية .

أما في حالة الدول المتوسطية فيمكن أن تكون نفس حالة الدول غير الأوروبية التي ستكون لها نتيجة التواجد في الدول المتوسطية نفاذ كبير للسوق الأوروبي، و هو ليس حالة استراتيجية الشركات الأوروبية باستثناء بعض القطاعات التي تعتبر الموردون الرئيسيين للاستثمار المباشر للشركاء المتوسطيين، فالسوق جنوب – جنوب هو سوق مجزئ بواسطة حواجز جمركية هامة، قدرته الشرائية ضعيفة وديناميكيته لا تسمح بإشباع وتلبية هدف التواجد، وهذه تمثل نقطة ضعف لجاذبية الدول المتوسطية التي يمكن تصحيحها عن طريق إقامة مناطق تبادل الحر.

4-**شروط الإنتاج والاستغلال**: هي عناصر محددة للشركات التي ترغب في إقامة مخطط إنتاج عناصر أو مركبات المنتوج نهائي، وهنا يمكن أن تلعب العناصر التالية دورا هاما:
-تكلفة اليد العاملة منخفضة مقارنة مع أوروبا : هذه الميزة – التكلفة الوحدوية للعمل – مقارنة مع الصناعة الأوروبية غير موجودة إزاء الدول الناشئة والمنافسة للدول المتوسطية وفي إطار تحرير شامل للمبادلات في إطار المنظمة العالمية

للتجارة – اتفاقيات متعددة الألياف – فإن هذه الميزة ستختفي وخاصة في قطاع النسيج الصناعات الغذائية، هناك بعض العوامل الضرورية التي بإمكانها الاحتفاظ بجاذبية هذا العامل تطوير التكوين بالنسبة للمهندسين والتقنيين فهناك نقص في هذا المجال، إلى جانب تحسين وترقية النظام التربوي، تخفيض متسارع للحواجز أمام تواجد الشركات، وتحسين الكفاءات في مجال التسيير.

5– **إنتاجية اليد العاملة** : إن تجربة المناطق الأخرى في العالم تبين أن العملية التي على أساسها تدخل الشركات في دولة ما ليست خطية، فهناك حدود قصوى تقود إلى عمليات تراكمية في بعض القطاعات يمكن أن تنشئ لأن شركة ما لا تريد التخلي عن سوق منافسيها، أو بسبب أخر تكون تخصص مولد لوفورات مختلفة (رأس مال بشري مؤهل، كفاءات تقنية) هذه الآثار بدأت تلعب دورا هاما في الدول المتوسطية، ولكن على العموم تبقى الدول المتوسطية في مجهوداتها اليوم في وضع مناسب مع المعايير باستثناء الحواجز على الصادرات وضعف حجم السوق المحلي، وما خلفته من تبعية للاقتصاد الرأسمالي العالمي.

المطلب الثاني :مرتكزات السياسة المتوسطية الجديدة للاتحاد الأوروبي

اختلف تطبيق السياسة المتوسطية للاتحاد الأوروبي بين السياسة الجزئية والشاملة والسياسة الجديدة.

الفرع الأول ـ السياسة المتوسطية الجزئية : اتسمت سياسة الاتحاد الأوروبي تجاه المنطقة المتوسطية خلال هذه الفترة بمحدودية الرؤية وجزئية الحركة، وذلك رغم وجود دوافع مصلحيه تحدو الطرف الأوروبي للاهتمام بالطرف المتوسطي، منها روابط المصلحة الاقتصادية بين الجانبين، وخاصة فيما يتعلق بمجالات الإنتاج الزراعي للدول المتوسطية و وفرة أيدي العاملة المهاجرة من الدول المتوسطية إلى أوربا، والروابط التاريخية والثقافية بين الجانبين ، إلا أن هذه القوة الدافعة للتقارب بين الطرفين واجهتها عقبات موضوعية أهمها:

1 .العقبات ذات الطابع السياسي، واختلاف الرؤى بشأن مفهوم الديمقراطية واحترام حقوق الإنسان وممارستهما.

2 .العقبات الاقتصادية متمثلة في التباين الرهيب في مستويات المعيشة لدى كل من مجتمعي أوربا والبحر المتوسط وبسبب هذه العقبات كانت سياسة الجماعة تجاه دول البحر المتوسط تدريجية وجزئية ، تمثلت في عقد مجموعة من الاتفاقيات بعضها تجاري تقتصر على تبادل بعض التيسيرات المتقابلة، وبعضها الآخر اتفاقات تعاون وانتساب وفق المادة 238من معاهدة روما، كما أن هذه السياسة المتوسطية تشتمل تنشيط المبادلات التجارية والمعونات الفنية والمالية ، جاءت كل اتفاقياتها مع الاتحاد الأوروبي خالية من مبدأ المساعدات المالية [1].

[1] فيروز سلطاني، **دور السياسة التجارية في تفعيل الاتفاقيات التجارية والدولية** ،مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ،كلية العلوم الاقتصادية جامعة محمد خيضر بسكرة،2013/2012،ص155.

كما انطلقت السياسة الجمركية التفضيلية للمجموعة الأوروبية في هذه المرحلة تجاه الدول النامية والدول المتوسطية ودول أوروبا الشرقية متمثلة فيما يلي[1]:

1- **مساعدات الدول النامية:** انطلقت المبادرة الأولى باتفاقية أروشا و ياوانديي سنة 1963 مع17 دولة إفريقية ومدغشقر، وتوسعت إلى دول جديدة بعد انضمام بريطانيا إلى المجموعة، وقررت لها نظاما تفضيليا يعفي كليا المنتجات المصنعة وتخفيضا كبيرا للمنتجات الزراعية، وذلك دون تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل(réciprocité) وتستفيد حاليا 66 دولة إفريقية من هذا النظام، إضافة إلى دول الكاريبي ودول الباسفيك الموقعة على اتفاقية لومي Lomé لذلك يرمز لها اختصارا ACP (Afrique,Caraïbe,Pacifique) .

2- **نظام الأفضليات المعمم**(SGP) : بناء على توصيات ندوة الأمم المتحدة للتعاون الاقتصادي والتنمية سنة1971 ، اعتمدت المجموعة الأوربية نظام الأفضليات المعمم للدول النامية لتشجع عملية التصنيع بها بالإعفاء الكلي للمنتجات المصنعة ونصف المصنعة من الحقوق الجمركية، وتخفيض الحقوق الجمركية على بعض المنتجات الزراعية المحمولة، ويستفيد من هذا النظام أكثر من 130 دولة.

3- إنشاء روابط تجارية تفضيلية مع الدول المجاورة (دول متوسطية ودول أوروبا الشرقية): عقدت المجموعة الاقتصادية الأوربية عدة اتفاقيات تفضيلية مع دول مختلفة تربطها بها علاقات تجارية قديمة بحكم جوارها لحدودها الإقليمية اتفاق حرية التبادل في إطار الفضاء الاقتصادي الأوروبي EEEمع كل من النرويج واسكتلندا كانت أولها اتفاقية(Athènes) ، التي حضرت اليونان للدخول إلى السوق المشتركة متبوعة بسلسلة من الاتفاقيات التجارية واتفاقيات الشراكة مع كل من تركيا سنة 1963، تونس والمغرب سنة 1969، ومع إسرائيل وإسبانيا سنة1970 .

الفرع الثاني. السياسة المتوسطية الشاملة: إن البداية الفعلية لتنشيط العلاقات الأوروبية المتوسطية كانت سنة 1972 حيث تبنت أوروبا ما يسمى بالسياسة المتوسطية الشاملة والمتوازنة والتي تعتبر بمثابة أول سياسة أوروبية " إقليمية " اتجاه حوض المتوسط، والتي تم في إطارها عقد اتفاقيات التعاون بينها وبين ثماني دول متوسطية هي :الجزائر، تونس، المغرب، مصر، الأردن، لبنان، سوريا، إسرائيل، والتي دخلت كلها حيز التنفيذ في نوفمبر1978 مع الإشارة إلى أن هذه السياسة كانت تدور حول نقطتين أساسيتين هما:[2]

1- وضع نظام أفضليات تجاري يسمح بحرية دخول المنتجات الصناعية للدول المتوسطية إلى السوق الأوروبية بمنح لهذه الدول نفس الأفضلية التجارية الممنوحة للدول الأعضاء في السوق الأوروبية المشتركة آنذاك، ماعدا بعض المنتجات

[1] لخضر مداني، **تطور سياسة التعريفة الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف والتكتلات الاقتصادية الإقليمية** ،رسالة ماجستير علوم اقتصادية فرع تحليل اقتصادي ،غير منشورة ، جامعة الجزائر،2006/2005 ص194.

[2] فيروز سلطاني، مرجع سابق،ص157.

الحساسة كالمنتجات النسيجية التي يخضع دخولها إلى السوق الأوروبية لنظام الحصص، أما فيما يخص المنتجات الزراعية فسوف يتم تقديم تنازلات تعريفية (Concessions tarifaires) من الطرفين إضافة إلى وضع جداول زمنية يتم تحديد حجم المنتجات الزراعية التي يتم دخولها إلى السوق الأوروبية وهذا بغية حماية المنتجين الأوروبيين.

2- التعاون المالي الموزع بين المساعدات المالية الممنوحة من قبل ميزانية المجموعة الأوروبية والقروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار وفق شروط ميسرة وبنسب فوائد محسنة .

وقد ترجمت سياسة المجموعة الأوروبية تجاه المتوسط على المستوى الثنائي بإبرام جملة من الاتفاقيات ما بين سنتي 1972 و1977 مع دول جنوب وشرق المتوسط والتي يطلق عليها اسم اتفاقيات التعاون، مع العلم أنه يمكن الفصل بين ثلاث أنواع من هذه الاتفاقيات وهي: اتفاقيات الشراكة (Accords d'association)المبرمة مع قبرص سنة 1972ومالطة سنة 1977 والبرتوكول الإضافي مع تركيا سنة 1970 الذي يسمح بترقية الاتفاقية التجارية الموقعة سنة 1963إلى اتفاقية شراكة، واتفاقيات التعاون الشاملة مع كل من تونس والمغرب والجزائر سنة 1976، وكذا مصر ولبنان وسوريا والأردن سنة 1977، وأخيرا اتفاقية التبادل الحر والتعاون مع الدولة العبرية سنة1975 .

الفرع الثالث ـ تشخيص السياسة المتوسطية الجديدة :إن السياسة المتوسطية الجديدة للاتحاد الأوروبي المنتهجة خلال العشريتين الأخيرتين تختلف عن السياسة المنتهجة سابقا، ذلك أن السياسات التقليدية الأولى كانت ترتكز في غالبيتها على الجانب التجاري ,بينما السياسات الحديثة للاتحاد الأوروبي تجاه دول حوض المتوسط لها مرتكزات وخصائص متنوعة نوجزها في الآتي[1]:

-تتضمن زيادة على الجانب التجاري، ميادين أخرى تهم العلاقات السياسية الاقتصادية الاجتماعية والثقافية وبالتالي فالنظرة تكاملية عميقة وذات أبعاد وثيقة ومترابطة تخدم التنمية الشاملة.

-مجمل الاتفاقيات الثنائية غير متجانسة من حيث الإطار القانوني، وتختلف من اتفاقية لأخرى من حيث محتوى المواد المكونة للاتفاقية، أو من حيث تواريخ الإمضاء وبداية العمل بها.

-تتميز الاتفاقيات بالأهداف الواسعة والتي تبين إدارة الطرفين المتعاقدين في تكوين صلات وارتباط بينها أكثر أهمية و عمقا، مع تشجيع كل مبادلات التجمعات والتعاون الإقليمي الأخرى للدول المشارك.

- يرتكز تصميم الاتفاقيات الثنائية على أربعة محاور أساسية متكاملة باعتبارها محاور لا يمكن فصل أحدهم عن الآخر، هذه المحاور هي : احترام المبادئ الديمقراطية وحقوق الإنسان، تحرير المبادلات التجارية، المساعدة الاقتصادية والمالية، وتطوير الجانب الإنساني والاجتماعي.

[1] إبراهيم بوجلخة، مرجع سابق،ص120.

-تحرير المبادلات التجارية غالبا ما يناقش المنتجات الزراعية والصيد، السلع الصناعية والخدمات وتختلف أهداف كل بلد متعاقد مع الاتحاد الأوروبي باختلاف نوعية السلع.

-تفكيك التعريفات الجمركية للسلع المستوردة يكون بصفة تدريجية وعبر مراحل زمنية محددة لمدة غالبا ما تكون أثني عشر سنة، هذه السلع محددة بواسطة قوائم.

-تسهيلات ومساعدات تقنية ومالية وتكنولوجية تعطى للدول المتوسطية المتعاقدة مع الاتحاد الأوروبي بغرض تأهيل صناعاتها وأقلمة هياكلها الإنتاجية، والاستفادة من التطور التكنولوجي، وبالتالي الدخول في منافسة دولية.

-تطوير الجانب الاجتماعي للدول المتوسطية، و تحسين المستوى المعيشي للأفراد باعتبار العنصر المرافق والدافع القوي للتطور الاقتصادي.

إن مشروع الشراكة الأورو متوسطية هو قبل كل شيء مشروع لإنشاء فضاء اقتصادي تكاملي يرتكز أساسا على التعاون الاقتصادي والمالي، وتكوين منطقة تجارة حرة أورومتوسطية في غضون العام2010.

-الموقع في إطار اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد (ZLE) يتمثل مشروع منطقة التبادل الحر الأوروبي والدول العربية المتوسطية والذي سيكون حيز التنفيذ مع مطلع سنوات(2010 ـ 2012) في تحرير المبادلات التجارية والتفكيك أو الإلغاء التدريجي للعراقيل الجمركية وغير الجمركية ويتعلق الأمر بالمنتجات الصناعية لدول الاتحاد الأوروبي مع 08 دول عربية متوسطية من أصل 12 دولة، باعتبار أن أربع دول كانت قد وقعت على إما اتفاقية إنشاء اتحاد جمركي (تركيا قبرص، ماطا، إسرائيل) أو اتفاقية منطقة التبادل الحر، حيث تدخل هذه بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة من الاتفاقيات في إطار اتفاقيات المشاركة هذه الدول المتعاقدة .

وتضم مناطق التبادل الحر أكثر من 40 دولة يتراوح عدد سكانها ما بين 600-800 مليون نسمة، لا يتعدى فيها عدد الدول المتوسطية 15 دولة، بينما يفوق عدد الدول الأوروبية(25)دول وأغلبها دول متقدمة صناعيا، وهذا ما يجعل الشراكة الأورو متوسطية ذات طابع خاص جدا وبالتالي فإن إنشاء منطقة للتبادل الحر ستكون أكبر تجمع تجاري في العالم إذا استثنينا بعض التجمعات الصينية -الآسيوية -الباسيفية التي لا تزال في مرحلة تطور.

لذلك فإنه يمكن القول أن السياسة الجديدة للاتحاد الأوروبي تجاه حوض المتوسط والتي تدخل في منظور الإقليمية الجديدة برؤية الاتحاد الأوروبي، تهدف إلى تكوين شبكة من الاتفاقيات الثنائية التي تؤسس لإقامة مناطق للتبادل الحرة ثنائيا (للمنتجات الصناعية)بصفة خاصة .

-حيث يركز الاتحاد الأوروبي على تحرير تجارة المنتجات، و يبقى على إجراءات الحماية على المنتجات الزراعية ويؤجل تحرير تجارة الخدمات إلى مراحل أخرى من الاتفاقيات.

الأطراف من جهة أخرى، وتبدأ عملية نسج هذه الشبكة من خلال التوقيع على اتفاقيات شراكة ثنائية وبصفة انفرادية لبلدان جنوب المتوسط بين المركز والأطراف.

تتضمن منطقة التبادل الحر التي يسعى الاتحاد الأوروبي إلى إنشائها من خلال اتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية ما يلي :

-بالنسبة للمنتجات الصناعية سيكون النظام المعتمد نظام حرية التبادل الكاملة حسب ما جاء في نصوص اتفاقية مراكش.

-أما بالنسبة للسلع الزراعية والغذائية فإن الشراكة ستعتمد مبدأ التمييز المتبادل أي بمعنى آخر لا مجال لتجارة حرة غير مقيدة في مجال السلع الزراعية والغذائية وذلك لما تفرضه السياسة الزراعية الأوروبية المشتركة من قيود .وهذا نتيجة الصراع وتضارب المصالح بين المنتجين الأوروبيين والمنتجين غير الأوروبيين ضمن البحر الأبيض المتوسط.

-أما في ما يخص الخدمات فستخضع للإجراءات المنصوص عليها في اتفاقية مراكش وهي إجراءات حمائية، إذا يصعب تحريرها تحريرا كاملا في مدة زمنية قصيرة.

المبحث الثالث: واقع نمو الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتوسطية.

تختلف تقديرات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالميا، وخاصة المتجه للدول المتوسطية باختلاف دول هذه المنطقة نقوم في هذا المبحث بتناول بعض هذه الدول مع معرفة التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في نفس الدول .

المطلب الأول : تدفقات رؤوس الأموال إلي بعض الدول المنطقة المتوسطية .

إن الوزن المتزايد للاتحاد الأوروبي في الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الدول المتوسطية، دليل على القبول الحسن من طرف الدول الأعضاء للأهمية الكامنة لهذه المنطقة ولأهمية دور التاريخ السياسي والقرب الجغرافي والاقتصادي والاجتماعي لتمركز هذه الاستثمارات .

ورغم أن نجاح الاختيار المعلن عليه في إعلان برشلونة يتطلب تعبئة كبيرة لرؤوس الأموال وخاصة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أن حصة هذه الاستثمارات الأوروبية كانت 8 مرات أقل من الاستثمارات الأمريكية نحو المكسيك وحوالي 15 مرة من الاستثمارات اليابانية في جنوب شرق المتوسط.

إن الدول الأكثر انفتاحا هي الدول التي لها معدل استثمارات أجنبية مباشرة / ساكن أعلى مثل حالة مالطا قبرص، إسرائيل، تونس، لبنان والأردن، والتي رفعت من حصتها السوقية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتوجهة نحو الدول المتوسطية.

مساهمة هذه الاستثمارات الأجنبية في الدول المتوسطية تختلف من دولة إلى أخرى، وتعد مصر وتركيا المستفيدتين الكبيرتين من تدفقات الاستثمارات الأجنبية على مستوى المنطقة، متبوعة بكل من إسرائيل، المغرب وتونس، أما الجزائر وسوريا وليبيا فإن جاذبية هذه الدول تبقى ضعيفة ومتمركزة في بعض القطاعات .

أما قبرص، لبنان فلا تزال حصتها من الاستثمارات محدودة، كما أن مساهمة الاستثمارات المباشرة من التكوين غير الصافي لرأس المال تختلف من دولة إلى أخرى، مالطا 47 %، تونس 27 %، قبرص 25 %، مصر 20% والأردن 17%[1].

الفرع الأول: تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي في دول المغرب العربي.

يمكن تقسيم مسيرة التطور الذي عرفته تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول المغاربية خلال القرن الجديد إلى فترتين أساسيتين وهما: الفترة التي سبقت الأزمة العالمية أواخر سنة 2007 والفترة التي تلت الأزمة، فبعد تبني

[1] زايري بلقاسم ، مرجع سابق، ص6.

هذه الدول لسياسات إصلاحية حاولت من خلالها بيئة مناخ الاستثمار لدخول الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى اقتصادياتها، قيادة مسيرة التنمية المستدامة، تأهيل الاقتصاد الوطني لدخول اقتصاد السوق، احتلال مكانة تنافسية تضمن له الاستمرارية وتحقيق الأهداف التنموية المرسومة. وبعد الازدهار الذي عرفته التدفقات الواردة إلى الدول المغاربية أين حققت خلال السنوات الأولى من الألفية الجديدة معدلات متزايدة من التدفقات مما جعلها تضع الاستثمار الأجنبي المباشر في قلب الاستراتيجيات التنموية المتبناة، جاءت الأزمة المالية التي أصابت الاقتصاد العالمي بما في ذلك التدفقات العالمية من الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن أثار هذه الأزمة كانت متباينة على الدول المغاربية وجعلتها تعيش حقبة جديدة من الاستثمار الأجنبي المباشر.

رغم تفاوت المبالغ التي حظيت بها هذه الدول، وتباين معدلات نمو هذه الاستثمارات، فرغم أن المبالغ التي حققتها كل من الجزائر (625.6 مليون أورو) والمغرب (634.7 مليون أورو) وبدرجة أقل تونس (453.2 مليون أورو) سنة 2004 كانت تقريبا متقاربة إلا أن درجة الجاذبية التي يتمتع بها كل اقتصاد صنعت الفارق في التدفقات التي تلت سنة 2004 .

حيث عرف المغرب انتعاشا اقتصاديا جيدا جعله يحقق معدلات متزايدة ومتتابعة بانتظام وصلت قيمتها سنة 2007 إلى حدود 1988 مليون أورو، كما حققت الجزائر زيادة محسوسة في قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة وصلت سنة 2006 إلى 1273 مليون أورو، ورغم الانطلاقة المتأخرة لقطار الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس إلى غاية 2005 إلا أنه حقق قفزة نوعية جعلته يتصدر قائمة الدول المغاربية من حيث حصيلة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لسنة 2006 حيث حققت 2346 مليون أورو.

وباندلاع الأزمة العالمية ابتداء من شهر سبتمبر 2007، كانت الدول المغاربية على موعد مع اختناقات أصابت الاستثمار العالمي تجلت في انخفاض الاستثمارات العالمية سواء الصادرة أو الواردة، حيث انخفضت التدفقات العالمية الواردة بنسبة 16 % سنة 2007 تلاها انخفاضا أخرا بنسبة 37 %سنة 2008 لتهبط إلى 789.4 مليون أورو.

بينما انخفضت التدفقات الصادرة بنحو 43 %سنة 2008 لتصل إلى 780.9 مليون أورو[1] .

وانعكست هذه الانخفاضات على الدول المغاربية بدرجات متفاوتة زمنيا، وكانت البداية مع الاقتصاد التونسي الذي سجل سقوطا حرا من قمة ترتيب الدول المغاربية إلى قاعه مسجلا 1146.2 مليون أورو سنة 2007 ورغم تعويضه للمعدلات السلبية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حيث حقق زيادة معتبرة في معدلات الاستثمارات الواردة قدرت ب 71 %سنة 2008 ، إلا أن الاقتصاد التونسي لم يتعاف كليا من تبعات الأزمة العالمية نظرا لارتباطه الوثيق بالأسواق العالمية للسلع والخدمات، والتي تشهد اضطرابا كبيرا بين التزايد والانحدار في حركة الأسعار، حيث شهدت

[1] الأونكتاد، **تقرير الاستثمار العالمي**،2010 ،ص01.

تدفقات الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى تونس انخفاضا أخرا بحلول سنة 2009 من1956.3 مليون أورو المحققة سنة 2008إلى حدود 1197.7 مليون أورو.

ورغم انخفاض الذي شهدته تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشرة الواردة إلى الجزائر 1178.7 مليون أورو سنة2007، إلا أن معدل هذا الانخفاض (7.41%) لم يكن كبيرا جدا مقارنة بباقي الاقتصاديات المغاربية والعالمية، ويرجع ذلك إلى كون الاقتصاد الجزائري لا يرتبط كثيرا بالاستثمارات العالمية بقدر ارتباطه بالأسعار العالمية للبترول، حيث سرعان ما استعادت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر نسق التزايد لتحقق الجزائر معدلات إيجابية خلال 2008 و 2009وتبلغ 2019 مليون أورو سنة 2009، وكان البنك الدولي قد أشار إلى انخفاض حصيلة الجزائر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة سنة 2010 حيث بلغت 1418.5 مليون أورو" وكان تأثر الاقتصاد المغربي أكثر عمقا بتبعات الأزمة العالمية، فبعد تحقيق معدلات مذهلة إلى غاية نهاية2007 من جهة، واتساع رقعة الأزمة لتشمل كل الاقتصاد العالمي من جهة أخرى، تراجعت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب بمنحى متزايد، فبعدما انخفضت بنسبة 11.3%سنة 2008 لتبلغ 1764 مليون أورو، عاودت الانخفاض للسنة الثانية على التوالي لتصل إلى 944 مليون أوروبية سنة 2009 .

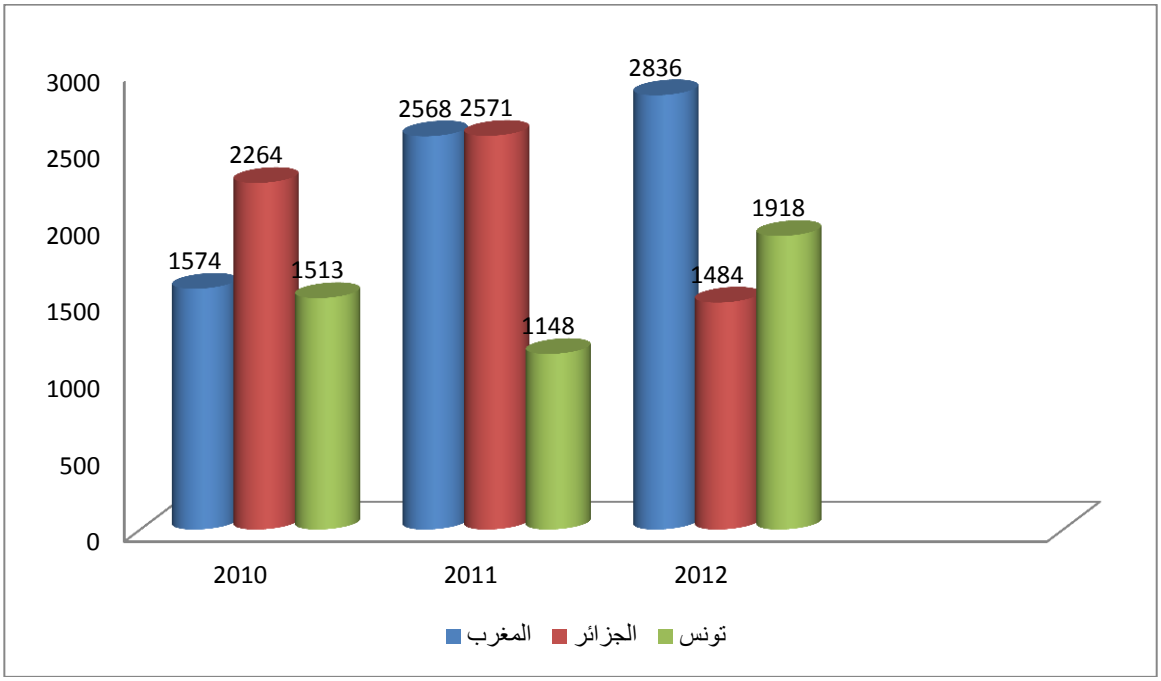
ويعزى سبب هذا الانخفاض المتواصل في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب إلى الضرر الكبير الذي لحق بسوق العقار، القطاع البنكي والقطاع الصناعي، والتي تعتبر من القطاعات الأكثر استقطابا للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الغرب.

من جهة أخرى تظهر إحصائيات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عن الدول المغاربية ردود فعل متباينة في مواجهة الأزمة العالمية، والتي تراوحت بين الزيادة في حالة تونس والتناقص في حالة المغرب والجزائر.

ورغم تواضع الأداء المغاربي من حيث تصدير الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الخارج والذي تترجمه بوضوح المبالغ التي سجلتها تونس (14.2 مليون أورو سنة 2007)، إلا أن ذلك لم يمنع من تسجيل ردود فعل متباينة مع مجريات الأزمة العالمية، وسجلت تونس زيادة متواصلة في استثماراتها الأجنبية المباشرة الصادرة على مدار ثلاث سنوات متعاقبة لتصل سنة 2009 إلى 54.6 مليون أورو، وفي المقابل تأثرت سلبيا الاستثمارات المباشرة الصادرة عن المغرب والجزائر، حيث تناقصت الاستثمارات المغربية المباشرة الصادرة بمعدل 24.3 %خلال الفترة الممتدة بين2007 و 2009 لتصل إلى 333.34مليون أورو، وتأثرت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة عن الجزائر بدرجة اقل بالأزمة العالمية حيث

سجلت هذه الاستثمارات زيادة طفيفة خلال سنة 2008 قدرت ب 16.3 مليون أورو لتصل إلى 225.5 مليون أورو، إلا أنها شهدت تراجعا صغيرا خلال سنة 2009 لتستقر عند 219.2 مليون في نهاية 2009 [1].

الشكل رقم (01): تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي في الفترة 2011-2013



المصدر :مجلة ضمان الاستثمار، نشرة فصلية تصدر عن المؤسسة العربي لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، العدد2، افريل 2014، ص23.

سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر اكبر تدفق قدر ب 2264مليون دولار في سنة 2010 إلى أن في سنة 2011 تدفق الاستثمار في المغرب شهد نمو ملحوظ حيث بلغ 2568مليون دولار، مقاربا لتدفق الذي شهدته الجزائر في نفس السنة، ما في تونس فتدفق الاستثمار فيها لم فكان محدود وفي سنة 2013 سجلت الجزائر وتونس زيادة في حجم التدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر على عكس المغرب التي قلت تدفقاتها في نفس الفترة[2]، وتتوزع الاستثمارات الأجنبية في كل من تونس والمغرب حسب الدول المستثمرة فيها حسب الجدول:

[1] بيوض محمد العيد، **تقييم اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغربية**، مذكرة لنيل شهادة ماجستير ،كلية العلوم الاقتصادية ،جامعة فرحات عباس سطيف، 2011،ص171.

[2] :مجلة ضمان الاستثمار ،نشرة فصلية تصدر عن المؤسسة العربي لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات ،العدد2،افريل 2014،ص23.

الجدول رقم(06): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس من أكبر الدول المستثمرة فيها في فترة 2005-2012

الوحدة: مليون دولار

السنة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
المملكة المتحدة	113	203	644	877	391	307	160	74
فرنسا	75	115	125	456	195	178	160	252
ايطاليا	88	99	141	291	432	227	196	156
الو م أ	69	60	175	156	62	89	38	40
اسبانيا	87	18	7	81	39	96	8	15
المانيا	11	15	32	18	46	10	26	65
هولندا	25	95	26	36	8	11	14	2

المصدر: مجلة ضمان الاستثمار، مرجع سابق، ص13.

أما تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب حسب أهم الدول المستثمرة فيها فتتمثل فيما يلي:

الجدول رقم(07): تطور تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر الى المغرب حسب أهم الدول المستثمرة فيها في 2005-2012

الوحدة: مليون دولار

السنة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
فرنسا	2,23	983	1,74	1,36	1,60	2,43	1,10
اسبانيا	163	818	746	338	191	225	212
الإمارات	82	88	465	608	143	310	573
سويسرا	86	103	162	214	127	182	147
المملكة المتحدة	51	106	314	157	123	122	121
الكويت	25	115	192	15	350	138	131
المانيا	97	107	201	169	88	78	85
الو م أ	26	98	188	108	91	75	132
إيطاليا	24	38	106	99	70	31	43

المصدر: **مجلة** ضمان الاستثمار، مرجع سابق،ص25.

نلاحظ من خلال الفترات السابقة انا فرانسا هي أكبر دولة مستثمرة في تونس مقارنة مع دول الاتحاد الاوروبي حيث تبلغ مجموع تدفقات استثماراتها في سنة 2012 ب1,10 مليون دولار امريكي.

الفرع الثاني: تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في تركيا.

كانت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في فترة 1993-2001 تخضع لنظام التراخيص الذي يمنح من قبل المديرية العامة للاستثمار الأجنبي حيث سجلت في هذه الفترة حوالي 21,5 مليار دولار أمريكي من خلال تأسيس 3511 شركة حيث ان هذه التدفقات لا تحصل كلها على تراخيص في نفس السنة ففي عام 2001 حجم التدفقات الواردة تكون اكبر من قيمة الاستثمارات المرخص لها وقد تنتظر عدة سنوات ويعود سبب ارتفاع هذه التدفقات في هذه السنة إلى الخصخصة، حيث بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلالها 2369مليون دولار أمريكي أي 72% من التدفقات وتمثل نسبة 95% من إجمالي الخصخصة لعام 2001 وفي الفترة الممتدة من 2002 -2010 أصبحت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتضمن القروض فيما بين الشركات الأجنبية والأرباح المعاد استثمارها [1].

فحسب وكالة دعم وتشجيع الاستثمار التركية فإن إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموافقة لهذه الفترة هي في تصاعد مستمر إلى غاية عام 2007 وهي بيانات مصدرها البنك المركزي التركي حسب الجدول التالي :

الجدول رقم(08): الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تركيا خلال الفترة 2002-2010

(الوحدة :مليون دولار أمريكي)

السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة	1082	1702	2785	10031	20185	22047	19504	8411	9071
صافي التدفقات الواردة	566	688	1092	8134	16982	18394	14698	6168	6494
التدفقات الواردة منها الأرباح المعاد استثمارها	571	696	1190	8535	17639	19137	14747	6252	6529
تدفقات التصفية	05	08	98	401	657	743	35	82	35
القروض ما بين المؤسسات الأجنبية التابعة	516	16	350	56	281	727	1855	459	83
شراء العقارات	–	998	1343	1841	2922	2926	2937	1782	2494

المصدر: وكالة دعم وتشجيع الاستثمار "الاستثمار الأجنبي المباشر في تركيا" نقلا عن الموقع:
http://www.invest.gov.tr/ar.SA/investmentguide/investorsguide/pages/FDIinturkey.aspx

[1] فرحي كريمة ،**اهمية الاستثمار الاجنبي المباشر في الدول النامية** ،مذكرة لنيل متطلبات شهادة الدكتوراه كلية علوم الاقتصادية ،جامعة الجزائر ،2012-2013،ص306.

تشهد تركيا منذ عام 2008 انخفاضا في التدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بسبب الأزمة المالية والاقتصادية العالمية عدما بلغت ذروتها في عام 2007 ب 19,137 مليا دولار أمريكي وهو ما لم تشهده الدول من قبل حيث تتجه في معظمها إلى قطاعات الوساطة المالية والتصنيع.

أما بالنسبة لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلي تركيا حسب الدول المستثمرة فيها، فإنها تعتبر من أكثر الدول جذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي.

الجدول رقم (09):تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى تركيا حسب دول المستثمرة فيها في الفترة 2002-2010 .

(الوحدة :مليون دولار أمريكي)

دول / سنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الاتحاد الأوروبي	455	565	1027	5006	14489	12601	11076	4928	4903
المانيا	86	142	73	394	357	954	1237	498	598
فرانسا	22	121	34	2107	439	367	679	617	600
هولندا	72	51	568	383	5069	5442	1343	718	491
المملكة المتحدة	8	141	126	166	628	703	1335	350	240
ايطاليا	241	1	14	692	189	74	249	314	56
دول الاوربية اخري (باستثناء دول الاتحاد الاوروبي)	13	11	6	1646	85	373	291	305	256
افريقيا	0	0	0	3	21	5	82	2	0
الو م أ	2	52	36	88	848	4212	868	260	320
كندا	7	6	61	26	121	82	11	23	56
أمريكا الوسطى والجنوبية ومنطقة بحر الكاريبي	0	0	0	8	33	494	60	19	5
	70	60	60	1756	1927	1405	2345	673	984
دول الشرق الأدنى و الاوسط	5	1	54	1657	1783	608	2184	361	539
دول الخليج العربي	5	0	43	1657	1783	311	1963	209	446
دول الشرق الأدنى والأوسط والأخرى	0	1	11	2	3	196	96	78	46
دول أسيوية أخري	65	59	6	78	17	797	121	312	445
دول أخري	24	2	0	2	115	36	2	13	5
دول أوروبية أخري	26	109	212	1267	7807	5061	6233	2431	2918
الإجمالي	571	696	1190	8535	17639	19137	14747	6252	6529

المصدر:وكالة دعم وتشجيع الاستثمارات" الاستثمار المباشر في تركيا " ،مرجع سابق.

نرى أن الاتحاد الأوروبي يمثل أهم مستثمر في تركيا، بحيث يشكل 73% من مجموع التدفقات لكل هذه الفترة خاصة من ألمانيا، فرنسا، هولندا، المملكة المتحدة و إيطاليا التي ساهمت بأكثر من نصف هذه التدفقات وهذا ليس بالجديد لأنها تعتبر أهم الدول المستثمرة في تركيا منذ عام 1980[1].

أما غالبية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تركيا في الفترة من2011-2013 من أروبا أمريكا الشمالية ودول الخليج فكانت كما يوضحه الجدول التالي[2]:

الجدول رقم(10):تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلي تركيا في فترة 2011-2013.

(الوحدة:مليار دولار أمريكي)

	أروبا	دول الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة	دول أوروبية أخري	أفريقيا	شمال إفريقيا	الدول الافريقية الأخرى	أمريكا	أمريكا الشمالية	أمريكا الوسطي
2011	12,58	323	770	0	0	0	1,48	1,42	57
2012	7,92	592	30	0	0	0	491	471	16
2013	6,43	232	890	221	0	221	343	342	1

	أمريكا الجنوبية	أسيا	دول الشرق الأدنى والاوسط	دول الخليج العربي	دول الشرق الادنى والأوسط الأخرى	الدول الاسيوية الأخرى	أوسيانيا والمناطق القطبية	الاجمالي
2011	5	2,05	1,55	195	1,35	497	9	16,13
2012	4	2,33	1,59	940	653	744	6	10,75
2013	0	3,23	2,59	1,19	1,40	645	3	10,24

المصدر: وكالة دعم وتشجيع الاستثمارات "الاستثمار المباشر في تركيا"، مرجع سابق.

حيث نلاحظ من خلال الجدول أن الدول الأوربية متصدر من حيث تدفقاته نحو تركيا فهو أهم مستثمر فيها.

الفرع الثالث: تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر

تتمتع مصر بمزايا نسبية عديدة تجعلها مصدر جذب للاستثمار، فمصر لديها سوق محلية كبيرة، موقع استراتيجي في الإقليم، قاعدة صناعية كبيرة، قوة عمل ذات أسعار تنافسية بالإضافة إلى توفر المواد الطبيعية وقد عملت الدولة المصرية على زيادة ميزاتها التنافسية كي تتمكن من الحصول على كميات متزايدة من الاستثمار سواء كان عربيا أو

[1] فرجي كريمة ، مرجع سابق،ص311.

[2] وكالة دعم وتشجيع الاستثمارات "الاستثمار الاجنبي المباشر في تركيا"، مرجع سابق.

أجنبيا، لقد اتجهت منذ أوائل التسعينيات إلى إتباع برنامج شامل للإصلاح الاقتصادي والتكييف الهيكلي، يهدف إلى تأكيد الاتجاه نحو الاعتماد على مزيد من قوى السوق والمضي قدما في سياسات جذب رؤوس الأموال الأجنبية والمحلية والعربية، ومواصلة تحرير الاقتصاد مع إدخال تعديلات في هيكل الاقتصاد المصري من أجل التحول نحو الخصخصة والاعتماد على القطاع الخاص، كما عملت الدولة على تحسين المناخ التشريعي والتنظيمي للاستثمار، ووفق هذا الإطار حققت مصر خلال الفترة1990 -2010 تدفقات مطردة مع عبر السنوات ماعدا التراجع الناتج عن أحداث الحادي عشر من سبتمبر حيث تراجعت قليلة مقارنة مع السنوات السابقة، ورغم ذلك إلا أن هذه التدفقات تبقى محدودة جدا إذا ما قورنت بما حققته بعض دول العالم و خاصة الاقتصاديات الناشئة كدول جنوب شرق آسيا، فقد حققت مصر خلال عشرية التسعينات متوسط قدر ب 730.03 مليون دولار خلال الفترة1990-1995 و متوسط قدره 919.09 مليون دولار خلال الفترة1996 - 2000، بينما حققت خلال عشرية2001 -2010 تدفقات قدرت ب 509.9 مليون دولار، 237.4 مليون دولار ، 5375.6 مليون دولار 9494.6 مليون دولار، 6711.6 مليون دولار، 6385.6 مليون دولار خلال السنوات2001، 2003، 2005، 2008، 2009،2010 على الترتيب، وقد كانت مستويات هذه التدفقات أحسن من تلك المسجلة في الجزائر من حيث الكمية و رتابة التطور خلال الفترة 1990-2010 نظرا للاستقرار الذي تمتعت به مصر خلال فترة التسعينات عكس الجزائر، فلم تؤثر الجوانب الأمنية كثيرا على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مصر عدا أحداث الحادي عشر من سبتمبر 2001 كما أشرنا سابقا[1].

كانت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر في سنة 2011 تقدر ب 483 مليون دولار بينما في سنة 2012 فكانت تدفقات الاستثمار تقدر ب2798 مليون دولار[2].

وتتمثل الاستثمارات الاجنبية المباشرة الواردة الى مصر من الفترة 2005-2012 كما يوضحه الجدول التالي

[1] وعيل ميلود، **محددات الحديثة للنمو الاقتصادي في الدول العربية وسبل تفعيلها**، اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية ،جامعة الجزائر 3، 2014/2013، ص235.

[2] ضمان الاستثمار، مرجع سابق،ص24.

الجدول رقم(11): تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر الواردة الى مصر من الكبر الدول المستثمرة فيها في 2005-2012

الدولة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
الاتحاد الاوربي	2135,2	4349,9	3566,5	5210,3	5867,8	7302,6	8472.3	9475,6
الو م أ	3,62	3,74	6,70	4.71	2,25	1,96	762	1,56
المملكة المتحدة	766	2,24	2,98	2,46	3,78	5,45	3,60	5,76
بلجيكا	-	1	8	1,10	1,27	858	713	2,07
فرانسا	599	319	338	1131	244	253	275	305
ايطاليا	24	1,63	13	37	82	168	215	152
هولند	14	16	42	144	102	165	100	468
المانيا	123	73	288	90	85	192	246	208
اسبانيا	326	45	3	22	71	63	53	54
اليونان	164	4	84	125	119	45	70	10

مصدر: ضمان الاستثمار، مرجع سابق، ص24.

تحتل الولايات المتحدة الامريكية الصدارة من حيث الاستثمارات الواردة الى مصر تجاوزت نسبة الاستثمارات الواردة من الاتحاد الاوروبي، وتعتبر بريطانيا من أهم المستثمرين في مصر من دول الاتحاد الاوروبي وبنسب مرتفعة، فنسبتها في 2010 قد مثلت 75% من تدفقات دول الاتحاد الاوروبي.

المطلب الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر

مساهمة هذه الاستثمارات الأجنبية في الدول المتوسطية تختلف من دولة إلى أخرى، وتعد مصر وتركيا المستفيدتين الكبيرتين من تدفقات الاستثمارات الأجنبية على مستوى المنطقة، متبوعة بكل من إسرائيل، المغرب وتونس، أما الجزائر وسوريا وليبيا فإن جاذبية هذه الدول تبقى ضعيفة ومتمركزة في بعض القطاعات .

أما قبرص، لبنان فلا تزال حصتها من الاستثمارات محدودة، كما أن مساهمة الاستثمارات المباشرة من التكوين غير الصافي لرأس المال تختلف من دولة إلى أخرى، مالطا 47 %، تونس 27%، قبرص 25 %، مصر 20 % والأردن17%.

إن توجه قطاعي في أغلبيته صناعي 55% وأكثر فأكثر في قطاع الخدمات، البنوك والتأمين وفي عدد قليل من القطاعات كصناعة السيارات، الصناعات القاعدية (الإسمنت، الكيمياء، السلع البترولية، الصناعات ذات الكثافة في العمل، الألبسة و الخياطة) المالية، السياحة وحديثا في مجال الاتصالات.

كما أننا إلى جانب ذلك نسجل تخصصا جغرافيا للدول الأوروبية، ففرنسا التي تستثمر أكثر في المنطقة تتمركز في المغرب و لبنان، أما المؤسسات الإيطالية حول مالطا، تركيا و تونس (الدولتين مع بعض تمثلان نصف مجموع الاستثمارات المباشرة في مصر، المستثمرون الألمان متمركزون في إسرائيل و تركيا ، بينما الإنجليز يهتمون أكثر بقبرص ،

مصر والأردن، بينما المؤسسات الإسبانية فهي متواجدة بقوة في المغرب، كما أن سلوك الشركات المتعددة الجنسيات يختلف في هذه المنطقة ، فالاتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة توزع الاستثمارات الأجنبية المباشرة على كل القطاعات . الدول العربية و اليابان لهما استراتيجية مستهدفة قطاعيا، الأولى في الوساطة المالية والسياحة والثانية في قطاع السيارات، مما يبين أن الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي يبحثان عن الفعالية والمردودية، بينما المؤسسات اليابانية موجهة أكثر نحو السوق[1].

الفرع الأول : التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي في دول المغرب العربي

التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشر في كل من تونس ومغرب جاء بالشكل التالي:

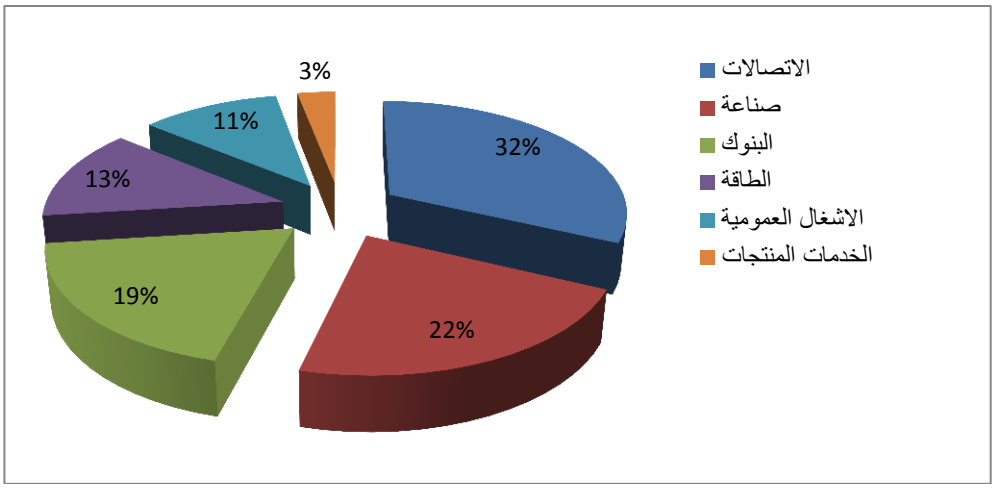
أولا– التوزيع القطاعي في تونس: بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى تونس بنهاية سنة 2006 مستويات قياسية لتتجاوز 2346 مليون أورو، وهو ما يعكس الأهمية البالغة لهذه التدفقات على القطاعات الاقتصادية التونسية.

حيث يهيمن قطاع الطاقة على التدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 66% ويله القطاع الصناعي بنسبة24% وقطاع الخدمات بنسبة 9% والسياحة والعقارات بنسبة 1% .

وشهدت سنة 2007 أكبر استثمار أجنبي مباشر يلج إلى الاقتصاد التونسي والذي استهدف قطاع الأشغال العمومية، حيث قامت شركتا دبي للإيجار وسما دبي بوضع حجر أساس بناء مشروع" مدينة القرن وبوابة المتوسط "في بحيرة جنوب تونس، ورصد للمشروع غلاف مالي وصل إلى 10213.5 مليون أورو، وحددت أجال انتهاء الشغال المشروع بفترة 15 سنة، كما شهدت سنة 2007 شراء مجموعة صندوق التوفير الفرنسية لنسبة 60% من رأس مال البنك التونسي الكويتي بمبلغ 175.4 مليون أورو، وشكلت شركةChemicals Gujarat state Fertiliser شراكة مع أطراف محلية لإنشاء مصنع لإنتاج حمض الفوسفوريك، وقدرت قيمة الاستثمار بحوالي 42.8 مليون أورو، وشهد قطاع الكيماويات استثمار آخر قادته شركة BG Grouمن خلال استثمار 130 مليون أورو في مشروع بناء وحدة لإنتاج الأحماض المعدنية بمدينة صفاقس.

[1] زايري بالقاسم، مرجع سابق، ص30.

الشكل رقم(02): التوزيع القطاعي للاستثمارات الاجنبية المباشرة في تونس سنة 2009 (نسبة مئوية)



Source: Zoé Luçon et autres, **investissements directs étrangers** vers les pays MEDA en 2009, ANIMA Investment network, Etude numéro 14, Avril 2010, pp 92-97.

يبين الشكل تقارب نسب الاستثمارات المتدفقة إلى قطاعات الاقتصاد التونسي خلال 2009، وتبقى هذه النسب دون احتساب المشروع الضخم الذي استقطابه القطاع السياحي، والمتمثل في بناء مارينا القصور من طرف شركة إعمار بغلاف مالي وصل إلى 1294.5 مليون أورو، لأنه لوحده يمثل نسبة 62.5% من التدفقات الاستثمارية.

ورغم أن تفضيلات المستثمرين لم تقدهم إلى القطاع الزراعي رغم أهميته الاستراتيجية في أي اقتصاد في العالم، إلا أن هذا التوزيع يمزج إلى حد كبير بين قطاع الموارد الأولية (الطاقة)، القطاع الصناعي وقطاع الخدمات، وهو ما من شأنه أن يخلق توازن في سير الخطط والبرامج التنموية المرسومة[1].

ثانيا: التوزيع القطاعي في المغرب.

تنوعت القطاعات التي توجهت إليها الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، بحيث طرقت أبواب الصناعة والفلاحة والخدمات وتتجلى سيرورة تطور هذه الاستثمارات في الجدول الموالي والذي يظهر التطور القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب في الفترة بين 2001 و2005 .

[1] Pierre Henry, Samir Abdelkrim, Bénédict de Saint-Laurent, **investissements directs étrangers vers MEDA en 2007: la bascule**, ANIMA Investment network, Etude numéro 01, Mai 2008, pp 157-159.

الجدول رقم(12):التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب للفترة(2001-2005)

(الوحدة: مليون اورو)

القطاعات	2001	2002	2003	2004	2005	المجموع
الزراعة و الصيد البحري	6.1	04	13	3.7	01	27.8
المناجم و البترول	-	16	10.3	29.3	32.8	88.4
الصناعة	197	102.3	1632.8	165.2	238	2337.3
ا لنقل	31.3	36.8	17.4	128.2	296	509.7
الاتصالات	2295	37.1	53.9	62.5	1332.1	3780.6
التمويل	27.4	6.8	19	149.7	121.7	324.6
العقار	70.6	158.8	146.6	177.5	120.7	764.2
التجارة	97	21.8	42.1	53.2	36.4	250.0

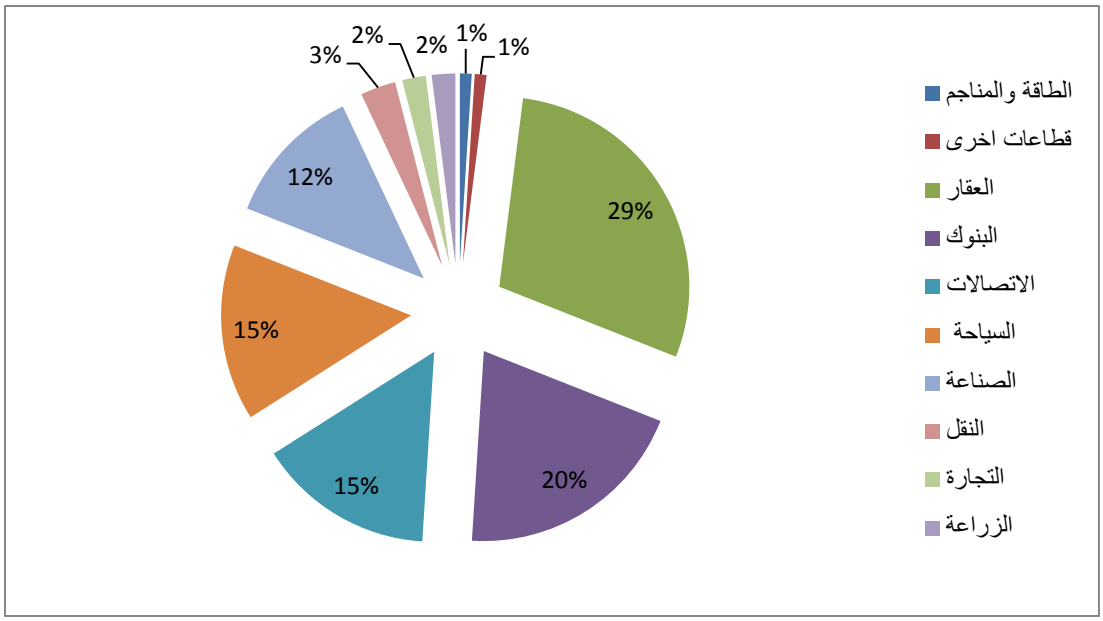
المصدر: بيوض محمد العيد، مرجع سابق، ص 175.

يشرح الجدول سلوك المستثمرين الأجانب وقراءتهم للواقع الاقتصادي المغربي في الفترة الممتدة بين 2001 و2005 من خلال استهداف قطاعات بعينها مثل :الاتصالات، الصناعة، المناجم والبترول والعقار، نظرا للظروف الخاصة التي يمر بها الاقتصاد المغربي والتي تمثلت أساسا وضع البرامج والمخططات التنموية للنهوض بالاقتصاد المغربي وكذا حملة الخوصصة التي شهدها عد كبير من المؤسسات المغربية، حيث استقطبت هذه القطاعات معظم الاستثمارات الواردة إلى المغرب.

وشهدت سنة 2009 ترتيبات جديدة من حيث الأولويات المتحكمة في القرارات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات المهتمة بالسوق المغربية، والتي أصبحت مضبوطة بالتحديات التي أفرزتها الأزمة العالمية و الآثار المترتبة عنها.

ولهذا ارتسمت مع نهاية 2009 خريطة مختلفة نسبيا عن ما كان قبلا، والشكل الموالي يبين نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل قطاع خلال سنة2009 :

الشكل رقم(03): التوزيع القطاعي الاستثمارات الاجنبية المباشرة الواردة الى المغرب سنة 2009.



(الوحدة: نسبة مئوية)

المصدر: **الوكالة المغربية لتطوير الاستثمار**، متوفر على الرابط: **www.invest.gov.ma**

ولهذا ارتسمت مع نهاية 2009 خريطة مختلفة نسبيا عن ما كان قبلا، كانت نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل قطاع خلال سنة 2009 كما في الشكل اعلاه حيث احتل قطاع العقارات اكبر تدفق يليه كل من قطاع بنوك والاتصالات على عكس قطاع النقل الذي يستحوذ على القيمة الاقل من تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة.

وكشفت إحصائيات ميزان المدفوعات الذي تناول التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال الستة أشهر الأولى من سنة 2010، عن هيمنة قطاع الخدمات على 71.2 % من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب إلى غاية جوان2010 .

ويرجع سبب هذا التمركز الشديد للاستثمارات الواردة إلى المغرب في قطاع الخدمات، كانعكاس طبيعي للانتعاش الذي يعيشه الاقتصاد العالمي بعد انجلاء الأزمة العالمية وعودة الثقة للمستثمرين، الذين عاودوا بناء استراتيجياتها القائمة أساسا على استهداف قطاع الخدمات كميزة نسبية يتمتع بها الاقتصاد المغربي، إضافة إلى تكامل أنشطته الخدماتية على غرار العقار، السياحة، الفندقة والنقل، لكن يستمر غياب استثمارات كبيرة في قطاعات حساسة أخرى على غرار الزراعة التي تناقص نصيبها من الاستثمارات الواردة بنسبة 33.5 %مقارنة بالسداسي الأول من سنة 2009 لتحقق 01 مليون أورو، إضافة إلى قطاع الإتصالات الذي سجل سقوطا حرا مقارنة بنفس الفترة من 2009 حيث انخفضت الاستثمارات

الواردة إليه بنسبة 99 %ليحقق 2.13 مليون أورو ويرجع سبب هذه الانتكاسة إلى تشبع السوق المحلي للهاتف النقال خصوصا مما أدى إلى عدم إقبال مستثمرين جدد عليه[1].

الفرع الثاني ـ التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية في تركيا: تشهد تركيا منذ عام 2008 انخفاضا في التدفقات الأجنبية المباشرة الواردة، بسبب الأزمة المالية والاقتصادية بعدما بلغت ذروتها في عام 2007 ب19,137مليار دولار أمريكي وهو ما لم تشهده الدول من قبل حيث تتجه في معظمها إلي القطاعات الوساطة المالية والتصنيع من خلال ما يظهر في الجدول التالي:

الجدول رقم(13):تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في تركيا حسب القطاعات خلال الفترة 2005-2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
زراعة وصيد	7	6	9	41	49	83
مناجم ومحاجر	40	122	337	151	89	196
تصنيع	785	1866	4211	3955	1565	867
إمداد الماء والكهرباء والغاز	4	112	568	1068	2126	2063
الفنادق والمطاعم	42	23	33	24	54	113
النقل والتخزين والاتصالات	3285	6696	1117	170	391	210
الوساطة المالية	4018	6957	11662	6069	666	1630
العمل الصحي والاجتماعي	74	265	177	149	106	114
أخري	280	1592	1023	3120	1206	1253
المجموع	8535	17639	19137	14747	6252	6529

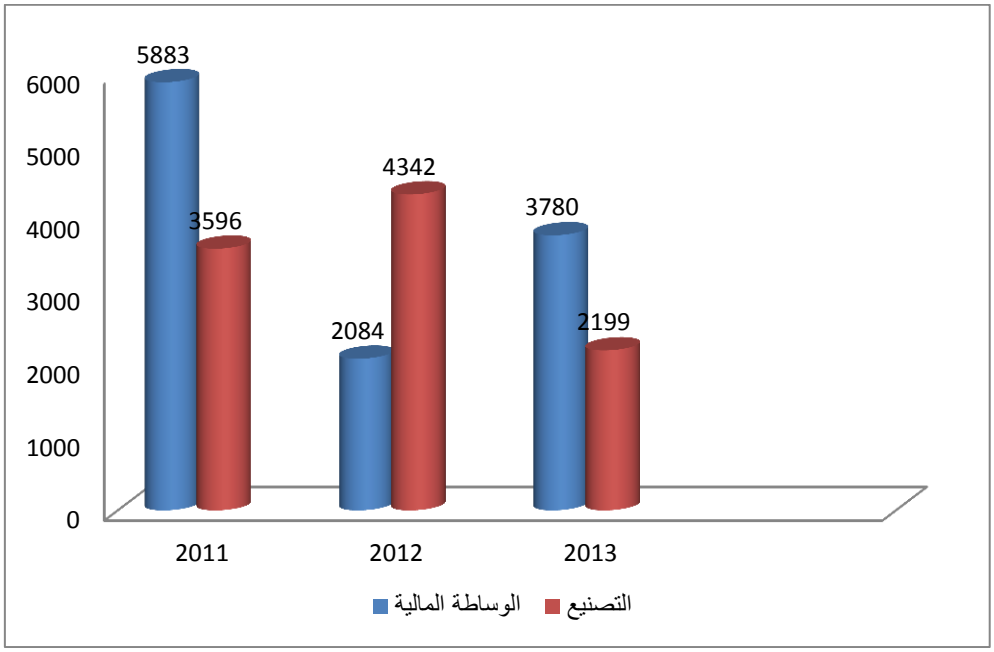
المصدر :وكالة دعم الاستثمار "الاستثمارات الاجنبية المباشر في تركيا": مرجع سابق

إن القطاعات الأكثر جذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة تتمثل في الوساطة المالية و التصنيع خلال فترة من 2005-2010 حيث يشكلان 61% من مجموع هذه التدفقات في نفس الفترة كما أصبح الاستثمار في إمدادات الكهرباء والغاز و الماء الوجه الأول للمستثمرين الأجانب على حساب القطاعات الأخرى منذ عام 2009 ليستحوذ على حوالي

[1] Office des change, **Balance des paiements, premier trimestre** 2010, Maroc, juin 2010, p 73.

32 % من مجموع تدفقات سنة2010[1] ، وفي فترة من 2011 –2013 بقي كل قطاعي الوساطة المالية والتصنيع يحتلان الصدارة من حيث الجاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر كما يمثله الشكل التالي[2]:

الشكل(04):التدفق القطاعي للاستثمار الاجنبي المباشر في تركيا 2011–2013.



المصدر: وكالة دعم وتشجيع الاستثمار ، مرجع سابق

الفرع الثالث: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشر في مصر.

كما يظهر التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في 2007 دلالات على درجة عالية من الأهمية فقد استمرت الاستثمارات الأجنبية الموجهة لقطاعات النشاط الأولي وعلى الأخص الصناعات الاستخراجية في الزيادة على النحو الذي شهدته السنوات السابقة، بحيث أصبح نصيبه من هذه الاستثمارات يناظر ما كان عليه في الثمانينات من القرن الماضي، وقد ارتفعت تدفقات الاستثمارات الأجنبية الموجهة لهذا القطاع لتبلغ 13% من إجمالي الاستثمارات في الأعوام 2004 – 2006، كما أن نصيبه من رصيد الاستثمارات الأجنبية يبلغ 8 %.

وفي حين أن رصيد الاستثمارات الأجنبية في قطاع الصناعة التحويلية يمثل نحو ثلث أجمالي الاستثمارات الأجنبية في العالم، فقد لوحظ انه حصل فقط على ربع التدفقات الجديدة خلال الأعوام الثلاثة الأخيرة، وبالتالي كان قطاع الخدمات هو المستفيد الأساسي، وهو القطاع الذي يضم الاتصالات والطرق والنقل والكهرباء والمياه والبنوك والتأمين والصحة

[1] فرحي كريمة ، مرجع سابق ،ص 316.

[2] كالة دعم وتشجيع الاستثمار "**الاستثمار الأجنبي المباشر في تركيا**"، مرجع سابق.

والتعليم وهي القطاعات التي يتطلع رأس المال الأجنبي للدخول إليها خلال السنوات المقبلة خاصة من خلال عمليات الخصخصة التي تتم للمرافق ومشروعات البنية الأساسية سواء في الدول الرأسمالية المتقدمة ذاتها أو دول العالم الثالث، حيث يمثل التوزيع القطاعي للاستثمار الاجنبي المباشر في السنوات من 2005-2009 كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم(14):توزيع الاستثمار المباشر في مصر حسب القطاعات خلال الفترة 2005-2009.

(الوحدة :مليون دولار أمريكي)

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009
تأسيس شركات جديدة وزيادة رؤوس الأموال المصدرة	2415,4	4880,4	2505,3	3825,3	1232,1
طرح الأصول والشركات الغير مقيمة	911,7	3009,6	1533,9	1210,5	35
الاستثمارات العقارية	32,7	8,5	66,2	406,2	97,8
استثمارات في البترول والغاز	2015,8	2144,3	4858,5	3949,3	4446,1
صافي الاستثمار الأجنبي المباشر	5375,6	10042,8	11577,4	9391,3	6711

Ministry of Investment « recent development in Egyptian Economy » May 2010,p9 sur le Site http://www.investment.gov.eg/en/EconomicIndicators/Documents/MacroeconomicIndicators 2010- E.pdf (consulté le: 27/05/2011)

لتسجل مبلغ 2415,4 مليون دولار أمريكي عام 2005 وهو ما يمثل 45% من حجم صافي الاستثمارات الأجنبية المباشرة في القطاعات غير البترولية إما الاستثمارات في مجال البترول والغاز فكان لها أيضا نصيب في ذلك يقدر ب37,5% من صافي الاستثمار الأجنبي المباشر من نفس السنة و ارتفعت هذه النسبة إلى حوالي 66%في عام 2009 ليحل محل تأسيس الشركات الجديدة وزيادة رؤوس الأموال المصدرة التي أصبحت لا تتعدى حصيلتها 32% أما الاستثمارات العقارية فإنها لا تكاد تظهر خاصة في عام 2006 أين سجلت 8,5دولار أمريكي أي 0,08% من صافي الاستثمارات الأجنبية المباشرة هذا إلي جانب الشركات والأصول الإنتاجية في القطاعين العام والخاص التي طرحت لغير المقيمين فقد سجلت أعلى قيمة في 2006 أيضا بحوالي 3010 مليون دولار أمريكي أي بنسبة تقارب 30% من الصافي، وفي أعلى من نسبة الاستثمارات في قطاع البترول والغاز (21,9%) لنفس العام لتعود أغلبها لشركات الأمريكية [1].

[1] فرحي كريمة، مرجع سابق، ص330.

خلاصة

في بداية التسعينات بادر الاتحاد الاوربي الي طرح مشروع الشراكة الاورومتوسطية من خلال مؤتمر برشلونة سنة 1995، كرد فعل لتطورات الدولية والاقليمية التي هيأت المناخ المناسب لطرح هذه الصيغة للتعاون الأوروبي المتوسطي، فالشراكة الاورومتوسطية كما تضمنها مؤتمر برشلونة ليست اتفاقا تجاريا عابرا، بينما هي سير نحو المصير مشترك يشمل كل الجوانب السياسية، الاجتماعية والثقافية وأيضا الجوانب الاقتصادية، التي تهدف من خلالها الى إقامة منطقة تبادل حر بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية، في افاق 2010 علاوة على تشيع الاستثمار الاجنبي المباشر بين الدول المنضمة للاتفاق الشراكة بغرض دفع مخاطر الاقتصاد العالمي المفتوح التي يمكن أن تتعرض لها دول المنطقة وتحد من قدرتها التنافسية.

أما بالنسبة لحجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول منطقة، لا يزال محدودا بالنظر الى المقدرات الاقتصادية الكبيرة التي تتمتع بها، وذلك على الرغم من ان دول المنطقة شهدت تحسنا فيما يخص تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة اليها منذ السنوات الأخيرة.

أما عن التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المنطقة، فتشير البيانات الى وجود اختلاف كبير في مكونات الاستثمار الاجنبي المباشر المتجه الى دول المنطقة، حيث يمثل هذا التدفق في القطاع النفطي في الدول النفطية الحصة الأكبر (الجزائر، مصر)، ويعكس هذا في اختلال توزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المنطقة.

الفصل الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر واقع وأفاق

تمهيد:

تعتبر الجزائر بوصفها من دول العالم المنافسة للفوز بأكبر نسبة ممكنة من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ولمواكبة لما هو سائد عالميا من استخدام واسع للحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، عملت على إصدار عدة تشريعات تتميز بحزمة هائلة من الحوافز الضريبية، وبالتالي تهيئة الأرضية القانونية والتشريعية لتسهيل عملية الاستثمار وحماية المستثمرين، وبالتالي إعطاء دفعة جديدة للاقتصاد الوطني.

وتماشيا مع أهداف التحرر الاقتصادي للجزائر في إطار الشراكة مع الاتحاد الاوروبي، وعلاوة على التعديلات الهيكلية التي شرعت فيها وخاصة إعادة تأهيل القطاع الصناعي وخوصصة القطاع العام، فقد قامت بإحداث تغييرات على سياستها الاقتصادية لتوفير المناخ الملائم و الظروف المناسبة قصد استقطاب أكبر قدر ممكن من رأس المال الاجنبي خصوصا الاوروبي منه نظرا لكونها بنت آمال كبيرة من خلال اتفاقية الشراكة الاوروجزائرية في جذب الاستثمارات الاجنبية المباشرة الوافدة من دول الاتحاد الاوروبي .

وضمن هذا السياق سوف نعالج هذا من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: مناخ الاستثمار في الجزائر

المبحث الثاني : تطور سياسات جذب الاستثمار الاجنبي المباشر

المبحث الثالث: واقع نمو تدفقات الاستثمار في الجزائر

المبحث الرابع :الشراكة الأوروجزائرية

المبحث الأول :مناخ الاستثماري في الجزائر

تعد الجزائر من بين الدول النامية التي اقتنعت بعدم قدرة على تحقيق تنميتها الاقتصادية بمعزل عن مشاركة الاستثمار الأجنبي، لذلك أقبلت الجزائر مع بداية التسعينات على عهد جديد اتسم بضرورة تبني سياسات الانفتاح وتحسين بيئة الاستثمار المحلية، وترقية الاستثمار الأجنبي وتهيئة الشروط القانونية والتنظيمية الضرورية لذلك.

المطلب الأول :خصائص بيئة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

سيتم عرض وتقييم مزايا الموقع التي تمتلكها الجزائر، وما مدى مساهمتها في بناء وتحسين الانطباع الحسن لدى صانعي قرارات الاستثمارات الأجنبية بصفة عامة، والمباشرة منها خاصة، ذلك على النحو التالي:

الفرع الأول: الموارد و الهياكل القاعدية.

تتمثل فيما يلي[1]:

أولا- الموارد الطبيعة: تعد الجزائر ثاني أكبر الدول الإفريقية سعة بمساحة تقدر ب 2.381.741 كلم ^{2} وتتربع الجزائر على أكثر من1200 كلم^2 من السواحل،كما تتميز بتنوع تضاريسها ومناخها بحكم مساحتها الشاسعة وتمتد الصحراء الجزائرية لوحدها على أكثر من 80 % من المساحة الكلية للجزائر، تتسم بتوفرها على احتياطات معتبرة من الموارد الطبيعية والمواد الأولية ومصادر الطاقة، وكثير من المعادن المهمة وغير المستغلة استغلال كاملا.

ثانيا- الهياكل القاعدية :

ويمكن عرض أهم هذه الهياكل التي تمتلكها الجزائر على النحو التالي:

1-النقل والمواصلات: تتوفر الجزائر على شبكة طرقات برية تصل إلى 135000 كلم سنة 2010 ، بما في ذلك أكثر من 2600 كيلومتر من الطرق السريعة، كما بلغ طول السكك الحديدية 4500 : كم أما عن النقل البحري فان الجزائر تتوفر على 13 ميناء رئيسيا، وفي ما يتعلق بهياكل النقل الجوي في الجزائر يتضح أكثر تطورا ونموا، حيث تمتلك الجزائر 35 مطارا، 13 منها ترقى للمقاييس الدولي.

2-الاتصالات :شهد قطاع الاتصالات في الجزائر نهاية احتكار الدولة بصدور قانون جويلية 2000 كما تم فتح هذا القطاع على الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي، وقد تطور قطاع الهاتف النقال تطورا سريعا مع مشاركة ثلاثة متعاملين جازي ونجمة وموبليس، فقد بلغ عدد المشتركين في سنة 2005 بحوالي 3.1 مليون مشترك في الهاتف الثابت وأكثر من 7مليون مشترك فيما يخص الهاتف النقال ليرتفع بعد ذلك كمايلي:

ا -فيما يخص الهاتف النقال ما يقرب من 24 مليون مشترك في عام2014

[1] كريمة قويدري ،الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي في الجزائر،مذكر تخرج لنيل شهادة الماجستير،جامعةتلمسان،2011_2012،ص333

ب –فيما يخص الهاتف الثابت 5.4 مليون مشترك في 2014

ج– أما فيما يخص مستخدمي الانترنيت فقد ارتفع من 1,920,000 مشترك عام 2005 ليصل إلى أكثر من 4 مليون سنة2014.

3– **الطاقة الكهربائية والغاز**: بلغت التغطية الكهربائية في الجزائر 97% ، أما من حيث التزود بالغاز الطبيعي فقد بلغت التغطية 35% من السكان، حيث تبلغ شبكة الغاز الطبيعي 19696 كلم، ويعتبر سعر الكهرباء أقل ثلاث مرات من السعر المتوسط المطبق في بلدان حوض المتوسط.

الفرع الثاني : التطورات الاقتصادية.

و تتمثل فيما يلي[1]:

أولا - تطورات حجم النشاط الاقتصادي : خلال السنوات الأخيرة شهد النشاط الاقتصادي تطورا ملحوظا، ويبدو ذلك من خلال زيادة الناتج فقد بلغ إجمالي الناتج الداخلي الخام سنة 2009 حوالي 140.9 مليار دولار مقارنة (PIB)الداخلي الخام بسنة 2001 حيث بلغ 54.9 مليار دولار، أما عن نسبة نمو الناتج الداخلي فقدرت ب 2.1%سنة 2009 مقارنة ب 2,4 %سنة 2002 ويرجع هذا الانخفاض في نسبة النمو إلى التذبذب في أسعار النفط في الأسواق العالمية بالإضافة إلى آثار الأزمة المالية العالمية، وارتفع إلى 3,2% نسبة في سنة 2011 .

الجدول رقم15:تطور الناتج الداخلي الخام خلال الفترة 2007. 2011

السنة	2007	2008	2009	2010	2011
الناتج الداخلي الخام(PIB)	12050	9366,6	11090	10034,3	14384,8
نسبة نمو الناتج المحلي الخام	2.4	3.0	2.1	2.4	3.2

Source: Ambassade de France en Algérie, indicateur économique et financiers de l'Algérie , Mission économique, , p 2.12Février 20

ثانيا : الوضعية الاقتصادية الخارجية.

1–**وضعية الميزان التجاري** :أظهرت النتائج المحققة خلال عام2010 وجود فائض الميزان التجاري قدر ب5.9 مليار دولار أمريكي، وذلك بانخفاض قدره أكثر من 85 %مقارنة بعام 2008 ، مما يعكس أساسا انخفاض كبير في الصادرات قدر بنسبة 43.01 % ،حيث بلغت صادرات الجزائر سنة 2009 حوالي79 مليار دولار سنة 2008، ويرجع ذلك أساسا إلى 45.194 مليار دولار أمريكي ،مقابل298 %سقوط سعر برميل النفط في الأسواق العالمية، فيما لا تزال صادرات الجزائر معتمدة أساسا على المحروقات حيث بلغت نسبة المبيعات منها سنة 2009 حوالي97.6 % من إجمالي

[1] ناجي حسين ، **تحليل و تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد،2009 ص65

الصادرات غير نفطية، أما في ما يتعلق بالواردات خلال سنة 2009 فقد بلغت294 مقارنة ب 39.479 مليار دولار سنة 2008 وهذا بانخفاض قدر بنسبة 0,47 %، وتتكون أهم واردات الجزائر من معدات صناعية و مواد استهلاكية بالإضافة إلى مواد أولية زراعية[1]، كما هو مبين في الجدول

الجدول رقم16: وضعية الميزان التجاري خلال الفترة2001–2010

(الوحدة :مليون دينار)

السنة	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ميزان المدفوعات	12009	13534	18308	20357	21456	27631	39479	39294	40473

Source: Ambassade de France en Algérie, indicateur économique et financiers de l'Algérie , Mission économique, Février2012

ثانيا ـ الديون الخارجية :تراجع مستوى الديون الخارجية إلى 3ر47 ملايير دولار خلال الفترة الممتدة من جانفي إلى سبتمبر 2013 بعد أن كانت أكثر من 25,11 مليار دولار سنة 1999 بنسبة تطور 73 بالمائة.

ثالثا ـ أسعار الصرف: بخصوص قيمة الدينار أشار بنك الجزائر، إلى أنه واصل سياسة التذبذب المتحكم فيه من أجل استقرار نسبة الصرف الفعلية للعملة الوطنية، وهذا في سياق تقلبات نسبة الصرف لأهم العملات الصعبة على مستوى الأسواق الدولية ،حيث انتقلت قيمة الدولار من 71.18 دجة سنة 2009 إلى 72.53 دج في سبتمبر 2010 ، في حين أن قيمة الاورو مقابل الدينار تراوحت بين 100.3 دج سنة 2008 لتصل الى 106.03 دج في نهاية سبتمبر سنة 2009.

رابعا. احتياطي الصرف: سمح الارتفاع الكبير في مداخيل الجزائر خلال العشرية الأخيرة بارتفاع هام في احتياطات الصرف الجزائرية التي قاربت ال 200 مليار دولار بعد أن كانت لا تتجاوز 4،4 ملايير دولار سنة 1999 أي بتطور نسبته 15.30% من 2000 إلى 2013[2].

الفرع الثالث: التطورات الاجتماعية.

يزيد عدد سكان الجزائر عن 35.6 مليون نسمة في جانفي 2014 حسب إحصائيات الديوان الوطني للإحصاء حيث يمثل الشباب دون الثلاثين سنة ما يقارب 70% من هذا المجموع ، ويمثل العدد الكلي للسكان في الجزائر سوقا معتبرة للاستهلاك وللعمالة ولتوجيه النشاطات الاستثمارية، ويمكن أن نعرض أهم التطورات الاجتماعية في الجزائر:

أولا. الجانب الصحي :فيما يتعلق بالصحة فقد حصل تحسن نسبي في الوضع الصحي للسكان، وأصبح معدل الحياة يتجاوز 70حسب إحصائيات2014 كما أظهرت بيانات الديوان الوطني للإحصائيات أن أن الجهاز الطبي المكون من

[1] عميروش محند شلغوم "**دور المناخ الاستثماري في جذب الاستثمار المباشر الى الدول العربية** "،مكتبة حسن العصرية ،لبنان ،2012.ص40

[2] يوسف رشيد "**أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الوطني ،حالة الجزائر**"،مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 2005،ص98.

الأطباء وجراحي الأسنان والصيادلة، تزايد عدد أفراده خلال الفترة من 1997 إلى غاية سنة 2003 بمعدل 16 % بالنسبة بالنسبة للقطاع العام، أما بالنسبة للقطاع الخاص فكانت الزيادة تقدر بمعدل 42.5 %كما أن عدد الصيادلة في تزايد مستمر خاصة القطاع الخاص، وقد استفاد القطاع في إطار المخطط الخماسي2010- 2014على أكثر من 1500 منشاة قاعدية صحية منها 172 مستشفى و 45 مركبا صحيا متخصصا و 377 عيادة متعددة بالإضافة إلى أكثر من 70مؤسسة متخصصة لفائدة المعوقين.

ثانيا. العمل والبطالة: الأوضاع الاجتماعية خاصة منها التشغيل تحسنت نوعا ما مقارنة بالسنوات السابقة، أين كانت نسبة البطالة سنة 1997 تقدر ب 29%، ثم انخفضت إلى 23.7% سنة 2003 ، لتنخفض خلال سنتي2008 و 2009إلى 11,3% خلال سنة 2008 و 10.2% خلال سنة2009 أما عن تشجيع إنشاء مناصب الشغل فيستفيد من 350 مليار دج من البرنامج الخماسي لمرافقة الإدماج المهني لخريجي الجامعات ومراكز التكوين المهني ودعم إنشاء المؤسسات المصغرة وتمويل آليات إنشاء مناصب انتظار التشغيل، وستضاف نتائج التسهيلات العمومية لإنشاء مناصب الشغل إلى الكم الهائل من فرص التوظيف التي سيدرها تنفيذ البرنامج الخماسي ويولدها النمو الاقتصادي، كل ذلك سيسمح بتحقيق الهدف المتمثل في إنشاء ثلاث ملايين منصب شغل خلال السنوات الخمس المقبلة.

المطلب الثاني: تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

إن تقييمنا لمناخ الاستثمار في الجزائر يستند إلى وجهين رئيسيين هما[1]:

الفرع الأول: التقييم الكمي لمناخ الاستثمار الأجنبي في الجزائر.

سنعتمد في تقيمنا لمناخ الاستثمار في الجزائر على حساب المؤشر المركب لمكون السياسات الاقتصادية لمناخ الاستثمار، يمكنه التنبؤ ا لأغراض التخطيط المالي والتجاري والاستثماري المؤشرات الاقتصادية لمناخ الاستثمار في الجزائر .

نلاحظ أن العلامة المتحصل عليها هي في المقام الأول أي أن هناك عدم تحسن في مناخ الاستثمار في الجزائر لسنة 2012، وبالمقارنة مع 2008 أين كان هناك قيمة لهذا المؤشر تقدر ب 1 ، وهذا التراجع في قيمة هذا المؤشر كان بسبب آثار الأزمة المالية العالمية التي أدت إلى تبعات اقتصادية من خلال ارتفاع الأسعار وانخفاض في أسعار البترول)حيث بلغ متوسط سعر النفط الجزائري في الثلاثي الأول من سنة2009 حوالي 43 دولار، و هو أدنى مستوى يبلغه مستوى يبلغه سعر النفط الجزائري ويقترب من المتوسط المسجل لتحقيق توازن الميزانية العمومية.

[1] المؤسسة الوطنية لضمان الاستثمار "مناخ الاستثمار في الدول العربية" ،2009

الفرع الثاني: التقييم النوعي لمناخ الاستثماري.

من أجل معرفة مراتب الجزائر وتقييم مناخها الاستثماري ندرج أهم المؤشرات النوعية المعتمدة من طرف أهم المؤسسات الدولية المهتمة بهذا الجانب ، كما أننا نجد أن الجزائر لم تصنف بعد في بعض المؤشرات النوعية المعتمدة وذلك لعدم توفر البيانات الكافية لاستعمال هذه المؤشرات ومن بين أهم هذه المؤشرات نجد:

أولا ـ مؤشر الحرية الاقتصادية: لقياس درجة تدخل السلطة الحكومية في الاقتصاد وتأثير ذلك على الحرية الاقتصادية لأفراد مجتمع، ويحتسب المؤشر بأخذ متوسط هذه المؤشرات الفرعية[1].

درجة المؤشر في الجزائر :يغطي المؤشر 161 دولة لسنة 2006 فيما تراوحت قيمة المؤشر في الجزائر2006بين 3.05 و 3.70مما يعني أن الجزائر تتميز بدرجة حرية اقتصادية ضعيفة – خلال الفترة1995 واحتلت بذلك المرتبة 119 سنة2006، أما في سنة 2010 فيغطي المؤشر 179 دولة فيما لا تزال الجزائر تصنف ضمن قائمة الدول التي تتميز بدرجة حرية اقتصادية ضعيفة حيث تحتل المرتبة 105 عالميا.

ثانيا ـ مؤشر الشفافية: يخلص هذا المؤشر إلى تقييم وضع الفساد والشفافية في الدولة.

درجة المؤشر في الجزائر :حسب العديد من التقارير الدولية والمنظمات غير الحكومية وحسب منظمة الشفافية الدولية نجد أن الجزائر توجد ضمن مجموعة البلدان المتأخرة في مجال ضمان الشفافية والحد من الفساد وهي نتيجة (وفق مؤشر عام 2009فان الجزائر احتلت المرتبة 111 عالميا والمرتبة 10 عربيا بنتيجة 2.8 متأخرة مقارنة بسنة 2007 أين جاءت الجزائر في المرتبة 99 عالميا وبدرجة 0,3.

ثالثا لمؤشر المركب للمخاطر القطرية: درجة المؤشر في الجزائر[2]: وتتمثل في الجدول التالي

الجدول رقم(17): وضع الجزائر ضمن المؤشر المركب للمخاطر القطرية للفترة2002–2012

السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
درجة مخاطر الجزائر	63.8	65.8	75.5	77.3	77.8	78.5	76.8	70.8	72.0

المصدر: تقارير مناخ الاستثمار في الدول العربية– المؤسسة العربية لضمان الاستثمار،الكويت،من 2002 إلى2010

من خلال الجدول نلاحظ تصنيف الجزائر في مستوى درجة مخاطر تراوحت ما بين معتدلة إلى منخفضة وذلك خلال الفترة 2002 إلى 2010 ، الأمر الذي يبين تحسن وضعية مناخ الاستثمار في الجزائر، لاسيما بشقه السياسي أين تميزت الجزائر باستقرار سياسي، إضافة إلى الجانب المتعلق بالمؤشرات المالية الإيجابية للبلد.

[1] زين منصوري، واقع وآفاق سياسية الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصادية شمال إفريقيا، العدد الثاني ،جامعة شلف، الجزائر، 2005 ،ص143

[2] المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت 2011 ، ص55

رابعا. مؤشر سهولة أداء الأعمال[1]: درجة المؤشر في الجزائر :يغطي المؤشر 183 دولة سنة 2010 منها 20 دولة عربية، مقارنة ب181 دولة في سنة 2009 فيما جاءت الجزائر في المرتبة 136 سنة 2010 مقارنة بالمرتبة 134 سنة2009 .

خامسا. مؤشر جاهزية البنية الرقمية:

درجة المؤشر في الجزائر :امتد الغطاء الجغرافي للمؤشر للعام2009 – 2010 على 133 دولة منها 14 دولة عربية وقد جاءت الجزائر في المرتبة 113 عالميا و 14 عربيا في حين كانت في المرتبة 108 عالميا لسنة 2008 – 2009.

سادسا ـ مؤشر العولمة" كوف":

درجة المؤشر في الجزائر: يغطي المؤشر 156 دولة في العام 2009 بعدما كان يغطي 122 دولة في سنة 2008،وقد جاءت الجزائر في المرتبة 112 دوليا في سنة 2009 بعدما كانت في العام 2008 تحتل المرتبة 94 دوليا، وقد جاءت مراتب الجزائر في المؤشرات الفرعية الثلاثة لسنة 2009 كما يلي:

-العولمة الاقتصادية في المرتبة 108 دوليا.

-العولمة الاجتماعية في المرتبة 126 دوليا.

-العولمة السياسية في المرتبة 41 دوليا

ترتيب الجزائر في المؤشرات النوعية

المطلب الثالث: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الجزائري

تكمن أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الجزائري فيما يلي:

1- مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في التكوين الرأسمالي

من اجل معرفة ذلك يتم قياس حجم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إجمالي تكوين رأس مالي الثابت

الجدول رقم 18: الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من إجمالي تكوين رأس مالي الثابت في الجزائر خلال الفترة 2002-2014

(الوحدة: نسبة مئوية)

السنة	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الجزائر	7.6	3.9	4.3	4.7	6.6	4.7	5.5	5.8	4.9

UNCTAD « webtable5,FDI in ward as a percentage of gross fixed capital formation ,1990_2010 »

[1] المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، **نشرة ضمان الاستثمار**، السنة الرابعة و العشرون العدد الفصلي الثالث 2006 ، ص ص13 ،14

نرى أن انه على طول الفترة 2002-2013 لم تصل إلى نسبة المساهمة التي حققت في عام 2001 التي كانت 8.9% مع العلم أن معدلات الادخار والاستثمار في الجزائر خلال هذه الرحلة كانت مرتفعة والتي وصلت في عام 2010 معدلات 53.43% و 44% على الترتيب [1].

2ـ مساهمة الاستثمار الاجنبي في تمويل التنمية :

تعتمد الجزائر في كل مرة على مصدر تمويلي معين كما يبدو من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم19: التدفقات الرأسمالية الى الجزائر خلال الفترة 2002-2010

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
تدفقات الدين	1604	1932	2112	1239	833	585	580	194	30
الاستثمار الأجنبي المباشر	1065	634	1081	1081	1975	1662	2594	2781	2291
تحويلات العاملين	1070	1750	2460	2060	1610	2120	2202	2059	2044
المساعدات الائتمانية الرأسمالية	190	238	316	347	240	394	325	319	199

المصدر :فرحي كريمة ، مرجع سبق ذكره ، ص 388.

نلاحظ انه في الفترة 2002-2003 اعتمدت الجزائر في تمويل تنميتها على تدفقات الدين، ثم على التحويلات العاملين في سنوات 2004-2005 و2007 ، ما باقي من السنوات فكان الاستثمار الأجنبي المباشر أهم هذه المصادر بنسبة تفوق 40% عام 2006 و2008 وتعدت نصف التدفقات الرأسمالية إلى الجزائر عام 2009 و2010 .

3ـ مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في النمو الاقتصادي

شهدت الفترة 2002-2010 نسبا لمساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق النمو الاقتصادي وهذا ما يؤكده الجدول التالي :

[1] فرحي كريمة ،مرجع سابق ،ص 381

الجدول رقم(20): رصيد الاستثمار الاجنبي المباشر الوارد كنسبة من الناتج المحلي الاجمالي في الجزائر

(الوحدة : نسبة مئوية %)

السنة	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الجزائر	10,2	9,5	8,6	8,1	8,7	8,8	8,5	12,2	12,2

Source:UNCTAD «Webtable 7.FDI inward stock as a percentage of gross domestic product,1990_2010

رغم ارتفاع هذه النسب في هذه المرحلة إلى انها لم تصل بعد إلى متوسط المسجل في الدول المتوسطية ولكنها تعدت تركيا في 2002.

4. تأثير الاستثمار الاجنبي المباشر على ميزان المدفوعات

لم تشهد هذه المرحلة اي عجز في ميزان الدفوعات حسب ما يظهر في الجدول الاتي:

الجدول رقم 21: اثر التحويلات ارباح الاستثمار الأجنبي المباشر على الحساب الجاري الى الجزائر ومقارنته بدفع الفائد خلال الفترة2002ـ 2010

الوحدة :مليون أورو

سنة	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
رصيد الحساب الجاري	4360	8840	11120	21180	28950	30450	34450	410	12160
الناتج المحل الاجمالي	57053	68019	85014	102339	117169	135803	170989	138120	161979
الاستثمار الاجنبي المباشر	1065	634	882	1081	1795	1662	2594	2761	2291
تحويلات ارباح الاستثمار الاجنبي المباشر	1600	2280	3300	5480	6180	5410	6210	5880	4850
دفع الفوائد	1218	1085	1033	921	626	224	191	139	111

المصدر: فرحي كريمة، مرجع سابق، ص389

بالاستناد إلى بيانات الجدول السابق، نستنتج أن الجزائر موقع لكسب الربح وهذا من خلال تطور تحويلات الأرباح الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد على طول الفترة، مما يؤثر سلبا على ميزان المدفوعات حتى ولم يظهر أن هناك عجز في حسابه الجاري وخاصة آن الجزائر أصبحت تعتمد عليه كأهم مصدر تمويل

المبحث الثاني : تطور سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

عالجت الجزائر مسالة الاستثمارات منذ الاستقلال عن طريق مجموعة من القوانين متعاقبة حيث أصدرت عدة من تشريعات تضمنت العديد من الحوافز والمزايا للمستثمرين، وأدخلت إلى هذه التشريعات تعديلات مختلفة إلى جانب الأنظمة الإدارية المتعلقة بالاستثمار.

المطلب الأول: الإطار التشريعي والتنظيمي للاستثمار في الجزائر

عرف قانون الاستثمار في الجزائر عدة تطورات، حيث تم اصدار العديد من القوانين المتتالية، وذلك تماشيا مع طبيعة كل مرحلة فخلال فترة الستينات تبنت الجزائر قانونين يتعلقان بالاستثمار، يتمثل الأول في قانون الاستثمار الصادر سنة 1963 كان هذا القانون موجه الى رؤوس الاموال الانتاجية أساسا قصد اعادة بناء البلد اقتصاديا بعد استقلاله، أما القانون الثاني صدر في 1966 وهو يختلف جذريا عن القانون الأول[1].

ما يمكن فهمه من هذا القانون انه يحصر مجال تدخل الاستثمار الاجنبي في بعض القطاعات الصناعات والسياحة في حين تم استثناء كل الانشطة التجارية والمنجمية، النقل التأمينات، البنوك الفلاحية ماعدا المحروقات وبالتالي لم يجلب القانون لسنتي 1963-1966 المستثمرين الاجانب لانهما كان ينصان على امكانية التأميم ولأن الفصل في النزاعات كان يخضع للمحاكم والقانون الجزائريين

أما في فترة الثمانينيات تبنت الجزائر في عام 1982[2] قانون تعلق بتأسيس الشركات المختلطة الاقتصاد وسيرها (المادة 13) وحسب هذا القانون يتم إبرام اتفاق يحدد موضوع ومدة الشركة مبلغ راس مال المكتتب وتمثل الشركة الجزائرية في الشركات المختلطة بنسبة 51%مع ضمان التسويق.

وفي سنة 1986 تم اصدار قانون 86-13 الذي يعد تكملة وتعديلا لقانون السابق بتقديمه لبعض المزايا توسع مجال الاستثمار.

أما في سنة 1988تبنت الجزائر اصلاحات الاقتصادية التي ادت الى ظهور المؤسسات العمومية الاقتصادية استخلافا للمؤسسات الاشتراكية ذات طابع اقتصادي، وبعد سنة 1988 أصبح يخضع تأسيس الشركات الأجنبية فهناك الغاء ضمني لبعض احكام القوانين (82-13 و86-13)[3]

فالقونين (82-13 و86-13) لم يحققا اثار المرجوة حيث ان بعد 10 سنوات من اصدارهما ، اقل من 10 شركات مختلطة الاقتصاد تم خلقها .

---

[1] قانون رقم63-277المؤرّخ في26جويلية1963المتعلّق بالاستثمار،ا لجريدة لرسمية، العدد53،الصادرة بتاريخ02أوت1963.

[2] قانون رقم 82-13 المؤرخ في 1982/09/28 المتعلق بتاسيس الشركات المختلطة الاقتصاد وسيرها

[3] عليواش قربوع امال ، **قانون الاستثمار في الجزائر** ،ديوان المطبوعات الجامعية الساحة المركزية ، الجزائر ، طبعة اكتوبر ،1999،ص 11

وفي فترة التسيعينات تم إصدار قانون النقد والقرض رقم 90-10في 1990،نص هذا القانون على الاستثمارات وهو ليس بقانون الاستثمار بعنوان تنظيم سوق الصرف وحركة رؤوس الاموال، جاء بعد ذلك قانون الاستثمارات الصادر 05 اكتوبر 1993[1]ليلغى صراحة كل القوانين الصادرة في نفس الموضوع والمخالفة له المادة (المادة 49) على مايلي :

- القانون 82-13 المعدل والمتمم.
- القانون رقم 88-25 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية .
- الفقرة الثانية من المادة 184 من قانون 90-10 قد الغيت ،كما صدر في سنة 1993 نصان تشريعيان ، الاول يكمل ويغير قانون التجارة الصادر في سنة 1990 ، والثاني وهو المرسوم 23-12 الصادر في اكتوبر 1993 والمتضمن لقانون الاستثمار .

كما اقر قانون الاستثمار 1993 عدم التفرقة بين المستثمر العام والخاص ، المستثمر الوطني والاجنبي أي في القانون ضمن في نصوصه معالجة متساوية للمستثمرين من حيث الحقوق والواجبات ،كما اجاز للمستثمرين الاجانب الجوء الى السلطات القضائية غير السلطات الجزائرية وذلك لازالة مختلف المعوقات التي من شانها اعاقة الاستقطاب الاستثمارات الأجنبية وجلبها وبالتالي كانت سنة 1993 سنة التحول الصريح نحو الاقتصاد السوق من ناحية القانونية والتشريعية لقد تدعم الاطار القانوني لترقية وتطوير الاستثمار في الجزائر بصدور الامر الرئاسي 01-03 والمتعلق بتطوير الاستثمار خصوصا المادة 11، التي تنص على الاعفاء من قانون التعويض لكل الاكتسابات العقارية المستخدمة في إطار تنفذ الاستثمار، كما ان المادة 30 من الامر 01-03 المذكور اعلاه تنص على الغاء الاحكام السابقة المخالفة لهذا الامر لاسيما تلك الواردة في المرسوم التشريعي رقم 93-12 والمتعلق بترقية ودعم الاستثمار .

ويضاف الى ذلك الامر 01-04 المتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية والاقتصادية تسييرها وخوصصتها، ونصوص قانونية اخرى ذات طابع تشريعي وتنظيمي ليفتح المجال لكي تشمل معنى الاستثمار المستهدف وتطويره وترقية كل النشاطات التي هيأت السياسة الاقتصادية الحالية نشوؤها كإقامة وانشاء مشروعات جديدة ومستحدثة من قبل القطاع العام او الخاص الوطني أو الأجنبي والمساهمة في عمليات الخوصصة الكلية والجزئية : وبالتالي فان المفهوم الاستثمار وفق قانون 2001 قد تحدد:

- باقتناء أصول تندرج في اطار إستحداث نشاطات جديدة أو توسع قدرات الانتاج، أو إعادة التاهيل، أو أعادة الهيكلة ؛
- بالمساهمة في راس المال مؤسسة في شكل مساهمات نقدية او عينية ؛
- باستعادة النشاطات في اطار خصخصة جزئية أو كلية ؛

[1] الامر01-03 المؤرخ في 20 اوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار ، الجريدة الرسمية العدد 47،2001

وما يميز حقيقة الأمر 01-03 عن المرسوم التشريعي 12-93 وأيضا عن قانون النقد والقرض رقم 10-90 أنه لم يجعل الاستثمار محصورا في بعض القطاعات الحيوية وذات الأولوية التي يمنعها على المؤسسات الخاصة الوطنية والأجنبية، وهذا ما يعبر عنه محتوى المادة الأولى من الأمر رقم 01-03 التي لا يرد فيها النص بصريح العبارة على أن هناك قطاعات اقتصادية مخصصة صراحة للدولة أو لفروعها أو الاي شخص معنوي معين صراحة بموجب نص قانوني

ويعتبر الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 المعدل والمتمم لأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 اوت 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار احدث تشريع في هذا المجال، فبعد تعديل المادة الرابعة من الامر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 أصبحت تنص في الأمر رقم 06-08 اعلاه على مايلي " المادة 4": تنجز الاستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التشريع والتنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة وحماية البيئة، وتستفيد هذه الاستثمارات بقوة القانون من حماية والضمانات المنصوص عليها في القوانين والتنظيمات المعمول بها ..."

فغاية المشرع من إصدار هذا التشريع الجديد هي العمل على تعميق الاصلاحات الاقتصادية وتحسين فعاليتها وذلك لتوفير الأدوات القانونية التي تتلام مع مرحلة التطور الاقتصادي والاجتماعي والسياسي التي واصلتها الجزائر.

قاعدة 51-49: تضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 ، تعديلا جوهريا على الإطار القانوني لإنجاز الاستثمارات الأجنبية في الجزائر، حيث نصت المادة 58 من الأمر 23-26 المؤرخ في 22 يوليو 2009 على أنه :لا يمكن إنجاز الاستثمارات الأجنبية إلافي إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51% على الأقل من رأس المال الاجتماعي، ويقصد بالمساهمة الوطنية جمع عدة شركاء[1] .

المطلب الثاني :تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

إن عزم الجزائر على جلب المستثمرين الأجانب لمساعدة في تنمية الاقتصاد الوطني جاء من خلال النصوص القانونية التي تضمنت مجموعة من الامتيازات والحوافز الضريبية وشبه الضريبية والجمركية المقدمة للمستثمرين حسب المرسوم التشريعي 93-12 الذي يتضمن المواد 17-18-19 حدد نظام عام لامتيازات نذكر منه مايلي :

- إعفاء لمدة ثلاث سنوات الأولى للمشروع الاستثماري من كل الضرائب والرسوم ؛
- الاعفاء من ضريبة نقل الملكية بمقابل المستويات المنجزة في اطار الاستثمار ؛
- تطبيق رسم ثابت ومخفض في مجال التسجيل يخص العقود التأسيسة والزيادات في رأس مال الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات التي توظف مباشرة في انجاز الاستثمار؛
- تطبيق نسبة منخفضة في مجال الرسوم الجمركية على السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار ويمكن لسلع المستوردة ان تكون محل التحويل طبقا لتشريع المعمول به بعد موافقة الوكالة؛

[1] الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 22 يوليو 2009 ، يتضمن قانون المالية التكميلي ، لسنة 2009، الجريدة الرسمية ، العدد 44،الصادرة بتارخ 20 يوليو 2009

- بناءا على قرار الوكالة يمكن أن يستفيد الاستثمار من الامتيازات إبتداءا من تاريخ الشروع في الاستغلال، "المادة 18" .

كما توجد امتيازات حسب الانظمة الخاصة بالاستثمارات المنجزة في المناطق الخاصة والمصنفة كمناطق للترقية والتوسع الاقتصادي التي تساهم في التنمية الجهوية، وكذا الاستثمارات المنجزة في المناطق الحرة وهذا حسب المادة 125 من المرسوم التشريعي وما يليها واستنادا إلى المادتيين 09 و10 من الأمر 01-03 والمتعلق بتطوير الاستثمار لسنة 2001 منح المشرع الجزائري جملة من الحوافز للمستثمرين وفيما يلي نوجز أهم الحوافز الضريبية وشبه الضريبة والجمركية المقدمة للمستثمرين[1]:

1- **مرحلة بدء الانجاز للاستثمار** : يستفيد الاستثمار من الحوافز التالية :

- تطبيق نسبة المنخفضة من مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة ؛
- الاعفاء من رسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات ؛
- الاعفاء من رسم نقل الملكية فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تمت في اطار الاستثمار المعني.

أما في ما يخص النظام الخاص فقد تمنح مزايا افائدة الاستثمارات التي تنجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من دول يمكننا من انجازها فيما يلي :

- الاعفاء من دفع الحقوق الملكية يعوض فيما يخص كل مقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار؛
- تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة منخفضة 0.2 فيما يخص العقود التأسيسة والزيادات في راس المال ؛
- تتكفل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف بعد تقديمها من الوكالة فيما يخص الاشغال المتعلقة بالمنشأت الاساسية الضرورية لانجاز الاستثمار .

2 –مرحلة انطلاق الاستغلال: بعد معاينة الانطلاق تمنح مزايا التالية[2] :

- الإعفاء لمدة عشر سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات ومن الضريبة على الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة ومن الدفع الجزافي ومن النشاط المهني؛
- الإعفاء لمدة عشر سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء من الرسم العقاري على الملكية العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار؛
- منح مزايا إضافية من شانها أن تحسن أو تسهل الاستثمار مثل تأجيل العجز وأجال الإهتلاك .

بالإضافة إلى ما سبق فقد تضمن الأمر 01-03 مزايا أخرى أهمها :

تقليص الأجل الممنوح لوكالة التطوير الاستثمار من شهرين إلى شهر واحد للرد على المستثمر في حالة طلب مزايا إضافية من الوكالة ؛

- عدم التفرقة بين المستثمر الوطني والأجنبي ؛

[1] منصوري زين ،مرجع سابق، ص137

[2] منصوري زين،مرجع سبق ذكره،ص138

- وتبعا أحدث التشريع في مجال ترقية الاستثمار[1] تعدل وتتمم المادة التاسعة من الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 كما يلي :

1ـ بعنوان الإيجار :

- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع غير مستثناة والمستوردة والتي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار ؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير مستثناة أو مقتناة محليا والتي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار؛
- الإعفاء من حق نقل الملكية يعوض عن كل مقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني .

2- بعنوان الاستغلال :لمدة ثلاث سنوات بعد معاينة الشروع في نشاط الذي تعده المصالح الجبائية بعد طلب من المستثمر وتتميز بالتالي :

- الإعفاء من الضريبة على ارباح الشركات .
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني .

الضمانات الخاصة بحماية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر : هناك مجموعة من الضمانات الممنوحة للمستثمرين، والمنصوص عليها قانونيا وكذا من خلال اتفاقيات مبرمة بين الجزائر والدول على مستوى ثنائي ومتعدد الأطراف بالجوء إلى التحكيم الدولي فالمرسوم التشريعي رقم 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار والذي ينص على المبادئ التالية :

1. الحرية الكاملة للمستثمر والاستثمار في الجزائر مع مراعاة التشريع المعمول به .
2. مبدأ إلغاء الامتيازات المتعلقة بالمستثمرين والاستثمار، ومن ثم الحفاظ والحرص على تطبيق الاتفاقيات الدولية المبرمة والمتعلقة بضمان حماية الاستثمارات في إطار متبادل.
3. ثبات القانون المطبق على الاستثمار وهذا بدافع طمأنة المستثمر الأجنبي، لأن التغيرات الفجائية في التشريع الخاص بالاستثمارات غالبا ما تحدث المخاوف لدى المستثمرين، وتضيع عليهم فرص تحقيق الربح إلا إذا اعتبروا أن الأحكام الجديدة التي تتبناها الدولة أكثر تلاؤما وخدمة لمصالحهم، وهذا ما نصت عليه المادة 39 لا تطبق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ في المستقبل على الاستثمارات المنجزة في إطار هذا المرسوم التشريعي إلا إذا طلب المستثمر ذلك بصراحة ويعتبر نص هذه المادة بمثابة تعهد من جانب الدولة بعدم تطبيقها لقوانين جديدة على الاستثمارات التي شرع في إنجازها .

[1] الأمر 06-08 المؤرخ في 15جويلية2006

4. ضمان حرية التحويل : للمستثمر حق كامل في تحويل رؤوس الأموال والنتائج والمداخل والفوائد وغيرها من الأموال المتصلة بالتحويل سواء كان التحويل في شكل نقدي أو عيني والذي نصت عليه "المادة 12" كما تبنى مضمون" الأمر 01-03" والمتعلق بتطوير الاستثمار لسنة 2001 .

كما وقعت الجزائر على اتفاقيات تتعلق بمنح الضمانات للمستثمرين الأجانب وفي هذا الصدد يمكن الذكر :

- اتفاقية تشجيع وضمان الاستثمارات بين دول المغرب العربي الموقعة في 23 يوليو 1990 .
- الاتفاقية الموقعة مع نمسا في 13 فيفري 1993 لتشجيع والحماية المتبادلة للاستثمار .
- اتفاقية تسوية النزاعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول المضيفة ورعايا الدول المستثمرة الأخرى .

إن الاتفاقيات التي أبرمتها الجزائر الثنائية كانت أو متعددة الأطراف إيمانا منها بضرورة توفير كافة الشروط لتشجيع وضمان الاستثمار على أقاليمها وفي جميع الميادين الاقتصادية نذكر منها [1]:

- مصادقة الدولة المتضمنة أحداث الوكالة الدولية لضمان الاستثمار على إقليمها وفي "المرسوم الرئاسي رقم 95-345 المؤرخ في 30 أكتوبر 1995 "
- المصادقة على اتفاقية لموحدة للاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية وذلك في" مرسوم الرئاسي رقم 95-93 المؤرخ في 25مارس 1995"
- تنظيم منافسة الحرة وترقيتها وحمايتها ومعاقبة كل من يعيقها في كافة الأنشطة بما في ذلك الخدمات عن طريق مجلس المنافسة، وذلك في" أمر رقم 95-6 المؤرخ في 25جانفي 1995" والمتعلق بالمنافسة .
- التوصية بدعم كافة المستثمرين وإزالة كافة الصعوبات التي تعيق تدفق الاستثمار وذلك بإنشاء شباك وحيد وذلك في "مرسومين تنفيذيين رقم 97-319 و97-320 الصادرين في 24 اوت 1997 "

بعد صدور العديد من القوانين والمراسيم الخاصة بترقية الاستثمار وتكفل الدول بنفقات المنشأت القاعدية المرتبطة بإنجاز الاستثمار:

- المصادقة على إنضمام إلى الشراكة العربية للاستثمار وذلك في "مرسوم الرئاسي رقم 98-334 الصادر في 26 أكتوبر 1998"

وعن جملة الضمانات التي يوفرها الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15-07-2006 مايلي:

- يجوز حق الطعن للمستثمرين بشأن الاستفادة من المزايا من إدارة أو هيئة المكلفة بتنفيذ هذا الأمر، يمارس هذا الطعن لدى الجنة تحدد تشكيلتها وتنظيمها وسيرها عن طريق التنظيم ويمارس هذا الطعن خلال الخمسة عشرة يوما إبتداءا من اليوم الذي يلي تاريخ التبليغ بقرار محل الاحتجاج أو الصمت الإدارة أو الهيئة المعنية مدة خمسة عشر يوما إبتداء من تاريخ إخطارها وتفصل اللجنة في الطعن في أجل شهر واحد ويكون لقرارها الحجية أمام الإدارة أو الهيئة المعنية بالأمر.

[1] كمال مرداوي "الاستثمار الاجنبي المباشر وواقع سياسات تهيئة بيئة الاستثمار في الجزائر" ،ملتقى دولي حول السياسات الاقتصادية ، واقع وافاق ، جامعة تلمسان –الجزائر- يومي 29-2004/11/30،ص8-9.

المطلب الثالث: الإطار المؤسساتي للاستثمار الأجنبي المباشر

في مجال التدعيم القانوني للاستثمار تم إنشاء هياكل إدارية ترمي لمساندة وتطوير مشاريع الاستثمار

وتم إصدار المرسوم التشريعي رقم 93-05 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 والمتضمن إنشاء وكالة دعم وترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها (APSI) ، وتمثلت مهامها فيما يلي :

- دعم ومساعدة المستثمرين ومنح المزايا .
- وضع كل المعلومات ذات طابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي تحت تصرف المستثمرين .
- تابعة تطبيق ومتابعة التعهدات والالتزامات المتبادلة بين الدولة والمستثمر .

الفرع الأول : الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

وهي مؤسسة عامة تملك شخصية معنوية واستقلالية مالي لها امتدادا ت في كل الولايات وتنوي فتح فروع ،كما وضعت الوكالة تحت إشراف رئيس الحكومة وشباك وحيد (guichet unique) يضم مجموعة من الإدارات والأجهزة المعنية بالاستثمار مثل بنك الجزائر ، إدارة الضرائب ، املاك الدولة ...الخ

كما ان الشباك الوحيد ينشأ على مستوى الهيكل اللامركزي للوكالة الوطنية ويسهر على تنفيذ إجراءات التبسيط والتخلص من المتاعب البيروقراطية أمام المستثمرين المحليين والأجانب .

ولكي تتمكن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار من تأدية مهامها تعتمد على خبرة أجهزة الشباك الموحد الذي يمثل جميع الإدارات المعنية بالمشروع الاستثماري ، أما بخصوص سير وتسيير وتنظيم الوكالة فقد نصت المادة 06 من الأمر التنفيذي رقم 01-282 على انه يتم إدارة الوكالة من طرف مجلس الإدارة يرأس من طرف ممثل رئيس الحكومة ، وتسير من طرف مدير عام وامين عام ، اما تنظيمه فيخضع لقرار السلطة الوصية [1].

وقد يتشكل مجلس الإدارة من : ممثل رئيس الحكومة وهو الرئيس وممثلي الوزارات المعنية بالإضافة إلى ممثل محافظ بنك الجزائر ، وممثل الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة وثلاث ممثليين عن منظمات أصحاب العمل ، وتولى الوكالة الوطنية لتطوير والاستثمار المهام التالية[2]:

- ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها ؛
- استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم ؛
- تسهيل القيام بالإجراءات التأسيسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشبابيك اللامركزية تسيير المزايا المرتبطة بالاستثمار؛
- تسيير صندوق دعم الاستثمار لتطوير الاستثمار ؛

[1] يوسفي محمد ،مضمون أحكام الأمر رقم01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار المؤرخ في 20 أوت 2001 ومدى قدرته على تشجيع الاستثمارات الأجنبية "مجلة إدارة العدد1-2002 ،مجلة المدرسة الوطنية للإدارة ، الجزائر ، ص 49.

[2] منصوري زين ، مرجع سابق ،ص 134.

- التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرين خلال مدة الاعفاء ؛
- المشاركة في تطوير وترقية مجالات واشكال جديدة للاستثمار.

الفرع الثاني: المجلس الوطني للاستثمار

استحدث الأمر 01-03 المجلس الوطني للاستثمار الذي عهدت إليه مهام كثيرة وخطيرة في ميدان تشجيع الاستثمارات وخلق الظروف الملائمة لازدهارها وانتعاشها [1].

جهاز إستراتيجي لدعم التطوير الاستثمار، يشرف عليه الحكومة وبالتالي تبدو المسألة ترقية الاستثمار في الجزائر قد أخذت بعدا جديا ورسميا أكثر من أي وقت مضى .

كما أن الضمانات والتسهيلات الممنوحة من قبل هذه الهيئة للمستثمرين الوطنيين والأجانب، كما أقر قانون الاستثمار العام 2001، قد جعلت بيئة الاستثمار في الجزائر تبدو من الناحية النظرية والتشكلية كدليل على تحسن بيئة الأعمال ومناخ الاستثمار في الجزائر .

والمجلس الوطني للاستثمار مكلف بالمهام التالية :[2]

- اقتراح استراتجيات المناسبة لتطوير الاستثمار وتحدد اولوياتها ؛
- اقتراح تدابير تحفيزية للاستثمار المسايرة لتطورات الملحوظة ؛
- الفصل في اتفاقيات المبرمة بين المستثمرين والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ؛
- الفصل في المزايا التي تمنح للمستثمرين وشروط الحصول عليها ؛
- الاقتراح على الحكومة كل القرارات والتدابير الضرورية لتنفيذ ترتيب دعم الاستثمار وتشجيعه ؛
- العمل على تشجيع استحداث مؤسسات مالية ملائمة لتمويل الاستثمار والحث على تطويره ؛
- تحديد المناطق المعنية بالتنمية ؛
- المصادقة على المشاريع اتفاقيات الاستثمار؛

ومن المهام المجلس لاستثمار في الاتفاقيات التي تبرمها الدولة مع المستثمرين الذين يمنحون منافع امتيازات الإضافية نظرا لأهمية الخاصة للاستثمارات التي يتعهدون انجازها بحكم توفرهم على الوسائل وإمكانيات الانجاز التقنية والبشرية الضرورية لذلك ، والمعروف أن الوكالة تطوير الاستثمار هي التي تبرم هذا النوع من الاتفاقيات لحساب الدولة

وللإشارة فان هذا المجلس يتشكل من وزير المالية، والوزير المكلف بالمساهمة والتنسيق الاصلاحات، والوزير المكلف الجماعات بالتجارة، الوزير المكلف بالطاقة والمناجم، المكلف بالصناعات الصغيرة والمتوسطة و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الوزير المكلف بالتعاون، الوزير المكلف بتهيئة المحيط، يجتمع المجلس مرة كل ثلاثة أشهر ويتم ضمان أمانة المجلس من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار .

[1] المادة 07 من الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 2006/07/15

[2] مروادي كمال ، الاستثمار الاجنبي المباشر وواقع سياسات تهيئة بيئة الاستثمار في الجزائر ،مرجع سبق ذكره، ص 10

الفرع الثالث: الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري.

هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، موضوعة تحت وصاية الوزير المكلف بالاستثمار، وتتمثّل مهامها فيما يلي:[1]

-تولي مهمة التسيير والترقية، والوساطة والضبط العقاري على كل مكونات حافظة العقار الاقتصادي العمومي؛

-تولي مهمة الوساطة العقارية؛

-تولي مهمة الملاحظة فيما يخص العقار الاقتصادي العمومي، وتقديم المعلومات للهيئة المختصة، حول العرض والطلب العقاري وتوجهات السوق العقارية وآفاقه؛

-نشر المعلومات حول الأصول العقارية والوفرة العقارية ذات الطابع الاقتصادي وتتولى مهمة ترقيتها لدى المستثمرين، وتضع لهذا الغرض بنك معلومات يجمع العرض الوطني حول الأصول والأوعية العقارية ذات الطابع الاقتصادي مهما كانت طبيعتها القانونية؛

-إعداد جدول أسعار العقار الاقتصادي، والقيم بتحيينه وتحديثه كل ستة أشهر، ويمكن أن يشكل هذا الجدول مرجعا للأسعار الاقتصادية عند عمليات الامتياز أو التنازل؛

-القيام بكل العمليات المنقول، أو العقارية، أو المالية، أو التجارية المتصلة بنشاطها؛

- ابرام كل العقود أو الاتفاقيات المتصلة بنشاطها؛

-تطوير المبادلات مع المنظمات والمؤسسات المماثلة والمرتبطة بمجال نشاط الوكالة.

[1] المرسوم التنفيذي رقم 17-119 المؤرخ في 3 ربيع الثاني عام 1428 الموافق 23 أبريل سنة2007، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري ويحدد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 7 2، الصادر بتاريخ 25أبريل 2007

المبحث الثالث: واقع نمو تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر

سيتم التركيز في هذا المبحث على تقييم حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر أما في ما يتعلق بطبيعة المصادر التي سنعتمد عليها في إحضار المعلومات ستتجسد من خلال تقارير تصدرها دوريا مجموعة من الهيئات الرسمية العالمية والعربية والمحلية أهمها:

- مجلس الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD ، خلال تقارير الاستثمار في العالم التي يصدرها .
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.
- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

المطلب الأول: الاستثمارات المحلية في الجزائر.

ويمكن دراستها من خلال النقاط التالية:

أولا: توزيع المشاريع الاستثمارية حسب نوع الاستثمار

وتمثل حسب الجدول الأتي:

الجدول رقم22:توزيع المشاريع الاستثمارية حسب نوع الاستثمار

(الوحدة: بمليون دينار الجزائري)

المشاريع الاستثمارية	عدد المشاريع	النسبة %	المبلغ	النسبة%	مناصب الشغل	النسبة %
الاستثمار المحلي	58324	99	8018302	77	848302	88

المصدر : الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ، بيانات حول التصريح بالاستثمار في الفترة 2002-2014 منشورة على موقعها الالكتروني التالي:
http://www.andi.dz/index.php/ar/declaration-d-investissement/bilan-des-declarations-d-investissement-2002-2014

نلاحظ أنه إلى غايةسنة2014،كان عدد مشاريع الاستثمارات المحلية بما فيها المشاريع المشتركة لا يمثل سوى نسبة99 %من إجمالي المشاريع الاستثمارية في الجزائر، وهذا يمثل نسبة جيدة، حيث نلاحظ السيطرة الكلية للاستثمارات المحلية.

ثانيا توزيع الاستثمارات حسب قطاع النشاط:ويتضح من خلال الجدول التالي

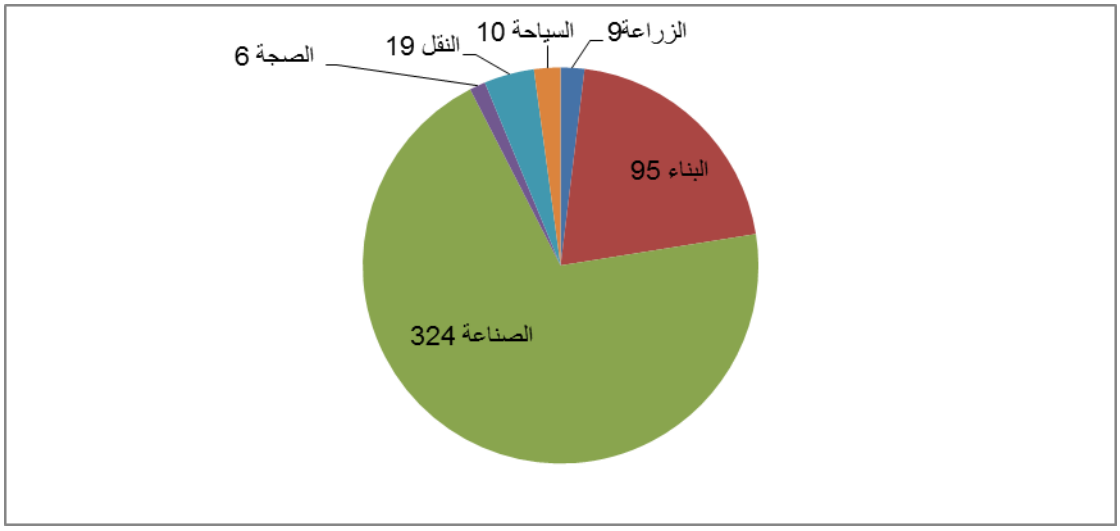
الجدول رقم 23:توزيع الاستثمارات حسب قطاع النشاط

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة بمليون دينار الجزائري	%	مناصب الشغل	%
الزراعة	9	1.60	5495	0.23	619	0.54
البناء	95	16.84	59713	2.54	18675	16.40
الصناعة	324	57.45	1613708	68.55	63928	56.14
الصحة	6	1.06	13573	0.58	2196	1.93
النقل	19	3.37	12405	0.53	1639	1.44
السياحة	10	1.77	462619	19.65	14080	12.36
الخدمات	100	17.73	97145	4.13	11242	9.87
الاتصالات	1	0.18	89441	3.80	1500	1.32
المجموع	564	100	2354099	100	113879	100

المصدر : الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار2014

نلاحظ أن قطاع الصناعة هو أكثر القطاعات استقطاب اللإستثمارات الأجنبية المباشرة من حيث عدد المشاريع بما يعادل55 % من إجمالي المشاريع الأجنبية، ومن حيث القيمة بما يعادل54.63 % من القيمة الإجمالية للاستثمارات الأجنبية، ثم يليه قطاع الخدمات ب حوالي29.86 % من إجمالي قيمة الاستثمارات الأجنبية، غير أننا ما يمكن ملاحظته هو أن قطاع البناء والأشغال العمومية والري يمثل16.29 % من حيث عدد المشاريع لكنه لا يمثل سوى2.72 %من حيث القيمة، وبالمقابل فإن قطاع الاتصالات لا يمثل سوى0.19 % من حيث عدد المشاريع(أقل القطاعات من حيث عدد المشاريع)، لكنه يمثل5.23 % من حيث القيمة، وفي الأخير يمكن الإشارة إلى أن قطاع الزراعة يحتل المرتبة الأخيرة من حيث القيمة بما يعادل0.4 % من إجمالي قيمة الاستثمارات عدد المشاريع المصرح بها

الشكل البياني رقم (05):عدد المشايع المصرحة بها حسب القطاعات



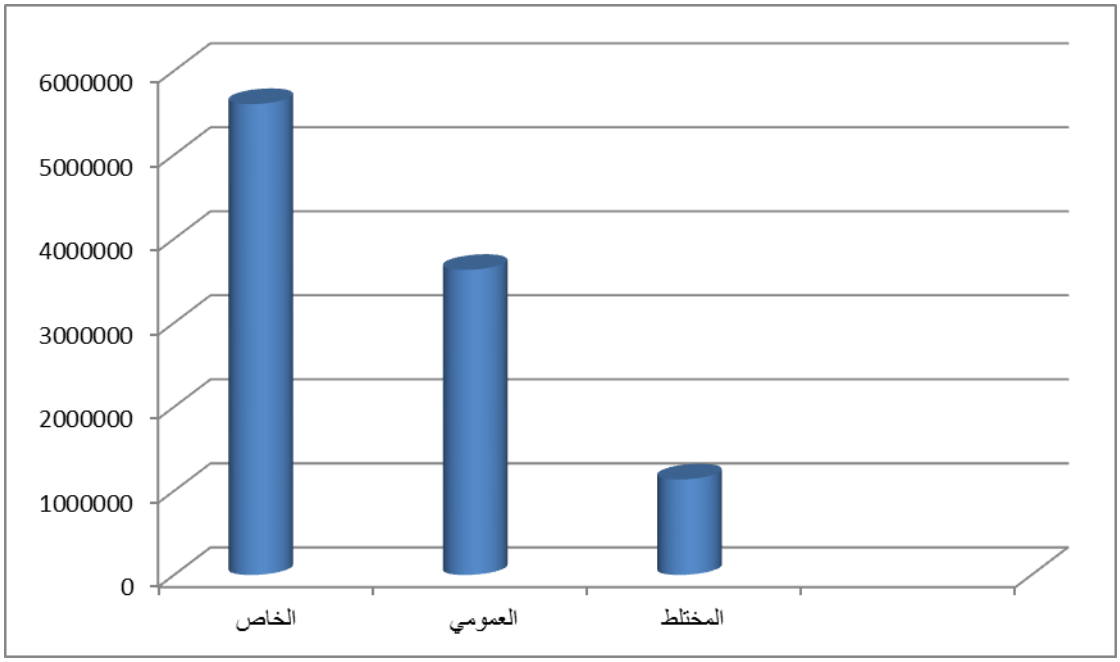
المصدر:الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

ثالثا_حسب القطاع القانوني:

تمثل كالتالي :

الشكل رقم 06:توزيع الاستثمارات حسب القطاع القانوني

(القيمة : مليون دج)



المصدر : الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار احصائيات2002-2014

نلاحظ ان القطاع عدد المشاريع للقطاع مصرح بها للقطاع الخاص تقدر ب 57833 مليار دولار وهي أكبر من مشاريع القطاع العام التي تقدر ب 90 في حين تقدر المشاريع المختلطة بين القطاع العام والخاص ب 85 مشاريع

الجدول رقم 24:عدد المشاريع مناصب الشغل حسب الحالة القانونية 2002–2014

الحالة القانونية	عدد المشاريع	%	القيمة بمليون دينار جزائري	%	مناصب الشغل
الخاص	57833	98.21	5604240	54,03	805908
العمومي	90	1,65	3631213	35.01	115278
المختلط	85	0.14	1137418	10.97	40995
المجموع	58888	100	10372871	100	962181

المصدر : الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

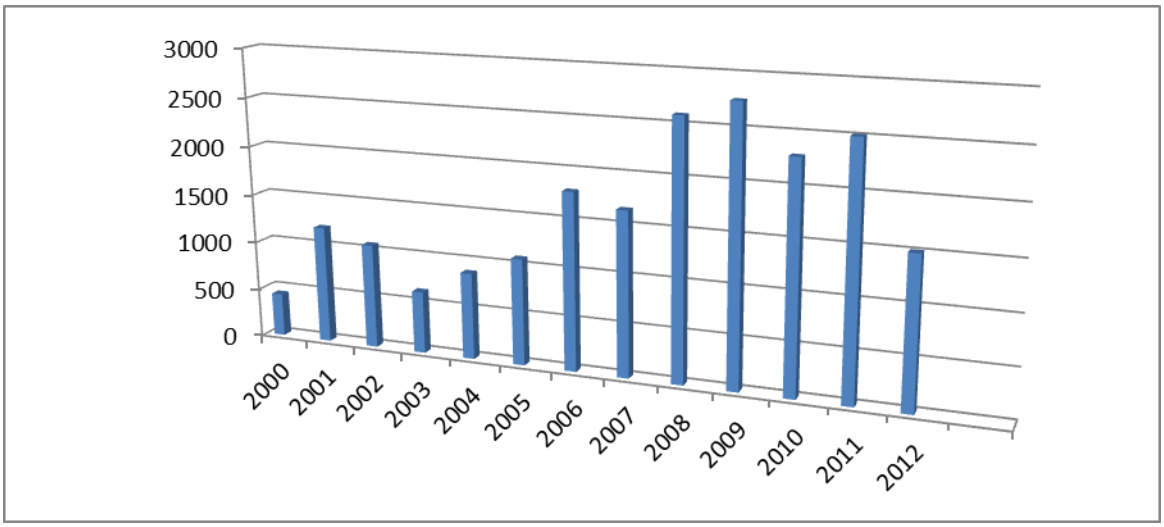
نلاحظ أن القطاع الخاص يوفر مناصب شغل أكبر من القطاع العمومي حيث يمثل نسبة 83.76% في حين توفر القطاع العمومي 11.89% .

المطلب الثاني : الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

لقد قامت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI ببحث شامل حول الاستثمارات المنجزة في الجزائر خلال الفترة 2002–2014 ، وبناء على هذا البحث نشرت الوكالة إحصاءات حقيقية ميدانية بالاعتماد على تصريحات المستثمرين في الجزائر، وهذه الإحصاءات تشكل حصيلة الاستثمار الأجنبي في الجزائر للفترة 2002–2014 وبناء عليه فسوف نقوم بتحليل بعض الأرقام والمؤشرات الواردة في حصيلة بيانات التصريح بالاستثمار الاجنبي :

الشكل البياني رقم 07:يمثل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة 2000–2012

(الوحدة: مليون دولار)



المصدر :الموقع الالكتروني :

http://www.unctad.org/section/dite-fdistate/docs/wid-cp-dz-en.pdf

منذ سنة 2000 تقريبا بدأت جاذبية الجزائر لتدفقات الاستثمار الأجنبي في تطور مستمر، فمنذ أن كان حجم هذه التدفقات فوق مستوى 600 مليون دولار سنويا،حلت الجزائر سنة 2001 و 2002 في المرتبة الرابعة والثالثة على التوالي من حيث جذب الاستثمار الأجنبي في أفريقيا وأول بلد مستقطب في المغرب العربي سنة2002 ،حيث كان هذا الأداء الجيد لمناخ الاستثمار في الجزائر راجع إلى إنجاز بعض الاستثمارات الإستراتيجية في قطاع المحروقات، قطاع الاتصالات وكذا قطاع الحديد والصلب، وفي سنة 2003 تراجعت نوعا ما التدفقات الواردة إلى الجزائر لتصل إلى 633 مليون دول فقط، وذلك بعدما قدرت سنة 2001 و 2002 ب 1.107 و 1.065 مليون دولار على التوالي، لتحتل الجزائر المرتبة 74عالميا سنة2003

وفي سنة 2004 عاودت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ارتفاعها لتبلغ مستوى 881.9 مليون دولار لتحتل الجزائر بذلك المرتبة الأولى في المغرب العربي قبل تونس الذي سجلت تدفقات قدرت ب 853 مليون دولار والمغرب الذي استقطب 639 مليون دولار فقط

وبدءا من سنة 2005 بدأت تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الجزائر تعرف تطور معتبرا حيث بلغت سنة2005 1.081مليار دولار، ثم قفزت إلى 1.795 مليار دولار سنة 2006 وذلك بنسبة تطور بلغت 66% وإلى غاية هذا التاريخ يلاحظ توسع كبير في تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الجزائر مقارنة بالسنوات الأولى للألفية الثانية، حيث تشكل حجم تدفقات سنة 2006 ثلث حجم التدفقات المسجلة سنة2003 كما تجدر الإشارة هنا إلى أن حجم تدفقات الوافدة إلى الجزائر قبل ذلك قد مرت من 291.6 مليون دولار سنة 1999إلى 1.107 مليار دولار سنة2001 لتواصل هذه التدفقات ارتفاعها لاسيما في سنة 2008 أين بلغت مستوى 2.593 مليار دولار وذلك كنقطة تحول كبيرة في حجم الاستثمارات الأجنبية الوافدة إلى الجزائر، ثم قفزت هذه التدفقات إلى حجم 2.746 مليار دولار سنة 2009،لتكون بذلك أحسن سنة سجلت بها الجزائر أكبر حجم لتدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى غاية يومنا هذا، على اعتبار أن حجم هذه التدفقات عرف بعد ذلك تراجعا محسوسا، حيث بلغت التدفقات مستوى2.571 ، 2.264 و 1.484 مليار دولار و ذلك في كل من سنوات 2011,2010 و 2012 على التوالي.

الجدول رقم25: الاستثمار الأجنبي في الجزائر 2002–2014

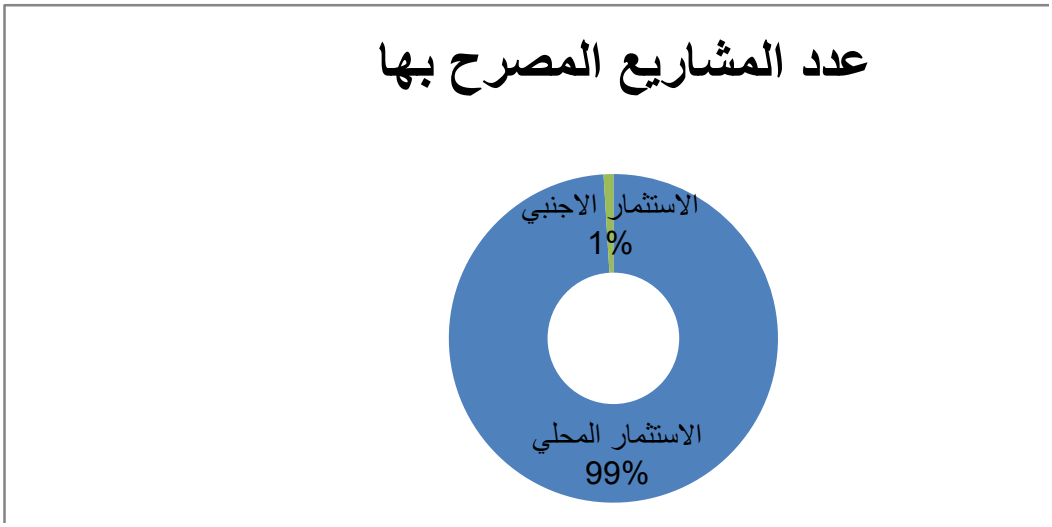
المشاريع الاستثمارية	عدد المشاريع	نسبة %	القيمة بمليون دينار جزائري	نسبة %	مناصب الشغل	نسبة %
الاستثمار الأجنبي	564	1	2354099	%23	113879	%12

المصدر : الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

نلاحظ ان نسبة الاستثمار الأجنبي في الجزائر 1% وهي نسبة ضئيلة جدا، ذلك يعني أن السياسة المنتهجة من طرف الجزائر في هذا المجال لم تكن فعالة بالقدر المناسب، ومن ثم لم تتمكن من توفير مناخ لملائم اللازم لإستقطاب المستثمرين الأجانب، رغم ذلك فإن قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة تمثل23 %من إجمالي قيمة الاستثمارات، وهي

نسبة متوسطة نوعا ما، في ذات الوقت نلاحظ أن المشاريع الأجنبية خلقت مانسبته12 % من إجمالي مناصب الشغل التي تم خلقها في تلك الفترة[1].

الشكل رقم08:عدد المشاريع المصرح بها من الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي



المصدر : الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

-المشاريع التي تشارك الاجانب: وتمثل في الجدول التالي :

الجدول رقم 26: توزيع المشاريع الاستثمارية التي تشارك الأجانب خلال الفترة 2002-2014

المناطق	عدد المشاريع	القيمة بمليون دولار	مناصب الشغل
أوربا	316	839295	66306
فيما بينها التحاد الأوربي	238	519485	33175
اسيا	53	115219	7230
أمريكا	10	63171	2933
الدول العربية	171	1243455	35060
استراليا	1	2974	264
متعدد الجنسيات	13	89985	2086
المجموع	564	2354099	113879

المصدر : الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

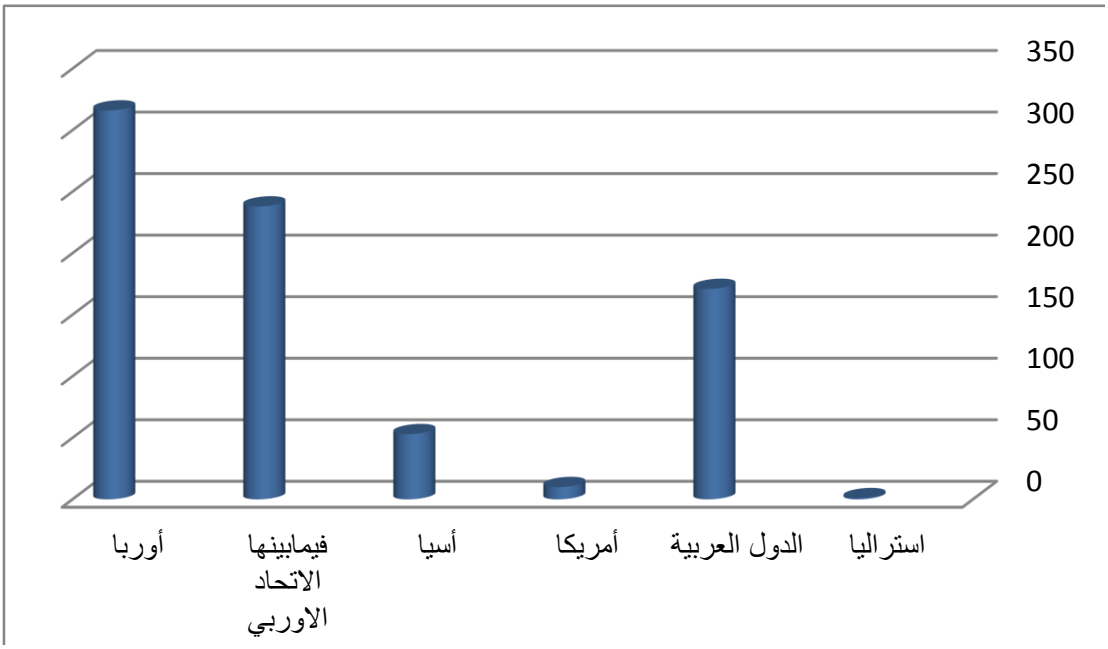
توضح بيانات الجدول مدى تفرد الدول العربية بأكبر قيمة من مشاريع الاستثمار، في الجزائر وذلك ب171مشروع استثماري موزع بالخصوص على قطاعات الاتصال، الأشغال العمومية والصناعات البتروكيمياوية وبغلاف مالي قدر ب 1243455 مليون دينار جزائري خلال الفترة الممتدة من سنة 2002 إلى 2014 في حين ما زالت الاستثمارات القادمة من البلدان الأوروبية عموما تحتل الصدارة من حيث عدد المشاريع المنجزة والتي وصلت إلى 238 مشروع استثماري بقيمة

[1] صفيح صادق، **الاستثمار الأجنبي والحكم الراشد** ، اطروحة لنيل متطلبات شهادة دكتوراه، جامعة تلمسان ،2014،ص197

364501مليون دينار جزائري أغلبها متمركز في قطاع المحروقات، ثم تراجعت هذه التدفقات نوعا ما لتصل إلى مستوى 2.26مليار دولار سنة2010 ثم عاودت ارتفاعها سنة 2011 أين بلغت 2.57 مليار دولار وذلك بنسبة نمو قدرت ب 14%بين سنتي 2010 و 2011 محتلة بذلك الجزائر المرتبة الأولى في استقطاب تدفقات الاستثمار الأجنبي في منطقة شمال إفريقيا بأكثر من41 %من إجمالي التدفقات الواردة إلى المنطقة مقابل 40.4% للمغرب و 18.3% فقط لتونس ومقارنة مع بلدان قارة إفريقيا، احتلت الجزائر المرتبة الخامسة بعد كل من نيجيريا 8.9 مليار دولار، جنوب إفريقيا 5.8 مليار دولار، غانا 3.2 مليار دولار والكونغو 2.9 مليار دولار.

إلا أن سنة 2012 قد عرفت تراجعا ملحوظا في تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية إلى الجزائر على غرار باقي دول المنطقة والدول العربية إجمالا، و ذلك بالنظر إلى الأحداث السياسية الصعبة التي عرفتها هذه الدول مما زاد من قلق المستثمرين الأجانب حيث تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس ب 25% وأمام هذه الظروف انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر لتصل إلى 1.48 مليار دولار فقط

الشكل رقم 09:عدد مناصب الشغل من المشاريع الأجنبية

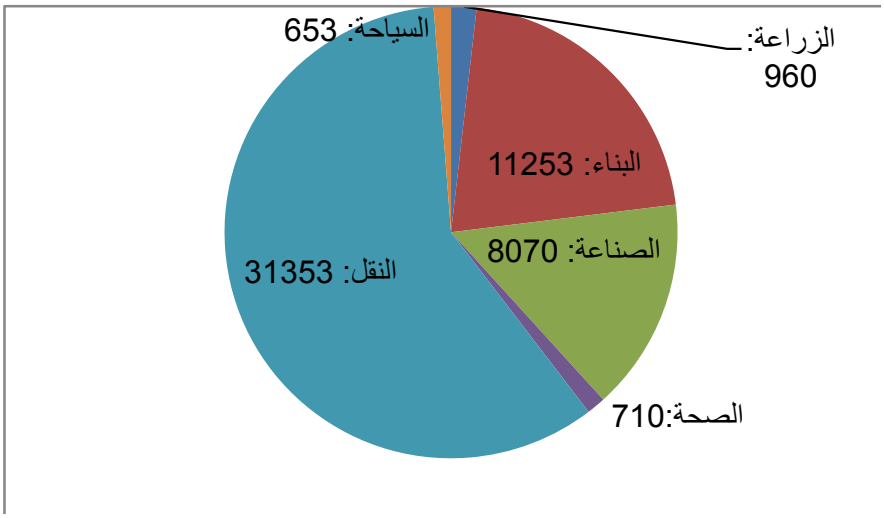


المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

نلاحظ أن عدد المشاريع من الدول العربية يبلغ 171 مشروع أكبر من الدول الاخرى في الجزائر، ثم تليها الدول الاتحاد الاوروبي الذي يبلغ عدد مشاريعه 238 وتوفر مناصب شغل أكبر من الاتحاد الأوروبي ب 35060 منصب شغل في حين توفر المشاريع الأوروبية 66306 منصب شغل و مشاريع استرالية ضئيلة جدا تقدر ب1 أما الشركات متعددة الجنسيات فقد وفرت 2086 منصب عمل.

ـ تطور التصريحات بالاستثمار: وهذا ما يبينه الشكل الموالي

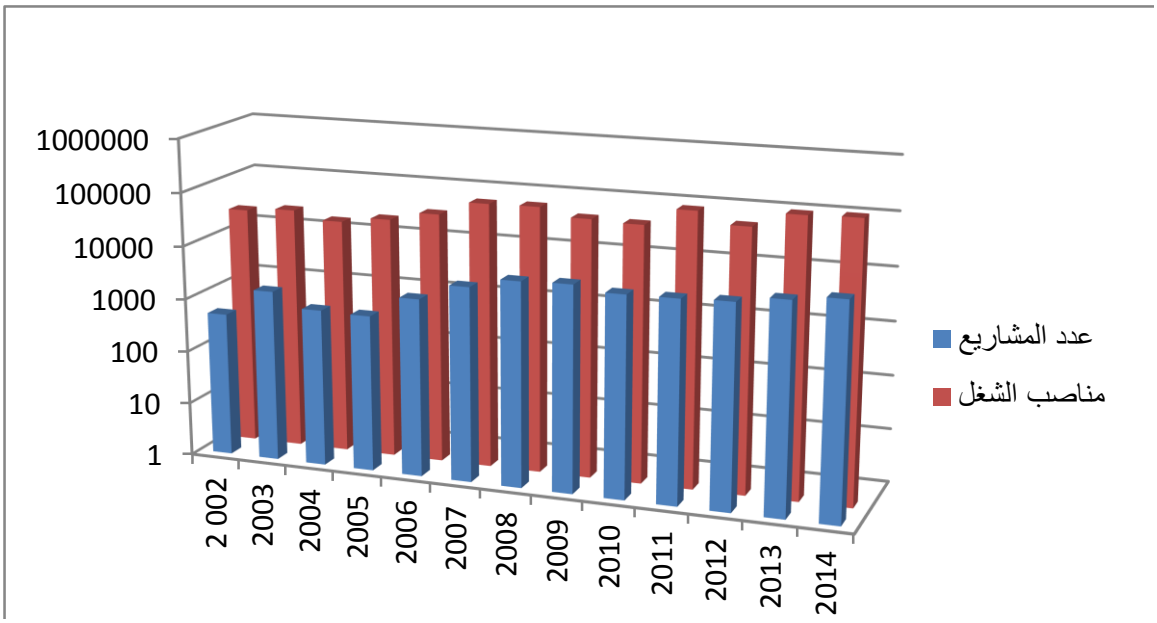
الشكل رقم 10:يمثل عدد المشاريع المصرح بها حسب القطاعات



المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير ودعم الاستثمار

من خلال البيانات السابقة يتضح أن اكبر قطاع يحض بالاهتمام في مجال الاستثمار في جزائر هو قطاع النقل، حيث جلب 31353من الاستثمارات المباشرة خلال الفترة 2002-2014بقيمة 11253 مليون دولار، أما قطاع الصناعة فيأتي في الدرجة الثالثة، بقيمة للصناعات 8070 مشروع مصرح بها لقد تطورت المشاريع الاستثمارية في الجزائر خلال الفترة 2002-2014 والشكل التالي يمثل ذلك:

الشكل رقم 11:يمثل عدد المشاريع المصرح بها و عدد المناصب في الفترة 2002-2014



المصدر : تصريحات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

ما تبين من الجدول أعلاه أنه أقل من نصف المشاريع المصرح بها فقط ما أنجز خلال الفترة 2002-2014 والتي وظفت ربع العمالة المصرح بها، أما فيما يخص إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر رغم الانخفاض في عدد المناصب التي وفرتها المقارنة بما كان ينتظر فهي مرتفعة بحوالي15.69% من مجموع الوظائف خارج قطاع المحروقات مما ساهمت في إمتصاص البطالة [1] .

المطلب الثالث : معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

رغم كل ما فعلته الجزائر من اجل جذب الاستثمارات الأجنبية إلا أن مستوى الاستثمارات الأجنبية يبقى دون مستوى طموحات الجزائر وأن أغلبيتها في ميدان المحروقات حتى ولو أن الاستثمار فيها يسمح باستعمال الموارد المحلية في استثمارات أخرى وحاجة الاقتصاد الجزائري هو الاستثمار الشراكة في القطاعات الاقتصادية الأخرى التي تتجدد مواردها وتسمح بانطلاق الآلة الإنتاجية الجزائرية في كل القطاعات، ومع ذلك فان المؤسسات الدولية المتخصصة في التامين على المخاطر لا تزال تضع الجزائر في رتبة متدنية بسبب المناخ الغير مشجع على الاستثمار و ما جاء في تقييم – الكوفاس –بإعادة ترتيب الجزائر من الرتب الخامسة إلى الرابعة يجعلها في وضعية لا تشجع على الاستثمار الأجنبي المباشر.

ويمكن إرجاع كل ذلك إلى الأسباب الرئيسية الثلاثة التالية[2]:

1-عدم وجود سوق منافسة : رغم وجود الترسانة القانونية السابقة فإن الجزائر لم تصل بعد إلى المستوى المطلوب من الإصلاحات وهذا يعد نسبيا مقبولا نظرا لما مرت به البلاد من أزمة أمنية وكذلك عاملي الجفاف والكوارث الطبيعية ويمكن إرجاع ذلك إلى العوامل التالية:

أ –إن من بين الأسباب التي جعلت الجزائر لا تستقطب الاستثمارات الأجنبية هو حداثة التجربة الجزائرية فيما يخص اقتصاد السوق وهذا نظرا لصعوبة الانتقال من اقتصاد مخطط إلى اقتصاد رأسمالي، كما أن الآليات التي يسير الاقتصاد الجزائري حاليا تعد متواضعة مقارنة بالدول الأخرى التي تتنافس في مثل هذا الجانب .

ب –أن الكثير من الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية جزء منها يتمثل في عملية الخوصصة وأن الجزائر رغم ماأصدرته من قوانين فان عملية الخوصصة لم تطبق كما يجب .

ج –الاستثمار الأجنبي المباشر مرتبط ارتباطا وثيقا بمدى قدرة القطاع الخاص على القيام بهذه العمليات وخاصة المشاركة وهذا القطاع لم يصل بعد إلى المستوى المطلوب رغم أن نشاطه يمثل 44 % من النشاط الوطني إضافة إلى ذلك فإن نقص التجربة والخبرة في هذا القطاع جعله لا يساهم كما هو مطلوب منه ، لأن القطاع الخاص في بعض الدول هو الذي يجذب الأموال بفضل خبرته وعلاقاته الخاصة مع المستثمرين الأجانب

[1] فرحي كريمة ،مرجع سبق ذكره ،ص 400

[2] بعلوج بولعيد ،معوقات الاستثمار في الجزائر ،مجلة اقتصاديا شمال إفريقيا ،العدد 04 ، جامعة الشلف ،جوان 2006 ،ص 87.

د-إضافة إلى النقاط السابقة فان الاستثمار الأجنبي لا يمكن أن يغامر إلا إذا لاحظ أن القطاع الخاص يغامر في الدولة المضيفة، ولكن في الاقتصاد الجزائري نجد أن النشاط التجاري المتعلق بالاستيراد هو الغالب وهذا لما يحققه من مردودية مرتفعة مقارنة بالنشاط الاستثماري كما أن التسهيلات والتلاعبات في هذا المجال شجع الخواص على مواصلة هذا النشاط بدل المغامرة في عملية الاستثمار.

هـ -أما الجانب الآخر الذي اظهر فشله هو عدم فاعلية المؤسسات البنكية وخاصة القطاع الخاص وعدم تطوره وأخيرا نلاحظ كارثة بنك الخليفة وإغلاق بعض البنوك الأخرى نظرا لعدم قيامها بتعهدات اتجاه المتعاملين والمجتمع ، كما أن فشل تجربة بورصة الجزائر تجعل المستثمرين يفضلون التوجه إلى دول أخرى يكون فيها المحيط المالي فعالا ومناسب.

2-عدم توفر الشفافية في المعاملات التي لها علاقة بالاستثمار : إن وجود الشفافية يعد عنصرا هاما بالنسبة للشركات المستثمرة وكذلك بالنسبة للدول المضيفة.

3-عدم الانضمام إلى المنضمة العالمية للتجارة :إن عدم انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة جعلها في وضعية تنافسية اقل مقارنة مع الدول النامية أو المتقدمة لجذب الاستثمارات الأجنبية وهذا نظرا لما لها من شروط وإجراءات هي في صالح الشركات الأجنبية لم تصادق الجزائر عليها، حيث نلاحظ إن الدول التي تستقطب الاستثمارات الأجنبية كلها منظمة إلى المنظمة العلمية للتجارة ، والاستثمارات التي تتطلب تدفقات العالمية للتجارة كبيرة هي ذات التكنولوجيا العالية والشركات الأجنبية تفضل الدول المنظمة إلى المنظمة والجزائر نظرا لظروفها تحاول الاستفادة من تسهيلات هذه المنظمة من خلال المفاوضات الجارية معها بالإضافة إلى معوقات أخرى نذكر منها مايلي [1]:

1-**المعوقات البيروقراطية** : كبطء العمل الإداري، صعوبة فهم الموظف المعني في الدولة لتفاصيل طلب المنشاة الفساد الإداري، أخرى... الخ.

2-**المعوقات القانونية** : وتتمثل في مايلي:

تعدد القوانين والأنظمة، التعديلات والتغيرات في القوانين، المشكلات القانونية مع العمال، المشكلات القانونية مع المتنافسين، المشكلات القانونية مع الشركاء، الفساد في تطبيق القانون.

3-معوقات مهارية : وتتمثل في ندرة مهارة العاملين، ندرة التأهيل العلمي والخبرة العلمية.

4-معوقات التكلفة : وتتمثل في ارتفاع تكاليف الإنتاج.

5-معوقات التسويق : وتتمثل في معوقات التسويق المحلي، معوقات التسويق الخارجي.

6-معوقات التمويل : وتتمثل في عدم وجود ضمانات كافية للتمويل، ارتفاع سعر الفائدة، عدم كفاية السوق المانحة عدم وجود برامج تمويل متخصصة، عدم اعتبار الجدوى الاقتصادية للمشروع.

[1] منصوري زين ،واقع وآفاق سياسة الاستثمار في الجزائر ،مرجع سبق ذكره ،ص14

المبحث الرابع: الشراكة الأوروجزائرية

قد ترجمت الشراكة الاورومتوسطية على المستوى الثنائي بعقد اتفاقيات للشراكة ثنائية بين الطرف الاوروبي من جهة والشركاء المتوسطيين من الجهة الاخرى بصفة انفرادية، ومن بين هؤلاء الشركاء الجزائر التي وقعت اتفاق الشراكة في 22 أفريل من عام 2002 ليدخل حيز التنفيذ في الفاتح من سبتمبر من العام 2005 ، وبذلك يبدأ العد التنازلي لإقامة منطقة التبادل الحر بين الطرفين في آفاق 2017، وزيادة انفتاح الاقتصاد الجزائري تجاه الاتحاد الاوروبي.

المطلب الأول :اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي الدوافع والمحتوى.

ميزت العلاقة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي اتفاقيات التعاون لمدة تجاوزت الثلاثين سنة، هذه الروابط وإن كانت غير إلزامية، إلا أنها شكلت إطارا عاما تم على أساسه التوقيع على اتفاقية التعاون لسنة 1976، حيث تضمن هذا الاتفاق رخص دخول السلع الصناعية ذات المنشأ الجزائري إلى السوق الأوروبية المشتركة، بهدف ترقية المبادلات التجارية بين الطرفين وتحسين شروط دخول هذه السلع إلى السوق الأوروبية، إلا أن نتائج هذا التعاون كانت محدودة ولم تستفد الصناعات الجزائرية من زيادة صادراتها نحو الاتحاد الأوروبي.

تم توقيع اتفاق الشراكة مع الجزائر في 22 أفريل من عام 2002 ليدخل حيز التنفيذ في أول سبتمبر من عام 2005كما تم توقيع اتفاقات أخرى مع كل من مصر والأردن ولبنان.

الفرع الأول ـ دوافع وأهدافها لطرفين:

أولا- دوافع وأهداف الجزائر: بالنسبة للطرف الجزائري فإن المشاكل العويصة التي غرق فيها الاقتصاد الجزائري من مديونية خارجية، تفشي البطالة جمود الجهاز الإنتاجي وعدم كفاية النمو الاقتصادي وتأخرها عن الركب مقارنة بجيرانها سواء من ناحية التنظيم أو التسيير أو التكنولوجيا المستخدمة وعدم كفاية مصادر التمويل، وضعف الاستثمار المحلي ونفور الاستثمار الأجنبي) رغم الفرص الاستثمارية المتاحة في مختلف الميادين (كلها كانت وراء رغبتها في توقيع اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي يتيح لها فرصة وميزات قد تمكنها من تحقيق تنمية اقتصادية شاملة[1].

-طموح الجزائر في التوصل إلى شروط تجارية أفضل مع الاتحاد الأوروبي من أجل تنمية صادراتها والدخول إلى أسواق دول الاتحاد الأوروبي، عن طريق إلغاء العوائق الغير تعريفية، وتخفيض الرسوم الجمركية والتخفيف من وطأة التشدد الأوروبي فيما يخص المعايير و المواصفات التقنية الواجب توفرها للدخول إلى السوق الأوروبية.

-دخول الجزائر في اتفاقية الشراكة يساعدها على تعزيز موقعها ضمن المجموعة المتوسطية، ويمكنها من دعم برنامج الإصلاح الاقتصادي، والاستفادة من المساعدات المالية التي تمنحها أطراف الشراكة.

[1] عياد عبد الحميد، **الشراكة الأورو–جزائرية و أثرها على الاقتصاد الجزائري**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد1 ، ديسمبر2004 ، ،ص53.

-يمكن أن يشكل اتفاق الشراكة للجزائر عامل جذب للاستثمارات الأوروبية المباشرة، وزيادة معدل النمو الاقتصادي.

ثانيا- واقع وأهداف الشراكة بالنسبة للاتحاد الأوروبي: يمكن إيجازها فيما يلي[1]:

1 –تصريف المنتجات الأوروبية : تعد السياسة التسويقية لدول الاتحاد الأوروبي أحد الرهانات الكبرى لتصريف منتجاتها في المنطقة والمحافظة على الأسواق، ذلك أن مزايا الشراكة بالنسبة للضفة الشمالية هي البحث عن الأسواق، واستهدافها مما يعطيها ميزة تفضلية

في أسواق منطقة المغرب العربي التي تتميز بمحدودية مبادلاتها التجارية البينية التي تشكل نسبة 2.8 ٪من مجمل مبادلاتها التجارية، علما أن متوسط القوة الشرائية للفرد الجزائري تقدر ب 7612 دولار أمريكي)

2 – التحكم في الهجرة نحو دول الاتحاد الأوروبي: يعتبر التغير الديمغرافي في المنطقة الجنوبية من المتوسط بالنسبة للأوروبيين مصدرا محتملا لعدم الاستقرار، وخاصة أن التوزيع السكاني غير متوازن بين شمال المتوسط و جنوبه، تخشى دول الاتحاد الأوروبي بشكل متزايد ما يسمى ب" القنبلة السكانية "في بلدان المتوسط التي تبلغ نسبة النمو السكاني فيها حوالي 2.4% ، مقابل 0.5 %في البلدان الأوروبية.

ويؤثر عدم التوازن في النمو السكاني بين ضفتي المتوسط(الشمال والجنوب) في سياسات الهجرة التي تعتمدها الدول الأوروبية في إطار حرية الحركة بالنسبة للعمالة، وفي ضوء التأقلم مع إزالة حواجز حركة الأفراد في دول الاتحاد الأوروبي علما أنه من الناحية الاقتصادية تعتبر كل دول أوروبا دولا ذات كثافة سكانية متقدمة في السن، وهو ما يدفعها للاستعانة باليد العاملة الأجنبية والشابة، ليس بالصورة التي كانت عليها في السابق عبر إمكانات ملئ ا لفراغ في أسواق العمل لديها وإنما استغلال هذه العمالة في عقر دارها عبر الفرص التي تمنحها الشراكة الاقتصادية عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول الشريكة، وتكون بذلك قد ساهمت في استقرار الهجرة و التقليل منها.

الفرع الثاني- دراسة الشق الاقتصادي والمالي لاتفاق الشراكة الأورو–جزائرية:

إن اتفاق الشراكة الموقع بين الجزائر والاتحاد لأوروبي يهدف في شقه الاقتصادي بالدرجة الأولى إلى إقامة منطقة للتبادل التجاري الحر في آفاق العام 2017، يتم من خلالها تحرير المبادلات التجارية للمنتجات الصناعية بصفة تدريجية تحريرا كاملا بين الطرفين ,بالإضافة إلى إقامة تعاون اقتصادي في مختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية التي من شأنها دعم التنمية والقروض التي يقدمها البنك "MEDA" في الجزائر .وكذا التعاون المالي في إطار برنامج "BEI"الأوروبي للاستثمار.

[1] بن عزوز محمد، **الاقتصاد الجزائري وإشكالية الاندماج الاقتصاد الإقليمي في ظل البحث عن البدائل المتاحة للفترة 1990–2007**، أطروحة دكتوراه، معهد العلوم الاقتصادية جامعة دالي إبراهيم الجزائر، 2010 ص243

أولا- إقامة منطقة التبادل التجاري الحر: تنص المادة 06 من اتفاق الشراكة الموقع بين الجزائر والاتحاد الأوروبي على إنشاء منطقة التبادل الحر بصفة تدريجية بين الطرفين خلال فترة انتقالية لا تتجاوز 12 سنة من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ وفق القواعد المطبقة في المنطقة العالمية للتجارة و يعني إقامة منطقة للتبادل الحر الأورو-جزائرية، إلغاء جميع الحواجز الجمركية والغير جمركية على جميع المنتجات المصنعة من قبل الطرفين عند استكمال الفترة الانتقالية المحددة أي في آفاق 2017 ، و ذلك من خلال الرزنامة الزمنية للتفكيك الجمركي التي تضمنت ثلاث قوائم للمنتجات المصنعة، مع تحرير جزئي للمنتجات الزراعية وفق نظام أفضليات متبادل، مع الاتفاق على تحرير تجارة الخدمات في إطار الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات(GATS) لاحقا[1].

1- المنتجات الصناعية: بالنسبة للمنتوجات الصناعية حددت الاتفاقية رزنامة التفكيك الجمركي لهذه المنتوجات وفق ثلاث قوائم تختلف حسب السلع وحسب وتيرة سرعة التفكيك للرسوم الجمركية، ويتم تحقيق التحرير النهائي لهذه السلع صفر رسوم في حدود سنة 2017 كما يبين ذلك الجدول التالي :

[1] إبراهيم بوجلخة ،مرجع سبق ذكره،ص 215

الجدول رقم27: رزنامة تفكيك المنتوجات الصناعية في إطار إتفاق الشراكة الأورو– جزائرية.

القائمة	المنتوج	تاريخ التفكيك	نسبة التفكيك
القائمة 01	المنتوجات الواردة في المادة 9 الفقرة1	إبتداء من 1 سبتمبر 2005	%100
القائمة02	المنتوجات الواردة في المادة 9 الفقرة2	1 سبتمبر2007	20٪
		1سبتمبر2008	30٪
		1سبتمبر2009	40٪
		1سبتمبر2010	60٪
		1سبتمبر2011	80٪
		1سبتمبر2012	100٪
القائمة03	المنتوجات الواردة في المادة 9 الفقرة3	1سبتمبر2007	10٪
		1سبتمبر2008	20٪
		1سبتمبر2009	30٪
		1سبتمبر2010	40٪
		1سبتمبر2011	50٪
		1سبتمبر2012	60٪
		1سبتمبر2013	70٪
		1سبتمبر2014	80٪
		1سبتمبر2015	90٪
		1سبتمبر2016	95٪
		1سبتمبر2017	100٪

المصدر: إبراهيم بوجلخة ،مرجع سابق، ص172.

تخص هذه القائمة المنتجات الصناعية التي تم تفكيك الرسوم الجمركية عنها فورا، وتحريرها بالكامل بمجرد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ ابتداء من 1 سبتمبر2005 وتتكون هذه القائمة من 2076 منتوجا والخاضعة للحقوق الجمركية 5%و 15%، وتمس هذه القائمة المنتجات الصناعية الغير منتجة محليا، والمواد الأولية (التشغيل) وسلع التجهيز والمواد النصف مصنعة المخصصة للصناعة الكيميائية والتعدين والنسيج ومواد البناء والسيراميك .

وتبدأ عملية التفكيك الجمركي لهذه القائمة من المنتوجات ابتداء من السنة الثالثة من تنفيذ الاتفاق بإعفاء لفترة سنتين أي بدأ من تاريخ 1 سبتمبر 2007، إلى غاية 1 سبتمبر2017 على مدى عشر (10) سنوات للوصول إلى المحطة النهائية للتحرير الكامل للمنتجات الصناعية للتبادل التجاري الحر بدون قيود جمركية.وتأخذ عملية التفكيك هذه وتيرة ابطأ مقارنة بالقائمتين (1) و (2) نظرا لدخول منتجات القائمة ضمن دائرة المنافسة بين الإتحاد الأوروبي والجزائر حيث يكون التفكيك بمعدل 10 على مدى التسع (09) سنوات و بمعدل5 ٪ في السنة العشرة الأخيرة[1].

[1]ابراهيم بوجلخة، مرجع سابق، ص172.

2- المنتجات الزراعية والسمكية والمنتجات الزراعية المحولة:

وعلى عكس المنتوجات الصناعية التي من المقرر تحرير تبادلها التجاري عند انتهاء فترة ال 12 سنة الانتقالية وفق ما اتفق عليه الشريكين,، فإن اتفاقية الشراكة تنص على التحرير التدريجي للمنتجات الزراعية والسمكية والمنتجات المحولة خلال الخمس (5) سنوات الأولى من بداية تنفيذ الاتفاق، وبالتالي فإن هذه المنتوجات على موعد لتحرير أكبر من بداية السنة السادسة من تنفيذ الاتفاق، وعليه فإن المنتجات الزراعية والصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة هي معنية بإحدى التنازلات التالية وفق اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي[1] :

-الإعفاء التام للحقوق الجمركية.

-التخفيض الجزئي للحقوق الجمركية.

-الإعفاء للحقوق الجمركية مع الحصص التعريفية أو الكميات المرجعية.

-الإعفاء من حقوق الجمركية بالإضافة إلى رسم محدد بالنسبة للمنتجات الزراعية المحولة.

الفرع الثالث: المخطط الجديد لرزنامة التفكيك الجمركي بعد التعديل في سنة2012

الزراعية والمنتجات الزراعية المحولة الخاضعة لاتفاق الشراكة مع الاتحاد في اطار الدورة الخامسة لمجلس الشراكة المنعقد في 15جوان 2010، تقدمت الجزائر بطلب مراجعة رزنامة تفكيك الرسوم الجمركية للمنتجات الصناعية والتفضيلات الخاصة بالمنتجات الاوروبي.

ويستند هذا الطلب من الناحية القانونية الى الاجراءات الاستعجالية التي نصت عليها المادتين 11و16 من اتفاق الشراكة في حالة وجود أي اضرار تهدد الاقتصاد الجزائري، حيث تنص المادة 11 بانه بإمكان الجزائر مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي لعدد من المنتجات لا يتجاوز15% من واردات الاتحاد الاوروبي وان لا تتعدى الحقوق الجمركية المعدلة 25% أما المادة 16 تسمح للجزائر النظر في الامتيازات الجمركية للمنتجات الزراعية التي قدمتها للاتحاد الاوربي في حالة تغيير سياستها الزراعية، وفي هذا سياق استطاعت الجزائر أن تجري العديد من المفاوضات علي المستوى 8 دورات ما بين 2010-2012 بهدف تأهيل دخولها في منطقة التبادل الحر مع اتحاد الاوروبي الى غاية 2020 بعد ما كان ذلك مقررا سنة 2017، وقد خلصت النتائج هذه المفاوضات إلى اتفاق الطرفين على ما يلي :

1. المنتجات الزراعة والزراعية المحولة

2. التفكيك الجديد للمنتجات الصناعية

[1] موقع وزارة التجارة الجزائرية:

www.mincommerce.gov.dz/gude/.

أما بالنسبة للمنتجات الصناعية فقد اتفق الطرفين على مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي ل1057بندا تعريفيا ذات منشأ أوربي تعتبر منتجات حساسة من حيث الانتاج والتشغيل والاستثمار، كما تجدر الاشارة إلى أن رزنامة الجديدة لكتفيك الجمركي يدخل حيز التنفيذ ابتداء من 2012/09/01

وضعية التفكيك الجمركي لمنتجات الزراعية الى غاية 2012/09/01

لقد بدأ التنفيذ عملية تفكيك الرسوم الجمركية عند دخول لاتفاق حيز التنفيذ في 2005/09/01 وحسب المخطط العام لرزنامة التفكيك الجمركي الجديد بعد المراجعة والذي دخل حيز التنفيذ في 2012/09/01 فإن الوضعية التي خلص إليها وتيرة تفكيك الرسوم الجمركية لمنتجات الصناعية ين الجزائر والاتحاد الأوربي إلى غاية 2012/09/01 كما يلي :

الجدول رقم28 : وضعية التفكيك الرسوم الجمركية الى غاية 2012/09/01

	القائمة 01	**القائمة 02**		**القائمة 03**	
عدد البنود الاساسية	2023	1096		1845	
الوضعية الى غاية /09/01 2012	الاعفاء100 %	879 الاعفاء100%	267 التعديل	1055 تم تفكيك 60%	790 تعديل
النسبة		%79	%24	%57	%43
تاريخ بداية التفكيك	/09/01 2005	/09/01 2017	/09/01 2012	/09/01 2007	2012/09/01
تاريخ التفكيك الكلي100%	/09/01 2005	/09/01 2012	+4 سنوات /09/01 2016	/09/01 2017	+03سنوات09/01 /2020

المصدر: إبراهيم بوجلخة، مرجع سابق، ص 181

القائمة 01 : وتضم 2027 بندا تعريفا، قد تم تفكيك رسومها الجمركية فورا عند دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ بتاريخ2005/09/01 تمثل هذه القائمة41% من مجموع عدد لبنود تعريفة لمنتجات الصناعية .

القائمة02:وتضم هذه القائمة 1096بندا تعريفا، قد تم الوصول إلى التفكيك الكلي (بعد05 سنوات من التفكيك التدريجي بالإضافة الى اعفاء سنتين) ل 829 بندا تعريفيا في 2012/09/01 .

أما البنود التعريفية الباقية والتي عددها 267 بندا وتشكل نسبة 24 %من مجموع بنود القائمة(02)، قد تم الاتفاق على تعديل رزنامة تفكيك رسومها الجمركية وقد استفادت من فترة 4 سنوات) إضافية للوصول الى الاعفاء الكلي . 01 (100%) في 2016/09/01بدلا من2012/09/01

القائمة (3) :تضم القائمة1845 بندا تعريفيا، من بينها 1055 بندا قد تم الوصول الى تفكيك 60 %منها بتاريخ 01/09/2012، اما البنود الباقية فيتم مواصلة التفكيك التدريجي لها للوصول الى الاعفاء الكلي (100%) بتاريخ01 /2007/09 .

أما البنود التعريفة التي تم تعديل رزنامة تفكيك رسومها الجمركية فعددها 790 بندا، مستفيدة بذلك من فترة 3 سنوات إضافية للوصول إلى الإعفاء الكلي(100%) بتاريخ 01 /2020/09عوضا من2017/09/01.

المطلب الثاني :التعاون المالي في إطار الشراكة الأوروجزائرية

على غرار باقي اتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية ,فإن اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية نص على أن يرافق إقامة منطقة التبادل الحر بين الطرفين) في آفاق 2017 التعاون الاقتصادي والمالي وفق برنامج ميدا "MEDA" قصد تهيئة الاقتصاد الجزائري للدخول إلى هذا الترتيب التجاري، والتخفيف من الآثار السلبية التي قد تأشر على بعض الجوانب الاقتصادية والاجتماعية.

فالتعاون الاقتصادي كما جاء في الباب الخامس من نص اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية يمس جميع المشاريع التي من شأنها تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال :التعاون في المجال الصناعي، العلوم والتكنولوجيا، البيئة، ترقية وحماية الاستثمارات توحيد مقاييس المطابقة والمواصفات التقنية، تقريب التشريعات، التعاون في مجال الخدمات المالية، الزراعة و الصيد البحري، النقل، الإعلام و الاتصال، الطاقة والمناجم، السياحة والصناعات التقليدية، التعاون في مجال الجمارك والإحصاء وحماية المستهلك.

ولذلك يقوم الاتحاد الأوروبي من خلال اتفاق الشراكة مع الجزائر، بدعم المشاريع والنشاطات المتفق عليها في إطار التعاون المالي من خلال برنامج" ميد ا الذي عوض البروتوكولات المالية السابقة خلال اتفاق 1976 بالإضافة إلى القروض الممنوحة من قبل وفق شروط ميسرة (BEI) البنك الأوروبي للاستثمار وقد خصص الاتحاد الأوروبي مبلغا إجمالي للمساعدات المالية للجزائر في إطار برنامج ميدا 1 وميدا2، ما مقداره 510.2 مليون يورو خلال الفترة الممتدة بين1995 –2006.

الجدول رقم29: نصيب الجزائر من مساعدات برنامج MEDA IIوMEDA I

الوحدة مليون يورو

الفترة	2000-1995 MEDA I		2005-2000 MEDA II		2005-1995	
	المبلغ	الاتفاق	المبلغ	الاتفاق	المبلغ	الاتفاق
الجزائر	164	30	273	114	437	144

مصدر: خالد مختار، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات إتفاق الشراكة على الإقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس سطيف، 13-14نوفمبر2006،ص 5.

أولا :برنامج ميدا 1 للجزائر1995

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن المبلغ المخصص كمساعدات مالية للجزائر من خلال برنامجMEDAI من طرف الإتحاد الأوروبي يقدر ب 164 مليون يورو، في حين أن المبلغ المسدد فعلا فقد بلغ 30 مليون يورو فقط خلال الخمس سنوات1995 -1999.

وقد تم الإتفاق على توزيع المبالغ المخصصة للجزائر من خلال برنامج ميدأ 1 على الميادين التي من المفروض أن يمولها هذا البرنامج كما يلي:[1]

- 79٪ من المبلغ الإجمالي لدعم التحول الاقتصادي و تمثل 129 مليون يورو .
- 18٪ لتسهيل التعديل الهيكلي و تمثل مبلغ 30 مليون يورو.
- 3٪موجهة لتعزيز وتحسين التوازن الاقتصادي والاجتماعي وتمثل 5 مليون يورو .

أما مبلغ 30 مليون يورو الذي تم إنفاقه فعلا من خلال برنامج ميدا 1 ، فقد خصص لتمويل ثلاثة مشاريع كما يلي[2] :

- 17مليون يورو :لتأهيل قطاع الاتصالات ومصلحة البريد وتطوير مؤسسة الإعلام في الجزائر.
- 5مليون يورو :لترقية الصحافة والإعلام في الجزائر .
- 8مليون يورو :لدعم و تحديث مؤسسة الشرطة الجزائرية

ثانيا :برنامج ميدا 2 للجزائر2000

بالرغم من التحسن الكبير في المبالغ المخصصة في إطار ميدا 2 والتي بلغت خلال فترة البرنامج(2000 - 2006) مقدار 346.2 مليون يورو، إلا أن المخصصات السنوية للجزائر لا تزال ضئيلة ولا تعطي احتياجات من تمويل مختلف المشاريع الاقتصادية والتنموية والجدول التالي يوضح التوزيع السنوي للمبالغ المالية في إطار ميدا2.

[1] محمد براق ,ميموني سمير ,مرجع سبق ذكره,ص14.

[2] commission européenne, europe AID, la mise en euvre de l'aide actérieure de la européenne, situation au 1 er janvier 2001, document de travail, p 87.

الجدول رقم30 : المبالغ المخصصة للجزائر في إطار برنامج ميدا 2 مليون يورو

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
المبلغ	30.2	60	50	45	55	46	60

مصدر: خالد مختار، مرجع سابق،ص5

وقد وجهت الجزائر برنامج ميدا 2 أساسا إلى تحديث الإدارة بالعمل على القطاعات التالية : إدارة الإقتصاد تسهيل التجارة المرافقة للاتفاق، دعم المنظمات الغير حكومية، دعم الشرطة في المناطق الريفية، دعم تحرير وإصلاح النقل وإدارة المياه.

المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر من طرف الاتحاد الاوربي

سوف نحاول تضييق دائرة التحليل لتسلط الضوء على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، و بصفة خاصة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من دول الاتحاد الأوروبي نحو الجزائر وذلك من خلال الجداول التالية:

الجدول رقم31:الاستثمار الأجنبي المباشر داخل الجزائر من دول الاتحاد الاوربي 2003 –2008

(الوحدة :مليون دولار)

البلد	2003	2004	2005	2006	2007	2008	التراكم
اسبانيا	61.34	40.05	129.73	187.04	132.41	294.32	844.89
فرنسا	9.98	61.70	60.42	239.73	211.82	132.76	716.44
بلجيكا	0.31	3.53	0.81	4.11	99.61	221.91	330.28
انجلترا	12.45	53.89	28.57	24.89	23.17	114.93	25.90
هولندا	12.25	2.88	0	6.19	3.09	183.46	207.87
ايطاليا	1.32	1.44	0.76	12.97	5.19	171.14	192.82
المانيا	6.38	9.3	10.38	36.44	69.83	21.76	154.17
قبرص	0.02	0	2.92	20.00	36.39	0.14	69.47
الدانمارك	0	0	1.37	7.85	4.31	3.05	16.58
المجموع (تضمن دول الاوروبية الاخرى)	104.07	172.90	253.25	552.24	589.10	1144.48	2798.04

Source : Investissement Développement Conseil S.A (IDC), **Evaluation de l'état d'exécution de l'Accord d'Association Algérie-UE**, Rapport Final, Bénéficiaire : Le ministère du Commerce de la République Algérienne Démocratique et Populaire, le 3 novembre 2009, Alger, p139**.**

من الجدول السابق أعلاه يتضح أن بعض البلدان من الاتحاد الأوروبي فقط مهتمة بالاستثمار في الجزائر خلال الستة سنوات2003-2008 بصفة منتظمة، وخاصة إسبانيا، فرنسا، بلجيكا، إنجلترا، هولندا، إيطاليا، و ألمانيا، و بدرجة أقل قبرص و الدنمارك[1] .

كما أنه من المهم ملاحظة أنه بعد دخول اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية حيز التطبيق سنة2005 فإن مجموع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر من دول الاتحاد الأوروبي تقريبا انتقل إلى الضعف سنة 2006 معدل نمو 134% ، ثم انتقل سنة 2008 إلى 1144.48 مليون دولار و هو ضعف القيمة المسجلة سنة 2006 ب 552.24 مليون دولار أي تضاعف مرتين مقارنة سنة 2005، وللدخول في دائرة أكثر تفصيلا لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل من دول الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر خلال نفس الفترة السابقة 2003-2008 وذلك من خلال تحليل القطاعات الاقتصادية التي مستها و نالت اهتمام رأس المال الأوروبي، و ذلك حسب الجدول التالي:

الجدول رقم32:الاستثمار الأجنبي المباشر لدول الاتحاد الأوروبي الداخل للجزائر حسب القطاعات

القطاعات	2003	2004	2005	2006	2007	2008	التراكم
المحروقات	78.01	94.98	84.55	91.80	200.54	360.25	910.13
الصناعات الغذائية	6.31	3.38	29.06	119.32	25.63	204.15	387.85
البناء والهندسة المدنية ومواد البناء	4.62	6.44	6.31	58.95	39.80	237.18	353.30
البنوك والتأمين المالي	2.90	36.95	25.46	93.19	113.26	44.99	316.75
والصناعة الكيمائية /بيترو كيمائية	0.50	10.63	40.35	45.58	77.25	54.34	228.86
الصناعة التحويلية	6.28	0.06	2.31	90.90	1.89	114.87	216.31
الصناعة الالكترونية	0.34	4.48	0	0	20.13	109.38	134.33
صناعة الأدوية	2.88	7.63	3.82	21.18	9.23	37.02	84.70
الاعلام والاتصال	0.62	4.66	1.01	0.92	12.44	0.48	16.92
قطاعات اخرى	1.58	3.96	42.38	30.40	88.93	96.70	263.91
المجموع	104.07	172.90	235.25	552.24	589.10	144.48	2798.04

Source:(IDC), op cit, p140.

من خلال البيانات السابقة يتضح أن أكبر قطاع يحض بالاهتمام في مجال الاستثمار لدى الدول الاوروبية في الجزائر هو قطاع المحروقات، حيث جلب 31% من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول الاتحاد الاوروبي خلال الفترة -

[1] Investissement Développement Conseil S.A (IDC), **Evaluation de l'état d'exécution de l'Accord d'Association Algérie-UE**, Rapport Final, Bénéficiaire : Le ministère du Commerce de la République Algérienne Démocratique et Populaire, le 3 novembre 2009, Alger, p140.

2003-2008 بقيمة910.13 مليون دولار أما قطاع الصناعة فيأتي في الدرجة الثانية بعد قطاع المحروقات، 13% للصناعات الغذائية،8% للصناعات الكيميائية والبتروكيميائية، 7% للصناعات التحويلية، 5% و3% على الترتيب لكل من الصناعة الالكترونية وصناعة الادوية، ومن الاهمية بمكان ملاحظة أن هذه النسب التي سجلها تدفق الاستثمارات دول الاتحاد الاوروبي في الجزائر في قطاعات الصناعة تعتبر ضعيفة اذا ما نضرنا اليها باعتبارها حصلت أربعة سنوات من تنفيذ اتفاق الشراكة الاوروجزائرية، وهذا ما يثير التساؤلات حول جدوا هذا الاتفاق بالنسبة للجزائر في ضل التباين في مستويات التنمية الاقتصادية بين طرفي الاتفاق وخاصة في مجال الانتاج الصناعي حيث يقوم هذا الاتفاق اساسا على تحرير المنتجات الصناعية في إطار منطقة التبادل الحر الاوروجزائرية.

خلاصة:

مر الاقتصاد الجزائري بمجموعة من التغيرات الاقتصادية كغيره من البلدان المتوسطية، بغية الوصول إلى تحقيق التوازنات الاقتصادية الكبرى فبعد الرفض الذي عرفه الاستثمار الأجنبي سنوات الستينات والسبعينات صار هدفا وغاية بداية من التسعينات، فقامت الجزائر بمجموعة من الإصلاحات الضريبة، البنكية، المؤسساتية(خوصصة القطاع العمومي) لتوفير المناخ الملائم لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وحاولت الجزائر إعطاء ضمانات وتحفيزات هامة من خلال تحسين قوانين الاستثمار حيث أصدرت مجموعة من التشريعات التي تهدف إلى تنظيم الاستثمار وتطويره إلا أنها لم ترق إلى التطور المطلوب إلا في بداية عشرية التسعينات.

فكانت الامتيازات الجبائية من بين أهم المرتكزات التي اعتمدت عليها الجزائر لجذب المستثمرين الأجانب، وعقدت الجزائر مجموعة من الاتفاقيات الثنائية ومتعددة الأطراف بغية الانخراط في الاقتصاد العالمي وتقديم ضمانات أكبر للمستثمرين الأجانب .

تواجه الجزائر عدة معوقات تقف في طريق تطوير سياسات جذبه الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فبرغم من الجهودات المبذولة لزيادة من التدفقات لرؤوس الأموال الأجنبية إلا أنه يضل نسب التدفق ضعيفة وغير محفزة، ويعتبر أهم توزيع قطاعي للاستثمارات الأجنبية في الجزائر موجه إلى قطاع المحروقات الذي ينال النصيب الأكبر من حجم هذه التدفقات وتظل المبادرات في القطاعات الأخرى ضعيفة جدا ومن بين العوامل الاقتصادية التي تحد من تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة التضخم وسعر الصرف .

الخاتمة العامة

خاتمة عامة:

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مقصد للعديد من الدول، سواء كانت هذه الدول متقدمة أو نامية لكونه وسيلة لتمويل والتنمية في البلد المضيف، وخاصة الدول التي تعاني من العجز والمديونية في تمويل مشاريعها، مما دفع بها للتسارع لجذب واستقطاب هذا النوع من الاستثمارات من خلال تحسين المناخ الاستثماري وتهيئته، وتقدير مختلف الحوافز التسهيلات لاستقطابه.

أما بالنسبة للدول المتوسطية فتعتبر من المناطق الجاذبة للاستثمارات الاجنبية المباشر لكون موقها الجغرافي يغري الأطراف الخارجية خاصة دول الاتحاد الاوروبي للاستثمار فيه حيث و وقعت هذه الدول على شراكة مع الاتحاد الاوربي وذلك لعدة أسباب من أهمها زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية للمنطقة بغرض دفع مخاطر الاقتصاد العالمي المفتوح التي يمكن أن تتعرض لها دول المنطقة وتحد من قدرته التنافسية.

قامت الجزائر بالقيام بمجموعة من الاصلاحات لتوفير مناخ استثماري ملائم لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وعقدت عدة اتفاقيات من أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي ومن بين هذه الاتفاقيات اتفاق الشراكة مع الاتحاد الاوروبي بغية فتح المجال اقتصادياتها بالانفتاح على الاسواق الاوروبية من خلال إقامة منطقة التبادل الحر وزيادة من حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة اليها.

وفي هذا السياق يجب التنويه الى النقاط الأساسية التالية:

- من أجل جذب الاستثمار الاجنبي المباشر يجب توفير مناخ استثماري مناسب لاستقطاب مثل هذا النوع من الاستثمارات من خلال اجراء اصلاحات اقتصادية وتقديم حوافز لإغراء المستثمر الاجنبي.
- إن أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي الوارد إلى الدول المضيفة تكمن في أن هذه الدول يتسنى لها من وراء تشجيعه من تحقيق الكثير من الفوائد، من بينها تنويع مصادر الدخل ، اكتساب التكنولوجيا، تحقيق فرص العمالة، وهو عامل لتدعيم الاستثمار المحلي....الخ و هي فوائد لا يمكنها في حال من الأحوال أن تحققها عند لجوئها إلى القروض الخارجية، ثم أنه محمود العواقب مقارنة بعواقب هذه القروض.
- إن المساعدات التي يمنحها الاتحاد الاوروبي لدعم الشراكة الاورومتوسطية من خلال هي برنامج ميدا**MEDA** مساعدات مشروطة بمدى احترام تنفيذ الاتفاقيات الموقعة ومدى التقدم في تحقيق الاصلاحات الاقتصادية والبرامج التنفيذية المتفق عليها، واحترام حقوق الانسان وتطبيق الديمقراطية، بخلاف البروتوكولات المالية السابقة التي تخصص مبالغ مالية لكل دولة
- لم تستطيع الجزائر استغلال مزايا موقعها و كذا مختلف الموارد التي تزخر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و ذلك بالرغم من الجهود المبذولة منذ سنة 1993 ، إذ لم تتجاوز هذه التدفقات حجم

1.484مليار دولار سنة 2012 و إجمالي 23.264 مليار دولار كمخزن لهذه التدفقات إلى غاية سنة 2012، مما يشير إلى وجود العديد من التشوهات في مناخ الاستثمار في الجزائر ولاسيما على المستوى المؤسّساتي.

❖ بالنظر للتوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية في الجزائر، يلاحظ مدى دقة اختيارات الشركات الأجنبية المستثمرة في الجزائر، حيث تختار بالإضافة إلى قطاع المحروقات، قطاعات أخرى قليلة المخاطر وذات العائد المعتبر والمؤكد مثل قطاع الخدمات، البناء والأشغال العمومية واللذان استقطبا 23% و15% على التوالي من إجمالي عدد المشاريع المنجزة من طرف المستثمرين الأجانب حسب الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، فيما ظل قطاع الصناعة في الجزائر قليل الاهتمام من قبل المستثمرين الأجانب وذلك بالرغم من الإعلان عن الإستراتيجية الصناعية الجديدة سنة 2007 و الأولوية التي أعطيت لفروع صناعة البتر وكيميائية، الأسمدة، الحديد والصلب، الصناعة الصيدلانية، الصناعات الغذائية وكذا تكنولوجيات الإعلام والاتصال إضافة إلى البرنامج الوطني للتطوير الفلاحي الذي شرع فيه منذ سنة 2002و لم ينجح في جذب استثمارات أجنبية معتبرة.

❖ من خلال بحثنا توصلنا إلى أن الشراكة الاوروميتوسطية ذات بعد تجاري أكثر منه استثماري .

اختبار الفرظيات:

الفرضية الأولى : يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه انتقال لرؤوس الأموال من بلد (البلد الأصلي للمستثمر الأجنبي) إلى بلد آخر مستقبل لرؤوس الأموال هاته (البلد المضيف) وذلك بغية إنشاء مشاريع طويلة المدى حيث يتولى المستثمر الأجنبي غالبا(شركات متعددة الجنسيات) تملك وإدارة هذه المشاريع جزئيا أو كليا وذلك حسب شكل الاستثمار على شرط أن لا تقل حصة هذا المستثمر عن 10%من رأس مال المشروع الهادف إلى تحقيق الربح.

ـ يتخذ استثمار الأجنبي المباشر عدة أشكال وصيغ تتطور بحسب المستجدات الدولية خاصة في الميدان التكنولوجي، ومدى تأثيره على الصناعات الحديثة وكذا سرعة وسهولة تدفق المعلومات وما أسفرت عنه من تزايد الأنشطة الاقتصادية عبر دول العالم بفضل تلك التسهيلات المتاحة، وعموما نميز بين أربعة أشكال تتمثل في الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، استثمارات مشتركة، الاستثمار في لمنطقة الحرة، الشركات المتعددة الجنسيات، المشروعات أو عمليات التجمع.

إن النتيجة السابقة تثبت أن هناك عدة اشكال للاستثمار الأجنبي المباشر حيث لا تقتصر على شكلين فقط كما جاء في الفرضية الأولى

➢ إن النتيجة السابقة تثبت صحة الفرضية الأولى

الفرضية الثانية: تعزز اتفاقية الشراكة الاورومتوسطية من تطور حجم تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة من وإلى دول المنظمة لشراكة حيث من أهم أهداف هذه الشراكة زيادة التدفقات الواردة من الاتحاد الاوروبي الى منطقة البحر الابيض المتوسط بالإضافة إلى اقامة منطقة تبادل حر بين دول المنظمة ولم تقتصر أهداف الشراكة على جانب اقتصادي فقط بل تشمل كل من الجوانب السياسية، الاجتماعية والثقافية.

- ان النتيجة تثبت صحة الفرضية (02)

الفرضية الثالثة: يكون المناخ الاستثماري جاذب للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال توفر عدة محددات، فالوضع السياسي للدول ومدى ما يتسم به من استقرار، بتنظيماتها الإدارية، وما تتميز به من فاعلية وكفاءة ونظامها القانوني ومدى وضوحه وثباته وتوازن ما ينطوي عليه من حقوق وأعباء، وسياسات الدول الاقتصادية وإجراءاتها وطبيعة السوق والياته وإمكانياته من بنى تحتية وعناصر الإنتاج، وما تتميز به الدول من خصائص جغرافية وديموغرافية كلها تعتبر عوامل جاذبة للاستثمارات بالإضافة الى الحوافز والتسهيلات التي تقدمها المستثمر الأجنبي .

- النتيجة تثبت صحة الفرضية (03)

الفرضية الرابعة: تسعي الجزائر من أجل جاذب للمستثمرين الأجانب على العمل على توفير جو اقتصادي مناسب يتوفر على مؤشرات اقتصادية مناسبة ومستقرة ، ومحاولة تطوير وتحسين القاعدة الهيكلية من خلال توسيع مجال الطرق والجسور والمطارات والموانئ... الخ ، ولكن رغم كل الاصلاحات والقوانين الا ان حجم الاستثمارات المتدفقة اليها لم تقي الى المستوى المطلوب .

- ان النتيجة تثبت ان رغم كل ما قامت به الجزائر الا ان الاستثمارات لا ترقى المستوى المطلوب على عكس ما جئت به الفرضية (04)

التوصيات: على أساس النتائج التي تم استخلاصها وذكرها بإيجاز، يمكننا أن نقدم بعض التوصيات تخص الدول المتوسطية مجتمعة بما فيها الدول التي اختيرت كنماذج وهذه التوصيات نوجزها فيما يلي:

1ـ ضرورة الالتزام بتطوير قوانين الاستثمار وجعلها تتميز بأكثر شفافية و وضوح وملمة بكل الجوانب التي تخص الاستثمار، و تكثيف جهودها الترويجية لفرص الاستثمار، ودفع الهيئات الاستثمارية فيها نحو المزيد من الجهود والعمل من أجل تقديم معلومات دقيقة وشاملة حول اقتصادياتها وقطاعاتها المختلفة والفرص الاستثمارية فيها واعتماد التسويق الإلكتروني من أجل ذلك.

2. تشجيع الاستثمار المباشر الأجنبي على الدخول إلى الأسواق الإقليمية ولا يكون ذلك إلا بإعداد البيئة المواتية لذلك عبر تفعيل اتفاقيات وشراكات أوروبية .

3 ـ يتوجب على الجزائر مواصلة تعزيز النمو الاقتصادي بمختلف الآليات المساعدة على ذلك وبالشكل الذي يضمن استقرار الإطار الاقتصادي الكلي، إضافة إلى مواصلة الجهود الرامية إلى توفير وتحسين نوعية البنى التحتية للاقتصاد الوطني وتبني سياسة وطنية دقيقة تهدف الى تنمية وتطوير الكفاءات من خلال الاستثمار في الرأس مال البشري، والذي أضحى يشكل احد أهم العوامل المشجعة على توطن الاستثمار الأجنبي المباشر لاسيما في الاقتصاديات الناشئة التي تستقطب مستويات معتبرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وفي مجالات حيوية تستعمل تكنولوجيات متطورة، وذلك بفضل توفرها على الرأس مال البشري الضروري والقادر على استيعاب تلك التكنولوجيات المتطورة المصاحبة لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر فيها.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

الكتب:

1.أميرة حسب الله محمد، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية**، الدار الجامعية، الاسكندرية، الطبعة الأولى ، 2004-2005.

2.أميرة حسب الله محمد، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية دراسة مقارنة (تركيا، كوريا الجنوبية، مصر)**، الدار الجامعية، الإسكندرية،2004 .

3.دريد محمود السامرائي، **الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية**، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، الطبعة الأولى،2006 .

4.رضا عبد السلام، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة**، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق أسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، الطبعة الأولى، مصر2002.

5.رضا عبد السلام، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة** ، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق أسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، المكتبة العصرية بالمنصورة ، مصر ا ، لطبعة الأولى،2007.

6.عبد السلام ابو القحف ،" **اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي**، المكتب العربي الحديث الاسكندرية، طبعة الثانية،1999.

7.عبد السلام أبو قحف، **نظريات التمويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية**، الطبعة الأولى ،الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة2001.

8.علي عباس ، **إدارة الأعمال الدولية** ، دار الحامد، الأردن ، الطبعة الأولى،2007 .

9.علي عبد الفتاح أبو شرارة، **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسيات**، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الثانية، 2010،.

10.عليواش قربوع امال ، قانون الاستثمار في الجزائر ،ديوان المطبوعات الجامعية الساحة المركزية الجزائر ، طبعة اكتوبر ،1999

11.عمار زويد، **محددات قرار الاستثمار الاجنبي المباشر** ،مذكرة لنيل شهادة ماجستير علوم التسيير، جامعة ميتوري قسنطينة،.2008

12.عمر صقر، **العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة**، الدار الجامعية ،مصر ،الطبعة الاولى،2003

13. عبد المجيد قدي، **المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية**، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 2003.

14.زينب حسن عوض الله ، **الاقتصاد الدولي – نظرة عامة على بعض القضايا** – ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، مصر ،1998 .

15.فريد النجار، **الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي**، مؤسسة شباب الجامعة الاسكندرية ،مصر، 2000.

16.فليح حسن خلف ، **التمويل الدولي** مؤسسة الوراق ،عمان ،الطبعة الأولى، ،2004 .

مدحت القريشي، **التنمية الاقتصادية، نظريات وسياسات وموضوعات**، دار وائل للنشر عمان ، الأردن ،الطبعة الأولى ،2007

17. حامد عبد المجيد دراز، **السياسة المالية**، الدار الجامعية، الإسكندرية ،الطبعة الأولى،2003

مذكرات واطروحات:

18.ابراهيم بوجلخة،**دراسة تحليلية وتقييمية لإطار التعاون الجزائري الأوروبي على ضوء إتفاق الشراكة الأوروجزائرية** ،مذكرة لنيل متطلبات شهادة ماجستير جامعة محمد خيضر بسكرة،2012.

19.أنور عبد الخالق ، محمد عباس، **المناطق الحرة**، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، القاهرة ، 1997

الأونكتاد، **تقرير الاستثمار العالمي، "تدويل البحث والتطوير للشركات متعددة الجنسيات"** جنيف- نيويورك: الأمم المتحدة، 2006.

20. بعلوج بولعيد ،معوقات الاستثمار في الجزائر ،مجلة اقتصاديا شمال إفريقيا ،العدد 04 ، جامعة الشلف ،جوان .2006

21.بلفار هجيرة، **دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تخفيض مستوى الفقر**، مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الليسانس في العلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف مسيلة،2008.

22.بن داودية وهيبة ،**الاستثمار الاجنبي المباشر في شمال افريقيا**، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية ،جامعة حسيبة بن بو على شلف، 2004.

23.بن عزوز محمد، **الاقتصاد الجزائري وإشكالية الاندماج الاقتصاد الإقليمي في ظل البحث عن البدائل المتاحة للفترة 1990–2007**، أطروحة دكتوراه، معهد العلوم الاقتصادية جامعة دالي إبراهيم الجزائر، 2010

24.بيلحي امال ، كربوعة العالية، **الشراكة الأور متوسطية ودورها في تنمية الاستقرار الجزائري**، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس تخصص مالية، جامعة الجلفة، 2008 -.2009

25.بيوض محمد العيد، **تقييم اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغربية**، مذكرة لنيل شهادة ماجستير ،كلية العلوم الاقتصادية ،جامعة فرحات عباس سطيف، .2011

26.حربي محمد موسى عريقات، **مناخ الاستثمار في الوطن العربي الواقع والعقبات والآفاق المستقبلية**، دراسة مقدمة إلى المؤتمر العلمي الخامس لكلية العلوم الإدارية والمالية/جامعة فلاديلفيا ،عمان ،.2001

27.يحياوي سمير، **العولمة وتأثيرها على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية**، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية جامعة الجزائر، 2004-.2005

28.خاطر إسمهان، **دور التكامل الإقتصادي في تفعيل الإستثمار الأجنبي المباشر دراسة حالة دول مجلس التعاون الخليجي**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة،.2011

29.زايري بلقاسم ، **منطقة التبادل الحر الأورو– متوسطية و الاستثمار الأجنبي المباشر : عناصر تحليلية لمناخ الاستثمار في جنوب و شرق المتوسط**، ورقة بحث كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ،جامعة وهران.

30.زين منصوري، واقع وآفاق سياسية الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصادية شمال إفريقيا، العدد الثاني ،جامعة شلف، الجزائر، 2005

31.زينب حسن عوض الله ، **الاقتصاد الدولي – نظرة عامة على بعض القضايا** - ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، مصر ،1998 .

32.ساعد بوراوي، **حوافز الممنوحة الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي"الجزائر ،تونس،المغرب ،ليبيا** "،مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية ،جامعة لحاج لخظر باتنة ،2007 .

33.سالكي سعاد، **دور السياسة المالية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر–دراسة بعض الدول العربية–**مذكرة لنيل متطلبات شهادة ماجستير ،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ابي بكر بلقايد تلمسان،2010.

34.سعد محمود الكواز ، عمر غازي العبادي ، **مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر – دراسة لعينة من الدول العربية** - ، ورقة بحثية مقدمة بجامعة ، الموصل ، العراق ،2007 .

35.شريط عابد، **دراسة تحليلية لواقع وآفاق الشراكة الاقتصادية الاورو–متوسطية– حالة دول المغرب العربي**،أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،2004.

36.صفيح صادق، **الاستثمار الأجنبي المباشر والحكم الراشد**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص تسيير، جامعة ابو بكر بالقايد تلمسان، .2014

37.عبد الأمير السعد، الجدل **الراهن حول الشراكة الأورومتوسطية**، الندوة الدولية حول :أثر التوسع الأوروبي على المشروع الأورومتوسطي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، 2002.

38.عبد المجيد تيماوي و مصطفى بن نوي ، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري** –حالة الجزائر، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية جامعة الجزائر 17 -18افريل ، .2006

39.عقبة عبد اللاوي، **الإقليمية الجديدة وآثارها على اقتصاديات الدول النامية دراسة بعض آثار النافتا على المكسيك وبعض الآثار المحتملة للشراكة الأورو متوسيطية على الجزائر**، رسالة ماجستير غير منشورة، قسم علوم التسيير جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2007 .

40.علاوي محمد لحسن، **اتفاقية الشراكة الأوروعربية الشركة الاقتصادية الحقيقية....أم شراكة واردات** ، مجلة الواحات للبحوث والدراسات ،العدد،2012 .

41.عمار زويد، **محددات قرار الاستثمار الاجنبي المباشر** ،مذكرة لنيل شهادة ماجستير علوم التسيير، جامعة ميتوري قسنطينة،2008.

42.عميروش محند شلغوم "دور المناخ الاستثماري في جذب الاستثمار المباشر الى الدول العربية "،مكتبة حسن العصرية ،لبنان ،2012.

43. عياد عبد الحميد، **الشراكة الأورو–جزائرية و أثرها على الإقتصاد الجزائري**، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد1 ، ديسمبر، 2004 .

44. فارس فضيل ،**أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية**، أطروحة دكتوراه ،قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير ، جامعة الجزائر.

45.فرحي كريمة،أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية مع دراسة مقارنة بين الصين، تركيا، مصر و الجزائر، اطروحة دكتوراة، جامعة الجزائر -3-،2012-2013

46.فريد ييالة، **الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان النامية**، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجيستير، معهد العلوم الاقتصادي، جامعة الجزائر ،جوان 1996.

47.فيروز سلطاني، **دور السياسة التجارية في تفعيل الاتفاقيات التجارية والدولية** ،مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ،كلية العلوم الاقتصادية ،جامعة محمد خيضر بسكرة،2012-2013.

48.كريمة قويدري ،الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي في الجزائر،مذكر تخرج لنيل شهادة الماجستير،جامعةنلمسان،2011_2012

49.كمال مرداوي "الاستثمار الاجنبي المباشر وواقع سياسات تهيئة بيئة الاستثمار في الجزائر" ،ملتقى دولي حول السياسات الاقتصادية، واقع وافاق، جامعة تلمسان –الجزائر- يومي 29-2004/11/30

50.لخضر مداني، **تطور سياسة التعريفة الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف والتكتلات الاقتصادية الإقليمية** ،رسالة ماجستير علوم اقتصادية فرع تحليل اقتصادي ،غير منشورة ، جامعة الجزائر،2006/2005.

51.منصوري زين ،واقع وافاق سياسة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر "مجلة اقتصاديات شمال افريقيا ، جامعة شلف (الجزائر)، العدد الثاني ،ماي2005

52.منور اوسرير ، **حوافز الاستثمار الخاص الأجنبي**، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، العدد2،معهد العلوم الاقتصادية المركز الجامعي خميس مليانة.

53.هارون الطاهر بلجبل عادل، **المساعدات المالية في اطار برنامج انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري و على منظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة**، جامعة فرحات عباس سطيف13-14 . نوفمبر ، 2006

54.هويدي عبد الجليل ، **انعكاسات الشراكة الاوروومتوسطية علة التجارة الخارجية**،مذكرة لنيل متطلبات شهادة ماجستر علوم اقتصادية ، جامعة محمد خيضر بسكرة،.2012

55.وعيل ميلود، **محددات الحديثة للنمو الاقتصادي في الدول العربية وسبل تفعيلها**، اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية ،جامعة الجزائر 3، 2013-2014.

56.يوسف رشيد "أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الوطني ،حالة الجزائر"،مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ،جامعة سطيف، العدد ،2005.

57. يوسفي محمد ،مضمون احكام الأمر رقم01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار المؤرخ في 20 اوت 2001 ومدى قدرته على تشجيع الاستثمارات الأجنبية "مجلة ادارة العدد1-2002 ،مجلة المدرسة الوطنية للادارة، الجزائر.

مقالات

58.سرمد كوكب الجميل ، **المسؤولية الاجتماعية للاستثمار الأجنبي المباشر** ، مجلة التنمية الإنسانية ،العدد 10.

59.زيدان محمد ، **الإستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة إنتقال – نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر** – ، مجلة إقتصاديات شمال افريقيا ، العدد الأول

60. صائب حسن مهدي ، **الاستثمار الأجنبي ودوره في تحقيق التنمية الاقتصادية** ، مجلة القادسية للعلوم الإدارية و الاقتصادية ، المجلد 11 ، العدد3.

61.ضمان الاستثمار ،نشرة فصلية تصدر عن المؤسسة العربي لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات ،العدد2،افريل .2014

62.طالبي محمد ، **أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر** ، مجلة إقتصاديات شمال افريقيا ، العدد السادس.

63.غي فيفرمان، **تيسير الاستثمار الأجنبي**، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 29 ، العدد1 ، مارس 1992

64.حسان خضر، **الاستثمار الأجنبي المباشر– تعار يف وقضايا** – ، مجلة التنمية الإنسانية ، العدد33 ، المعهد العربي للتخطيط بالكويت

مؤتمرات وملتقيات:

65. مناخ الاستثمار في الدول العربية : **2008 المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات**، الكويت ،2008 ،ص123 .

66.المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، **الشراكة العربية الاوربية الدوافع و المنافع**، سلسلة الخلاصات المركزة، السنة الرابعة، صدار03 /01 الكويت.

67.المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، **نشرة ضمان الاستثمار**، السنة الرابعة و العشرون العدد الفصلي الثالث 2006

68.المؤسسة الوطنية لضمان الاستثمار "مناخ الاستثمار في الدول العربية" ،2009

69.موقع وزارة التجارة الجزائريةناجي حسين ، **تحليل و تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد،2009

قو انين وتشريعات :

70.الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 22 يوليو 2009 ، يتضمن قانون المالية التكميلي ، لسنة 2009، الجريدة الرسمية ، العدد 44،الصادرة بتارخ 20 يوليو 2009

71.الامر01-03 المؤرخ في 20 اوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار ، الجريدة الرسمية العدد 47،2001

72.المادة 07 من الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 2006/07/15

73.المرسوم التنفيذي رقم 17-119 المؤرخ في 3 ربيع الثاني عام 1428 الموافق 23 أبريل سنة2007، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري ويحدد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 7 2، الصادر بتاريخ 25أبريل 2007

74.قانون رقم63-277المؤرّخ في26جويلية1963المتعلّق بالاستثمار، الجريدة الرسمية،العدد53، الصادرة بتاريخ02أوت1963.

75.قانون رقم 82-13 المؤرخ في 1982/09/28 المتعلق بتأسيس الشركات المختلطة الاقتصاد وسيرها

مراجع باللغة الفرنسية

76-commission européenne, europe AID, la mise en euvre de l'aide actérieure de la européenne, situation au 1 er janvier 2001, document de travail.

77-Investissement Développement Conseil S.A (IDC), **Evaluation de l'état d'exécution de l'Accord d'Association Algérie-UE**, Rapport Final, Bénéficiaire : Le ministère du Commerce de la République Algérienne Démocratique et Populaire, le 3 novembre 2009, Alger.

78-Office des change, **Balance des paiements, premier trimestre** 2010, Maroc, juin 2010

79-Pierre Henry, Samir Abdelkrim, Bénédict de Saint-Laurent, **investissements directs étrangers vers MEDA en 2007:la bascule**, ANIMA Investment network, Etude numéro 01, Mai 2008.

المواقع الالكترونية:

80-http://www.unctad.org/section/dite_fdistate/docs/wid_cp_dz_en.pdf

81-www.mincommerce.gov.dz/gude/.

82-Déclaratoin de bracelone: voir le cite www.cvce.eu/obj/dechar atoin-de - barcelone-27-et-28-nouembre-1995