وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة آكلي محند اولحاج –البويرة-

كلية العلوم الإقتصادية التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

الموضوع:

الاستثمار الاجنبي المباشر والميزة التنافسية الصناعية في الدول النامية

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية.

تخصص: مالية المؤسسة.

من إعداد الطلبة:

بن عمار إيمان

طيب زينب

تحت إشراف الأستاذة:

ساعو باية

لجنة المناقشة:

أ.حداد نور الهدى.....رئيسا

أ.ساعو باية.....مشرفا

أ.يحياوي أحمد.....مناقشا

السنة الجامعية : 2014/ 2015

شكـر وعرفان

أحمد الله على جزيل نعمائه، وأشكره شكر المعترف بمننه وآلائه وأصلى وأسلم على صفوة أنبيائه، وعلى آله وصحبه وأوليائه أما بعد:

"من لم يشكر الناس، لم يشكر الله" واعترافا منا بالفضل وتقديرا للجميل، لا يسعنا ونحن ننهي هذه المذكرة إلا أن نتوجه بجزيل شكرنا وامتنانا إلى:

– أستاذتنا ومشرفتنا، "**ساعو باية**" على قبولها الإشراف على هذه المذكرة ولما منحته لنا من وقت وجهد وتوجيه، و إرشاد وتشجيع، ودعم لإنجاز هذا العمل؛

–كما لا يفوتنا أن نتقدم بالشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة الذين تكرموا وتفضلوا بقراءة هذا البحث وتحملوا عناء مناقشته وتقييمه وتقويمه، وتصويب ما بدا من أخطاء وهفوات؛

–إلى أساتذتي الأفاضل الذين حملوا أقدس رسالة في الحياة، والذين مهدوا لنا طريق العلم والمعرفة وكان لهم فضل علينا لإتمام هذه المذكرة والوصول إلى هذه المرحلة ؛

–عرفاننا الأكيد وامتناننا إلى كل زملائنا الذين كانوا عونا لنا وزرعوا التفاؤل في دربنا، دون نسيان تشجيعاتهم المتواصلة وحرصهم الدائم على إتمام هذه المذكرة فلهم منا كل الشكر؛

–إلى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد ولو بسؤاله ؛

فأملنا أن يرقى هذا العمل إلى تطلعات كل هؤلاء، ويستجيب إلى شروط البحث العلمي، ويصل إلى الغاية التي رسمنا لها في بدايته؛

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

زينب **إيمان**

إهـــداء

إلى الذي أتشرف بحمل اسمه، إلى الذي أقتدي بخطوات رسمه عينا سهرت ويدا تعبت، زرعت وحق لك الحصاد.... أبي الحبيب؛

إلى مدرسة الحب والوفاء والحنان، إلى التي جعلت تحت أقدامها الجنان إلى ضياء قلبي ونور حياتي، زهرة بيضاء كلما ابتسمت ذهب عني العناء.....أمي الحبيبة

إلى من هم أقرب إلي من روحي إلى من قاسموني عطف وحنان أمي وأبي؛ إخوتي وأخواتي الأعزاء

إلى من كانوا ملاذي وملجئي إلى من جعلهم الله إخوتي إلى من سأفتقدهم زملائي؛

إلى من ضاقت السطور من ذكرهم فوسعهم قلبي..

إليكم جميعا أهدي هذا الجهد المتواضع.

إيمان

إهـــــتداء

رائع أن تقطف جهدا دام سنوات

والأروع أن تهديها لمن ساعدك على الوصول إلى من ترفع يديها متضرعة بدعائها خوفا من فشلي وأملا في نجاحي

إلى التي لو طرحت لها الكواكب وفرشت لها الأرض من تحت قدميها فما وافيت حقها عليا أمي الغالية حفظها الله وأطال في عمرها.

إلى الذي بفضله أنا هنا أبي الغالي حفظه الله

إلى أخي الذي كان لي قدوة ومنهاجا في حياتي.

إلى أخواتي اللاتي غمرني بالعطف والحنان وجميع الأهل والأقارب.

إلى زملائي وزميلاتي طلبة الثانية ماستر تخصص مالية المؤسسة

إلى جميع الأصدقاء إلى الذي جمعتني بهم صحبة الدراسة

إلى كل من علمني حرفا طيلة فترة دراستي من التعليم الإبتدائي إلى الجامعي أساتذتي الكرام.

إلى جميع الأساتذة الذين يثابرون لنجني هذا العلم، إلى من جمعني بهم القدر وفرقني عندهم.....القدر

إلى كل من في قلبي ونسيه قلمي

إلى كل هؤلاء أهدي ثمرة الجهد المتواضع.

حفظهم الله جميعا

زينـــب

الفهرس

الفهرس

الاهداء .....
كلمة شكر.....
الفهرس III
قائمة الجداول.....IV
قائمة الاشكال V
مقدمة عامة ..... أ-د

الفصل الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية

تمهيد 02

المبحث الأول: مفاهيم أساسية للاستثمار الأجنبي المباشر 03

المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر 03

المطلب الثاني: أهمية وخصائص الاستثمار الأجنبي المباشر..... 05

المطلب الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر 08

المبحث الثاني: الأشكال والنظريات المفسّرة للاستثمار الأجنبي المباشر 11

المطلب الأول: التفسير التقليدي لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر 11

المطلب الثاني: التفسير الحديث لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر 14

المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر 16

المبحث الثالث: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية..... 18

المطلب الأول: تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية نحو الدول النامية..... 18

المطلب الثاني: مزايا وعيوب الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة 30

المطلب الثالث: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات والمنافسة..... 34

المطلب الرابع: جاذبية الدول النامية منها الدول العربية للاستثمار الأجنبي المباشر ضمن تصنيف مراحل التنمية الاقتصادية 38

خلاصة الفصل 44

الفصل الثاني: الميزة التنافسية الصناعية في الدول النامية

تمهيد 46

المبحث الأول: التنافسية وإستراتيجية التنافس..... 47

المطلب الأول: مفهوم التنافسية ومؤشراتها 47

المطلب الثاني: الإستراتيجيات التنافسية لكوتلر (**kotler**) 53

المطلب الثالث: الاستراتيجيات التنافسية لمايكل بورتر 57

المبحث الثاني: الميزة التنافسية..... 60

المطلب الأول: مفهوم الميزة التنافسية ومحدداتها..... 60

المطلب الثاني: مصادر الميزة التنافسية 63

المطلب الثالث: أسس بناء الميزة التنافسية ومعايير الحكم على جودتها 66

المبحث الثالث: تحليل الميزة التنافسية الصناعية للدول النامية 71

المطلب الأول: تحليل الهيكل الصناعي للدول النامية..... 71

المطلب الثاني : مؤشرات التنافسية الوطنية 79

المطلب الثالث: الإطار الوطني كمنشئ للميزة التنافسية 82

خلاصة الفصل 90

الفصل الثالث: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزة التنافسية الصناعية في الدول النامية

تمهيد 92

المبحث الأول: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في جذب التكنولوجيا وزيادة تنافسية الصادرات للدول النامية 93

المطلب الأول: مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية..... 93

المطلب الثاني: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في جذب النقد الأجنبي..... 98

المطلب الثالث: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة تنافسية الصادرات 102

المبحث الثاني: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على اليد العاملة وعلى الأداء الإداري والتنظيمي للدول النامية.... 105

المطلب الأول: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية الموارد البشرية وتأهيل اليد العاملة..... 105

المطلب الثاني: أثر الاستثمار الأجنبي على الرفع من مستوى العمالة..... 109

المطلب الثالث: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الأداء الإداري والتنظيمي 113

المبحث الثالث: العولمة الاقتصادية وتحديات الاستثمار الأجنبي المباشر بالدول النامية 115

المطلب الأول: العولمة الاقتصادية ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر 115

المطلب الثاني: توقعات مستقبلية للاستثمار الأجنبي في الدول النامية..... 120

خلاصة الفصل 129

الخاتمة العامة..... 131

قائمة المراجع 136

الملاحق 138

قائمة

الجداول والأشكال

قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	مقارنة نمو الاستثمار الأجنبي المباشر مع التجارة الدولية والناتج الداخلي الخام بدول العالم بالنسبة المؤوية.	07
02	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للدول العربية وبعض دوال العالم الأخرى 1980-2003.	22
03	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية والمتقدمة خلال الفترة 2005-2010	25
04	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة لمناطق العالم 2011-2013.	26
05	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية لعامي 2012-2013.	27
06	تطور حجم العمالة في المؤسسات متعددة الجنسيات (1985-1998).	31
07	توزيع الدول حسب مراحل النمو.	40
08	حصة الشركات متعددة الجنسيات من الصادرات الصناعية بالدول النامية 1995-2001	103

قائمة الأشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	تركيب تدفقات رؤوس الأموال ابتعد عن القروض المصرفية واتجه إلى الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار بالمحفظة.	18
02	توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية سنة 2000	24
03	التوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة بالمليار دولار	28
04	الأداء المحتمل للدول المصنفة ضمن مرحلة النمو لعام 2014 الدول المعتمدة على الموارد الطبيعية	41
05	الأداء المحتمل للدول المصنفة ضمن المرحلة الثانية للنمو 2014 الدول المعتمدة على الكفاءة والفاعلية	42
06	الأداء المحتمل للدول المضيفة ضمن المرحلة الثالثة، للنمو 2014 الدول المعتمدة على المعرفة والابتكار.	43
07	القوى التي تدفع المنافسة في الصناعة.	50
08	الاختلاف بين الاستراتيجيات العامة الثلاث	57
09	دورة حياة الميزة التنافسية.	62
10	تأثير الجودة على الربح	67
11	تأثير الكفاءة، الجودة، الاستجابة للعملاء والتجديد على تكلفة الوحدة الواحدة وسعر البيع.	69
12	مخطط تحليلي لقطاع صناعي	74
13	العوامل البيئية المحددة لهيكل الصناعة وقوى التنافس	76
14	أثر إستراتيجية الحكومة على بيئة الأعمال القومية	77
15	إطار تحليل الصناعة للدول النامية (نموذج أوستن)	78
16	نموذج الماسة الصناعية	82
17	الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والدول النامية	96

مقدمة عامة

لقد شهدت العديد من الدول النامية والدول المتقدمة على حدّ سواء اهتماما كبيرا بجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أراضيها كوسيلة لتحقيق التطور والازدهار الاقتصادي، إلا أن درجة الأهمية التي توليها هذه الدول وطريقة جذبها لهذه الاستثمارات متفاوتة، فالبلدان النامية تواجه صعوبات في جذب الاستثمارات الأجنبية، عكس الدول المتقدمة التي لا تجد أمامها أي عائق أو مانع لتحقيق ذلك.

فالاستثمار الأجنبي المباشر يتمثل في إنتقال رؤوس الأموال الأجنبية مقترنة بعنصر التنظيم والإدارة والتكنولوجيا بشكل مباشر إلى البلدان التي ينتقل إليها، وذلك في صورة وحدات قد تكون صناعية أو زراعية أو خدماتية أو إنشائية أو تمويلية، ويرجع تنامي حركة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الإقبال المتزايد من جانب العديد منن البلدان النامية على تقليص الإجراءات الروتينية وإتباع برامج الإصلاح الاقتصادي، والخوصصة من جهة والنقص الواضح في مصادر التمويل الخارجية وخاصة التقليدية منها، بالإضافة إلى تناقص معدلات الادخار في معظمها من جهة أخرى، لذا ارتأت هذه الأخيرة لمنح مزايا وحوافز للمستثمرين الأجانب نظرا للامتيازات التي يوفرها الاستثمار الأجنبي المباشر باندماج الاقتصاديات المحلية في الاقتصاد العالمي، مما زاد من أهمية التمويل الخارجي عن طريق الاستثمارات الأجنبية، فكل هذه المزايا أدت إلى احتدام التنافس بين العديد من دول العالم وخاصة النامية منها لجذب مثل هذه الأشكال من الاستثمارات.

فضلا عن ذلك إنّ بيئة الأعمال الحديثة تفرض على صانعي القرار البحث من أجل الاستغلال الأمثل للإمكانيات الموجودة في الدول النامية وهذا تحت تأثير التنافسية الحادة على كل المستويات خاصة الصناعية منها ودراسة كل الجوانب المحيطة والمؤثرة في الميزة التنافسية باعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر بمثابة حلقة عبور لمزايا عديدة بإمكانها دفع اقتصاديات الدول النامية إلى المصاف العالمي.

إن الاستثمار الأجنبي المباشر إضافة إلى المزايا سابقة الذكر، فهو يساهم بشكل كبير في تحسين وسائل الإنتاج المختلفة وتطوير البنية الأساسية للدول المضيفة وذلك من خلال التجديد والابتكار في العملية الإنتاجية ونوعية التدريب العملي للعمالة المحلية من قبل الشركات الأجنبية المستثمرة، إضافة إلى خلق المنافسة بينها وبين المؤسسات الوطنية التي يجد ربها أن تطور من طرق إنتاجها التقليدية إذا أرادت الحفاظ على بقائها واستمرارها في النشاط والحفاظ على حصتها في السوق الأمر الذي يؤدي إلى التحسين والترقية وإضفاء الفعالية والجودة على منتجاتها الوطنية لتكون أكثر منافسة لمنتوجات الشركات الأجنبية.

وانطلاقا مما سبق يمكننا القول بأن الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدوره تسريع حركة النمو الاقتصادي للدول النامية إذا ما تم استغلاله على أحسن وجه، وبناءا على هذا يمكن استعراض إشكالية هذا البحث كالآتي:

ما مدى تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزة التنافسية الصناعية للدول النامية؟

ولمعالجة هذه الإشكالية ارتأينا إلى طرح جملة من الأسئلة الجزئية التالية:

- ما هو واقع الاستثمار الأجنبي المباشر بالدول النامية؟
- ما المقصود بالميزة التنافسية الصناعية؟
- كيف يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في تعزيز القدرة التنافسية الصناعية للدول النامية؟

من أجل الإجابة على الإشكالية المطروحة تمت الاستعانة بالفرضيات التالية:

- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر فقط حركة انتقال رؤوس الأموال الأجنبية إلى الدول النامية من اجل تحقيق التطور والازدهار الاقتصادي.
- تتمثل الميزة التنافسية في التقنية المتميزة التي تحجز للمنافس الأماكن الأولى محليا ودوليا.
- يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا الحديثة وخلق فرص عمل جديدة في الدول النامية وبالتالي تعزيز القدرة التنافسية الصناعية في السوق الدولية.

أهمية البحث:

تكمن أهمية هذا البحث في إدراك حقيقة أن الاستثمار الأجنبي المباشر يقوم بدور المحرك الرئيسي لعملية التنمية الاقتصادية، حيث أنه يقوم بدور معزز لاستكمال النقص الذي قد يوجد في رؤوس الأموال المحلية وذلك من خلال ما يحمله من قدرة على نقل التكنولوجيا والتقنية المتطورة إلى الدولة المضيفة، وما يصاحب ذلك من إمكانيات لتدريب العمالة الوطنية وإكسابها مهارات الإنتاج والتسويق الإدارة المتقدمة مما يزيد من فرص التشغيل ورفع إنتاجية الأفراد والمؤسسات وبالتالي تحسن الأداء الصناعي خاصة والأداء الاقتصادي عامة.

أسباب اختيار الموضوع:

من البديهي أن لكل باحث أراد الخوض في دراسة ما أسباب ودوافع تجعله يتمسك بموضوع بحثه ومن هذه الأسباب ما هو موضوعي وما هو ذاتي حيث يمكننا حصرها فيما يلي:

- الدور البارز الذي يؤديه الاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره مصدرا هاما لتمويل وتطوير القطاعات الاقتصادية وزيادة معدلات نموها وفي نقله للتكنولوجيا الحديثة إلى الدول المضيفة.
- تحسيس الدول النامية إلى ضرورة العمل من أجل الاستفادة من المزايا التنافسية التي يجلبها الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة في مجال الصناعة.
- الميل إلى الخوض في المواضيع التي تعرف تطورات وتحولات متلاحقة.

أهداف البحث:

من خلال هذا البحث نسعى لتحقيق الأهداف التالية:

- تقديم المفاهيم الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر والنظريات المفسرة له من خلال مختلف المدارس.
- التطرق إلى واقع الاستثمار الأجنبي المباشر بالدول النامية وما مدى تأثيره على اقتصادياتها.
- التركيز على مفهوم الميزة التنافسية وتسليط الضوء على الجانب الصناعي لما يعانيه من تراجع في مجالات الإنتاج بالدول النامية.
- محاولة تحليل الميزات التنافسية الموجودة بالدول النامية وعرض الأهمية التي يملكها الاستثمار الأجنبي من خلال تأثيره على هذه الميزات ودوره في خلق ميزات تنافسية جديدة.

أدوات الدراسة:

الأدوات المستعملة في هذا البحث هي كالآتي:

- اعتماد عدة مراجع من كتب، مجلات، مذكرات، تقارير، ملتقيات وطنية وكانت هذه المراجع باللغتين العربية والأجنبية.
- الاستعانة بشبكة الإنترنت من أجل الحصول على الدراسات الحديثة التي يتعذر علينا إيجادها في المكتبات.
- الاتصال بالأساتذة الجامعيين المختصين في المجال من أجل الاستشارة وطلب التوجيه.

صعوبة الدراسة:

إن الصعوبات التي واجهتنا في هذا البحث تتمثل في قلة المراجع المتخصصة في هذا الميدان خاصة فيما يتعلق بالحصول على المعطيات الإحصائية.

منهج البحث:

نظرا لطبيعة البحث فقد تمّ استخدام المنهج الوصفي التحليلي حيث قمنا بالتطرق إلى الاستثمار الأجنبي المباشر كظاهرة اقتصادية حظيت باهتمام العديد من الباحثين الاقتصاديين في الآونة الأخيرة، وتمّ تقديم المناخ الاستثماري بالدول النامية وكما تمت الاستعانة ببعض المعطيات الإحصائية من جداول وأشكال تتعلق بواقع الاقتصاد العالمي عموما والدول النامية بصفة خاصة.

كذا تقنيات التحليل المعتمد في الاقتصاد الكلي وتمويل الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى ذلك فقد تم اعتماد المقارنة عن طريق إبراز الفجوة المتعلقة بمستوى التقدم بين الدول المتقدمة والدول النامية.

دراسات سابقة :

الدراسة التي قام بها "سلمان حسين" (2004) "الاستثمار الأجنبي المباشر و الميزة التنافسية الصناعية في الدول النامية" والتي تهدف إلى قياس اثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الميزة التنافسية الصناعية للدول النامية من خلال التكنولوجيا وأساليب الإدارة وترقية المهارات المنقولة إليها،حيث دلت النتائج على ان استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تتواءم والظروف الاقتصادية السائدة في البلدان النامية يعمل على المساهمة بدرجة كبيرة في تعزيز القدرة التنافسية الصناعية لها لذ أجمعت جل الدول النامية على ضرورة تهيئة المناخ المناسب بغية الاستفادة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

تقسيمات البحث:

استهلينا البحث بمقدمة عامة ثم قمنا بتقسيم البحث إلى ثلاثة فصول كما يلي:

الفصل الأول: جاء تحت عنوان "الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية" حيث تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث تناولنا في المبحث الأول المفاهيم الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر أما المبحث الثاني فقد تضمن الأشكال والنظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر، في حيت تم التطرق في المبحث الثالث إلى واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية.

الفصل الثاني: جاء تحت عنوان "الميزة التنافسية الصناعية في الدول النامية" إذ تم في المبحث الأول تناول التنافسية واستراتيجيات التنافس ليتم التطرق بعد ذلك في المبحث الثاني إلى "الميزة التنافسية" أما المبحث الثالث فقد تضمن تحليل القطاع الصناعي للدول النامية.

الفصل الثالث: جاء هذا الفصل تحت عنوان "أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزة التنافسية الصناعية للدول النامية، حيث تناولنا في المبحث الأول دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا وزيادة تنافسية الصادرات أما المبحث الثاني فقد خصصناه لأثر الاستثمار الأجنبي المباشر على اليد العاملة والأداء الإداري والتنظيمي في الدول النامية في حين تم التطرق في المبحث الثالث إلى العولمة الاقتصادية وتحديات الاستثمار الأجنبي المباشر بالدول النامية.

وبعدها الخاتمة العامة .

الفصل الأول

الاستثمار الأجنبي المباشر

في الدول النامية

تمهيد:

لقد تزايدت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر خلال السنوات الماضية كأحد مكونات التدفقات الرأسمالية للدول النامية، حيث لم تكن العديد من حكومات هذه الدول ترحب كثيرا خلال عقد السبعينات بالاستثمار الأجنبي المباشر، بسبب اتجاه الشركات متعددة الجنسيات إلى تحقيق الأرباح دون الاهتمام بتحسين اقتصاديات تلك الدول.

مع عقد الثمانينات اختلفت هذه النظرة وأصبحت الحكومات تتنافس مع بعضها البعض لجذب مزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر فقد تزايدت أهمية ودور الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الساحة الدولية في السنوات الأخيرة، بحيث أصبحت من أهم مصادر التمويل في الدول النامية خاصة في ظل تزايد حجم المديونية الخارجية.

من أجل التعرف على أهم الجوانب المتعلقة بهذه الظاهرة الاقتصادية قمنا بتقسيم الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: مفاهيم أساسية للاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثاني: الأشكال والنظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثالث: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية.

المبحث الأول: مفاهيم أساسية للاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم مصادر التمويل الخارجي في الوقت الحاضر نتيجة للمزايا العديدة الناجمة عنه مثل: توفير رؤوس الأموال والتقنية العالية والخبرة الفنية والإدارية ورفع كفاءة المنتجات المحلية وما ينشأ على ذلك من زيادة إمكانية دخولها إلى الأسواق العالمية وبمنافسة عالية.

لذلك اتجهت دول العالم المتقدمة منها والنامية في محاولة اجتذاب هذه الاستثمارات إلى أراضيها بهدف تحقيق تلك المميزات والإفادة منها في خدمة اقتصادياتها الوطنية.

وفيما يلي سنتطرق إلى ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

تعددت تعاريف الاستثمار باختلاف المجالات والميادين الموجهة إليها.

أولا: تعريف الاستثمار

« أن مفهوم الاستثمار في اللغة لم يخرج عن كونه طلب الحصول على الثمرة وثمرة الشيء ما توله عنه وثمر الرجل ماله أي أحسن القيام به ونماه »[1].

أما رجال الاقتصاد فقد اختلفوا بشأن إيراد تعريف أو مفهوم اقتصادي موجه للاستثمار فمنهم من ذهب إلى تعريفه بأنه: الإضافة الجديدة من المنتجات الإنتاجية أو الرأسمالية إلى رأسمال الدولة المتاح.

في حين عرفه آخرون بأنه: « عبارة عن التوظيف المنتج لرأس المال أو هو عبارة عن توجيه للأموال نحو استخدامات تؤدي إلى إشباع حاجات اقتصادية»[2].

ثانيا: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

حسب المعاجم الاقتصادية المختلفة وردت عدة تعاريف للاستثمار الأجنبي المباشر سنورد بعضا منها في ما يلي:

---

[1] – الحناوي محمد صالح، "**مبادئ وأساسيات الاستثمار**"، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية مصر، 2006، ص10.

[2] – مروان طاهر، "**أساسيات الاستثمار**"،كلية التجارة، جامعة حلب سوريا، 1996، ص13.

يعرف صندوق النقد الدولي (**FMI**) ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (**OECP**) الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه:« نوع من الاستثمار الدولي الذي يعكس هدف حصول كيان مقيم في اقتصاد ما (المستثمر المباشر) على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر (مؤسسة الاستثمار المباشر) وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة بالإضافة إلى تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة»[1].

« كما يعرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (**UNCTAD**) الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه ذلك الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى تعكس مصالح دائمة ومقدرة على التحكم الإداري بين شركة في القطر الأم والقطر المستقبل للاستثمار».[2]

« أما المنظمة العالمية للتجارة (**OMC**) فتعرفه على أنه: ذلك النشاط الذي يقوم به المستثمر المقيم في بلد ما (البلد الأصلي) والذي من خلاله يستعمل أصوله في بلدان آخر (دول مضيفة) وذلك مع نيّة تسييرها».

يتضح من التعريفات السابقة أن: « المؤسسات الدولية تتفق جميعها في نظرتها للاستثمار الأجنبي المباشر كونه تدفق لرأس المال على دولة غير الدولة صاحبة رأس المال، بغرض إنشاء مشروع طويل الأجل يتولى المستثمر إدارته كليا أو جزئيا وذلك خدمة لهدفه المتمثل في تحقيق الربح»

« كما يقصد بالاستثمار الأجنبي المباشر كافة المشروعات التي يقوم بإنشائها المستثمرون الأجانب ويتملكونها أو يشاركون المستثمر الوطني فيها أو يسيطرون فيها على الإدارة حيث تتميّز الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تعتبر استثمارات طويلة الأجل باستقرار كبير وهي غالبا ما تتمّ عن طريق شركات عالمية تساهم في نقل التكنولوجيا الحديثة والخبرة وتطوير الإدارة »[3].

وكتعريف شامل: ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر ومؤسسة الاستثمار المباشر وقد يكون المستثمر المباشر فردا أو مؤسسة أو مجموعة من الأشخاص أو المؤسسات أو حكومة أو وكالة حكومية أو منظمة أخرى لمؤسسة التمويل الدولية.

---

[1] – عبد السلام أبو قحف،" **نظريات التمويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية**"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 1989، ص13.

[2] – محمد عبد العزيز "**الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي**"، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص ص 18-19.

[3] – عبد الهادي سليمان عمر،"**الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد، الوضعي**" عمان، الأردن، 2009، ص16.

المطلب الثاني: أهمية وخصائص الاستثمار الأجنبي المباشر

للاستثمار الأجنبي المباشر اهمية وخصائص تتمثل في:

أولا: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن تلخيص أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في النقاط التالية[1]:

-الاستثمار الأجنبي المباشر هو مصدر من مصادر التمويل الخارجي لبعض الدول النامية خاصة ذات الدخل المتوسط وذلك من خلال حصول هذه الدول على التقنية الحديثة والمهارات التنظيمية والإدارية وزيادة استخدام الموارد المحلية ونمو الناتج وفرص العمالة للمواطنين في الدول المضيفة.

- يساعد في عمليات التكييف الهيكلي وذلك لدخوله في القطاعات الإنتاجية الموجهة للتصدير أو التي تحل محل الواردات، فهو بذلك يعمل على دعم موازين مدفوعاتها وبالتالي قدرتها على سداد ديونها الخارجية.

- لا يقوم الاستثمار الأجنبي المباشر بترسيخ قواعده في الدول المضيفة إلا بعد دراسات معمقة تبين الجدوى الاقتصادية والفنية لسلامة المشروع الذي يستثمر فيه.

- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر تمويلا في معناه الحقيقي وذلك من خلال اتخاذه شكل تحويل موارد حقيقية من الخارج والمتمثلة في المعدات والآلات اللازمة لإقامة الاستثمار.

- تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في خلق العديد من الوفرات الاقتصادية التي تدفع حركة التصنيع في البلد المضيف وذلك من خلال قيام المشروعات الجديدة بإنشاء بعض أو كل المرافق اللازمة لها.

- تعمل الاستثمارات الأجنبية المباشرة على توفير بعض مستلزمات وعناصر الإنتاج غير المتوفرة وإنشاء مشاريع مساعدة تعمل على الرقي بمستوى العامل المحلي كإنشاء معاهد لتدريب الأيدي العاملة الوطنية على الالات والأساليب الجديدة المتطورة.

- تحفز الاستثمارات الأجنبية المباشرة المنتجين الوطنيين على تطوير أساليبهم الإنتاجية عن طريق محاكاتهم للمستثمرين الأجانب فضلا عن إسهامها في فتح أسواق جديدة في الخارج أمام المنتجات المحلية.

- للاستثمارات الأجنبية الفضل في إيقاف عمليات استنزاف الخبرات الوطنية التي تشكو منها البلدان النامية.

[1] - محمد عبد العزيز، نفس المرجع السابق ، ص ص 31-32.

-كما أن السعي وراء جلب الاستثمار الأجنبي المباشر لا ينحصر في الدول النامية فقط بل تتنافس مع الدول المتقدمة في عملية جلبه وتشجيعه ضمن اقتصادياتها الوطنية.

ثانيا: خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر

تتميز الاستثمارات الأجنبية المباشرة بعدة خصائص تميزها عن باقي الاستثمارات أهمها[1]:

1- انخفاض درجة التقلب: إن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر يتميز بالاستقرار إذا ما قورنت مع قروض المصارف التجارية وتدفقات الحافظة الأجنبية، وهذا راجع إلى طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر في حد ذاته، إذ قد يتطلب توقيف أو انسحاب مشروع استثماري تكاليف ضخمة تقف حاجزا أمام صاحب المشروع، إضافة إلى مختلف العقود المتفق عليها قبل بداية النشاط والتي تعتبر هي الأخرى بمثابة قيد يجبر المستثمر الأجنبي على البقاء.

2- توجهات الاستثمار الأجنبي المباشر: إن الخاصية الثانية التي تميز الاستثمار الأجنبي المباشر هي كيفية توزيع هذا الأخير عبر مختلف أنحاء العالم، وفي هذا الصدد تبين الدراسات التي أجريت على العديد من السنوات أن الدول المتقدمة تستقبل النسب الكبيرة من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر والنسبة الباقية التي تستفيد منها مجموعة الدول النامية يسيطر على حصة الأسد فيها عدد قليل من دول آسيا وأمريكا اللاتينية.

3- معدل الاستثمار الأجنبي المباشر: لقد عرف الاستثمار الأجنبي المباشر نموا كبيرا في العقدين الماضيين مما جعله يكون محل اهتمام الكثير من أصحاب القرار في المجال الاقتصادي، والجدول التالي يبين التطور السريع في معدل نمو الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة مع معدل نمو التجارة الخارجية.

[1] -محمد عبد العزيز،نفس المرجع السابق،ص ص20.19

جدول رقم(01): مقارنة نمو الاستثمار الأجنبي المباشر مع التجارة الدولية والناتج الداخلي الخام بدول العالم بالنسبة المؤوية.

السنوات	1985-1981	1990-1986	1995-1991	2000-1996
- تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.	%0.8	%24.3	%15.8	%36.7
- الصادرات العالمية للسلع والخدمات.	%0.1	%15.8	%8.7	%4.2
- الناتج الداخلي الخام العالمي.	%2.1	%11.5	%6.5	%1.2

Source : Claude Pattier, **les multi nationales et la mise en concurrence des salaries**, édition, France, P44.

منذ بداية الثمانينات عرف الاستثمار الأجنبي المباشر قفزة كبيرة في معدل النمو مقارنة مع سنوات الخمسينات والستينات حيث انتقل مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر من **4.9%** سنة **1980** إلى **8.6%** سنة **1990** ليصل إلى **19%** سنة **2000**.

إن تجمع الاستثمارات الأجنبية المباشرة مكن من إعطاء الفروع الأجنبية للمؤسسات متعددة الجنسيات وزنا كبيرا في تحديد النشاط الاقتصادي الدولي ففي عام **2001** كانت مبيعاتها في الخارج تقدر بـ: **18500** مليار دولار مجزأة إلى **15900** مليار دولار تمثل مبيعاتها في البلد الذي تنشط فيه و **2600** مليار دولار بالنسبة لصادراتها.

إن مقارنة هذين الرقمين مع قيمة الصادرات العالمية لسنة **2001** المقدرة بـ: **7400** مليار دولار يفسر بأن:

- إجمالي مبيعات الفروع الأجنبية في البلد الذي تنشط فيه والذي تجاوز قيمة الصادرات العالمية ابتداء من سنة **1990** أصبح سنة **2001** يفوق الضعف الأمر الذي يجعل التجارة الدولية في الوقت الحالي تكون أقل أهمية.

- إن التجارة الدولية نفسها تكون مبنية على نشاط الشركات متعددة الجنسيات حيث كانت صادرات الفروع الأجنبية سنة **2001** تقدر بـ: **35%** من إجمالي الصادرات العالمية[1].

[1] - البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم، 2000، ص37.

المطلب الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

إن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر يكون مرتبطا دائما بمدى استعداد الدولة المضيفة لتقبل هذا النوع من التدفقات المالية ومن هنا يكون للمزايا المكانية دورا كبيرا في التأثير على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ويتم التركيز على أهم المحددات المتمثلة فيما يلي:

1- سعر الصرف:

إن الشركات متعددة الجنسيات تتفاعل بردود فعل عكسية مع تقلبات أسعار الصرف وفي هذا الصدد نجد أن **Cushman** أوضح في دراسة قام بها سنة **1985** وهي تخص محددات تواجد الشركات متعددة الجنسيات وأن هذه الأخيرة تنجذب إلى الدول بعد حدوث تخفيض في العملة أو عندما تتوقع تضخما في الدول المضيفة، كما أوضح أن الشركات التابعة تأخذ في الحسبان التوقعات المستقبلية لأسعار الصرف من أجل تحديد التدفقات الاستثمارية وهذا راجع إلى أن تقلبات أسعار الصرف تؤدي إلى تغيرات سريعة في الربحية النسبية للعوائد الاستثمارية في الدول المضيفة مقارنة مع مختلف البدائل الأخرى.

كما أن التقلبات المفاجئة لأسعار الصرف يكون لها تأثير سلبي على المناخ الاستثماري إذ أن مثل هذه التقلبات تجعل من العسير عمل أية دراسات، بالإضافة إلى ذلك فإنه يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر المتجه نحو التصدير أن يتأثر نتيجة للتغيرات في معدل الصرف[1].

2- الناتج المحلي الإجمالي:

يعتبر الناتج المحلي الإجمالي محددا أساسيا للشركات متعددة الجنسيات التي تسعى إلى تحقيق النمو أو النفاذ إلى الأسواق الجديدة أو زيادة نصيبها من أسواق الدول المضيفة، وفي هذا الإطار نجد أن الدول التي تتميز بناتج محلي كبير تكون ملائمة جدا لكثير من المؤسسات المحلية والأجنبية خاصة تلك التي تعمل في الخدمات الغير قابلة للاتجار، ذلك لأن الطريقة الوحيدة لتقديمها إلى أسواق الدول المضيفة تتم من خلال إقامة فروع خاصة بها في تلك الدول، بالإضافة إلى ذلك فإن كبر حجم الناتج المحلي الإجمالي يساعد المؤسسات التي تعمل في المنتجات القالبة للاتجار على تحقيق اقتصاديات الحجم[2].

---

[1] - عمر صقر" **العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة**" الدار الجامعية، مصر، 2001، ص52.

[2] - عبد السلام رضا"**محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة**" المكتبة العصرية، القاهرة، مصر، 2007، ص23.

3- معدل التضخم:

إن لمعدلات التضخم تأثيرا مباشرا على سياسات التسعير وحجم الأرباح وبالتالي التأثير على حركة رأس المال، كما تؤثر على تكاليف الإنتاج التي تولي أهمية كبيرة من طرف الشركات متعددة الجنسيات كما نجد تأثر ربحية السوق نتيجة لارتفاع معدلات التضخم في الدول المضيفة، ومن هنا يكون المستثمر الأجنبي بحاجة إلى استقرار سعري ويقصد بالمعدلات العالية للتضخم ما يجاوز 10% سنويا وإذا حدث ذلك تكون منطقة الخطر سواء للاستثمارات الوطنية أو الأجنبية ونضيف على ذلك أن التضخم يشوّه النمط الاستثماري، حيث يتجه المستثمرون إلى الأنشطة قصيرة الأجل وينفرون من الاستثمارات طويلة الأجل.

- وفي هذا المجال ومن خلال دراسة شملت **54** دولة نامية، اتضح أن هناك ارتباط سلبي بين معدلات التضخم العالية والاستثمار الأجنبي المباشر وهذا راجع إلى أن الارتفاع في معدلات التضخم يعتبر كمؤشر عن ضعف الاقتصاد الوطني وبالتالي احتمال مخاطر للمستثمرين على شكل توقع سياسات غير مرغوبة[1].

4- الإصلاح الاقتصادي:

يقوم مفهوم الإصلاح الاقتصادي على ترك إدارة النشاط الاقتصادي إلى قوة السوق وتقليل نطاق التدخل الحكومي بما يكفل تحسين الكفاءة التخصصية كموارد المجتمع، وفي هذا الإطار نجد أن برامج الإصلاح الاقتصادي في كثير من الدول قد أضعفت حوافز الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في تلك الدول وهذا راجع إلى تخفيض القيود الحمائية، ففي حالة ارتفاع الضريبة الجمركية على الواردات مع فرض حصص كمية نجد أن قيام الدولة المضيفة بمنح الشركات متعددة الجنسيات تخفيضات جمركية وحماية حقيقية من الواردات قد يؤدي إلى نجاح الدولة المضيفة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

وفي المقابل قد يكون للإصلاح الاقتصادي دورا كبيرا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ذلك أن مستويات الضريبة الجمركية تؤثر فقط على معدلات استثمار الشركات متعددة الجنسيات المتجه إلى السوق العالمي[2].

---

[1] - عبد السلام رضا، نمرجع سبق ذكره، ص25.

[2] - عمر صقر،مرجع سبق ذكره، 54.

5-البيئة السياسية:

يعتبر النظام السياسي القائم في البلد أحد أهم العوامل المشكلة للبيئة السياسية حيث أن للاستقرار السياسي في أي بلد تأثيرا كبيرا على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة فالمستثمر الأجنبي يتخذ قرار بقبول أو رفض المشروع ليس على أساس حجم السوق والعائد وحسب، وإنما على أساس درجة الاستقرار للنظام السياسي في البلد فالمستثمرون يفضلون الأنظمة الديمقراطية لأنها مستقرة[1].

المبحث الثاني: الأشكال والنظريات المفسّرة للاستثمار الأجنبي المباشر

إن للاستثمار الأجنبي المباشر عدّة أشكال ونظرا للتأثير المزدوج لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر على الدولة الأم وعلى الدولة المضيفة فإن العديد من المدارس تناولت هذا الموضوع وكل مدرسة كان لها تفسير يتماشى والفرضيات التي تقوم عليها.

وفي هذا الإطار تنقسم هذه التفسيرات إلى: التفسير التقليدي والتفسير الحديث.

المطلب الأول: التفسير التقليدي لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر

لقد تعددت النظريات التي تناولت التفسير التقليدي للاستثمار الأجنبي المباشر وسنقوم بعرض لبعض هذه النظريات والمتمثلة في النظرية الكلاسيكية ونظرية عدم كمال الأسواق، ونظرية الميزة الاحتكارية.

أولا: النظرية الكلاسيكية

" لقد استند التحليل الكلاسيكي على فرضيات عديدة أهمها الملكية الخاصة والمنافسة التامة وسيادة حالة الاستخدام الكامل للموارد والحريّة الفردية في ممارسة النشاط"[2]

يفترض الكلاسيك أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تنطوي عليها 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 نظرالكلاسيك في هذا الشأن إلى عدد من المبررات والتي من بينها ما يلي:

---

[1] – مندور عصام عمر"**محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية**"، دار التعليم الجامعي، القاهرة، مصر، 2010، ص27

[2] – مدحت القريشي "**التنمية الاقتصادية،نظريات وسياسات وموضوعات** "،الاردن ،2007،ص 55.

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

4- قد يترتب على وجود الشركات متعددة الجنسيات إتباع الفجوة بين أفراد المجتمع فيما يخص بهيكل توزيع الدخل وذلك من خلال ما تقدمه من أجور مرتفعة للعاملين فيها بالمقارنة بنظيرتها من الشركات الوطنية ويترتب على هذا خلق الطبقية الاجتماعية.

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 الأسواق

تقوم هذه النظرية على افتراض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية بالإضافة إلى النقص المعروض من السلع فيها.

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

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

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

3- قدرات تتيح لها تحقيق أحجام كبيرة في الإنتاج والاستفادة من قدرات الحجم التي تجعل إنتاجها أقل تكلفة وسعرا بالمقارنة مع الشركات المحلية التي تتميز 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 للقوّة التنافسية الأكبر والمستندة إلى قدرة الشركات الأجنبية في كافة المجالات السابقة فإنها تعمل في أسواق الدول النامية بشكل يحقق لها، التفوق في أسواق هذه الدول بسبب ضعف المنافسة في هذه الأسواق أي وجود السوق غير التامة[1].

من بين الانتقادات التي قدمت لهذه النظرية أنها تفرض ادارك ووعي الشركة متعددة الجنسيات بجميع فرص الاستثمار الأجنبي في الخارج وهذا غير واقعي من الناحية العلمية.

كما يمكن القول أن 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.

ثالثا: نظرية الميزة الاحتكارية

تعتمد هذه النظرية على فرضية التداول في تفسيرها للأسباب التي تؤدي بالشركات متعددة الجنسيات إلى الّلجوء للاستثمار الأجنبي المباشر وتركز هذه النظرية على فكرة أن الشركات متعددة 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 أقل من الشركات المحلية ومن تلك المميزات التنافسية (إنتاج شركة لسلعة متميزة لا يمكن للشركات المحلية أو الشركات المنافسة الأخرى إنتاجها بسبب فجوة المعلومات أو حماية العلامة التجارية أو مهارات التسويق).

[1] - عمر صقر،مرجع سبق ذكره،ص 48.

وكان (هايمر) أول موضّح أن أهم عنصر لحدوث الاستثمار الأجنبي المباشر هو رغبة الشركة في تعظيم العائد، اعتماد على المميّزات التي تتمتّع بها الشركة في ظل سوق ذات هيكل احتكاري.

وقد تطورت هذه النظرية، ولكن تطورها ظلّ 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 من أن الإنتاج الخارجي هو أفضل وسيلة للاستفادة من المزايا الاحتكارية للشركة[1].

المطلب الثاني: التفسير الحديث لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر

من أهم النظريات التي تناولت هذا الموضوع ما يلي:

أولا: نظرية توزيع المخاطر:

ركّز (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 اقتصاديتها 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 سبتمبر **2001** 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 الاقتصاد 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 مخاطره [2].

---

[1] – رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره ، ص ص 41- 42.

[2] –نفس المرجع السابق،ص48.

ثانيا: نظرية دورة حياة المنتج

إن حياة المنتوج تمر بثلاث مراحل: تتمثل في مرحلة ميلاد منتوج جديد، مرحلة النضج وأخيرا مرحلة المنتوج العادي.

فعملية إنشاء منتوج جديد تستلزم تخصيص نفقات البحث والتطوير، ولذا توفير الموارد البشرية المؤهلة، إلى جانب ذلك يجب الأخذ بعين الاعتبار تكاليف هذه العملية، كما يجب أن يطرح المنتوج لأول مرّة في الدول الأكثر تطورا (السوق المحلي) وفي إطار هذه المرحلة نجد أن عملية منتوج جديد وطرحه في السوق تكون في الدول التي تتميّز بشروط تكاليف وطلب يسمحان بذلك، لهذه الأسباب فإن المنتوج الجديد يصنع إلى جوار السوق النهائي ويبقى مستقرا في الدول التي طرح فيها لأول مرّة.

وبعد عرض هذا المنتوج في السوق المحلي سوف يعرف تحسنا وهذا بفضل المعلومات التي يقدمها السوق، لينتقل تدريجيا إلى مرحلة النضج، وفي هذه المرحلة يمكن للمؤسسة أن تقوم بعرضه في الأسواق الأجنبية، وأثناء مرحلة النضج نجد أن المؤسسة تتمكن من تخفيض التكاليف المتعلقة بالمنتوج، وبالتالي سوف يزداد الطلب عليه، إلى جانب ذلك فإن امتياز هذا المنتوج بتكنولوجيا عالية عامل مهم في نقله إلى الأسواق الأجنبية.

كما تفقد المؤسسات احتكارها التكنولوجي بتنقل المنتوج إلى مرحلة المنتوج العادي والذي يتميّز بالمعرفة الدقيقة لإجراءات التصنيع، إلى جانب التحكم الكلي في شروط البيع والتسويق من طرف المؤسسات الأخرى.

وفي هذا الإطار نجد أن إنتاجية السلعة تنتقل إلى المنطقة التي تعطيها مستوى أكبر من الفعالية الاقتصادية.

هكذا فإن عملية تصنيع المنتوج تتطلب نقله إلى دول أقل تطورا، أين تكون تكلفة اليد العاملة منخفضة، وهذا ما يفسّر قيام الاستثمار الأجنبي المباشر[1].

ثالثا: نظرية نموذج احتكار القلة الدولي

بالنسبة للاقتصاد الكندي (**Steplen Hyner**)، فإن المؤسسات متعددة الجنسيات تتواجد في الصناعات المركزة، والأسواق التي تتميز باحتكار القلة، وأن هذه المؤسسات تمتلك ميزة تكنولوجية تنظيمية أو غيرها، ففي الصناعات حيث تكون التكنولوجيا أكثر تعقيدا وحين تكون الحواجز الناجمة عن اقتصاديات الحجم معتبرة، نجد تواجد أغلبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

[1] – فليح حسن خلف ،"**التمويل الدولي**" ،مؤسسة الوراق،عمان ،الاردن ،2004،ص 182.

فالمؤسسات متعددة الجنسيات تقوم بتنظيم العالم آخذة تنظيمها الداخلي الخاص كنموذج لذلك، وانطلاقا من هذا التوجه، عمل (**Hyner**) على محاولة تبيين أن العالم منظم على شاكلة النموذج المذكور، وللمقارنة استند إلى نظرية أمريكية للتنظيم (نظرية**Chandler**) والتي تتعلق بصيرورة وتطور الهياكل التنظيمية للمؤسسات.

وحسب هذه النظرية، يوجد في المؤسسات الكبرى الوطنية منها ومتعددة الجنسيات ثلاث مستويات للسلطة:

المستوى الثالث: وهو أدنى هذه المستويات يتكوّن من جملة من المهام التنفيذية ويتعلق الأمر بالتنظيم اليومي في إطار الإعداد لمخطط الإنتاج.

المستوى الثاني: الخاص بالإدارة الوسيطيّة، وهو مكلف بالربط بين نشاطات المستوى الثالث.

المستوى الأول: وفيه يصاغ المخطط العام للمؤسسة وتحدد التوجهات الكبرى[1].

المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن تقسيم الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى:

1- الاستثمار المشترك: يعتبر الاستثمار المشترك بمثابة مشروع يمتلكه أو يشارك فيه طرفان، أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، والمشاركة هنا لا تقتصر على حصة رأس المال فقط بل تمتد أيضا إلى إدارة المشروع.

ومن خلال هذا المفهوم يمكن القول بأن هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة ينطوي على الجوانب التالية:

- اتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين احدهما وطني والآخر أجنبي لممارسة نشاط إنتاجي داخل حدود دولة الطرف المضيف.

- يمكن للطرف الوطني أن يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص.

- قيام احد المستخدمين الأجانب بشراء حصة في شركة استثمار مشترك.

[1] - عمر صقر، مرجع سبق ذكره، ص 52.

– المشاركة في مشروع الاستثمار لا تقتصر على تقديم حصة في رأس المال فقط وإنما قد تكون من خلال تقديم الخبرة، العمل، التكنولوجيا[1].

2– الاستثمارات المملوكة بالكامل للاستثمار الأجنبي

يعتبر هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة أكثر تفضيلا من طرف الشركات متعددة الجنسيات وتجدر الإشارة هنا إلى أن اكتساب الحيازة لا يتحقق إلا بعد الوصول إلى حد حق المراقبة.

إن تفضيل الشركات متعددة الجنسيات لهذا النوع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة يقابله تردد بل والرفض من طرف الدول النامية المضيفة، إذ أنها لا تقبل بالترخيص الكامل لملكية المشروع الاستثماري بسبب خوفها من التبعية الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية على الصعيدين المحلي والدولي إلى جانب الحذر من احتمالات الوقوع في حالة احتكار الشركات متعددة الجنسيات لأسواقها[2].

[1] – عبد السلام أبو قحف، "**إدارة الأعمال الدولية**"، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002، ص 364.

[2] – رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 41.

المبحث الثالث: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية

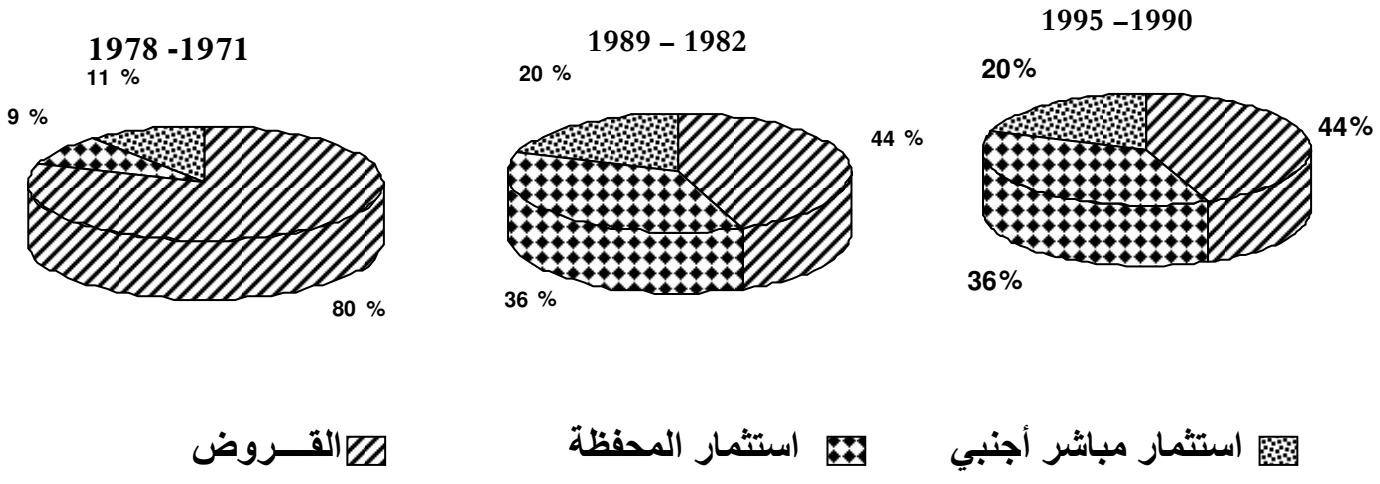
سوف نتناول نوعية وتركيبة الاستثمارات في الدول النامية وتوضيح الأنواع الأكثر تواجد بهذه الدول إضافة لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في البلدان النامية.

المطلب الأول: تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية نحو الدول النامية

أولا: تركيبة الاستثمار في الدول النامية

إن الاستثمار الأجنبي المباشر أخذ في التزايد بداية من التسعينات مع الاستثمار بالمحفظة وهذا بطبيعة الحال مع حساب الأشكال الأخرى لتدفقات رؤوس الأموال في الدول النامية والشكل التالي يوضح هذا التغيير من حيث أشكال الاستثمار الأجنبي في الدول النامية[1].

الشكل رقم (**01**): تركيب تدفقات رؤوس الأموال ابتعد عن القروض المصرفية واتجه إلى الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار بالمحفظة.



المصدر: مجلة التمويل والتنمية الصادرة عن صندوق النقد الدولي يونيو 2001، ص6.

[1] – خديجي عبد القادر، « **دراسة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية**»، مذكرة ماجستير تخصص مالية وبنوك كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص98.

على ضوء هذا الشكل نلاحظ فعلا تغيرات في تركيبة رؤوس الأموال مقارنة بالسبعينات أين كانت القروض تعتبر المصدر الرئيسي لتدفقات رأس المال مشكلة نسبة **80%** من إجمالي التدفقات والتي بدأت في التناقض خاصة بعد أزمة الديون في الثمانينات وبالتالي أدركت الدول النامية الخطر الكبير لهذا النوع من التدفق على اقتصادياتها مستقبلا، حيث تراجعت لتصبح حصتها متساوية ل: **36%** فقط.

إذن فالتغير في بداية التسعينات أين لوحظ تواجد هذه الدول في استقطاب رؤوس الأموال عن طريق الاستثمار بالمحفظة، حيث بلغت حصتها من إجمالي التدفقات في الفترة الممتدة ما بين **(1990-1995) 44%** إلى جانب الاستثمار المباشر الذي زادت حصته لنفس الفترة الممتدة مقارنة بالثمانينات حيث بلغ **20%** من إجمالي التدفقات والذي يأتي دائما بمواد إضافية تكون الدول النامية بحاجة ماسة إليها كالتكنولوجيا والمعارف الإدارية مع إمكانية الوصول إلى أسواق التصدير وغيرها وهذا خلافا للأشكال الأخرى مع تدفقات رؤوس الأموال.

إن نصيب الاستثمار المباشر كان باتجاه دول نامية قليلة تقع معظمها في شرق آسيا وأمريكا اللاتينية فقد حصلت **11** دولة على نحو **76%** من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر اتسمت بالركود خاصة في إفريقيا وجنوب الصحراء.

هذا الاتجاه لتدفقات رؤوس الأموال لم يكن عشوائيا بل يرجع للعديد من العوامل الداخلية التي وجدتها بعض دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية وكذا العوامل الخارجية الدولية والتي تم التطرق إليها سابقا.

إذن فالدول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية، حصلت على معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة لأنها صححت إستراتيجيتها كمواكبة الاتجاه نحو العولمة وذلك من خلال[1]:

- تحسين التعليم العالي.
- التدريب على المهارات الصناعية.
- تحقيق الانضباط العنصري للعمل والإدارة.
- تسهيل جهود الشركات في تطوير التكنولوجيا.

[1] نفس النمرجع السابق، ص99.

فقد تيقنت هذه الدول بأن الاتجاه التقليدي الذي اعتمدته في تنميتها في البداية على أساس تصدير السلع كثيفة العمالة للبلدان المضيفة لم يصبح عاملا كافيا لضمان استمرار ميزتها النسبية وبالتالي عليها أن تركز على الجودة العالية والعمالة المنتجة.

وهناك بعض الدول التي نجحت في عملية التنمية بالتركيز في البداية على التصنيع لإحلال الواردات، وعملت تدريجيا على التقليل من الحماية وخصخصة المشروعات المملوكة للدولة وجعل أجهزتها الإنتاجية قادرة على التنافس على الصعيد العالمي.

لقد نجحت اقتصاديات بعض دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية أن تحقق نموا مستقيما و سريعا جعلها تستحق أسهم الأسواق الصاعدة ولقد بدأت هذه الدول في منافسة الدول المتقدمة الصناعية باعتبارها أسواق للتصدير ولقد أكسبتها هذه العوامل كلها جاذبية كبيرة للمستثمرين العالميين.

لكن هناك الكثير من هذه الدول النامية التي لجأت إلى عمليات الإصلاح الاقتصادي وتصدت لنفس القضايا ونجحت بشكل كبير في ذلك إلا أنها لم تستقطب الاستثمار الأجنبي المباشر بالكيفية المرغوب فيها والسؤال المطروح هو ما السبب في ذلك ؟

هناك مشكلة أساسية تكمن في أن بعض الدول لا تملك سوى القليل من عناصر جذب المستثمرين الأجانب مثلا:

– عنصر العمل الرخيص الذي لم تعد له أهمية كبيرة في قرارات الاستثمار في الاقتصاديات التي تمر بمراحل مبكرة من التصنيع لا توفر مصادر عرض متقدمة للمدخلات التي يحتاجها المستثمرون الأجانب لكي يتمتعوا بوضع تنافسي وهي السلع.

– قطاع الأعمال بالإضافة إلى ضعف الأداء الاقتصادي عن الاستثمار الأجنبي المباشر يميل إلى أن يتبع النمو لا أن يقوده.

– كما أن المتفحص لإصلاحات هذه الدول يجد أنها لم تكن بالمستوى والقدر الكافي الذي يجلب المستثمرين الأجانب.

ثانيا: تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية نحو الدول النامية

لقد بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية حوالي **12.6** مليار دولار كمتوسط سنوي ما بين الفترة الممتدة **1980–1985** ثم انتقلت لحوالي **51.8** مليار دولار ما بين **1992–1994** لتنتقل إلى حوالي **80** مليار دولار سنة **1995**.

وبذلك فإن نصيب البلدان النامية قدر بـ: 32% من اجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم خلال الفترة **1992–1994** مقابل **20%** في النصف الأول من الثمانينات.

ولقد استقبلت الدول النامية كاستثمار لسنة **1996** مليار دولار و لأن ثلثي هذا المبلغ أي حوالي **81** مليار دولار تدفقت باتجاه آسيا **39** مليار دولار باتجاه أمريكا اللاتينية أما **9** مليار دولار المتبقية فتدفقت باتجاه أوروبا الشرقية[1].

[1] – مجلة التمويل والتنمية الصادرة عن صندوق النقد الدولي، usa ، عدد ديسمبر 1999، ص6.

جدول رقم (02): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للدول العربية وبعض دوال العالم الأخرى.

البلدان	1980	1990	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ألمانيا	333	2962	12025	12244	24593	55797	203080	33918	38033	12866
لوكمبورغ	/	/	/	/	/	/	/	/	125660	87557
المملكة	10123	30460	19968	33229	74324	84238	1300422	61958	24945	14515
المتحدة	349	40	0	260	501	507	438	1196	1065	634
الجزائر	548	734	595	887	1076	1065	1235	510	647	237
مصر	89	165	332	1188	417	1376	423	2808	428	2279
المغرب	9	-31	12	98	371	371	392	574	681	1349
السودان	246	90	323	365	668	368	779	486	821	584
تونس	85	127	86	194	264	685	804	652	297	830
قبرص	34	38	13	361	310	158	787	100	56	379
الأردن	12	6	35	150	200	250	298	249	257	358
لبنان	/	/	/	7	58	19	62	11	41	/
فلسطين	0	71	100	80	82	263	270	205	225	150
سوريا	18	684	885	805	940	783	982	3266	1037	575
تركيا	-1089	159	-107	-82	-150	-118	-142	-101	-96	700
ليبيا	-418	-183	431	329	180	454	364	81	218	527
البحرين	81	-362	17	53	24	35	39	50	37	120
إيران	2	0	2	1	7	-7	-3	-6	-9	/
العراق	1	-6	7	20	59	72	16	-147	7	67
الكويت	98	142	29	65	101	21	44	42	40	138
عمان						113	252	296	326	
قطر										

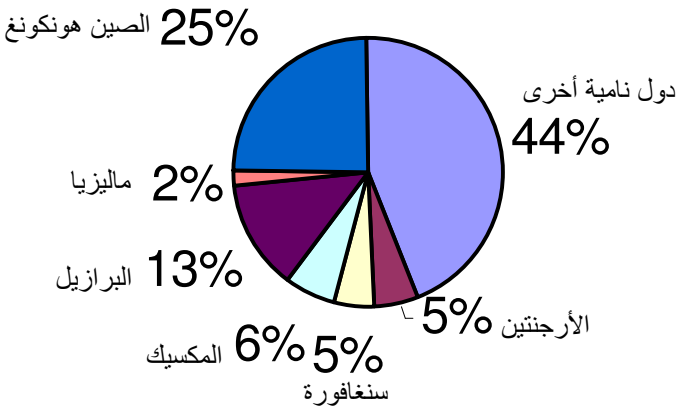
السعودية	11	5	94	418	347	-780	-1884	20	-350	400
الإمارات العربية	-3192	1864	-1877	3044	4289	-985	-515	-257	-95	208
اليمن	98	-116	400	232	258	-238	6	136	64	480
بلغاريا	/	-131	-218	-139	-226	819	1002	813	479	89
استونيا	/	4	90	505	537	305	387	542	307	1419
هنجاريا	/	/	210	267	581	1977	1646	2440	854	891
لاتفيا	1	311	4519	2167	2037	347	410	164	396	2470
لتوانيا	/	/	180	521	357	486	379	446	732	60
بولندا	/	/	73	355	926	7270	9341	5713	4119	179
اليابان	10	89	3659	4908	6365	12742	8323	6243	9326	4225
الصين	278	1753	41	3225	3192	40319	40772	46846	2700	6324
الولايات المتحدة الأمريكية	57	3487	35849	44237	43751	283376	314007	143978	30030	53655
	16918	48422	58772	103398	174434					29772

Source: UNCTAD 2003/ UNCTAD handbook of international statistics, New York & Geneva, 2003 and UNCTAD (2004) world investment, report, Geneva.

نلاحظ من خلال الجدول أنه لم يمثل نصيب الدول العربية أكثر من **1.5%** من إجمالي تدفقات رأس المال الأجنبي المباشر عام **2003**، وحصلت المغرب على النصيب الأكبر من هذا التدفق **27.2%** تلتها السودان **15%** وليبيا 8.3% والدافع الأساسي للتدفقات للدول الثلاث كان الثورة البترولية في حالة السودان وليبيا واحتياط الفوسفات بالنسبة للمغرب، ولعله من الملفت للتحليل هو أداء الدول العربية في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر أن العالم الذي شهد فيه العالم أعلى معدلات لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر هو عام **2000** وكان هو ذاته العام الذي تراجع فيه التدفق إلى العالم العربي إلى أدنى معدلاته خلال الفترة **1995-2002**.

وقد كان للولايات المتحدة الأمريكية النصيب الأكبر من التدفقات، ويشير التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام **2004** إلى جهود الدول العربية في تهيئة المناخ الملائم لتعزيز دور الاستثمار الخاص المحلي وتشجيع الاستثمارات الأجنبية لتوفير المزيد من مصادر تمويل الاستثمار في مواجهة ضعف معدلات الادخار وعدم كفاية المصادر الوطنية في معظم الدول إضافة إلى الاستفادة من فاعلية وقدرة القطاع الخاص على تحسين الأداء وفنون الإدارة الحديثة. إلا أن التقدير يرى أنه لا يزال هناك حاجة إلى المزيد من التطوير والشفافية خاصة في ظل المنافسة الدولية الشديدة لجذب الاستثمار[1].

الشكل رقم (02): توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية سنة **2000**. (بالنسبة المؤوية)



Source: construit par nous sur la base des données de: Unctad, world Investment report 2003, p249.

من خلال هذا الشكل يتبين أنه قد اجتذبت مجموعة صغيرة من البلدان النامية للاستثمارات الأجنبية المباشرة (المتدفقة نحو الدول النامية) ولقد كانت كل من أند ونسيا، تايلاندا، ماليزيا والمكسيك من بين أعلى **12** دولة المتلقية للاستثمارات الأجنبية في العقود الثلاثة الماضية وانضمت الصين إلى هذه الدول سنة **1990** وبحلول عام **1998** كانت قد تلقت **265.8** مليار دولار من الاستثمار الأجنبي المباشر، مما جعلها المقصد المرغوب فيه بدرجة أكبر من البلدان النامية الأخرى.

[1] – المنظمة العربية للتنمية، التمويل الخارجي المباشر، القاهرة، مصر، 2006، ص60.

وفي المقابل نجد أن دول إفريقيا والشرق الأوسط قد تلقت أقل من **10%** من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ففي عام كان رصيد هذا الاستثمار في إفريقيا أقل من **2%** من الإجمالي العالمي.

ويرجع سبب هذا التباين في توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر بين مختلف الدول النامية إلى طبيعة السياسة المنتهجة من طرف كل دولة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، المناخ الاستثماري والتحفيزات الممنوحة للمستثمرين الأجانب[1].

الجدول رقم (**03**): تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية والمتقدمة خلال الفترة **2005-2010**

الوحدة مليار دولار

الدول	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الدول النامية	**332343**	**429459**	**573032**	**658002**	**519578**	**473568**
الدول المتقدمة	**619134**	**977888**	**1306818**	**965113**	**602835**	**601906**
العالم	**982593**	**1461863**	**1970940**	**1744101**	**1185030**	**1243671**

Source : Unctad:www:unctad.Org.2011. P187.

نلاحظ أنه هناك ارتفاع في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية من سنة **2005** إلى غاية سنة **2008** في حين شهد انخفاض سنتي **2009** و **2010**.

أما الدول المتقدمة فقد حصلت على النصيب الأكبر من إجمالي الاستثمارات في العالم وهذا سنة 2007، في حين شهدت انخفاضا ضئيلا من **2008-2010**[2].

[1] – البنك الدولي، نفس المرجع السابق، ص72.

[2] – مجلة التمويل والتنمية عن صندوق النقد الدولي، نفس المرجع السابق، 8.

جدول رقم (**04**): تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة لمناطق العالم (**2011-2013**).

الوحدة بالمليار دولار.

المنطقة	تدفقات واردة			تدفقات صادرة		
الدول المتقدمة	2011	2012	2013	2011	2012	2013
الاتحاد الأوروبي	880	517	566	1216	853	857
أمريكا الشمالية	490	216	246	585	238	250
الدول النامية	263	204	250	439	422	381
إفريقيا	725	729	778	423	440	454
آسيا	48	55	57	7	12	12
شرق وجنوب شرق آسيا	431	415	426	304	302	326
جنوب آسيا	333	334	347	270	274	293
غرب آسيا	44	32	36	13	9	2
أمريكا اللاتينية والكاريبي	53	48	44	22	19	31
الدول المتحولة	244	256	292	111	124	115
العالم	95	84	108	73	54	99
الاجمالي	1700	1330	1542	1712	1347	1410

Source : UNCTAD, op cit, 2014.

يتضح من خلال الجدول عودة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد العالمي إلى وتيرة الارتفاع بنسبة **9%** لتصل إلى **1.45** تريليون دولار ولترتفع معها أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم أيضا بنسبة **9%** لتصل إلى **25.5** تريليون دولار، وحسب آخر الإحصائيات الواردة في تقرير الاستثمار العالمي لعام **2014**، بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الاقتصادات النامية رقما قياسيا جديدا بقيمة **778** مليار دولار، وهو ما يمثل **54%** من التدفقات العالمية.

ويرجع ذلك بالأساس إلى نمو التدفقات بالدول النامية الأسيوية التي تحظى بأعلى حصة، ثم بدرجة أقل إلى نمو تلك التدفقات في كل من إفريقيا وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، في المقابل تمكنت الدول المتقدمة من استقطاب **566** مليار دولار بزيادة بلغت نسبتها **9.5%** عن عام **2012**، في حين نجحت الدول المتحولة في زيادة التدفقات الواردة إليها بنسبة **28.6%** لتصل إلى **108** مليار دولار خلال عام **2013**. أما على صعيد التدفقات الصادرة فقد ارتفعت

بنسبة **9.2%** لتبلغ **1410** مليار دولار خلال عام **2013** علما أن **61%** من تلك التدفقات مصدرها الدول المتقدمة، فيما ساهمت الدول النامية بنسبة 32% والدول المتحولة بنسبة **7%**[1].

الجدول رقم (**05**): تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية لعامي **2012-2013**.

الوحدة: بالمليون دولار

الدولة	2012	2013	%الحصة من الإجمالي	قيمة التغير	%نسبة التغير
الإمارات	9.602	10.488	21.6	886	9.2
السعودية	12.182	9.298	19.2	2.884-	23.7-
مصر	6.881	5.553	11.5	1.328-	19.3-
المغرب	2.578	3.358	6.9	630	23.1
السودان	2.488	3.098	16.4	606	24.4
العراق	2.376	2.852	5.9	476	20.0
لبنان	3.674	2.833	5.8	841-	22.9-
الكويت	3.931	2.329	4.8	1.602-	40.8-
الأردن	1.497	1.798	3.7	301	20.1
الجزائر	1.499	1.691	3.5	192	12.8
سلطنة عمان	1.040	1.626	3.4	566	56.3
موريتانيا	1.383	1.154	2.4	229-	16.6-
تونس	1.603	1.096	2.3	507-	31.6-
البحرين	891	989	2.0	98	11.0
ليبيا	1.425	702	1.4	723-	50.7-
الصومال	107	107	0.2	0	0.0
اليمن	531-	134-	0.3-	397	74.8
قطر	327	840-	1.7-	1.167-	356.9-
سوريا	-	-	-	-	-
فلسطين	244	177	0.4	67-	27.5-
الإجمالي عربي	53.457	48.457	100	5.000-	9-

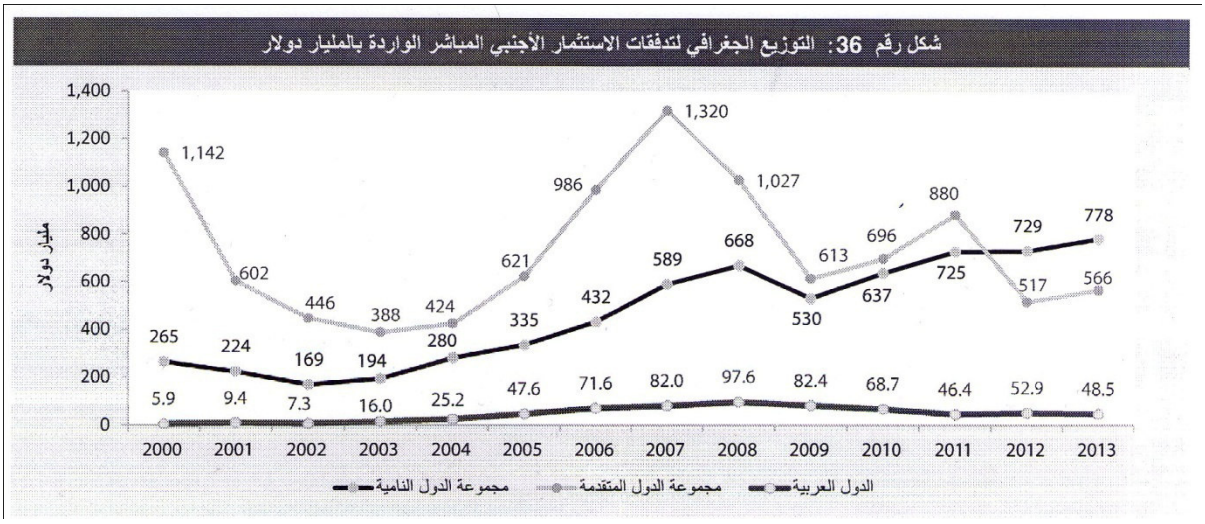
Source : UNCTAD, op cit, 2014.

[1] – المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مناخ الإستثمار في الدول العربية، الكويت، 2014، ص24.

من خلال قراءتنا للجدول يتضح أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للدول العربية لا يزال منخفضا مقارنة بالتدفقات الإجمالية في العالم حيث بلغ الإجمالي العربي **53.457** مليون دولار فقط لعام **2012** ثم شهد انخفاضا عام **2013**.

ويلاحظ أن الإمارات تستحوذ على النسبة الأعلى بـ **21.6%** تليها كل من السعودية ب: **19.2%** ثم مصدر بـ: **11.5%** في حين بلغت نسبة الجزائر **3.5%**[1].

الشكل رقم (**03**): التوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة بالمليار دولار



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وإئتمان الصادرات، مرجع سبق ذكره،ص **25**.

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه استحواذ الدول المتقدمة على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في سنة **2000** بقيمة **1.142** مليار دولار لتشهد انخفاضا خلال سنوات **2001** إلى غاية **2005** لترتفع إلى ذروتها سنة 2006 لتبلغ 1.23 مليار دولار ثم لتنخفض ثانية سنة **2007** إلى غاية **2013** ورغم هذا الإنخفاض إلا أنها تبقى في الصدارة مقارنة بالدول النامية التي تشهد ارتفاعا ملموسا من سنة **2000** إلى **2013** حيث بلغت أعلى نسبة لها بقيمة **778** مليار دولار في حين تبقى الدول العربية أدنى الترتيب حيث أنها شهدت ارتفاعا ضئيلا حيث بلغت أعلى نسبة لها سنة **2013** قدرت بـ: **485** مليار دولار[2].

[1] – من إعداد الطالبتان بالاعتماد على جدول تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للدول العربية 2013.

[2] – من إعداد الطالبتان بالاعتماد على الشكل السابق.

أولا: أسباب تزايد تدفقات رؤوس الأموال باتجاه الدول النامية.

يرى الاقتصادي أليخاندو لويز رميخا بمعهد صندوق النقد الدولي بأن هناك العديد من الأسباب التي ساعدت على تدفق رؤوس الأموال باتجاه الدول النامية وتلك الأسباب نوردها في ما يلي[1]:

1- عوامل داخلية:

* تحسين لجدارة الائتمانية كنتيجة لإعادة الهيكلة للديون الخارجية في عدد كبير من الدول.

* تحسين في الإنتاجية من خلال الإصلاح الهيكلي وترسيخ النقد في إدارة الاقتصاد الكلي في العديد من البلدان النامية من خلال تنفيذها لبرامج ناجحة لتحقيق الاستقرار.

* البلدان النامية المثبتة لأسعار الصرف أصبحت أكثر جاذبية بالنسبة للمستثمرين بسبب تحويل مخاطر تقلبات سعر الصرف على المدى القصير إلى حكومات الدول.

2- العوامل الخارجية:

* انخفاض أسعار الفائدة الحقيقية في العالم بداية من التسعينات لدفع المستثمرين للأسواق الصاعدة.

* انخفاض تكلفة الاتصالات والمنافسة القوية والتكاليف المتزايدة في الأسواق المحلية، دفع بالعديد من الشركات متعددة الجنسيات إلى الإنتاج في الخارج بغرض زيادة كفاءتها وأرباحها.

ثانيا: نتائج تدفقات رؤوس الأموال.

إن اهتمام المستثمرين بالبلدان النامية عن طريق التوجه نحو أسواقها الناشئة أدى إلى تزايد تكاملها المالي إلا أن التدفقات الضخمة من رؤوس الأموال باتجاهها أدى إلى توسيع مفرط في الطلب الكلي مما انعكس ذلك سلبا على القطاع المالي كما أنه أحدث ضغطا تضخميا وخفض من سعر الصرف الحقيقي وأدى إلى زيادة عجز الميزان التجاري.

كما تجدر الملاحظة إلى أن الاستثمار ذو النوعية الرديئة يسبب ضغطا اقتصاديا كبيرا لأنه لا يساهم في رفع الطاقة الإنتاجية مستقبلا ولا في سداد الدين الخارجي، ولقد لوحظ أن معظم الدول النامية لم تستطع أن تقوم بالإشراف والتنظيم للقطاعات المالية مما انجر عنه إدارة سيئة للمخاطر ومشاكل الإقراض وبالتالي إهدار فرص استثمارية كبيرة.

[1] – مجلة التمويل والتنمية الصادرة عن صندوق النقد الدولي ص07.

لكن هذه النتائج لتدفقات رؤوس الأموال باتجاه الدول النامية لم يحصل في غالبية هذه الدول حيث تبين من خلال الدارسة التي قام بها البنك الدولي سنة **1997** على عينة تتكون من عدد من الدول النامية تلقت تدفقات رؤوس الأموال أنها تجنبت كل أعراض تضخم الاقتصاد الكلي وحافظت على أنظمة مالية حسنة[1].

المطلب الثاني: مزايا وعيوب الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة

إن الوضع الاقتصادي المتدني الذي تعيشه معظم الدول النامية وندرة الموارد خاصة المالية منها جعلها تبحث عن وسائل تمويل للخروج أو لتخفيف من حدّة هذا العجز عن طريق استقطاب مستثمرين أجانب تتوفر لديهم تلك الموارد التي هي بحاجة إليها وفي هذا السياق نجد أن المستثمرين الأجانب يفضلون احتكار السوق لتجنب المنافسة. كما أن الكثير من الأقطار النامية تقبل بذلك لأنه لا يتطلب نفقات مالية ومن ناحية أخرى نجد أن قوة التفاوض وجلب أحسن الاستثمارات الأجنبية المباشرة قد يكون له دور كبيرا في تنمية بعض القطاعات.

أولا: مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة

هناك الكثير من المنافع والفوائد الاقتصادية الهامة التي يمكن للدول المضيفة الحصول عليها جراء استقطابها للاستثمار الأجنبي المباشر والتي من بينها:

1- توفير مصدر متجدد للحصول على العملات أو رؤوس الأموال لتمويل برامج وخطط التنمية.

2- رفع مساهمة القطاع الخاص في الناتج القومي وخلق طبقة جديدة من رجال الأعمال وذلك عن طريق قيام أفراد المجتمع بالمساهمة في مشروعات الاستثمار او استحداث مشروعات جديدة مساندة للمشروعات الاستثمارية الأجنبية.

3- تسهيل حصول الدول المضيفة على التقنيات الحديثة والمتطورة خاصة لبعض أنواع الصناعات.

4- « تدريب العمالة المحلية التي تتاح لها فرص العمل بفروع الشركات الأجنبية واكتسابها المهارات التكنولوجية الحديثة باستخدام أحدث أساليب العمل والتدريب حيث يقوم العاملون بهذه الفروع بنقل واستخدام مهاراتهم ومعرفتهم العلمية والفنية والإدارية إلى الشركات الوطنية عندما يلتحقون بالعمل بها».

[1] - نفس المرجع السابق، ص9.

ولإبراز تطور حجم العمالة في الشركات المتعددة الجنسيات نأخذ الجدول التالي:

جدول رقم (**06**): تطور حجم العمالة في المؤسسات متعددة الجنسيات (**1985–1998**).

السنوات / المؤسسات م.ج	1985		1998	
	ملايين	%	ملايين	%
المؤسسات الأم	43	–	50	–
فروع الدول المتقدمة	15	–	17	–
مجموع الدول المتقدمة	58	89	67	78
فروع الدول النامية	7	11	19	22
الإجمالي	65	100	86	100

Source : Glaude Pattier, Les Multinationales Et La Mise En Concoure Des Salaires. France, Edition L'harmattan, 2003.P72.

من خلال الجدول يتبين أن حجم العمالة قد ارتفع بمقدار **12** مليون عامل في الدول النامية، مقابل **09** ملايين في الدول المتقدمة خلال الفترة الممتدة بين **1985–1998**، وأن حجم العمالة في الدول النامية قد تضاعف خلال الفترة، حيث انتقل من 11% سنة **1985** إلى 22% سنة **1998**.

5- « إقامة علاقات علمية بين فروع الشركات الأجنبية وبين مراكز البحث العلمي المحلية، مما يؤدي إلى اكتساب تلك المراكز لأحدث ما توصلت إليه الشركات العالمية من تكنولوجيا وأساليب بحثية.

6- إضافة الاستثمارات الأجنبية إلى التكوين الرأسمالي لاقتصاديات البلاد النامية وتعويض نقص المدخرات المحلية نتيجة التدفق المتجدد لتلك الاستثمارات أو إعادة استثمار عوائدها.

7- دعم ميزان المدفوعات بالدول المضيفة، حيث أن الآثار الأولية للاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان مدفوعات الدولة المضيفة ايجابية وذلك نظرا لزيادة حصيلة تلك الدولة من النقد الأجنبي (حساب العمليات الرأسمالية)، هذا بالإضافة إلى أن الشركات الأجنبية بحكم اتصالاتها الدولية في الأسواق الدولية والمرتبطة باسمها وعلامتها التجارية، فإن تلك الشركات تتيح للدولة المضيفة إمكانيات أكبر لغزو أسواق التصدير وزيادة حصيلة صادراتها[1].

[1] – محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص 170.

ثانيا: عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر للدولة المضيفة.

بالرغم من الدور الهام الذي يقوم به الاستثمار الأجنبي المباشر في تحفيز النمو الاقتصادي في الدول المضيفة، من خلال استفادة تلك الدول من المزايا سابقة الذكر، إلا أنه يواجه العديد من الانتقادات والتي نذكر منها التالي[1]:

1- غالبا ما يترتب على تدفق المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر قيام المستثمرين باستيراد متطلبات الاستثمار من الخارج، خاصة في ظل عدم توافرها في السوق المحلي. أو أنها ذات جودة أقل مقارنة بمثيلاتها من الخارج ويترتب على ما سبق زيادة فاتورة الواردات وينعكس ذلك سلبا على الميزان التجاري خاصة اذا كانت الزيادة في الواردات تفوق ما يضيفه الاستثمار الاجنبي إلى الصادرات، ويزداد الأثر سوءا في حالة قدرة المستثمرين الأجانب على تحويل أموالهم إلى الخارج، الأمر الذي يؤثر سلبا على ميزان المدفوعات ككل.

2- قد يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تناقض الاستثمار المحلي أو مزاحمة الاستثمار (**Growd Out**) في الدول المضيفة بدلا من أن يشجع على (**Growd In**) مزيد من الاستثمارات المحلية وبالشكل الذي يحد من تأثيره على النمو الاقتصادي في تلك الدولة. وتحدث المزاحمة بسبب تمويل جزء من متطلبات الاستثمار الأجنبي المباشر من السوق المحلي أو بسبب المنافسة بين شركات الاستثمار الاجنبي والشركات المحلية بحيث يترتب على الحالة الأولى نقص المدخرات في السوق المحلي والتي تتجه إلى الاستثمارات المحلية ويترتب على الحالة الثانية خروج بعض الشركات المحلية غير القادرة على الصمود أمام المنافسة الأجنبية إذ أن خروج الشركات المحلية في الدول المضيفة غير القادرة على المنافسة يكون في صالح الدولة المضيفة خاصة في الأجل الطويل، إذ أن ذلك قد يشجع الشركات الضعيفة على تحسين أوضاعها والدخول في حلبة الإنتاج مرة أخرى ويؤدي ذلك إلى مزيد من النمو الاقتصادي في الدول المضيفة.

3- يتوقف الدور الايجابي للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة (من خلال نقل التكنولوجيا المصاحبة له) على مدى ظروف وإمكانيات تلك الدول مثل توافر بنية أساسية قوية تساعدها على تطبيق التكنولوجيا الحديثة والناتجة عن زيادة الإنفاق على البحوث والتطوير، وكذلك نوعية الموارد المستخدمة في العملية الإنتاجية مثل مدى توافر عمالة ماهرة ناجمة على زيادة الإنفاق على رأس المال البشري ومن الملاحظ أن معظم الدول النامية تفتقر الى تلك المقومات الأمر الذي يجعل تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر محدودا ليس دلك فحسب بل ان تلك التكنولوجيا قد تكون محدودة ولا تتناسب مع ظروف الدول المضيفة. مما يؤدي إلى عدم استفادة الدول المضيفة الاستفادة المرجوة منها، يترتب على ذلك

[1] - أبو قحف عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص98.

عدم حدوث أو تضائل زيادة عوائد الإنتاجية في الشركات المحلية للدول المضيفة، بصفة خاصة في القطاعات التي تتسم بقدرات تكنولوجية ضعيفة، وبالشكل الذي يعوّق تلك الشركات من تعديل وتقبل التكنولوجيا الحديثة.

4- يرى البعض أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة قد تؤثر سلبا على الموازنة العامة للدولة المضيفة بصفة خاصة في ظل قيام الدول المضيفة بتقديم إعفاءات ضريبية كبيرة على أنشطة تلك الاستثمارات إذ تؤدي الإعفاءات السابقة إلى تآكل إيرادات الدولة الضريبية ممّا يؤثر سلبا على الموازنة العامة.

5- قد تؤدي زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى وجود فرع من التدخل في النواحي السياسية للدولة. وبصفة خاصة إذا تزايدت مبيعاتها السنوية عن مبيعات الشركات المحلية أو تحكمت الشركات الأجنبية في إحدى أو بعض الخدمات الأساسية في الدول المضيفة، كذلك توصلت إحدى الدراسات إلى وجود تأثير سلبي للاستثمار الأجنبي المباشر والمتمثل في زيادة درجة التبعية الاقتصادية. ولقد أكد الماركسيّون الجدد وغيرهم مثل **Hymer** ذلك الرأي إذ وجد أن تركز الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاعات التصدير في الدول المضيفة أدى إلى زيادة درجة التبعية، لقد تمّ تبرير ذلك باعتماد شركات الاستثمار الأجنبي المباشر على استيراد متطلبات التصدير من الدول الأم. وبالتالي تتوقف حصيلة صادرات هذه الشركات والتي تمثل صادرات الدول المضيفة على مدى توفير تلك المتطلبات الإنتاجية من الدول الأم

6- ميّز الشركات الأجنبية في الدول المضيفة بين العمالة الأجنبية ومثيلاتها في الدول المضيفة فيما يتعلق بالأجور، إذ يمنح العاملون الأجانب أجورا عالية مقارنة بتلك الممنوحة لعمالة الدول المضيفة كما أن جزءا كبيرا من تلك الأجور يوجه إلى منتجات تلك الشركات وما ينطوي عليه من حدوث تغيير في النمط الاستهلاكي للدول المضيفة اتجاه المنتجات الوطنية، لقد أشارت إحدى الدراسات التي أجريت في هذا الإطار على بنوك الاستثمار والأعمال في مصر عام **1994** إلى أنّ أجر الموظف الأجنبي وصل إلى أكثر من ضعف أجر الموظف المصري في تلك البنوك وحوالي ثلاثة أمثاله في البنوك المشتركة.

7-هناك انتقادا آخر تمثل في تركز الاستثمار الأجنبي المباشر (أحيانا) في بعض الصناعات الملوّثة للبيئة في الدول المضيفة، تلك الصناعات التي يتطلب إقامتها في الدول المتقدمة (الدول الأم) إنفاق تكاليف عالية للمحافظة على البيئة مقارنة بالدول النامية، مثل الصناعات الكيماوية، المنتجات، الصلب، الاسمنت، والسيراميك.

المطلب الثالث: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات والمنافسة

لا شكّ أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة للدول المضيفة المتقدمة منها والنامية على حدّ سواء تنجرّ عنها مواد مختلفة يتم تحصيلها وأعباء مختلفة يتم تحملها وعليه فإن اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف مختلف تلك الدول له نتائج تترجم واقعيّا في الآثار على اقتصاديات الدول المضيفة، بحيث يؤثر على هيكل الاقتصاد من خلال، ميزان المدفوعات، المنافسة، ...الخ.

أولا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات

– يعرف ميزان المدفوعات بأنه البيان الذي يدل على جملة المعاملات التجارية والمالية التي تتمّ بين دولة ما والعالم الخارجي والتي تقضي إلى طلب العملات الأجنبية أو عرض العملات الأجنبية في فترة زمنية معيّنة[1].

يتبيّن من خلال القراءة الواضحة والمفصلة لتعريف ميزان المدفوعات أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر سواء تلك التي ترد للدولة أو تلك التي تصدر منها إلى الخارج هي في مجملها تشكل حركات لرؤوس الأموال الدولية طويلة الأجل والتي يجب على الدولة أخذها على محمل الجد عبر تسجيلها مختلف عملياتها كونها تخص جزء من عملياتها الاقتصادية. وبالتالي عملية تقدير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر سواء الواردة منها أو الصادرة هي جزء من التقدير العام، كل ما يتضمّنه ميزان المدفوعات لدولة ما.

لأجل الحكم الحقيقي على مدى انعكاسات الاستثمار الأجنبي المباشر ومختلف آثاره على ميزان المدفوعات يستوجب بالضرورة كخطوة أساسية مراعاة شرطين أساسيين هما:

الشرط الأول: تحليل ودراسة مختلف المكونات الأساسية لميزان المدفوعات التي يؤثر عليها الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك بشكل دقيق.

الشرط الثاني: تقدير المحصلات والمدفوعات التي تميز مختلف المكونات المؤثر عليها لأجل معرفة النتيجة الحقيقية هل هي ايجابية أم سلبية.

[1] – محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص123.

ولا شك إذن أن هذه الآثار تخص الحساب الجاري ومختلف المعاملات الرأسمالية دون المكونات الأساسية الأخرى والتي نشير إليها من خلال ما يلي:

1- الآثار على الحساب الجاري: تتجلى هذه الأخيرة وفق النقاط الآتية:

أ- بخصوص الميزان التجاري: فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يمكنه أن يؤثر بشكل ايجابي أو سلبي وذلك حسب الحالات الآتية:

* عند استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر وتوجيهه لإحلال الإنتاج المحلي محل الواردات فإن ذلك يغني الدولة المضيفة عن تخصيص نفقات بالعملة الصعبة لأجل استيراد سلع كانت لا تستطيع إنتاجها سابقا محليا بسبب افتقادها لمتطلبات ذلك أو حتى في حال قدرتها على إنتاج تلك السلع ولكن بتكلفة مرتفعة وهذا ما يسجل الأثر الايجابي.

* في حال عدم توافر بعض عناصر الإنتاج محليا أو عدم كفاءتها أو عند ارتفاع تكلفة الحصول عليها فقد يتعذر على الشركات الأجنبية استغلالها مما يدفع بها إلى استيرادها من الدولة الأصلية أو الدول الأخرى مما يؤدي ذلك إلى التأثير سلبيا على الميزان التجاري الأمر الذي يتسبب في استنزاف العملة الأجنبية للدولة المضيفة.

* عند توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر وفق إستراتيجية الإنتاج الموجه للتصدير يؤدي ذلك إلى تدفقات العملة الصعبة نحو الدولة المضيفة نتيجة للتصدير وهو ما يشكل أثرا ايجابيا.

ب- بخصوص تجارة الخدمات: يمكن القول أن الشركات الأجنبية التي تجسد مشاريعها الاستثمارية المباشرة تحتاج لا شك في ذلك إلى مجموعة من الخدمات مما يستوجب القيام بها، كالنقل، التأمين، خدمات بنكية وغيرها من الخدمات، فإن تم اعتمادها على الخدمات المحلية فذلك ما يسجل حتما أثرا منعدما للاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بحالة اعتمادها على الخدمات الأجنبية أين يترتب عليها أثر سلبي لا شك في ذلك على الحساب المتعلق بالخدمات لكل الدول المضيفة.

ج- بخصوص التحويلات بدون مقابل: يسجل أثر سلبي للاستثمار الأجنبي المباشر في هذا الصدد ويكمن أساسا في أجور رواتب المستخدمين الأجانب لدى الشركات الأجنبية إلى خارج الدولة المضيفة وبالمقابل يسجل أثر ايجابي في حال دخولهم أيضا للإقامة فيها لأجل مباشرة أعمالهم[1].

[1] - روبرت ميلر، جاك جلين، "**المشروعات المشتركة في البلدان النامية مجلة التمويل والتنمية**"، المجلد 31، العدد3، سبتمبر 1994، ص41 .

2- الآثار على حساب العمليات الرأسمالية:

إن الاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره هو حركات رؤوس الأموال الدولية وهو يندرج ضمن الحسابات المكونة لميزان المدفوعات، فبالإضافة إلى كونه له آثار على الحساب الجاري له بالضرورة أيضا آثار سلبية وايجابية على حساب العمليات الرأسمالية بصفة خاصة وعلى ميزان المدفوعات بصفة عامة وهي تتجلى على النحو التالي[1]:

* إن إقدام بعض الدول النامية خلال فترات الستينات والسبعينات بالخصوص على برامج مختلفة للتنمية الاقتصادية التي تطلّبت مستلزمات فنية وتكنولوجيا موّلت في حقيقة الأمر بقروض طويلة الأجل مما أدى بمعظمها إلى التخبط في شبح المديونية وكبديل لذلك فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو وسيلة نمو تمويلية جديدة وبديلة تتجلى آثاره هنا في الأثر الايجابي الذي ينجم عن فعل تشجيع تدفقاته للدول المضيفة عامة والدول النامية خاصة حيث أن الأشكال التي تتخذها هذه التدفقات إنشاء فرع أو مؤسسة، إنشاء مؤسسة مشتركة...الخ لها أثر ايجابي نسبي، حيث كلما زادت مشاركة ومساهمة الشركة الأجنبية كلما أدى ذلك إلى زيادة المشروع من حيث الحجم والرأسمال كلما كان الأثر ايجابيا أكثر خاصة إذا كانت هذه الخطوة متبوعة بخطوات أخرى تتجلى في إعادة استثمار جزء من الأرباح التي تحققها تلك المشاريع الاستثمارية، فهذا الأثر الايجابي قد يمس ميزان المدفوعات في المدى القصير للدولة المضيفة.

أما في المدى البعيد فحتما سيتغير ذلك الأثر ليصبح سلبيا وذلك بفعل قيام الشركات الأجنبية بتحويل الأرباح خارج الدول المضيفة وقد يتسنى لها ذلك باستخدام وسيلتين.

- إما باستخدام السياسة التسعيرية بخصوص المعاملات التصديرية التي تجري بين الشركة الأم والفروع.

- أما عن طريق التحويل المباشر لهذه الأرباح دون اللّجوء لإعادة استثمارها هذا من جهة ومن جهة أخرى تزداد حدّة الأثر السلبي على ميزان المدفوعات ككل عندما يسجل التباين الواضح بين تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية إليها وبين الأرباح المحمولة منها.

ثانيا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على المنافسة

تعريف المنافسة: هي شكل من أشكال تنظيم الاقتصاد يحدد آليات العمل داخل السوق والعلاقات المختلفة ما بين المتعاملين الاقتصاديين داخله بشكل يؤثر في تحديد السعر.

[1] - براكش لونجاني وعساف رزين، "**ما مدى فائدة الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية**"، مجلة التمويل والتنمية، المجلد38، العدد 2، ص7.

في ظل هذا النظام فإن دور الدولة يقتصر على ضمان السير الحسن لهذا النظام من خلال توفير الأمن وفرض احترام القوانين المختلفة والالتزام بها من كل الأطراف المعنية بها.

– بمجرد قدوم مؤسسة ما من أجل إنتاج سلع يتم استيرادها من الخارج أو إنتاج سلع جديدة (لا توجد في السوق المحلية) ممّا يؤدي إلى رفع الطاقة الإنتاجية خاصة صناعة السيارات، وسائل النقل، المنتجات البتروكيماوية، المعدّات الفلاحية.

– وعند قدوم الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في قطاع معين في الأول يمكننا القول أنه إذا قامت المؤسسات متعددة الجنسيات بخلق مصنع جديد بكل أجزائه في هذه الحالة تعمل على رفع القدرات الإنتاجية وإذا قامت بشراء مؤسسة محلية قائمة فإنها تترك القدرات الإنتاجية بدون تغيير.

– ومن جهة أخرى نجد أن المؤسسة متعددة الجنسيات تمتلك إمكانيات مالية كبيرة تسمح لها بتقدير إنتاج ذو جودة عالية وبالتالي الاستفادة من إنتاج ذو جودة عالية وبالتالي الاستفادة من اقتصاديات الحجم، كما نجد أنه بفضل الميزات التي تمتلكها الشركات المتعددة الجنسيات فإن عوائد هذه الأخيرة تكون مرتفعة ومن هنا فإن حدّة المنافسة هي الأخرى ستعرف ارتفاعا.

– إضافة إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تنتج بتكاليف أقل لذا فإنها تمتلك السيطرة على المؤسسات الأخرى في القطاع، الأمر الذي يؤدي إلى اختفاء المؤسسات التي لا تحقق المردودية لتظهر مكانها مؤسسات أخرى تكون أكثر فعالية وتعمل على إنعاش المنافسة من جديد[1].

عند تقييم مسألة الارتباط بين قواعد الشركات متعددة الجنسيات والتركيز القطاعي يظهر:

العنصر الأول: يتمثل في الوجود الفعلي للارتباط بين تواجد الشركات المتعددة الجنسيات في قطاعات معينة ووجود حواجز الدخول في هذه القطاعات فمن الواضح أن المؤسسات المتعددة الجنسيات تمتلك وسائل مالية كبيرة، تسمح لها بتجاوز الحواجز مقارنة مع المؤسسات الأخرى.

هذه الحواجز قد تؤدي إلى حتمية الاستثمار في مجال البحث والتطوير من أجل تكييف المنتوج حسب متطلبات سوق الدول المضيفة بالإضافة إلى تحمل نفقات إشهارية من أجل التعريف بالمنتوجات الجديدة.

---

[1] – سليمان حسين، "**الاستثمار الأجنبي المباشر والميزة التنافسية الصناعية في الدول النامية**"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع الاقتصاد الكمي، جامعة الجزائر، 2004، ص ص 42-43.

ومن هنا نجد التفسير لأصل أو مصدر الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، وبما أن حواجز الدخول تكون مرتفعة فإن عدد الشركات متعددة الجنسيات يكون محدودا وبالتالي نستنتج الارتباط بين التركيز وتواجد الشركات متعددة الجنسيات.

العنصر الثاني: والأخير المعتمد في التحليل ينفي الارتباط المذكور سابقا حيث أنه تم وضع فرضية أساسها أن الشركات متعددة الجنسيات تنشط في الأسواق التي تتميز في احتكار القلة، بصفة خاصة عندما تكون الأولوية للمستثمر في بلد ما نجد أن بقية أطراف سوق احتكار القلّة يقومون بالبحث عن الكيفية التي تمكنهم من حماية حصصهم في السوق ممّا يؤدي إلى تحسين وتطوير نوعية المنتوج إضافة إلى رفع الطاقة الإنتاجية وتخفيض التركيز في البلد المضيف.

المطلب الرابع: جاذبية الدول النامية منها الدول العربية للاستثمار الأجنبي المباشر ضمن تصنيف مراحل التنمية الاقتصادية:[1]

أصبح جذب الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أهم مجالات المنافسة بين معظم دول العالم المتقدمة والنامية على حد سواء، ويعود هذا التنافس إلى محورية دور الاستثمار الأجنبي المباشر في عملية التنمية واستدامتها والذي يتجاوز سد العجز في الحساب الجاري أو تلبية الاحتياجات المحلية للموارد المالية، من أجل تحسين قدرتها على النمو وعلى التفاعل مع الاقتصاد العالمي والمشاركة بكفاءة في العملية الإنتاجية الدولية، كما يشكل تصاعد اهتمام الدول النامية بتنافسية صادراتها في الأسواق الدولية سببا إضافيا للسعي إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لما له من أثر مباشر في الارتقاء كميا ونوعيا بمستوى الصادرات واكتساب الخبرة المعرفية التقنية والتسويقية الداعمة لحركة الاندماج مع باقي دول العالم ولذلك عليها تطوير إقتصادياتها وكسب ميزة تنافسية تمكنها من جذب هذه الاستثمارات في المجالات التالية: الاستقرار الاقتصادي الكلي، الوساطة المالية والقدرات التمويلية، الحوكمة والإدارة العامة والبيئة المؤسسية والاجتماعية، بيئة أداء الأعمال، حجم السوق وفرص وسهولة النفاذ إليه، وفرة ونوعية الموارد البشرية والطبيعية، عناصر التكلفة، البنى التحتية والفعالية اللوجستية، عوامل التميز والتقدم التكنولوجي .

لاشك أن جميع المكونات الرئيسية التي تم رصدها مهمة لقياس الإمكانيات المحتملة لجذب الدول للاستثمارات الأجنبية إلا أن قدرة الدول على توفير وتطوير تلك الإمكانيات تختلف بحسب مرحلة النمو التي تقع فيها، فكلما انتقلت هذه الدول بين المراحل بشكل تصاعدي فان حصة الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ترتفع ويتغير الهيكل الاقتصادي وتزداد

[1]- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإئتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية، مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار، 2014، ص 93

حاجة الدول لرفع إنتاجية عناصر الإنتاج المختلفة لتبقى قادرة على توفير مستوى عال من الدخل، مما يعكس ازدياد قدرة جذب الاقتصاد بشكل طردي على الإنتاجية، وبالتالي على الدخل نتيجة النمو الذي يشهده على مختلف الأصعدة والذي يدفع به للانتقال إلى المرحلة التالية من تطوره (أنظر الملحق رقم: (**1**).

أولا: بالنسبة للدول في مرحلة التنمية الاقتصادية.

هي الدول المعتمدة على استغلال وفرة الأيدي العاملة الرخيصة والموارد الطبيعية تتنافس فيما بينها لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية على أساس كلفة العمالة وتوفر الموارد الطبيعية لإنتاج سلع وخدمات عادة ما تكون عادية أو محدودة التعقيد ففي هذه المرحلة تكون المكونات المؤثرة بشكل أساسي هي: الاستقرار الاقتصادي الكلي، الوساطة المالية والقدرات التمويلية والحوكمة والإدارة العامة، وبارتقاء الدول إلى مرحلة الاعتماد على الإنتاجية يتوجب عليها التركيز على العناصر التي تمكن من استحداث وتبني طرق إنتاج أكثر كفاءة وفعالية ومن الارتقاء بنوعية السلع والخدمات، وتعتمد قدرة الجذب في هذه المرحلة بشكل رئيسي على العوامل الكامنة التي تحددها المعايير المعتمدة من طرف الفاعل الرئيسي في مجال الاستثمار الأجنبي أي الشركات المتعددة الجنسيات وتتضمن: حجم السوق وفرص وسهولة النفاذ إليه، نوعية الموارد البشرية المتوافرة بالتزامن مع الاستفادة من الموارد الطبيعية، العناصر المباشرة وغير مباشرة المحددة للتكلفة و المحفزة للاستثمار.[1]

ثانيا: بالنسبة للاقتصاديات التي بلغت مرحلة الاعتماد على التطوير والابتكار[2].

إن مقومات المنافسة عامل لاستقطاب مزيد من التدفقات الرأسمالية الأجنبية تحددها القدرة على تقديم سلع وخدمات مبتكرة وفريدة من نوعها لتتمكن من مجاراة الكلفة العالية لعناصر الإنتاج والمحافظة على متطلبات الجودة الأمر الذي يستوجب الاعتماد على أحدث وسائل الإنتاج وأكثرها تطورا وتعقيدا والقدرة على الاستفادة من العوامل الخارجية الايجابية المتوافرة في البيئة التي يقام فيها الاستثمار وبالتالي يصبح تأثير عوامل اقتصاديات التكتل وعوامل التميز والتقدم التكنولوجي مهما لقدرة جذب مؤيد من الاستثمار الأجنبي لتلك الدول.

---

(1)- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإئتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية، مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار، 2014، ص 93

(2)- عباس أميرة، مرجع سبق ذكره، ص 83.

وبناء على ما سبق، من المفترض عند وضع أي إطار لسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر كمرجع رئيسي لصانعي السياسات على النطاق الوطني أن يؤخذ بعين الاعتبار مرحلة النمو التي تمر بها الدولة، والتي تفرز نمطا إنتاجيا وتكنولوجيا واستهلاكيا محددا والأولويات التنموية التي عادة ما تتضمنها الخطط أو الإستراتيجية الإنمائية لكل بلد.

جدول رقم (**07**): توزيع الدول حسب مراحل النمو.

المرحلة الأولى **الدول المعتمدة على الموارد الطبيعية**	**المرحلة الثانية** **الدول المعتمدة على الكفاءة والفاعلية**		**المرحلة الثالثة:** **الدول المعتمدة على المعرفة والابتكار**	
السنغال	الاكوادور	تايلند	أثيوبيا	ايرلندا
السودان	الأردن	تونس	الامارات	بلجيكا
الكميرون	الجزائر	جنوب إفريقيا	الأرجنتين	بولندا
الهند	الدومنيكان	رومانيا	البحرين	تركيا
اليمن	السعودية	سوريا	البرازيل	تشيلي
أثيوبيا	الصين	صربيا	البرتغال	تشيك
أفريقيا الوسطى	العراق	غواتيمالا	الدنمارك	روسيا
أوغندا	الغابون	فنزويلا	السويد	عمان
باكستان	فلبين	قطر	المكسيك	سلوفاكيا
البينين	الكويت	ليبيا	المملكة	سلوفينيا
بوركينا فاسو	المغرب	مصر	المتحدة	سنغفورة
تشاد	إيران	ناميبيا	النرويج	سويسرا
تنزانيا	أذربيجان	هندوراس	النمسا	فرنسا
توغو	أندونيسيا	كولومبيا	الولايات	فنلدا
ساحل العاج	أنقولا		المتحدة	قبرص
غانا	أوكرانيا		اليابان	كازاخستان
فيتنام	باراغواي		اليونان	كندا
كينيا	بلغاريا		إسبانيا	كوريا
مالي	بناما		إسرائيل	لبنان
مدغشقر	بوتسوانا		إيطاليا	ماليزيا

موريتانيا	بوليفيا		أستراليا	هولندا
موزمبيق	بيرو		ألمانيا	هونغ كونغ
نيجيريا			أورغواي	

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإئتمان الصادرات، نفس المرجع السابق ص 94.

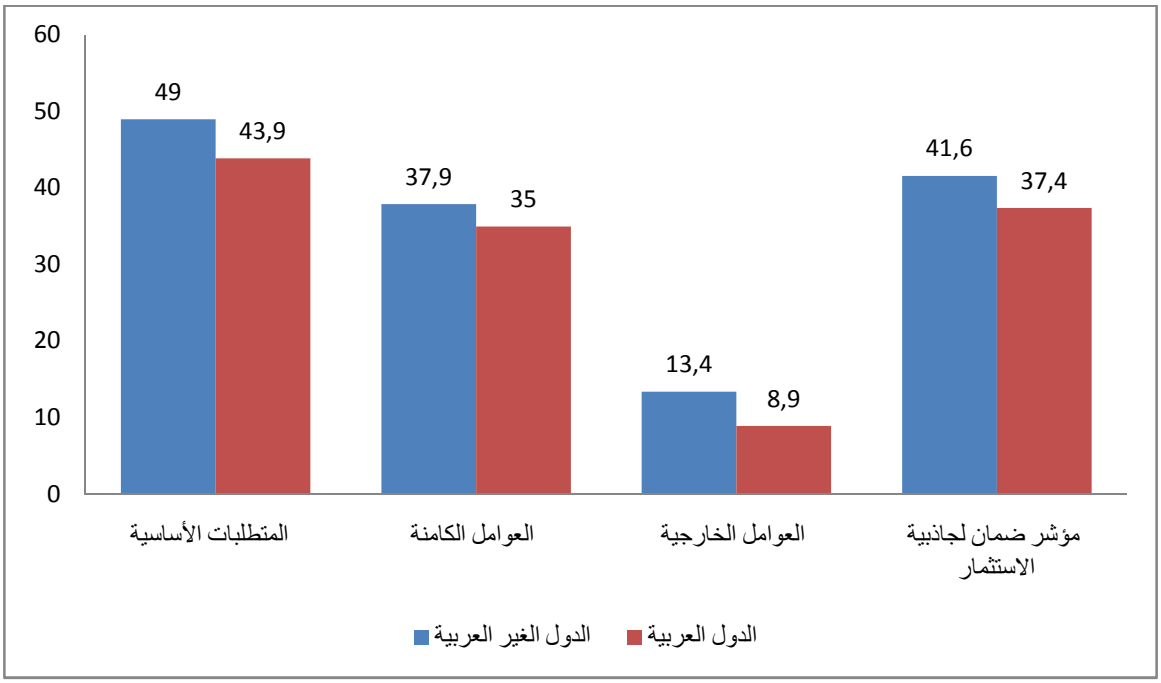
وفقا للتقسيم المبين في الجدول السابق، تصنف الدول العربية إلى ثلاثة مجموعات هي كالآتي:

1- الدول المصنفة ضمن مجموعة الاقتصاديات القائمة على الموارد الطبيعية:

هي كل من: موريتانيا، السودان واليمن والمفترض أن تولي هذه الدول اهتماما وأولوية لتحسين محاور الجذب التي تندرج ضمن مجموعة المتطلبات الأساسية السابقة الذكر وبالتالي يجب التركيز على محاور هذه المجموعة عند صياغة ورفع التوصيات الخاصة بسياسات الاستثمار وهذا ما سنوضحه في الشكل الموالي الذي يبين أن الأداء المتوسط للدول العربية في هذه المرحلة من النمو على مستوى مجموعة المتطلبات الأساسية (**43.9** نقطة) أقل بـ **11.6%** من متوسط أداء الدول الأخرى ضمن نفس التصنيف والذي بلغ (**49** نقطة) الأمر الذي يعكس أداءا سلبيا على إمكانيات تلك الدول في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر[1].

[1] – المؤسسة العربية لضمن الاستثمار وائتمان الصادرات، مرجع سبق ذكره، ص94.

شكل رقم(**04**): الأداء المحتمل للدول المصنفة ضمن مرحلة النمو لعام **2014** الدول المعتمدة على الموارد الطبيعية.



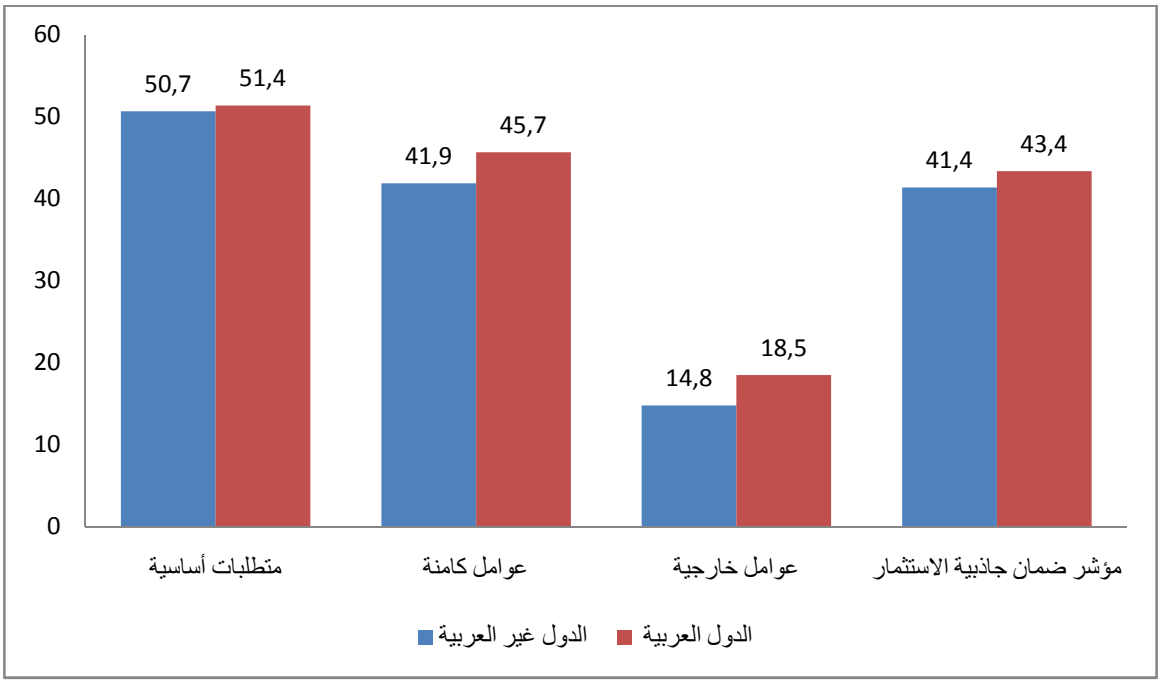
المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات نفس المرجع السابق ص 95.

مجموعة الدول المصنفة ضمن مجموعة الاقتصاديات القائمة على الكفاءة والفاعلية[1]:

تضم **11** دولة عربية هي: الجزائر، مصر، العراق، الأردن، الكويت، ليبيا، المغرب، قطر، السعودية، سوريا، وتونس من المفترض أن تعتمد هذه الدول بشكل أكبر على محاور مجموعة العناصر الكامنة مع بقاء الأهمية النسبية لمحاور مجموعة المتطلبات الأساسية عند التطرق لفجوة جاذبية الاستثمار القائمة مع الدول المنافسة وعلى عكس ما تم رصده في المجموعة الأولى، فإن الأداء المتوسط للدول العربية في هذه المرحلة من النمو على مستوى كل المؤشرات بما في ذلك العوامل الخارجية (عوامل اقتصاديات التكتل، التميز)أعلى من متوسط أداء الدول الأخرى ضمن نفس التصنيف وتجدر الإشارة إلى أن أغلبية الدول العربية ضمن هذه المجموعة تتمتع بوفرة في الموارد(النفط ،الغاز) وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

[1]- نفس المرجع السابق ص 96.

الشكل رقم (05): الأداء المحتمل للدول المصنفة ضمن المرحلة الثانية للنمو **2014** الدول المعتمدة على الكفاءة والفاعلية



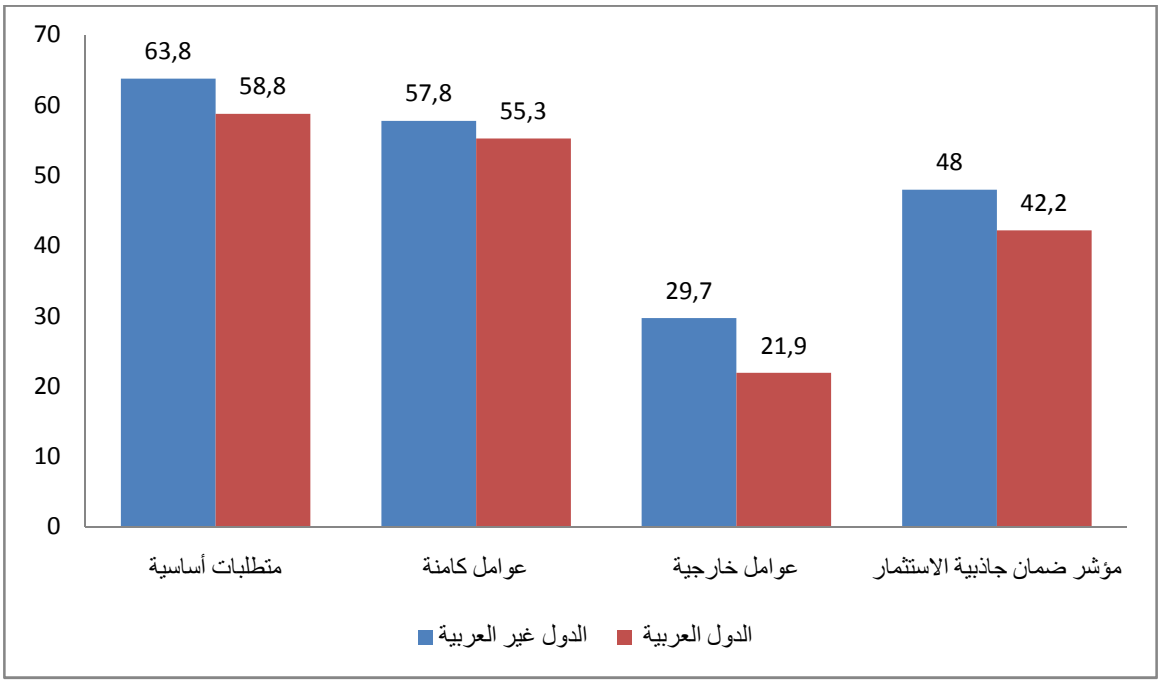
المصدر: المؤسسة العربية لقمان الاستثمار وإئتمان الصادرات، نفس المرجع السابق، ص 96.

3- مجموعة الاقتصاديات التي بلغت مرحلة الاعتماد على التطوير والإبتكار: [1]

وهي التي تحدد مقومات المنافسة فيما بينها لإستقطاب التدفقات الرأسمالية الأجنبية وفق القدرة على تقديم سلع وخدمات مبتكرة وفريدة من نوعها، يستوجب على دول هذه المجموعة الاعتماد على أحدث وسائل الإنتاج وأكثرها تطورا وتعقيدا والاستفادة من العوامل الخارجية الايجابية الكتوفرة في البيئة التي يقام فيها الاستثمار، وبالتالي تزداد الأهمية النسبية لمحور مجموعة عوامل اقتصاديات التكتل وعوامل التميز والتقدم التكنولوجي في جذب الاستثمار الأجنبي تتضمن هذه المجموعة 4 دول عربية هي البحرين ولبنان وعمان والإمارات العربية المتحدة ويوضح الشكل الموالي أداء هذه الدول مقارنة ببقية دول المجموعة ومعظمها دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، كما يوضح نفس الشكل أهمية الفجوة القائمة على مستوى محور عوامل التميز والتقدم التكنولوجي والتي بلغت **35.6%** تليها فجوة عوامل المتطلبات الأساسية بنسبة **8.5%**

[1] - نفس المرجع السابق، ص 97.

الشكل رقم: (**06**) الأداء المحتمل للدول المضيفة ضمن المرحلة الثالثة، للنمو **2014** الدول المعتمدة على المعرفة والابتكار.



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، نفس المرجع السابق، ص **97**.

خلاصة الفصل:

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر ظاهرة اقتصادية تسمح بنقل رؤوس الأموال من دولة إلى أخرى، وتعطي صاحبها حق التملك والإدارة للمشروع الاستثماري، حيث شهد ازدهارا خلال القرن التاسع عشر مع بداية الثورة الصناعية، ثم شهد تراجعا خلال الفترة ما بين الحربين العالميتين الأولى والثانية، ثم شهد تطورات سريعة بعد ذلك، ونظرا لأهميته قدمت العديد من النظريات لشرح أسباب هذه الظاهرة، في هذا الإطار اتجهت معظم الدول إلى فتح أبوابها أمامه قصد استقطابه وبما أن الكثير من الدول النامية عانت ولا زالت تعاني من مشكل المديونية والعجز في تمويل استثماراتها فقد اتخذته كوسيلة بديلة لإنعاش اقتصادياتها، ومن أجل تحقيق ذلك كان لا بد من إعادة النظر في مناخها الاستثماري الذي له دور كبير في جذب هذه الاستثمارات.

الفصل الثاني:

الميزة التنافسية الصناعية في الدول النامية

تمهيد:

شهدت البيئة العالمية في العقدين الأخيرين، تغيرات وتطورات عديدة نتيجة لتقدم التكنولوجيا وارتفاع حدة المنافسة، وأصبح التحدي الرئيسي الذي يواجه المؤسسات ومن ثم الدول هو كيفية زيادة قدرتها التنافسية والمحافظة عليها لمواكبة تلك التغيرات.

وعلى المؤسسات الراغبة في النمو وكسب مكانة مرموقة في السوق ومسايرة التغيرات البيئية بذكاء، التسلح بطرق التسيير العصرية، والاستغلال الأمثل للإمكانيات الموجودة ومن أجل ذلك كان لا بد من دراسة كل الجوانب المتعلقة بالميزة التنافسية على كل المستويات وعليه قمنا بتقسيم الفصل إلى ثلاث مباحث.

المبحث الأول: التنافسية واستراتيجيات التنافس.

المبحث الثاني: الميزة التنافسية

المبحث الثالث: تحليل الميزة التنافسية الصناعية للدول النامية.

المبحث الأول: التنافسية وإستراتيجية التنافس

تعدّ التنافسية من أهم المواضيع التي تلاقي الاهتمام في الدراسة والتحليل من قبل الباحثين وذلك وفق مجموعة متكاملة من التصرفات تعرف بإستراتيجية التنافس والتي تؤدي إلى تحقيق ميزة تنافسية. وهذا ما سنتطرق إليه في هذا المبحث.

المطلب الأول: مفهوم التنافسية ومؤشراتها

إن مصطلح التنافسية مرتبط أيضا بمفهوم المنافسة وعليه سنتطرق في هذا المطلب للمفهومين معا.

أولا: مفهوم المنافسة

لقد تطرق العديد من الباحثين لهذا المفهوم ولهذا ظهرت عدة تعاريف للمنافسة نذكر بعضها في ما يلي:

- ✓ المنافسة تعتبر نظام من العلاقات الاقتصادية ينطوي تحته عدد كبير من البائعين والمشترين وكل منهم يتصرف مستقلا عن الآخر للبلوغ بربحه إلى الحد الأقصى فهي الوسط الذي تتم فيه مراقبة الأسعار والجودة عن طريق السوق الذي يتصف بدرجة عالية من تشابه السلع والخدمات[1].
- ✓ يقصد بالمنافسة تعدد المسوقين لكسب العميل بالاعتماد على أساليب مختلفة كالأسعار والجودة وتوقيت البيع وأسلوب التوزيع وغيرها[2].

مفهوم التنافسية:

يقصد بالتنافسية القدرة على الصمود أمام المنافسين بغرض تحقيق أهداف الربح وأهداف النمو والاستقرار، من خلال الابتكار والتجديد اللذان تقوم بهما المؤسسة في سبيل تقوية هذه القدرة[3].

كما ينظر إليها على أنها قابلية واستعداد المؤسسة لمواجهة المنافسة القائمة فهي تتعلق بوضعية تحكم في السوق الداخلي أو الخارجي. يمكن لتنافسية المؤسسة أن تقوم على عدة وسائل، نذكر منها:

---

1 – أمين عبد العزيز حسن، "**إستراتيجية التسويق**"، دار قباء، الأردن، 2001، ص 105.

2 – فريد النجار، "**المنافسة والترويج التطبيقي**"، مؤسسة شهاب الجامعية، مصر، 1999، ص 20.

3 – فريد النجار، "**المنافسة والترويج التطبيقي آليات الشراكة لتحسين المراكز التنافسية**"، مدخل المقارنات التطويرية المستمرة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 11.

- التحكم في التكاليف وتخفيض الأسعار مقارنة بالمنافسة.
- القيام بنشاطات البحث والتطوير والابتكار والتجديد وإنتاج منتجات ذات جودة عالية.
- تطوير أساليب الترويج (الإعلان، العلاقات العامة، البيع الشخصي.

فالمقصود بالتنافسية إذن هو قدرة المؤسسة على طرح منتجات جديدة في السوق والعمل على زيادة حصتها السوقية والمحافظة عليها والقدرة على خلق ميزة تنافسية خاصة بها، وكذلك على مواجهة المنافسة في السوق المستهدف إن كانت موجودة.

ثانيا: مؤشرات التنافسية

إنّ المحللين الاقتصاديين يعتمدون في تقييمهم للوضع التنافسي لكل مؤسسة على عدد من المؤشرات والتي يكمن الهدف منها توفير المزيد من المعلومات حتى يمكن تحديد العديد من المقارنات بين الصناعات والمنظمات في الدول المختلفة ومن أهم هذه المؤشرات نجد:

1- مؤشر الربحية: يعتبر مؤشر الربحية كافيا على التنافسية الحالية للمؤسسة، كما أن الحصة من السوق هي الأخرى تشكل مؤشرا عن التنافسية، إذا كانت المؤسسة تعمل على تعظيم أرباحها، أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد تحقيق غرض رفع حصتها من السوق، ويمكن للمؤسسة أن تكون تنافسية في سوق تنافسية تتجه هي ذاتها نحو التراجع وفي هذه الحالة فإن التنافسية الحالية للمؤسسة لن تكون ضامنة لربحيتها المستقبلية.

وإذا كانت ربحية المؤسسة التي تريد البقاء في السوق ينبغي أن تمتد إلى فترة من الزمن، فإن القيمة الحالية لأرباح المؤسسة تكون مرتبطة بالقيمة السوقية لها.

وحتى يمكننا القول بأنّ مؤسسة ما تعتبر تنافسية، يجب أن تكون نسبة القيمة السوقية للدين ورؤوس الأموال الخاصة بالمؤسسة على تكلفة استبدال أصولها أكبر من الواحد.

وتعتمد المنافع المستقبلية للمؤسسة على إنتاجيتها النسبية وتكلفة عوامل إنتاجها وكذلك الجاذبية النسبية لمنتجاتها على امتداد فترة طويلة، وعلى انفاقها الحالي في البحث والتطوير أو البراءات التي تحصل عليها إضافة إلى العديد من العناصر الأخرى، وتعتبر النوعية عنصرا هاما لاكتساب الجاذبية ومن ثمّ النفاذ إلى الأسواق والمحافظة عليها[1].

1 - سلمان حسين، "**الاستثمار الاجنبي المباشر والميزة التنافسية الصناعية في الدول النامية**"، مرجع سبق ذكره، ص 54.

2- مؤشر التكلفة: ويقصد بها تكلفة صنع المنتجات مقارنة بالمنافسين ويمكن اعتبار تكلفة الصنع المتوسط بالقياس إلى تكلفة المنافسين كمؤشر كافي عن التنافسية في فرع نشاط وإنتاج متجانس، ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمؤسسة، ويمكن لتكلفة وحدة العمل أن تكون بديلا جيدا عن تكلفة الصنع المتوسط، وهذا عندما تشكل تكلفة اليد العاملة النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية ولكن هذه الوضعية نادرة الوجود[1].

3- مؤشر الإنتاجية: يقصد بالإنتاجية النسبة بين النتائج المحصل عليها والوسائل المسخرة لتحقيقها، أي الفاعلية التي تحول المنظمة مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات ويمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من مؤشرات الإنتاجية[2].

- ✓ الإنتاجية الجزئية: والتي تمثل النسبة بين مجموع المخرجات وأحد المدخلات كإنتاجية العامل وإنتاجية رأس المال.
- ✓ إنتاجية متعددة العوامل: والتي تمثل مجموع المخرجات منسوبة إلى مجموعة فرعية من المدخلات.
- ✓ الإنتاجية الكلية: والتي تعتبر من المؤشرات الكليّة التي يعتمد عليها في قياس تنافسية القطاع أو تنافسية المؤسسة بسبب شموليتها، وتمثل مجموع المخرجات منسوبة إلى مجموع المدخلات، ومما يؤخذ على الإنتاجية الكلية للعوامل هو أنها لا تعكس التفاعل بين كل عامل بشكل منفرد والمخرجات، لذلك لا تستخدم الإنتاجية الكلية كأداة لتحسين ناحية معينة من العمليات، كما أنه إذا تم قياس الناتج بالكميات فإن الإنتاجية الكلية للعوامل لا توضح شيئا حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب المؤسسة.

ويمكن قياس المخرجات باستعمال أحد المقاييس التالية:

- الإنتاج الإجمالي: وهو ما يعادل مجموع كميات أو قيم المنتجات.
- الإنتاج الصافي: ويعادل قيمة الإنتاج الإجمالي مطروحا منه اهتلاكات رأس المال.
- القيمة المضافة أو الناتج: ويتمثل في قيمة الإنتاج مطروحا منه مستلزماته من المواد واهتلاك رأس المال الثابت.

4- مؤشر الحصة من السوق: من الممكن لمؤسسة ما أن تحقق أرباحا وتستحوذ على جزء هام من السوق الداخلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي، ويحدث هذا عندما تكون السوق المحلية محمية بعقبات اتجاه التجارة

---

1 - كباب منال، "**دور استراتيجيات الترويج في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسة الوطنية**"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، علوم التسيير، تخصص إستراتيجية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2007، ص 141.

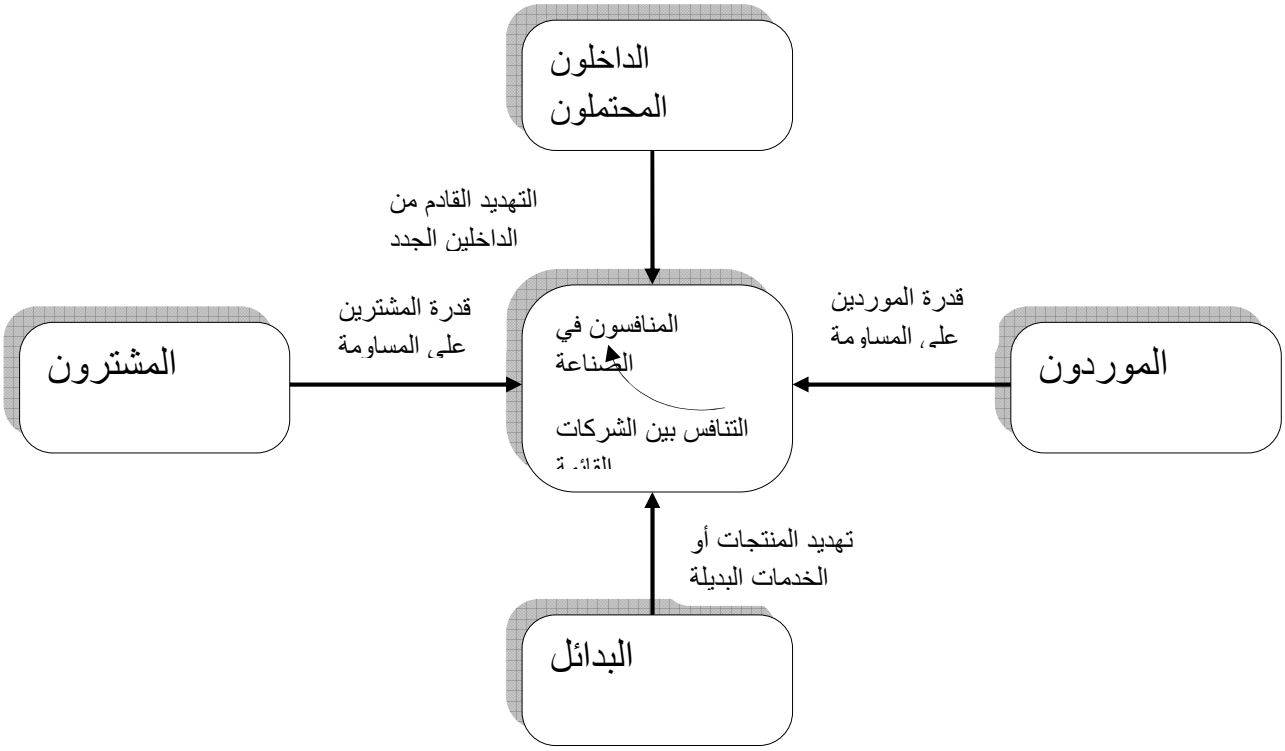
2 - نبيل مرسي خليل، "**الميزة التنافسية في مجال الأعمال**"، مركز الإسكندرية، مصر، 1997، ص 41.

الدولية، كما يمكن للمؤسسات الوطنية أن تكون ذات ربحية آنية ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة اتجاه تحرير التجارة أو بسبب زوال السوق، لذلك يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين، وعندما تتحقق حالة توازن تعظيم المنافع ضمن قطاع نشاط معين، ذو إنتاج متجانس، فإنه كلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة بالقياس إلى التكاليف الحدية لمنافسيها، كلما كانت حصتها من السوق أكبر، وكانت المؤسسة أكثر ربحية مع افتراض تساوي الأمور الأخرى فالحصة من السوق تترجم إذن المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج[1].

ثالثا: تحليل القوى التنافسية لـ Porter

تتحدد المنافسة داخل صناعة ما عن طريق هيكلها الخاص، ويشير هيكل الصناعة إلى العلاقات المتداخلة بين خمس قوى مختلفة والتي تحفز السلوك التنافسي للشركات داخل تلك الصناعة، ويرتبط ذلك مباشرة بتفاعل كل تلك العوامل الخمسة الأساسية التالية[2]:

الشكل رقم (07): القوى التي تدفع المنافسة في الصناعة.



المصدر: مايكل بورتر، نفس المرجع السابق، ص 38.

1 – نبيل مرسي خليل، نفس المرجع السابق، ص 42.

2 – كباب منال، نفس المرجع، ص 160.

وقد تناول بورتر في كتابه "إستراتيجية المنافسة" أساليب وتحليل الصناعات والمنافسين، حيث قال فيه: إن المنافسة في أي صناعة تعتمد على خمس قوى تنافسية وهي:

1_ تهديد المنافسين الجدد في الصناعة: حيث أن دخول مؤسسات منافسة جديدة إلى السوق يعني سعي هذه المؤسسات للحصول على نصيب معين من السوق، ومن ثم فهم يمثلون تهديدا للمؤسسات القائمة بالفعل، وتعتمد درجة ذلك التهديد على مدى وجود عوائق للدخول وعلى رد فعل المتوقع من المنافسين الحاليين في السوق.

2_ تهديد السلع أو الخدمات البديلة: تمثل المنتجات البديلة تلك السلع التي تبدو مختلفة ولكنها تشبع نفس الحاجة، وإن وجود بدائل قوية تمثل تهديدا تنافسيا كبيرا، ويشكل قيود على السعر الذي تفرضه المؤسسة ومن ثم تتأثر ربحيتها.

3: القوة التفاوضية للزبائن: يمكن أن يؤثر العملاء على الصناعة من خلال قدرتهم على التفاوض بخصوص السعر وجودة الخدمة والمنتج مع ضرب المنافسين بعضهم ببعض، ويكون العميل (المشتري) أو مجموعة من المشترين الأقوياء إذا كان ما يلي صحيحا:

-ثراء جزء كبير من منتجات الشركة.
-توافر العديد من المؤسسات البديلة.
-تغيير قليل في تكلفة خدمات المؤسسة.

4: القوة التفاوضية للموردين: يمكن النظر إلى الموردين على أنهم يمثلون تهديدا عندما تكون لديهم القدرة على فرض الأسعار التي يتعين على الشركة دفع ثمن لمدخلاتها أو تخفيض جودة تلك المدخلات، ومن ثم تقليص ربحية المؤسسة، وتكون مجموعة من الموردين قوية في حالة عدم توفر البدلاء بسهولة، أي يكون للمنتج الذي يبيعونه بدائل قليلة، مع أهمية ذلك المنتج للمؤسسة.

5: التنافس الحاد بين المؤسسات القائمة: تعتمد المؤسسات في الصناعة بعضها على بعض ومن ثم فان أي حركة تنافسية من إحداها سوف يؤثر على البقية داخل الصناعة، وبالتالي قد يسبب هذا رد فعل من المؤسسات الأخرى اتجاه هذه الحركة التنافسية.

رابعا: مستويات التنافسية

التنافسية مصطلح يكتنفه الكثير من الغموض لكونه من المصطلحات الحديثة، مما أدى إلى ظهور خلاف آخر حول ضبط مفهوم التنافسية على أساس مستوى التحليل، وتم تصنيفها على هذا الأساس إلى ثلاث أنواع وهي:

1- التنافسية على مستوى المؤسسة:

يقال عن المؤسسة أنها تنافسية، إذا كانت لديها القدرة على تحمل المنافسة عن طريق خلق ميزة تنافسية[1].

وتعتبر التنافسية أيضا على أنها: "القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني نجاحا مستمرا لهذه المؤسسة على الصعيد الدولي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، ويتم ذلك خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية".

2- التنافسية على مستوى قطاع الصناعة:

هي "قدرة مؤسسات قطاع معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية، دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية وبالتالي تتميز في هذا القطاع، وتقاس تنافسية صناعة معينة من خلال الربحية الكلية للقطاع، الميزان التجاري، إضافة إلى مقاييس متعلقة بالتكلفة والجودة، والصناعة التي تتمتع بالتنافسية هي التي تتضمن مؤسسات قادرة على التنافس في الأسواق المحلية".

3- التنافسية على مستوى الدولة:

هي قدرة البلد على تحقيق معدل مرتفع ومستمر لمستوى دخل أفراده ويتحقق ذلك في تحسين الإنتاج الذي يؤدي إلى زيادة الأرباح، والذي يؤدي إلى رفع الأجور، الأمر الذي يضمن معدل نمو مرتفع ومستمر لدخل الفرد.

أو هي قدرة البيئة الوطنية (الدولة) على دعم تنافسية المؤسسات و تنميتها حيث إن هده البيئة قد تكون معززة لتنافسية المؤسسات او معوقة لها ، ومن ثم فإن أداء المؤسسات يتحدد بطبيعة البيئة الوطنية التي تعمل فيها والتي تتحدد بدورها بظروف تكمن بعضها في (وفرة وندرة عوامل معينة، حجم الدولة، عدد سكانها...الخ، وبعضها خاص بالسياسات والتشريعات الاقتصادية والاجتماعية التي تضعها الدولة، والذي يحدد علاقاتها بالمؤسسات ومدى إنفتاحها[2].

---

1 - راوية حسن، "**إدارة الموارد البشرية (رؤية مستقبلية)**"، الدار الجامعية للنشر، مصر، دون سنة نشر، ص 8.

2 - زواوي الحبيب، "**سعر الصرف ومؤشرا قياس التنافسية (حالة الجزائر)**"، ورقة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية ،دون بلد و سنة . ص 13.

المطلب الثاني: الإستراتيجيات التنافسية لكوتلر (kotler):

تعرف إستراتيجية التنافس على أنها مجموعة متكاملة من التصرفات تؤدي إلى تحقيق ميزة متواصلة ومستمرة عن المنافسين، وتتحدد من خلال ثلاث مكونات أساسية وهي[1]:

1- أساس التنافس: ويشمل الأصول والمهارات المتوفرة لدى الشركة والتي تعتبر أساس الميزة التنافسية المتواصلة.

2- طريقة التنافس: وتشمل إستراتيجية المنتج، إستراتيجية الموقع، إستراتيجية التسعير، إستراتيجية التوزيع.

3- حلبة التنافس: وتتضمن اختبار ميدان التنافس، الأسواق والمنافسين.

وتتمثل الاستراتيجيات التنافسية لكولتر كما يلي[2]:

أولا: إستراتيجية متصدر السوق (الرائد): في كل سوق توجد مؤسسة رائدة والتي تبادر بتقديم منتجات جديدة وتغيير الأسعار، ولها نظام واسع للتوزيع وتقوم بحملات إعلانية وترويجية بشكل واسع والتي تحاول كل المؤسسات الأخرى منافستها عن طريق تقليدها بطرح نفس المنتج في السوق.

ولكي تتجنب المؤسسة الرائدة المنافسة من الغير وتحتفظ بمكانتها في السوق لابد لها القيام بما يلي:

1- حماية الطلب الأولي: مع الأخذ بعين الاعتبار حصتها في السوق، وتقوم بتنمية الطلب على منتجاتها عن طريق الحصول على مستعملين جدد الذين لم تكن لهم معرفة مسبقة بالمنتج، وكذلك إيجاد أو تصور استعمالات جديدة للمنتج، وأيضا رفع من مستوى الاستهلاك عن طريق إقناع المستهلك بشراء المنتج.

2- حماية الحصة السوقية: عن طريق دراسة منافسيها ومعرفة نقاط ضعفهم والاستفادة منها، وعلى المؤسسة الرائدة أن تقوم دائما بتجديد منتجاتها وتوزيع أشكالها من أجل محافظتها على مكانتها السوقية، ويمكن التمييز بين ستة إستراتيجيات تدافع بها المؤسسة الرائدة على مكانتها وهي:

أ- الدفاع عن الموقع: عن طريق تكثيف المنتجات.
ب- الدفاع الأمامي: عن طريق البدء بالقيام ببعض الخطوات لتفادي الدخول المفاجئ للمنافسين.
ج- الدفاع الوقائي: حيث تبدأ المؤسسة بطرح منتجاتها الجديدة في السوق قبل قيام المنافسين بذلك.

---

1 - بشار يزيد الوليد، "**التخطيط والتطوير الاقتصادي**"، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص ص 35-36.

2 - Philip Kotler et Bernard Dubois, **Marketing management**, Pearson édition, Paris, 11ème édition, 2003, p262-266.

د- الهجوم المضاد: تقوم به المؤسسة عندما تكون منافسة حادة، فإنها تقوم بالانتقال من نشاطها السابق إلى نشاط جديد.

هـ- الإنسحاب الاستراتيجي: عندما لا تستطيع المؤسسة مواجهة المنافسة فإنها تنسحب من القطاعات غير مهمة وتحتفظ بالقطاعات المهمة فقط وهذا لتدعيم وضعيتها التنافسية.

ر- توسيع حصة السوق: لتتمكن من زيادة أو الرفع من أرباحها عن طريق توفير منتج جديد ذو نوعية وجودة عالية وبسعر معقول.

ثانيا: إستراتيجية المتحدي (المؤسسة المطالبة بالصدارة)

إن كل مؤسسة تحمل المرتبة الثانية، الثالثة والرابعة في السوق تكون في وضعية المتحدي، حيث تقوم باختيار الهدف الذي يتمثل في فرع حصة السوق على حساب المنافسين الآخرين، وذلك باستعمال عدة طرق كمجابهة الرائد لانتزاع البعض من حصته أو مهاجمة المنافسين الذين لهم نفس المستوى معها ومحاولة إقصائهم أو الهجوم على أي جانب في القطاع، حيث يكون المنافس ضعيفا فيه.

وتتمثل الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات المطالبة بالصدارة فيما يلي[1]:

1- إستراتيجية تحديد الهدف الإستراتيجي والخصم: تستطيع المؤسسة المطالبة بالصدارة مهاجمة المتصدر، وهذه الاستراتيجيات خطرة لكنها واعدة ولكي يكون الهجوم ناجحا يجب على الشركة أن تمتلك مزايا تنافسية في وجه المتصدر أو بمقدور المؤسسة المطالبة للصدارة أن تتجنب المواجهة مع المتصدر وعوضا عن ذلك تقوم بمهاجمة المؤسسات المشابهة لها أو الأقل قدرة منها والعاملة في الأسواق المحلية والإقليمية وهذه المؤسسات يمكن أن تعاني من العجز في الموارد المالية.

وبهذا الشكل فإن الهدف الإستراتيجي للمؤسسة المطالبة بالصدارة يرتبط بالمنافس الذي تريد مهاجمته وإذا كانت الشركة تلاحق بمتصدر السوق فإن هدفها هو الاستيلاء على حصة معينة من السوق.

2- اختيار إستراتيجية هجومية: تعتمد المؤسسة المتحدية في مهاجمتها للمنافسين على ما يلي:

- ✓ تخفيض السعر: تقوم المؤسسة المتحدية بعرض نفس المنتج الذي ينتجه الرائد وبسعر أقل.
- ✓ البحث عن الرفاهية: تتمثل في إدخال منتج ذو جودة عالية وسعر مرتفع.

1 - نحاسية رتيبة، "**أهمية اليقظة التنافسية في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة**"، رسالة ماجستير، الجزائر، 2003، ص 45.

- ✓ تنويع المنتجات: تقوم المؤسسة المتحدية على مجابهة المؤسسة الرائدة بالاعتماد على تنويع الأذواق والتصاميم للمنتجات المعروضة.
- ✓ الابتكار: تعمل المؤسسة المتحدية على أن تسبق المؤسسة الرائدة في مجال الابتكار التكنولوجي والتجاري.
- ✓ تحسين الخدمة: تقوم المؤسسة المتحدية بتحسين الخدمات وتقديمها للزبون بنفس السعر السابق[1].

ثالثا: إستراتيجيات المؤسسات المرافقة (التابعة)

هي إحدى المؤسسات المتقدمة والتي تسعى للحفاظ على حصتها في السوق دون أن تقدم أثناء هذا بخطوات عدائية حادة، وتستطيع المؤسسة المرافقة أن تحصل على العديد من المزايا، فالمتصدر يتحمل نفقات ضخمة تتعلق بتطوير السلع الجديدة أو توسيع قنوات التوزيع أو دراسة السوق أما الشراكة المرافقة وهي تكتسب خبرة المتصدر وتقليد أو تحسن من سلعها وبرامجها التسويقية ورغم أنها لا تستطيع التفوق على المتصدر إلا أنه يمكنها تحقيق مستوى هام جدا من الأرباح، وهناك ثلاث طرق للمؤسسات التي تقتفي أثر المتصدر[2]:

1- الشركة المنتحلة لصفة ما: هي التي تقلد كل الأعمال التسويقية والسلع للمتصدر ولا تخترع شيئا جديدا.

2- الشركة المقلدة: وهي تقلد شيئا ما من المتصدر لكنها تقوم ببعض الأعمال المتميزة في مجموع خدماتها التي تقدمها مثل الدعاية والأسعار أو التوزيع...الخ.

3- المؤسسة المتأقلمة: وهي تبني سياستها مستخدمة إنتاج المتصدر وبرامجه التسويقية وفي بعض الأحيان تقوم بتحسينها أو يمكن للمؤسسة المتأقلمة أن تختار أسواقا لمبيعاتها أي تتجنب المواجهة مع المتصدر، وغالبا ما تصبح المؤسسة المتأقلمة مؤسسة تطالب بالصدارة وهذا ما حدث مع العديد من المؤسسات اليابانية بعد أن قامت بتكييف وتحسين العائد للعديد من مؤسسات العالم.

إنّ التميز إذا ما تحقق:

- إستراتيجية حيوية لكسب عوائد فوق المتوسط.
- حماية في وجه المزاحمة التنافسية.
- يرفع من هوامش الربح (يجنب الحاجة إلى موقع التكلفة المنخفضة).

---

1 - نفس المرجع السابق، ص 47.

2 - فيليب كوتلر، التسويق، "**أساليب التسويق الرئيسية**"، ج3، ترجمة مازن نقاع، منشورات دار علاء الدين، سورية، 2002، ص 286.

- التعامل مع قوة الموردين، يخفف من قوة المشترين.

قد يحول تحقيق التميز أحيانا دون كسب حصة كبيرة في السوق، وغالبا ما يتطلب فهما للحصرية غير متوافق مع الحصة العالية في السوق، غير أن من الشائع أن تحقيق التميز يعني المقايضة مع موقع التكلفة إذا كانت الأنشطة المصاحبة مكلفة، مثل الأبحاث الواسعة أو تصميم المنتجات أو المواد عالية النوعية، وفي حين يقرّ زبائن الصناعة بتفوق الشركة، لن يكون كل الزبائن راغبين في دفع الأسعار الأعلى أو قادرين على ذلك.

ثالثا: إستراتجية التركيز

نعني هذه الإستراتيجية على التركيز على مجموعة مشترين أو قطاع من خط منتجات، أو سوق جغرافية معينة، وعلى الرغم من أن إستراتيجيتي التكلفة المنخفضة والتميز ترميان إلى تحقيق أهدافهما في الصناعة ككل فإن إستراتيجية التركيز تقوم على تقديم خدمة جيدة جدا لهدف محدد، أي الشركة تقدم خدمة بفعالية أو كفاءة أكبر مما تقدمه الشركات المنافسة.

ونتيجة لذلك تحقق الشركة التميز في تلبية احتياجات محددة بشكل أفضل أو انخفاض التكاليف في خدمة ذلك الهدف أو الاثنين معا مع أن إستراتيجية التركيز لا تحقق إنخفاض التكلفة أو التميز من منظور السوق ككل، فإنها تحقق واحدا من هذين الموقعين أو كليهما بالنسبة إلى هدفها الضيق في السوق.

يمكن أن تكسب الشركة التي تحقق التركيز عائدات فوق المتوسط في صناعاتها ويعني تركيزها أن للشركة موقعا منخفض التكلفة بالنسبة إلى هدفها الاستراتيجي أو موقعا شديد التميز، أو الاثنين معا.

وكما بحثنا في سياق الريادة في التكلفة والتميز يوفر هذان الموقعان دفاعات في مواجهة كل قوة تنافسية أو يمكن أيضا استخدام التركيز لانتقاء الأهداف الأقل تعرضا لتهديد البدائل أو التي يكون المنافسون ضعفاء فيها.

الشكل رقم (08): الاختلاف بين الاستراتيجيات العامة الثلاث

		الميزة الإستراتيجية	
		الفرادة التي يدركها الزبون	موقع التكلفة المنخفضة
الهدف الإستراتيجي	الصناعة بأكملها	التمايز	الريادة الإجمالية في التكلفة
	قطاع معين فقط		التركيز

المصدر: مايكل بورتر، مرجع سبق ذكره، ص 81.

المطلب الثالث: الاستراتيجيات التنافسية لمايكل بورتر

تستند المؤسسات على إستراتيجية معينة للتنافس بهدف تحقيق أسبقية على منافسيها من خلال الحيازة على ميزة تنافسية أو مزايا تنافسية، وتعرف الإستراتيجية على أنها تلك القدرات الهيكلية التي تتخذها المؤسسة لتحقيق أهداف دقيقة، والتي تتوقف على درجة تحقيقها نجاح أ, فضل المؤسسة.

صنّف "**M.Porter**" إستراتيجيات التنافس إلى ثلاث أصناف وهي[1]:

أولا: إستراتيجية قيادة التكلفة (الزيادة الإجمالية في التكلفة)

هي إستراتيجية تنافسية تعتمد على التكلفة المنخفضة في صناعة ما عن طريق مجموعة من السياسات الوظيفية مثل إقامة منشأة ذات حجم يتسم بالكفاءة والسعي الحثيث لخفض التكاليف الذي يأتي بالخبرة فالرقابة الشديدة على التكلفة والمصاريف الثابتة.

1 – مايكل بورتر، "**الإستراتيجية التنافسية**"، ترجمة عمر سعيد الأيوبي، دار الكتاب العربي، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 2010، ص ص 76-77.

يحقق انخفاض التكاليف للشركة عائدات في صناعاتها على الرغم من وجود قوى تنافسية شديدة ويمنحها القدرة على الدفاع في وجه منافسة المنافسين والمشترين الأقوياء والموردين الأقوياء، ويضع انخفاض التكلفة الشركة عادة في موقع موات مقابل البدائل من موقع منافسيها في الصناعة، وهكذا يحميها في وجه القوى التنافسية الخمس لأن المساومة تستمر في تقليل الأرباح حتى القضاء على أرباح المنافس التالي الأكثر كفاءة.

إن تحقيق موقع التكلفة الإجمالية المنخفضة يتطلب في الغالب حصة مرتفعة نسبيا في السوق أو مزايا أخرى مثل الحصول بطريقة مواتية على المواد الأولية وربما يتطلب تصميم المنتجات بحيث تسهل صناعتها، وعندما يتحقق موقع التكلفة المنخفضة، فإنه يوفر هوامش ربح مرتفعة يمكن إعادة استثمارها في معدات جديدة ومنشآت حديثة من أجل المحافظة على الريادة في التكلفة.

ثانيا: إستراتيجية التميز:

وهي تعني تمييز المنتج أو الخدمة التي تعرضها الشركة بإنشاء شيء يعرف الصناعة بأكملها بأنه فريد ولا تسمح هذه الإستراتيجية بتجاهل التكاليف، لكنها لا تكون هدفا إستراتيجيا أساسيا.

كما هو واضح فإن إستراتيجية التمييز الناجحة ستكون ذات تكلفة عالية على المؤسسة، مع الأخذ في الاعتبار أن التميز يتطلب تحقيق تقارب في تكلفة المنتج مقارنة بالمنافسين.

وعند محاولة المؤسسة خلق مزايا فريدة في أداء المنتج مقارنة بمنتجات المنافسين يجب عليها مراعاة بعض الشروط عند تطبيق إستراتيجية التمييز وهي:

1- الشروط المرتبطة بالمحيط الخارجي: توجد جملة من الشروط نذكر أهمها:

أ- إدراك المستهلك لقيمة الفرق بين منتج المؤسسة ومنتجات المنافسين من خلال الميزة التي تتوفر فيه.

ب- توافق استخدامات المنتج مع رغبات المستهلكين وتنوعها.

ج- عدم وجود مؤسسات تنتهج نفس استراتيجية التميز.

2- الشروط المرتبطة بالمحيط الداخلي للمؤسسة: ضمن هذا الإطار نجد:

أ_توفر مواد اولية ذات نوعية رفيعة تسمح بتوفير جودة واداء متميز للمنتج النهائي .

ب_ بذل مجهودات كبيرة في مجال بحوث التسويق وتطوير المنتج بهدف تصميم منتج بخصائص ومواصفات ممتازة وفائقة الأداء تتوافق مع رغبات المستهلك مع التركيز على الجودة وتحسينها .

ج _الاستخدام الأمثل للموارد الفكرية والمهارات والوقت والجهد والأفراد .

د_وجود نظام معلومات تسويقي وخدماتي فعال ، يوفر المعلومات الكافية عن كيفية تشغيل المنتجات ، ويسمح بتقديم المساعدات الفنية للمستهلك ويوفر صيانة سريعة ودقيقة ...الخ[1]

ثالثا: إستراتجية التركيز[2]

رغم كل أن من إستراتيجية قيادة التكلفة وإستراتيجية التمييز تعتمدان على ثقافة وطريقة تفكير مختلفة إلا أنه يمكن المزج بين هاتين الإستراتيجيتين بطريقة تنتج عنها ما يعرف بإستراتيجية التركيز.

وهي إستراتيجية تنافسية موجهة إلى قطاع محدود من السوق المستهدف، أو إلى مجموعة معينة من المشترين دون غيرهم، وذلك بدلا من التعامل مع السوق ككل.

وتهدف إستراتيجية التركيز إلى التخصص على بناء ميزة تنافسية والوصول إلى موقع أفضل في السوق من خلال إشباع حاجات خاصة لمجموعة معينة من المستهلكين أو بواسطة التركيز على استخدامات معينة للمنتج، فالميزة الأساسية للإستراتيجية التركيز هي تخصص المؤسسة في خدمة سوق وليس الأسواق ككل.

ويمكن التمييز بين نوعين من إستراتيجية التركيز وهي:

1- إستراتيجية التركيز على التكاليف: حيث تسعى الشركة إلى الحصول على ميزة تنافسية من خلال تخفيض التكلفة في السوق المستهدفة.

2- إستراتيجية التركيز على التنويع (التمييز): حيث تسعى المؤسسة غلى تمييز منتجاتها من خلال التنويع مما يقلق المنافسين في السوق المستهدفة.

كما أن تطبيق هذه الإستراتيجية يستلزم جملة من الشروط لإنجازها بصورة ملائمة وهي:

- وجود أعداد مختلفة من المشترين لهم رغبات وحاجات متنوعة وطريقة إستخدامهم للمنتج متمايزة.
- عدم محاولة أي منافس آخر التركيز على نفس القطاع السوقي المستهدف.
- العمل على توفير المهارات والموارد اللازمة لخدمة القطاع السوقي المستهدف.
- إشتداد حدة قوى التنافس الخمس مما ينتج عنه إختلاف جاذبية قطاعات الصناعة.

1 - نبيل مرسي خليل، مرجع سبق ذكره، ص 99.

2 - M.Porter, Avantage concurrentiel, édition dunod, paris,200,p 27.

المبحث الثاني: الميزة التنافسية

يعتبر مفهوم الميزة التنافسية ثورة حقيقية في مجال إدارة الأعمال، ذلك أنها تساعد المؤسسة على تحقيق التميز والتفوق المستمر على منافسيها.

المطلب الأول: مفهوم الميزة التنافسية ومحدداتها

يعتبر مفهوم الميزة التنافسية جوهر التفكير الاستراتيجي ويتوقف ضمان استمرارها على قدرة المؤسسة على الحفاظ عليها في وجه المنافسة، وسنؤكد ذلك فيما يلي:

أولا: مفهوم الميزة التنافسية:

تعرّف الميزة التنافسية على أنها: "المهارة أ, التقنية أو المورد المتميز الذي يتيح للمنظمة إنتاج قيم ومنافع للعملاء تزيد عما يقدمه المنافسون، ويؤكد تميزها واختلافها عن هؤلاء المنافسين من وجهة نظر العملاء الذين يتقبلون هذا الاختلاف والتميز حيث يحقق لهم المزيد من المنافع والقيم التي تتفوق على ما يقدمه الآخرون"[1].

وتنشأ الميزة التنافسية بمجرد توصل المؤسسة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية من المستعملة من قبل المنافسين، حيث يكون بمقدورها تجسيد هذا الاتجاه ميدانيا، وبمعنى آخر بمجرد إحداث عملية إبداع بمفهومه الواسع[2].

كما تعرّف الميزة التنافسية أيضا على أنها: "ميزة أو عنصر تفوق المؤسسة يتم تحقيقه في حالة إتباعها إستراتيجية معينة للتنافس"[3].

وتعرّف أيضا على أنها: "قدرة المنظمة على صياغة وتطبيق الاستراتيجيات التي تجعلها في مركز أفضل بالنسبة للمنظمات الأخرى العاملة في نفس النشاط، وتتحقق الميزة التنافسية من خلال الاستغلال الأفضل للإمكانيات التي تتمتع بها المنظمة والتي تمكنها من تصميم وتطبيق إستراتيجياتها التنافسية، ويرتبط تحقيق الميزة التنافسية ببعدين أساسيين هما: القيمة المدركة لدى العميل وقدرة المنظمة على تحقيق التميز"[4].

---

1 – علي السلمي، "**إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية**"، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، مصر، 1995، ص 70.

2 – عمار بوشناق، "**الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية، تنميتها، تطويرها**"، رسالة ماجستير فرع علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002، ص 17.

3 – نبيل مرسي خليل، مرجع سبق ذكره، ص 38.

4 – معالي فهمي حيدر، "**نظم المعلومات: مدخل لتحقيق الميزة التنافسية**"، الدار الجامعية للنشر، القاهرة، مصر، 2002، ص 8.

يركز التعريف الأول على خلق قيمة ومنفعة العميل أكبر من القيم المقدمة من قبل المنافسين، أما التعريف الثاني فيهتم بكيفية تحقيق الميزة التنافسية والمتمثلة في الإبداع، ويؤكد التعريف الثالث على أن إستراتيجية التنافس تعد أحد مصادر الميزة التنافسية، في حين يركز التعريف الرابع على قدرة تميز المؤسسة من خلال الاستغلال الأمثل لمواردها وكفاءاتها.

– "وتعد المزايا التنافسية نتاج لسعي الإنسان واستعماله لممتلكاته، مواهبه، وقدرته على الابتكار والتطوير، وإيجاده للبديل واكتشافه للجديد"[1].

ومن بين الأهداف التي تسعى المؤسسة لتحقيقها من خلال ميزة تنافسية ما يلي[2]:

- ✓ خلق فرص تسويقية جديدة، كما هو الحال بالنسبة لشركة (**Motorola**) التي تعد أول من قام بابتكار الهاتف المحمول، وشركة (**Apple**) التي كانت أول من قام بابتكار الحاسب الآلي الشخصي.
- ✓ دخول مجال تنافسي جديد، كدخول سوق جديدة، أو التعامل مع نوعية جديدة من العملاء، أو نوعية جديدة من السلع والخدمات.
- ✓ تكوين رؤية مستقبلية جديدة للأهداف التي تريد المؤسسة بلوغها وللفرص الكبيرة التي ترغب في اقتناصها.
- ✓ يركز جوهر الميزة التنافسية على القيمة التي يمكن للمؤسسة أن تخلقها لعملائها، والتي تأخذ شكل أسعار منخفضة بالمقارنة مع المنافسين بالرغم من تقديمها لنفس المنتج، أو شكل تقديم سلع وخدمات فريدة تبرر الأسعار المرتفعة التي تباع بها"[3].

ويعتبر مفهوم الميزة التنافسية جوهر التفكير الاستراتيجي، ذلك أنه يعد أساسا لنجاح المؤسسة ولكفاءتها الاقتصادية، فبدون ميزة تنافسية لا يمكن أن تحافظ المؤسسة على بقائها لأن الميزة التنافسية تعبّر عن قدرة المؤسسة على خلق ميزة بالمقارنة مع منافسيها، والتي تسمح لها بامتلاك مركز قوي في ظل بيئتها التنافسية.

---

1 – محسن أحمد الخضيري، "**صناعة المزايا التنافسية منهج تحقيق التقدم من خلال الخروج إلى آفاق التنمية المستدامة**"، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2003، ص 23.

2 – علي السلمي، مرجع سبق ذكره، ص ص 104-105.

3- Porter Michael, « L'avantage concurrentiel : comment devance ses concurrents et maintenir son avance », Dunod, Paris, 1997, p8.

ثانيا: محددات الميزة التنافسية:

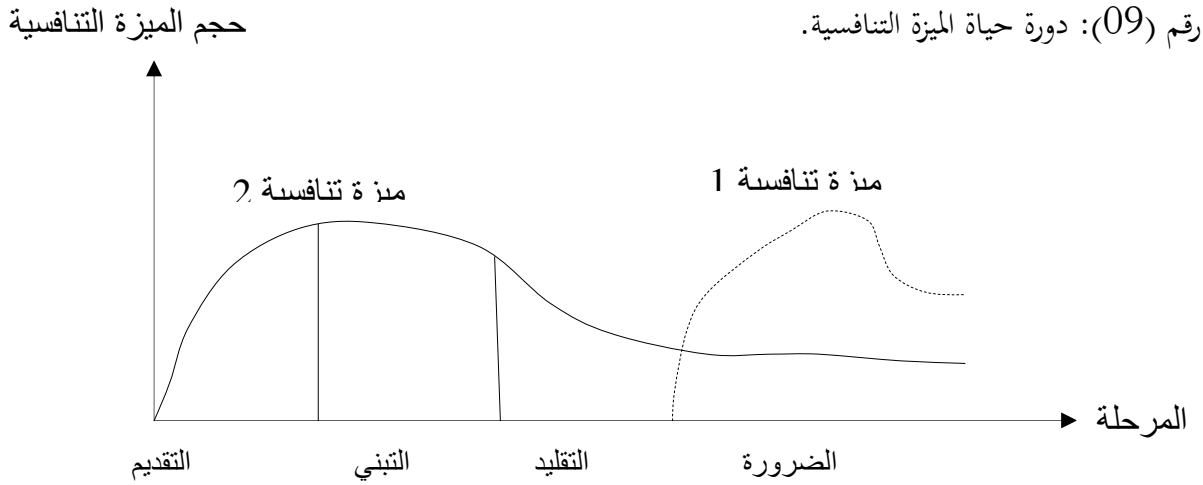
تحدد الميزة التنافسية من خلال عنصرين أساسيين هما[1]:

1- حجم الميزة التنافسية:

يتوقف ضمان استمرار الميزة التنافسية على قدرة المؤسسة على الحفاظ عليها في وجه المنافسة التي تواجهها، وكلما كان حجم هذه الميزة أكبر لاقت المؤسسات المنافسة صعوبة أكبر في محاكاتها أو القضاء عليها.

وتملك كل ميزة تنافسية دورة حياة كما هو الحال بالنسبة لدورة حياة المنتجات الجديدة، إذ تبدأ بمرحلة التقديم أو النمو السريع، ثم تليها مرحلة التبني من قبل المؤسسات المنافسة، ثم مرحلة الركود في حالة قيام المنافسين بتقليد ومحاكاة الميزة التنافسية ومحاولة التفوق عليها، وأخيرا تظهر مرحلة الضرورة أي الحاجة إلى تجديد أو تحسين الميزة الحالية أو تقديم ميزة تنافسية جديدة تحقق قيمة أكبر للعميل، ويوضح الشكل التالي دورة حياة الميزة التنافسية:

الشكل رقم (09): دورة حياة الميزة التنافسية.



المصدر: نبيل مرسي خليل، مرجع سبق ذكره، ص **86.**

2- نطاق التنافس أو السوق المستهدف:

أي مدى اتساع أنشطة وعمليات المؤسسة التي تساهم في تحقيق مزايا تنافسية، وذلك بتحقيق وفورات في التكلفة مقارنة بالمنافسين، كالاستفادة من تقديم تسهيلات إنتاج مشتركة، خبرة فنية واحدة، استخدام نفس منافذ التوزيع لخدمة قطاعات سوقية، أو مناطق، أو صناعات مختلفة، مما يساهم في تحقيق اقتصاديات المدى (الحجم)، كما يمكن أيضا للنطاق الضيق تحقيق ميزة تنافسية من خلال التركيز على قطاع سوقي معين وخدمته بأقل تكلفة أو تقديم منتج له.

1 - نبيل مرسي خليل، مرجع سبق ذكره، ص ص 86-87.

المطلب الثاني: مصادر الميزة التنافسية

تسعى كل مؤسسة إلى اكتساب ميزة أو مزايا تنافسية في قطاع النشاط الذي تزاوله، الأمر الذي أوجب عليها ضرورة إعادة وتهيئة القدرات والإمكانيات من خلال البحث عن مصادر تقوي وتدعم بها هذه المزايا وتجعلها في مركز تنافسي جيد في السوق، تكون نتيجته فعالة وكفاءة عالية في الأداء، وعلى اعتبار أن مصادر الميزة التنافسية أصبحت متعددة، أرجع بعض الكتاب في هذا الإطار الميزة التنافسية إلى مصادر داخلية والتذكير الاستراتيجي وسيلة لبناء ميزة تنافسية[1].

أولا: المصادر الداخلية:

إن الحديث عن المصادر الداخلية، يعني الحديث عن الموارد كمصدر للميزة التنافسية والذي يرجع إلى نظرية الموارد، والتي تنقسم إلى موارد ملموسة وموارد غير ملموسة.

1- الموارد الملموسة: وهي تشتمل على مختلف الموارد المادية والمالية في المؤسسة منها[2]:

- ✓ المواد الأولية: هي عبارة عن المدخلات التي تحتاجها المؤسسة من أجل تحويلها في شكل مخرجات (منتج)، وتظهر أهمية المواد الأولية في مدى تأثيرها في جودة المنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسة، لذا يتوجب على هذه الأخيرة أن تحسن اختيار مواردها، كما يتوجب على المؤسسة توفير الشروط اللازمة لدى نقلها وتخزينها من أجل المحافظة عليها، ولهذا فإنه كلما توفرت هذه المواد بالشكل المطلوب، كلما ساعد ذلك المؤسسة في حصولها على ميزة تنافسية.

- ✓ معدات الإنتاج: ينعكس دورها في بناء الميزة التنافسية من خلال أنظمة التشغيل، وعمليات الصيانة، من أجل ضمان استمرارية عملها، لأطول مدة ممكنة، بالإضافة إلى الاهتلاك المناسب للتغير التكنولوجي.

2- الموارد الغير ملموسة: هي ما لا يمكن تحسسه ماديا ولكنها تأتي في صورة الجودة، المعلومات، التكنولوجيا، المعرفة ومعرفة كيفية العمل.

---

1 - الداوي الشيخ، "**التسيير الفعال لموارد وكفاءات المؤسسة في تحقيق الميزة التنافسية**"، ورقة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول التنمية البشرية وفرص الإندماج في اقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية، جامعة ورقلة، الجزائر، يومي 9-10 مارس 2004، ص 262.

2 - عمار بوشناق، مرجع سبق ذكره، ص 48.

- ✓ الجودة: وهي تشير إلى قدرة المنتج أو الخدمة على تلبية حاجات العميل، وكلما كان التوافق بين توقعاته وخصائص المنتج كان الاتجاه إيجابي، بمعنى تعزيز المكانة التنافسية للمنظمة في ظل الجودة الشاملة التي تتبع المنتج من قبل بدايته أي تصميمه، من كونه فكرة، إلى غاية وصوله لطالبيه، لأنها تغرس نوع من ثقافة الإتقان داخليا، وثقافة الثقة خارجيا مع متعامليها.

- ✓ التكنولوجيا: التطور الرهيب الذي عرفه العالم أصبح للتكنولوجيا دورا هاما، لكونها تتحكم في الساحة الاقتصادية، فامتلاك تكنولوجيا متطورة يعني امتلاك مصدر قوة.

- ✓ المعلومات: تعتبر المعلومات أحد الموارد الإستراتيجية في أي منظمة، حيث لا يمكن أداء العديد من العمليات الأساسية، أو اتخاذ القرار المناسب بدونها، خاصة لمواكبة التغير الحاصل في البيئة، وتؤدي المعلومات دورها في حال حسن استغلالها، من حيث الانتقاء، التوقيت، ومجال الاستخدام.

- ✓ المعرفة: تشمل كل ما يهم المنظمة، من المعلومات التقنية والعملية، المحصل عليها من خلال البرامج التعليمية في الجامعات والمعاهد والمدارس العليا، وتبرز أهمية المعرفة في الميزة التنافسية في المجالات الإبداعية، التي غالبا ما تضيف قيمة للقدرة التنافسية للمنظمة.

- ✓ معرفة كيفية العمل: الحديث هنا يكون حول ثقافة الإتقان المتواجدة في المنظمة، والتي يتجلى بها عملها في مختلف المستويات، الإنتاج، التنظيم، وحتى التسويق وذلك من أجل إنتاج العمل المطلوب.

- ✓ الكفاءات: تترجم كفاءة المنظمة من خلال التحسين المحسن للوضعية في السوق والعمل على تقديم أكثر إشباع لتفضيلات وحاجات المستهلك، وبذلك تضمن ولاءه ووفاءه، حيث أن الموارد بما فيها المعارف تصبح قدرات عندما تتناسق وتترابط، وتتداخل فيما بينها في محتوى الأنشطة وتراكم هذه القدرات يتولد عنه كفاءات خاصة بالمنظمة، والكفاءات تنقسم إلى قسمين: الكفاءة الفردية والكفاءة الجماعية.

_الكفاءات الفردية: وتتمثل في الخصائص التي يتميز بها كل فرد في المنظمة، وهي تختلف حسب مناصب العمل، وينظر إليها من خلال المردودية المحققة من خلال إنتاج العوامل، وهناك كفاءات أساسية تتمثل في المعارف والمؤهلات والتي تضمن الفعالية في العمل، وهي تكتسب بالتدريس والتطوير والكفاءات التفاضلية تتمثل في كل من إدراك الذات، الدوافع، صفات العبقرية.

- الكفاءات الجماعية والمحورية: هي مجموعة من المهارات الخارقة والأصول الملموسة ذات الطابع الخاص، والتكنولوجيا فائقة المستوى، والتي تشكل في مجملها أساسا جيدا، وقاعدة لقدرات المؤسسة على التنافس، وتتميز بخاصيتين هما:

- خلق قيمة لدى العميل: منحصرة في المنتج النهائي الذي حصل عليه.

- التميز والتفرد على المنافسين، كما يصعب تقليدها.

الابتكار: لقد عرفه (**J-Shampeter**) على أنه: نتائج إنشاء أو تكوين وظيفة جديدة في الإنتاج، أو إحداث تغيير في منتج قائم مسبقا، أو خلق منتج جديد وتعد إستراتيجية الابتكار من أهم الاستراتيجيات التي تطبقها المؤسسة لأنه يساهم في إعادة انطلاق المؤسسة وزيادة نموها، وبالتالي نمو القطاع بأكمله كما يؤثر في هيكل المنافسة، وعلى المركز التنافسي للمؤسسة، حيث يمنح الابتكار ميزة تنافسية وأسبقية للمؤسسة المبتكرة على منافسيها[1].

ثانيا: التفكير الإستراتيجي وسيلة لبناء ميزة تنافسية:

ممكن أن تعتمد المنظمة على إحدى الإستراتجيات العامة للتنافس، والمتمثلة في كل من قيادة التكلفة إستراتيجية التميز، وإستراتجية التركيز، والمقصود بالتفكير الإستراتيجي هنا، لا يتوقف عند هذا المستوى، وإنما يأخذ التفكير الإيجابي للمنظمة، الذي يضمن لها البقاء والنجاح ومن ثم التفوق، لأنه اقتناص للفرص من أجل استغلالها، واجتناب التهديدات الممكن التعرض لها، بمبدأ الحيطة والحذر، وعليه يجب على المنظمة أن تمتلك التفكير الإستراتيجي البناء، الذي له إمكانية الاستقطاب، التحليل، التدقيق والتمحيص، فيما هو موجود داخل وخارج المنظمة، والإجابة على مدى إمكانية تحقيق التوافق بينهما، وجعلها كل متكامل من أجل استغلال الفرص المتاحة أمام المنظمة وكذا السبق في ذلك وتضييعها على المنافسين[2].

1 – نجم عبود نجم، "**إدارة الابتكار (المفاهيم والتجارب الحديثة)**"، دار وائل للنشر، الأردن، ص 302.

2 – فيصل الصايغي،" **أنظمة المعلومات: استخداماتها، فوائدها وتأثيرها على تنافسية المؤسسة**"، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير، تخصص إدارة أعمال، كلية علوم اقتصادية، وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2008-2009، ص 12.

المطلب الثالث: أسس بناء الميزة التنافسية ومعايير الحكم على جودتها

أولا: أسس بناء الميزة التنافسية

يدخل في بناء الميزة التنافسية العديد من العوامل أهمها: الكفاءة والجودة والتجديد والاستجابة لحاجات العملاء، وهي التي تمثل أسس البناء العامة للمزايا التنافسية التي يمكن لأي مؤسسة أن تتبناها بغض النظر عن مجالها الصناعي أو المنتجات أو الخدمات التي تنتجها أو تقدمها والتي نذكرها فيما يلي[1]:

1- الكفاءة:

ما المؤسسة إلا أداة لتحويل المدخلات إلى مخرجات، والمدخلات هي عوامل أساسية للإنتاج مثل العمالة والأرض ورأس المال والإدارة والمهارات التكنولوجية، أما المخرجات فهي عبارة عن السلع والخدمات التي تنتجها المؤسسات، وإن أبسط قياس للكفاءة يتمثل في مقدار المدخلات المطلوبة لإنتاج المخرجات معينة، فعلى سبيل المثال إذا استلزم مؤسسة "أ" **20** ساعة عمل لصنع سيارة و**15** ساعة بالنسبة للمؤسسة "ب" يمكن القول أن المؤسسة "ب" أكثر كفاءة من المؤسسة "أ".

2- الجودة:

إن المنتجات ذات الجودة هي السلع والخدمات التي يمكن الاعتماد عليها والثقة بها لإنجاز الوظائف المصممة لأدائها، وهذا المفهوم ينطبق على مجالات عديدة سواء كانت سيارات أو ملابس أو قسم خدمات العملاء بأحد البنوك، ويعتبر تأثير الجودة العالية للمنتج على المزايا التنافسية تأثيرا مضاعفا، فالتأثير الأول يتمثل في توفير منتجات عالية الجودة يزيد من قيمة هذه المنتجات في أعين المستهلكين وهذا المفهوم المدعم للقيمة يؤدي بدوره إلى السماح للمؤسسة بفرض سعر عالي لمنتجاتها، أما التأثير الثاني للجودة العالية على المزايا التنافسية فيصدر عن الكفاءة العالية والتكاليف المنخفضة للوحدة الواحدة فأقل وقت يضيعه العامل يؤدي إلى خروج منتجات معيبة أو خدمات ذات مستوى أقل من المستوى القياسي، أما اختصار عامل الوقت فيؤدي إلى إنتاجية أعلى للعامل وتكاليف أقل للوحدة، وهكذا نجد أن المنتج العالي الجودة لا يسمح للمؤسسة فقط بفرض أسعار عالية لمنتجاتها بل يؤدي أيضا إلى تخفيض التكلفة.

1 - فيصل الصايغي، نفس المرجع السابق، ص ص 12-13.

لقد زادت أهمية الجودة في مجال بناء الميزة التنافسية بشكل كبير في السنوات الأخيرة، ولاشك أن اهتمام الكثير من الشركات بجودة المنتج لا يمكن قصر النظر إليه على أنه مجرد طريقة لاكتساب المزايا التنافسية، إذ أن ذلك أصبح في الكثير من الصناعات أمرا حتميا من أجل البقاء والاستمرار.

الشكل رقم (10): تأثير الجودة على الربح

3- التجديد:

يمكن تعريف التجديد على أنه أي شيء جديد أو حديث يتعلق بطريقة إدارة المؤسسة أو المنتجات التي تنتجها، ويشتمل التجديد على كل تقدم يطرأ على أنواع المنتجات وعمليات الإنتاج ونظم الإدارة والهياكل التنظيمية.

والاستراتيجيات التي تعتمدها المؤسسة، وربما تستطيع القول أن التجديد يمثل أحد أهم الأسس البنائية للمزايا التنافسية، وعلى المدى الطويل يمكن النظر إلى المنافسة كعملية موجهة بواسطة التجديد، ورغم أن كل عمليات التجديد لا يتحقق لها النجاح إلا أن عمليات التجديد التي تحرز نجاحا يمكن أن تشكل مصدرا رئيسيا للمزايا التنافسية، لأنها تمنح المؤسسة شيئا خاصا، شيئا يفتقر إليه منافسوها، ويسمح التفرد للشركة بفرض أسعار عالية لمنتجاتها أ, خفض تكاليف منتجاتها بنسبة مقارنة بمنافسيها[1].

1 - نبيل مرسي خليل، مرجع سبق ذكره، ص 84.

4- الاستجابة لحاجة العميل:

لتحقيق هذا العامل بشكل متفوق، يتعين على الشركة أن تكون قادرة على أداء المهام بشكل أفضل من المنافسين في تحديد وإشباع حاجات العملاء، وعندئذ سيولي المستهلكون قيمة أكبر لمنتجاتها، مما يؤدي إلى خلق التميز القائم على المزايا التنافسية.

إن تحسين جودة المنتج يجب أن يتماشى مع تحقيق الاستجابة لحاجات العميل، كما في حالة تطوير منتجات جديدة بها سمات تفتقر إليها المنتجات المتواجدة، بمعنى آخر تحقيق وإنجاز الجودة المتفوقة والتجديد كجانب تكاملي لتحقيق الاستجابة للعميل، ويبرز لنا عامل آخر عند إدارة أي نقاش حول تلك الاستجابة لحاجات العميل، ألا وهو الحاجة إلى مواءمة السلع والخدمات مع المطالب الفردية والجماعية.

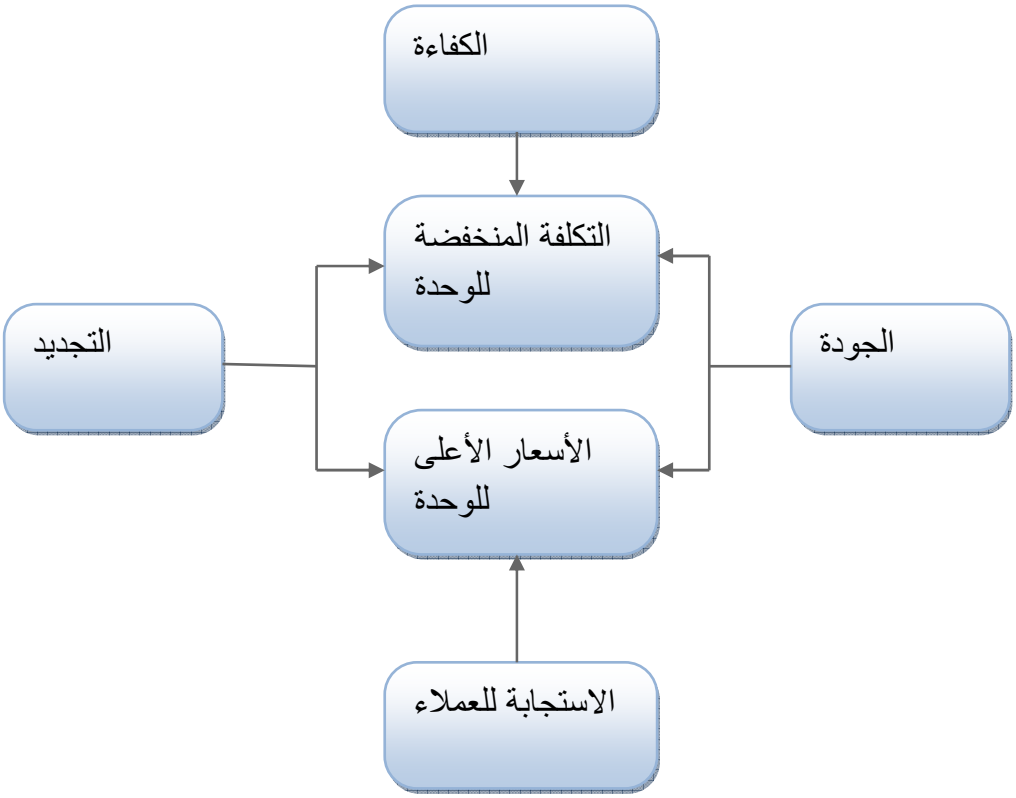
- وهناك جانب آخر استدعى مزيدا من الانتباه، ألا وهو وقت الاستجابة للعميل، وهو الوقت المستغرق بالنسبة للسلعة حتى تسليمها أو الخدمة متى أدائها، إن وقت الاستجابة للعميل بالنسبة لصانع الآلات هو الوقت المستغرق لمعالجة قرض أو الوقت الذي يستغرقه العملاء في الوقوف في صف الانتظار أمام الصراف.

بالإضافة إلى الجودة المواءمة، ووقت الاستجابة، نجد أن المصادر الأخرى لاستجابة العميل هي التصميم المتفوق والخدمات المتفوقة لما بعد البيع وعمليات الدعم وكل تلك العوامل تدعم مبدأ الاستجابة للعميل وتهيئ الفرصة للمؤسسة لتميز نفسها عن منافسيها الآخرين، إن عملية التمييز بدورها تمنح المؤسسة القدرة على إرساء وبناء ولاء للماركة ولفرض أسعار عالية على منتجاتها[1].

والشكل التالي يبين لنا تأثير العوامل السابقة الذكر على تكلفة الوحدة الواحدة المنتجة وسعر البيع:

1 - فيصل الصايغي، مرجع سبق ذكره، ص 14.

الشكل رقم (11): تأثير الكفاءة، الجودة، الاستجابة للعملاء والتجديد على تكلفة الوحدة الواحدة وسعر البيع.



المصدر: فيصل صايغي، مرجع سبق ذكره، ص 15.

ثانيا: معايير الحكم على جودة الميزة التنافسية.

للحكم على جودة الميزة التنافسية هناك عدة معايير تتمثل فيما يلي[1]:

1- مصدر الميزة: يمكن ترتيب الميزة التنافسية وفق درجتين:

- ✓ مزايا تنافسية من مرتبة منخفضة: مثل التكلفة الأقل لكل من قوة العمل والمواد الخام، وتكون سهلة التقليد والمحاكاة، نسبيا من قبل المؤسسة المنافسة.

1 - نبيل مرسي خليل، مرجع سبق ذكره، ص ص 99-100.

- ✓ مزايا تنافسية من مرتبة مرتفعة: مثل تكنولوجيا عالية، تميز المنتج أو خدمة ذات جودة عالية السمعة الطيبة بشأن العلامة استنادا إلى مجهودات تسويقية متراكمة، أو علاقات وطيدة مع الزبائن محكومة بتكاليف تبديل مرتفعة.

ويتطلب تحقيق المزايا من مرتبة مرتفعة ضرورة توفر مهارات وقدرات من مستوى مرتفع، كالأفراد المدربين تدريبا خاصا، وكذا على تاريخ طويل من الاستثمارات المستقرة أو المتراكمة في التسهيلات المادية، التعلم، المتخصصين، البحوث والتطوير والتسويق.

ويترتب على أداء هذه الأنشطة خلق مجموعة من الأصول الملموسة وغير الملموسة، وذلك في شكل سمعة طيبة أ, علاقات وثيقة مع الزبائن وحصيلة من المعرفة المنخفضة.

2- عدد مصادر الميزة التي تملكها المؤسسة: في حالة اعتماد المؤسسة على ميزة تنافسية واحدة فقط مثل: تصميم المنتج بأقل تكلفة أ, القدرة على شراء مواد أولية رخيصة الثمن، فإنه يمكن للمنافس التغلب على آثار تلك الميزة، أما في حالة تعدد مصادر الميزة فإنه يصعب على المنافسين تقليدها جميعا.

3- درجة التحسين والتطوير والتجديد المستمر في الميزة التنافسية: يجب أن تتحرك المؤسسات نحو البحث عن مزايا جديدة وبشكل أسرع، قبل قيام المؤسسات المنافسة بتقليد الميزة القائمة حاليا، لذا يتطلب الأمر قيام المؤسسات بتغيير المزايا القديمة، وخلق مزايا تنافسية جديدة أو من رتبة مرتفعة.

لا تكفي أن تحوز المؤسسة على ميزة تنافسية فحسب بل يجب أن تكون على دراية كافية بمعرفة أداء هذه الميزة.

المبحث الثالث: تحليل الميزة التنافسية الصناعية للدول النامية

إن الميزة التنافسية الصناعية هي ما تختص بها المؤسسة دون غيرها بما يعطي قيمة مضافة للعملاء بشكل يزيد أو يختلف عما يقدمه المنافسون في السوق وهي نوع من الاستراتيجيات التي تجعلها في مركز أفضل بالنسبة للمؤسسات الأخرى المتواجدة في نفس القطاع.

المطلب الأول: تحليل الهيكل الصناعي للدول النامية

أولا: هيكل القطاع الصناعي

يتألف القطاع الصناعي من مجموعة من الفروع التي تتشكل من صناعات متعددة تضم مؤسسات متجانسة من حيث نوعية الإنتاج أو استخداماته وتختلف الفروع الصناعية فيما بينها من حيث أهميتها النسبية في إجمالي الناتج الصناعي.

إن الهيكل الصناعي بمفهومه العام يضم كافة النسب والعلاقات بين الفروع الإنتاجية والعناصر والوحدات ومكافآت عناصر الإنتاج والقطاع المحلي والخارجي.

إن هيكل القطاع الصناعي في الدول النامية يميل عادة لصالح الصناعات الاستهلاكية وبعض الصناعات الوسيطية أما في البلدان الصناعية المتقدمة فيلاحظ بأن الهيكل الصناعي أكثر توازنا حيث تتقارب فيه الأوزان النسبية للصناعات الاستهلاكية والوسيطية.

ويمكن تحليل الهيكل الصناعي استنادا إلى أسس عديدة ومن أهمها ما يلي[1]:

1. التحليل على أساس تقسيم الصناعات إلى استخراجية وتحويلية:

ويتم تصنيف الصناعة إلى هذين النوعين بموجب العملية الإنتاجية، أي على وفق التأثير الجاري على المادة الخام، فالصناعات التي لا تمارس تأثيرا ميكانيكيا أو كيماويا على المادة الخام بل تستخرجها من باطن الأرض أو من فوقها، فتوصف هذه الصناعات بالصناعات الاستخراجية كنشاط استخراج الرخام والحجر، واستخراج النفط واستخراج المعادن.....الخ.

1- مدحت القريشي، "**الاقتصاد الصناعي**"، دار وائل للنشر، عمان، الأردن ، 2005ص ص 39، 41

أما الصناعات التي تعالج المواد الخام المستخرجة من الطبيعة والمواد الزراعية والنباتية والحيوانية وتحولها إلى شكل آخر قابل للاستفادة منها فتعرف هذه الصناعات بالصناعات التحويلية، كصناعات الحديد والصلب والصناعات الكيماوية والغذائية والنسيجية.....الخ.

2. **التحليل على أساس أهمية المنتوج ونوعه:** وتضم:

- الصناعات الثقيلة: كل الفروع التي تستخرج المواد الخام وتعالجها لإنتاج وسائل الإنتاج مثل: الصناعات الهندسية والكيماوية والبيتروكيمياوية وصناعة الورق.

- الصناعات الخفيفة: تضم الفروع التي تعالج المواد الزراعية والخشب والمواد الكيماوية التي تنتج سلع الاستهلاك.

3. تحليل الصناعات حسب الحجم: وتقسم إلى الصناعات الكبيرة والصغيرة وربما المتوسطة أيضا.

4. التحليل حسب ملكية المؤسسة: تقسم الصناعة إلى خاص وعام ومختلط أو تعاوني.

5. تحليل الصناعات حسب النشاطات الرئيسية: وذلك بموجب التصنيف القياسي الدولي للنشاطات الصناعية ويعتبر هذا التصنيف الدولي من اكبر التصنيفات شيوعا واستخداما في الاحصاءات الدولية والتي وضعته الدائرة الإحصائية للأمم المتحدة، وبموجب هذا التصنيف فقد قسمت الصناعة إلى ثلاث مجموعات رئيسية وهي:

أ. التعدين.

ب. الصناعات التحويلية.

ج. الكهرباء والماء والغاز.

وبخصوص العوامل المسؤولة عن تحديد هيكل القطاع الصناعي فهناك مجموعة من العوامل تشمل:

- نمط الطلب القائم.
- حجم السكان
- حجم الموارد الطبيعية
- السياسة الاقتصادية المتبعة

وفيما يلي يمكن شرح هذه النقاط وكل على حدى:

1. نمط الطلب: يعتمد على مستوى الدخل، فالفرد ذو المستوى المنخفض من الدخل ينفق الجزء الأعظم من دخله على السلع والخدمات الضرورية، من الغذاء والملبس والسكن وينفق نسبة ضعيفة من دخله على السلع الكمالية، والعكس من ذلك فان الشخص ذو الدخل المرتفع ينفق نسبة أدنى من النسبة التي ينفقها الشخص الأول على السلع الضرورية وهذا بالنسبة للدول أيضا ولهذا يختلف نمط الطلب في الدول الفقيرة عنه في الدول الغنية.

حيث أن الغاية من الإنتاج هي تلبية الطلب فإذا عرفنا كيف يتطور الطلب على مختلف السلع، عندما ينمو الاقتصاد الوطني فان هذا يعطينا فكرة عن كيفية تطور هيكل القطاع الصناعي.

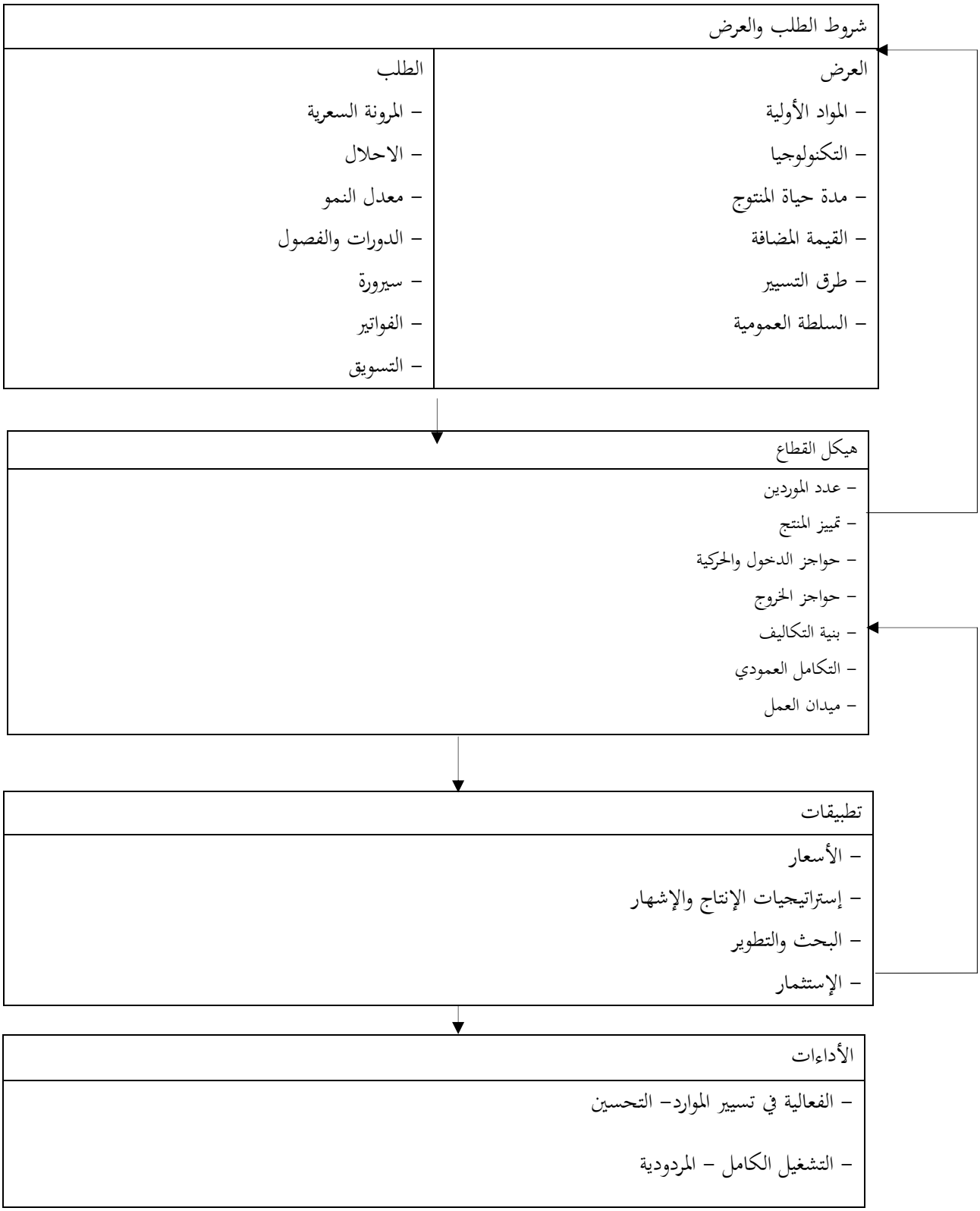
2. عدد السكان: إن حجم السوق لا يتأثر فقط بمستوى الدخل بل يتأثر إلى حد بعيد بعدد السكان، فقد تكون هنالك دولة غنية ومتوسط دخل الفرد فيها مرتفع ولكن عدد سكانها صغير جدا مما يحد من حجم السوق (الطلب) وعلى العكس فقد تكون هنالك دولة معدل الدخل فيها متوسط أو حتى منخفض لكن عدد سكانها مرتفع بحيث يؤمن قدرا معقولا من الطلب على السلع.

3. حجم الموارد الطبيعية: إن توفر الكميات اللازمة من المواد الأولية من شأنه أن يعجل في عملية التنمية الصناعية بشكل عام ويحقق نموا سريعا في الصناعات التحويلية التي تقوم بتصنيع هذه المواد

4. السياسة الاقتصادية المتبعة: إن نوع السياسة الاقتصادية التي تتبعها الدولة ومدى التدخل في الحياة الاقتصادية بشكل عام وفي عملية التصنيع على وجه الخصوص من شأنه أن يعمل على تحقيق تفاوت ملموس في تطوير الهيكل الصناعي فيما بين الدول المختلفة، فالدول التي تتدخل بشكل فاعل في التنمية الصناعية قد يعطي الأولوية لتطوير الصناعات الثقيلة في مراحل مبكرة من النمو الصناعي، وبالتالي تسهل عملية التغير في الهيكل الصناعي

وتجدر الشارة إلى أن تحليل هيكل القطاع الصناعي لا يقتصر على مساهمة الصناعات أو الفروع الصناعية المختلفة في إجمالي الناتج الصناعي(القيمة المضافة) للقطاع الصناعي بل يمكن أيضا تحليل الهيكل الصناعي من خلال مساهمة الفروع الصناعية المختلفة في إجمالي الاستخدام الصناعي (القوة العاملة الصناعية).

الشكل رقم (12) مخطط تحليلي لقطاع صناعي.



Source : **philip kotler et Bernard dubois**, **op cit**, **p 228**.

من خلال الشكل السابق وقف على أربعة عناصر أساسية للتحليل القطاعي وهي:

- شروط الطلب والعرض
- هيكل القطاع
- التطبيقات
- الأداءات

ثانيا: نموذج تحليلي للصناعة بالدول النامية

إن تحليل الصناعة في الدول النامية يقودنا إلى البحث عن خصائص ومميزات هيكل الصناعة وديناميكية التنافس بهذه الدول، فنموذج قوى التنافس الخمس الذي قدمه مايكل بوتر الذي تطرقنا إليه في المبحث الثاني، يعتمد بدرجة كبيرة على أسواق وصناعات الدول المتقدمة لذلك قام الاقتصادي **AUSTIN** بتعديل هذا النموذج حتى يمكن اعتماده في تحليل الصناعة وظروف التنافس بالدول النامية حيث قام بإجراء تعديلين على النحو الآتي[1]:

- التعديل الأول: إضافة عنصر جديد يتمثل في تصرفات الحكومة، باعتبارها قوى كبرى، ففي الدول النامية تؤثر الحكومة على هيكل الصناعة وديناميكيتها، وذلك باعتبارها القوة السادسة التي يكون من الواجب إضافتها إلى نموذج مايكل بورتر، فالحكومة هي من يحدد من لديه الحق في الحصول على المواد الأولية (الرئيسية)، كما أنها العنصر الحاكم الذي يحدد العديد من الأسعار والتكاليف، لذا يكون من الممكن لمؤسسات صناعة معينة تحقيق ميزة تنافسية من خلال استجابتها لتصرفات الحكومة، ومن هنا فان هذه الأخيرة يكون لها تأثير على بيئة التنافس في الدول النامية.

- التعديل الثاني: إضافة العوامل البيئية لما لها من تأثير في تشكيل هيكل الصناعة وديناميكيات التنافس، فالعوامل الاقتصادية، السياسية، الثقافية والديموغرافية تؤثر على قوى التنافس الخمس وعلاقاتها، شدة المزاحمة، القوة التفاوضية لكل من الزبون، المورد، تهديد الداخلين الجدد وتهديد المنتجات البديلة.

ومن أجل التعرف على مختلف العوامل البيئية الداخلة في تحديد هيكل الصناعة وقوى التنافس تأخذ الشكل التالي:

1- نبيل مرسي خليل، مرجع سبق ذكره، ص 74.

الشكل رقم (13) العوامل البيئية المحددة لهيكل الصناعة وقوى التنافس

العوامل الاقتصادية

- الموارد الطبيعية
- العمالة (ماهرة، غير ماهرة).
- رأس المال (محلي، أجنبي)
- البنية الأساسية أو التحتية
- التكنولوجيا (المستويات، الهيكل).

العوامل السياسية

- الاستقرار
- الايدولوجيا
- المؤسسات السياسية
- العلاقات الدولية

العوامل الثقافية

- الهيكل الاجتماعي وديناميكيته
- منظور الطبيعة البشرية.
- التوجه بشأن الزمان والمكان
- الديانة
- الأدوار (ذكور، إناث)

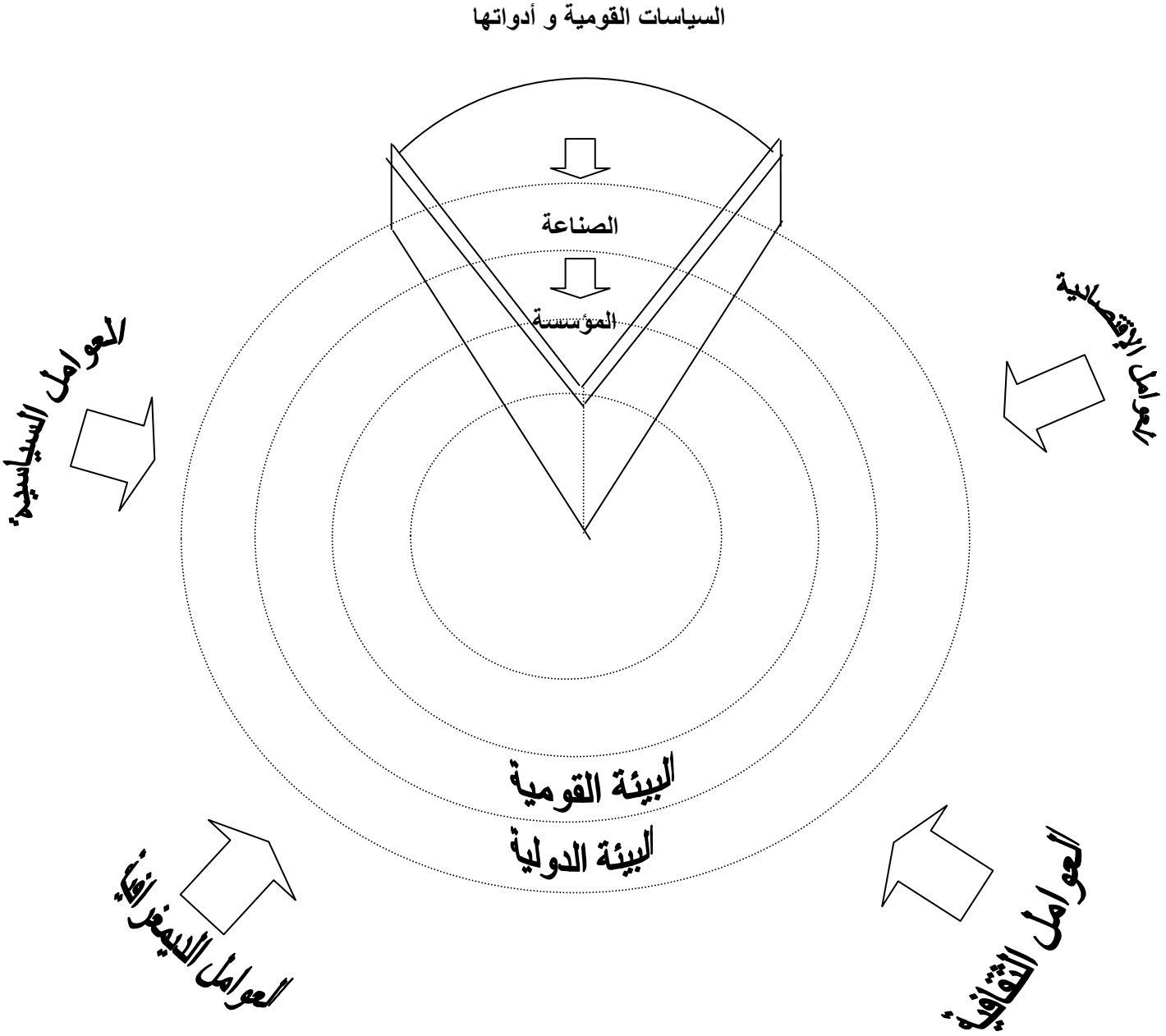
العوامل الديموغرافية

- نمو السكان
- الاتجاه نحو المدن
- الهجرة
- الحالة الصحية

source : Austim.J.t. managing in diveloping contries the free press , new york, 1990, p 32.

انطلاقا من هذه العوامل يظهر أنه من الضروري التركيز على المستوى القومي للبيئة ومدى تأثيره على كل من مستوى الصناعة ومستوى المؤسسة، وفي ظل هذين المستويين تعد الحكومة طرفا أساسيا في تشكيل بيئة الأعمال لذلك تصبح إستراتيجية الحكومة على المستوى القومي مسألة هامة تحتاج إلى تحليل من جانب المديرين، وفيما يلي ستوضح تأثير إستراتيجية الحكومة على مجال الأعمال من خلال الشكل التالي:

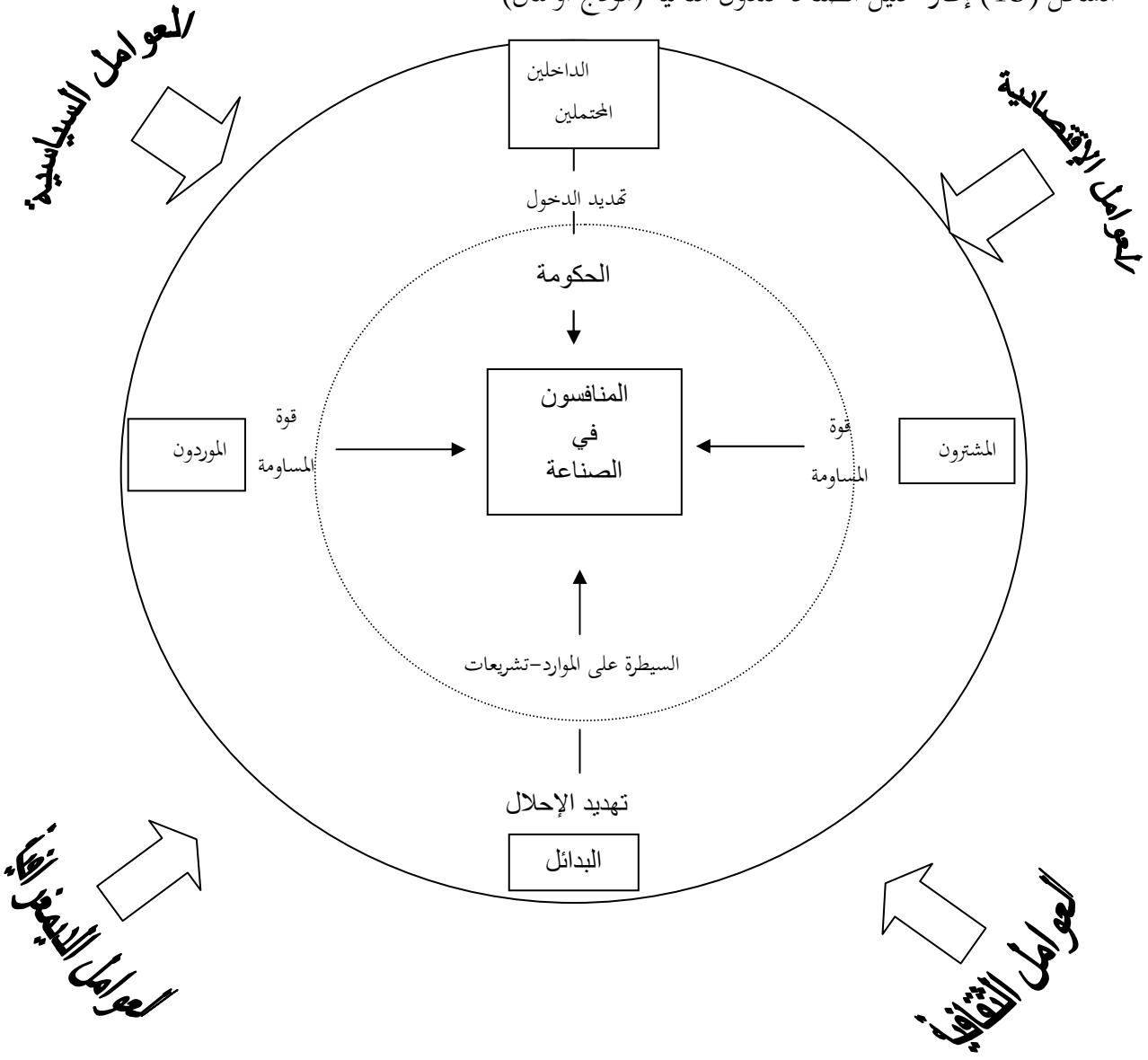
الشكل (14) أثر إستراتيجية الحكومة على بيئة الأعمال القومية



المصدر: نبيل خليل، نقلا عن **Austin, op, cit, p36**

بعد عرضنا للعاملين الذين أضافهما أوستن إلى نموذج بورتر من أجل تحليل الصناعة وقى التنافس في الدول النامية، يمكننا التطرق إلى تبيان كيفية تفاعل القوى الخمس مع هذين العاملين (تصرف الحكومة، العوامل البيئية) وذلك حسب ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل (15) إطار تحليل الصناعة للدول النامية (نموذج أوستن)



المصدر: خليل، نقلا عن Austin, op, cit, p 110

من خلال هذا الشكل يتضح الدور البارز للحكومة في تشكيل بيئة التنافس بالدول النامية، فغالبا ما تحل تصرفاتها محل ديناميكيات قوى السوق في الصناعة، وبالتالي تفسير بيئة التنافس كلية، وعادة ما تؤثر تصرفات الحكومة في كل الأطراف المشاركة في صناعة ما وأيضا في قوى التنافس الخمس التي اعتمدها بورتر في نموذجه السابق.

المطلب الثاني : مؤشرات التنافسية الوطنية :

هناك العديد من المؤشرات المقترحة لدراسة التنافسية الوطنية، لكن التركيز يتم على كل من نمو الدخل الحقيقي للفرد و على النتائج التجارية للبلد.

1- نمو الدخل الحقيقي للفرد[1] : إن نمو الدخل الحقيقي للفرد ونمو الإنتاجية مفهومان مترابطان وليسا متطابقين، فالدخل الحقيقي للفرد يعتمد على إنتاجية العوامل الكلية، وعلى الموهبات من رأس المال والموارد الطبيعية وحدود التجارة، كما أن الإرتفاع في إنتاجية العوامل الكلية يزيد في دخل الفرد، كما يفعل ذلك التقدم في ثروة البلد من الموارد الطبيعية ورأس المال الفيزيائي والتحسن في حدود التجارة. و تتحسن حدود التجارة لبلد ما عندما ترتفع قيمة عملته، أو عندما ترتفع أسعار صادراته بالقياس إلى أسعار وارداته، و عندما تتحسن حدود التجارة لبلد ما فإنه يتمكن من زيادة وارداته الممولة بعائدات الصادرات ذاتها، وأن يقلص من صادراته لتمويل المستويات الأصلية من الواردات، و بالتالي يبقى محافظا على توازن تجارته، ومن هنا فإن تحسين حدود التجارة يرفع من حجم الإستهلاك الداخلي المحتمل.

و يمكن أن تتحسن حدود التبادل للبلد، و بالتالي دخل الفرد فيه، إذا كان هنالك طلب دولي إضافي على السلع والخدمات التي يصدرها، أو كان هناك فائض في العرض الدولي فيما يخص السلع التي يستوردها.

لذلك فإن مقاربة التنافسية الوطنية المستندة إلى التجارة وتلك المستندة إلى دخل الفرد مترابطان. وعندما تكون محفظة صادرات بلد ما متمركزة على فروع نشاط ذات نمو قوي، وتكون محفظة وارداته مستندة إلى فروع ذات نمو متناقص أو ضعيف، فإن هذا مؤشر مبكر على تحسن في حدود التجارة لذلك البلد، وهذا يعتمد إلى حد ما على سرعة رد الفعل الدولي بالنسبة إلى ظروف العرض والطلب.

وحول ارتباط دخل الفرد والبلد بنوعية محفظة صادراته، فإن الفوارق في نمو الإنتاجية على المستوى الدولي ليس لها علاقة قوية بين كثافة الصادرات أو الميزان التجاري من جهة، ونمو الإنتاجية من جهة أخرى.

---

(1) علي توفيق الصادق، حصيلة حلقة العمل في القدرة التنافسية للأسواق العربية في الأسواق العالمية، تحرير علي توفيق الصادق، صندوق النقد العربي، أبوظبي،1999،ص 20.

كما أن الفوارق في معدلات نمو الإنتاجية هي دالة في مستوى الدخل للفرد ونسبة الإستثمارات من الناتج المحلي الإجمالي، وأن دخل الفرد سيزيد نتيجة لنمو الموهبات الوطنية و الثروات الطبيعية أو رأس المال الفيزيائي، و هو ثمرة الإستثمارات السابقة، على شكل رأس مال مادي أو على شكل التنقيب عن الموارد الطبيعية، و يزيد الدخل الفردي أيضا

بإرتفاع إنتاجية العوامل الكلية الناجم عن الإبتكار التقني و التنظيمي و التحسينات في المهارات والمعارف الإنسانية التي تعزى بدورها إلى رؤوس الأموال المستثمرة في البحث و التطوير.

إن نمو الإنتاجية مؤشر هام جدا، و غالبا لا يتم التفريق بينه و بين نمو الدخل الفردي، أو أن تعبير الإنتاجية يستعمل بدون دقة، و تعبر عن إنتاجية اليد العاملة، و في بعض الأحيان عن إنتاجية العوامل الكلية، فإذا كان نمو دخل الفرد الذي يعزى أساسا إلى نمو إنتاجية العوامل الكلية، يشكل المؤشر الأفضل لازدهار الاقتصاد الوطني، فإنه يمكن استعماله عمليا للتأثير في التنافسية الوطنية.

2- **النتائج التجارية:** تنطوي النتائج التجارية على ثلاثة مقاييس رئيسية، و هي: فائض مطرد في الميزان التجاري، حصة مستقرة أو متزايدة من السوق الدولية و تطور تركيب الصادرات نحو المنتجات ذات التقنية العالية أو القيمة المضافة العالية [(1)].

أ- تركيب الصادرات و حصة السوق: إن التركيز المعطى لتركيبة الصادرات يربط مقاربة التنافسية المعتمدة على النتائج التجارية مع التنافسية المستندة إلى نمو الإنتاجية [(2)].

كما أن إرتفاع أحجام الصادرات يعكس زيادة القدرة التنافسية للإنتاج المحلي، و زيادة الإنتاجية نتيجة للتحويلات التكنولوجية، الأمر الذي يعزز إمكانيات النمو في المستقبل [(3)].

و يمكن إستعمال تقنية تقيس نسبة الصادرات لبلد ما العائدة للقطاعات ذات القيمة المضافة المرتفعة لكل عامل أو إلى القطاعات ذات التقنية العالية، فإذا كانت هذه النسبة كبيرة نسبيا أو تتصاعد، فإن هذا يسمح بإفتراض وجود أو تحسن الميزة النسبية في القطاعات التي تكون فيها الأجور مرتفعة، هذا لا يعني حتما أن إنتاجية بلد ما أو دخل الفرد فيه

(1) المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، مؤشر التنافسية في إفريقيا، العدد 150، نوفمبر2000، ص5.

(2) محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وتنافسها، .www.arab-api-org./devlop-bridje-pdf,p22

(3) علي توفيق الصادق، نفس المرجع السابق، ص13.

يتقدمان بإيقاع أكبر منه في الخارج، و لكن يعني فقط أن الإنتاجية ستزيد في فروع النشاط المتجه للسلع القابلة للإتجار و ذات القيمة المضافة المرتفعة للفرد بشكل أسرع مما يتم عليه في فروع النشاط الأخرى.

ويعتبر مؤشر نمو السوق من بين المؤشرات التي يصدرها المنتدى الإقتصادي في دافوس بسويسرا حول القدرة التنافسية للبلد، ويستند مؤشر التنافسية إلى حجم السوق، بالإضافة إلى عوامل أخرى (تقدير معدلات النمو الإقتصادي وحجم الموارد الطبيعية

ومن المهم إكتساب حصة من السوق أكبر في سوق صاعدة، أما إذا ترافق إكتساب حصة السوق في سوق آفلة، فإن هذا لا يبشر بخير، كما أن تراجع الحصة من السوق أو ثباتها في سوق صاعدة يشير إلى فقدان الفرص، وتقديم برمجية "**Trade-com**" التي أعدت بالتعاون بين البنك الدولي و الأمم المتحدة نموذجا لمثل هذا التحليل في مختلف بلدان و أقاليم العالم.

إن هناك إرتباطا بين التنافسية وواقع أن يمتلك البلد ميزة نسبية ظاهرة مهمة في سوق مزدهرة، لذا فإنه من المنطقي إعتبار الميزة النسبية الظاهرة لفرع نشاط ذو نمو قوي كمؤشر عن آفاقه الإقتصادية المستقبلية عوضا عن إعتبارها هدفا ينبغي تحقيقه، وحسب ردة فعل العرض في الخارج فإن هذا يمكن أن يزيد من الطلب على الصادرات و تحسين حدود التبادل لبلد معين، و إذا كانت الأمور الأخرى متساوية فإن الميزة النسبية في فرع نشاط في أوج إزدهاره تترجم بإرتفاع الدخل الفردي في البلد [1].

ب- رصيد الميزان التجاري :

غالبا ما يتم دمج تنافسية بلد ما مع فائض حسابه الجاري، وهذا الفائض يمكن أن يكون مستندا إلى طلب دولي على صادرات ذلك البلد أو ناجما عن عوامل أخرى مختلفة، فالعجز في الميزان التجاري يمكن أن ينتج عن عجز في موازنة الدولة أو معدل إدخار ضعيف مع مستوى منخفض للإستثمارات الخاصة في مجمل الإقتصاد أو العاملين معا. و نجد العجز المزدوج عندما يترافق عجز الحساب الجاري مع عجز الموازنة، وإذا إفترضنا توازنا أوليا فإن فائض الإستثمار الخاص و عجز الموازنة بالقياس إلى الإدخار المتاح في البلد، يتم تمويله عن طريق القروض من الخارج، الأمر الذي يترجم بفائض في حساب رأس المال، كما يؤدي دخول رأس المال الأجنبي إلى الضغط بإتجاه الإرتفاع على سعر الصرف أو على مستوى الأسعار في البلد، الأمر الذي يسبب عجزا في الحساب الجاري.

(1) علي توفيق الصادق، نفس المرجع السابق، ص14.

والعجز في الحساب الجاري هو الصورة المعكوسة للفائض في حساب رأس المال، وهذا الأخير يمثل تحويلا من أصحاب الأموال في الخارج إلى المقترضين في الداخل، بينما يمثل عجز الحساب تحويلا حقيقيا إلى الأجانب، أي زيادة قيمة السلع والخدمات المستوردة من الخارج عن قيمة الصادرات.

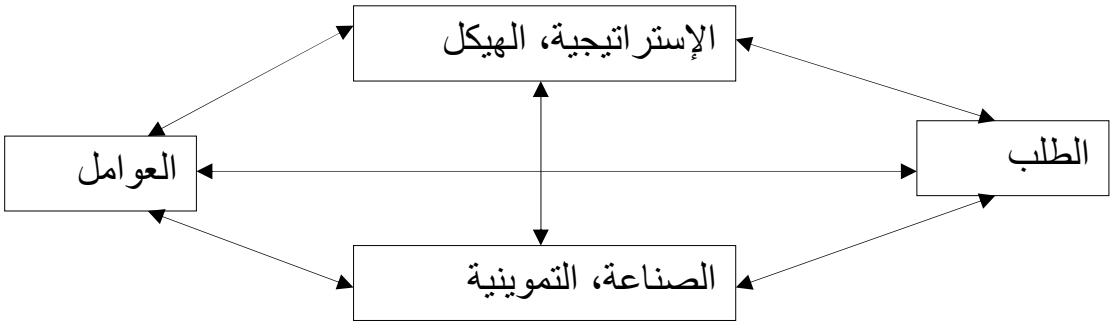
وكنتيجة للإدخار الداخلي السلبي و القروض الخارجية فإن المؤسسات العاملة في القطاعات ذات السلع المتاجر بها والخدمات للبلد المعني تصبح أقل تنافسية، حتى وإن لم تقم المؤسسات المحلية أو من زاحمها في الخارج بتغيير ممارساتها في مجال الأعمال، وفي معظم الأحيان تنخفض حصة السوق للمنتجين المحليين [1].

المطلب الثالث: الإطار الوطني كمنشئ للميزة التنافسية

من الملاحظ أن هناك دولا معينة تتميز بارتفاع حصتها من المؤسسات الناجحة في صناعات معينة مثل السيراميك في ايطاليا، الشاحنات في السويد، السيارات في ألمانيا، وهذا لتوفر هذه الدول على مجموعة من العوامل، مما يجعل هذه المؤسسات تنجح وتحصل على ميزة أو مزايا تنافسية في السوق [2]

لقد حدد بورتر أربعة عوامل تشكل فيما بينها ما يعرف بالماسة الصناعية، التي إذا ما توفرت في دولة ما، فان ذلك يساعد مؤسسات الدولة في حصولها على ميزة تنافسية، كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (16) نموذج الماسة الصناعية



Source : M.porter, l'avantage concurrentiel des nations, (Trad, par pieve Mirailles, catherine Barthelmy-Eve payre viel carslei), paris, inter editions, 1999, p 80.

ويمكن التطرق إلى عناصر الماسة الصناعية بإيجاز في ما يلي:

(1) محمد عدنان وديع، مرجع سابق، ص21.

(2) – العارف نادية، " **الإدارة الإستراتيجية**"، الدار الجامعية للنشر، الإبراهيمية، 2005، ص 117.

أولا: ظروف عوامل الإنتاج والطلب

1. ظروف عوامل الإنتاج: يعتبر بورتر هذا النوع من المحددات الرئيسية للميزة التنافسية التي يتعين على أي دولة أن تمتلكها في مجالات صناعية معينة، حيث يمكن تصنيف هذه العوامل إلى مجموعتين[1]:

- عوامل أساسية: وتتمثل في كل ما يتعلق بالموارد البشرية، الموارد الفيزيائية، الموارد المالية

- عوامل متقدمة: وتشمل كل ما يتعلق بالموارد المعرفية، البنية التحتية.

وتجدر الإشارة إلى أنه لا يكفي توفر هذه الشروط فقط، بل يجب استثمارها من أجل تحويلها إلى ميزة تنافسية، وكذلك العمل على التحسين المستمر لجودتها، وهذا يعني العمل على توفيرها من جهة وحمايتها من جهة أخرى، سواء كانت الدولة أو القطاع الخاص، هذا الأخير مطلوب منه العمل هو كذلك، كونه يكون على دراية بالعوامل التي تحتاجها المنافسة[2].

وكمثال على دور العوامل المتقدمة في تحقيق الميزة التنافسية، فانه كلما كانت حالة شبكة الطرقات في الداخل والخارج جيدة، كلما ساعد المؤسسة على أن تؤمن انتقال بضاعتها أو موادها الأولية بسلام وبالتالي المحافظة على جودتها وحجمها مما يساعد المؤسسة على تحقيق ميزة تنافسية[3].

2. الطلب: يؤكد بورتر على الدور الذي يلعبه الطلب المحلي في توفير القوة الدافعية المطلوبة لتحسين وتدعيم الميزة التنافسية، ذلك كون خصائص الطلب المحلي على جانب كبير من الأهمية في تشكيل السمات المميزة للمنتجات المصنعة محليا، ويمكن أخذ مثال في صناعة تجهيزات الهاتف النقال، فقد ساعد المستهلكون المحليون كثيري الطلب على دفع شركة **NOKIA** من فنلندا، واريكسون **ERICSSON** من السويد، للاستثمار في مجال تكنولوجيا الهاتف النقال، قبل فترة طويلة من انطلاق الطلب على هذه النوعية، وترتب على ذلك سيطرة شركة نوكيا واريكسون على صناعة معدات وتجهيزات الهاتف النقال العالمية[4] وبالتالي على المؤسسة التركيز على العناصر التالية[5]:

- تركز الطلب الداخلي: من خلال تجزئة الطلب ومعرفة درجة إلحاح الزبائن.

1- حجاج عبد الرؤوف، "**الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، مصادرها ودور الإبداع التكنولوجي في تنميتها**"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في علوم التسيير، تخصص اقتصاد وتسيير مؤسسات، كلية علوم اقتصادية، جامعة سكيكدة، 2006، ص 63.

2 - M.porter, l'avantage concurrentiel des nations,op, cit, p 89.

3- كمال حمدان، "**القدرة التنافسية على مستوى المشروع**"، مجلة المستقبل العربي، بيروت، العدد 25، أفريل 2004.

4- شارلز هل وجاريث جونز، "**الإدارة الإستراتيجية مدخل متكامل، ترجمة**"، رفاعي محمد رفاعي وحمد سيد أحمد، دار المريخ للنشر، الرياض، 2001، ص 174.

5 - M.porter, l'avantage concurrentiel des nations , op, cit, p 95.

– معرفة حجم الطلب وطريقة نموه: وذلك من خلال معرفة حجم الطلب الداخلي تعدد العملاء، وكذلك معدل نمو الطلب، وذلك بغية التعرف إذا ما كانت المؤسسة بحاجة إلى ضرورة الاستثمار في المنتجات والتجهيزات.

– العمل على تدويل الطلب الداخلي: وذلك من خلال تنقلات الزبائن المحليين حيث يمثل هؤلاء الزبائن في كل سوق خارجية قاعدة لزبائن أوفياء للصناعة الوطنية وكذلك بالطريقة التي يمكن أن تساهم خصائص الطلب المحلي في تقوية الصادرات.

ثانيا: الصناعات التموينية والمتشابهة

أما العنصر الآخر من عناصر الميزة التنافسية المحلية في صناعة ما، هو عنصر الصناعات التموينية والمتشابهة التي لها صلة بالصناعة قيد البحث، ويتم التركيز على وجودها أو عدم وجودها، نظرا لما لها من أهمية كبيرة في تكامل الصناعة ككل وجعلها منافسة عالمية. حيث أن منافع الاستثمار في عوامل الإنتاج المتقدمة والمتعلقة بالصناعات التموينية والمتشابهة يمكن أن تتأثر وتنتشر داخل وحول صناعة ما، مما يساعدها على تحقيق مركز تنافسي قوي عالميا.

1. الصناعات المرتبطة: من خلال الاسم فهي تمثل الصناعات التي تربطها علاقة مع الصناعة التي تنشط فيها المؤسسة، وبالتالي فانه كلما توفرت هذه الصناعات بشكل كبير خاصة إذا كانت تملك مزايا تنافسية فان ذلك يؤدي بالمؤسسة إلى الحصول على ميزة تنافسية.

2. الصناعات التموينية أو الداعمة: وهي تلك التي تقدم الدعم وتقوم بتموين الصناعة المعنية بالمدخلات اللازمة والتي تحتاجها العملية الإنتاجية، وتكمن أهميتها في أنه كلما وجدت وكانت تتمتع بمزايا تنافسية، فان ذلك يؤدي إلى التأثير على مخرجات المؤسسة المعنية مما قد يعطي لها صفة التميز في منتجاتها[1].

ثالثا: الإستراتيجية، الهيكل والمنافسة

تعتبر الإستراتيجية، الهيكل والمنافسة الخاصة بالمؤسسات، داخل دولة ما، الخاصة الرابعة للميزة التنافسية في نموذج بورتر الذي حدد نقطتين هامتين حولها[2]:

هي أن الدول التي تتميز بإتباعها سياسات إدارية متباينة، يمكن أن تساعد أو تعوق بناء ميزة تنافسية وطنية فعلى سبيل المثال: يرى بوتر سيطرة المهندسين على مستويات الإدارة العليا بالمؤسسات اليابانية والالمانية يرجع دالك الى تاكيد هده المؤسسات على تحسين العمليات الصناعية، وكذلك عملية تحسين تصميم المنتج، وعلى العكس فان سيطرة المختصين في المالية على مستويات الإدارة العليا بالعديد من الشركات الأمريكية، أدى بدوره إلى الاهتمام بتعظيم العائدات المالية

1- حجاج عبد الرؤوف، مرجع سبق ذكره، ص 64.

2- شارلز هل وجاريث جونز،نفس المرجع السابق ، ص 178.

قصيرة الأجل، مما يتسبب في الخسارة النسبية للمنافسة الأمريكية في الصناعات ذات القاعدة الهندسية، والتي تحتل فيها موضوعات العمليات الصناعية وتصميم المنتج أهمية بالغة، مثل: صناعة السيارات.

يوجد ترابط بين المنافسة المحلية القوية وتكوين ميزة تنافسية والاستمرار فيها في أي صناعة، حيث تتسبب المنافسة على هذا المستوى في توليد نوع من الضغوط نحو عملية التجديد، ونحو تحسين الجودة، وتقليل التكاليف، والاستثمار في العوامل المتقدمة إلى أعلى، ويساعد كل ذلك في توفير مجموعة من المنافسين الدوليين.

وربما يتعلق أهم تطبيق لإطار العمل الذي وصفه بورتر، وهي تلك الرسالة التي يحملها حول عوامل الجذب الخاصة ببعض المناطق وذلك لقيام باستقطاب بعض الأنشطة الإنتاجية، فعلى سبيل المثال قامت العديد من شركات الإعلام الآلي اليابانية، بجذب الكثير من نشاطات البحوث والتطوير إلى الو. م. أ وهذا يمكنهم من الاستفادة من المركز التنافسي الدولي للو.م.أ في هذه الصناعة.

بناء على العوامل السابقة الذكر سنحاول من خلال الدراسة الميدانية التي قام بها (حجاج عبد الرؤوف،"الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، مصادرها ودور الإبداع التكنولوجي في تنميتها"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في علوم التسيير، تخصص اقتصاد وتسيير مؤسسات، كلية علوم اقتصادية، جامعة سكيكدة، **2006**).

في شركة ورود بالوادي جنوب الجزائر كمثال تطبيقي معرفة مدى توفر هذه العوامل في الجزائر وذلك من خلال دراسة قطاع العطور الذي تنشط فيه الشركة محل الدراسة، وهل هذه العوامل تلعب دور المنشط أو المثبط للميزة التنافسية، لشركة روائح الورود.

ومن خلال هذا يمكننا معرفة ما إذا استطاعت الجزائر كإحدى الدول النامية توفير العوامل المساعدة على نجاحها وحصولها على ميزة تنافسية

أولا: ظروف عوامل الإنتاج والطلب[1]

1. ظروف عوامل الإنتاج: ويمكن تقسيم هذه العوامل إلى نوعين:

العوامل الأساسية، وتتمثل في:

– الموارد البشرية: تتميز الجزائر بغياب هذا النوع من الموارد، وهذا بسبب عدم توفير منظومة التعليم والتكوين، الكفاءات المطلوبة، التي تحتاجها شركة روائح الورود لصناعة العطور

– الموارد الفيزيائية: تتربع الجزائر على مساحة شاسعة مما يعني توفر الأرض لكي تبقى تكلفتها عالية، كذلك توفرها على أنواع مختلفة من مصادر الطاقة (الكهربائية، الشمسية...) إضافة إلى ذلك فالموقع الجغرافي للبلاد في شمال افريقيا، أين

1- حجاج عبد الرؤوف، مرجع سبق ذكره، ص ص 122-123.

المساحة قصيرة بينها وبين أوربا مما يعني أن تكاليف النقل لا تكون عالية وهذا طالما أن الموردين الأساسيين لصناعة العطور هم من القارة الأوربية، وهو ما يساعد الشركات الجزائرية في حصولها على ميزة تنافسية.

– الموارد المالية: تعرف الجزائر في السنوات الأخيرة حالة من الراحة المالية الجيدة، حيث واصل احتاطي الصرف في التزايد خلال المدة الأخيرة مما يعني توفر الموارد المالية بالوطن، وبالتالي إمكانية الحصول على الأموال التي تحتاجها الشركات، وهذا ما يحدث بالنسبة لشركة ر روائح الورود إذ أنها لم تعترضها أي مشاكل في الحصول على الأموال التي تحتاجها من أي جهة.

العوامل المتقدمة وهي تتمثل أساسا في:

– الموارد المعرفية: أي تلك التي تتعلق بالمعرفة العلمية والتقنية، والمعارف الخاصة بالسوق المتوفرة في البلاد، إذ نجد أنه بالنسبة لهذه الموارد والخاصة بصناعة العطور، هناك شبه غياب لهذه الموارد، ذلك كون أنه لا توجد تخصصات متعلقة بقطاع العطور في الجامعات الجزائرية، وحتى معاهد التكوين العمومية أو الخاصة إذ توجد بعض الدراسات، المتعلقة بالزيوت والتي تدرس بشكل سطحي ضمن فروع متعلقة بالكيمياء على عكس دول أخرى مثل: فرنسا أين يوجد بها معهد وطني خاص بصناعة (عطور تابع لقطاع التعليم العالي).

ويمكن إيجاز بعض نقائص هذه الموارد بالجزائر في:

– غياب مراكز البحث العمومية والخاصة المتخصصة بالعطور.

– عدم وجود أرقام دقيقة خاصة بقطاع لعطورإذ نجد أن الديوان للإحصاء يضمها إلى المنتجات الكيميائية في إحصائيات عامة.

– البنية التحتية: وهي تتمثل في أنظمة النقل، الاتصالات، تحويل الأموال...الخ، حيث أن الجزائر تعرف نقصا كبيرا في ذلك، إذ نجد أن أكثر من **60%** من القطارات معطلة بسبب غياب قطاع الغيار، سيما وأن القطارات التي تم جلبها قبل **1971** أصبحت قديمة، كذلك تتميز الطرقات في الجزائر بعدم توفرها بشكل جيد، بالرغم من بعض المشاريع الجديدة التي تسعى إلى تحسينها مثل: مشروع الطريق السيار شرق–غرب إلا أنه يبقى غير كاف.

إذ يمكن طرح بعض الأفكار من أجل تنمية البنية التحتية نذكر منها:

– ربط الشمال بالجنوب بطريق سيار، على غرار الطريق السيار شرق–غرب.

– تحديث وتوسيع شبكة السكة الحديدية، من خلال ربط من الجنوب مع مدن الشمال.

إذن من خلال ما سبق نستنتج بأن العوامل الأساسية متوفرة لكن غير مستغلة، أما العوامل المتقدمة فما تزال ضعيفة، أي أن عوامل الإنتاج على المستوى الوطني مازالت لا تشجع حصول شركة روائح الورود على ميزة تنافسية.

2. الطلب: يلعب الطلب المحلي دورا هاما في توفير الدوافع المطلوبة لتحسين وتدعم الميزة التنافسية، وبالتالي على مستوى وشركة روائح الورود نجدها تركز على العناصر التالية:

تركيز الطلب الداخلي: حيث نجد في قطاع العطور بأن الطلب منتجات هذا القطاع، هو في المناطق الغربية أكثر منها في المناطق الشرقية.

حجم الطلب وطريقة نموه: إن التوجه نحو زيادة تشكيلة، المنتجات، يفسر زيادة الطلب الداخلي عليهم، اضافة إلى العدد الهائل من المستهلكين لهذه المنتجات.

العمل على تمويل منتجات الشركة: وذلك من خلال تنقلات المواطنين إلى الخارج وهو ما حدث فعلا مع شركة روائح الورود، حين طلب أحد المستثمرين الجزائريين منتجاتها بهدف تسويقها في القارة الأمريكية، وبالتحديد في المكسيك وبالتالي مساهمته في إيصال منتجات الشركة إلى أسواق أجنبية بالرغم من أن العملية لم تستمر طويلا بسبب مشاكل النقل والعراقيل الإدارية إلا أن وصول منتجات الشركة إلى تلك المنطقة يعتبر ميزة تنافسية لشركة روائح الورود.

ثانيا: الصناعات التموينية والمتشابهة[1]

تمثل هذه الصناعات أحد عناصر الإطار الوطني ولها تأثيراتها على الميزة التنافسية لشركة روائح الورود.

1. الصناعات التموينية: ويطلق عليها كذلك الصناعات الداعمة فان صناعة العطور تحتاج إلى مجموعة من المواد الأولية سنحاول التطرق إلى واقع صناعتها في الجزائر:

– صناعة الكحول: إن صناعة الكحول في الوطن محتكرة من طرف شركة عمومية، لكن رغم ذلك فهي متوفرة بشكل دائم.

– صناعة المادة العطرية المركزة: لا توجد هناك صناعات للمادة العطرية المركزة في الجزائر، مما يجعل الشركات العاملة في صناعة العطور في تبعية إلى موردين أجانب وبالتالي تحملها لتكاليف النقل.

– صناعة القارورات ولواحقها: بالنسبة لصناعة قارورات الزجاج الخاصة بصناعة العطور، أو تلك الخاصة بمزيل الروائح والمصنوعة من الألمنيوم فهي غير موجودة حيث تضطر شركات صناعة العطور إلى استيرادها من الخارج، أما معالجة سطوح هذه القارورات فهناك مصنع وحيد على المستوى الوطني ممثلا في شركة الوليد للتغليف والطباعة، وما دام أنه تابع لنفس المجمع الذي تنتمي إليه شركة روائح الورود، وهو ما من شأنه أن تتعامل معها معاملة تختلف عن تلك التي يتعامل بها مع بقية المنتجين للعطور، وبالتالي مساهمته في إنشاء ميزة تنافسية لشركة روائح الورود.

1- حجاج عبد الرؤوف، نفس المرجع السابق، ص 125.

أما اللواحق الخاصة بقارورات العطور فانه توجد صناعات وطنية ممثلة في صناعة البلاستيك والتي يصنع منها السدادات الخاصة بالقارورات أما بالنسبة للمضخات فهي تستورد من الخارج.

– صناعة التعليب والتغليف: هناك عدة شركات على المستوى الوطني منها ما تتسم بالجودة العالية مثل مجموعة **Gipec** تونيك للتغليف، شركة الوليد للتغليف والطباعة، مما يعني توفر هذا النوع من الصناعات.

من خلال ما سبق يتبين لنا بأن هناك بعض الصناعات التموينية لصناعة العطور، مما يعني عدم اللجوء إلى استيرادها، وكذلك غياب مجموعة أخرى من الصناعات ولعل أهما صناعة المادة العطرية المركزة التي تعتبر أساس المنتجات التي تقدمها صناعة العطور.

الصناعات المتشابهة: ويطلق عليها كذلك بالصناعات المترابطة وهي تتمثل في تلك الصناعات التي يمكن أن تشترك أو تنسق الأنشطة فيما بينها، وبالنسبة لصناعة العطور، فان هناك عدة صناعات متشابهة نذكر منها: صناعة الصابون، صناعة الغسول...

نجد أن هذه الصناعات في الجزائر تعرف تطورا ملحوظا، ويظهر ذلك من خلال تعدد الأسماء والمنتجات، وهو ما يفسر توجه مجمع الورود إلى إنشاء شركة خاصة بالصابون ومواد التجميل بغية استغلال مخرجات شركات روائح الورود، إذ نجد عدة مؤسسات على المستوى الوطني متخصصة في صناعات مثل منتجات: مؤسسة **Cosmesav**، مخابر **Venus** .

ثالثا: الإستراتيجية الهيكل والمنافسة

تعتبر هذه العناصر العنصر الرابع لنموذج بورتر الذي حدد نقطتين هامتين سنحاول إسقاطها على الاقتصاد الوطني.

تتميز المؤسسات الوطنية بالتسيير السيئ، والدليل على ذلك أنها كلفت الدولة في الوقت السابق حوالي **30** مليار دولار، وهو ما يعادل ديوننا الخارجية في وقت ما، وذلك نتيجة المسح المتكرر للعجز التجاري والديون التي سببها سوء التسيير.

وبما أن في قطاع العطور لا توجد هناك أي مؤسسة عمومية، فان أغلب هذه الشركات تخضع في تسييرها للتخطيط والصرامة في التنفيذ والمراقبة.

يوجد ترابط بين المنافسة المحلية القوية وتكوين الميزة التنافسية والاستمرار في أي صناعة، وهو ما نجده واضحا بالنسبة لشركة روائح الورود والمنافسة مع بقية شركات القطاع، حيث أن المنافسة القوية تدفع شركات القطاع إلى السعي إلى تحسين الكفاءة، إذ نجد في قطاع العطور عدد كبير من الشركات التي تنشط فيه، مما يحتم على الشركة العاملة فيه، إذا كانت تهدف إلى البقاء في الصناعة، الاستثمار في الموارد المتاحة لديها[1].

1- حجاج عبد الرؤوف، نفس المرجع السابق، ص 126.

من خلال ما سبق نجد بأن الإطار الوطني بالنسبة لشركة روائح الورود، على العموم يساعدها في الحصول على ميزة تنافسية، لكن مع الإشارة إلى ضعف عوامل الإنتاج (الموارد البشرية، البنية التحتية، الموارد المعرفية) التي لازالت لا تشجع ذلك.

خلاصة الفصل:

من خلال ما سبق ذكره، يتبين لنا بأن الميزة التنافسية لدولة في المجال الاقتصادي تتمثل في ذلك المفهوم الاستراتيجي والديناميكي الذي يظهر تفوق المؤسسات مقارنة بالمنافسين في شكل قيمة كذلك أن الميزة التنافسية نوعان رئيسيان هما:

- ميزة التكلفة الأقل: وتبين تمتع المؤسسة بخاصية المنتجات (سلعة مادية، خدمية) الأقل سعرا مقارنة بالمنافسين في الصناعة نتيجة حصولها على أقل التكاليف.
- ميزة التميز: حصول المؤسسة على منتجات متميزة عن تلك التي يقدمها منافسوها في السوق.

كما أن المؤسسة تتأثر وتؤثر في المحيط الذي تعمل فيه مما يجعلها تستغل الفرص التي يتيحها، حيث يساعدها في الحصول على ميزة تنافسية ومحاولة تجنب أو التقليل من مخاطره، حيث يمكن أن تعمل كعائق في حصولها على ميزة تنافسية.

الفصل الثالث

أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزة التنافسية الصناعية في الدول النامية

تمهيد:

لا شك أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشرة الواردة إلى الدول المضيفة تنجر عنها فوائد مختلفة تم تحصيلها، وأعباء مختلفة يتم تحملها، وعليه فإن اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف مختلف تلك الدول، بحكم أنه حركة رؤوس الأموال الدولية طويلة الأجل، لها نتائج تترجم واقعيا في الآثار الايجابية على اقتصاديات الدول المضيفة، وهذه الآثار بدورها في الواقع العملي تبرز إلى حدّ ما، مدى مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدول المضيفة.

يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر على هيكل اقتصاد الدول المضيفة ونتيجة لذلك فإنه يؤثر على مستوى التشغيل، وعلى تركيبة عوامل الإنتاج بما في ذلك التقنية ورأس المال البشري وعلى طبيعة المنافسة في الأسواق المحلية وعلى ضوء ما سبق سنقوم في هذا الفصل بدراسة أهم الآثار المترتبة عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية كالأتي:

المبحث الأول: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في جذب التكنولوجيا وزيادة تنافسية الصادرات.

المبحث الثاني: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على اليد العاملة وعلى الأداء الإداري والتنظيمي للدول النامية.

المبحث الثالث: العولمة الاقتصادية وتحديات الاستثمار الاجنبي المباشر

المبحث الأول: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في جذب التكنولوجيا وزيادة تنافسية الصادرات للدول النامية.

تسعى غالبية الدول النامية إن لم تكن كلّها للبحث عن الاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره وسيلة مكملة للاستثمار المحلي فضلا عن كونه طريقة فعّالة لاكتساب المزيد من التقدم في مجال لتكنولوجيا وتغطية العجز من النقد الأجنبي وتعزيز القدرة التنافسية للصادرات.

المطلب الأول: مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية.

تعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة أهم قناة لنقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية عن طريق إنشاء المشاريع المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أو الدخول في مشاريع مشتركة مع رأس المال الوطني العام فيه والخاص في مجال الصناعات الاستخراجية أو التحويلية أو عن طريق مشاريع وعمليات التجميع في تلك الاقتصاديات.

اولا– تعريف التكنولوجيا: تعرف التكنولوجيا على أنّها علم وفن أصول الصنعة وذلك بما تحتوي وتتطلبه من دراسات وبحوث ومهارات وخبرات لازمة للتطبيق في مجال، أو مجموعة مجالات إنتاجية معيّنة[1].

ثانيا– دور التكنولوجيا في تحقيق الميزة التنافسية: لا شك أن التكنولوجيا تعتبر أحد مصادر القوّة الدافعة لتحقيق الميزة التنافسية للدول وكذلك لمنظمات الأعمال سواءً على مستوى السوق المحلي أو الأسواق الدولية، فكلما ارتفعت درجة الكثافة في استخدام التكنولوجيا كلما ارتفعت درجة تميّز المؤسسة وتحسين مركزها التنافسي، وللميزة التنافسية مكانة هامة في كل من مجالي الإدارة الاستراتيجية واقتصاديات الأعمال، إذ تعتبر الركيزة الأساسية التي تستند عليها استراتيجية المؤسسة، لتضمن بذلك مركز تنافسي قوي، كما تتعدد هذه الميزة بعدّة مؤثرات تقاس من خلالها درجة فعاليّة استراتيجيات المؤسسة في مواجهة المؤسسات المنافسة.

يتيح الاستثمار الأجنبي المباشر نقل التكنولوجيا وخاصة في شكل تنويعات جديدة من مدخلات رأس المال التي لا يمكن أن تتحقق من خلال الاستثمارات المالية والمتاجرة في السلع والخدمات.

ومنه فإن للاستثمار الأجنبي المباشر آثارا مختلفة على الوضع التكنولوجي للدول المضيفة ،حيث يشكل هذا الموضوع محورا من محاور الاهتمام الذي تبديه هذه الأخيرة في ظل تعارض المواقف واختلاف الآراء في هذا الشأن.

---

(1)– براكش لونجاني وعساف رزين، **"ما مدى فائدة الاستثمار الأجنبي للدول النامية، مجلة التمويل والتنمية"**، مجلد 38–العدد 2–بدون بلد وسنة نشر، ص07.

وفي هذا الصدد نرى من الصواب ونحن في سياق إبراز مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا للدول المضيفة أن نطرح مسألتين أساسيتين:

- ✓ سلوك الشركات الأجنبية وتحويل التكنولوجيا.
- ✓ طبيعة التكنولوجيا المحولة وتكلفتها.

فبخصوص مسألة تحويل التكنولوجيا من طرف الشركات الأجنبية ثمة عوامل ثلاث رئيسية تحدد مضمون عمليات تحويل التكنولوجيا عبر الاستثمار الأجنبي المباشر بين الشركة الأم وفروعها في الدول المضيفة وتتجلى هذه العوامل فيما يلي:

– الخصائص التي تميّز النشاطات الإنتاجية أو الخدمية والتي يتجسد فيها استثمار الشركات الأجنبية هذا من جهة ومن جهة أخرى الوتيرة الحقيقية للتقدم التكنولوجي الذي يميّز تلك النشاطات.

– العامل الثاني الذي يتمثل في إستراتيجية تلك الشركات والتزاماتها.

– الظروف القائمة في الدول المضيفة والتي تكمن في الايطار التنظيمي والقانوني للمنافسة وحماية الملكية الفكري، وتشجيع الاستثمار من النقاط التي يجب التنبيه لها فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر الذي يتم عبر فروع الشركة الأم في الدولة المضيفة. ان التكنولوجيا المتاحة للفروع تصمم بالموافقة مع الإمكانيات المتوفرة محليا وأن تسعى الشركة الأم لتعظيم الفوائد وتقليص الأخطار بغية التوصل إلى المنافسة الأمثل ضمن الشروط المتاحة وهناك بالطبع إمكانيات إبقاء هذه التكنولوجيا على حالها، عند إقلاع مشروع الاستثمار الأجنبي المباشر، ما لم تنشئ شروط جديدة تحفز الشركة الأم لتحسينها، والارتقاء بمردودها.

إلى جانب هذا في أحيان أخرى يمكن أن تبدي هذه الشركات الأجنبية نوعا من التحفظ عندما تخشى من إمكانية استفادة الشركات المنافسة في الدول المضيفة من معارفها التكنولوجية المحوّلة، وهذا الذي يمنع من قيامها بتحويل تكنولوجيا متطورة في الدول النامية هذا من جهة، ومن جهة أخرى أثبتت مختلف الدراسات في هذا المجال أن معظم النشاطات المتعلقة بالبحث والتطوير، تتركز في البلد الأصل، الشركة الأم.

وفي حال وجود بعضها لدى الفروع التابعة للشركة الأم في الدول المضيفة فإن هذه الأخيرة لا تتوانى في تقليص قدر الإمكان من النفقات التي كانت مخصصة لنشاطات البحث والتطوير وكذلك فيما يخص مسألة التدريب والتأهيل المهني إذا ما أدركت أن الإبقاء على نفس وتيرة الإنفاق هذا الشأن قد يؤدي بها إلى إضعاف موقفها التنافسي.

وبالموازاة ولأجل الحفاظ على ميزة "الاحتكار التكنلوجي" وعدم إمكانية انتقال التكنولوجيا تعتمد الشركات الأجنبية إلى منح أجور عالية لموظفيها مقارنة بتلك التي تقدمها الشركات المحلية المنافسة إلى جانب توفيرها ظروف حسنة وحوافز مغرية حتى لا يتسنى للشركات المحلية من محاولة استقطابهم وعلى ضوء ذلك يبيّن إذن أن ثمة شروط وعوامل تتحكم في عوامل تحويل التكنولوجيا أو عدمها من الشركة الأم إلى فروعها في الدول المضيفة[1].

ولقد جاء في تقرير التنمية الصناعية لسنة 2003، أن معظم الدول النامية التي استطاعت ان تحقق نتائجا جيدة اتبعت استراتيجيات جد متنوعة من اجل تطوير وتحسين موقعها التنافسي على المستوى الدولي وهذا عن طريق البحث والتطوير على المستوى الوطني أو عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر أو عن طريق الإمكانيات معا.

وفيما يتعلق بالمسألة الثانية « طبيعة التكنولوجيا المحولة وتكلفتها في الدول المضيفة» فقد لوحظ من خلال الكثير من الدراسات أن الدول المضيفة أبدت قلقا واضحا بخصوص التقنيات التكنولوجية التي تم تحويلها والتي لم تلاءم ظروفها مما تعذر عليها توليد معارف تكنولوجية ذاتية خاصة بها ويعود ذلك لعدّة أسباب[2]:

– الظروف التي تميز الدول المضيفة والتي تتعارض مع إمكانية التلاؤم مع التكنولوجيا المحولة.

– تعارض التكنولوجيا المحولة مع الاهداف المتعارضة للدول المضيفة، ففي هذا السياق إذا ما تحسنت مثلا استثمارات مباشرة كثيفة للعمل فإنها تحقق هدف الامتصاص النسبي للبطالة. وفي هذه الدول لكن من جهة أخرى تحقيق هذا الهدف يكون على حساب هدف نقل التكنولوجيا واكتسابها حيث يتم اكتساب تكنولوجيا ذات مستوى منخفض.

– وقد يعود السبب إلى التقنيات المحولة في حد ذاتها والمرتبطة بسلوك استراتيجي للشركات الأجنبية حيث في هذا الصدد التقنيات التي تحولها الدول الأصلية إلى الدول النامية هي تلك التقنيات التي تتخلى عنها بعدما تقضي بها زمن طويل وهذا يبين عدم إمكانية تحويل التقنيات المتطورة من طرف الشركات متعددة الجنسيات التي من استراتيجياتها الحفاظ على ميزتها الاحتكارية ريثما تصبح قديمة ليتم تحويلها، بالإضافة إلى عملية تحويل التكنولوجيا المتطورة الى الدول المضيفة هي جدّ مكلفة بالنسبة لهذه الأخيرة هذا من جهة، ومن جهة أخرى تزايد حدّة هذه التكلفة عندما يسجل في هذه الدول غياب الظروف التي توائم تلك التكنولوجيا من المعارف والخبرات والكفاءات التي تستوعبها والضرورية لاستعمالها.

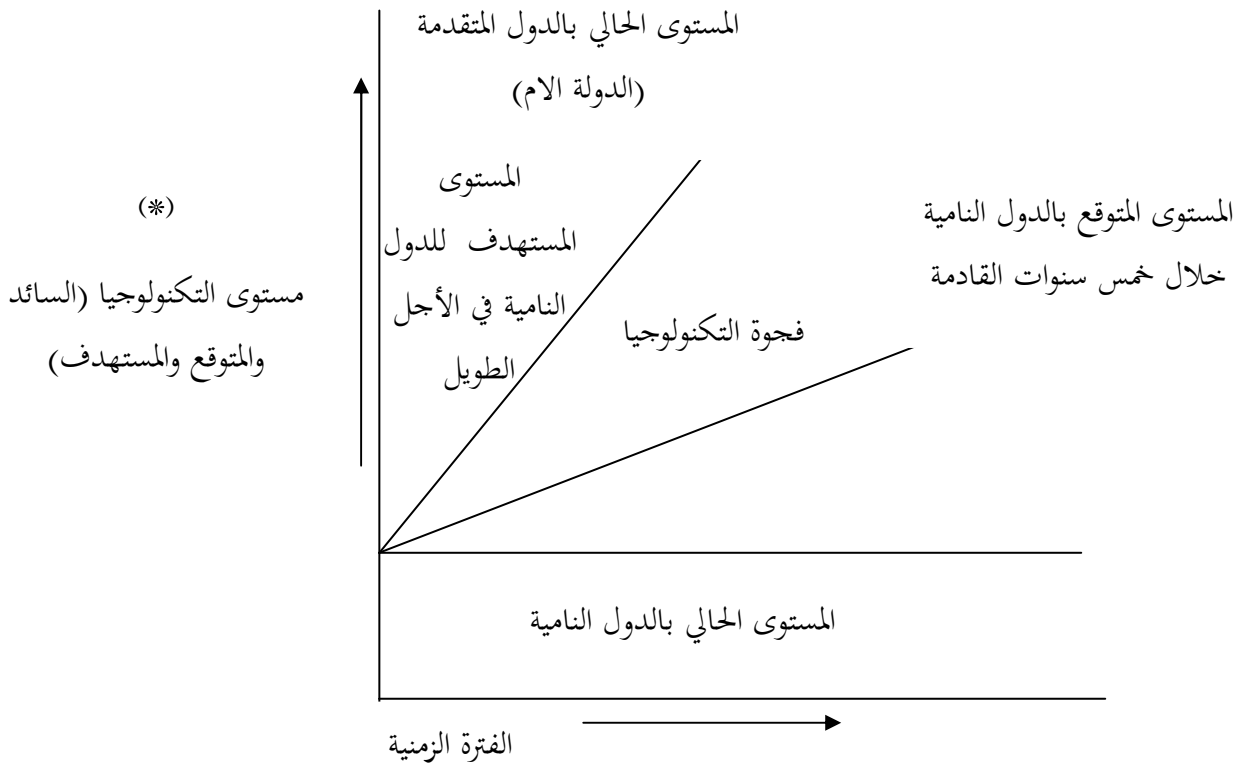
(1)– عمر فاروق البرزي،" **مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا، المجلة الاقتصادية السعودية**"، العدد 86، أكتوبر، 2001، السعودية، ص187.

(2)– محمد عبد الشفيع عيسى، "**العولمة والتكنولوجيا، دراسة حالة للصناعة الدوائية**"، كتاب الأهرام الاقتصادية، بدون دار نشر وسنة نشر، مصر، ص12.

إنّ عدم توائم التكنولوجيا مع خصائص الدول المضيفة يستلزم تهيئة بيئة العمل وتوفير مشروعات البنية الأساسية والمغالاة في فرضه شروط أو قيود ،وخاصة استخدام التكنولوجيا يؤدي إلى ارتفاع التكلفة هذا من ناحية ومن ناحية أخرى ارتباط قضية الملائمة بقضايا التكلفة، والشروط التي قد تفرضها الشركات الأجنبية وخاصة منها الشركات المتعددة الجنسيات ومن أجل تطبيق نوع جديد للتكنولوجيا يجب تهيئة البيئة المناسبة لإنجاح هذه العملية وتنطوي هذه البيئة على الخبرات والمهارات اللازمة لاستخدام التكنولوجيا والتسهيلات الإنتاجية، والخدمات المرافقة الأخرى بمستوى معين...الخ[1].

ومن أجل توضيح الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والدول النامية نأخذ الشكل التالي:

الشكل رقم (17): الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والدول النامية.



المصدر: عبد السلام أبو قحف، **"اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي"**، ص**450**.

وبالنسبة إلى أنواع تكلفة نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن الوقوف على الأنواع التالية[2]:

- التكاليف الناشئة عن تهيئة وإعداد المناخ، أو بيئة العمل الملائمة للتكنولوجيات المنقولة (تنمية وتدريب القوى العاملة).

(1)- نفس المرجع السابق، ص13.

(*): المعرفة مقياس التكنولوجيا أنظر عبد السلام أبو قحف، **اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي**، ص450.

(2)- عبد السلام أبو قحف،" **اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي**"، نفس المرجع السابق، ص128.

– التكاليف الناشئة عن مقاومة التغيير أو عدم قبول التكنولوجيا الأجنبية.

– التكاليف الناشئة عن توفير خدمات البنية الأساسية اللازمة.

ثالثا: أمثلة عن دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية.

– تتصدر حوالي عشر دول قائمة الدول الأكثر تصديرا للتكنولوجيا دوليّا هي (الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، ألمانيا، فرنسا، سويسرا، كندا، هولندا، بريطانيا، ايطاليا، السويد) بفجوة عميقة مقارنة مع الدول النامية التي يمكن الحكم عليها مجتمعة، حيث صعدت بعض الدول منها كمنابع للتكنولوجيا بمعيارين هما[1]:

– نسبة ما يوجه لتمويل البحوث التطويريّة من إجمالي الدخل المرتفع نسبيا (كمؤشر أكثر تطورا ودقة من مؤشر حيازة التكنولوجيا).

– عدد براءات الاختراع المسجلة وعوائد تصدير التكنولوجيا في مقدمة هذه الدول نجد (تايوان، كوريا، هونغ، جنوب إفريقيا، المكسيك، البرازيل، الصين، الأرجنتين، سنغافورة، فنزويلا، الهند) تعدّ هذه الدول تقريبا الأكثر استقطابا للاستثمار الأجنبي المباشر، وتكاد تكون الدول التي تحصل على أفضل المراتب في تقارير التنمية البشرية عدا بعض الاستثناءات مع وجود دول أخرى خطت خطوات هامة في مجال بناء قدرات تكنولوجية ذاتية دون الاعتماد بشكل أساسي على الخبرة الأجنبية وبالتحديد على الاستثمار الأجنبي المباشر مثل كوبا.

– ومن ناحية أخرى يتوقع من خلال الاستقصاء الذي أجرته منظمة UNCTAD سنة **2002** لعدد كبير من الشركات متعددة الجنسيات أن (الصين، الهند، تايلاندا، كوريا الجنوبية، سنغافورة، فيتنام، تايوان وروسيا) تعتبر من أكبر الدول استقطابا للاستثمار الأجنبي المباشر الناقل للتكنولوجيا والأعمال.

–البحث والتطوير بدرجة أقل كثيرا من بعض الدول في أمريكا اللاتينية وإفريقيا.

– في حين تتأخر الكثير من الدول النامية وفي مقدمتها الدول العربية وسط هذا السبق ، فهي لا تزال لا تولي أهمية أساسا لتمويل منظومتها التكنولوجية ولا للإبقاء على الكفاءات والأدمغة الموجودة لديها في الحد الأدنى، ولا تعي بالقدر الكافي أهمية الإبداع كعامل حاسم في تنافسية البلد والقطاع والصناعة، وبذلك تغيب الأنظمة الوطنية للإبداع والابتكار، حيث تتأخر الدول العربية حتى مقارنة بدول الجوار التي تتقاسم معها غالبية المشاكل والعراقيل بمعايير تكنولوجية بحتة

(1)– محمد عبد العزيز عجميّة،" **عبد الرحمان يسرى أحمد، "التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومشكلاتها**"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1999، ص 52.

كعدد براءات الاختراع والإنفاق على التكنولوجيا والقدرة التنافسية وبمعايير التنمية البشرية والمشكل أن معدل الصرف على البحوث التطويرية في تراجع ومن أسباب ذلك:

- غياب الرؤية والاستراتيجية الوطنية واليات التنفيذ لأي مشروع وطني تكنولوجي.
- العجز المتراكم والمتضخم في الميزانيات، في ظل غياب الآليات الداعمة للابتكار التي تحول نتائج البحث إلى تكنولوجيا كرأس المال المبادر والداعم وغياب آليات استعادة رؤوس الأموال كالأسواق المالية للشركات التكنولوجية.
- محدودية دور القطاع الخاص في تمويل التكنولوجيا بسبب غياب الحماية القانونية للملكية الفكرية وضغط المنافسة الأجنبية محليا، وغياب ثقافة الاستثمار في الأصول غير مادية وتكنولوجيا المعلومات ورأس لمال البشري.
- التنسيق عالميا على نقل التكنولوجيا وتوطينها بما يحصر مجال البحث في المتطلبات المحلية الأساسية، وصعوبة وتعقيد عمليات استيراد وسائل البحث والتطوير.
- هجرة عوامل النمو (رأس المال المستثمر ورأس المال البشري).

المطلب الثاني: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في جذب النقد الأجنبي.

* عند عرض وجهات النظر المختلفة عن أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النقد الأجنبي داخل الدولة المضيفة يلاحظ وجهتان متعاكستان أولاهما[1].

وجهة نظر المدرسة الكلاسيكية والأخرى وجهة نظر المدرسة الحديثة ويمكن إجمال هاتين النظريتين بما يلي:

* يرى الكلاسيكيون أن وجود الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية المضيفة يؤدي إلى زيادة معدل تدفق النقد الأجنبي للخارج مقارنة بالتدفقات الداخلة لهذه الدول.

* ويرجع هذا من جهة نظرهم إلى عدد من الأسباب أهمها:

- زيادة حجم الأرباح المحولة إلى الخارج (زيادة التحصيل الضريبي للدول الأصلية).
- دفع المرتبات الخاصة بالعمال والإطارات الأجانب.
- صغر حجم رؤوس الأموال التي تجلبها هذه الشركات عند بداية المشروع الاستثماري، فضلا عما قد تمارسه هذه الاستثمارات من تصرفات من شأنها المغالاة في تحديد أسعار التحويل ومستلزمات الإنتاج المستوردة وغيرها
- أما رواد المدرسة الحديثة فينظرون للاستثمارات الأجنبية على أنها تساعد في زيادة حصيلة الدول المضيفة من النقد الأجنبي، فحسب قولهم فإن الشركات متعددة الجنسيات لديها موارد مالية ضخمة باستطاعتها سد الفجوة الموجودة بين احتياجات الدول النامية من النقد الأجنبي لتمويل مشاريع التنمية وبين حجم المدخرات والأموال المتاحة محليا.

(1)- محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص ص 120-121.

- كما أنها تقوم بتقديم جاذبية للاستثمار وذلك بتشجيع المواطنين على الادخار وهذا لعدة عوامل[1]:

- مدى تأثير الشركات متعددة الجنسيات على تحويل المدخرات المحلية إلى الاستغلال والإنتاج الفعال.

- شكل ونمط الملكية للمشروع الاستثماري، أي هل المشروع مملوك ملكية مطلقة للمستثمر الأجنبي أم ملكية مشتركة مع رأس المال الوطني في الدول المضيفة.

- حجم المشروع الاستثماري ومدى اتساعه وانتشاره في عدة مواقع جغرافية داخل الاقتصاد المضيف.

- حجم رأس المال الذي يجلبه المستثمر الأجنبي في بداية الاستثمار.

- حجم القروض السنوية للاستثمارات الأجنبية من البنوك الوطنية.

- حجم الأرباح التي تم إعادة استثمارها مقارنة بذلك الحجم من الأرباح ورأس المال الذي تم تحويله إلى الخارج.

- درجة تأثير هذه الاستثمارات على تحويل المدخرات المحلية من و إلى مجالات الاستخدام والإنتاج الفعال.

- المتطلبات المالية اللازمة للاستثمار.

إن المنافع الناجمة عن النقد الأجنبي المتعلق بنشاطات الشركات متعددة الجنسيات بالدول المضيفة يكون مرتبطا بالقيمة المضافة المحلية.

وهذه الأخيرة تتعلق بإنتاج الشركة متعددة الجنسيات:

- إنتاج موجه نحو التصدير.

- إنتاج موجه من أجل إحلال الواردات.

أولا- الإنتاج الموجه نحو التصدير: إن الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن الدول النامية من اختراق الأسواق الدولية عن طريق شكل من أشكال الاختراق وهو التصدير. إذ أن قيام هذه الدول يجلب الشركات الأجنبية لأجل تجسيد استثماراتها وفق سياسة الإنتاج بغرض التصدير، يعني الوصول إلى الأسواق الدولية، خاصة وأن تلك الشركات التي تحضر معها رؤوس الأموال، التكنولوجيا، مؤهلات التسيير والتسويق، تسعى جاهدة من أجل اكتساب القدرة التنافسية على المستوى العالمي، وكمثال على ذلك نجد أنّه في شرق آسيا، قد لعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا مهمّا في تدعيم الصادرات الصناعية المتقدمة، وفي كوريا تغزو الشركات التابعة لشركات أجنبية ما بين **65** و**73** في المائة من الناتج في قطاع الصناعة الكهربائية والالكترونيات.

(1)- عبد السلام أبو قحف، مرجع سبق ذكره، ص ص 440-441.

وفي حالة توجيه الشركات متعددة الجنسيات نحو التصدير نشير إلى وجود متغيّر آخر بالإضافة إلى القيمة المضافة المحليّة، والذي يتمثل في حجم الصادرات المرتفع بحيث أنه إذا كان حجم الصادرات المنخفض المقرون بقيمة مضافة مرتفعة يمكن أن يؤدي إلى تحقيق ربح في النقد الأجنبي أكبر ممّا إذا كان حجم الصادرات المرتفع مقرونا بلقيمة المضافة المنخفضة.

ويمكننا إدراج منتجات الشركات متعدّدة الجنسيات الموجهة نحو التصدير في الأصناف الأربعة التالية[1]:

1- منتجات ذات كثافة في اليد العاملة، مثل صناعة النسيج.

2- منتجات ذات كثافة في رأس المال مثل الصناعة الكيماوية.

3- منتجات صناعية تامة مثل صناعة السيارات.

4- مكونات مختلفة المنتجات التامة والتي تتميز بكثافة في اليد العاملة مثل قطاع الالكترونيات.

إنّ هذه المنتجات تعتبر ذات أهمية كبيرة بالنسبة للدول النامية في مناطق التجارة الحرّة وحتى يمكن تقييم مصدر القيمة المضافة المحلية للأصناف الأربعة الموجهة نحو التصدير يجب تمييز احتياجات الواردات من السلع التجهيزية والسلع الوسيطية الداخلة في الإنتاج وفي هذه الحالة يمكن اعتبار أن الاحتياجات من السلع التجهيزية للصناعة ذات الكثافة المرتفعة في اليد العاملة (صنف **1.4**) أقل من الصناعات ذات الكثافة المرتفعة في رأس المال صنف(**2.3**) وفي المقابل نجد أن العكس صحيح بالنسبة للاحتياجات من السلع الوسيطية، ما عدا الصنف **2** (معالجة المعادن وصناعة المنتجات الكيماوية).

كما يمكن الإشارة إلى أن تحديد النتيجة الصافية لا يعتبر بالأمر السهل بالنسبة للمدخلات من النقد الأجنبي لإنتاج الشركات متعددة الجنسيات والموجه نحو التصدير، وحتى نتمكن من تحديد هذه النتيجة يجب إجراء دراسات بحسب البلدان وحسب أصناف المنتجات المصدرة وهذا التقييم يكون معقدا عندما يتعلق الأمر بمستوى التصنيع للبلد المضيف أي قدرة المؤسسات المحلية على توفير كل السلع التي تحتاجها الشركات متعددة الجنسيات.

ثانيا- الإنتاج من أجل إحلال الواردات: في حالة اعتماد سياسة توجيه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل إحلال الواردات، يمكن للدول النامية المضيفة أن تقلص حجم وارداتها التي تكلفها نفقات باهظة.

وفي إطار هذه السياسة المعتمدة يمكننا التمييز بن مرحلتين في استراتيجيات التصنيع بالدول النامية اتجاه إحلال الواردات بالإنتاج المحلي[2]:

- المرحلة الأولى: تغطي الفترة **1946-1950**.

---

(1) - UNCTAD, World Investment Report 2006 on "**The Bas Is Of the Magnitude** "of 2005 FDI Inflows. www. UNCTAD. Org.

(2)- عبد السلام أبو قحف نفس المرجع السابق ، ص ص 441-442.

– **المرحلة الثانية**: انطلقت في الستينات ولا تزال إلى يومنا هذا.

أثناء المرحلة الأولى نجد أن وجود الشركات متعددة الجنسيات بالدول النامية ليس فقط من أجل الإنتاج، وإنما من أجل استمرارية نفوذها في الأسواق نتيجة للحقوق الجمركية المرتفعة المفروضة من طرف هذه الدول بغية إنعاش السياسة (إنتاج السلع ذات الاستهلاك الفوري) لكن هذه الصناعات المحلية أدت إلى وجود طلب لاستيراد السلع الوسيطية، وكذلك بعض السلع الاستهلاكية ومن هنا فإن الأثر على النقد الأجنبي، عموما يبقى ايجابيا ولكن غير معتبر.

وحتى تتمكن الدول النامية من مواصلة تصنيعها يستوجب عليها استيراد حجم معتبر من السلع التجهيزية، السلع الوسيطية والسلع الاستهلاكية (مستوى معيشي مرتفع) ولقد قررت بعض الدول النامية كدول أمريكا اللاتينية ودول شرق آسيا تفضيل تطوير الصناعات المحلية المتعلقة بالسلع التجهيزية وكذا السلع ذات الاستهلاك الطويل الأجل، بواسطة نزع الحواجز الجمركية حتى تتمكن الشركات متعددة الجنسيات من حماية حصتها في السوق، نجد أنها انتقلت إلى ممارسة النشاط في هذه القطاعات بالدول النامية وهذه المرحلة لا تزال قائمة إلى يومنا هذا.

وفي الأخير، ومن أجل تقييم أو قياس أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النقد الأجنبي في دولة ما، يمكننا اعتماد الأساليب والنسب التالية:

1– استخدام أسلوب تحليل الاتجاه لكل من التدفقات الداخلة والتدفقات الخارجة.

2– المقارنة الإجمالية لحجم التدفقات الداخلة (حجم الاستثمار المبدئي، القروض التي حصلت عليها الشركات متعددة الجنسيات من بنوك أجنبية أو وطنية داخل الدولة الأم...) بإجمالي حجم التدفقات الخارجية (حجم الأموال الخارجة في شكل أرباح، أو أجزاء من رأس المال، مرتبات...)

3– حساب النسب الآتية:

أ– $\frac{\text{حجم الأموال المستثمرة بواسطة الشركات متعددة الجنسيات}}{\text{قيمة اجمالي الناتج القومي الدولة المضيفة}}$

ب– $\frac{\text{حجم القروض السنوية للشركات متعددة الجنسيات من البنوك الوطنية}}{\text{حجم القروض السنوية للمؤسسات الوطنية من البنوك الوطنية}}$

ج– $\frac{\text{حجم القروض السنوية للشركات متعددة الجنسيات من البنوك الوطنية في السنة}}{\text{اجمالي حجم المدخرات السنوي}}$

د– $\frac{\text{حجم الأرباح التي يتم رسملتها سنويا بواسطة الشركات متعددة الجنسيات}}{\text{قيمة المبيعات السنوية لهذه الشركات}}$

هـ- $\frac{\text{حجم حصيلة الضرائب السنوية المربوطة على الشركات المتعددة الجنسيات في قطاع معين}}{\text{حجم حصيلة الضرائب السنوية المربوطة على الشركات المتعددة الجنسيات في نفس القطاع}}$

و- $\frac{\text{حصة المستثمر الأجنبي من رأس المال بالمشروع}}{\text{اجمالي رأس المال أو التكلفة الاجمالية للمشروع}}$

4- حساب نسب التغير السنوي في كل من الأتي:

- قيمة الصادرات.
- قيمة الواردات من مستلزمات الإنتاج.
- حجم الأرباح المرسملة.
- الأجور والمرتبات المحولة إلى الخارج.
- مقدار التحويلات من الأرباح إلى الخارج.

- وفي الواقع يمكن اقتراح العديد من المقاييس الأخرى الإضافية التي يمكن من خلالها التعرف على مدى مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في توفير النقد الأجنبي، مع ضرورة الأخذ في الاعتبار الآثار المالية غير مباشرة، فعلى سبيل المثال يمكن القول أن وجود العاملين الأجانب في مشروعات الاستثمار المختلفة من الممكن أن يؤدي إلى زيادة الطلب على الكثير من أنواع التجهيزات والخدمات والمنتجات السياحية المختلفة.

المطلب الثالث: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة تنافسية الصادرات.

إن للشركات متعددة الجنسيات دور كبير في رفع كفاءة قطاع التصدير في الدول النامية، وهناك أسباب ودوافع لدى هذه الشركات تعمل على نقل وتوطين بعض الصناعات في البلدان النامية، التي تتبنى إستراتيجية التوجه التصديري، وهناك المنافع المتحققة للدول النامية جراء ذلك، تتمثل في تقليل كلفة حصولها على التكنولوجيا الحديثة والتدريب عليها وممارسة العمل بها، وقيامها بتسويق المنتجات في السوق العالمية[1].

وقد أكد تقرير **UNCTAD**، أن ارتفاع نمو الصادرات في الدول النامية مرتبط بالشركات متعددة الجنسيات، كما أشار أنه يجب أن تنطوي الصادرات على قيمة مضافة محليا إذا أريد لهذا الاستثمار أن يحقق مكاسب أطول أجلا[2].

- إن بعض اقتصاديات الدول النامية حققت مكاسب كبيرة في حصص أسواق الصادرات العالمية بين عامي: **1995-2001** ومن أجل توضيح ذلك نأخذ الجدول التالي:

(1)- دينا أحمد عمر، "**أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على تدفق الصادرات في دول عربية مختارة**،" كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل، العراق، 2007، ص3.

(2)- تقرير الاستثمار العالمي 2002، "**الشركات غير وطنية والقدرة التنافسية التصديرية" ص6**.

الجدول رقم (08): حصة الشركات متعددة الجنسيات من الصادرات الصناعية بالدول النامية(1995-2001).

البلد	السنة	النسبة %
الأرجنتين	1995 2001	14 29
بوليفيا	1995 2001	11 9
البرازيل	1995 2001	18 21
الشيلي	1995 2001	16 28
الصين	1995 2001	18 50
كولومبيا	1995 2001	6 14
كوستاريكا	1995 2001	50
ماليزيا	1995 2001	28 45
المكسيك	1995 2001	15 31

Source: UNCTAD, world investment report 2002

إن هذه الأرقام توحي بأن هناك تطورا بالغ الأهمية في حصة الشركات متعددة الجنسيات من الصادرات الصناعية بالدول النامية، فعلى سبيل المثال نجد أنه في الصين قد ارتفعت حصة هذه الشركات من **18%** سنة **1991** إلى **50%** سنة **2001** من مجموع الصادرات البالغة **279** مليار دولار.

ويكمن سر نجاح الصين في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى ثلاثة عوامل أساسية تتمثل في انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية، النمو المستمر للاقتصاد الصيني والتعديل الاستراتيجي للشركات متعددة الجنسيات، ففي عام **2000** ازدادت الاستثمارات الأجنبية المباشرة بنسبة**1%** فقط ولكنها في عام **2001** حققت ارتفاعا غير مسبوق بنسبة**7.15** من قيمة الاستثمارات الفعلية لتبلغ قيمتها الإجمالية **9.46** مليار دولار أمريكي.

وهذا ما أكد عليه "جين يوشغ "في قوله(*): « أن ثقة المستثمرين لعبت دورا رئيسيا في زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين وان انضمام الصين إلى منضمة التجارة العالمية دعم بشكل كبير ثقة المستثمرين الأجانب في

تحسين المناخ الاستثماري، كما ساعد النمو الاقتصادي السريع في جعل الصين جاذبة للاستثمار الخارجي[1]. وفضلا عن كون الاستثمار الأجنبي المباشر يعد وسيلة هامة في تقوية القدرات التنافسية للصادرات بالدول النامية المضيفة، فإنه يرغم المؤسسات المحلية على أن تصبح أكثر قدرة على المنافسة.

ونجد أن مؤسسات بعض الدول تصدر كميات أكبر من مؤسسات دول أخرى، ويرجع ذلك إلى سياسات التجارة والاستثمار المتبعة من طرف كل دولة، بالإضافة إلى ذلك فإن نوعية المنتجات المقدمة تختلف من دولة إلى أخرى حسب كثافة التقنية المستخدمة، وإذا قمنا بتفحص أداء الصادرات الصناعية المتوسطة والمرتفعة الكثافة التكنولوجية، نجد أنه في الخمسة عشر بلدا[*] التي تأتي في المقدمة يكون للاستثمار الأجنبي المباشر دور كبير في تحقيق ذلك. كذلك فإن الشركات متعددة الجنسيات تتواجد بالدول التي تمكنت من رفع مستوى أداء صادراتها.

إن هذه النتائج تبين أن الداخلين الجدد يمتلكون قاعدة تكنولوجية بإمكانها تحديد الهيكل الصناعي وأداء الصناعة بالدول المضيفة وذلك باستعمال وسيلة عمل مشاركاتها في التنظيمات العالمية المندمجة في الإنتاج، والتي لا نجدها عند المؤسسات المحلية للدولة المضيفة، لكن سرعان ما تتمكن مؤسسات الدولة المضيفة من تحقيق نتائج عن طريق مختلف التعاملات التي تتم بينها وبين مختلف الشركات متعددة الجنسيات، وبذلك تصبح قادرة على المنافسة على الصعيدين المحلي والدولي. إن ما يميز صادرات البلدان النامية هو اعتمادها على تقنية أعمال صغيرة، الأمر الذي يعطي أفضلية في الخارج للمؤسسات والمبادرون بالمشاريع في الدول النامية لهم ميل طبيعي للتجاوب مع هذه الميزة. بحيث نجد أنه إذا استوردت المؤسسات في الأقطار النامية تكنولوجيا الصناعة المستعملة عادة في الأقطار المتقدمة صناعيا فمن المحتمل أن تكون تلك التكنولوجيا أكبر من حاجة السوق المحلية، ومن هنا فإنه بالإمكان المبادرين بالمشاريع في الدول النامية أن يكيفوا التكنولوجيا لصناعات صغيرة، وهذا ما نجده في تايوان التي تقوم بتصدير معدات لمصانع صغيرة[2].

---

(1)- بدون مؤلف، رقم قياسي في نسبة زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين.
Http: // Arabica 1.people daily.com. 16- 2-2015. P1.

(*)- خبير بمعهد التجارة الخارجية والتعاون الاقتصادي.

(2)- ثيودور موران، **"الشركات متعددة الجنسيات"**، دار الفارس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1994، ص 168.

(*)- هذه الدول على الترتيب: سنغافورة، الفلبين، كوستاريكا، جمهورية التشيك، هنغاريا، بلجيكا، ماليزيا، المكسيك، هونغ كونغ، الدول الاسكندينافية، بولونيا، البرتغال، سلوفينيا، النمسا، تايلاندا.

المبحث الثاني: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على اليد العاملة وعلى الأداء الإداري والتنظيمي للدول النامية.

إن الاستثمار الأجنبي المباشر أثرا مباشرا على تنمية وتأهيل الموارد البشرية بالدول المضيفة من خلال تحسين مستوى أداء الصناعة، وتوفير فرص العمل المؤهل، وإمكانية التدريب الإضافي ومختلف التحفيزات المقدمة للموظفين من أجل رفع مهاراتهم.

إضافة إلى الدور الذي تلعبه الإدارة في تحديد إنتاجية كل من مؤسسات الأعمال والاقتصاد القومي ككل، الأمر الذي شهد غيابا في مؤسسات الدول النامية.

المطلب الأول: دور الاستثمار الاجنبي المباشر في تنمية الموارد البشرية وترقية المهارات.

أولا: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية الموارد البشرية.

تعرف تنمية الموارد البشرية بأنها عملية ديناميكية مستمرة بالمنظمة لا ينبغي أن تتوقف عند أجل محدد كونها مجرد عمليات مؤقتة أو دورية واستمرارها من استمرار المنظمة، ولهذا يوجب أن تولي العناية الكبيرة بها على أساس أنها وحدة أو مجموعة متكاملة مع باقي الوحدات تساهم في تنمية الموارد البشرية[1].

لأن تخطيط الموارد البشرية ليس هدفا في حدّ ذاته ولكنه وسيلة لهدف أكبر هو الاستخدام الأمثل لتلك الموارد، فهدف الإدارة المسؤولة عن أداء أعمال معيّنة هو إيجاد قوّة منتجة ومستقرّة وفعالة.

ولكي تتحقق الصفات يجب أن تخطط الموارد البشرية بشكل متكامل يسمح بتنمية تلك الصفات والخصائص، فالمورد البشري الأفضل لا يأتي صدفة ولكن بالتخطيط السليم والتنفيذ الدقيق لعناصر تنمية الموارد البشرية وهي:

- رفع وتحسين القدرة في الأداء/ الإنتاجية.
- رفع وتحسين الجودة/ الفعالية.
- تحقيق الانتماء/ الاستقرار.

ويحدد "**Athinson** " مجموعة من الافتراضات الأساسية التي يجب على المنظمات أن تراعيها إذا ما أرادت تنمية مواردها البشرية، وفقا لمتطلبات عصر العولمة، تلك المبادئ هي :

- الاستثمار في التكوين بدل الدعم الحكومي.

(1)- علي غربي وآخرون، "**تنمية الموارد البشرية**"، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2007، ص17.

- تقييم الاحتياجات من المهارات البشرية في الأجل القصير والأجل الطويل.

- توسيع فرص التعليم والتكوين أماد المتعاملين.

- التأكيد على مبادئ محاسبة المسؤولية.

- استخدام تكنولوجيا المعلومات لتزويد العاملين بأدوات جديدة.

- رفع استثمارات المنظمات.

- تشجيع المنظمات على إحداث التعلم التنظيمي.

- تأكيد أهمية التوجه بالمستهلك.

يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية من خلال دعمه لترقية المهارات البشرية في تحسين الأداء الصناعي فيها، لذلك هو يولي أهمية كبيرة لتنمية معارف الموظفين وتزويدهم بالمعلومات التي تكسبهم المهارة في أداء العمل أو تنمية وتطوير ما لديهم من مهارات ومعارف وخبرات بما يزيد من كفاءتهم في أداء عملهم الحالي بمستوى أعلى[1].

ثانيا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ترقية المهارات.

إن من بين المشاكل التي تعاني منها الدول النامية ضعف الكفاءة البشرية خاصة في القطاع الصناعي الذي يعتمد بالدرجة الأولى على العنصر البشري كعامل أساسي من عوامل الإنتاج والذي من خلاله تتحدد جودة المنتوج المحلي ومدى تطابقه مع المنتوجات العالمية لضمان بقائه في السوق والتصدي للمنافسة، لذلك يسعى الاستثمار الأجنبي المباشر في أي دولة نامية إلى تحسين المنتوج المحلي لإدخاله في مضمار المنافسة وذلك من خلال، تأهيل اليد العاملة عن طريق تكوينها بما يتماشى والتكنولوجيا الحديثة.

1_التكوين كمدخل لتنمية الميزة التنافسية الصناعية[2].

التكوين هو عملية تعلم يكسب فيها الأفراد مهارات ومعارف تساعدهم في بلوغ الأهداف كما أن التكوين يجب أن يرتبط بطبيعة الأعمال وينسجم مع سياسات وخطط المنظمة.

(1)- نفس المرجع السابق، ص18.

(2)- أحلام قاسي، **"سيرورة عملية توظيف الموارد البشرية في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، دراسة ميدانية في مؤسسة مون جرجرة"**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في علم الاجتماع، تنظيم وعمل، قسم العلوم الاجتماعية، تخصص علم الاجتماع تنظيم وعمل، 2012/2011، ص45.

فضلا عن مساهمة التكوين في تزويد الأفراد العاملين بالمعلومات والخبرات اللازمة بما يؤثر على معدّلات الأداء لتحسين مستوى الإنتاجية.

2_أهمية التكوين:

– زيادة الإنتاجية والأداء الوظيفي: إذ أن اكتساب العاملين المهارات والمعارف اللازمة لأداء وظائفهم يساعدهم في تنفيذ المهام بكفاءة وتقليص الوقت الضائع والموارد المادية (التكاليف) المستخدمة في الإنتاج.

– يعمل التكوين على تنمية مهارات الأفراد وقدراتهم ويساهم في بناء الكفاءات.

– يساهم التكوين في بناء قاعدة فعالة للاتصال والاستشارات الداخلية وبذلك يؤدي إلى تطوير أساليب التفاعل بين الأفراد العاملين وبين الإدارة.

– يؤدي إلى توضيح السياسات العامة للمنظمة وترشيد القرارات الإدارية وتجديد المعلومات وتحديثها بما يتوافق مع مختلف التغيرات البيئية.

يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر على تكوين العمال بالدول النامية المضيفة وذلك وفقا لشكل الاستثمار حيث أن الاستثمارات الجديدة تتطلب استثمارا ابتدائيا في التكوين أكبر مقارنة مع عملية الدمج التي تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات ويكمن هذا الأثر في النقاط التالية:

– تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتدريب العمال وذلك وفقا للسياسة الحكومية للبلد الأم، فهناك من تميل إلى التدريب الفردي وهناك من تميل إلى التدريب الجماعي.

– تعمل الفروع الكبيرة على تقديم برامج تدريب رسمية ومتخصصة لعمالها بينما تهتم الفروع الصغيرة ببرامج تدريب مؤقتة وغير رسمية.

– تؤثر الشركات المتعددة الجنسيات على مقدار ونوعية التدريب والطريقة التي يتوزع بها بين الشركة الأم وفروعها المنتشرة عبر مناطق العالم حسب طريقة الاستراتيجيات المتبعة من طرفها فنجد:

* الشركات المعتمدة على استراتجيات التفرد (**Stand-Alone**) يتحدد مقدار ونوعية التدريب بالظروف المحلية لتسيير الإنتاج في السوق المحلي والقدرات الخاصة بالشركة مثل المهارات التكنولوجية والتسويقية تعتبر عاملا مهما لنجاح أي شركة تعمل في الخارج.

* الشركات المعتمدة على استراتيجيات الاندماج البسيط تستفيد من العرض المحلي بتكلفة منخفضة والتشغيل في العادة يكون في الفروع الأجنبية مكونا من عمال غير مؤهلين إذا ينحصر تدريبهم على اكتساب المهارات الأولية فقط.

* الشركات المعتمدة على استراتيجيات الاندماج المعقّد يتطلب الأمر التزاما ماليا أكبر وتنسيقا من أجل تفعيل عملية التدريب.وذلك نتيجة للتداخل الكبير الذي ينشأ من الشركة الأم والفروع الأجنبية من جهة وبين الفروع ذاتها من جهة أخرى.

أما بالنسبة لدرجة وشكل التدريب فغالبا ما تعتمد الشركات متعددة الجنسيات على نفس البرامج والتسهيلات من أجل تدريب عمالها في فروعها الخارجية مع المعتمدة في البلد الأم، وكأمثلة على ذلك نجد أن: متوسط الإنفاق على تدريب العامل الواحد في الفروع الأجنبية السويدية حوالي ثلاثة أرباع ما تدفعه الشركات الأم ونفس العملية تحدث في اليابان. وتشير كذلك إلى أن إنفاق الشركات متعددة الجنسيات على التدريب في فروعها الأجنبية يفوق بكثير ما هو عليه في نظائرها من الشركات المحلية للدول المستقبلة، فدراسة نشاطات التدريب في الشركات متعددة الجنسيات بكل من تايلاندا، ماليزيا، نيجريا وتركيا، تؤكد أن الفروع الأجنبية تنفق على التدريب أكثر من نظيرتها المحلية.

– كما أن الفرص التكنولوجية في هذه الشركات تختلف من صناعة لأخرى وحسب نوع العمال المستخدمين، فمثلا يميل التدريب الذي تتكفل به الشركات الصناعية السويدية إلى الارتباط بكثافة البحث والتطوير في هذه الشركات حسب الصناعة، وبالنسبة للفروع الأجنبية اليابانية نجد أن هذه الأخيرة تركز اهتمامها نحو تدريب العمال في مجال الصناعات الكهربائية، الميكانيكية والكيميائية.

– في الأخير نذكر كذلك بأن حجم التدريب لا يختلف فقط بحسب فئة العمال ونوع الصناعة، وإنما حسب استراتيجية التوغل، طبيعة التكنولوجيا، أساليب التسيير المستعملة من طرف الفروع الأجنبية، فمثلا عندما قامت شركة (**Ford Motors**) بإنشاء مشروع جديد بشمال المكسيك، عملت على الاستثمار بقوة في التدريب، وخاصة التدريب المتعلق بنظام الإنتاج، فتحصل العمال الجدد على **700** ساعة تقريبا في قسم مكثف قبل بداية العمل، كما قضى ثلاثمائة عامل تقني بين شهر وثلاثة (**03**) أشهر تدريبا في الخارج.

المطلب الثاني: أثر الاستثمار الأجنبي على الرفع من مستوى العمالة وعلى الانتاجية و الناتج المحلي الاجمالي.

أولا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العمالة:

إن من بين الدوافع الرئيسية لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة وخاصة الدول النامية منها وهو دافع السماح للمستثمر الأجنبي من أجل المساهمة في إيجاد الحلول الممكنة ظاهرة 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 الاستعمارية التي يقدمها هذا الأخير في هذه الدول.

ومما لا شك فيه أن آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العمالة تتخذ الصيغة المباشرة وغير المباشرة إلى جانب هذا فإن هذه الآثار ترتبط إلى حد ما مع أشكاله المجسدة، فآثاره في حالة شكل « إنشاء فرع أو مؤسسة» تختلف عن تلك التي تبرز ميدانيا في حالة اقتناء المؤسسة الموجودة، هذا من جهة ومن جهة أخرى ترتبط هذه الآثار باستراتيجية المستثمر الأجنبي بخصوص النمط الإنتاجي المستخدم، التسويق، التسعير، إلى جانب درجة المنافسة، السوق إلى غير ذلك[1].

1: الآثار المباشرة:

وتتجلى هذه الأخيرة في مختلف الآثار التي يتسبب فيها المستثمر الأجنبي بفعل مشروعاته الاستعمارية على مختلف الجوانب التي تخص مستوى العمالة، كالتوظيف والأجر كذلك التكوين والتدريب.

إن الآثار التي يخلفها الاستثمار الأجنبي المباشر على مختلف جوانب مستوى العمالة تتحكم فيها عوامل رئيسية وهي[2]:

– العامل الأول يتمثل في مختلف الأشكال التي تتجسد ميدانيا، فأثر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر 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 شركة قد يقلل من حجم العمالة ومنه فإن أثر الاستثمار الاجنبي المباشر على مستوى التوظيف هو أثر ايجابي في حالة إنشاء فرع أو مؤسسة مملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي بحيث هذا الأخير يتطلب خلق مناصب شغل جديدة.

(1)– محمد نبيل جامع، "**اجتماعات التنمية الاقتصادية لمواجهة العولمة وتعزيز الأمن القومي**"، دار غريب، القاهرة، مصر، 2000، ص13.
(2)– نفس المرجع السابق، ص14.

– أما العامل الثاني فيكمن في شدة المنافسة، فيحكم المزايا التي يتمتع بها المستثمر الأجنبي، يمكن لهذا العامل أن يؤدي إلى تحقيق فرص جديدة للعمل، وذلك عند إقرار التوسع في مختلف النشاطات والقطاعات[1].

– وهناك عوامل أخرى تتحكم في آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العمالة ككل، ففي هذا الصدد أكّد «**Henri Bourginat** » أن مستوى العمالة يتأثر بعاملين أساسيين في الدول المضيفة وهما، اختيار تقنيات الإنتاج المستعملة إلى جانب بنية المنتوج وتركيبه، مما ينجر عن ذلك آثار ايجابية أو سلبية، ففيما يتعلق باستعمال تقنيات الإنتاج (اختيار التكنولوجيا) فإنه في حال تبني تكنولوجيا ذات كثافة العمل، ذلك ما يمكن من تشغيل اليد العاملة مقارنة بحال تم تبني تكنولوجيا ذات كثافة رأس مال فهذا ممّا يكون له أثر سلبي من خلال تدني تشغيل اليد العاملة.

– وبخصوص عامل « تركيبة المنتوج» فإن هناك تباين واضح بين اختيار الصناعات الموجهة للتصدير وخيار الصناعات المنشئة لإحلال الواردات، إذ أنه في هذا الشأن ثبت فعليا أن النوع من الصناعات، « الإنتاج من أجل التصدير» هي التي تؤدي إلى خلق العديد من فرص العمل الجديدة مقارنة بالنوع الثاني[2].

– 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 تتمتع بها الشركات الأجنبية.

– أما من جانب التكوين والتأهيل فلا شك 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 لتأهيل اليد العاملة[3].

2: الآثار غير المباشرة:

إلى جانب الآثار المباشرة فإن تجسيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الدولة المضيفة يكون له آثار غير مباشرة من خلال دفع هذا الأخير للشركات المحلية وكذلك الأفراد إلى التأثير المباشر على مستوى العمالة وذلك بالشكل التالي:

---

(1)– محمد نبيل جامع، نفس المرجع السابق، ص14.

(2)- Henri Bourginat, **Théories De L'investissement Direct Et Ranger**, Edition, Economic, Paris, 1984, P195.

(3)– مؤتمر الأمم المتحدة لشؤون الشركات غير وطنية في التنمية العالمية، اتجاهات وتوقعات، نيويورك، الو م أ، 1990، ص335.

– العمالة المولودة بشكل غير مباشر في مجمل الاقتصاد المحلي نتيجة لما ينفقه العمال وأسهم الفرع الأجنبي، ويتجلى الأثر الغير مباشر الايجابي هنا هو اندفاع العمال الذين تستخدمهم الشركات الأجنبية إلى جانب هؤلاء الذين يمتلكون مجموعة من الأسهم في فروعها إلى التوسع في الإنفاق من خلال تعبئة مداخليهم 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.

– في حال المنافسة بين الطرفين في نفس القطاع الصناعي وفي نفس الفروع بحيث تندفع الشركات المحلية لصياغة

إستراتيجية تتضمن في إحدى أولوياتها تشغيل يد عاملة ربما إضافية أو مؤهلة حتى تتمكن من منافسة تلك الشركات الأجنبية.

– أما فيما يتعلق بالروابط التي تقوم بين الشركات الأجنبية والعملاء المحليين، فتمثل الآثار غير مباشرة انطلاقا من 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.

– إن عملية إبراز الآثار التي يتسبب فيها الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العمالة ككل، هي جد معقدة خاصة في ظل تضارب الآثار بشأنها حيث نجد رأيا يؤمن بأن الاستثمار الأجنبي المباشر يحق 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، كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر من شأنه أن يرفع الأجور ويجذب العاملين ولا شك أن حدوث زيادة في الأجور الحقيقية يرفع القوة الشرائية ومستوى المعيشة، وهناك شركات تنافس المستثمر الأجنبي فإن الاستثمار يخلق فرص عمل في إحدى المجالات، ولكنه قد يخلق فرصا غيرها في الشركات المنافسة في مجالات أخرى، وليس هناك قاعدة بديهية تنص على أن صافي التأثير إما يكون ايجابي أو سلبي[1].

(1)–محمد نبيل جامع ،نفس المرجع السابق ،ص15 .

ثانيا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الإنتاجية والناتج المحلي الإجمالي[1]:

1- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الإنتاجية:

يتعلق مفهوم الإنتاجية بفعالية استخدام المدخلات والتكنولوجيا المرتبطة بالعلاقة الإنتاجية، حيث تعرف على أنها مقدار ما تنتجه الوحدة الواحدة من عوامل الإنتاج، وتجدر الإشارة إلى أن أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى الإنتاجية مرهون بالمناخ الذي يمي الدولة المضيفة، فإذا كان هذا المناخ يتميز بوجود مهارات وبنية أساسية مادية أكثر تطورا وشركات أكثر استيعاب للتكنولوجيا والقادرة على البحث والتطوير فإن ذلك يؤدي حتما إلى زيادة الإنتاجية، وإذا كان العكس فإن ذلك يبرز حتما الأثر السلبي للاستثمار الأجنبي المباشر على الإنتاجية.

فعلى سبيل المثال في ماليزيا واليابان والصين قد أدى إلى زيادة الإنتاجية وعلى العكس من ذلك فإن الدراسات التي أجريت على المغرب وتونس والأورغواي لم تبين ما يدل على ان تلك الدول قد حققت نفس القدر من المنافع.

2- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي الإجمالي:

من المسلم به أن تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر واجتذابه في الدول المضيفة له تبعات على الناتج المحلي، والتي تتجلى من خلال قيام الشركات الأجنبية بتنشيط العملية الإنتاجية، وخلق التجارة الداخلية بينها وبين الشركات المحلية، وهذه آثار ايجابية لكون أن تلك العمليات تؤدي بلا شك إلى الزيادة في كمية السلع والخدمات النهائية المحققة في فترة محددة.

لقد أثبتت بعض الدراسات ذلك من خلال تقديمها لإحصائيات أفرزت أن تدفقات رؤوس الأموال والاستثمار الأجنبي المباشر المنسوبة إلى الناتج المحلي الإجمالي في تزايد مستمر، خاصة في الدول المضيفة النامية القوية منها، فبعدما كانت النسبة هي: **12.6%** خلال سنة **2002** لتبلغ **16.6%** سنة **2008** ، لتزداد في الارتفاع لتبلغ **36%** سنة **2012** وهذا بالنسبة لجميع الدول النامية في حين أن من بين الدول النامية نجد دول:

الكاريبي وأمريكا اللاتينية التي بلغت فيها النسبة **8.5%** سنة **2002** لترتفع إلى **12.8%** سنة **2008** وتتبع بـ: **46.7%** سنة **2012**.

(1)- عباس أميرة،" **دراسة قياسية لتأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى التشغيل في الجزائر**"، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد كمي، جامعة الجزائر، 2011/2010، ص ص 120-121.

إلى جانب هذا تجدر الإشارة إلى أن آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي الإجمالي تتوقف على مدى استيعاب الدولة المضيفة للتكنولوجيا والمهارات وقد أجريت دراسة في هذا الشأن، تخص الدول المضيفة النامية، وأثبتت النتائج التي توصلت إليها أن هناك تباين واضح فيما بينها: إذ حصلت مجموعة من الدول على نسبة تمثل **30%** من الناتج المحلي الإجمالي للبلدان النامية أي على ثلثي التدفقات الكلية للاستثمار الأجنبي المباشر خلال: **2000-2008** أما الأقاليم التي لديها معدلات منخفضة بشكل خاص من الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للناتج المحلي، فتشمل جنوب آسيا وإفريقيا، جنوب الصحراء، والشرق الأوسط وشمال إفريقيا وأمريكا اللاتينية.

المطلب الثالث: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الأداء الإداري والتنظيمي

لا شك أن الإدارة كأحد عوامل الإنتاج (أو كعنصر من عناصر التكنولوجيا) تلعب دورا رئيسيا في تحديد إنتاجية كل من منظمة الأعمال والاقتصاد القومي، هذا بالإضافة إلى تحديد مركزهما التنافسي سواء على المستوى القومي أو الدولي كما يمكن القول أنه ليس من الغريب أن يزداد طلب الدول النامية على خدمات ومساعدات الشركات متعددة الجنسيات لسد جوانب النقص في المهارات والكوادر الإدارية في مختلف المستويات التنظيمية والأنشطة الوظيفية في المنظمات العاملة.

وفي هذا الصدد يمكن تحديد إسهامات الشركات متعددة الجنسيات بالنسبة للأداء الإداري والتنظيمي بالدول النامية في كثير من المجالات منها[1]:

- تنفيذ برامج للتدريب والتنمية الإدارية في الداخل وفي الدولة الأم.

- تقديم أو إدخال أساليب إدارية حديثة ومتطورة.

- خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال وتنمية قدرات الطبقة الحالية.

- استفادة الشركات الوطنية من نظيرتها الأجنبية متعددة الجنسيات بالأساليب الإدارية الحديثة من خلال التقليد أو المحاكاة.

- إثارة حماس الشركات الوطنية في تنمية المهارات الإدارية بها حتى تستطيع الوقوف أمام منافسة الشركات متعددة الجنسيات.

- ويمكن تناول هذه الآثار باختصار على النحو التالي:

(1)- عبد السلام أبو قحف، مرجع سبق ذكره، ص 461.

أولا: الآثار المباشرة[1].

تتمثل هذه الآثار في عدد فرص العمل الجديدة التي تم خلقها من جراء إنشاء المشروعات الأجنبية سواء كان هذا بالنسبة للعمالة الماهرة أو غير الماهرة، كما تتمثل أيضا هذه الآثار في إجمالي قيمة الأجور والمرتبات والمكافآت والمعاشات والتأمينات السنوية المدفوعة للعاملين وفي هذا الخصوص يجب التنويه إلى أن عدد الوظائف أو فرص العمل الجديدة وكذلك إجمالي قيمة الأجور والمرتبات يتوقف إلى حد كبير على العوامل الآتية:

أ- حجم المشروع، المشروعات الاستثمارية.

ب- عدد المشروعات الاستثمارية.

ج- مستوى لتكنولوجيا لمستخدمة أو مدى كثافة استخدام رأس المال في المشروع المعين، المشروعات المعينة.

د- الشروط المتفق عليها بين الدولة المضيفة والطرف الأجنبي (الشركة)، مالك المشروع أو المشترك في مشروع الاستثمار.

هـ- عدد الوظائف التي فقدت نتيجة للأتي:

- خروج بعض الشركات الوطنية من السوق بسبب المنافسة.
- تقلص نشاط الشركات الوطنية العاملة في القطاعات الإنتاجية المناظرة للأجنبية.

ثانيا: الآثار غير مباشرة.

في هذا الشأن قدم: « **Ebanataw** » النموذج التالي الذي يوضح الآثار الغير مباشرة:

- $$\text{نسبة لمديرين بالمشروع} = \frac{\text{عدد التوقيعات للمديرين الوطنيين بالمشروع}}{\text{متوسط عدد المديرين بالمشروع}} \times 100$$

- طريقة حساب نسبة الاختيار من بين المديرين الوطنيين المتقدمين لشغل الوظائف:

- $$\text{نسبة لمديرين بالمشروع} = \frac{\text{عدد التهييئات الجديدة من المديرين الوطنيين}}{\text{عدد المتقدمين لشغل الوظائف الإدارية من الأجانب والوطنيين}} \times 100$$

- عدد المديرين الوطنيين الذين تركوا الخدمة اختياريا بالشركة الوطنية لشغل وظائف بالشركات الأجنبية.

(1)-،نفس المرجع السابق،ص 462.

المبحث الثالث: العولمة الاقتصادية وتحديات الاستثمار الأجنبي المباشر بالدول النامية

إن غالبية دول العالم اليوم على قناعة بجدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتنظر إليها على أنها وسيلة لسد النقص في الادخار المحلي، وعامل من عوامل نقل التكنولوجيا وأداة من أدوات استغلال الموارد وعليه فهي تسعى لجذب الاستثمارات وذلك بتوفير المزيد من المناخ الملائم لترقية الاستثمارات المحلية والأجنبية.

المطلب الأول: العولمة الاقتصادية ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن تعريف العولمة الاقتصادية بأنها مختلف التغيرات والتطورات التي يشهدها العالم في مجال التزايد المستمر لحركة رؤوس الأموال الدولية وزيادة تحريرها، بالإضافة إلى تحرير السلع والخدمات ونمذجة النمط الإنتاجي على مستوى عالمي وانتشار التكنولوجيا على نطاق واسع عن طريق الشركات متعددة الجنسيات التي تنظر إلى العالم على أنه كتلة واحدة.

ويترتب على العولمة الاقتصادية، زيادة الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين دول العالم، ولذلك فان الدول النامية، وخاصة الدول الأقل نموا تواجه أوضاعا بالغة الصعوبة، من بينها انخفاض رصيد رأس المال البشري وعدم توافر البنية الأساسية وعدم الاستقرار السياسي، بالإضافة إلى ارتفاع مستويات الدين الخارجي، الأمر الذي يترتب عليه عدم قدرة استفادة هذه الدول من العولمة، كما أن الدول النامية تعاني من صعوبات في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، نتيجة لعدم استقرار البيئة الاقتصادية الكلية وعدم توافر رأس المال البشري والعمالة الفنية، بالإضافة إلى عدم توافر البنية الأساسية[1].

ويقترح لمواجهة تحديات العولمة، أن تقوم بزيادة درجات التعاون والتنسيق فيما بينها، فيمكن مثلا أن تقوم الدول المتنافسة على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وذلك من خلال إقامة نوع من أنواع التكتل الاقتصادي فيما بين الدول النامية، كوسيلة لتنسيق السياسات فيما بينها ولجذب مزيد من الاستثمارات، وكذا السعي للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وإنشاء مناطق حرة، وذلك نظرا لأهمية الأسواق الكبيرة في جذب الاستثمارات الأجنبية [2].

1- عمر صقر، **العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة**، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص 05.

2- علاء ناطورية، **العولمة وأثرها في العالم الثالث**، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، دون سنة نشر، ص 09

أولا: التكتلات الاقتصادية

لقد وجدت التكتلات الاقتصادية بتعبيرها الفكري في نظرية التكامل الاقتصادي بعد الحرب العالمية الثانية لمواجهة الأزمات والمخاطر التي خلقتها الحرب، لكن هذه الظاهرة أخذت قوة دفع جديدة في العشرية الأخيرة من القرن العشرين أين أصبح التكامل الاقتصادي ضرورة تفرضها الظروف الاقتصادية الدولية الراهنة وذلك انطلاقا من اعتباره الوسيلة لتحقيق التطور على جميع الأصعدة[1].

ويتجسد التكامل من خلال العملية التكاملية التي بمقتضاها يتم إزالة كافة العقبات التي تعترض وجه التجارة القائمة بين مجموعة من الدول الأعضاء في مشروع التكامل الاقتصادي، والتي في مقدمتها إزالة القيود الجمركية، وكذلك العقبات التي تعرقل أنسياب حركات رؤوس الأموال وانتقال العمالة بين الدول الأعضاء، مضافا إليها ما تتجه إليه هذه الدول من تنسيق وخلق التجانس بين السياسات الاقتصادية المختلفة[2].

1. أسس التكامل الاقتصادي:

من أهم أسس التكامل الاقتصادي نجد[3]:

1-1- إلغاء القيود على حركة السلع: إذا كان أحد أهم دوافع إقامة التكامل هو إيجاد سوق أوسع قادرة على تصريف فوائض الإنتاج الكبيرة على مستوى اقتصاديات الدول الأعضاء من خلال تدفق المنتجات داخل السوق المشتركة، فان تحقق ذلك يشترط كأساس أول بقيام هذه الدول بإلغاء كافة القيود، سعرية كانت أم كمية، تمكنها من بلوغ أعلى مستويات الاستفادة من وفورات النطاق الواسع من الإنتاج.

1-2- إلغاء القيود على حركة عناصر الإنتاج: يأخذ هذا الأساس ضرورة إلغاء كافة القيود التي تحول دون تدفق رؤوس الأموال والعمال بين الدول، مع تطبيق اتفاقيات مع بينها لتوحيد الأجور، وإلغاء النظم والقوانين التي تؤدي إلى التمييز في الجنسية بين رعايا الدول الأعضاء فيما يتعلق بالخدمات ومزاولي الأعمال المشروعة.

1- حسين عمر، **التكامل الاقتصادي، أنشودة العالم المعاصر**، دار الفكر العربي للطبع والنشر، مصر، 1998.

2- سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية**، الدار الجامعية المصرية، للنشر، مصر، 1984، ص 29.

3- رشيد بوكساني، **مقومات ومعوقات التكامل الاقتصادي المغاربي**، ورقة عملية مقدمة إلى الندوة الدولية العلمية حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الاوربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف ،الجزائر، 9/8 ماي 2004، ص 4.

1-3 تنسيق السياسات النقدية والمالية:

يتطلب نجاح الأساسين السابقين ضرورة هذا التنسيق، فمثلا من الناحية المالية يتعين توحيد الضرائب لأن اختلافها يؤدي إلى تقييد حركة تدفق رؤوس الأموال المعدة للاستثمار بين بلد وآخر والى تقييد مبادلات السلع حتى حالة إلغاء الرسوم الجمركية.

1-4 تنسيق السياسات الإنتاجية:

يمكن توجيه عناصر الإنتاج نحو الاستغلال الامثل وذلك بتخصص كل دولة من دول التكامل في إنتاج السلع التي تتميز فيها بميزة تنافسية أكبر من غيرها، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج وخفض أسعار السلع والرفع من جودتها.

ثانيا: المنظمة العالمية للتجارة

إن الهدف الرئيسي للمنظمة هو تحقيق حرية التجارة الدولية، وذلك بالقضاء على المعاملة التمييزية، فيما يتعلق بانتساب التجارة الدولية، وإزالة كافة القيود والعوائق والحواجز التي من شأنها أن تمنع تدفق حركة التجارة عبر الدول، أما الأهداف الأخرى فتتمثل فيما يلي[1]:

- خلق وضع تنافسي عالمي في التجارة الدولية يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد.
- تحقيق التنمية الشاملة
- الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية العالمية
- تشجيع حركة الإنتاج وتدفق رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية.
- إيجاد منتدى المفاوضات التجارية.
- توسيع إنشاء أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي وزيادة نطاق التجارة العالمية.
- زيادة التبادل التجاري وتنظيمه.
- حل المنازعات بين الدول الأعضاء
- إيجاد آلية تواصل بين الدول الأعضاء خاصة الدول النامية وإشراكها في الاقتصاد العالمي.

ان التوجه الكبير والمتزايد للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة من قبل الدول يثير قضايا مهمة لمستقبل النظام التجاري العالمي، فبإمكانها تسهيل التجارة الدولية لتجانس اللوائح وإزالة القيود والدفع بعملية تحرير التجارة العالمية وإزالة ما تبقى

1- محمد صفوت قابل، **منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية**، الدار الجامعية، مصر، 2008، ص 70.

من القيود المعيقة للتجارة والاستثمار، وتهدف إلى فتح المزيد من الأسواق الجديدة وتشكل علاجا للمشكلات الاقتصادية على الصعيد الدولي.

– وبما أن دول العالم ترى في الدول الصناعية المتقدمة المثل الاقتصادي الأعلى الذي تطمح في الوصول إلى مستواه فقد شرعت في عمل كل ما تظنه يوصلها إلى ذلك المستوى، وبذلك أصبح مبدأ حرية التجارة مبدأ عالمي.

ثالثا: المناطق الحرة[1] :

إن المفهوم الأساسي للمنطقة الحرة هو هيكل أو نظام، تم تطويره من قبل الحكومة المعنية، لترويج أهداف السياسة الحكومية، وأحيانا يتضمن هذا منطقة جغرافية محددة، حيث تدخل البضائع بدون رسوم من أجل المعالجة وإعادة التصدير.

وعلى هذا الأساس فان المناطق الحرة الأفضل في العالم هي التي انطلقت من نهاية الإنتاج المنخفض، نحو تأسيس مراكز الأبحاث والتطوير والبحث المكثف للمهارة، كما أن منظمات إدارة المنطقة الحرة بقيت في مقدمة سياسة التنمية الوطنية، هذا بالإضافة إلى أن المناطق الحرة المتطورة والحديثة تركز على تقديم بيئة عمل منافسة دوليا مثل: المنطقة الحرة في جبل علي– دبي، وهذا يعني توفير بيئة تحتية متطورة وتقديم اتصالات متطورة وحديثة، وعاملين مؤهلين وإدارة ذات كفاءة عالية، وهذا يتضمن عمليات جمارك كافية والتي تركز على تسهيل التجارة والبضائع وانسيابها بشكل قانوني.

وبذلك فان الدول التي امتلكت الحكمة في استخدام المنطقة الحرة بالشكل الأمثل هي من بين أكثر الدول ديناميكية في عالم اليوم، كما أن منظمة التجارة العالمية كانت قد أعلنت بأن الدول التي تتطلع لها من أجل التجارة والاستثمار والتصنيع في المناطق الحرة تحقق ضعف معدل التجارة في العالم بشكل عام وتساعد في تطوير منفعة الدول من خلال التجارة والعولمة، وقد ساهم تطور ظاهرة حركة تدفقات الاستثمارات الأجنبية في الربع الأخير من القرن العشرين وتنامي احتياجات الدول النامية، وبروز اتجاهات اقتصادية جديدة تدعوا إلى ضرورة إتاحة الفرصة للقطاع الخاص للمشاركة في تنفيذ مشاريع البنى التحتية الأساسية والإدارة والتشغيل للمرافق الحيوية مثل الموانئ والمطارات والطرق، وتم تداول وطرح قواعد قانونية جديدة لتشجيع الشركات الاستثمارية العالمية في إقامة مشاريع استثمارية تنموية مختلفة في مناطق حرة مختلفة من دول العالم، وتطوير مناطق حرة بكاملها ومن ضمن هذه القواعد قاعدة المشاركة وقاعدة (بناء، تشغيل، تحويل)، وعلى أساس ما ذكر أعلاه قامت حكومات بعض الدول بالعمل على خصخصة مؤسسات القطاع

1– جاسر تادرس، **العولمة وأثرها على المناطق الحرة**،مقال، ص58.

العام وبيعه للقطاع الخاص، وشرعت القوانين التي تحمي مبدأ تحرير التجارة مثل قوانين حرية تنقل رؤوس الأموال، الغاء الحواجز الجمركية، الخصخصة.

إن تكوين المناطق الحرة قد استمر بمعدلات متزايدة، فقد أدرج الاتحاد الدولي لمعالجة الصادرات في دليل المناطق الحرة أنه هناك **847** منطقة حرة في **102** دولة، والمناطق الحرة الأكثر أهمية توجد في الدول التي لديها مستويات عالية من التطور التجاري والاقتصادي، إلا أن عددها في الوقت الحاضر يتجاوز أكثر من **2000** منطقة من المناطق الحرة الكبيرة والصغيرة المنتشرة على امتداد قارات العالم.

كما يمكن أن تأخذ المناطق الحرة الدور القيادي في تحسين الإنتاجية في العمل، فالمناطق الحرة متعددة الجنسيات كالمناطق الحرة التي بدأ بها الكوريون في روسيا في السابق لمساعدة الشركات الكورية في فهم كيفية العمل في روسيا وتفكير الناس هناك والمناطق الحرة التي بدأها اليابانيون في الفلبين، إضافة إلى المناطق الحرة السنغفورية التي أنشأت في الصين، وحتى المناطق الحرة الصناعية المؤهلة الموجودة في الأردن التي تتعامل مباشرة مع الولايات المتحدة الأمريكية والتي تدخل كافة منتجاتها والبضائع المصنعة فيها إلى داخل الأسواق الأمريكية بدون جمارك.

إن المناطق الحرة لديها القدرة الكافية على القيادة نحو الأفضل إذا ما توفر لديها مدراء ذات كفاءة وخبرة عالية في مجال عمل المناطق الحرة وفهم حقيقية أن تلك المناطق قادرة على تغيير العالم اقتصاديا وتجاريا بشكل أفضل.

رابعا: حصة الدول النامية من الاستثمار الأجنبي المباشر حسب تقرير البنك الدولي لعام 2014

كشف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية **Unctad** عن انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إفريقيا بنسبة 3 % أي نحو 55 مليار من إجمالي القيمة العالمية البالغة 1.26 ترليون دولار في عام 2014.

وأرجع **UNCTAD** تراجع حصة إفريقيا من الاستثمار الأجنبي المباشر في عام **2014** من **56** مليار دولار بشكل كبير إلى انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى منطقة شمال إفريقيا.

وأشار **UNCTAD** إلى أن زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر في إفريقيا سببه زيادة التدفقات إلى موزمبيق بفضل احتمال أن تكون واحدة من أكبر مصدري الغاز الطبيعي في العالم، وعلى الرغم من هذه التدفقات القوية ظل الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة إفريقيا .مستقرا.

تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر في شمال إفريقيا بنسبة **17%** أي **12.5** مليار دولار، حيث أدت الاضطرابات المستمرة في ليبيا إلى تراجع مكانة المنطقة لاستقبال الاستثمار الأجنبي المباشر.

إضافة إلى ذلك فقد انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى العالمي بنسبة **8%** لتصل إلى ما يقدر بنحو **1.25** ترليون دولار، نظرا لهشاشة الاقتصاد العالمي، وعدم اليقين السياسي والمخاطر الجيوسياسية وأشار unctad إلى أنه حتى البلدان المتقدمة شهدت تراجعا لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة **14%** لتصل نحو **511** مليار دولار، كما بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاتحاد الأوربي نحو **267** مليار دولار بزيادة **13%** عن عام **2013**، ولكن لا تزال تمثل ثلث قيمتها أثناء الذروة في عام **2007**.

شهدت الاقتصاديات النامية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مستوى جديد بأكثر من **700** مليار دولار، بزيادة **4%** عن عام **2013** بما يعادل **56%** من الحصة العالمية.

ونظرا لكل هذه التغيرات أصبحت الصين أكبر دولة في العالم تتلقى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بقيم **128** مليار دولار تليها أمريكا بقيمة **86** دولار وسنغفورة بقيمة **81** مليار دولار والبرازيل بقيمة **62** مليار دولار وبريطانيا بقيمة**61** مليار دولار وكندا بقيمة **53** مليار دولار وأستراليا بقيمة **49** مليار دولار وهولندا بقيمة **42** مليار دولار ولوكسمبورغ بقيمة **36** مليار دولار.

أما على المستوى الإقليمي فقد ارتفعت التدفقات في البلدان النامية في آسيا وظلت مستقرة في البلدان النامية بإفريقيا في حين انخفضت في أمريكا اللاتينية[1].

المطلب الثاني: توقعات مستقبلية للاستثمار الأجنبي في الدول النامية

أولا: بالنسبة للدول النامية

يشير التقرير الذي صدر مؤخرا عن البنك الدولي أنه بعد سبعة عشر عاما ستكون نصف استثمارات العالم، بإجمالي **158** تريليون دولار (وفقا لقيمة الدولار عام **2010**) ستكون في الدول النامية، مقارنة بأقل من الثلث في الوقت الحالي، وأشار نفس التقرير إلى أن بلدان شرق آسيا وأمريكا اللاتينية ستستحوذ على الحصة الأكبر من هذه الاستثمارات، وكشف التقرير أنماط الاستثمار والادخار وتدفقات رأس المال وفقا لاحتمالات تطورها على مدى العقدين المقبلين.

ويتوقع التقرير الصادر بعنوان "رأس المال من أجل المستقبل" أن حصة البلدان النامية من الاستثمارات العالمية من المتوقع أن تزيد إلى ثلاثة أضعاف بحلول عام **2030** لتمثل نسبة **60%** من الاستثمار العالمي مقابل **20%** فقط عام **2000**.

1 - Unctad, world investment Report, op-cit.p3.

يؤكد "كادشيك باسو" النائب الأول لرئيس شؤون اقتصاديات التنمية ورئيس الخبراء الاقتصاديين لدى مجموعة البنك الدولي أن تقرير آفاق التنمية العالمية من أفضل التقارير لكونه من يقوم بجمع وترتيب قدر هائل من المعلومات الإحصائية، فمن خلال دراسته لتجارب بلدان متنوعة: كوريا الجنوبية، أندونيسيا، البرازيل، تركيا، جنوب إفريقيا، ظهر جليا الدور المحوري الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في دفع عجلة النمو في الأجل الطويل، وسوف تهيمن البلدان النامية على الاستثمار العالمي، فمن بين البلدان النامية المتوقعة هي الصين والهند حيث ستصبح أكبر المستثمرين بحيث سيمثل الاثنان معا نسبة **38%** من إجمالي الاستثمارات العالمية سنة **2030**، وكل هذا سيغير من صورة الاقتصاد العالمي.

يساعد تسارع وتيرة معدلات الإنتاجية وزيادة الاندماج في الأسواق العالمية وسياسات الاقتصاد الكلي السليمة، تحسن التعليم والصحة في زيادة سرعة النمو الاقتصادي وخلق الفرص الاستثمارية الضخمة، التي بدورها ستحفز حدوث تحول في الثقل الاقتصادي العالمي نحو كفة البلدان النامية، مع مضي البلدان النامية نحو إضافة أكثر من **1.4** مليار نسمة إلى مجموع سكانها من عام **2030**، فلا يزال يتعين الاستفادة بشكل كامل من ثمار العائد الديموغرافي، لاسيما في منطقتي إفريقيا وجنوب الصحراء، جنوب آسيا التي تشهد زيادة نسبية في أعداد الشباب.

وخلافا كما كان عليه الوضع في الماضي، فان البلدان النامية سيكون لديها على الأرجح الموارد اللازمة لتمويل هذه الاستثمارات الضخمة للبنية التحتية والخدمات في المستقبل بما في ذلك مجالات التعليم والرعاية الصحية.

أما "هانزتيمر" مدير مجموعة آفاق التنمية في البنك الدولي، فيقول رغم ارتفاع مستويات النمو الاقتصادي، لتمويل الاحتياجات الاستثمارية الضخمة في المستقبل، فان البلدان النامية تحتاج إلى تحسين مشاركتها المحدودة حاليا في الأسواق المالية العالمية بدرجة كبيرة إذا أرادت أن تجني ثمار التحولات الهيكلية الجارية.

ويحدد تقرير آفاق التنمية العالمية اثنين من السيناريوهات، استنادا إلى سرعة التقارب بين العالمين المتقدم والنامي من حيث مستويات نصيب الفرد من الدخل ووتيرة التحولات الهيكلية مثل تنمية الأسواق المالية وزيادة الجودة المؤسسية وذلك في مجموعتين وينطوي السيناريو الأول على تقارب تدريجي بين العالميين المتقدم والنامي، في حين يتوقع السيناريو الآخر وتيرة أسرع من ذلك بكثير في المجموعة الثانية.

ويتوقع كل من السيناريو التدريجي والسيناريو السريع نموا اقتصاديا عالميا بمتوسط نسبته **2.6%** و **3%** سنويا على الترتيب خلال العقدين المقبلين وسيبلغ متوسط النمو في البلدان النامية معدلا سنويا نسبته **4.8%** في سيناريو التقارب التدريجي و **5.5%** في السيناريو السريع[1].

وفي كلتا الحالتين سيمثل التشغيل في مجال الخدمات في البلدان النامية أكثر من **60%** من إجمالي العمالة لديها بحلول عام **2030** وسيمثل هذا الدور أكثر من **50%** من التجارة العالمية، وسيحدث هذا التحول جنبا إلى جنب مع التغيرات الديمغرافية التي ستزيد الطلب على خدمات البيئة الأساسية، ويقدر التقرير في الواقع احتياجات البلدان النامية لتمويل البنية التحتية بمبلغ **14.6** تريلون دولار في عام **2030**.

فوفقا لسيناريو التقارب التدريجي، فإن الصين ستمثل **30%** من حجم الاستثمارات العالمية في عام **2030**، بينما ستشكل البرازيل، الهند، روسيا، نسبة **13%** وعليه فان حجم الاستثمارات الأجنبية في البلدان النامية سيصل إلى **15** تريليون دولار.

وتستحوذ الصين والهند على ما يقارب نصف جميع الاستثمارات الصناعية العالمية. كما قام (unctad) بتصنيف التوقعات حسب المناطق الإقليمية كالآتي: [2]

1– منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا:

ثمة مجال واسع لتنمية الأسواق المالية بهذه المنطقة نظرا لتمتع هذه الأسواق بالقدرة على تعزيز الاستثمارات وكذلك على تقليل معدلات الادخار في ظل ارتفاع نسبة المسنين بين السكان، ولذلك فإن فوائض الحساب الجاري قد تنخفض قليلا أيضاحتى عام **2030**، تبعا لوتيرة تنمية الأسواق المالية ولا تزال المنطقة في مرحلة مبكرة نسبيا من مراحل تحولها الديمغرافي حيث تتسم بسرعة نموها السكاني ونمو الأيدي العاملة بها وسيساعد تسارع وتيرة معدلات الانتاجية وزيادة الاندماج في الأسواق العالمية وسياسات الاقتصاد الكلي وتحسن التعليم والصحة في زيادة سرعة النمو وخلق الفرص الاستثمارية الضخمة.

1- Unctad, world investment Report, op-cit.p4.

2- UNCTAD , wold investment report, 2014, op cit p5.

2- منطقة شرق آسيا والمحيط الهادي:

ستشهد هذه المنطقة انخفاض معدل الادخار كما سيخفض معدل االاستثمار فيها بدرجة أكبر رغم أنهما سيضلان مرتفعين قياسا بالمعايير الدولية ورغم هذه المعدلات الدنيا فإن حصة المنطقة من الاستثمار الأجنبي والادخار سترتفع حتى عام **2030** نتيجة للنمو الاقتصادي القوي وستشهد المنطقة تحقيق عائد ديمغرافي كبير وقد تشهد المنطقة احدى أعلى نسب الإعالة على مستوى جميع المناطق النامية مع تواجد أكثر من **5.5** من الأشخاص خارج سن العمل لكل **10** أشخاص في سن العمل ومن المتوقع أن تستمر الصين، وهي احدى القوى الاقليمية الدافعة الكبرى، في ادارة فوائض كبيرة في الحساب الجاري، بسبب الانخفاضات الكبيرة في معدل الاستثمارات لديها مع انتقالها إلى مستوى أقل من مشاركة الجمهور في الاستثمار.

3- منطقة أوروبا الشرقية وآسيا الوسطى:

هي الأكثر تقدما فيما يتعلق بالتحول الديمغرافي، وسوف تكون المنطقة النامية الوحيدة التي سيخفض نموها السكاني إلى الصفر بحلول عام **2030**، ومن المتوقع أن يؤدي ارتفاع نسبة المسنين بين السكان إلى تخفيض معدلات النمو الاقتصادي في المنطقة وقد ينخفض معدل الادخار في المنطقة أكثر من معدل الاستثمار فيها وفي هذه الحالة سيتعين على البلدان في المنطقة تمويل الإستثمار من خلال اجتداب مزيد من تدفقات رأس المال، والمنافسة لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر.

4- منطقة جنوب آسيا:

ستظل إحدى أكثر المناطق جذبا للإستثمار في عام **2030** في ظل المجال الواسع للنمو الاقتصادي وتنمية الأسواق المالية، فإن النتائج فيما يتعلق بالإدخار والاستثمار وتدفق رؤوس الأموال ستتفاوت تفاوتا كبيرا، وفي ظل سيناريو زيادة سرعة النمو الاقتصادي وتنمية الأسواق المالية فسوف يستمر إرتفاع معدلات الاستثمار ومنطقة جنوب آسيا هي منطقة فتية فمن المرجع مع حلول عام **2035** تقريبا أن يكون لديها أعلى نسبة من السكان في سن العمل مقابل السكان الواقعين خارج سن العمل أكثر من أي منطقة في العالم، ومن المرجع أن يتضح التحول العام في الاستثمار من الزراعة نحو قطاعي الصناعة والخدمات بشكل خاص في جنوب آسيا، مع توقع إرتفاع حصة المنطقة من إجمالي الاستثمارات في قطاع الصناعة التحويلية إلى الضعف تقريبا وزيادة الاستثمار في قطاع الخدمات بما يزيد على ثلثي إجمالي الاستثمارات.

5- منطقة إفريقيا جنوب الصحراء:

سيظل معدل الاستثمار قوي نظرا للنمو القوي في القوى العاملة، وستكون المنطقة الوحيدة التي لن تشهد انخفاضا في معدل الادخار في ظل سيناريو النمو الأسرع فسوف تشهد البلدان الافريقية تنمية أعمق للسوق المالية، وسيزداد استعداد المستثمرين الأجانب لتمويل الاستثمار في المنطقة وستكون المنطقة أكثر احتياجا من حيث الاستثمارات في البنية التحتية على مدى العقدين القادمين (قياسا بإجمالي الناتج المحلي) وفي الوقت نفسه سيكون هناك على الأرجح تحول في تمويل الاستثمار في البنية التحتية نحو مشاركة أكبر من القطاع الخاص، وزيادة كبيرة في تدفقات رأس المال الخاص لا سيما من مناطق نامية أخرى.

ثانيا: آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

لا شك أن غالبية دول العالم اليوم على قناعة بجدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتنظر إليها على أنها وسيلة لسد النقص في الادخار المحلي، وعامل من عوامل نقل التكنولوجيا وأداة من أدوات استغلال الموارد وبالتالي أصبح من غير المقبول الحديث عن جدوى هذه الاستثمارات والجزائر كغيرها من الدول تسعى إلى جذب الاستثمارات وذلك بتوفير المزيد من المناخ الملائم لترقية الاستثمارات المحلية والأجنبية وذلك بتوفير الشروط اللازمة لذلك وتتمثل في: [1]

- توفير بنك معلومات خاص بالاستثمارات وبكل الجوانب المتعلقة به.
- تطهير المحيط من البيروقراطية والرشوة والفساد بصفة عامة
- احترام نظام الضمانات والاتفاقيات التي وقعتها الجزائر مع مختلف الدول والهيئات المالية الخاصة بالاستثمارات.
- استقرار المحيط التشريعي والسياسي وخاصة الأمن
- تحرير التجارة الخارجية
- إعطاء المزيد من الحوافز والاعفاءات الضريبية للاستثمارات الاستراتيجية للتنمية.

(1)www.ANDI. DZ . LE 6 -05-2015

أولا: فرص ومجالات الاستثمار في الجزائر: [1]

– تسعى الجزائر من خلال توفير المزيد من التحفيزات الاستثمارية على جلب الاستثمارات الأجنبية إليها وهذا ما عاد بالإيجاب على جميع القطاعات حيث توفر الجزائر عدة فرص للاستثمار بها، وسنلقي الضوء على قطاعين هامين هما الصناعة والخدمات.

1– فرص الاستثمار في الصناعة:

تتوفر في الجزائر العديد من فرص الاستثمار في مجال الصناعة، حيث توجد مداخلات لتصنيع المنتجات الزراعية مثل: صناعة السكر، الغزل والنسيج، الصناعات الغذائية والتي تشمل صناعات التعبئة والتعليب والمطاحن ومعاصر الزيوت وغيرها ،تتوفر أيضا فرص الاستثمار في صناعة الإسمنت، حيث تتوفر الخامات الجيدة في الحجر الجيري لهذه الصناعات، كما توجد فرص للاستثمار في مجال صناعة مواد البناء والصناعات الكيمياوية والأدوية وصناعات من الزجاج والبلاستيك والمواد المختلفة

من أهم فرص الاستثمار المتاحة في قطاع التعدين والبترول هي الاستثمار في مجال الصناعات البترولية، كما أنه يوجد في الجزائر احتياطي نفطي كبير يمهد للاستثمار.

وفي مجال الصناعات البترولية توجد فرص إنشاء مصافي البترول وصناعة الغاز والصناعات البتروكيماوية، كما توجد فرص صناعات معدنية وتركيب الشاحنات، هذا بالإضافة إلى صناعات متنوعة ومتعددة تنتشر في مناطق البلاد المختلفة وتشمل فرص الاستثمار في قطاع البترول ما يلي:

– الاستثمارات في مجال عمليات الاستكشاف وإنتاج النفط

– الاستثمارات في مجال عمليات المصب مثل البتروكيماويات، خطوط الأنابيب مصافي البترول تخريب وتوزيع المنتجات البترولية،

– الاستثمارات في مجال إنتاج الذهب والحديد، الرخام، الجبس، وملح الطعام الصوديوم.

– الاستثمارات في الغاز الطبيعي.

1– بو العيد بوعلوج ،مداخلة بعنوان معوقات الاستثمار في الجزائر، الملتقى الدولي الثاني للبحث في سبيل تنشيط وترقية الاستثمار، جالة الجزائر، جامعة سكيكدة، الجزائر،2010، ص 11

2- فرص الاستثمار في قطاع الخدمات:

- إنشاء بنوك تجارية تعمل على تقديم خدمات مصرفية متطورة حيث أن القطاع المصرفي الجزائري يعاني من ضعف رأس المال والتقنية المصرفية المتطورة والخبرة والكفاءة التي تمكنها من تنفيذ عمليات مصرفية في مجال التمويل أو الاعتمادات بحجم كبير لذلك إذا ما تم إنشاء بنوك تعمل على تقديم هذه الخدمات ستتاح لها فرص نجاح كبيرة وتساهم بدرجة كبيرة في تحسين مناخ الاستثمار، يوفر القطاع المالي فرص عوائد كبيرة حيث أن معدلات الربحية تصل إلى 30% خاصة وأن بعض البنوك توزع عوائد على الاستثمار والمحافظ الاستثمارية تصل إلى 23%

- إنشاء شركات التأمين، حيث أنه تتوفر في الجزائر إمكانية نجاح شركات التأمين لأن الشركات العاملة لا تغطي جميع النشاطات كما أنها لم تتمكن من تقديم خدمات إعادة التأمين، الا على نطاق محدود جدا وبالتالي الفرص متاحة لأي جهة تمتلك رأس المال، والخبرة والكفاءة لتقديم خدمات تأمين متطورة بالإضافة إلى ذلك توجد فرص في مجال الخدمات الاقتصادية وتشمل:

- إنشاء شركات نقل الصادرات مثل محاصيل زراعية وحيوانية خاصة،خاصة النقل المتخصص في نقل الحيوانات.
- إنشاء فرص الصيانة وقطع الغيار
- إنشاء شركات نقل الركاب بين المدن وداخلها خاصة داخل العاصمة.
- المشاركة في مجال النقل البحري والجوي.
- دخول مجال النقل البري الركاب البضائع مجال التخزين مجال الاتصالات.
- دخول مجال الخدمات الطبية والعلاجية.

كما توجد فرص للاستثمار في مجال السياحة حيث تتمتع الجزائر بامكانيات سياحية كبيرة غير مستقلة مثل التراث الحضاري والتنوع الثقافي والمناخي والحظائر البرية والشواطئ (ساحل البحر الأبيض المتوسط) وتشمل فرص ومجالات السياحة ما يلي:

- إقامة المخيمات والقرى السياحية.
- إنشاء مراكز للصيد والغطس البحري ومنشآت السياحة البحرية
- خدمات الطرق السياحية وتشمل الكافيتيريات ومراكز خدمات المسافرين.

ثانيا: مستقبل الاستثمار في الجزائر: [1]

إن مستقبل الاستثمار في الجزائر زاهر حسب رأي الاقتصاديين وحسب الفرص والمؤهلات يتميز بها هذا البلد ولكن يجب على السلطات حل المشاكل التي تعيق المستثمر عامة والمستثمر الأجنبي خاصة، والسير بخطي ثابتة نحو الاندماج في اقتصاد السوق من خلال التكتلات الاقتصادية سواء العربية أو مع الاتحاد الأوروبي، والانظمام للمنظمة العالمية للتجارة.

1- تجاوز المشاكل الراهنة:

إذا كان على الدولة واجبا حل إشكالية العقار بإعتبارها أكبر المشاكل التي تراجه الاستثمار الخاص وأعقدها فإنه عليها العمل كذلك على تجاوز المشاكل الراهنة التي لا تقل صعوبة عن مشكل العقار وذلك عن طريق اتخاذ جملة من التدابير والإجراءات نذكر منها:

- تنشيط وتوضيح الإجراءات القانونية والتنظيمية المتعلقة بالاستثمار وذلك على كل المستويات.

- ضرورة الاعتماد على منهجية الاتصال، تسمح للمستثمرين الاطلاع على كل ما يتعلق بترقية الاستثمار.

- إعادة هيكلة القطاع البنكي، بتحديث إداريتي الضرائب والجمارك وكذا وضع سياسة عقارية تتماشى واقتصاد السوق.

- إنشاء بنك معلومات حول الإمكانيات الموجودة والامتيازات والضمانات المقدمة وفرص الاستثمار المتوفرة.

- متابعة موجودات التحرير الاقتصادي بإعطاء نفس جديد لبرنامج الإصلاح الاقتصادي خاصة برنامج الخوصصة، البحث عن أشكال جديدة لإشراك القطاع الخاص في تسيير المرافق والمنشآت القاعدية

- تطوير الأمن والإصلاح جهاز العدالة للوصول إلى قضاء أكثر فعالية وشفافية واستقلالية.

- تطوير المنشآت القاعدية والتخفيف من الأعباء الجبائية التي تثقل كاهل المؤسسات

- إعادة النظر في الإطار المؤسساتي للاستثمار بهدف الحد من البيروقراطية وتنمية الشفافية وفعالية الجهاز.

- إن كل هذه الإجراءات والتدابير كفيلة بتجاوز المشاكل الراهنة والذي يعتبر سبيل لتخطي الواقع السابق، وفتح صفحة جديدة نحو الاستثمارات بالإضافة إلى مختلف البرامج والوسائل التي توفرها الدولة لدفع عجلة التنمية.

1- الوكالة الوطنية للتطوير الاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص18.

إضافة إلى ما سبق تسعى الجزائر لربط علاقات تعاون مع العديد من الدول والمنظمات، بفضل جلب الاستثمارات والوصول إلى مصادر تمويل لتحقيق التنمية وقد لجأت في هذا المجال إلى الاتفاقيات الدولية، منها الشراكة مع الاتحاد الأوروبي الموقعة في: 19-12-2001، الذي هدفه دمج الاقتصاد الجزائري في المنظومة الدولية، عصرنة الآلة الصناعية من خلال التكنولوجيا الحديثة كما يضمن جلب الاستثمارات الأوروبية، ومن آثار هذا الاتفاق تقديم المساعدات الأوروبية الناتجة عن إلغاء الحواجز الجمركية، تحقيق استثمارات مشتركة في الاتصالات والمصارف وقطاع الإنتاج.

- إضافة إلى الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، تبقى الولايات المتحدة شريكا أساسيا خاصة في مجال المحروقات حيث من مجموع استثماراتها في الجزائر تشكل المحروقات 90% منها وهناك مجال أوسع للتنافس الدولي لكسب مواقع استثمارية في الجزائر. [1]

- كما قامت الجزائر بإنشاء وكالة ترقية وتدعيم ومتابعة الاستثمارات APSI ثم عوضتها بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI والتي ساهمت بشكل كبير في دفع عجلة الاستثمار نحو الأمام.

- إمكانية إنشاء وكالة تابعة تطوير الاستثمار ومهمتها دراسة تطوير المناطق والأسواق الحرة وهي من طموحات الجزائر والتي يمكنها التماشي مع إمكانية دخول الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

1- فطيمة حفيظ، **الشراكة الأورو متوسطية وإشكالية الاستثمار الأجنبي في الجزائر**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، ، جامعة باتنة، الجزائر،2010، ص 149.

خلاصة الفصل:

انطلاقا من ما تم عرضه في هذا الفصل، فيما يخص تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية يمكن استخلاص أنه إذا ما أحسنت هذه الأخيرة استغلال المزايا التي ينقلها الاستثمار الأجنبي المباشر بما يتواءم وظروفها الاقتصادية ستنجح حتما في بناء أساس صلب لاقتصادها خاصة في مجال الصناعة وذلك من خلال توظيف التكنولوجيا الحديثة، وتحسين أداء العمال والاستفادة من برامج التدريب وكذلك تطوير أسلوب الإدارة.

ومنه تسعى الدول النامية اليوم لتوفير المناخ الاستثماري الملائم وتطوير المزايا التنافسية، المحلية لجذب المستثمرين الأجانب لعلّها تلحق الركب الحضاري وتدخل صناعتها سوق المنافسة العالمي.

الخاتمة العامة

من خلال الدراسة نستخلص أن توجه الدول النامية أضحى نحو اقتصاد السوق بتأثير من دوافع ذاتية وأخرى موضوعية، ومن تبعات هذا التوجه فتح المجالات الاقتصادية في هذه الدول واسعة أمام القطاع الخاص المحلي والأجنبي بترقيته وتشجيعه وإزالة مختلف المعوقات والحواجز التنظيمية والإجرائية أمامه.

لقد برهنت الزيادة في أحجام الاستثمار الأجنبي المباشر بجميع أنحاء العالم على مدى أهميته وذلك من خلال المساهمة في خلق الفرص الاستثمارية التي كان من الصعب توفيرها من قبل المؤسسات المحلية، نظرا لعدم اكتسابها الخبرة الكافية ومحدودية إمكانياتها كما يعتبر أحد العناصر الهامة التي بإمكانها خلق مزايا تنافسية في مجال الصناعة بالدول النامية.

إلا أنه بإمكان الدول النامية توفير الفرص الاستثمارية اعتمادا على السياسات الصحيحة والعمل من أجل جعلها جاذبة بما فيه الكفاية وذلك للتشجيع على الاستثمار فيها من خلال تكوين صورة جيدة عنها ليس فقط عن مناخها الاستثماري ولكن أيضا بخلق ميزات عالية تعزز ثقة المستثمر بها وتوفر له الخدمة الكافية لدعم قراراته الاستثمارية.

اختبار الفرضيات:سيتم فيما يلي اختبار صحة الفرضيات التي تمت صياغتها سابقا من عدمها:

الفرضية الاولى:في الحقيقة لا يعتبر الاستثمار الاجنبي المباشر حركة تدفق رؤوس الاموال الاجنبية فقط بل ايضا يعتبر معبرا رئيسيا لنقل التكنولوجيا المتطورة الملائمة للمناخ الاستثماري للدول النامية وكذلك جذب النقد الاجنبي و زيادة تنافسية الصادرات.

الفرضية الثانية:فعلا ان الميزة التنافسية هي التقنية المتميزة التي تحجز للمنافس الاماكن الاولى محليا ودوليا لانه بدون ميزة تنافسية لايمكن ان يحافض على بقائه، فهي تعبر عن قدرته على خلق ميزة بالمقارنة مع منافسيه مما يسمح له بامتلاك مركز قوي في ضل بيئته التنافسية.

الفرضية الثالثة :فعلا من خلال مساهمة الاستثمار الاجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا الحديثة وخلق فرص عمل جديدة تستطيع الدول النامية النهوض بقطاعها الصناعي وتعزيز قدرتها التنافسية العالمية.

النتائج:

- إن كون الاستثمار الأجنبي مصدرا تمويليا خاصة للدول ذات الدخل المتوسط جعله المقصد المفضل للدول النامية من أجل رفع ناتجها المحلي.
- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر معبرا رئيسيا ليس فقط لتدفقات رؤوس الأموال بل للتكنولوجيا المتطورة الملائمة للبيئة الاستثمارية للدول النامية، إضافة إلى كون أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعمل على ترقية المهارات ويساهم بشكل كبير في عمليات التدريب للعمال المحليين ومنه تحسين العمل.
- الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية مرتبط بإيجاد الظروف الملائمة التي تجشع وتجلب رأس المال الأجنبي ومن ثم تدعيم وترقية الاستثمارات الأجنبية كما أن نجاح هذه الأخيرة مرهون بمدى توفير المناخ الملائم وذلك حتى يتسنى تعزيز وتدعيم الثقة بين الدولة النامية والمستثمرين الأجانب.
- إن عدم تقدير الدول النامية لامكانياتها وقدراتها المحلية وبأنها تستطيع الإندماج في الأسواق العالمية جعلها لا تتبنى الصرامة في تنفيذ الاستراتيجيات المسطرة فهي تتمتلك قاعدة صناعية كبرى وتحتاج اتى استثمارات في هذا المجال ،لزيادة الانتاج بهدف كفاية السوق المحلية والتصدير.
- يمكن للدول النامية أن تحول الكثير من مزاياها النسبية إلى مزايا تنافسية تعزز بها القدرة التصديرية لصناعتها، وهذا من خلال إنتاهاجها المسار السليم انطلاقا من تحسين مستوى الأداء الصناعي في مؤسساتها المحلية، وتهيئة الظروف اللازمة للإندماج في الأسواق الدولية.
- إن بروز مؤسسات ودول مسيطرة، ما هو إلا نتاج البحث المتواصل من أجل اكتساب عنصر أو عناصر التفرد التي بإمكانها تحقيق الميزة التنافسية الصناعية.
- تستطيع الدول النامية التحسين من أدائها الصناعي إذ أحسنت استغلال الخبرات التي تعتمدها الشركات الأجنبية المستثمرة في مجال نشاطها وذلك بالاحتكاك والتقليد.
- ستتفوق الدول النامية في تسويق منتجاتها المحلية وتحجز لها جانبا في الأسواق الدولية وذلك من خلال نفوذ الشركات متعددة الجنسيات في العديد من مناطق العالم.

التوصيات:

بناءا على النتائج التي توصلنا إليها من خلال هذا البحث يكون بإمكاننا تقديم بعض المقترحات والتوصيات والتي تتمثل فيما يلي:

- ينبغي على الدول النامية الاهتمام أكثر بالاستثمار اللاجنبي المباشر وان تستفيد من مزاياه وتأخذ الدول المتقدمة كنموذج لها .
- ينبغي عليها أيضا تحسين مناخها الاستثماري وذلك عن طريق تحقيق الاستقرار السياسي والاجتماعي والأمني لجلب عدد أكبر من المستثمرين.
- تطوير البنية التكنولوجية الوطنية المتمثلة في تحقيق الروابط بين المؤسسات الأكاديمية(الجامعات والمعاهد ووحدات البحث والتطوير والصناعة.
- يجب تسريع عصرنة وتحرير النظام الاقتصادي، تخفيض دور الدولة.
- دعم القطاع الخاص مع خلق محيط مشجع لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- تفعيل القوانين والأنظمة المشجعة للاستثمارات الأجنبية والعمل على تحديثها بما يتناسب مع تطور متطلبات المناخ الاستثماري العالمي وتطور القوانين المشجعة للاستثمار الأجنبي في الدول المنافسة.
- ترقية وتطوير العلاقات بين الجامعات ومراكز التكوين المهني ومراكز البحث والقطاع الخاص هذه العملية ستسمح للمتعاملين الخواص المحليين والأجانب بالمشاركة في إعداد برامج الدراسات من أجل تلبية متطلبات سوق العمل والمساهمة في تمويل المعاهد التقنية والجامعات.
- تشجيع انفتاح النظام الجامعي الوطني على القنوات الدولية عن طريق إبرام اتفاقيات التعاون بين جامعات الدول النامية والمدارس العليا للتجارة الأجنبية وبرامج التبادل بين الطلبة والباحثين والأساتذة.
- يجب على الدول النامية أن تدرك جيدا أن عليها بذل الجهود الكبيرة وذلك بتطوير مناخها وأدائها من أجل تحقيق الميزة المطلوبة من المستثمرين الأجانب وذلك لاستقطاب استثماراتهم المالية والتكنولوجية والمعرفية واستغلالها بما يحسن صورة اقتصادياتها.

افاق البحث :

يعد الاستثمار الاجنبي المباشر في الدول النامية احد المواضيع الهامة وبالتالي يحتاج لدراسات اخرى تكمل ما قمنا به لذا سنترك مجال البحث مفتوح ومنه نقترح جملة من المواضيع نراها جديرة بالدراسة:

_دور الاستثمار الاجنبي المباشر في تعزيز الميزة التنافسية الصناعية للجزائر.

_ اثر الميزة التنافسية الصناعية على اقتصاديات الدول النامية.

وفي الاخير ما يمكن قوله انه مهما تكن المعلومات والبيانات المقدمة والادوات المستخدمة في التحليل فهو ليس الا جهد يبقى دائما قابل للانتقاد والتحسين,ثم ان أي تقصير ورد في هدا العمل من شانه ان يكون منطلقا لدراسات اخرى اكثر عمقا.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

أولا: المراجع باللغة العربية

أ- الكتب:

1. أمين عبد العزيز حسن، "**إستراتيجية التسويق**"، دار قباء، الأردن، 2001.
2. بشار يزيد الوليد، "**التخطيط والتطوير الاقتصادي**"، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
3. ثيودور موران، "**الشركات متعددة الجنسيات**"، دار الفارس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1994.
4. حسين عمر، **التكامل الاقتصادي، أنشودة العالم المعاصر**، دار الفكر العربي للطبع والنشر، مصر، 1998.
5. الحناوي محمد صالح، "**مبادئ وأساسيات الاستثمار**"، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية مصر، 2006.
6. دينا أحمد عمر، "**أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على تدفق الصادرات في دول عربية مختارة**،" كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل، العراق، 2007.
7. راوية حسن، "**إدارة الموارد البشرية (رؤية مستقبلية)**"، الدار الجامعية للنشر، مصر، دون سنة نشر.
8. سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية**، الدار الجامعية المصرية للنشر، مصر، 1984.
9. شارلز هل وجارين جوتز، "**الإدارة الإستراتيجية مدخل متكامل، ترجمة**"، رفاعي محمد رفاعي وحمد سيد أحمد، دار المريخ للنشر، الرياض، 2001.
10. العارف نادية، الإدارة الإستراتيجية، الدار الجامعية للنشر، الإبراهيمية، 2005.
11. عبد السلام أبو قحف، "**إدارة الأعمال الدولية**"، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002.
12. عبد السلام أبو قحف،" **اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي**"دار الجامعة الجديدة مصر، 2001.
13. عبد السلام أبو قحف،" **نظريات التمويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية**"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 1989.
14. عبد السلام رضا"**محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة**" المكتبة العصرية، القاهرة، مصر، 2007
15. عبد الهادي سليمان عمر،"**الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد،**

الوضعي" عمان، الأردن، 2009.

16. علاء ناطورية، **العولمة وأثرها في العالم الثالث**، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، دون سنة نشر.
17. علي السلمي، "**إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية**"، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، مصر، 1995.
18. علي غربي وآخرون، "**تنمية الموارد البشرية**"، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2007.
19. عمر صقر، **العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة**، الطبعة الأولى، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2001.
20. فريد النجار، "**المنافسة والترويج التطبيقي آليات الشراكة لتحسين المراكز التنافسية**"، مدخل المقارنات التطويرية المستمرة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2000.
21. فريد النجار، "**المنافسة والترويج التطبيقي**"، مؤسسة شهاب الجامعية، مصر، 1999.
22. فليح حسن خلف ،"**التمويل الدولي**" ،مؤسسة الوراق،عمان ،الاردن ،2004.
23. فيليب كوتلر، التسويق، "**أساليب التسويق الرئيسية**"، ج3، ترجمة مازن نقاع، منشورات دار علاء الدين، سورية، 2002.
24. كمال حمدان، "**القدرة التنافسية على مستوى المشروع**"، مجلة المستقبل العربي، بيروت، العدد 25، أفريل 2004.
25. _المنظمة العربية للتنمية، التمويل الخارجي المباشر، القاهرة، مصر، 2006.

مندور عصام عمر"**محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية**"، دار التعليم الجامعي، القاهرة، مصر، 2010.

26. مايكل بورتر، "**الإستراتيجية التنافسية**"، ترجمة عمر سعيد الأيوبي، دار الكتاب العربي، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 2010.
27. محسن أحمد الخضيري، "**صناعة المزايا التنافسية منهج تحقيق التقدم من خلال الخروج إلى آفاق التنمية المستدامة**"، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2003.
28. محمد صفوت قابل، **منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية**، الدار الجامعية، مصر، 2008.
29. محمد عبد الشفيع عيسى، "**العولمة والتكنولوجيا، دراسة حالة للصناعة الدوائية**"، كتاب الأهرام الاقتصادية، بدون دار نشر وسنة نشر، مصر.
30. محمد عبد العزيز "**الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي**"، دار

النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.

31. محمد عبد العزيز عجميّة،" **عبد الرحمان يسرى أحمد، "التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومشكلاتها**"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1999.

32. محمد نبيل جامع، "**اجتماعات التنمية الاقتصادية لمواجهة العولمة وتعزيز الأمن القومي**"، دار غريب، القاهرة، مصر، 2000.

33. مدحت القريشي "**التنمية الاقتصادية،نظريات وسياسات وموضوعات** "،الأردن ،2007.

34. مدحت القريشي، "**الاقتصاد الصناعي**"، دار وائل للنشر، عمان، الأردن ، 2005.

35. مروان طاهر، "**أساسيات الاستثمار**"،كلية التجارة، جامعة حلب سوريا، 1996.

36. معالي فهمي حيدر، "**نظم المعلومات: مدخل لتحقيق الميزة التنافسية**"، الدار الجامعية للنشر، القاهرة، مصر، 2002.

37. نبيل مرسي خليل، "**الميزة التنافسية في مجال الأعمال**"، مركز الإسكندرية، مصر، 1997.

38. نجم عبود نجم، "**إدارة الابتكار (المفاهيم والتجارب الحديثة)**"، دار وائل للنشر، الأردن، دون سنة النشر.

ب – الاطروحات المذكرات:

1. بولعيد بوعلوج مداخلة بعنوان معوقات الاستثمار في الجزائر، الملتقى الدولي الثاني للبحث في سبيل تنشيط وترقية الاستثمار، جالة الجزائر، جامعة سكيكدة، 2010.

2. حجاج عبد الرؤوف، "**الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، مصادرها ودور الإبداع التكنولوجي في تنميتها**"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في علوم التسيير، تخصص اقتصاد وتسيير مؤسسات، كلية علوم اقتصادية، جامعة سكيكدة، 2006.

3. خديجي عبد القادر، « **دراسة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية**»، مذكرة ماجستير تخصص مالية وبنوك كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001.

4. أحلام قاسي، "**سيرورة عملية توظيف الموارد البشرية في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، دراسة ميدانية في مؤسسة مون جرجرة**"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في علم الاجتماع، تنظيم وعمل، قسم العلوم الاجتماعية، تخصص علم الاجتماع تنظيم وعمل، 2012/2011

5. سليمان حسين، "**الاستثمار الأجنبي المباشر والميزة التنافسية الصناعية في الدول النامية**"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع الاقتصاد الكمي، جامعة الجزائر، 2004.

6. عباس أميرة،" **دراسة قياسية لتأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى التشغيل في الجزائر**"، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد كمي، جامعة الجزائر، 2011/2010.

7. عمار بوشناق، "**الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية، تنميتها، تطويرها**"، رسالة ماجستير فرع علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002.

8. فطيمة حفيظ، **الشراكة الأورو متوسطية وإشكالية الاستثمار الأجنبي في الجزائر**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة،2010.

9. فيصل الصايغي،" **أنظمة المعلومات: استخداماتها، فوائدها وتأثيرها على تنافسية المؤسسة**"، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير، تخصص إدارة أعمال، كلية علوم اقتصادية، وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2008-2009.

10. كباب منال، "**دور استراتيجيات الترويج في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسة الوطنية**"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، علوم التسيير، تخصص إستراتيجية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2007.

11. نحاسية رتيبة، "**أهمية اليقظة التنافسية في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة**"، رسالة ماجستير، الجزائر، 2003.

ج- الملتقيات والمؤتمرات:

1. بولعيد بوعلوج مداخلة بعنوان معوقات الاستثمار في الجزائر، الملتقى الدولي الثاني للبحث في سبيل تنشيط وترقية الاستثمار، جالة الجزائر، جامعة سكيكدة، 2010.

2. الداوي الشيخ، "**التسيير الفعال لموارد وكفاءات المؤسسة في تحقيق الميزة التنافسية**"، ورقة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول التنمية البشرية وفرص الإندماج في اقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية، جامعة ورقلة، الجزائر، يومي 9-10 مارس 2004.

3. رشيد بوكساني، **مقومات ومعوقات التكامل الاقتصادي المغاربي**، ورقة عملية مقدمة إلى الندوة الدولية العلمية حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 8،9 ماي 2004.

4. زواوي الحبيب، "**سعر الصرف ومؤشرا قياس التنافسية (حالة الجزائر)**"، ورقة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية.

5. علي توفيق الصادق، حصيلة حلقة العمل في القدرة التنافسية للأسواق العربية في الأسواق العالمية، تحرير علي توفيق الصادق، صندوق النقد العربي، أبوظبي، 1999.

6. مؤتمر الأمم المتحدة لشؤون الشركات غير وطنية في التنمية العالمية، اتجاهات وتوقعات، نيويورك، الو م أ، 1990.

د- التقارير:

1. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية، مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار، 2014.

2. البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم، 2000.

3. تقرير الاستثمار العالمي 2002، "**الشركات غير وطنية والقدرة التنافسية التصديرية** "

4. جاسر تادرس، **العولمة وأثرها على المناطق الحرة**، دون بلد نشر، دون سنة نشر.

هـ- المجلات:

1. مجلة التمويل والتنمية الصادرة عن صندوق النقد الدولي، usa ، عدد ديسمبر 1999

2. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية، مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار، 2014.

3. براكش لونجاني وعساف رزين، "**ما مدى فائدة الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية**"، مجلة التمويل والتنمية، المجلد38، العدد 2.

4. عمر فاروق البرزي،" **مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا، المجلة الاقتصادية السعودية**"، العدد 86، أكتوبر، 2001، السعودية

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية:

I. Les Livers:

1- Henri Bourginat, **Théories De L'investissement Direct Et Ranger**, Edition, Economic, Paris, 1984.

2- Philip Kotler et Bernard Dubois, **Marketing management**, Pearson édition, Paris, 11ème édition, 2003.

3- Porter Michael, « L'avantage concurrentiel : comment devance ses concurrents et maintenir son avance », Dunod, Paris, 1997.

II. Les Sits Internet

1- Http: // Arabica 1.people daily.com. 16- 2-2015.

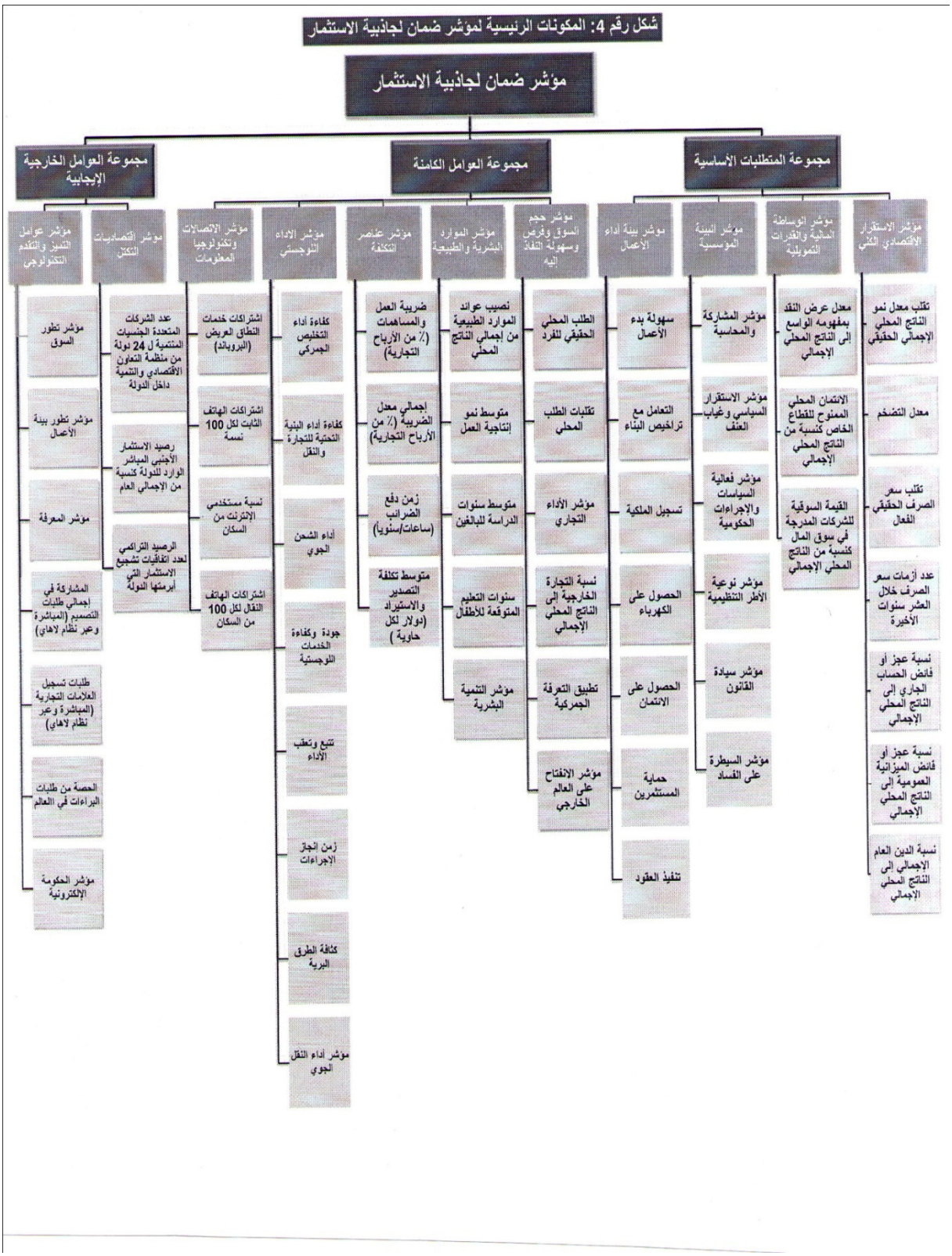
2- UNCTAD, World Investment Report 2006 on "**The Bas Is Of the Magnitude** "of 2005 FDI Inflows. Www. UNCTAD. Org LE 02/05/2015.

3- محمد عدنان وديع القدرة التنافسية وقياسها

WWW.ARAB-API.ORG./DEVLOP-BRIDJ.PDF.LE 15/05/2015.

الملاحق

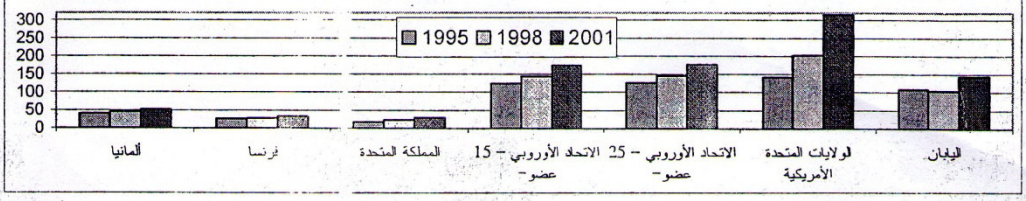
ملحق رقم 01


شكل رقم 4: المكونات الرئيسية لمؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار
مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار
مجموعة المتطلبات الأساسية
مجموعة العوامل الكامنة
مجموعة العوامل الخارجية الإيجابية
مؤشر الاستقرار الاقتصادي الكلي
مؤشر الوساطة المالية والقدرات التمويلية
مؤشر البيئة المؤسسية
مؤشر بيئة أداء الأعمال
مؤشر حجم السوق وفرص وسهولة النفاذ إليه
مؤشر الموارد البشرية والطبيعية
مؤشر عنصر التكلفة
مؤشر الأداء اللوجستي
مؤشر الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات
مؤشر اقتصاديات التكتل
مؤشر عوامل التميز والتقدم التكنولوجي
تقلب معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي
معدل التضخم
تقلب سعر الصرف الحقيقي الفعال
عدد أزمات سعر الصرف خلال العشر سنوات الأخيرة
نسبة عجز أو فائض الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي
نسبة عجز أو فائض الميزانية العمومية إلى الناتج المحلي الإجمالي
نسبة الدين العام الإجمالي إلى الناتج المحلي الإجمالي
معدل عرض النقد بمفهومه الواسع إلى الناتج المحلي الإجمالي
الائتمان المحلي الممنوح للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي
القيمة السوقية للشركات المدرجة في سوق المال كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي
مؤشر المشاركة والمحاسبة
مؤشر الاستقرار السياسي وغياب العنف
مؤشر فعالية السياسات والإجراءات الحكومية
مؤشر نوعية الأطر التنظيمية
مؤشر سيادة القانون
مؤشر السيطرة على الفساد
سهولة بدء الأعمال
التعامل مع تراخيص البناء
تسجيل الملكية
الحصول على الكهرباء
الحصول على الائتمان
حماية المستثمرين
تنفيذ العقود
الطلب المحلي الحقيقي للفرد
تقلبات الطلب المحلي
مؤشر الأداء التجاري
نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي
تطبيق التعرفة الجمركية
مؤشر الانفتاح على العالم الخارجي
نصيب عوائد الموارد الطبيعية من إجمالي الناتج المحلي
متوسط نمو إنتاجية العمل
متوسط سنوات الدراسة للبالغين
سنوات التعليم المتوقعة للأطفال
مؤشر التنمية البشرية
ضريبة العمل والمساهمات (٪ من الأرباح التجارية)
إجمالي معدل الضريبة (٪ من الأرباح التجارية)
زمن دفع الضرائب (ساعات/سنويا)
متوسط تكلفة التصدير والاستيراد (دولار لكل حاوية)
كفاءة أداء التخليص الجمركي
كفاءة أداء البنية التحتية للتجارة والنقل
أداء الشحن الجوي
جودة وكفاءة الخدمات اللوجستية
تتبع وتعقب الأداء
زمن إنجاز الإجراءات
كثافة الطرق البرية
مؤشر أداء النقل الجوي
اشتراكات خدمات النطاق العريض (البروباند)
اشتراكات الهاتف الثابت لكل 100 نسمة
نسبة مستخدمي الإنترنت من السكان
اشتراكات الهاتف النقال لكل 100 من السكان
عدد الشركات المتعددة الجنسيات المنتمية ل 24 دولة من منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية داخل الدولة
رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للدولة كنسبة من الإجمالي العام
الرصيد التراكمي لعدد اتفاقيات تشجيع الاستثمار التي أبرمتها الدولة
مؤشر تطور السوق
مؤشر تطور بيئة الأعمال
مؤشر المعرفة
المشاركة في إجمالي طلبات التصميم (المباشرة وعبر نظام لاهاي)
طلبات تسجيل العلامات التجارية (المباشرة وعبر نظام لاهاي)
الحصة من طلبات البراءات في العالم
مؤشر الحكومة الإلكترونية

ملحق رقم 02

الشكل رقم 1 : الانفاق على البحث والتطويرفي بعض الدول المتقدمة والاتحاد الاوروبي

الوحدة : مليار دولار أمريكي



المصدر : تم إعداد الشكل بناءا على المعطيات الواردة في :

BETBEZE Jean-Paul (2005). *Financier le R&D*, rapport du conseil d'analyse économique -CAE-, la Documentation Française, Paris, p 15

- تنفق الدول النامية ما نسبته 0,4 % من اجمالي انتاجها على أنشطة البحث والتطوير (R&D) في حين ترتفع النسبة إلى حوالي 3 % في جل الدول المتقدمة.
- تبلغ نسبة العلماء والمهندسين العاملين في البحث والتطوير 2 الى 10000 من مجموع السكان فقي الدول النامية في حين ترتفع النسبة بما لا يقل عن 20 لكل 10000 في أغلب الدول المتقدمة.
- تبلغ نسبة الباحثين بالدول النامية حوالي 12 % فقط من إجمالي الباحثين في العالم.
- الدول النامية تمتلك فقط 1 % من إجمالي 3,6 مليون براءة اختراع مستثمرة دوليا في الوقت الحاضرة.
- تستحوذ الدول المتقدمة من خلال أفرادها وشركاتها على حوالي 85 % من مجموع براءة الاختراع الممنوحة من قبل الدول النامية ومعظمها لا يستخدم في العمليات الإنتاجية داخل هذه الدول.