عرف العالم منذ القرن العشرين عدة تحولات غيرت العديد من المعطيات والمفاهيم، لعل أهمها اندثار المعسكر الاشتراكي وتراجعه لصالح المعسكر الى رأسمالي، ليبرز عصرا جديدا هو عصر العولمة، التي أدت إلى اندماج الاقتصاد العالمي وترابط العلاقات الاقتصادية الدولية، وانحصار الحدود السياسية، وأتساع نطاق الأسواق الدولية، وتراجع القيود الجمركية وتحرير التجارة الخارجية، وكان نتاجها الشركات المتعددة الجنسية ، وما تحمله من حركة ضخمة لرؤوس الأموال الدولية، لذا أصبحت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تلعب دورا مهما في تنمية القدرات التنافسية لاقتصاديات الدول، خاصة النامية منها، كونه فرصتها لإيجاد مصادر تمويل دولية بديلة عن المديونية وما تحمله من عبء على اقتصادياتها، فهي تكمل الادخار المحلي، بالحصول على الموارد المالية اللازمة من العملة الصعبة وبالتالي تعطي التوازن للميزان التجاري ومنه إلى ميزان المدفوعات، كما أنها فرصتها لخروج منتجاتها من ضيق الأسواق المحلية إلى رحابة الأسواق الدولية والتعريف بمنتجاتها والبحث عن سبل التموقع و الانتشار فيما بعد، كما أصبح وسيلة الدول المضيفة في الحصول على التكنولوجيا الدقيقة في الإنتاج و تقنيات التسيير الحديثة، وبالتالي الوصول إلى منتجات ذات جودة عالية بأسعار تنافسية، لهذا تسابقت الدول بتوفير بيئة مناسبة وجاذبة لهذه الاستثمارات فقدمت العديد من التحفيزات والضمانات، حررت التجارة الخارجية، أزالت الحواجز الجمركية، وَأحدثت إصلاحات هيكلية عميقة على اقتصادياتها ونظمها حتى تسهل انسياب وتدفق رؤوس الأموال الدولية إليها وبالتالي تأهيل اقتصادياتها، واكتساب ميزات تنافسية تمكنها من رفع مركزها التنافسي على المستوى الدولي، هذه التحولات التي شهدها العالم بفعل العولمة، فرضت على الجزائر تغيير سياستها الاقتصادية لمواكبة هذه التحولات، فأدخلت تغييرات عميق ة على الاقتصاد وذلك بالانتقال من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق فخلقت بيئة استثمارية مناسبة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بغية الاستفادة من مزاياها، وبالتالي الوصول إلى اقتصاد تنافسي بعيدا عن ريع البترول.

وبناءا على دراستنا السابقة حاولنا من خلال الفصول الثلاثة لبحثنا الوصول إلى مجموعة من النتائج التي يمكن من خلالها أن نؤكد صحة أو عدم صحة الفرضيات المعتمدة ضمن دراستنا وعلى كامل فصول الدراسة، والتي على أساسها يمكن تقديم جملة من المقترحات والتوصيات الرامية إلى تحسين المناخ الاستثماري في الجزائر بهدف تحسين التنافسية في المؤسسات الاقتصادية فيها ، فكانت إشكالية دراستنا كالآتي "ما دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية تنافسية المؤسسات في الجزائر".

اختبار الفرضيات:

إنطلقنا من الفرضيات في بداية دراستنا، وقد أدت معالجة الموضوع إلى تبيان صحتها أو بطلانها نوردها على النحو التالي:

الفرضية الأولى: وهي مؤكدة حيث تؤثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على القدرات التكنولوجية ومتمثلة في براءات الاختراع حيث كلما زاد تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر زادت بالمقابل الطلبات المودعة لدى المعهد الوطني للملكية الصناعية من براءات الاختراع؛

الفرضية الثانية : وهي مؤكدة أيضا حيث أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تؤثر بالإيجاب على ربحية المؤسسة والحصة السوقية لها وذلك من خلال الرفع من تجارتها الخارجية تنامي الصادرات وأيضا الزيادة في عدد المؤسسات التي تؤدي الى تحقيق مؤشر التنافسية وتحقيق الربحية للمؤسسة الاقتصادية.

نتائج الدراسة:

من خلال دراستنا وتحليلنا لموضوع البحث توصلنا إلى النتائج التالية

- ✓ يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا مهما في الرفع من القدرات الإنتاجية للمؤسسات الوطنية من خلال المحاكاة واكتساب الخبرات من المستثمر الأجنبي؛
- ✓ يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة فعالة للرفع من القدرات التصديرية للبلد المضيف، والحد من قيمة الواردات التي تؤدي إلى العجز في الميزان التجاري؛
- ✓ يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة الدول المضيفة في تحويل التكنولوجيا الدقيقة في الإنتاج، والتقنيات الحديثة في التسيير، وتأهيل العامل البشري المحلي، و اكتساب أساليب التسويق الدولي؛
- ✓ يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا إيجابيا في الرفع من تنافسية لدى المؤسسات الاقتصادية وذلك بإدخال التكنولوجيات الحديثة من اجل البقاء والمنافسة في السوق وتحقيق الربحية .

التوصيات والاقتراحات:

على ضوء دراستنا السابقة، والنتائج المتوصل إليها، نقدم التوصيات والاقتراحات التالية:

- ✓ ضرورة العمل على تحسين المناخ الاستثماري في الجزائر من خلال تدارك النقائص في التشريعات والقوانين المنظمة له، حتى يتم الوصول إلى مناخ استثماري ملائم يرفع من حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- ✓ تسهيل الإجراءات الإدارية للمستثمرين الأجانب، من خلال التقليل من الإجراءات البيروقراطية؛

- ✓ إبرام المزيد من الاتفاقيات والمعاهدات الإقليمية والجهوية والدولية لجلب أكبر عدد ممكن من المستثمرين الأجانب من اجل نقل التكنولوجيا وتطوير التنافسية في المؤسسات.

آفاق البحث:

وفي نهاية دراستنا هذه وكآفاق مستقبلية نقترح مجموعة من المواضيع المكملة لبحثنا هذا نوردها فيما يلي:

- ✓ سياسات إعادة الهيكلة ودورها في الرفع من القدرات التنافسية للمؤسسات؛
- ✓ دور القطاع المالي والمصرفي في تهيئة المناخ الاستثماري في الجزائر؛
- ✓ أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في تنافسية الاقتصاد الجزائري؛
- ✓ أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات .

تمهيد :

تزايد الاهتمام بالاستثمار الأجنبي المباشر بداية من التسعينيات وذلك بالنظر إلى الدور الكبير الذي يلعبه في دعم نمو اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، مما جعل كافة الدول تتنافس على جذبه عبر وضع سياسات اقتصادية تعطى اهتماما خاصا للاستثمار الأجنبي ضمن أولوياته وذلك من خلال تهيئة و(تحسين مناخاتها)و تقديم امتيازات الاستثمارية وجعلها مواتية لنشاط الشركات متعددة الجنسيات التي غالبا ما تقود الاستثمار الأجنبي المباشر، وبالنظر إلى المزايا العديدة التي يمكن أن يستفيد منها المستثمرون الأجانب من خلال توطنهم في البلدان المضيفة ذات مزايا المواقع النسبية .فقد ارتفعت وتيرة تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية في العالم لاسيما إلى الأقاليم ذات تلك المزايا. حيث فاقت هاته التدفقات تلك التدفقات المتعلقة بالتجارة الدولية وذلك كنتيجة لتغير هيكل الاقتصاد العالمي واتجاه البلدان أكثر فأكثر إلى تحرير اقتصادياتها في إطار سياساتها وجهودها الرامية إلى استقطاب الاستثمارات الأجنبية كأحد أهم مصادر التمويل البديلة وغير المكلفة على عكس الديون الخارجية التي أثقلت كاهل البلدان النامية خصوصا، وكذا في ظل تزايد مظاهر العولمة الاقتصادية والتي يشكل الانتقال الدولي للشركات وعوامل الإنتاج أحد أبرز أساليبها .فالموارد التي كانت من قبل محلية أصبحت دولية الانتقال، كما أصبحت الاقتصاديات الوطنية تترابط أكثر فأكثر فيما بينها مشكلة بذلك أقاليم للعولمة على غرار عولمة الأسواق المالية التي ترجمها النمو القوى لاستثمارات المحفظة.

وبالنظر إلى الأشكال العديدة التي يمكن أن يأخذها الاستثمار الأجنبي المباشر، بما في ذلك النموذج الأكثر انتشارا «لهذا النوع من الاستثمارات والمتمثل في الشركات متعددة الجنسيات على اختلاف سلوكها واستراتجياتها.

في هذا الصدد سوف نتطرق في هذا الفصل إلى المباحث الثلاثة التالية:

- ✓ **المبحث الأول: مفاهيم أساسية للاستثمار الأجنبي المباشر؛**
- ✓ **المبحث الثاني : أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر ومراحل تطوره واتجاهاته واستراتجياته؛**
- ✓ **المبحث الثالث: النظريات المفسرة لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر.**

المبحث الأول: مفاهيم أساسية للاستثمار الأجنبي المباشر

لقد ظل الاستثمار الأجنبي يجذب اهتمام الشركات والدول وقد زاد الاهتمام به أكثر فأكثر في السنوات الأخيرة نظرا للإمكانيات التي وفرها للدول النامية، حيث أن معظم السياسات الاقتصادية تشجع الاستثمار الأجنبي في شتى الميادين.

المطلب الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

تتعدد تعاريف الاستثمار تبعا لأنواعه ويختلف مفهومه باختلاف المجالات والميادين الموجه إليها.

الفرع الأول: تعريف الاستثمار

"إن مفهوم الاستثمار في اللغة لم يخرج عن كونه طلب الحصول على الثمرة، وثمرة الشيء ما تولد عنه ،وثمر الرجل ماله أي أحسن القيام به ونمّاه".[1]

"أما رجال الاقتصاد فقد اختلفوا بشان إيراد تعريف أو مفهوم اقتصادي موحد للاستثمار فمنهم من ذهب إلى تعريفه بأنه :عبارة عن 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].

"كما يعرف أيضا على أنه :النشاط الذي يترتب عليه القيام بخلق طاقة جديدة للمؤسسة من خلال إضافة وحدات إنتاجية جديدة أو استبدال الأصول الحالية بأصول أكثر كفاءة وطاقة[3]".

"يعرف كذلك على انه :استخدام المدخرات في تكوين الطاقات الإنتاجية الجديدة اللازمة لعمليات إنتاج السلع والخدمات والمحافظة على الطاقة الإنتاجية القائمة أو تجديدها"من ناحية أخرى قد يكون الاستثمار داخليا وطنيا (وذلك عند تكوين رأس المال داخل الدولة أو خارجيا) أجنبيا (وهو استثمار خارج الحدود الوطنية للمستثمرين وبذلك يعد استثمارا أجنبيا للبلد المستثمر فيه[4]".

---

[1] – محمد أحمد سويلم ، **الاستثمارات الأجنبية في مجال العقارات** ، دراسة مقارنة بين القانون والفقه الإسلامي، الطبعة الأولى، الإسكندرية، منشأة المعارف بالإسكندرية ،2009 ص23

[2] – موسى بودهان ، **القوانين الأساسية للاستثمار في الدول المغاربية** ، نصوص منقحة وفقا لأحداث تعديلاتها ، الجزائر، دار مدني ، 2006 ، ص10

[3] مبارك سلوس ، **التسيير المالي**، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية ، 2001 ، ص115 .

[4] – معاوية أحمد حسين ، **الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على النمو والتكامل الاقتصادي في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية** ،الملتقى السنوي السابع عشر لجمعية الاقتصاد .السعودية، الرياض،2009 ، ص36

"قد يكون الاستثمار مباشرا عندما تقوم إحدى المؤسسات أو المستثمرين بشراء وتملك الأصول الرأسمالية(الآلات، المعدات...الخ) أو المشاركة في تأسيس الاستثمارات الرأسمالية كشركات المساهمة أو شركات التضامن وفي هذه الحالة يكون للمستثمر حصة تؤهله للمشاركة بالإدارة أو التأثير على قرارات إدارتها".[1]

"أما الاستثمار غير المباشر فهو يتعلق بشراء المستثمرين للأسهم والسندات والأوراق المالية بهدف المضاربة، أما علاقة هذه الفئة من المستثمرين مع الشركات التي يشترون أسهمها أو سنداتها فهي علاقة غير مباشرة حيث لا يكون للمستثمر دورا مؤثرا في قرارات الشركة .فإذا كانت نية المستثمر شراء الأسهم بقصد إعادة بيعها وتحقيق أرباح إضافية فان علاقة هذا المستثمر بالشركة لا تحظى باهتمامه، أما إذا كانت نية المستثمر شراء الأسهم بقصد السيطرة على الشركة أو المشاركة في إدارتها فان عملية الشراء هذه تصبح استثمارا مباشرا"[2].

الفرع الثاني: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

لقد حوى الأدب الاقتصادي العديد من التعاريف العلمية لمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر حيث أننا سنورد بعضا منها فيما يلي:

يعرف صندوق النقد الدولي الاستثمار الأجنبي المباشر على" أنه مجموعة العمليات المختلفة الموجهة للتأثير في السوق وتسيير المؤسسة المتوطنة في دولة مخالفة لدولة المؤسسة الأم "ووفقا للمعيار الذي وضعه صندوق النقد الدولي يكون الاستثمار مباشرا حين يمتلك المستثمر الأجنبي 10 % أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى مؤسسات الأعمال، ومن عدد الأصوات فيها، وتكون هذه الحصة كافية لإعطاء المستثمر رأيا في إدارة المؤسسة.[3]

أما منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) فترى أن الاستثمار الأجنبي المباشر" نشاط يترجم هدف كيان مقيم في اقتصاد ما للحصول على منفعة مستدامة في كيان مقيم في اقتصاد آخر .ويفرض مفهوم المنفعة المستدامة من جانب وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، ومن جانب آخر ممارسة التأثير الفعال في تسيير المؤسسة ."وتعتبر المنظمة أن الاستثمار الأجنبي المباشر ينطوي على تملك المستثمر حصة لا تقل عن 10 % من .إجمالي رأس المال أو قوة التصويت[4]

ويعرف بنك فرنسا الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه "احتجاز نسبة معتبرة من رأس المال مانحا لمستثمر مقيم حق النظر في تسيير مؤسسة أجنبية مستثمرة (المشاركة تساوي أو تفوق 10%)

---

[1] – علي عباس، **إدارة الأعمال الدولية**، الأردن، دار الحامد، 2007 ، ص36

[2] – المرجع نفسه ،ص36

[3] – بيوض محمد العيد– **تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية**– مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة فرحات عباس سطيف، سنة 2011 ص2

[4] – بيوض محمد العيد – مرجع نفسه ص3

بينما 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 الشركة في القطر الأم(القطر الذي تنتمي إليه الشركة المستثمرة) وشركة أو وحدة إنتاجية في قطر آخر(القطر المستقبل للاستثمار).

وتعرف الشركة الأم (المستثمر الأجنبي)على أنه تلك الشركة التي تمتلك أصولا في شركة (أو وحدة إنتاجية)تابعة لقطر آخر غير القطر الأم، وتأخذ الملكية شكل حصة تساوي أو تفوق % 10 من الأسهم العادية أو القوة التصويتية في (مجلس الإدارة) للشركات المحلية أو ما يعادلها للشركات الأخرى "وتتفق هذه الهيئات على النقاط الآتية:

- ✓ نسبة % 10 كنسبة محددة لامتلاك القدرة على إبداء الرأي والتصويت أثناء إدارة الاستثمار؛
- ✓ امتلاك مستثمر أجنبي لأصول ملكية تامة أو جزئية في دولة أخرى؛
- ✓ التأكيد على طول مدى الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- ✓ سلطة القرار الفعلية تحددها قوة التصويت التي تؤهل صاحبها لتمرير قراراته حسب أهدافه.

المطلب الثاني:المناخ الاستثماري ومحدداته

يتأثر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل رئيسي بمجمل الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تسود في القطر المستقبل للاستثمار حيث تمثل هذه الأوضاع ما يسمى بمناخ الاستثمار.

أولا: تعريف المناخ الاستثماري

هناك عدة تعاريف للمناخ الاستثماري ومن بينها ما يلي:

"يقصد بمناخ الاستثمار بأنه: مجمل الظروف المؤثرة في اتجاهات تدفق رأس المال وتوظيفه وضمن هذا الإطار هناك مجموعة من المقومات المتعارف عليها عالميا حيث يعتبر وجودها في بلد ما مؤشرا على توافر بيئة استثمارية مشجعة على الاستثمار ، سواء من قبل المستثمرين المحليين أو المستثمرين الأجانب بما يؤهل هذا البلد لزيادة حجم الاستثمارات في الاقتصاد الوطني ."[1]

"حسب تعريف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار فان مناخ الاستثمار هو :مجمل الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية وتأثير تلك الأوضاع والظروف سلبا وإيجابا على فرص نجاح المشروعات

[1] – كريمة قويدري ، **الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر** . مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية .جامعة أبي بكر بلقا يد ،جامعة تلمسان 2011ص 8

الاستثمارية وبالتالي على حركة واتجاهات الاستثمارات وهي تشمل الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية، كما تشمل الأوضاع القانونية والتنظيمات الإدارية"[1].

كما يعرف مناخ الاستثمار على انه سياسة الاستثمار بالمعنى الواسع والتي تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على القرارات الاستثمارية بما فيها سياسات الاقتصاد الكلي والاقتصاد الجزئي حيث ترتبط هذه القرارات ارتباطا وثيقا بالسياسة النقدية والمالية والتجارية إضافة إلى الأنظمة القانونية، القضائية وقوانين الضرائب والعمل والإطار التنظيمي العام ، أما المعنى الضيق لمناخ الاستثمار فنعني به السياسات التي تستهدف تقوية حوافز الاستثمار وإزالة العقبات التي تعيقه. ويدخل في ذلك منح الإعفاءات الضريبية والامتيازات والضمانات وإنشاء المناطق الحرة لتشجيع الاستثمار .

وهكذا يمكنا أن نستخلص من التعاريف السابقة أن مناخ الاستثمار هو مجموعة الظروف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والقانونية التي تشكل البيئة المحددة للاستثمار، إضافة إلى الحوافز الممنوحة له قصد استقطابه.

ثانيا: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

يعتمد مناخ الاستثمار بصورة رئيسية على أوضاع مختلفة يمكن أن يطلق عليها بيئات حيث تصنف إلى بيئات سياسية واقتصادية وبيئات قانونية وتشريعية وبيئات إدارية.

1- البيئة السياسية [2]

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 أو غير المباشرة فالمستثمر الأجنبي يتخذ قرارا بقبول أو رفض المشروع، ليس على أساس حجم السوق أو العائد وحسب وإنما على أساس درجة الاستقرار للنظام السياسي في البلد فالمستثمرون يفضلون الأنظمة الديمقراطية لأنها مستقرة أما الأنظمة الأخرى فهي عرضة للتغيير.

2- البيئة الاقتصادية [3]

"إن توفر الموارد الطبيعية القابلة للاستغلال وإمكانية تصنيعها تمثل عامل مهم من عوامل الاستثمار، حيث أن تدفق رأس المال الأجنبي لاستغلال هذه الموارد يبرر بإمكانية الحصول على معدلات عائد كبير ، إلا أن استغلال

[1] - حسين عبد المطلب الأسرج ، **سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية** ، رسائل بنك الكويت الصناعي ، العدد 83 ، ديسمبر 2005 ،ص29

[2] - علي عباس، مرجع سابق، ص175

[3] - كريمة قويدري ، مرجع سابق –ص10

هذه الموارد يرتبط بضرورة توفر كفاءات معينة وأيدي عاملة مدربة ذات تكلفة منخفضة ،كما أن توفر هذه العوامل لا يكفي لخلق بيئة اقتصادية سليمة فلابد أن يصاحب هده الموارد توفر حوافز مثل: مستوى التنمية الاقتصادية معبرا عنها بمعدل النمو في الناتج القومي الإجمالي ، معدل الدخل الفردي، معدلات التضخم وحجم السوق والسياسات الاقتصادية من حيث التحرر الاقتصادي والخصخصة ودرجة المنافسة في السوق."

إضافة إلى توفر البنى الهيكلية للاقتصاد كميزة جاذب للاستثمار مثل الطرق، خدمات الكهرباء، الاتصالات، فالدول التي تتوفر فيها هذه البنى تعتبر جاذبة للاستثمار.

3- البيئة القانونية والتشريعية [1]

تعتمد الاستثمارات بصفة رئيسية على وجود قوانين وتشريعات تكفل للمستثمر حوافز وإعفاءات جمركية وضريبية بالإضافة لضمانات ضد المخاطر غير الاقتصادية مثل :مخاطر التأميم والمصادرة بالإضافة لحق المستثمر في تحويل أرباحه لأي دولة في أي لحظة، حيث تتنافس دول العالم على إصدار تشريعات للاستثمار تفوق الحوافز التي تقدمها الدول الأخرى بشرط ألا تؤدي هذه الحوافز لضياع الموارد القومية والأخذ من سيادة الدولة المضيفة ومكانتها.

4- البيئة الإدارية [2]

يعتبر النظام الإداري السائد في الدولة من العوامل المهمة لخلق بيئة إدارية جاذبة للاستثمار وأهم مظاهر البيئة الإدارية وجود أجهزة حكومية تقوم على العملية الإدارية بطريقة تقلل من الزمن المطلوب للحصول على الترخيص لإنشاء مشروع الاستثمار، كما يتطلب ذلك تخفيض أو القضاء على بيروقراطية الجهاز الحكومي ومحاربة الفساد المالي والإداري في الأجهزة الحكومية.

المطلب الثالث: شركات الاستثمار الأجنبي المباشر وأنواعه

للاستثمار الأجنبي المباشر عدة شركات ومؤسسات تتولى القيام بنشاطاته، حيث تتخذ هذه الشركات عدة أشكال، كما تتوفر شركات الاستثمار الأجنبي المباشر على قدرات ضخمة من موارد مالية كبيرة وطاقات إنتاجية معتبرة مندمجة ومتفاعلة فيما بينها ومقدمة بذلك عدة مزايا خاصة ونوعية تميز الشركة القائمة بنشاط الاستثمار الأجنبي المباشر عن باقي الشركات الأخرى، هذا بالإضافة إلى دورها الفعال في الاقتصاد الذي تنشط فيه.

[1] – حاتم القرنشاوي، تجارب **عربية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر** ، مؤتمر الاستثمار والتمويل، مصر،ص5

[2] – على عباس مرجع سابق ، ص176

أولا: تعريف شركة الاستثمار الأجنبي المباشر:

لقد أفضت استنتاجات كبراء الخبراء والمحللين الاقتصاديين إلى أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة أضحت الرابط والأداة الرئيسية للعلاقات الاقتصادية الدولية، لاسيما بعد تجاوز تدفقات الاستثمارات الأجنبية في العالم حجم تدفقات التجارة الخارجية في السنوات القليلة الماضية، وتفاقم ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات كقائم أساسي بنشاط الاستثمار الأجنبي المباشر.

ومن جهة أخرى، أكدت الدراسات التطبيقية الخاصة بظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، بأن ما يزيد عن نسبة 85% من حجم تدفقات هذه الاستثمارات لسنة 1998 ، قد تمت من خلال نشاطات الشركات المتعددة الجنسيات، في حين تمت باقي الاستثمارات من المؤسسات الخاصة أو العمومية للدول في إطار الاتفاقيات الثنائية، أو حتى عن طريق مؤسسات متوسطة وصغيرة محلية.

يرتبط مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات بالعديد من المصطلحات والتسميات، إلا أن ذلك يصب كله في إطار شركات أو مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يمكن ذكر هذه الشركات على النحو التالي:

1- الشركات الأجنبية [1]

تعرف الشركات الأجنبية بحسب living stone على أنها تلك الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة ، وتمارس نشاطها بالاختيار في دولة أجنبية أو أكثر، ويشير living stone هنا إلى أن المقصود بالشخصية المستقلة للشركة، هو عدم خضوعها لرقابة أي حكومة من حكومات البلد الأم لها، فيما يتعلق بممارسة أنشطتها المختلفة أو أي قرارات مرتبطة بها في الخارج

2- الشركات عبر الوطنية[2]

تشبه الشركة عبر الوطنية إلى حد كبير الشركة المتعددة الجنسيات، بالنظر إلى خصائص كل منهما لاسيما من حيث الانتشار الجغرافي، إلا أنه غالبا ما تفضل الهيئات الاقتصادية العالمية استخدام المصطلح الأول مثل هيئة الأمم المتحدة وذلك قصد تقليل فزع البلدان النامية من تلك الشركات والتي يصطلح عليها بالمتعددة الجنسيات أو القوميات، خصوصا بعد الموقف الذي طالما كانت تتخذه هذه البلدان بشأن الاستثمار الأجنبي المباشر وشركاته واعتباره كوسيلة استغلال ونهب ثرواتها .

[1] – كمال مرداوي، **الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المتخلفة** –حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة قسنطينة، 2004/2003 ص170

[2] – عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص375

3- الشركات المتعددة الجنسيات

يقصد بالشركات المتعددة الجنسيات تلك الشركات التي تباشر أنشطتها خارج حدود البلد الأم وتمتلك فروعا لها في العديد من البلدان المضيفة الأخرى، ويعد تعريف الاقتصادي Vernon التعريف الشائع الاستخدام، حيث يعرف الشركة المتعددة الجنسيات بأنها المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100مليون دولار، والتي تمتلك تسهيلات عديدة أو فروع إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر . وبمقارنة هذا التعريف بتعريف living stone بخصوص الشركات الدولية، نجد أوجه اختلاف تتمثل ما يلي:[1]

في حين يركز Vernon على عنصر الحجم (حجم الشركة مقاسا برقم أعمالها)،يهتم living stone بدرجة الحرية التي بها تتمتع الشركة الدولية أثناء ممارسة أنشطتها وعملياتها خارج حدود البلد الأم (عدم وجود رقابة أو قيود مفروضة على الشركة من قبل الحكومة بشأن ممارسة الأنشطة خارج الحدود الوطنية)

يحدد Vernon شرط ممارسة الشركة لنشاط إنتاجي في ست دول أو أكثر حتى تكون متعددة الجنسيات، فيما يرى living stone أن ممارسته الشركة لأي نشاط إنتاجي في دولة واحدة أو أكثر يمنحها صفة التدويل وبناءا على ما سبق، ينتابنا تساؤل بخصوص بعض الشركات الناشطة في بعض الميادين على غرار شركات الطيران، السياحة أو التوكيلات التجارية والصناعية، هل هي فعلا شركات دولية أو متعددة الجنسيات ؟

بالاعتماد على تعريف living stone الخاص بالشركات الدولية، يمكن القول بأن مكاتب أو شركات الطيران أو السياحة، أو شركات التوكيلات التجارية والصناعية هي شركات ليست لا دولية ولا متعددة الجنسيات وذلك للأسباب الآتية:

- ✓ إن شركات الطيران والسياحة والملاحة البحرية، قد تكون مضطرة لإنشاء وفتح مكاتب خاصة بها في كافة أنحاء العالم بحسب ما تقضيه طبيعة نشاطها ومن ثم، فإن عنصر الاختيار لا يتوفر في هذه الحالة، ذلك أن هذه الشركات هي مجبرة على ذلك وليست مخيرة، أما إذا أقدمت هذه الشركات دائما على إنشاء فروع مستقلة، ذات شخصية ومركز مالي مستقل في الخارج وبغض النظر عن حجم هذه الفروع ، فإنها تعتبر شركات دولية (أو متعددة الجنسيات في حالة تعدد جنسيات مالكيها)
- ✓ وبخصوص التوكيلات التجارية، فإذا كانت الوكالات هدفها فقط توزيع المنتجات في إحدى الدول الأجنبية مقابل عمولة تأخذها، فإنها لا تعتبر شركات دولية أو متعددة الجنسيات.

[1] – عبد القادر ناصور،**إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر محاولة تحليلية** ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية جامعة أبي بكر بلقا يد ، تلمسان 2013-2014 ،ص20

– وفي حالة ارتباط عمليات البيع والتوزيع هاته، من قبل الوكالات، بإنشاء شركة تسويق متمتعة بكامل الحرية في ممارسة نشاطها بالإضافة إلى تمتعها بمركز مالي وإدارة مستقلة وسواء كانت الملكية الخاصة بالفرع مشتركة أو مملوكة بالكامل للشركة الدولية، ففي هذه الحالة، تعتبر شركة التسويق شركة دولية أو متعددة الجنسيات في البلد المضيف.

المبحث الثاني : أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر ومراحل تطوره واتجاهاته واستراتجياته

في الواقع لا يوجد هناك اتفاق حول أشكال محددة للاستثمار الأجنبي المباشر وقد يرجع ذلك إلى تباين المرجعية الفكرية للكتاب من جهة وإلى الطبيعة المتجددة للشركات المتعددة الجنسيات من جهة أخرى.

المطلب الأول: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

فيما يلي سنورد أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، التي تختلف باختلاف الغرض الذي تسعى إليه هذه الاستثمارات.

أولا: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الغرض

لقد تم وضع تصنيفات مختلفة لأنواع الاستثمار الأجنبي المباشر استنادا إلى الدوافع والمحفزات التي تؤدي إلى حدوث الاستثمار ،و قد أمكن تصنيف أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر وفق المحددات التالية :[1]

1– الاستثمار الباحث عن الموارد:

حيث يهدف المستثمرين الأجانب من وراء هذا النوع إلى البحث عن استغلال الميزات النسبية الخاصة بكل بلد مضيف، لاسيما تلك الميزات المتعلقة بالوفرة النسبية في الموارد والمواد الأولية، كالنفط والغاز وغيرها، هذا بالإضافة إلى الاستفادة من انخفاض تكلفة اليد العاملة خاصة في البلدان النامية، إذ يمكن لهذا الصنف من الاستثمارات الأجنبية أن يساهم في زيادة صادرات البلد النامي المضيف من المواد الخام وفي المقابل يزيد من واردات السلع الرأسمالية، السلع الوسيطية...الخ[2].

حيث تسعى الشركات المتعددة الجنسيات إلى استغلال وفرات البلد المضيف من موارد وتدني في التكاليف كي تعزز من تنافسيها على المستوى الدولي بالإضافة إلى تموين مختلف فروعها الإنتاجية الأخرى بالمواد الخام.

[1] – حسن خضر، **الاستثمار الأجنبي المباشر، تعاريف وقضايا**، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت عدد 7، ص 6

[2] – عبد القادر ناصور ، مرجع سابق ،ص 34

2- الاستثمار الباحث عن الأسواق[1]:

يسعى هذا الصنف من الاستثمارات إلى محاولة الاستفادة من وفرات السوق المحلي للبلد المضيف والذي يفتقر إلى إنتاج حاجاته من السلع والخدمات، مما يشكل فرصة أمام المستثمرين الأجانب ومما يشكل فرصة أمام المستثمرين الأجانب ويحفزهم على توطين نشاطاتهم الإنتاجية وتقربهم أكثر من مستهلكي البلد المضيف عوضا على الاكتفاء بالتصدير إليه وما ينجم عن ذلك من تحمل لرسوم وقيود على التجارة الخارجية، وهو الأمر الذي يشكل في حد ذاته سببا لتوطن الاستثمار الأجنبي مستفيدا بذلك من تفادي الأعباء والتكاليف المتعلقة بالنقل أيضا وكذا من وفرات السوق، لاسيما إذا كان متوسط الدخل الفردي لمستهلكي هذا السوق معتبرا.

لقد ساد هذا النوع من الاستثمارات خصوصا في قطاعات الصناعات التحويلية والإستراتيجية في البلدان النامية خلال فترة السبعينات، بغية إحلال الواردات كسياسة تبنتها هذه البلدان في استراتجياتها التنموية ، حيث من شان هذا النوع من الاستثمارات أن يساهم في إحداث النمو الاقتصادي في البلدان المضيفة، من خلال تراكم رأس المال، هذا بالإضافة إلى إحلاله للواردات مما يقلل من العجز كما يساهم في رفع صادرات البلد المضيف في مرحلة ثانية.

3- الاستثمار الباحث عن كفاءة الأداء:

يحدث هذا النوع من الاستثمارات عندما تركز الشركات المتعددة الجنسيات نشاطاتها في البلدان المضيفة ذات الوفرة النسبية في الكفاءات والمهارات العالية والقادرة على مواكبة التكنولوجيات الجديدة وكذا على الإبداع، حيث نجد عموما هذا الصنف من الاستثمار الأجنبي المباشر متمركزا في الدول المتقدمة والتي تمتاز بمستوى رفيع لكفاءات عنصرها البشري وفي شتى الميادين، مما يتيح الفرصة للشركة المتعددة الجنسيات من الاستفادة من تلك المهارات لاسيما في أمريكا الشمالية وأوربا ومنطقة جنوب شرق آسيا[2].

ويأخذ هذا الصنف من الاستثمارات أشكالا عدة ،منها تحويل الشركات المتعددة الجنسيات جزء من عملياتها الإنتاجية كثيفة استخدام عنصر العمل إلى الدول ذات الوفرة النسبية في عنصر العمل ذو المستوى المقبول من المهارة، وذلك سعيا وراء تحقيق كفاءة أداء الشركات الموطنة في البلد المضيف ، مما يسمح بتعزيز تنافسياتها في الأسواق الدولية ،خاصة إذا ماكانت تهدف إلى التصدير أيضا انطلاقا من البلد المضيف

هذا إضافة إلى قيام الشركات متعددة الجنسيات بتصنيع بعض مكونات منتجاتها في الخارج وذلك بسبب ارتفاع الأجور في البلد الأم، غير أن ذلك غالبا ما يتطلب إنتاجية ومهارات عالية في البلدان المضيفة للاستثمار

[1] – المؤسسة العربية لضمان الاستثمار الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية، سلسلة الخلاصات المركزة، السنة الثانية إصدار1/99الكويت1999 ص 2

[2] –عبد القادر ناصور ،مرجع سابق ،ص35

الأجنبي .وبالتالي ترتكز هذه الأنشطة أساسا في الدول حديثة التصنيع مثل دول جنوب شرق آسيا، حيث تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بالتعاقد مع الشركات المحلية وفق عقود المناوبة من الباطن لتصنيع سلع معينة مع وضع العلامة التجارية للشركة الأم لأغراض التسويق.

ويؤدي هذا النشاط إلى تعزيز وتحسين القدرات الإنتاجية للشركة المحلية وفق أثر المزاحمة (contagion effect) مما يسمح لها بولوج الأسواق الدولية هي بدورها من جهة وتعزيز التنافسية الخاصة بالشركة المتعددة الجنسيات وتحسين أدائها الإنتاجي مما يقوي من ميزاتها الاحتكارية ويضمن هيمنتها على الأسواق الدولية خصوصا من تموين مختلف فروعها الأخرى بالخارج بالسلع الوسيطة من جهة أخرى.

4- الاستثمار الباحث عن الأصول الإستراتيجية:[1]

يتعلق هذا النوع بقيام الشركات بعمليات تملك أو شراكة لخدمة أهدافها الإستراتيجية .كما تقوم هذه الشركات بالاستثمار في مجال البحوث والتطوير في إحدى الدول النامية أو المتقدمة مدفوعة برغبتها في تعظيم الربحية.

ثانيا :أهم أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

إن الاستثمار الأجنبي المباشر يأخذ عدة أشكال وفيما يلي سنشير إلى أهم وأبرز هذه الأشكال:

1- الاستثمار المشترك:[2]

هو أحد مشروعات الأعمال الذي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان أو شخصيات معنويتان أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة والمشاركة هنا لا تقتصر على الحصة في رأس المال بل تمتد أيضا إلى الإدارة والخبرة وبراءات الاختراع، كما أنه في حالة اشتراك طرف أجنبي أو أكثر من طرف محلي للقيام بإنتاج سلعة جديدة أو تنمية السوق أو أي نشاط إنتاجي أو خدماتي آخر سواء كانت المشاركة في رأس المال أو بالتكنولوجيا فإن هذا يعتبر استثمار مشتركا.

2- الاستثمارات الأجنبية المباشرة (متعددة الجنسيات) الشركات متعددة الجنسيات :

لقد تعددت التعاريف وتنوعت حسب المعايير التي ارتكزت عليها ,فمن بين هذه التعاريف نذكر":هي شركة أم تسيطر على عدد كبير من المشروعات من مختلف الجنسيات وبذلك تكون مجموعة ضخمة تتجمع لديها الموارد المالية والبشرية وفي نفس الوقت تتبع إستراتيجية مشتركة ,كما أن الحجم يحتل أهمية كبرى في تمييز المجموعات متعددة الجنسيات ,حيث تستبعد الشركات التي تقل مبيعاتها السنوية عن مئة مليون دولار ,كذلك يعتبر من

[1] – كريمة قويدري ، مرجع سابق ، ص23

[2] – عبد السلام أبو قحف، **إدارة الأعمال الدولية**، مصر، دار الجامعة الجديدة بالإسكندرية،2002 ، ص 364

العوامل الهامة في هذا التحديد ,طبيعة النشاطات الخارجية للمجموعة ,حيث تستبعد من نطاق المجموعات متعددة الجنسية الشركات التي تقوم بالتصدير فقط ,هذا حتى إذا كانت تمتلك فروعا أجنبية للبيع[1].

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بعدة خصائص اقتصادية هامة منها:

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

3- الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي .

وهو أهم وأبرز أشكال الاستثمار، ويعتبر أكثرها تفضيلا لدى الشركات متعددة الجنسيات، التي تمتد إلى عدة دول من خلال فروعها المختصة في الإنتاج أو التسويق أو غيرها من أنواع النشاط الإنتاجي والخدمي، وتتميز بكبر حجم إنتاجها واحتكارها لأساليب الإنتاج والتكنولوجيا العصرية، كما أنها تدار من مركزها الرئيسي في الوطن الأم، وتتردد الدول كثيرا في التعامل مع هذا النوع من الاستثمارات خوفا من التبعية الاقتصادية، إلا أن الدلائل العلمية تشير إلى انتشار هذا النوع من الاستثمارات في الدول النامية واستخدامه كوسيلة لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية[2].

[1] – سحنون فاروق، **قياس اثر بعض المؤشرات الكمية للاقتصاد الكلي على الاستثمار الأجنبي المباشر** – مذكرة لنيل شهادة الماجستير في .في علوم التسيير ، جامعة فرحات عباس سطيف ، 2009-2010 ص 26

[2] – رفيق نزاري ، **الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي** ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، جامعة الحاج لخضر ، باتنة 2007-2008 ص 45

4- الاستثمار في المناطق الحرة .

يهدف هذا النوع إلى تشجيع إقامة الصناعات التصديرية، ولهذا تسعى الدول لجعل المناطق الحرة مناطق جاذبة للاستثمارات وذلك بمنح المشاريع الاستثمارية فيها العديد من الحوافز والمزايا والإعفاءات، ويكون الاستثمار الأجنبي هنا بعيدا عن الخضوع لقوانين الدولة المضيفة ويعمل من خلال قوانين خاصة منظمة له تنظم إنشاء المشروعات الاستثمارية في المناطق الحرة.[1]

5- الاستثمار في مشروعات البنية الأساسية المحولة

يكون في شكل عقود امتياز تكون لمدة معينة تتراوح ما بين 20 إلى 50 عاما في مجال البنية الأساسية، مثل بناء المطارات أو الطرق، على أن يعود المشروع في نهاية عقد الامتياز إلى المجتمع أو الحكومة، أي المشروعات القائمة على البناء والتشغيل والتحويل وهي ذات اتجاه يفيد الطرفين الحكومة والمستثمر الأجنبي حيث الحكومة تحتاج إلى استثمارات ضخمة يصعب عليها تمويل تلك الاستمارات من الموازنة، بينما نجد المستثمر الأجنبي يرى أن تلك المشروعات ذات جدوى اقتصادية خلال فترة الامتياز[2]

المطلب الثاني: مراحل تطور الاستثمار الأجنبي المباشر واتجاهاته

قبل عرض اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر سنتطرق إلى المراحل التاريخية المختلفة التي مر بها كالآتي:

الفرع الأول :مراحل تطور الاستثمار الأجنبي المباشر:

لقد مر الاستثمار الأجنبي المباشر بمراحل تاريخية مختلفة، مما أثر في حجمه وهيكله، حيث ازدهر خلال الفترة الممتدة من 1800 إلى 1914 وقد أدت الظروف السائدة في تلك الفترة إلى تدفقه بشكل كبير وهذا راجع لعدة أسباب منها:

- ✓ انخفاض الأخطار المصاحبة لهذه التدفقات؛
- ✓ توافر الفرص الاستثمارية في المستعمرات؛
- ✓ ثبات أسعار الصرف في ظل قاعدة الذهب ؛
- ✓ حرية حركة رأس المال والتجارة؛
- ✓ حماية أكيدة من جانب الدول المستعمرة لاستثماراتها الأجنبية.

فاتجهت الدول الكبيرة الاستعمارية لتوسيع أسواقها وأغلب هذه الاستثمارات كانت تقوم بها شركات استعمارية ينصب جل اهتمامها على استغلال الثروات الطبيعية التي تحتاجها دولها ولذلك توجه3/2 من رأس

[1] – عبد المطلب عبد الحميد، **العولمة الاقتصادية، منظماتها، شركاتها، تداعياتها** ،الإسكندرية :الدار الجامعية، 2006 ،ص185 .

[2] – عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق ،ص 186

المال الأجنبي لتمويل الاستثمارات في السكك الحديدة ومرافق البنية التحتية وكان الاستثمار استثمارا خاصا في زمن تميز بعدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية.

وتميزت الفترة ما بين الحربين العالميتين (1914-1944) بتراجع الاستثمار الأجنبي بشكل كبير والدوافع وراء ذلك ترجع إلى:

- ✓ ظروف الحرب والاضطراب وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي؛
- ✓ انهيار قاعدة الذهب وما صاحب ذلك من زيادة انكماش حجم الإقراض الخاص؛
- ✓ تصفية الاستثمارات المملوكة للدول المتضررة من الحرب ومن ركود التجارة وكذا الحروب التجارية.

وكان الاستثمار الأجنبي متركزا أساسا على الاستثمارات النفطية وتزايد الاستثمارات المتجهة لبناء السكك الحديدية لهذا الغرض حيث شهدت الفترة تنامي وتصاعد قوة الولايات المتحدة الأمريكية وتراجع سيطرة المملكة المتحدة في السيطرة على الاستثمار الأجنبي المباشر.

أما فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية وحتى نهاية الثمانيات (1945-1989) شهد الاستثمار الأجنبي المباشر توسعا كبيرا وبالأخص بعد منتصف الخمسينات مع ازدهار ونمو التجارة العالمية، وخلال فترة التسعينات حتى الآن فقد حدث تطور كبير في مصادر التمويل للدول النامية ، حيث تقلصت مساعدات التنمية الرسمية بسبب القيود المفروضة من قبل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي ، على حين اكتسب التمويل من المصادر الخاصة أهمية متزايدة خلال عقد التسعينات وحل محل المعونة الرسمية ومحل الاقتراض من مؤسسات التمويل الدولية، كما حلت التدفقات الخاصة في صورة استثمار أجنبي مباشر وكذلك في صورة متدفقات الأسهم والسندات محل القروض البنكية التجارية بسبب مشاكل عدم سداد القروض وقد أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم مصادر التمويل الخاص بل ومن أهم مصادر التدفقات الرأسمالية للدول النامية على الإطلاق .

الفرع الثاني : اتجاهات الاستثمارات العالمية

1- عودة التفاؤل الحذر بشأن الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي [1]

في عام 2013، استعادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر اتجاهها التصاعدي وارتفعت التدفقات العالمية بنسبة 9% لتبلغ 1.45 تريليون دولار في عام 2013 وازدادت هذه التدفقات في المجموعات الاقتصادية الرئيسية كافة ، المتقدمة منها والنامية والانتقالية ،وارتفع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي بنسبة 9% ليبلغ 25.5 تريليون دولار .

[1] – الاونكتاد، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، تقرير الاستثمار العالمي لعام 2014، ص17

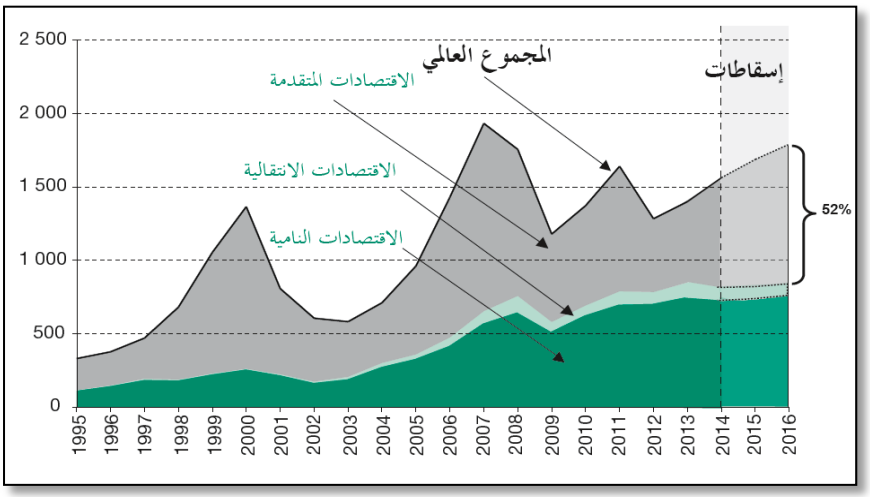
ويتوقع الأونتكاد أن تزداد التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر لتبلغ 1.6 تريليون دولار في عام 2014، و1.75تريليون دولار في عام 2015 و1.85 تريليون دولار في عام 2016. وسيكون الدافع الرئيسي لهذه الزيادة الاستثمارات التي ستشهدها البلدان المتقدمة مع استقرار انتعاشها الاقتصادي وتوسع نطاقه .وقد يظل التأثير السلبي لهشاشة الوضع الاقتصادي في بعض الأسواق الناشئة والمخاطر المرتبطة بحالة عدم اليقين على صعيد السياسة العامة والنزاعات الإقليمية ليحد من الزيادة المتوقعة للاستثمار الأجنبي المباشر .

وقد يتمخض النمو المتوقع في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المتقدمة إلى عودة التوزيع الإقليمي لهذه التدفقات إلى *النمط التقليدي * المتمثل في ارتفاع حصة البلدان المتقدمة من التدفقات العالمية الوافدة .غير أن مستوى تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى البلدان النامية سيظل مرتفعا في السنوات القادمة .

2- الاقتصاديات النامية تحافظ على صدارتها [1]

سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصاديات النامية ارتفاعا جديدا لتبلغ 778 مليار دولار(الشكل1) ، وتشكل نسبة 54 % من مجموع التدفقات العالمية الوافدة ، رغم أن معدل نموها تباطأ إلى 7% ، مقارنة بمتوسطه البالغ 17 % خلال السنوات العشر الماضية .ولا يزال بلدان آسيا النامية المنطقة التي تتلقى القدر الأكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حيث تفوق التدفقات الوافدة إليها بكثير تلك التي يحصل عليها الاتحاد الأوروبي الذي يشكل تقليديا المنطقة التي تحظى بأعلى حصة من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي .وسجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في مناطق أخرى نامية ارتفاعا أيضا ، كأفريقيا (زيادة بنسبة 4%)وبلدان أمريكا اللاتينية والكاريبي (زيادة بنسبة 6%، باستثناء المراكز المالية الخارجية)

الشكل(1-1):تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة ، العالمية وحسب المجموعات الاقتصادية ، 1995-2013 وتوقعات الفترة 2014-2016



[1] – الاونكتاد، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، مرجع سابق ص18

المصدر : الأونتكاد ، تقرير الاستثمار العالمي لعام 2014

ومع أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصاديات المتقدمة استأنفت انتعاشها بعد انحدارها الحاد في عام 2012 ، فان حصتها من مجموع التدفقات العالمية لا تزال تقف عند مستوى متدن تاريخيا (39%) ولاتزال دون الذروة التي بلغتها في عام 2008 بنسبة 57 % وبذلك احتفضت البلدان النامية بصدارتها على البلدان المتقدمة بهامش يتجاوز 200 مليار دولار للعام الثاني على التوالي [1]

[1] - الاونكتاد، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، مرجع سابق ص19

الجدول(1–1): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المنطقة **2011-2013**(بمليارات الدولارات وبالنسبة المئوية)

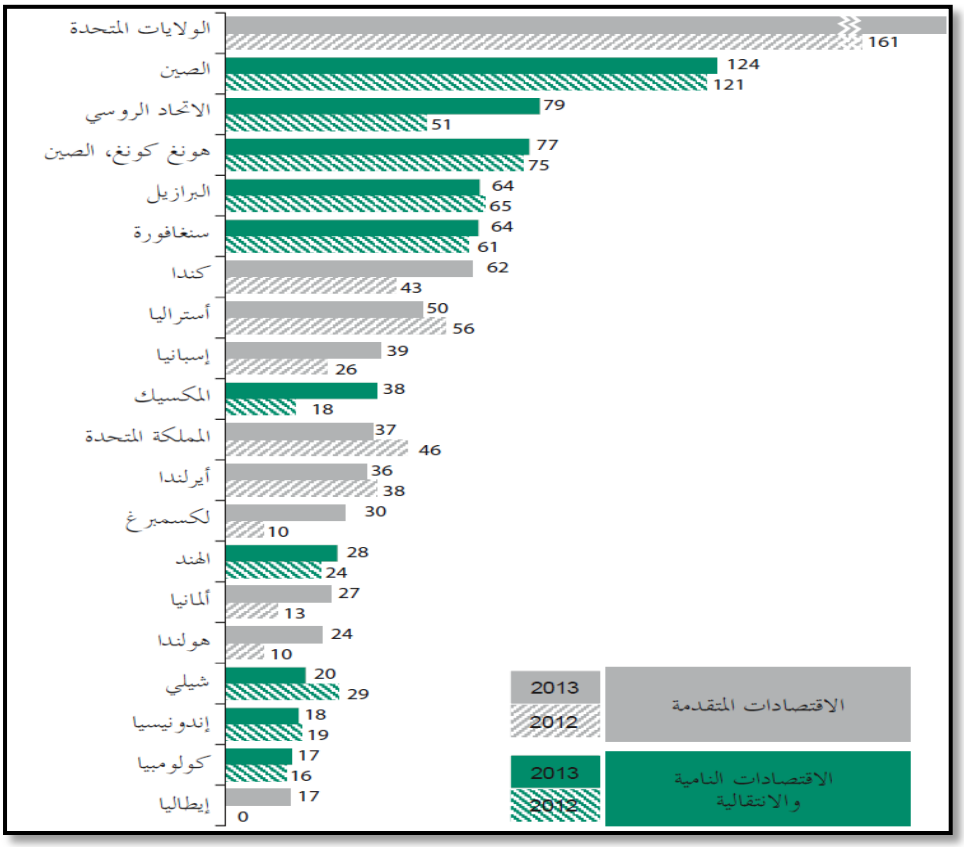
المنطقة	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة			تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
العالم	1700	1330	1452	1712	1347	1411
الاقتصاديات المتقدمة	880	517	566	1312	853	857
الاتحاد الأوروبي	490	216	246	585	238	250
أمريكا الشمالية	263	204	250	439	422	381
أفريقيا	48	55	57	7	12	12
آسيا	431	415	426	304	302	326
جنوب آسيا	44	32	36	13	9	2
غرب آسيا	53	48	44	22	19	31
الاقتصاديات الانتقالية	95	84	108	73	54	99
الاقتصاديات الهشة والصغيرة والضعيفة بنيويا	58	58	57	12	10	9
أقل البلدان نموا	22	24	28	4	4	5
البلدان النامية غير الساحلية	36	34	30	6	3	4
الدول الجزرية الصغيرة النامية	6	7	6	2	2	1
تذكير : النصيب في الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة المئوية						
الاقتصاديات المتقدمة	51,8	38,8	39	71	63,3	60,8
الاتحاد الأوروبي	28,8	16,2	17	34,2	17,7	17,8
أمريكا الشمالية	15,5	15,3	17,2	25,6	31,4	27
أفريقيا	2,8	4,1	3,9	0,4	0,9	0,9
آسيا	25,3	31,2	29,4	17,8	22,4	23,1
جنوب آسيا	2,6	2,4	2,4	0,8	0,8	0,2
غرب آسيا	3,1	3,6	3	1,3	1,4	2,2
الاقتصاديات الانتقالية	5,6	6,3	7,4	4,3	4	7
الاقتصاديات الهشة والصغيرة والضعيفة بنيويا	3,4	4,4	3,9	0,7	0,7	0,7
أقل البلدان نموا	1,3	1,8	1,9	0,3	0,3	0,3
البلدان النامية غير الساحلية	2,1	2,5	2	0,4	0,2	0,3
الدول الجزرية الصغيرة النامية	0,4	0,5	0,4	0,1	0,2	0,12

المصدر : الأونتكاد ، تقرير الاستثمار العالمي لعام 2014

وتشكل البلدان النامية والاقتصاديات الانتقالية في الوقت الحاضر أيضا نصف البلدان العشرين الأعلى نصيبا من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (الشكل) .وانتقلت المكسيك إلى المرتبة العاشرة فيما سجلت الصين أعلى مستوى لها من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة وحافظت على موقعها كثاني متلق لهذه التدفقات في العالم .[1]

الشكل (1-2): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة : أهم 20 اقتصادا ، 2012 و2013

(بمليارات الدولارات)



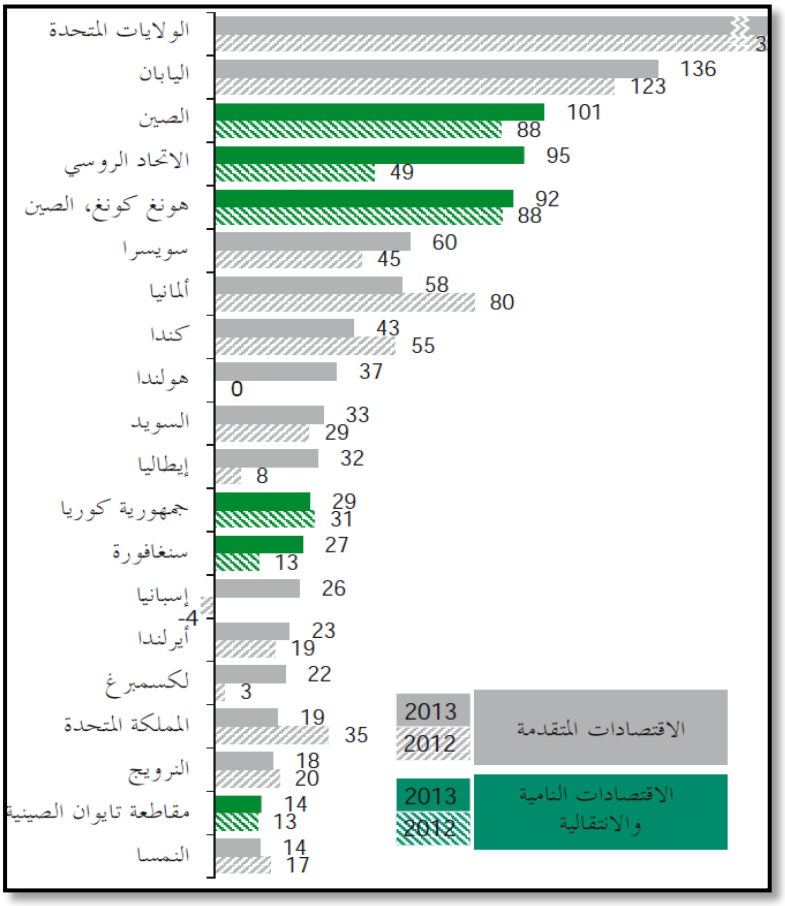
المصدر : الأونتكاد ، تقرير الاستثمار العالمي لعام 2014

وبلغت قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر من الشركات عبر الوطنية في البلدان النامية 454مليار دولار وهو رقم قياسي آخر .فهي تستأثر مع الاقتصاديات الانتقالية بنسبة 39% من مجموع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة ، مقارنة بنسبتها التي لم تتعد 12% في مستهل الألفية الثانية .وصنفت ستة اقتصاديات نامية وانتقالية بين أكبر 20 مستثمرا في العالم عام 2013(الشكل3) ويزداد إقبال الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية على احتياز الفروع للشركات عبر الوطنية للبلدان المتقدمة في البلدان النامية .[2]

[1] -الأونتكاد، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، مرجع سابق ، ص20

[2] - الأونتكاد، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، مرجع سابق ، ص20

الشكل (1-3) : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة : أهم 20اقتصادا من اقتصاديا المنشأ، 2012-2013(بمليارات الدولارات)



المصدر : الأونتكاد ، تقرير الاستثمار العالمي لعام 2014

المطلب الثالث :استراتيجيات الاستثمار الأجنبي المباشر

للاستثمار الأجنبي المباشر ،والذي تقوده غالبا الشركات المتعددة الجنسيات، عدة استراتيجيات خاصة بالتوطن في الخارج في إطار ما يسمى بمحددات التدخيل(**Location**) والتوطن في **الخارج** (Relocation) كما يمكننا في هذا ، السياق التمييز بين ثلاثة أنواع من استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات :

إستراتيجية الاستفادة من الموارد السطحية والباطنية للبلد المضيف؛

إستراتيجية السوق المسماة بالإستراتيجية الأفقية؛

إستراتيجية التقليل من التكاليف والمسماة بالإستراتيجية العمودية.

1- إستراتيجية الاستفادة (النفاذ)إلى الموارد السطحية والباطنية:[1]

تعد إستراتيجية النفاذ إلى الموارد الطبيعية للبلد المضيف، أول غرض يبرر جلب الاستثمار الأجنبي المباشر المساق عموما من قبل الشركات المتعددة الجنسيات ففي إطار التحليل هذا، تعد الموارد الطبيعية عاملا قد يفتقر إليه المستثمر الأجنبي أو الشركات المتعددة الجنسيات في بلده الأصلي أو كون أن بعض البلدان الغنية بهذه الموارد الطبيعية غير قادرة على استغلالها أو حتى استخراجها وتسويقها بدون استثمار دولي، كما هو الحال بالنسبة للصناعات النفطية والمناجم على سبيل المثال، ومع ذلك فإن الأهمية النسبية لعنصر الموارد الطبيعية ثم إعادة النظر فيها بصورة معتبرة مع مرور الوقت، كون أنه حاليا صارت معظم المعادن النفيسة معوضة بالبترول أو بالمعادن المستخلصة(minerais) ولكن دائما يبقى الأمر يتعلق أساسا باستغلال هذه الموارد بغية تحويلها وتصديرها باتجاه البلد الأصلي للمستثمرين الأجانب أو باتجاه بقية دول العالم.

كما يعد هذا الشكل من الاستثمار الأجنبي المباشر الأكثر سهولة ووضوحا لفهمه بحيث أن المحدد الرئيسي لمثل هذا الوجه من الاستثمارات يتمثل أساسا في مدى تواجد الموارد الطبيعية في البلدان المضيفة للاستثمارات الأجنبية.علاوة على ضرورة توفر أدنى حد من الخصوصيات والعوامل الاقتصادية والسياسة التي تسمح باستقبال وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك ما ذهبت إليه العدد من الدراسات القياسية والتي أثبتت أن متغيرات مثل :البني التحتية، درجة الفساد وكذا مدى توفر الاستقرار السياسي لها أهمية معتبرة وتأثير على تدفقات الاستثمار الأجنبي وذلك مهما كانت طبيعة الإستراتيجية المعتمدة من قبل الشركات المتعددة الجنسيات.

وبعيدا عن ما سلف ذكره وفي ظل غياب أو عدم توفر متغيرات ماكرو اقتصادية وسياسية أو حتى منشآت قاعدية مشجعة في البلد المضيف، فإنه يمكننا القول بأننا أمام وجود ظاهرة تحكيم (Phenomenon arbitration) في متناول أصحاب القرار من مسئولي الشركات المتعددة الجنسيات المهتمة باستغلال الموارد المتاحة، وعلى إثر ذلك فإذا كان تمت خطر عدم الاستقرار يمس نشاط الشركة في حين أن معدل الربح لا يصل إلى تغطية هذا الخطر، فسيكون واضحا مدى ضعف تدفقات الاستثمار الأجنبي والعكس صحيح.

1-1 الإستراتيجية الأفقية(Horizontal strategy):[2]

يمكن القول أن" الإستراتيجية الأفقية "أو إستراتيجية السوق، تنطوي على قرارات الاستثمارات في الخارج وتهدف من جهة إلى الإنتاج لحاجات السوق المحلي للبلد المضيف ومن جهة أخرى تنطوي على القرارات المتخذة للاستثمار في البلدان ذات المستوى الاقتصادي المتقارب.وبالتالي يمكن القول بأن الإستراتيجية تعتبر" أفقية تتعلق

[1] – حسن خضر مرجع سابق ،ص1

[2] – عبد القادر ناصول ، مرجع سابق ، ص 31

بتدفقات" الاستثمارات المتقاطعة شمال –شمال التي تتنامى بين الولايات المتحدة الأمريكية وأوربا واليابان(داخل بلدان الريادة)، حيث تشكل هذه التدفقات ثلثي إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مثل ما هو الحال بالنسبة لتدفقات التجارة الخارجية ضمن نفس الفرع، بين هذه البلدان والتي تشكل هي بدورها الجزء الأكبر من التجارة الدولية ككل.فالاستثمارات الأفقية إذن تستند أساسا على نظرية التجارة والاستثمار المفسر من قبل(krugman) وكذا على نموذج (Hecksher-Ohline)حيث وبحسب هذه النظرية تلعب التجارة ضمن نفس قطاع الصناعة ، (intra industrial Trad) دورا بالغ الأهمية خصوصا في تجارة السلع المصنوعة بين الدول المصنعة المتقدمة .وعلى إثر ذلك ومع مرور الوقت، صارت الدول المصنعة تتمتع أكثر فأكثر من حيث مستوى التكنولوجيا لديها وكذا من حيث الوفرة في رأس المال والعمل المؤهل تماما مثل ما هو الحال بالنسبة للبلدان ذات التجارة الخارجية القوية والتي أصبحت هي بدورها متقاربة في مواردها وتكنولوجياتها، حيث لم يعد بالإمكان عموما وجود ميزة نسبية أو مقارنة واضحة لصناعة ما، فالحصة الكبرى من التجارة العالمية تأخذ هي بدورها شكل تبادل ثنائي الاتجاه داخل نفس القطاعات الصناعية تحت تأثير السلم(Economies of Scales) بالنسبة للجزء الأكبر من هذه التجارة، وذلك اقتصاديات بشكل أكبر من التخصص الصناعي المرتكز على المزايا النسبية، وتبعا لتطور ونمو مسار التجارة البينية بين الدول المتقدمة، أدركت الشركات المتعددة الجنسيات احتمال تحقيق مزايا باستمرارها في الاستثمار في البلدان ذات التقارب في مستوى التطور .فمن المؤكد بأن التجارة البينية تسمح بتجاوز مفاهيم المزايا النسبية كما تمكن الشركات المتعددة الجنسيات خصوصا من الاستفادة من الأسواق الأكثر اتساعا ومن ثم الاستفادة من تحقيق اقتصاديات سلم هامة، غير أن للتوطن أثر على السوق يسمح هو بدوره بالذهاب بعيدا من اقتصاديات سلم هامة ، علاوة على أنه يسمح بضمان جوار أو قرب نهائي في هذا السوق وذلك مع الاستفادة من جودة وتكلفة اليد العاملة المعادلة للبلد الأصلي مما يؤدي إلى بلوغ منتوج ذو نوعية مثالية، وبناءا على ما سبق يمكن القول إذن بأن الاستثمار الأفقي يعد أساسا بمثابة إستراتيجية تجارية بحيث يشير إلى مسار تدويل الإنتاج –The internalization processs of production– عن طريق ما يسمى بإحلال الصادرات، حيث يتعلق الأمر بالشركات المتعددة الجنسيات والتي تقوم بإعادة استيراد حقيقية للإنتاج عبر توطين فروعها في الخارج، غير أن التوسع العالمي لهذه الشركات يتم غالبا عن طريق استغلال الأسواق المحلية، فتوطنها يتوقف إذن على مدى وجود طلب فعال ومعتبر(Effective demande).

وأيضا يمكن القول بأن الاستثمارات الأجنبية الأفقية هي أكثر نوعية(specific) كما تتحدد أساسا بمدى وجود سوق داخلي واعد كتعهد دائم اتجاه البلد المضيف،كما أن تحقيق هذا النوع من الاستثمارات يستوجب عموما وجود يد عاملة مؤهلة بتكاليف معقولة إضافة إلى وجود بنى تحتية ملائمة. وبالتالي فإن غالبية

البلدان النامية تقع خارج نطاق هذا النوع من الاستثمارات لاسيما وأن الإستراتيجية الأفقية لهذه الاستثمارات تعد حاليا الأكثر شيوعا، بحيث تمثل حجم الاستثمارات الناجمة عن هذا النوع ثلثي التدفقات الإجمالية على الأقل، ومن حيث المخزون فالنسبة ما زالت هي بدورها أكثر ارتفاعا.

2-1 الإستراتيجية العمودية (Vertical Strategy):[1]

تخص إستراتيجية الاستثمار هاته، الاستثمارات الأجنبية جنوب –جنوب عكس الإستراتيجية الأفقية المتمثلة أساسا في التدفقات الاستثمارية الواردة من دول الشمال إلى دول الجنوب(الدول النامية عموما)،فانطلاقا من كون الدول الأقل تقدما لا تستثمر في بلدان الثالوث (Triad Countries)

حسب نظرية التجارة الدولية، فان الإستراتيجية العمودية للاستثمار الأجنبي ترتكز أساسا على التجارة البينية ومن تم فإن التباين أو الاختلاف في درجة حيازة أو تخصص عوامل الإنتاج) رأس المال، العمل (بين مختلف البلدان وكذا تمتع كل منها بمزايا نسبية معينة، يلعب دورا هاما في تفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية، ففروع الإنتاج التابعة للشركات المتعددة الجنسيات تعد متخصصة بشكل محدود، وعليه فإن اختيار توطنها يهدف إلى مواءمة وظيفتها الإنتاجية مع تخصيصات عوامل الإنتاج (وفرتها)للبلدان المضيفة، مثل ما هو الحال بالنسبة للشركات التي تبحث عن تقليص تكاليف إنتاجها إلى أدنى مستوى ممكن ، وذلك باستفادتها من فروقات تكاليف عوامل الإنتاج اللازمة والتي تشتمل أساسا على تكاليف العمالة المؤهلة نسبيا ، حيث تقوم هذه الشركات بوضع جزء من حلقاتها الإنتاجية الكثيفة استخدام عامل العمل نسبيا في البلدان ذات الوفرة في هذا العامل ومنه التكلفة الضعيفة نسبيا أيضا، بينما تتطور مهارة هذه العمالة مع مرور الوقت .ففي وقت مضى كان البحث منصبا عموما على اليد العاملة غير المؤهلة ذات التكلفة المنخفضة جدا، أما حاليا فتقوم الشركات المتعددة الجنسيات باشتراط وجود حد أدنى من المهارة أيضا، وبالتالي فإن البلدان التي تعرض العلاقة الأحسن ما بين المهارة / التكلفة ، تكون هي الأكثر جذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة. وفي الأخير، تجدر الإشارة هنا إلى كون أن هذه الإستراتيجية هي التي تشير أكثر إلى مفهوم التوطن في الخارج(Relocation) والتي سوف نقوم بتحليلها بشكل معمق في الجزء الثاني.

[1] - عبد القادر ناصول ، مرجع سابق ، ص32

المبحث الثالث: النظريات المفسرة لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر

نظرا للتأثير المزدوج لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر على الدولة الأم وعلى الدولة المضيفة، فان العديد من المدارس تناولت هدا الموضوع وكل مدرسة كان لها تفسيرا يتماشى والفرضيات التي تقوم عليها، وفي هدا الإطار سنقسم هذه التفسيرات إلى:

-التفسير التقليدي

-التفسير الحديث

المطلب الأول :التفسير التقليدي لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر

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

أولا :النظرية الكلاسيكية:

"لقد استند التحليل الكلاسيكي على فرضيات عديدة أهمها الملكية الخاصة والمنافسة التامة وسيادة حالة الاستخدام الكامل للموارد والحرية الفردية في ممارسة النشاط".[1]

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

- ✓ ميل الشركات متعددة الجنسيات إلى تحويل أكبر قدر ممكن من الأرباح المتولدة من عملياتها إلى الدولة الأم بدلا من إعادة استثمارها في الدولة المضيفة.
- ✓ قيام الشركات متعددة الجنسيات بنقل التكنولوجيا التي لاتتلائم مستوياتها مع متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية بالدول المضيفة .
- ✓ إن ما تنتجه الشركات متعددة الجنسيات قد يؤدي إلى خلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة لا تتلاءم مع متطلبات التنمية الشاملة في هذه الدول.

[1] -مدحت القريشي، **التنمية الاقتصادية، نظريات وسياسات وموضوعات**، الطبعة الأولى، الأردن ، 2007 ، ص55

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

ثانيا : نظرية عدم كمال الأسواق :

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

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

- ✓ اختلافات جوهرية في نوعية إنتاجها بالمقارنة مع الإنتاج المحلي؛
- ✓ توفر مهارات إدارية وإنتاجية وتسويقية مقارنة مع ما متوفر منها في الشركات والمشروعات المحلية؛
- ✓ قدرات تتيح لها تحقيق أحجام كبيرة في الإنتاج والاستفادة من وفرات الحجم التي تجعل إنتاجها اقل كلفة وسعرا بالمقارنة مع الشركات المحلية التي تتيح بكلفة وسعر أعلى؛
- ✓ اختراق إجراءات الحماية الإدارية والجمركية من خلال مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- ✓ التفوق التكنولوجي للشركات الأجنبية باستخدامها وسائل وأساليب إنتاجية أكثر حداثة وتطور ؛
- ✓ الاستفادة من الامتيازات والتسهيلات المالية وغيرها والتي تمنح للشركات الأجنبية بهدف جذبها للاستثمار في الدول النامية ؛
- ✓ الخصائص الإدارية المتمثلة بالخصائص التكنولوجية والتنظيمية والإدارية والتكاملية والتي تتيح لها قدرة أكبر على المنافسة ونتيجة للقوة التنافسية الأكبر والمستندة إلى قدرة الشركات الأجنبية في كافة المجالات السابقة، فإنها تعمل في أسواق الدول النامية بشكل يحقق لها التفوق في أسواق هذه الدول بسبب ضعف المنافسة في هذه الأسواق نتيجة نواقص السوق، أي وجود السوق غير التامة"[3].

[1] – عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص3 2

[2] – كريمة قويدري ، مرجع سابق ص 12

[3] – عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص33

"من بين الانتقادات التي قدمت لهذه النظرية أنها تفترض إدراك ووعي الشركة متعددة الجنسيات بجميع فرص الاستثمار الأجنبي في الخارج وهذا غير واقعي من الناحية العلمية ، كما يمكن القول بأن مدى إمكانية أو واقعية نظرية عدم كمال السوق في تحقيق أهداف الشركات متعددة الجنسيات مشروط بمدى مرونة وتعدد الشروط والإجراءات الجمركية والضوابط التي تضعها حكومات الدول المضيفة النامية أو المتقدمة ومن ثم فإن قدرة الشركة على استغلال جوانب القوة فيها التي تميزها عن غيرها من الشركات الوطنية سوف تتأثر هي الأخرى نتيجة لنفس السبب". [1]

ثالثا : نظرية الميزة الاحتكارية[2]

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

وكان (هايمر) أول من وضح أن أهم عنصر لحدوث الاستثمار الأجنبي المباشر هو رغبة الشركة في تعظيم العائد ، اعتمادا على الميزات التي تتمتع بها الشركة في ظل سوق ذات هيكل احتكاري، وقد تطورت هذه النظرية ولكن تطورها ظل في سوق احتكاري ولم تراع النظرية السوق اليابانية ، حيث تقوم شركات صغيرة متوسطة الحجم في ظل هياكل سوق تنافسية نسبيا ويركز هذا النموذج على نقل التكنولوجيا المكثفة لعنصر العمل ، بعكس النموذج الأمريكي الذي يعتمد على الحجم وتقليل لعنصر العمل والميزة التنافسية ولم تشرح كذلك الحكمة في أن الإنتاج الخارجي هو أفضل وسيلة للاستفادة من المزايا الاحتكارية للشركة.

[1] – عبد السلام أبو القحف ، "**اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي** ، مرجع سابق ، ص 398

[2] – كريمة قويدري ، مرجع سابق ص13

المطلب الثاني :التفسير الحديث لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر

من أهم النظريات التي تناولت هذا الموضوع مايلي:

أولا :نظرية توزيع المخاطر[1]:

ركز كوهين عام 1975 على فكرة توزيع المخاطر في شرح أسباب حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر فوفقا لهذه النظرية، الشركات تستثمر بالخارج وذلك بغرض زيادة أرباحها من خلال تخفيض حجم المخاطر التي تواجهها فعملية تخفيض المخاطر تتم من خلال التوزيع للأنشطة ومن ثم تختلف عوائد الاستثمار من بيئة استثمارية إلى أخرى فهي فكرة مشابهة للفكرة العامية

القائلة بعدم وضع البيض في سلة واحدة وبالتالي تقوم شركة بعملية توزيع لاستثماراتها من خلال الاستثمار في دول متعددة حيث أن 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 والاقتصاد الأمريكي وإنما على كافة الأسواق العالمية ومن ثم لن يغير من الأمر شيء لو قامت الشركة بتوزيع أنشطتها في دول أخرى غير الولايات المتحدة ، كما أن النظرية لم تستطع تقديم تفسير مقنع للحكمة من قيام الشركة بالاستثمار المباشر بدلا من الاستثمار غير المباشر في عملية توزيع مخاطرها.

ثانيا: نظرية دورة حياة المنتج:

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

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

[2] – فليح حسن خلف ، **التمويل الدولي** ، عمان ، مؤسسة الوراق 2004 ، ص182

ولكي تفهم نظرية حياة المنتج لا بد من استعراض المراحل التي تمر بها وهي كالآتي:

1- مرحلة الظهور (الإنتاج) والبيع في السوق المحلي :من المعروف أن أي دولة عندما تفكر بإنتاج سلعة جديدة غير مسبوق إنتاجها في بلد آخر يكون غرضها أن تبيعها في السوق المحلية وإشباع حاجات مواطنيها المتجددة وليس بالضرورة تصديرها أو بيع كمية منها في الخارج فالدفعة الأولى من إنتاج السلعة الجديدة تكون عالية التكلفة لا يشتريها في السوق إلا نخبة الأغنياء، إلا أن عرض هذه السلعة يظل محدودا لفترة حتى تتجمع لدى الشركة المنتجة جميع ردود الفعل من المستهلكين الأوائل وفي الدفعة الثانية من إنتاج السلعة تكون بعض المشكلات المتعلقة بالسوق وارتفاع تكلفة الإنتاج قد تم التغلب على معظمها فإذا لاحظت الشركة أن الطلب على السلعة يتزايد في السوق المحلي فان الشركة تبدأ في التفكير ووضع الخطط للاستفادة من مزايا عملية الإنتاج الكبير الذي يفوق قدرة السوق المحلي على استيعابها وفي نهاية هذه المرحلة تبدأ بتصميم الآلات الكبيرة والمتخصصة والبحث عن قوى عاملة مدربة.

2-مرحلة النمو والتصدير :في هذه المرحلة يزيد الطلب على السلعة بصورة كبيرة ويقبل الناس على شرائها في السوق المحلي وتبدأ الشركة المنتجة باستغلال ميزة امتلاك السلعة بصورة سريعة قبل أن تفقد قدرتها على المنافسة ، حيث تبدأ بتصدير السلعة إلى الخارج مبتدئة بالأسواق المجاورة ، كما يزيد الطلب من المستهلكين في الأسواق الخارجية في حين تعمل الشركة بكل خبرتها على الاستفادة من الفرصة فتواصل الإنتاج وتواصل تحسين السلعة وتعمل الإيرادات والأرباح التي تجنيها الشركة على إطالة هذه المرحلة من دورة حياة السلعة فتشتري الشركة الآلات الحديثة لتصنيع السلعة بطرق نمطية حديثة بهدف مضاعفة كميات الإنتاج للاستجابة لطلبات السوق المحلي والدولي وفي نهاية هذه المرحلة تشدد الشركة من حملتها الترويجية الموجهة نحو المستهلكين وتجار الجملة والتجزئة، مركزة في حملتها على جودة السلعة وفوائدها.

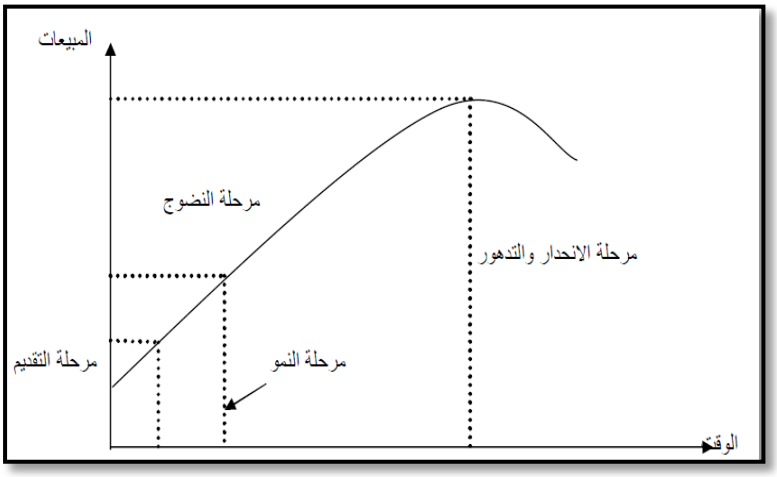
3-مرحلة نضوج السلعة : في هذه المرحلة يفترض أن يكون المنتج قد شق الطريق في السوق المحلي والأجنبي بنجاح وأصبح المستهلك نتيجة تجربته الناجحة مع المنتج يكرر شراؤه له وفي هذه المرحلة كذلك يكون الشغل الشاغل للمدير هو تذكير المستهلك بالمنتج واستمرار مستوى جودته والتأكد من أن ثقة المستهلك بالمنتج لا زالت بدون تغيير سلبي لا في السوق المحلي أو الأجنبي وفي إطار التخطيط للمرحلة المقبلة تعمل الشركة على تعزيز مكانتها في السوق المحلي والخارجي والمحافظة على أرباحها ومبيعاتها ، حيث تبدأ بتطوير إستراتيجيتها الترويجية عن طريق نقل مراكز الإنتاج والتوزيع إلى أماكن قريبة من الأسواق الخارجية فالسوق المحلي مشبع ، أما في السوق

الخارجي فقد تفاجأ الشركة بان وضعها فيه أصبح مهددا إما بسبب دخول منافسين جدد أو بسبب أن الدولة المستوردة بدأت تفرض قيودا حماية مثل الرسوم والجمارك والضرائب... الخ.

من هنا تقوم الشركة بتأسيس وبناء وحدات إنتاجية (فروع) في الأسواق الخارجية التي يتزايد فيها الطلب على السلعة ومع مرور الزمن تتسرب المعلومات عن التركيبة الفنية للسلعة والتكنولوجيا المستخدمة من جانب الدولة والشركة المخترعة للسلعة حيث تصبح السلعة معروفة وشائعة ومألوفة ويصبح أمر تقليدها من جانب المنتجين في الدول الأجنبية واردا واحتمالات بيعها مقلدة بأسعار منافسة أمرا واردا وعندئذ تبدأ الدولة أو الشركة بفقدان ميزتها التنافسية تدريجيا حتى الوصول إلى مرحلة التدهور وانخفاض المبيعات عندئذ تقوم الشركة مرة أخرى بتغيير إستراتيجيتها الترويجية من التركيز على الجودة فقط، إلى التركيز على السعر أولا ثم الجودة ويصبح السعر وسيلة ترويجية بعد أن تضطر الشركة إلى تخفيض الأسعار للتخلص من الفائض في كما تلجأ ضمن الإستراتيجية الجديدة إلى أساليب تنشيط المبيعات وغيرها من (stock) المخزون الإجراءات .

4-رحلة الانحدار والتدهور : في هذه المرحلة تصبح زيادة المبيعات هدفا استراتيجيا للشركة والعمل على تدعيم موقفها في السوق ، فعنصر تكلفة إنتاج السلعة أصبح للشركة مهما للغاية وبدأ المستهلكون يغيرون من ولاءاتهم للسعة بحثا عن السلعة جديدة مماثلة وتبدأ الشركة بالعمل على تخفيض تكاليفها خاصة في الدول ذات الدخل المنخفض ، كما تحاول إعادة تحديد دورة حياة السلعة في دول أخرى لم تصل السلعة إلى أسواقها وتقوم بإجراءات دفاعية مثل إجراء بعض التغييرات على شكل السلعة وأحجامها وألوانها وعبواتها وأسعارها ... الخ ، بهدف البقاء في السوق لأطول فترة مقبلة، في الوقت ذاته تكون الشركة تعمل على اختراع سلعة جدية تغزو بها الأسواق وهو ما يطلق عليه" بالإستراتيجية الهجومية "ويوضح الشكل التالي مراحل تطور دورة حياة المنتج:

الشكل (1-4):دورة حياة السلعة ومراحل تطورها



المصدر: علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، الأردن، دار الحامد2007

تعزى نظرية دورة حياة السلعة إلى البروفسور رايموند فيرنون (Raymond Vernon) من جامعة هارفارد الأمريكية (Harvard university in U.S.A) في قسم إدارة الأعمال فقد لاحظ فيرونون أن سلوك بعض السلع سريعة الاستهلاك في السوق يختلف عن تلك السلع المعمرة بطيئة الاستهلاك، حيث وجد فيرنون(Vernon) أن سرعة استهلاك السلع ذات العمر القصير يتزامن مع سرعة الاختراعات للسلع الجديدة التي تقع في مجالها وطبقا لفيرونون فإن هذه السلع تكون دورة حياتها قصيرة بحيث أنها لا تصل إلى مرحلة تخفيض التكاليف والتوسع في الإنتاج الكبير وفتح فروع للشركة في الأسواق الدولية مثل السلع الإلكترونية التي تتقادم بسرعة كبيرة وكذلك بعض السلع الغذائية التي يخضع مستوى الطلب عليها على التغير في اتجاهات وأذواق المستهلكين، أما بخصوص السلع الاستهلاكية المعمرة فقد وجد أن سلوكها في السوق ينسجم مع مضمون النظرية مثل المواد الصناعية جاهزة الصنع ونصف المصنعة وبعض السلع الإلكترونية ذات الاستخدام المتعدد وغيرها من السلع في نفس المجال ، أي أن هذه السلع ستمر بكافة مراحل دورة حياتها في السوق حتى تصل لمرحلة تخفيض التكاليف والتوسع في الإنتاج وفتح الفروع بقصد الاستفادة من اقتصاديات الحجم والاحتفاظ بالميزة التنافسية لفترة طويلة.

من أهم عيوب هذه النظرية ما يلي:

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

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

ثالثا :النظرية الانتقائية لجون دنينج في الإنتاج الدولي :

"لقد قام دنينغ بالتقاط أفكار من مجالات متعددة، في أدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر وتجميعها في نظرية شاملة ولهذا أطلق عليها النظرية الانتقائية[1]".

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

[1] – رضا عبد السلام ، مرجع سابق ، ص53

- ✓ تملك الشركة لمزايا احتكارية قابلة للنقل في مواجهة المنشآت المحلية في الدول المضيفة.
- ✓ أفضلية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية في شكل استثمار أجنبي مباشر في الخارج عن الاستخدامات البديلة لهذه المزايا مثل التصدير أو التراخيص.
- ✓ أن تتوافر للدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر مزايا مكانية أفضل من الدولة التي تنتمي إليها الشركة المستثمرة،مثل :انخفاض الأجور واتساع السوق وتوافر المواد الأولية " .[1]

"ويرى دنينج، أنه يوجد اتفاق على نطاق كبير ، على أن الاستثمار الأجنبي المباشر، يحدث عندما تتضافر العوامل الثلاثة السابقة، حيث أن امتلاك الشركة لمزايا مثل التكنولوجيا إذا ما استغلت بطريقة مثلى ، يمكن أن تعوض الشركات عن التكاليف الإضافية لإقامة تسهيلات إنتاجية في الدول المضيفة ويمكن أن تتغلب على المعوقات التي تضعها المنشآت المحلية ويجب أن تقترن ملكية الشركات متعددة الجنسيات لمزايا احتكارية بمزايا مكانية للدولة المضيفة مثل :انخفاض تكلفة الموارد، اتساع السوق وهكذا يجب أن تحصل هذه الشركات على مكاسب كبيرة من استغلالها لكل من المزايا الاحتكارية والمزايا المكانية في شكل استثمار أجنبي مباشر عن الاستخدامات البديلة لهذه المزايا".[2]

"ووفقا للنظرية الانتقائية ، فان العوامل التي تؤثر على موقع الاستثمار يمكن تلخيصها في عوامل الجذب وعوامل الدفع. فعوامل الدفع هي العوامل التي تجعل من سوق الدولة الأم سوقا أقل جاذبية، حيث أن القيود على التوسع وزيادة الضرائب ماهي إلا أمثلة على عوامل الدفع في الدولة الأم، حيث أنها تدفع الشركة للبحث عن سوق آخر غير الدولة الأم، أما عوامل الجذب فهي تلك العوامل التي تجعل من السوق الأجنبي سوقا جاذبا للاستثمار الأجنبي المباشر، كما صنفها دنينج (Duning)إلى عوامل ترجع إلى التقارب الثقافي كتشابه أساليب حياة الأفراد في بعض الدول وحجم السوق، تحركات المنافسين والتقارب الجغرافي بين الدولة الأم والدولة المضيفة ، حيث أن العديد من الشركات الدولية تتجه إلى التوسع خارجيا نحو الأسواق الأقرب جغرافيا للدولة الأم و ذلك رغبة في تخفيض تكاليف النقل والشحن والاتصال الخارجي[3]".

"بالرغم من محاولة هذه النظرية، إن تكون أهم النظريات القادرة على شرح ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، نظرا لاعتمادها على عوامل متعددة لكن رغم ذلك أشار العديد من الاقتصاديين عام1982 ، أن (Bacli) إلى مسائل لم تتمكن النظرية من حلها، كما أكد على ذلك بكلي النظرية لم تحاول شرح العلاقة بين مزايا الملكية

[1] – كريمة قويدري ، مرجع سابق ص20

[2] – عمر صقر، مرجع سابق، ص 50

[3] – رضا عبد السلام، مرجع سابق ص 56

والتدويل ومزايا التمركز في السوق المضيف وتطور هذه العناصر عبر الزمن يحتويها الغموض، حيث تعرضت النظرية لكل عنصر من تلك العناصر بشكل منفرد دون الإشارة لعلاقة التأثير والتأثر فيما بينها، كما أن معالجة فكرة مميزات الملكية على انفراد غير مجدية وعديمة القيمة لأن فكرة التدويل أي جعل السوق دولية قادرة وكافية لشرح الظاهرة لأنه لا يمكن للشركة تدويل الإنتاج بدون مزايا راجعة لقدرات الشركة التكنولوجية والإدارية"[1].

رابعا:نظرية الميزة النسبية (المدرسة اليابانية)

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

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

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

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

[1] – رضا عبد السلام ، مرجع سابق، ص 57

خلاصة الفصل

يمكن القول ،من خلال ما تم تناوله في هذا الفصل، بأن الاستثمار الأجنبي المباشر صار يشكل أحد أهم قنوات التكامل الاقتصادي بين دول العالم وأحد أبرز مظاهر العولمة الاقتصادية، وذلك بالنظر إلى خصوصيات ومزايا الموقع للبلدان المضيفة وكذا بالنظر لسلوك الشركات متعددة الجنسيات كفاعل وقائم رئيسي بنشاط الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك في إطار إستراتيجية كل شركة متعددة الجنسيات.

تختلف أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر حسب وجهت نظر كل من المستثمرين الأجانب وكذا البلدان المضيفة، وبالتالي تتباين أهداف كل من الطرفين، فالبلدان المضيفة النامية التي كانت غدات استقلالها تنظر للاستثمار الأجنبي كوسيلة لاستغلال مواردها، غير أنها قد غيرت من نظرتها وأصبحت تنافس على جذب تدفقات الاستثمار الأجنبي من خلال تهيئة مناخاتها الاستثمارية وتقديم كافة الحوافز والتشجيعات.

يتوقف توطن الاستثمار الأجنبي المباشر على مدى اختيار الشركات المتعددة الجنسيات للبلد المضيف بناء على مدى توفره على مزايا نسبية وكذا بناءا على المزايا التنافسية للشركات المناسبة .حيث توجد مجموعة من الدوافع التي تؤدي بالشركة المتعددة الجنسيات الى تدويل نشاطاتها في الخارج وفي المقابل يتطلب استقطاب استثمارات هاته الشركات وجود العديد من الظروف والعوامل المساعدة على ذلك.

تمهيد:

شهد العالم في السنوات الأخيرة تغيرات هامة على كامل المستويات خاصة في الجانب الاقتصادي، بفعل تداعيات العولمة واندثار المعسكر الاشتراكي وتراجع أفكاره مقابل الفكر الرأسمالي، الذي أدى إلى ظهور التكتلات الجهوية والإقليمية والدولية، فألغيت الحدود، وعدلت القوانين، وأنشأت المنظمات الدولية بما يخدم النظام الاقتصادي العالمي، فبعد تراجع الاستعمار التقليدي، أصبح لزاما على الدول المتقدمة ابتكار بديل عنها تجسد فعلا بما يسمى الشركات المتعددة الجنسية، التي أصبحت وسيلة للهيمنة على أغلب الأسواق الدولية من خلال السيطرة على منابع المواد الأولية، وعلى تصنيع المنتجات، لأنها تملك التكنولوجيا والكفاءة التسييرية التي تمنح منتجاتها ميزة تنافسية، هذا كله فتح مصادر جديدة للتمويل الدولي لاقتصاديات الدول النامية، نتج عنه العديد من الحوافز والضمانات التي تسابقت الدول المضيفة لتقديمها إلى المستثمرين الأجانب، بغية جذب رأس المال الدولي وتحفيزه على التوطن والاستقرار، باعتباره وسيلة تمويل دولية فعالة بديلة عن المديونية.

والجزائر ليست بمعزل عن العالم، لذا بادرت باتخاذ العديد من الإجراءات والقيام بسن العديد من التشريعات والقوانين، بهدف توفير البيئة الملائمة لجذب هذه الاستثمارات والاستفادة منها عن طريق كسب خبرات، ومصادر تمويل والرفع من الكفاءة الإنتاجية، بغية تأهيل مؤسساتها للوصول إلى منتجات تنافسية تغزو بها الأسواق الدولية وتحسن بها القدرة التصديرية للبلاد، فقامت بتقديم العديد من الضمانات، بالإضافة إلى إنشاء هيئات ووكالات تسهر على تطبيق هذه القوانين والتشريعات ودعمتها بالعديد من المعاهدات والاتفاقيات الجهوية، الإقليمية والدولية، ذلك كله بهدف الرفع من القدرات التنافسية.

وسوف نتطرق لكل هذا بأكثر تفصيل في مبحثين، مقسمة كالآتي:

- ✓ **المبحث الأول :مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر؛**
- ✓ **المبحث الثاني : مقارنة حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بمؤشرات التنافسية في الجزائر.**

المبحث الأول :مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

منذ تبني السلطات العمومية سياسة اقتصاد السوق اتخذت العديد من القرارات الجدية تمثلت في إصدار قوانين محفزة ومشجعة للاستثمارات الأجنبية ، كان أهمها قانون النقد والقرض وإنشاء هيئات ووكالات متخصصة للتقليل من الإجراءات البيروقراطية لتسهيل العمل للمستثمرين، كما رافقتها بالعديد من الإصلاحات الاقتصادية، بهدف توفير التمويل اللازم للوصول إلى تنمية اقتصادية.

المطلب الأول :الإطار المنظم للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

مرت القوانين المنظمة للاستثمار في الجزائر بمراحل عديدة، اختلفت باختلاف التوجهات الاقتصادية هدفها كله تنظيم العملية الاستثمارية في الجزائر، سنوجزها حسب التسلسل الزمني لصدورها.

أولا: قانون الاستثمار لسنة 1963

صدر بتاريخ 26 جويلية 1963 ، أول قانون بخصوص ا لاستثمار في الجزائر تحت رقم227/63 وكان هدفه تشجيع الاستثمار في الجزائر ، من بين أهم ما جاء فيه "أن الدولة تتدخل بواسطة الاستثمارات العمومية بإنشائها لمؤسسات وطنية أو مؤسسات ذات اقتصاد مختلط بمشاركة الرأسمال الأجنبي والوطني من أجل جمع الشروط الأساسية لتحقيق اقتصاد اشتراكي خاصة في القطاعات ذوي النشاط الذي يمثل أهمية حيوية بالنسبة للاقتصاد الوطني[1] و قد حمل مع هذا القانون رغبة الحكومة الجزائرية آنذاك في بقاء الشركات المتعددة الجنسية تعمل كما هي، لكي تحافظ على حركة النشاط الاقتصادي في البلاد على نفس الوتيرة السابقة للاستقلال هذا من جهة ، ومن جهة أخرى فالجزائر خرجت من حرب طويلة باقتصاد حر ب وخزينة فارغ ة، لذا كانت مضطرة للبحث عن سبل تمويل سريعة، وخبرات وكفاءات تسييرية وتكنولوجيا إنتاج حديثة، كلها معطيات أخذتها بعين الاعتبار في التشريع لقوانين الاستثمار.

لقد جاء هذا القانون ليجسد مجموعة من الامتيازات لصالح المستثمر الأجنبي نلخصها في التالي[2]:

- ✓ ضمان استقرار النظام الضريبي لمدة 15 سنة، بالنسبة للشركات المتعاقدة التي لا يقل استثمارها عن خمسة ملايين دج.

[1] – عمورة جمال لمجيد، **دراسة تحليلية وتقييميه لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو**–متوسطية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية :فرع تحليل اقتصادي، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،2006/2005، ص362

[2] – بن عزوز محمد، **الشراكة الأجنبية في الجزائر، واقعها وآفاقها**، رسالة ماجستير،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001 ، ص99

تخفيضات جبائية على المواد المستوردة من الخارج، شريطة أن يكون اتفاق مسبق بين المستثمر والدولة. كما احتوى هذا القانون أيضا على مجموعة من الامتيازات والحوافز قدمت للمستثمرين بغية تحفيزهم على: الاستثمار والاستقرار في الجزائر نوجزها فيما يلي[1]:

- ✓ يستفيد المستثمرون من الحرية الكاملة في ممارسة النشاط الاستثماري سواء كانوا أشخاصا طبيعيين أو معنويين؛
- ✓ حرية التنقل والإقامة بالنسبة للمستثمرين الأجانب؛
- ✓ المساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب؛

غير أن هذا القانون لم يحقق أهدافه، وذلك لعدة اعتبارات نوجزها فيما يلي:

- ✓ عدم تجانس الخيار السياسي المتبع آنذاك مع الواقع الاقتصادي؛
- ✓ الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية المتدهورة المفسرة بوجود إرادة هشة وإطارات غير مؤهلة، ونقص في الهياكل القاعدية...وغيرها.

ثانيا :قانون الاستثمار لسنة 1966

بعد فشل القانون 277/63 الخاص بالاستثمار لاعتبارات عديدة ذكرناها سابقا، فكرت السلطات الجزائرية في تحديث هذا القانون وتدارك النقائص التي ميزته وتحيينه مع الواقع، فجاء القانون رقم 66-284 المؤرخ في 1966/09/15ليحل محله، لذا فإن:" هذا القانون يحدد الإطار الذي ينظم بموجبه تدخل رأس المال الخاص في مختلف فروع النشاط الاقتصادي، وهو يستهدف سد الثغرات التي تشوب القانون رقم 63-277 المؤرخ في 26 جويلية، بالتعريف عن المبادئ التي يقوم عليها تدخل هذا الرأسمال وبتحديد الضمانات والمنافع الممنوحة للرأس المال الخاص سواء كان أجنبيا أو وطني ، وعليه فإن هذا القانون قد اعترف للأشخاص الطبيعيين أو المعنويين، الجزائريين أو الأجانب، بإمكانية ا لإستثمار في القطاعين الصناعي والسياحي ، وكان هدف السلطات من وراء ذلك مضاعفة الطاقات الإنتاجية للبلاد.

قد جاء هذا القانون مرتكزا على المبادئ التالية[2]

- ✓ إعطاء الحق للمستثمرين الخواص المحليين والأجانب في بناء الاقتصاد الوطني ولكن في ظل الاختيارات والتوجهات السياسية للبلد؛
- ✓ تحديد مجالات الاستثمارات في القطاعات الصناعية والسياحية؛

جاء هذا القانون بجملة من الامتيازات والضمانات للمستثمرين الخواص المحليين والأجانب نذكر منها

[1] – بن عزوز محمد،مرجع سابق ، ص126

[2] – فارس فوضيل، **الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية**، حالة الجزائر، رسالة ماجستير، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1998 ، ص126

- ✓ تقديم تسهيلات الحصول على قروض مصرفية من الصندوق الوطني للتنمية؛
- ✓ الإعفاء الكلي أو الجزئي من حقوق التسجيل المتعلقة بالملكية العقارية، بالإضافة إلى الإعفاء الكلي أو الجزئي من الرسم العقاري لمدة 10 سنوات على الأكثر.

إن قانون ا لإستثمار لسنة 1966، لم يتجاوب مع مخططات التنمية المرسومة من طرف السلطات العمومية الجزائرية وقتها إذا نظرنا إلى الظروف والنظام الاقتصادي التي تتبناه الجزائر آنذاك.

ثالثا: قانون الاستثمار لسنة 1982

رغم التعديلات والتحفيزات التي جاء بها قانون 66-284 إلا أن انسياب الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الجزائر بقيت تراوح مكانها، وهذا راجع للنمط الذي كانت الدولة تسير به القطاع الاقتصادي في البلاد، إلا أن السلطات العمومية بادرت بإعادة النظر في التوجهات العامة للاقتصاد الوطني ، وطرق تسييره ، وذلك بالانتقال من مرحلة النظام المركزي إلى النظام اللامركزي في التسيير، والتفتح أكثر على رأس المال الأجنبي والمحلي الراغب في الاستثمار، لذا جاء القانون رقم 82-11 المؤرخ في 1982/08/21 المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني، ومن أهم الأهداف التي حددها هذا القانون نذكر مايلي[1]

- ✓ الرفع من طاقة الإنتاج الوطني وإنشاء مناصب شغل جديدة والزيادة في الدخل الوطني وذلك بمساهمة الاستثمارات الخاصة المنتجة؛
- ✓ العمل على التكامل بين القطاعين العام والخاص ، وإعطاء هذا الأخير مساحة أكثر لدفع عجلة النمو الاقتصادي؛
- ✓ تحقيق مبدأ التكامل العدالة الإجتماعية من خلال تكريس سياسة التوازن الجهوي، والوصول بالتنمية إلى المناطق المحرومة.

كما تم في هذا القانون تقديم المزيد من التحفيزات للمستثمرين الخواص خاصة الذين يرغبون في الاستثمار في المناطق المحرومة، إلا أن تطبيق هذا القانون على أرض الواقع وجد صعوبة كبيرة بفعل البيروقراطية المتفشية في دواليب الغدارة الجزائرية، والذهنية ذات التوجه الاشتراكي التي تسير الاقتصاد الوطنين إضافة على ضعف المنظومة المصرفية والمالية.

[1] – قانون رقم82-11 المؤرخ في 1982/08/21 المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني –الجريدة الرسمية السنة التاسعة عشر، العدد رقم 34 ، الصادر بتاريخ 24/08/1982

رابعا: قانون الاستثمار لسنة 1986:[1]

بعد الهزة الاقتصادية العنيفة التي عرفتها الجزائر بفعل التراجع الرهيب لأسعار البترول سنة 1982، وهبوب رياح التغيير السياسي على العالم ، فكرت السلطات العمومية من جديد في تعديل قانون الاستثمار الذي فرضته المتغيرات الاقتصادية والسياسية الدولية ،

خامسا: قانون الاستثمار لسنة1991:

إن سلسلة التعديلات التي أدخلت على قوانين الاستثمار إبتداءا من سنة 1963، لم تكن في مستوى تطلعان متطلبات التنمية المحلية ، رغم التحفيزات التي جاءت بها هذه القوانين المتسلسلة ، وهو مادل على بقاء تخوف المستثمرين الأجانب من البيئة الاستثمارية في الجزائر ن إذا استثنينا قطاع المحروقات ، كلها عوامل أجبرت السلطات العمومية الجزائرية على البحث عن آليات جديدة من شأنها تسريع وتيرة التنمية الاقتصادية والرفع من الطاقة الإنتاجية له، فجاء القانون رقم 91-21 المؤرخ في 1991/12/04، والمتعلق بأنشطة التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب، هذا القانون كانت تنظر إليه السلطات العمومية على أنه انفتاح على الاستثمار الأجنبي ،وأهم ماجاء به[2]

- ✓ توسيع مجال الشراكة مع الأجانب بالنسبة للآبار الموجودة غير المستعملة من خلال نشاطات البحث والتنقيب نظرا لارتفاع تكاليفها من جهة، وجلب التكنولوجيا التي تساعد على استخدام وسائل وتقنيات حديثة ومتطورة وبتكاليف أقل من جهة أخرى؛
- ✓ تحدد عقود الشراكة الشروط التي يخضع لها الشركاء، خصوصا مايتعلق بالاستثمارات وبرامج العمل وكذا انتفاع الشريك الأجنبي.
- ✓ تقدم مزايا جد محفزة تحدد أشكال انتفاع الشريك الأجنبي وتتمثل فيما يلي :
- ✓ حصول الشريك في الميدان على جزء من الإنتاج يوافق نسبة مساهمته؛
- ✓ تقديم تعويضات للشريك الأجنبي تتعلق بالمصاريف والخدمات قد تكون نقدا أو عينا حسب الشروط المحددة في العقد؛
- ✓ تحدد عقود الشراكة في المجال استغلال حقل مكتشف جميع التكاليف والمخاطر المالية والتقنية التي تحملتها المؤسسة من أجل اكتشاف الحقل محل الاشتراك وطرق استغلاله.

[1] – عبد القادر مطاي، **الإصلاحات المصرفية ودورها في جلب وتفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر** :حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، التخصص :نقود مالية وبنوك، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة سعد دحلب، البليدة،2006،ص74

[22] – عمورة جمال لمجيد ، مرجع سابق ، ص376

سادسا: قانون الاستثمار لسنة 1993:

إن تبني الجزائر سياسة اقتصاد السوق ، ورغبتها في الإنظمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، والدخول في شراكة مع دول الإتحاد الأوروبي، وفتح الباب أكثر أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، كل هذه العوامل أوجبت على الدولة إعادة النظر في أطرها القانونية وتجسد ذلك بالفعل من خلال الإجراءات التي تضمنها قانون النقد والقرض وكذا مرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 1993/10/05، والمتعلق بترقية الاستثمارات، وعليه فإن جملة الحوافز والضمانات والتسهيلات التي قدمت من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة سوف نتطرق لها في التالي

1- قانون النقد والقرض:

يعتبر قانون النقد والقرض خطوة نحو التشريع لفتح السوق أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة خاصة في القطاعات خارج المحروقات، وأهم ماجاء به هذا القانون مايلي

- ✓ يمكن أن تأخذ الاستثمارات الأجنبية المباشرة المقامة في الجزائر إما شكلا مباشرا أو مختلطا، فهو بذلك ألغى شرط الأغلبية النسبية لرأس المال والتي تتمثل في ضرورة امتلاك نسبة 51% من رأس المال للقطاع العمومي فقط، فقد أكدت نصوصه على أن يرخص للمقيمين وغير المقيمين بالحرية الكاملة للقيام بالشراكة مع شخص معنوي عام أو خاص مقيم؛
- ✓ حرية نقل رؤوس الأموال الأجنبية بين الجزائر والخارج لتمويل المشاريع الاقتصادية؛
- ✓ السماح بتحويل المداخيل والفوائد وإعادة تحويل رؤوس الأموال وهذا مانصت عليه المادة 123 من الأمر03-11، رؤوس الأموال وكل النتائج والمداخيل والفوائد والإيرادات وسواها من الأموال المتصلة بالتمويل يسمح بإعادة تحويلها وتتمتع بالضمانات المنصوص عليها في الاتفاقيات الدولية التي وقعتها الجزائر .

2- قانون الاستثمار 93-12[1]

صدر القانون رقم 93-12 بتاريخ 5 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمار، مكملا للقانون الصادر سنة 1991، وما يميز هذا القانون أنه جاء بقوانين أكثر تنظيما للاستثمارات، تماشت مع التحولات السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي عرفتها الجزائر في تلك الفترة، وأهم ماجاء به مايلي :

- ✓ يحدد هذا المرسوم النظام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية الخاصة والأجنبية التي تنجز ضمن الأنشطة الاقتصادية الخاصة بإنتاج السلع أو الخدمات غير المخصصة صراحة للدولة أو لفروعها

[1] – كاكي عبد الكريم،**أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية الاقتصاد الجزائري** ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير العلوم الاقتصادية ، تخصص تجارة دولية، المركز الجامعي بغرداية سنة 2010-2011 ص169

- ✓ يتم انجاز الاستثمارات بكل حرية مع مراعاة التشريع والتنظيم المعمول بهما، وتكون هذه الاستثمارات قبل إنجازها موضوع تصريح بالاستثمار لدى الوكالة ن وتسمى حسب المرسوم رقم93-12، بوكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها (APSI)، ثم تغير اسم الوكالة ليصبح الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)

المطلب الثاني : الهيئات المكلفة بترقية وتشجيع الاستثمار.

بهدف ترقية وتنظيم أكثر للاستثمار، وقصد إزالة أي مشاكل أمام المستثمرين والقضاء على العراقيل التي لم تؤخذ بعين الاعتبار في القوانين السابقة، وتكملة للقانون 93-12، قامت السلطات الجزائرية بإصدار الأمر رقم 93-12 قصد رفع العراقيل التي واجهت المستثمر في ظل قانون 93-12 والمتمثلة في العراقيل الإدارية، المالية، العقارية، وكذا التداخل في الصلاحيات بين وكالة(APSI) والشباك الوحيد، عدم الانسجام بين الهيئات المكلفة بتشجيع وترقية الاستثمار في تطبيق النصوص العقارية ومركزية القرارات، وقد نص هذا الأمر على إنشاء المجلس الوطني للاستثمار(CNI)،وهذا من أجل التخفيف على الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار(ANDI) التي جاءت استبدالا لوكالةABSI ،حيث كلف المجلس الوطني للاستثمار بالفصل في الامتيازات الممنوحة وتحديد المناطق التي يمكن أن تستفيد من النظام الاستثنائي وذلك باقتراح تدابير تحفيزية للاستثمارات، (أي هناك توزيع للمهام بين الهيئتين CNIو ANDI)،وهذا قصد تقليص مدة الرد على ملفات المستثمرين من 20 يوم كأقصى أجل إبتداءا من تاريخ الإيداع لطلب الامتياز(حسب قانون93-12)إلى30 يوم فقط(حسب قانون01-03)أفرزت هذه الإصلاحات والتعديلات بالإضافة إلى الأوامر والقوانين التي صدرت، مجموعة من الهيئات المسهلة لعملية الاستثمار نذكر منها:

أولا: المجلس الوطني للاستثمار(CNI)

المجلس الوطني للاستثمار هو سلطة حكومية أنشأت من طرف السلطات العمومية من أجل السهر على ترقية وتطوير الاستثمار، وفك الضغط عن الهيئات الأخرى وتسهيل العمل بالنسبة للمستثمرين الأجانب ، ومحاولة التقليل من البيروقراطية، أسس هذا المجلس من طرف وزارة الصناعة وترقية الاستثمار اعتمادا على الأمر 01-03 المؤرخ في 20أوت2001.

- ✓ يبدي المجلس موافقته الإلزامية فيما يخص الاتفاقيات التي تبرمها الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لحساب الدولة و المستثمر، كما يقوم بتحديد الامتيازات والمزايا التي يستفيد منها المستثمرون في إطار التشريع الجديد؛

- ✓ يقوم المجلس بتحديد الاستثمارات ذات الأهمية النسبية للاقتصاد الوطني لاسيما في القطاعات ذات استعمال التكنولوجيا الخاصة والتي من شأنها المحافظة على البيئة وكذا حماية الموارد الطبيعية وتحقيق التنمية المستديمة؛
- ✓ دراسة طلبات الاستفادة من المزايا وذلك بعد ماتحقق من توفر الشروط اللازمة وإصدار القرار الخاص بذلك؛
- ✓ رفع التقارير الخاصة باتجاهات الاستثمار إلى مصالح الحكومة و المتعلقة بتنمية و دعم و تشجيع الاستثمار و كذا دراسة العقبات التي تقف أمام المستثمرين و اقتراح الحلول اللازمة لذلك.

ثانيا: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار [1]

لمرافقة المستثمرين في تحقيق استثماراتهم، ومواكبة عملية الاستثمار، وتقليلا للبيروقراطية وتذليلا لكل العقبات وتدعيما للهيئات القائمة من قبل وتخفيف الضغط عليها، وإضفاء مزيد من الشفافية على عمل مؤسسات الدولة قامت السلطات العمومية بإنشاء الوكالة الوطنية لترقية الاستثمارات ووضعت تحت رقابة وتوجيه الوزير المكلف بترقية الاستثمارات، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تقوم بممارسة مهامها في 7 مجالات بارزة (كبيرة) هي

- ✓ **إعلام** :استقبال و إعلام المستثمرين؛
- ✓ **تسهيل**:التعرف إلى القواعد المعيقة لتحقيق الاستثمارات، واقتراح معايير تنظيمية من أجل معالجة هاته القواعد المعيقة؛
- ✓ **ترقية الاستثمار** :ترقية المحيط العام للاستثمار في الجزائر، و تحسين ودعم صورة الجزائر في الخارج؛
- ✓ **إرشاد** :تقديم النصح و مواكبة المستثمرين لدى الإدارات الأخرى خلال تحقيقهم لمشاريعهم؛
- ✓ **مساهمة تسيير العقار الاقتصادي** :إعلام المستثمرين بوجود الأوعية العقارية (الوعاء العقاري) وضمان تسيير محفظة العقارات؛
- ✓ **تسيير المزايا** :التأكد من أهلية الانتخاب للمزايا المتعلقة بالاستثمار المعلن عنها، المساهمة في تعريف المشاريع التي تمثل فائدة استثنائية للاقتصاد الوطني و المساهمة في مناقشة المزايا القابلة للتمييز في هذه المشاريع.

ثالثا: الوكالة الوطنية للوساطة وضبط العقار

تكملة للمجهودات التي قامت بها السلطات العمومية في تهيئة المناخ الاستثماري وتحديدا لصلاحيات كل هيئة، بالإضافة إلى تبديد مشاكل الحصول على العقار بالنسبة للمستثمرين والذي يعتبر حجر الأساس في قيام الاستثمارات، قامت السلطات العمومية بتأسيس الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري

[1] - الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 06 ، الصادر بتاريخ 6 فيفري 1991 ، المرسوم الرئاسي رقم90-420

بمرسوم تنفيذي تحت رقم 07-119 المؤرخ في 23 أفريل2007، والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري، وقد نصت المادة(3) من المرسوم السابق ذكره على أنه يمكن

"للوكالة أن تتولى مهمة التسيير والترقية والوساطة والضبط العقاري على كل مكونات حافظة العقار الاقتصادي العمومي[1]"والوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وقد جاءت هذه المؤسسة من أجل انبثاق سوق العقار الاقتصادي وهي تحت سلطة الوزير المكلف بترقية الاستثمارات، ومن مهامها :

- ✓ **التسيير، الترقية، الوساطة والتنظيم العقاري**: تلك هي المهام الممارسة تحت عنوان ترقية الاستثمار؛
- ✓ **الوساطة العقارية** :تسير عن طريق العهدة و لحساب المالك مهما يكن النظام الأساسي القانوني للممتلكات؛
- ✓ **ملاحظة و إعلام** :الوكالة الوطنية للوساطة والتنظيم العقاري تعلم السلطة القرارية المحلية المعنية بكل معلومة متعلقة بالعرض والطلب العقاري و غير المنقولات، اتجاهات السوق العقاري و آفاقه المستقبلي؛
- ✓ **ضبط السوق العقاري والمنقولات** :للمساهمة في انبثاق سوق عقاري موجه للاستثمار.

في حين أن المحفظة العقارية للوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري التي نصت عليها المادة (03) الثالثة من المرسوم السالف الذكر.

المطلب الثالث:المعاهدات والاتفاقيات الدولية المتعددة الأطراف والثنائية الخاصة بتشجيع الاستثمار وضمان الاستثمار.

بهدف الرفع من تنافسية الاقتصاد الجزائري، وبعد التشريع لقوانين محفزة ومشجعة لقدوم واستقرار الاستثمارات الأجنبية بالجزائر، وبعد تأسيس هيئات ووكالات مرافقة لهذه القوانين والتشريعات، قامت السلطات العمومية الجزائرية، وتكملة للجهود السابقة، بالتوقيع على جملة من المعاهدات والاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف نعرضها كالتالي:

1- الاتفاقيات المتعددة الأطراف

وقعت الجزائر على العديد من الاتفاقيات الجهوية، والإقليمية والدولية المتعددة الأطراف،بغية الاستفادة من مزايا العمل المشترك، لتصب في دعم جهود ا لإستثمار التي تبذلها السلطات العمومي ة، لتعود نتيجتها على رؤوس الأموال المستثمرة أولا، وعلى الرفع من تنافسية الاقتصاد الجزائري ثانيا، ومن بين هذه الاتفاقيات ما يلي:

1-1 الاتفاقية المغاربية المتعلقة بتشجيع وضمان الاستثمار بين دول إتحاد المغرب العربي

[1] – الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم27، الصادرة بتاريخ25أفريل2007 المرسوم التنفيذي رقم07-119

قامت بلدان إتحاد المغرب العربي، و انطلاقا من معاهدة إنشاء إتحاد المغرب العربي، سيما المادة الثالثة من المعاهدة، ورغبة منها في توثيق العلاقات الاقتصادية بينها، وتكثيف التعاون وضرورة منح رؤوس الأموال و الاستثمارات التابعة لكل بلد من بلدان ا لإتحاد معاملة تفضيلية، و اقتناعا منها عل ى ضرورة تشجيع الاستثمارات وتعزيز التبادل التجاري بين دول الإتحاد، قامت بإبرام اتفاقية لتشجيع وضمان الاستثمار بين هذه الدول، وتم التوقيع على نص الاتفاقية بالجزائر بتاريخ 23جويلية 1990، بمرسوم رئاسي رقم49-420، وقد نصت المادة الأولى من المرسوم صراحة"يصادق على الاتفاقية لتشجيع وضمان الاستثمار بين إتحاد دول المغرب العربي الموقعة في الجزائر بتاريخ أول محرم عام 1411الموافق ل 23 جويلية سنة 1990وينشر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية[1]"، وعليه فإن أهم ما جاءت به هذه الاتفاقية هو:

- ✓ تشجيع كل بلد من بلدان إتحاد المغرب العربي على حرية تنقل رؤوس الأموال بين هذه الدول واستثمارها في كافة المجالات أو الأنشطة الاقتصادية المسموح بمزاولتها، وفي حدود نسب المشاركة الدنيا والقصوى المقررة في أنظمة البلد المضيف، وتمكين المستثمر من الحصول على التسهيلات والضمانات المقررة بموجب هذه الاتفاقية؛
- ✓ التزام الطرف المتعاقد على توفير الإمكانيات اللازمة لإستثمار رأسمال، وذلك بتقديم تسهيلات لا تختلف عن التسهيلات الممنوحة للمستثمر الوطني، ومن بين هذه التسهيلات نذكر؛
- ✓ إصدار التراخيص والموافقات اللازمة لقيام الاستثمار واستيراد المعدات والمواد اللازمة للمشروع؛
- ✓ تقديم خدمات المرافق العامة؛
- ✓ عدم التمييز في الرسوم التأسيسية المختلفة للمشروع ورسوم ونفقات الخدمات بين المستثمر الوطني والأجنبي المغاربي؛
- ✓ يمنح للمستثمر- في حالة اشتراط أنظمة البلد المضيف للاستثمار وجود شركاء محليين في مجالات معينة حق اختيار هؤلاء الشركاء بكل حرية ودون تدخل من الطرف المتعاقد للبلد المضيف للاستثمار، كما يسهل هذا الأخير على المستثمر المغاربي الحصول على ما يحتاجه من أيدٍ عاملة وخبرات مغاربية.

[1] - الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 06 ، الصادر بتاريخ 6 فيفري 1991 ، المرسوم الرئاسي رقم90-420

1-2 الاتفاقية العربية الخاصة باستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية:

قامت الجزائر في أكتوبر 1995 على التوقيع على الاتفاقية الموحدة لإستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية، وقد نصت المادة (5) الخامسة من الاتفاقية على"يتمتع المستثمر العربي بحرية القيام بالاستثمار في إقليم أية دولة طرف في المجالات غير الممنوعة على مواطني تلك الدولة وغير المقصورة عليهم وذلك في حدود نسب المشاركة في الملكية المقدرة في قانون الدولة، كما يتمتع بما يلزم لذلك من التسهيلات والضمانات وفقا لأحكام هذه الاتفاقية[1]" وبالتالي أصبحت هذه الاتفاقية ضمانا للعمل العربي المشترك في هذا المجال.

ومن أهم ما جاءت به هذه الاتفاقية نوجزه فيما يلي:

- ✓ المقصود باستثمار رأس المال العربي هو استخدامه في إحدى مجالات التنمية الاقتصادية في دولة من الدول العربية؛
- ✓ تسمح الدول الأطراف في هذه الاتفاقية بانتقال رؤوس الأموال العربية فيما بينها بحرية وتشجيع و تسهيل استثمارها، بما يتماشى وبرامج التنمية الاقتصادية في الدول الأطراف وبما يعود بالفائدة عليه ا، كما تلتزم الدول الأطراف بحماية الاستثمارات والمستثمر وعوائده وحق وقه وأن تضمن له بقدر الإمكان استقرار الأحكام القانونية (المادة الثانية).
- ✓ يتمتع المستثمر العربي بحرية إقامة استثمارات في إقليم أية دولة طرف في الأنشطة غير المحظورة) المخلة با لآداب والقواعد العامة (على مواطني تلك الدول ة، وذلك في حدود نسب المشاركة في الملكية المنصوص عليها في قانون الدولة، كما يتمتع بمجمل المزايا والتسهيلات والضمانات الممنوحة لمواطني تلك الدولة دون أي تمييز.

1-3 الانضمام إلى الوكالة الدولية لضمان الاستثمار:

تكملة وتعزيزا للجهود، قامت الجزائر بالتوقيع على اتفاقية الانضمام إلى الوكالة الدولية لضمان ا لاستثمار من خلال الأمر الرئاسي رقم:95-05 المؤرخ في 1995/01/21 والمتضمن الموافقة على الاتفاقية المتضمنة إحداث الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات، وذلك بنص المادة الأولى "يوافق على الاتفاقية المتضمنة إحداث الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات الموافق عليها من طرف مجلس محافظي البنك الدولي للإنشاء و التعمير بتاريخ1985/10/05"[2]، وقد احتوت هذه الاتفاقية على بنود عديدة يمكن ذكر أهمها فيما يلي:

[1] -الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 59 ، الصادر بتاريخ 11 أكتوبر 1995 ، المرسوم الرئاسي رقم95 -306 المادة الخامسة.

[2] - الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 07 ، الصادر بتاريخ 15 فيفري 1995 ، الأمر الرئاسي رقم95 - المادة الأولى

تتمثل أهداف الوكالة حسب ما نصت عليه المادة الثانية من الاتفاقية على تشجيع تدفق الاستثمارات فيما بين الدول الأعضاء وعلى وجه الخصوص الدول النامية الأعضاء، وتركز على الاستثمارات الموجهة لأغراض إنتاجية، وهذا استكمالا لأنشطة ووظائف البنك الدولي للإنشاء والتعمير ومؤسسة التمويل الدولية(SFI) ومنظمات تمويل التنمية الدولية الأخرى، وعلى هذا الأساس تقوم الوكالة من أجل تحقيق هذه الأهداف بالقيام بإصدار ضمانات بما في ذلك المشاركة في التأمين وإعادة التأمين ضد الأخطار غير التجارية لصالح الاستثمارات في دولة عضو التي تصدر من الدول الأعضاء الأخرى.

تقوم الوكالة بضمان الاستثمارات ضد الخسائر المترتبة على أنواع المخاطر الآتية:

- ✓ خطر تحويل العملة؛
- ✓ خطر التأميم والمصادرة والإجراءات المماثلة؛
- ✓ الإخلال بالعقد أي نقض الدول المضيفة لعقد بينها وبين المستفيد من الضمان أو إخلالها بالتزاماتها في ظل العقد؛
- ✓ الحروب والاضطرابات المدنية؛

تقوم الوكالة بإجراء الأبحاث المتعلقة بالأنشطة اللازمة لتشجيع تدفق الاستثمارات، كما تعمل على نشر المعلومات المتعلقة بالفرص المتاحة ل لإستثمار في الدول النامية الأعضاء قصد تحسين جذب الاستثمارات الأجنبية لتلك الدول، كما تقوم الوكالة بتقديم المشورة والمساعدة الفنية فيما يخص تحسين ظروف الاستثمار في إقليم ذلك العضو، وذلك بطلب أي من الأعضاء، كما تعمل الوكالة على تشجيع التسوية الودية للمنازعات بين المستثمرين والدول المضيفة.

المبحث الثاني : مقارنة حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بمؤشرات التنافسية في الجزائر

كنا قد أشرنا سابقا إلى مفهوم وخصائص وأهداف ا لإستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى أهميته، ومخاطر هو النظريات المفسرة له ، كما أشرنا إلى مفهوم التنافسية، البيئة و الإستراتيجيات، بالإضافة إلى سياسات دعم القدرات التنافسية للمؤسسات ، وهو الجانب النظري من دراستنا، والآن سوف نتطرق في هذا المبحث إلى آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية المؤسسة الاقتصادية .

المطلب الأول : تأثير تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر على براءات الاختراع

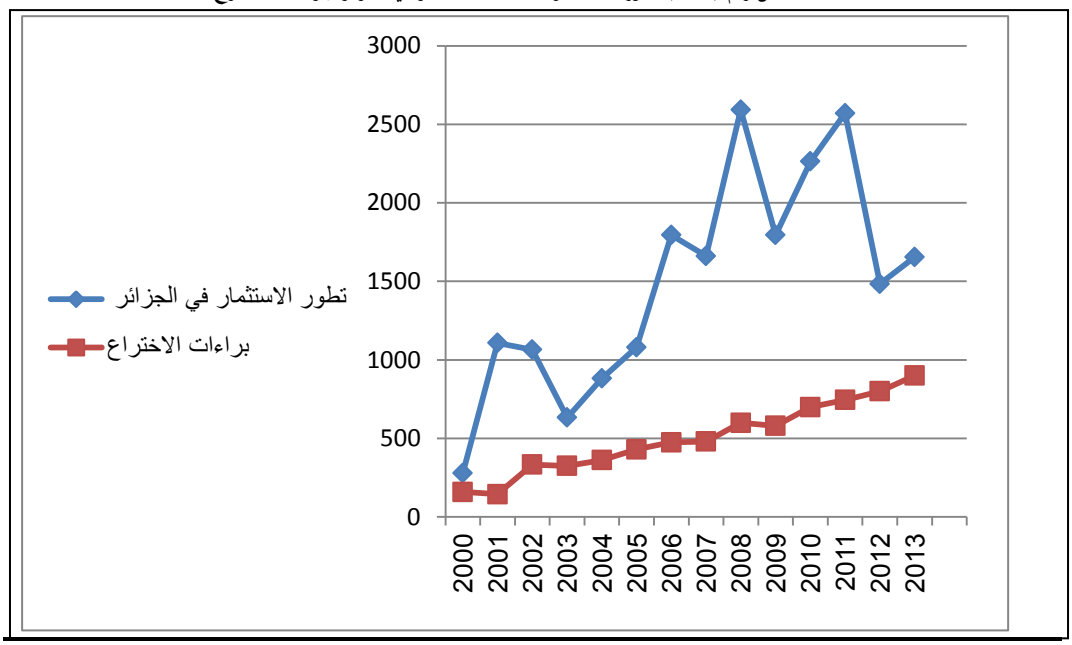
سنقوم في هذا المطلب بدراسة مقارنة بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بمؤشر من مؤشرات التنافسية وهو براءات لاختراع بالمقارنة بينهما من خلال تدفقهما من الفترة الممتدة من سنة (2000-2013) حيث تظهر أهمية براءة الاختراع في المجال التكنولوجي نظرا لتطويقها عن قرب لنتائج البحث والتطوير ولنشاطات أخرى كالإبداع التكنولوجي والاختراع، وبدقة لا تستطيع مؤشرات أخرى توفيرها، بالإضافة إلى أن براءة الاختراع تغطي بشكل كلي كافة المجالات التكنولوجية (باستثناء برامج الكمبيوتر والتي تحمى بحقوق المؤلف)، هذه التغطية تعتبر مكسب خاص في حالة القيام بتحليل النشر التكنولوجي أو تحديد تخصصات دولة ما أو مؤسسة، كون معظم الدول تتوفر على نظام براءات الاختراع، وتعتبر التغطية الجغرافية الكبيرة (عالميا) من طرف براءات الاختراع، من بين المبررات التي تبين مدى أهميتها من جانب الدراسة الاقتصادية والتكنولوجية.

الجدول رقم(3-1): يمثل التطور تتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشر وبراءات الاختراع في الجزائر

السنوات	تطور الاستثمار	براءات الاختراع
2000	280,1	159
2001	1107,9	452
2002	1065	280
2003	633,7	262
2004	881,9	622
2005	1081,1	430
2006	1795,4	475
2007	1661,8	480
2008	2593	600
2009	1795,4	580
2010	2264	700
2011	2571	745
2012	1484	800
2013	1654,2	900

المصدر: المعهد الوطني للملكية الصناعية

الشكل رقم (3–1) تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر وبراءات الاختراع



المصدر: من إعداد الطالب بناء على برنامج Excel

نلاحظ من خلال الجدول والشكل أعلاه أن التدفقات الواردة إلى الجزائر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة سجلت تذبذبا من سنة إلى أخرى هبوطا وصعودا، وهذا لاعتبارات عديدة ذكرت سابقا، وكذلك بالنسبة مع عدد براءات الاختراع حيث : انه في سنة 2000 كان الاستثمار الأجنبي المباشر كان منخفض وهذا راجع الى لظروف سياسية بحتة التي كان انتقال للسلطة والخروج من العشرية السوداء بالنسبة للجزائر ومازال في ترتيب الأمور من اجل استقطاب الاستثمارات الأجنبية التي يعتبر العامل السياسي أهم العوامل من أجل استقطابها بينما براءات الاختراع كانت أيضا منخفضة وذلك لعدم تشجيع الدولة لها وفي سنة 2001 بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر ارتفع ارتفاع رهيب مقارنة مع السنة الماضية ليصل الى 1107,9 مليون دولار أي بنسبة زيادة تقدر ب قابله زيادة في براءات الاختراع ليصل إلى 245 براءة اختراع وذلك لدخول التكنولوجيا وتطوير الاستثمار وفي سنة 2002 حصل انخفاض بسيط على تدفق الاستثمارات الأجنبية ولكنه لم يؤثر بالمقابل على براءات الاختراع وذلك لان الانخفاض كان بنسبة بسيطة أما في سنة 2003 فقط تهاوت تدفقات الاستثمارات الأجنبية بصورة كبيرة بانخفاض قدره 431.5 مليون دولار ليصل الى 633,7 ،وهذا الانخفاض قابله انخفاض في عدد براءات الاختراع أيضا بانخفاض قدره 54 براءة اختراع ليصل إجمالي براءات الاختراع الى 226 براءة اختراع، وفي سنة 2004 شهدت تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة ارتفاع معتبر لتصل الى 881,9 مليون دولار، وهنا راجع الى الاستقرار السياسي هنا الذي كما أشرنا سابقا أنها من أهم عوامل جذب هذه الاستثمارات الأجنبية قابله أيضا زيادة في عدد براءات الاختراع والتي وفرت لها السلطات العناية الكافية من أجل تطويرها وهو ما أثر إيجابا

وشجع الكفاءات والمؤسسات من أجل تفجير مواهبها على أرض الواقع وتطويرها بفعل التكنولوجيا التي جذبها الاستثمار الأجنبي المباشر حيث من سنة 2004 والاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة مستمرة وقابلها أيضا زيادة في عدد براءات الاختراع المودة لدى المعهد الوطني للملكية الصناعية الذي أحصى في سنة 2008 600 براءة اختراع مودعة لديه في ضل الزيادة المستمرة في الاستثمارات الأجنبية المباشرة ، وفي سنة 2009 انخفضت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة ليصل الى 1795,4 مليون دولار وهذا الانخفاض قابله أيضا انخفاض في عدد براءات الاختراع المودعة لدى المعهد الوطني للملكية الصناعية ليصل الى 580 براءة اختراع أي بانخفاض ب20 براءة اختراع عن السنة السابقة ، أما في سنة 2010 فشهد زيادة في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة لتصل الى 2264 مليون دولار ، وهنا راجع الى عدة عوامل منها الاستقرار السياسي في الجزائر وذلك بعد الانتخابات الرئاسية التي أسفرت عن بقاء رئيس الجمهورية عبد العزيز بوتفليقة على أعلى الهرم وهذا الاستقرار أثر بالإيجاب على تدفق الاستثمارات الأجنبية وجذبها من أجل الاستثمار في الجزائر، بالمقابل أيضا قابلها زيادة أيضا معتبرة في عدد براءات الاختراع لتصل الى 700 براءة اختراع لتصل لأول مرة الى هذا العدد من أول الالفية محل الدراسة وذلك بعد السياسات التي تطبقها الجزائر من تشجيع على الابتكار والدعم المادي لمراكز الأبحاث التي خصصت لها الدولة كل المساعي من اجل الارتقاء بالتكنولوجيا ومواكبة البلدان المتطورة في مجال الإبداع والابتكار، وفي سنة 2011 حدث ارتفاع معتبر في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشر لتصل الى 2571 مليون دولار وهي زيادة قابلتها ارتفاع في عدد براءات الاختراع المودعة لدى المعهد الوطني للملكية الصناعية ليصل الى 745 براءة اختراع وهذا كنتيجة لسياسة الدولة الداعم للمؤسسات وتطوير الأبحاث والاختراعات وفي سنة 2012 تراجع تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة بصورة رهيبة ليصل الى 1484 ملون دولار ولكن في هذه الحالة الوحيدة التي قابلها ارتفاع في عدد براءات الاختراع المودعة في المعهد الوطني للملكية الصناعية وهذا راجع ربما الى أن المؤسسات قد اكتسبت الخبرة الكافية الذي أدى بها الى الاستثمار في عملية الاختراع أما في السنة الأخيرة محل الدراسة فقد واصل تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر تطوره ليصل الى حدود 1654,2مليون دولار قابلها من الجهة الأخرى تطور في عدد براءات الاختراع المودعة بالمعهد الوطني ومن هنا نقول بأن الاستثمار الأجنبي المباشر ساهم بشكل كبير في تطوير التكنولوجيا في الجزائر بشكل كبير حيث أنه ومنذ سنة 2000 الى سنة 2013 ومع أنه شهد تذبذب في تدفقه بعل عدة عوامل أثرت عليه إلا انه يعد من الأسباب الرئيسة في تعزيز التنافسية وبالأخص في نقل التكنولوجيا وتطوير البحث والرفع في عدد براءات الاختراع المودعة لدى المعد الوطني للملكية الصناعية في الجزائر .

المطلب الثاني : تأثير تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر على الربحية والحصة السوقية للمؤسسات .

في هذا المطلب سنحاول إبراز تأثير تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر على مؤشر من مؤشرات التنافسية وهو الربحية وكذلك تطور التجارة الخارجية والصادرات وكذا تطور عدد المؤسسات بالجزائر في الفترة الممتدة من سنة (2000 إلى 2013) وذلك بالمقارنة بين العناصر سالفة الذكر .

الجدول رقم (3–2) تطور تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر الفترة من (2000-2013)

السنوات	تطور الاستثمار
2000	280,1
2001	1107,9
2002	1065
2003	633,7
2004	881,9
2005	1081,1
2006	1795,4
2007	1661,8
2008	2593
2009	1795,4
2010	2264
2011	2571
2012	1484
2013	1654,2

المصدر : المركز الوطني للإعلام الآلي الإحصاء التابع للجمارك CNIS

الجدول رقم(3-3) تطور التجارة الخارجية بالجزائر للفترة من (2000-2013)

الوحدة:مليون دولار أمريكي

التسميات	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الواردات السلعية	764 862,40	957 039,80	1 047 441,40	1 314 399,80	1 493 644,80	1 558 540,80
صادرات السلع	1 480 335,80	1 501 191,90	1 902 053,50	2 337 447,80	3 421 548,30	3 979 000,90
الميزان التجاري	715 473,40	544 152,10	854 612,10	1 023 048,00	1 927 903,50	2 420 460,10
نسبة التغطية (٪)	193,5	156,9	181,6	177,8	229,1	255,3
الناتج المحلي الإجمالي	4 227 113,10	4 522 773,30	5 252 321,10	6 149 116,70	7 561 984,30	8 514 843,30
الناتج المحلي الإجمالي(٪)	18,1	21,2	19,9	21,4	19,7	18,3

المصدر : المركز الوطني للإعلام الآلي الإحصاء التابع للجمارك CNIS

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1 916 829,10	2 572 033,40	2 854 805,30	3 011 807,60	3 442 501,60	3 907 071,90	4 368 548,40
4 214 163,10	5 095 019,70	2 854 805,30	3 011 807,60	3 442 501,60	3 907 071,90	4 368 548,40
2 297 334,00	2 522 986,30	492 830,70	1 321 779,70	1 912 008,80	1 780 297,50	848 551,40
219,9	198,1	117,3	143,9	155,5	145,6	119,4
9 366 565,90	11 077139,40	10 006 839,70	12034399,00	14481007,80	16 115 429,50	16 569 270,80
20,5	23,2	28,5	25	23,8	24,2	26,4

المصدر : المركز الوطني للإعلام الآلي الإحصاء التابع للجمارك CNIS

نلاحظ من خلال الجدولين المبينين أعلاه واللذان يبينان تطور كل من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر للفترة الممتدة من سنة (2000-2013) ومقارنتها مع تطور التجارة الخارجية للجزائر لنفس الفترة المذكرة ومن خلال مقارنتنا للمعطيات نجد:

أنه في سنة 2000 وهي السنة الأولى للدراسة نجد أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان منخفضا وذلك راجع لأسباب عديدة أهمها العامل السياسي واستقراره وذلك بعد الخروج من العشرية السوداء، قابلها بالمقابل انخفاض في قيمة الإجمالية للتجارة الخارجية بنفس السنة لتصل إلى 564 862,40 مليون دولار أمريكي وهي نسبة تعد منخفضة نوعا ما لبلد كالجزائر ، أما في سنة 2001 ومع تحسن واستقرار الأوضاع والتي تعد العامل الأساسي لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية ارتفع تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشر ليصل إلى1107,9 مليون دولار وهي قفزة ممتازة قامت بها الدولة في هذا المجال في فترة وجيزة مما اثر ايجا على حركة التجارة الخارجية في الجزائر ليرتفع هو أيضا بالمقابل لتصل إلى 4 227 113,10 مليون دولار أمريكي حيث شهد تطور ملحوظ وهذا التأثير ناجم عن الحركة الكبيرة للاستثمارات الأجنبية، وفي سنة 2002 التي شهدت تراجع طفيف في تدفق

الاستثمارات الأجنبية المباشرة قابلها أيضا زيادة طفيفة على التجارة الخارجية لتصل في أجماليها إلى4 522 773,30 مليون دولار أمريكي، ومن سنة 2003 إلى سنة 2008 التي شهدت فيها الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر تطور ملحوظ بفعل الاستقرار وجهود الدولة من اجل ترقية الاستثمار وجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من اجل تطوير التكنولوجيا مما أدى إلى تطوير التجارة الخارجية بالمقابل لتصل في سنة 2008 إلى 11 077 139,40 مليون دولار أمريكي وهو تطور ملحوظ ، إما في سنة 2009 نلاحظ أن تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة شهدت تراجع طفيف في تدفقها بالجزائر لتصل إلى 1795,4 مليون دولار، ليقابل من الجهة الأخرى تراجع في التجارة الخارجية لتصل أيضا إلى 10 006 839,70 بعد أن كانت في سنة 2008 في أجماليها ، وهذه الزيادة في تكمن في حاجة الدولة وحرصها على تطوير الاستثمار ودعمه ماديا وتخصيص كل الإمكانيات من اجل تطوير لينعكس بالإيجاب على تجارتها الخارجية ، ومنذ سنة 2009 إلى سنة 2013 ومع دعم الدولة للاستثمار وتطويره أدى ذلك بالنهوض بالتجارة الخارجية لتصل في سنة 2013 إلى حدود 16 569 270,80 مليون دولار أمريكي وهذا كل بتضافر الجهود الرامية إلى جذب الاستثمارات الأجنبية وكسب الخبرات منه مما انعكس إيجابا على تصدير السلع وتجارتها الخارجية ، ومنه نقول أن الاستثمارات الأجنبية عامل مباشر في تطوير التجارة الخارجية في الجزائر .

علاقة زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة عدد المؤسسات

الجدول رقم(3–4) تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة من(2000_2013)

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
المؤسسات الخاصة	150327	179893	189552	207949	225449	245842	269806	293946
المؤسسات العامة	777	778	778	778	778	874	739	666
الصناعات التقليدية	63597	64677	71523	79850	86732	96072	106222	116347
المجموع	**214701**	**245348**	**251853**	**288577**	**312959**	**342788**	**342781**	**410959**

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013
المؤسسات الخاصة	450320	586903	618515	658737	686825	702328
المؤسسات العامة	691	591	557	572	561	580
الصناعات التقليدية	113925	125329	132325	146881	154123	157223
المجموع	**750336**	**712829**	**751398**	**806190**	**841509**	**860128**

Source: Ministère de l industrie.de la promotion de l'investissement. Bulletins d'information Statistique de La p.m.e':18-20-21.

مما لاشك فيه أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تعد عامل ايجابي في تطوير براءات الاختراع والتكنولوجيا وكذا زيادة التجارة الخارجية في الجزائر لها دور ايجابي في زيادة عدد المؤسسات في الجزائر حيث نلاحظ ومن الجدول أعلاه أن المؤسسات في الجزائر ومنذ سنة 2000 هي في زيادة مستمرة حيث كانت في السنة الأولى محل الدراسة عدد المؤسسات 230145 مؤسسة ومع زيادة في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة زادت عدد المؤسسات بصفة رهيبة جدا وذلك بتضافر الجهود وحاجة الدولة الى تنامي عدد المؤسسات لتخلق جو من التنافسية لدى مؤسسات يجعلها قادرة على تغطية حاجاتها والتصدير الى الخارج لتصل مع حلول سنة 2013 الى 687386 مؤسسة .

خاتمة الفصل

تعد مؤشرات التنافسية من أهم المقاييس التي تبين مدى نجاح السياسات الإصلاحية الاقتصادية في الدول إذ تمكن من معرفة نقاط الضعف والقوة لها وما هي الأهداف التي حققت والتي لم تحقق، على اعتبار أن التنافسية مصطلح كثير التداول في عصرنا هذا، والذي يهدف إلى خلق سوق واحدة مبنية على المنافسة والبقاء للأقوى، لهذا كان لزاما على الدول إجراء تعديلات وسياسات ترفع من مركزها التنافسي وتحافظ عليه لكي تنمي اقتصادياتها هذا على مستوى الدول، أما على مستوى المؤسسة فبقاء المؤسسة مرتبط باكتساب ميزة تنافسية تميزها عن غيرها وتمكنها من اكتساب حصة من السوق واختراق أسواق أخرى.

والجزائر سعت إلى الرفع من تنافسية اقتصادها من خلال تأهيل المؤسسات الاقتصادية لمواكبة التغيرات الاقتصادية العالمية والتكيف مع البيئة التنافسية الجديدة وذلك بتعزيز قدراتها التنافسية عن طريق تدريب وتأهيل العامل البشري إضافة إلى إدخال التكنولوجيا الدقيقة في الإنتاج وتحسين طرق التسويق وذلك حتى تستطيع هذه المؤسسات التموقع في السوق الدولية أمام المنافسين بواسطة منتوج ذو جودة عالية وأسعار تنافسية التي بدورها تؤثر إيجابا على رفع في تنافسية المؤسسات مما يؤدي إلى الإبداع، ولا يتأتى هذا إلا بفتح الباب أمام الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يمتلك كل هذه المقومات وبالتالي يمنح هذه المزايا للبلد المضيف ومؤسساته.

تمهيد

تكمن أهمية التنافسية في تعظيم الاستفادة ما أمكن من الميزات التي يوفرها الاقتصاد العالمي والتقليل من سلبياته، ويشير تقرير التنافسية العالمي إلى أن الدول الصغيرة أكثر قدرة على الاستفادة من مفهوم التنافسية من الدول الكبيرة، حيث تعطي التنافسية شركات الدول الصغيرة فرصة الخروج من محدودية السوق الصغير إلى رحابة السوق العالمي، لأن هذه الدول الصغيرة والنامية أصبحت مجبرة على مواجهة هذا النظام، بصفته إحدى تحديات القرن الواحد والعشرين.

وبما أن المؤسسات هي التي تتنافس وليس الدول، فإن المؤسسات التي تملك قدرات تنافسية عالية تكون قادرة على المهمة في رفع مستوى معيشة أفراد دولها، كون مستوى معيشة أفراد دولة ما مرتبط بشكل كبير بنجاح المؤسسات العاملة فيها وقدرتها على اقتحام الأسواق العالمية من خلال التصدير والاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يلاحظ نمو التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر في العالم بوتيرة أسرع من نمو الناتج العالمي.

سنتطرق بالدراسة في هذا الفصل الى:

- ✓ **المبحث الأول: ماهية التنافسية ؛**
- ✓ **المبحث الثاني: مؤشرات قياس القدرة التنافسية ؛**
- ✓ **المبحث الثالث: علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بتطوير مؤشرات التنافسية .**

المبحث الأول: ماهية التنافسية

يتميز مفهوم التنافسية بالحداثة ولا يخضع لنظرية اقتصادية عامة، وأول ظهور له كان خلال الفترة 1981-1987 التي عرفت عجزا كبيرا في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية (خاصة في تبادلاتها مع اليابان) وزيادة حجم الديون الخارجية، وظهر الاهتمام مجدداً بمفهوم التنافسية مع بداية التسعينات كنتاج للنظام الاقتصادي العالمي الجديد وبروز ظاهرة العولمة، وكذا التوجه العام لتطبيق اقتصاديات السوق.

المطلب الأول : نشأت ومفهوم التنافسية[1]

الفرع الأول : نشأة التنافسية

من الصعب تتبع الأصول التاريخية لظهور مفهوم اقتصادي معين ، خاصة إذا كان يتمتع بالحداثة ولا يخضع لنظرية عامة تفسره مثل التنافسية ، ولكن من خلال القراءة المتأنية للكتب التي تناولت موضوع التنافسية تبين ما يلي :

أول ظهور لمفهوم التنافسية، كان خلال الفترة 1981-1987 التي عرفت عجزا كبير في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية خاصة في تبادلاتها مع اليابان وزيادة حجم الديوان الخارجية ثم ظهر الاهتمام مجددا بهذا المفهوم وبدرجة مكثفة في بداية التسعينات من القرن العشرين، كإفراز طبيعي لما أطلق عليه بالنظام الاقتصادي العالمي الجديد، وخاصة بعد انهيار الكتلة الشيوعية متمثلة في الاتحاد السوفيتي سابقا، وظهور سمات وتداعيات عديدة له والتي كان من أبرزها ظهور ما يسمى بظاهرة " العولمة " والتأكد مرة أخرى على التوجه نحو الاعتماد على اقتصاد وقوى السوق. [2]

وقد وقع تحول في المفاهيم، فمن مفهوم الميزة النسبية والمتمثل في قدرات الدول من الموارد الطبيعية واليد العاملة الرخيصة، المناخ والموقع الجغرافي التي يسمح لها بإنتاج رخيص وتنافسي، إلى مفهوم الميزة التنافسية والمتمثل في اعتماد الدولة على التكنولوجيا والعنصر الفكري في الإنتاج، نوعية الإنتاج وفهم احتياجات ورغبات المستهلك. مما جعل العناصر المكونة للميزة البيئة تصبح غير فاعلة وغير مهمة في تحديد التنافسية.[3]

كما تسارعت التدفقات المالية في كثير من الدول النامية وكذلك حقق الاستثمار الأجنبي المباشر لنمو، ليس فقط بالنسبة للتاريخ العالمي ولكن أيضا للتجارة الدولية، حيث أصبحت كل الدول تسعى إلى اقتحام أسواق عالمية، من أجل تحقيق الرفاهية في مستوى معيشية الأفراد، إلا التحديات التي أفرزتها العولمة في فترة التسعينات من

---

[1] - World economic forum,"World competitiveness report", Geneva, 1999, P2.

[2] ياسين قاسي ، **التنافسية الجبائية وتأثيرها على تنافسية الدول** ،مذكرة ماجستير ،التخصص تسويق ، جامعة سعد دحلب بالبليدة ،جويلية 2005 ، ص 68-70-69 .

[3] دويس محمد الطيب ، **براءة الاختراع مؤشر لقياس تنافسية المؤسسات والدول " حالة الجزائر "** مذكرة ماجستير ، فرع دراسات اقتصادية . جامعة ورقلة ، جوان 2005 ،ص 3

القرن العشرين، جعلت الدول تعيد هيكلة سياستها من جديد فيما يخص التجارة الخارجية مما استدعي إمكانيات معتبرة تستغلها الدولة من أجل مواجهة هذا التحدي. [1]

ومن هذا استخلص معالم النشأة للتنافسية إلى ما يلي:

- ✓ كان أول ظهور لمفهوم التنافسية في فترة 1981-1987؛
- ✓ ظهور الاهتمام مجددًا وبدرجة مكثفة في بداية التسعينات؛
- ✓ الانتقال من مفهوم الميزة النسبية إلى الميزة التنافسية جعل عناصر الميزة النسبية غير مهمة. من ضمن الأسباب التي ساعدت في ظهور التنافسية؛
- ✓ في ظل العولمة وتحديداتها، جعلت التنافسية شغل شاغل كل أمم التي تسعى للبقاء . [2]

الفرع الثاني : تعريف التنافسية

يوجد العديد من المقاربات المعتمدة لتعريف التنافسية، تشترك كلها في كون التنافسية يتم الحديث عليها دوماً على المستوى الدولي، أحد هذه المقاربات تقسم التعاريف إلى ثلاث مجموعات :

- ✓ المجموعة الأولى وتتضمن كل التعاريف التي تأخذ في عين الاعتبار حالة التجارة الخارجية للدول فقط؛
- ✓ المجموعة الثانية وتتضمن كل التعاريف التي تأخذ في عين الاعتبار حالة التجارة الخارجية وكذا مستويات المعيشة للأفراد؛
- ✓ المجموعة الثالثة وتتضمن كل التعاريف التي تأخذ في عين الاعتبار مستويات المعيشة للأفراد فقط.

والانتقاد الموجه لهذه المقاربة كونها لا تتعرض إلى تعاريف التنافسية على مستوى المؤسسات أو قطاع النشاطات، لذا سوف نعتمد المقاربة التي تميز بين تعاريف التنافسية حسب اختلاف محل الحديث فيما إذا كان عن شركة أو قطاع نشاط أو دول.

1- تعريف التنافسية حسب المؤسسات:

يتمحور تعريف التنافسية للشركات حول قدرتها على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة، وذلك بتوفير سلع وخدمات ذات نوعية جيدة تستطيع من خلالها النفاذ إلى الأسواق الدولية، فالتعريف البريطاني للتنافسية ينص على أنها : "القدرة على إنتاج السلع والخدمات بالنوعية الجيدة والسعر المناسب وفي الوقت المناسب وهذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المنشات الأخرى"[3].

[1] ياسين قاسي، مرجع سابق ، ص 69 .

[2] ياسين قاسي ، مرجع نفسه ، ص 70 .

[3] -وديع محمد عدنان،"محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية، بحوث ومناقشات"، تونس 21/19 جوان 2001.

وهناك تعريف آخر :

"تعني القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني نجاحاً مستمراً لهذه المؤسسة على الصعيد العالمي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، ويتم ذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية (العمل ورأس المال والتكنولوجيا)".

2- التنافسية على مستوى القطاع :[1]

فهي تعني قدرة شركات قطاع صناعي معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية. ومن أهم مؤشراتها الربحية الكلية للقطاع وميزانه التجاري ومحصلة الاستثمار الأجنبي المباشر إضافة إلى مقاييس متعلقة بالتكلفة والجودة.

أو هي: قدرة المؤسسة على المنافسة من ناحية الجودة والكفاءة الداخلية في استخدام مواردها حتى تضمن شروط بقاء وتحقيق مردودية اقتصادية ومعنى ذلك هو مساعدة الدولة للمؤسسات الصناعية على مواجهة وضعها الصعب من ناحية الجودة والكفاءة في التسيير وعدم تركها تواجه مصيرها لوحدها نظرا لأن عولمة الاقتصاد تعني :

- ✓ عدم توطين الإنتاج ؛
- ✓ تحرير متزايد لرأس المال .

3- تعريف التنافسية على مستوى الدول :

أهتم الكتاب والاقتصاديين وكذا المنظمات والهيئات الدولية بتعريف التنافسية على مستوى الدول أكثر من تعريف التنافسية على مستوى المؤسسات وقطاع النشاط، لذلك نجد أن هناك العديد من التعاريف وتختلف حسب الزاوية التي ترى منها التنافسية وسنتطرق لأهم هذه التعاريف.

3-1 تعريف المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية :

يعرف التنافسية على أنها "قدرة الدولة على إنتاج سلع وخدمات تنافس في الأسواق العالمية وفي نفس الوقت تحقق مستويات معيشة مطردة في الأجل الطويل"[2].

[1] – د.كمال رزيق ، و ا.بوزعرور عمار، **التنافسية الصناعية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية** ،مداخلة مقدمة الى الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الالفية الثالثة، – 22 ماي 2002 – البليدة، الجزائر، ص:02.

[2] نوير طارق، "**دور الحكومة الداعم للتنافسية**: حالة مصر"، المعهد العربي للتخطيط بالكويت،2002، ص5.

3-2 تعريف المجلس الأوربي ببرشلونة :

عرف المجلس الأوربي في اجتماعه ببرشلونة سنة 2000 تنافسية الأمة على أنها "القدرة على التحسين الدائم لمستوى المعيشة لمواطنيها وتوفير مستوى تشغيل عالي وتماسك اجتماعي وهي تغطي مجال واسع وتخص كل السياسة الاقتصادية"[1].

3-4 تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE):

تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) [2] التنافسية على أنها : "المدى الذي من خلاله تنتج الدولة وفي ظل شروط السوق الحرة والعادلة، منتجات وخدمات تنافس في الأسواق العالمية، وفي نفس الوقت يتم تحقيق زيادة الدخل الحقيقي لأفرادها في الأجل الطويل".[3]

وتعرف (OCDE) كذلك التنافسية الدولية بأنها : "القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المزاحمة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي"، كما يمكن تعريف التنافسية الدولية بأنها قدرة البلد على زيادة حصصها في الأسواق المحلية والدولية.

4- تعريف معهد التنافسية الدولية:

ويرى معهد التنافسية الدولية على أنها قدرة البلد على:

- ✓ **تكلفة أقل** : من خلال تحسينات في ألإنتاجية واستعمال الموارد بما فيها التقنية والتنظيم.
- ✓ **ارتفاع الجودة**: وفقا لأفضل معلومات السوق وتقنيات الإنتاج.
- ✓ **الملائمة**: وهي الصلة مع الحاجات العالمية، وليس فقط المحلية، في المكان والزمان ونظم لتوريد، بالاستناد إلى معلومات حديثة عن السوق ومرونة كافية في الإنتاج والتخزين والإدارة.

أن يبيع أكثر من السلع المصنعة والتحول نحو السلع عالية التصنيع والتقنية وبالتالي ذات قيمة مضافة عالية في السوقيين الخارجي والمحلي، وبالتالي يتحصل على عوائد أكبر متمثلة في دخل قومي أعلى للفرد، وذي نمو مطرد، وهو أحد عناصر التنمية البشرية.

أن يستقطب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بما يوفره البلد من بيئة مناسبة وبما ترفعه الاستثمارات الأجنبية من المزايا التنافسية التي تضاف إلى المزايا النسبية.

---

[1] Debonneuil michele et Fontagné lionel,"Compétitivité",conseil d'analyse économique, Paris,2003, p13.
[2] OCDE : Organisation de Coopération et Développement Economique
[3] نوير طارق (OCDE)، مرجع سابق، ص5.

وقد توصل فريق المعهد إلى التعريف الموجز التالي : "تتعلق التنافسية الوطنية بالأداء الحالي والكامن للأنشطة الاقتصادية المرتبطة بالتنافس مع الدول الأخرى". ووضع لهذا التعريف مجالا يتناول الأنشطة التصديرية ومنافسة الواردات والاستثمار الأجنبي المباشر.

5- تعاريف بعض الاقتصاديين :

يرى Aldington بأن تعريف التنافسية لأمة ما هو قدرتها على توليد الموارد اللازمة لمواجهة الحاجات الوطنية، وهذا التعريف مكافئ لتعريف تبناه Scott and Lodge وهو "إن التنافسية لبلد ما هي قدرته على خلق وإنتاج وتوزيع المنتجات أو الخدمات في التجارة الدولية بينما يكسب عوائد متزايدة لموارده"[1].

و إذا كان أحد تعاريف التنافسية أنها "قدرة البلد على توليد نسبي لمزيد من الثروة بالقياس إلى منافسيه في الأسواق العالمية"، فان التنافسية العالمية للمنتج والعمليات ذات الصفة العالمية هي القدرة على إيجاد منتجات قابلة للتسويق، جديدة وعالية الجودة، وسرعة إيصال المنتج إلى السوق، وبسعر معقول، بحيث أن المشتري يرغب بشرائها في أي مكان في العالم.

تتمركز بعض التعاريف أساسا على ميزان المدفوعات، وأخرى تطبق عدة مئات من المؤشرات الموضوعية والذاتية لتقييم ما إذا كان البلد يولد نسبيا من الثروة في الأسواق الدولية أكثر مما يولده منافسوه والقدرة على الحفاظ على حصص الأسواق، في الوقت ذاته القدرة على توفير مداخيل مستديمة أعلى وعلى تحسين المعايير الاجتماعية والبيئية.

تشترك اغلب التعاريف المستعرضة آنفا في نقاط مشتركة تتمثل في قدرة المؤسسات على النفاذ إلى الأسواق الخارجية بمنتجات عالية الجودة وبأقل التكاليف، وأن يظهر أثر ذلك في تحسن الناتج الداخلي الخام والذي بدوره يزيد في تحسين الظروف المعيشية للمواطنين، لذلك فإننا نحاول إعطاء تعريف للتنافسية يتلخص في "التنافسية هي قدرة الحكومات على توفير ظروف ملائمة تستطيع من خلالها المؤسسات العاملة في إقليمها النفاذ بمنتجاتها إلى الأسواق الخارجية، بغية زيادة نمو معدل الناتج الداخلي الخام"[2]،لكن النقد الأكثر جوهرية كان نقد Oral Lall (1997)الذي أنصب على تقييم تقرير التنافسية الكونية الذي يصدره المنتدى الاقتصادي العالمي، وانتقادات Lall (2001) عن ابتعاد هذه المؤشرات المركبة عن تعريف وقياس واضح لمفهوم التنافسية بحيث أن كل شيء تقريبا يؤثر في التنافسية ومنه تم تمييع مفهومها ومحدداتها ؛ وقد درس فريق مشروع التنافسية في المعهد العربي للتخطيط هذه الانتقادات وأستخلص عدة جوانب جوهرية، ولتفادي هذا التعميم فإن المعهد حاول خلال عمله

[1]- وديع محمد عدنان،"**القدرة التنافسية وقياسها**"، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت، العدد الرابع والعشرون، ديسمبر 2003، السنة الثانية، ص5.

[2]- وديع محمد عدنان ، مرجع سابق، ص6

في إعداد تقرير عن تنافسية الاقتصاديات العربية تبنى مفهوما واضحا للتنافسية يركز أساسا على الأسواق الخارجية والاستثمارية والاستثمار الأجنبي المباشر كميادين أساسية لتطوير التنافسية العربية.

المطلب الثاني: أهمية التنافسية وركائزها الأساسية :

الفرع الأول: أهمية التنافسية[1]

يوفر النظام الاقتصادي العالمي الجديد، المتمثل بتحرير قيود التجارة العالمية، تحدياً كبيراً وخطراً محتملاً لدول العالم، أو بالأحرى شركاته، وبخاصة تلك الموجودة في الدول النامية. إلا أن هذا النظام في الوقت ذاته يشكل فرصة، للبلدان النامية كذلك، إن أمكن الاستفادة منه. فأهمية التنافسية تكمن في تعظيم الاستفادة ما أمكن من المميزات التي يوفرها الاقتصاد العالمي والتقليل من سلبياته .ويشير تقرير التنافسية العالمي إلى أن الدول الصغيرة أكثر قدرة على الاستفادة من مفهوم التنافسية من الدول الكبيرة، حيث تعطي التنافسية الشركات في الدول الصغيرة فرصة للخروج من محدودية السوق الصغير إلى رحابة السوق العالمي. وسواءً اتفقنا مع هذا القول أم لا، فإنه لا بد في نهاية المطاف من مواجهة هذا النظام، بصفته إحدى حتميات القرن الحادي والعشرين.

ومن المعلوم أنه وفي الوقت الحاضر الشركات هي التي تتنافس وليست الدول، وعليه فإن الشركات التي تملك قدرات تنافسية عالية، تكون قادرة على المهمة في رفع مستوى معيشة أفراد دولها بالنظر إلى أنه وكما أشارت تقارير دولية، أن مستوى معيشة دولة ما يرتبط بشكل كبير بنجاح الشركات العاملة فيها وقدرتها على اقتحام الأسواق الدولية من خلال التصدير أو الاستثمار الأجنبي المباشر 'ففي العقود الأخيرة كانت التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر في العالم ينموان بشكل أسرع من نمو الناتج العالمي.

الفرع الثاني : الركائز الأساسية للتنافسية[2]

تتمثل الركائز الاساسية في مجموع الكفاءات (التنظيمية، التسييرية،والتكنولوجية،...إلخ) الضرورية التي تمكنها من تحقيق أهدافها،ويمكن عرضها كما يلي:

أولا: التنافسية المالية :

إن معرفة ذلك يتم بواسطة القيام بالتحليل المالي لأنشطة المؤسسة من خلال النسب المالية المحققة ومقارنتها بنسب منافسيها في نفس القطاع. وهناك بعض النسب شائعة الإستعمال مثل:

- ✓ نسبة رأس المال الدائم (الأموال الدائمة/الأصول المتداولة)؛

[1] - www.iraqism.com/vb/showthread.php?t=183 -15/05/2015- 18:30

[2] – كربالي بغداد، **تنافسية المؤسسات الوطنية في ظل التحولات الاقتصادية**، مداخلة مقدمة الى الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الالفية الثالثة، 22 ماي 2002 – البليدة، الجزائر، ص، 10-11.

- ✓ نسبة الإستقلالية المالية (الأموال الخاصة/الديون)؛
- ✓ نسبة قدرة التسديد (الهامش الإجمالي للتمويل الذاتي/ المصاريف المالية)؛
- ✓ نسبة المردودية (الأرباح/الأموال الخاصة).

ثانيا: التنافسية التجارية :[1]

إن القدرة التنافسية في المجال التجاري تمكن المؤسسة من تحديد وضعيتها في القطاعات السوقية إتجاه منافسيها المباشرين، ويتم من خلال عدة مؤشرات منها على سبيل المثال:

- ✓ وضعية منتجاتها في السوق، من خلال التركيز على الجودة والنوعية.
- ✓ شهرتها التجارية التي تتمثل في درجة وفاء مستهلكيها، وتعاملها مع زبائنها، وسعة حفيظة منتجاتها ونوعيتها، وفعالية سياستها الإتصالية الإشهارية،...إلخ.
- ✓ التوسع الجغرافي الذي يتم من خلال فعالية قنواتها التوزيعية، وقوتها البيعية، الخدمات المقدمة بعد عملية البيع،...إلخ.

ثالثا: التنافسية التقنية :

تتمثل في قدرة المؤسسة في التحكم في الأساليب التقنية المرتبطة في إنتاج منتوجات ذات جودة عالية وبأقل تكلفة ممكنة.وإن ذلك يتحتم عليها أن تساير التطور التقني، مع وجود تنسيق محكم بين مختلف مراحل سيرورة الإنتاج.كما أن درجة تأهيل العمال، وتوفر جو يشجع على القيام بمختلف الأنشطة، وأخذ مختلف القوى الداخلية والخارجية بعين الإعتبار، مما يدعم قدرتها التنافسية التقنية.

رابعا: التنافسية التنظيمية والتسييرية :

يتعلق الأمر في تنظيمها لوظائفها بدرجة تسمح لها بتحقيق أهدافها بصورة فعالة.إن ذلك يتوقف على نوعية الأنشطة، وطبيعة التنظيم والقرارات، ودرجة الإندماج.أما قدرتها التسييرية تتضح من خلال كفاءة مسيرها، وعلاقتهم بالمرؤوسين.إن مصدر التنافسية التسييرية تتعلق بالقيم التي يتميز بها مسؤولي المؤسسات، حيث تمس الصفات التي يتحلوا بها، والتي تتولد من خلال التجارب السابقة، والمعرف المتحصل عيها من طبيعة التكوين والتمهين.

إن تحديد القدرة التنافسية الكلية للمؤسسة يتمثل في تحليل مختلف أنواع القدرات التنافسية المشار إليها أعلاه، ومقارنتها بأهم منافسيها المباشرين.إن تنافسية المؤسسة تكمن بصفة عامة في التحكم في التكاليف التي

[1]- كربالي بغداد ، مرجع نفسه ص،17-15

تشمل مجموع ما تتحمله من تكاليف إبتداء من عملية التموين مرورا بعملية الإنتاج وإنتهاء بوضع المنتوج في متناول المستهلك النهائي أو المستعمل الصناعي.

المطلب الثالث: أنواع التنافسية

تميز العديد من الكتابات بين عدة أنواع من التنافسية هي:[1]

- ✓ **تنافسية التكلفة أو السعر**: فالبلد ذو التكاليف الأرخص يتمكن من تصدير السلع إلى الأسواق الخارجية بصورة أفضل ويدخل هنا أثر سعر الصرف.
- ✓ **التنافسية غير السعرية** : باعتبار أن حدود التنافسية معرفة بالعديد من العوامل غير التقنية وغير السعرية، فإن بعض الكتاب يتكلمون عن المكونات غير السعرية في التنافسية .
- ✓ **التنافسية النوعية**: وتشمل بالإضافة إلى النوعية والملائمة عنصر الإبداع التكنولوجي، فالبلد ذو المنتجات المبتكرة وذات النوعية الجيدة، والأكثر ملائمة للمستهلك وحيث المؤسسات المصدرة ذات السمعة الحسنة في السوق، يتمكن من تصدير سلعة حتى ولو كانت أعلى سعر من سلع منافسة.
- ✓ التنافسية التقنية: حيث تتنافس المشروعات من خلال النوعية في صناعات عالية التقنية.

ويميز تقرير التنافسية الكونية للمنتدى الاقتصادي العالمي2000 WEF التنافسية الظرفية أو الجارية ودليلها CCI، وتركز على مناخ الأعمال وعمليات المؤسسات وإستراتجياته، وتحتوي على عناصر مثل : التزويد، التكلفة، النوعية، والحصة من السوق الخ...، وبين التنافسية المستدامة ودليلها GCI، وتركز على الإبداع التكنولوجي ورأس المال البشري والفكري، وتحتوي على عناصر مثل التعليم ورأس المال البشري والإنتاجية، مؤسسات البحث والتطوير، الطاقة الإبداعية، الوضع المؤسسي، وقوى السوق، تدفع الأبعاد الأساسية في التنافسية إلى الاهتمام بجوانب عديدة منها :

- ✓ **مستوى التحليل**: اعتبارا من مستوى المشروع أو المنتج إلى مستوى القطاع ثم مستوى البلد وحتى على مستوى الإقليم.
- ✓ **الشمول**: هي تحقيق الأهداف بأقل التكاليف، والفعالية والاختيار الصحيح للغايات.
- ✓ **النسبية** : حيث أن التنافسية في جوهرها تعني مقارنة نسبية بين الاقتصاديات سواء كانت بلدانا أو مؤسسات أو أقسام في المؤسسة الواحدة، أو بين فترتين زمنيتين وهو ما يثير مسألة فقدان التنافسية والديناميكية، كما

[1] – د. عيسى محمد الغزالي، **سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية**. العدد الرابع والعشرون ديسمبر/آانون الأول 2003 السنة الثانية.ص7

يفسر اهتمام تقرير WEF بجانب نمو التنافسية مقابل التنافسية الجارية في عدديه الأخيرين. أو تعني المقارنة النسبية بالقياس إلى وضعية افتراضية مستهدفة وتكون معرفة جيداً، وتنعكس هذه القضايا على المؤشرات المنتقاة أو المتغيرات وعلى تركيب أدلة التنافسية.

المبحث الثاني: مؤشرات قياس القدرة التنافسية

ثمة العديد من مؤشرات التنافسية، فبعض الدراسات تقتصر هذه المؤشرات على عدد محدود مثل : أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار المستهلك، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، السعر النسبي للسلع المتاجر بها وغير المتاجر بها، تكلفة وحدة العمل المميزة في الصناعة التحويلية، ولكن الإنجاز الحقيقي لكل منها في تفسير تدفقات التجارة ليس كاملا.

المطلب الأول: مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة

إن مفهوم التنافسية الأكثر وضوحاً يبدو على مستوى المؤسسة، فالمؤسسة قليلة الربحية ليست تنافسية، وحسب النموذج النظري للمزاحمة الكاملة فإن المؤسسة لا تكون تنافسية عندما تكون تكلفة إنتاجها المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في السوق، وهذا يعني أن موارد المؤسسة يساء تخصيصها وأن ثروتها تتضاءل أو تبدد، وضمن فرع النشاط معين ذي منتجات متجانسة يمكن للمؤسسة أن تكون قليلة الربحية لأن تكلفة إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفة منافسيها، وقد يعود ذلك إلى أن إنتاجيتها أضعف أو أن عناصر الإنتاج تكلفها أكثر أو للسببين معاً،ويقدم أوستن Austin[1] نموذجاً لتحليل الصناعة وتنافسية المؤسسة من خلال القوى الخمس المؤثرة على تلك التنافسية وهي :

- ✓ تهديد الداخلين المحتملين إلى السوق؛
- ✓ قوة المساومة والتفاوض التي يمتلكها الموردون للمؤسسة؛
- ✓ قوة المساومة والتفاوض التي يمتلكها المشترون لمنتجات للمؤسسة؛
- ✓ تهديد الإحلال أي البدائل عن منتجات المؤسسة؛
- ✓ المنافسون الحاليون للمؤسسة في صناعتها.

ويشكل هذا النموذج عنصراً هاماً في السياسة الصناعية والتنافسية على مستوى المؤسسة، وجاذبية منتجات مؤسسة ما يمكن أن تعكس الفاعلية في استعمال الموارد وعلى الأخص في مجال البحث والتطوير أو الدعاية، لهذا فإن الربحية وتكلفة الصنع والإنتاجية والحصة من السوق تشكل جميعاً مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسة.

[1] وديع محمد عدنان،مرجع سابق، ص11.

1- الربحية :

تشكل الربحية مؤشراً كافياً على التنافسية الحالية، وكذلك تشكل الحصة من السوق مؤشراً على التنافسية إذا كانت المؤسسة تعظم أرباحها أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد غرض رفع حصتها من السوق، ولكن يمكن أن تكون تنافسيةً في سوق يتجه هو ذاته نحو التراجع، وبذلك فإن تنافسيتها الحالية 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 تتعلق بالقيمة السوقية لها،تعتمد المنافع المستقبلية للمؤسسة على إنتاجيتها النسبية وتكلفة عوامل إنتاجها وكذلك على الجاذبية النسبية لمنتجاتها على امتداد فترة طويلة وعلى أنفاقها الحالي على البحث والتطوير أو براءات الاختراع التي تتحصل عليها إضافة إلى العديد من العناصر الأخرى، إن النوعية عنصر هام لاكتساب الجاذبية ومن ثم النفاذ إلى الأسواق والمحافظة عليها.

2- تكلفة الصنع:

تكون المؤسسة غير تنافسية حسب النموذج النظري للمنافسة النزيهة إذا كانت تكلفة الصنع المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في الأسواق، ويعزى ذلك إما لانخفاض إنتاجيتها أو عوامل الإنتاج مكلفة كثيرا، أو السببين السابقين معاً، وإنتاجية ضعيفة يمكن أن تفسر على أنها تسيير غير فعال، كل هذا في حالة قطاع نشاط ذو منتجات متنوعة، أما إذا كان قطاع النشاط ذو منتجات متجانسة فيمكن أن يعزى ذلك إلى كون تكلفة الصنع المتوسطة ضعيفة مقارنة بالمنافسين.

إن تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين تمثل مؤشرًا كافياً عن التنافسية في فرع نشاط ذي إنتاج متجانس ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمشروع، ويمكن لتكلفة وحدة العمل أن تمثل بديلاً جيداً عن تكلفة الصنع المتوسطة عندما تكون تكلفة اليد العاملة تشكل النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية، ولكن هذه الوضعية يتناقص وجودها.

3- الإنتاجية الكلية للعوامل :

تقيس الإنتاجية الكلية للعوامل (PTF : Productivité Totale des Facteurs)[1] الفاعلية التي تحول المؤسسة فيها مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات، ولكن هذا المفهوم لا يوضح مزايا ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج، كما أنه إذا كان الإنتاج يقاس بالوحدات الفيزيائية مثل أطنان من الورق أو أعداد من السيارات، فإن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضح شيئاً حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب المؤسسة.

[1] Donald G. McFetridge, P9.

من الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل أو نموها لعدة مؤسسات على المستويات المحلية والدولية، ويمكن إرجاع نموها سواء إلى التغيرات التقنية وتحرك دالة التكلفة نحو الأسفل، أو إلى تحقيق وفرات الحجم، كما يتأثر دليل النمو PTF بالفروقات عن الأسعار المستندة إلى التكلفة الحدة، ويمكن تفسير الإنتاجية الضعيفة بإدارة أقل فاعلية (لا فاعلية تقنية أو لا فاعلية أخرى تسمى "لا فاعلية X") أو بدرجة من الاستثمار غير فاعلة أو بكليهما معاً.

4- الحصة من السوق :

من الممكن لمؤسسة ما أن تكون مربحة وتستحوذ على جزء هام من السوق الداخلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي، ويحصل هذا عندما تكون السوق المحلي محمية بعوائق تجاه التجارة الدولية، كما يمكن للمؤسسات الوطنية أن تكون ذات ربحية آنية ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة عند تحرير التجارة أو بسبب أفول السوق، ولتقدير الاحتمال لهذا الحدث يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين المحتملين.

عندما يكون هناك حالة توازن تعظم المنافع ضمن قطاع نشاط ما ذي إنتاج متجانس، فإنه كلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة بالقياس إلى تكاليف منافسيها، 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، وفي قطاع نشاط ذي إنتاج غير متجانس، فإن ضعف ربحية المؤسسة يمكن أن يفسر بالأسباب أعلاه ولكن يضاف أليها سببا آخر هو أن المنتجات التي تقدمها قد تكون أقل جاذبية من منتجات المنافسين بافتراض تساوي الأمور الأخرى أيضا، إذ كلما كانت المنتجات التي تقدمها المؤسسة أقل جاذبية كلما ضعفت حصتها من السوق ذات التوازن، لقد بينت دراسة[1] عدة مؤسسات وجود حزمة واسعة من المؤشرات على تنافسية المشروع، ومن هذه النتائج :

- ✓ في معظم الأنشطة الاقتصادية وفروع النشاط فإن التنافسية لا تتمركز ببساطة على الأسعار وتكلفة عوامل الإنتاج؛
- ✓ ثمة عوامل عديدة ليست مرتبطة بالأسعار تعطي اختلافات عن مستوى إنتاجية اليد العاملة، رأس المال (وفرات الحجم، سلسلة العمليات، حجم المخزون، الإدارة ، علاقات العمل،... الخ)؛

[1] وديع محمد عدنان،مرجع سابق، ص13.

- ✓ يمكن للمشروعات أن تحسن أدائها من خلال التقليد والإبداع التكنولوجي وأن الوصفة الحسنة للمشروع يمكن أن تعطي نتائج حسنة لدى مشروعات ذات مدخل على عوامل إنتاج أكثر رخصا؛
- ✓ من الأهمية بمكان معرفة أن التركيز على تنافسية المشروع تعني دوراً محدوداً للدولة وتتطلب استعمال تقنيات إنتاج مرنة ورقابة مستمرة على النوعية والتكاليف والتطلع إلى الأمد الطويل أكثر من الأمد القصير؛
- ✓ ضرورة إعطاء أهمية أكبر إلى تكوين وإعادة التأهيل والنظر إلى العامل كشريك وليس عامل إنتاج؛
- ✓ إذا كانت تنافسية البلد تقاس بتنافسية مشروعاته فإن تنافسية المشروع تعتمد على نوعية إدارته والدولة مدير غير ناجح للمشروعات وخصوصاً في مجالات القطاع الخاص؛
- ✓ يمكن للدولة مع ذلك أن تسهم في أيجاد مناخ موات لممارسة إدارة جيدة من خلال : توفير استقرار الاقتصاد الوطني، خلق مناخ تنافسي وعلى الخصوص بإزالة العقبات أمام التجارة الوطنية والدولية، إزالة الحواجز أما التعاون بين المشروعات، تحسين ثلاثة أنماط من عوامل الإنتاج هي رأس المال البشري باعتبار الدولة المكون الأساسي له، التمويل لناحية التنظيم وحجم القروض، والخدمات العمومية.

التكنولوجيا: تعتبر التكنولوجيا من أحد أهم مؤشرات التنافسية في المؤسسة، لعل أبرز أدوار التكنولوجيا سواء كان بمفهومها الواسع أو الضيق في دعم تنافسية الاقتصاديات تظهر من خلال:

تسريع عملية التنمية:

ينجم تسريع عملية التنمية عن التطور التكنولوجي الناجم عن التطور المعرفي في المجالات حيث من سمات التطور التكنولوجي المعاصر سرعة التطور.

تخفيض تكلفة التنمية:

يظهر أثر التكنولوجيا على خفض تكاليف التنمية من خلال خفض معدل استخدام المدخلات، توفير بدائل صناعية أرخص من الموارد الطبيعية القابلة للنضوب، حيث أن التكنولوجيا تساهم بشكل وافر في تطوير التنافسية في المؤسسات، حيث تعتبر المؤسسات بحاجة ماسة الى التكنولوجيا لمواكبة التطورات والبقاء في السوق.

المطلب الثاني : مؤشرات قياس تنافسية قطاع النشاط

يمكن حساب مقاييس التنافسية على مستوى فرع النشاط حينما تكون المعطيات عن المؤسسات التي تشكله كافية، وهذه المقاييس تمثل متوسطات وقد لا تعكس أوضاع مؤسسة معينة ضمن الفرع المدروس، إن إجراء تحليل التنافسية على مستوى قطاع النشاط أو العناقيد (تجمع أنشطة) يشترط أن تكون المتوسطات على هذا المستوى ذات معنى وفوارق مؤسسات القطاع محدودة، وتعود تلك الفوارق عادة إلى تفسيرات عديدة مثل توليفة المنتجات، عوامل الإنتاج، عمر المؤسسة، الحجم، الظروف التاريخية وعوامل أخرى.

وإذا كان من الممكن تقييم تنافسية المشروع في السوق المحلية أو الإقليمية بالقياس إلى المشروعات المحلية أو الإقليمية، فإن تقييم تنافسية فرع النشاط يتم بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل لإقليم آخر أو بلد آخر الذي يتم معه التبادل، إن فرع النشاط التنافسي يتضمن مشروعات تنافسية إقليميا ودوليا أي تلك التي تحقق أرباحاً منتظمة في سوق حرة.

وتنطبق غالبية مقاييس تنافسية المشروع على تنافسية فرع النشاط، إذا أن فرع النشاط الذي يحقق بشكل مستديم مردوداً متوسطاً أو فوق المتوسط على الرغم من المنافسة الحرة من الموردين الأجانب، يمكن أن يعتبر تنافساً إذا تم إجراء التصحيحات اللازمة.

1- مؤشرات التكاليف والإنتاجية :[1]

يكون فرع النشاط تنافسياً إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل (PTF) فيه مساوية أو أعلى منها لدى المشروعات الأجنبية المزاحمة أو كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة للمزاحمين الأجانب، وغالباً ما يتم لذلك إجراء المقارنات الدولية حول إنتاجية اليد العاملة أو التكلفة الوحدوية لليد العاملة CUMO،

ويمكن أن ترتفع CUMO لبلد بالنسبة إلى مثيلاتها للبلدان الأجنبية لسبب أو أكثر مما يلي :

- ✓ أن يرتفع معدل الأجور والرواتب بشكل أسرع مما يجري في الخارج؛
- ✓ أن ترتفع إنتاجية اليد العاملة بسرعة أقل من الخارج؛
- ✓ ارتفاع قيمة العملة المحلية بالقياس لعملات البلدان الأخرى.

إن المشكلة الرئيسية لمقارنة التكلفة الوحدوية تنجم عن غموضها، فإن ارتفاع التكلفة الوحدوية النسبية بسبب ارتفاع في الأجور أو في زيادة في سعر الصرف، يكون مرغوبا إن كان يعكس زيادة في جاذبية صادرات

[1] - Donald G. McFetridge P1.

البلد أو قيمتها في البلدان الأجنبية أو بزيادة في تكلفة "العدول" للعمال بالبلد، وإلا فالتكلفة الوحدوية للبلد ينبغي أن تهبط بالمقارنة مع تكلفة شركائه التجاريين، وهذا التراجع يمكن أن يستلزم تحسينات في الإنتاجية أو هبوطاً في الأجور أو خفضاً للعملة.

تبنى العديد من الاقتصاديين حتى منتصف الثمانينات فكرة أن التنافسية الدولية محددة بشكل وحيد بأسعار التصدير التي هي دالة أساساً في تكلفة عوامل الإنتاج الصناعي الوحدوية وعلى الخصوص الأجور، لذلك كانت توصياتهم العملية حول السياسة الاقتصادية في ضوء هذه المقاربة للتنافسية الدولية تتناول :

- ✓ إجراءات مستندة أساساً على التكلفة الأجرية وإنتاجية القوى العاملة، وفي بعض الأحيان التكلفة الأجرية فقط.
- ✓ إمكان تحقيق مكاسب في التنافسية من خلال خفض قيمة العملة.

لكن هذه الرؤية وجهت لها انتقادات بناءا على تجربة ألمانيا واليابان فقد عرفتا ارتفاع في CUMO وتوسع في حصصهما من السوق الدولية في آن واحد بسبب أن تكلفة اليد العاملة لم تشكل القسم الأكبر من التكلفة الإجمالية، ولكن خبرة البلدين تتوافق مع تزايد الطلب الخارجي على صادرتهما وبذلك نشأ توازن جديد برفع سعر الصرف والكميات المخصصة للتصدير الدولي، والانتقاد الثاني كون تكلفة اليد العاملة يمكن ألا تشكل إلا قسماً صغيراً من تكلفة السلع والخدمات التي يتم تبادلها وبذلك يمكن تحييد أثر تلك التكلفة بواسطة تغير ملحوظ في قطاعات أخرى أو في أسعار عوامل الإنتاج الأخرى وبذلك لن يكون لتغيرات CUMO أثراً على سعر الصرف.

2 – مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولي :

يستخدم الميزان التجاري والحصة من السوق كمؤشر لقياس تنافسية قطاع نشاط معين، فالقطاع يخسر تنافسيته عندما تنخفض حصته من الصادرات الوطنية الكلية، أو حصته من الواردات تتزايد لسلعة معينة أخذاً في الاعتبار حصة تلك السلعة في الإنتاج أو الاستهلاك الوطنيين الكلي.

3- الميزة النسبية الظاهرة :

أنشأ بورتر (1990) مقياسا للتنافسية مستنداً على الميزة التنافسية الظاهرة (RCA : Revealed Comparative Advantage index)[1] ويمكن حسابه لبلد ما j لمجموعة منتجات أو فرع نشاط i كالتالي :

$$RCA_{ij} = \frac{[\text{الصادرات الكلية للبلد } j]/[\text{صادرات المنتج } i \text{ للبلد } j]}{[\text{الصادرات الدولية الكلية}]/[\text{الصادرات الدولية للمنتج } i]}$$

عندما تكون RCA_{ij} أكبر من الواحد فإن البلد j يمتلك ميزة تنافسية نسبية ظاهرة للمنتج i، ويجدر الاهتمام بالميزان التجاري لفرع النشاط، فإن فرعاً صناعياً تبلغ حصته 6% من الصادرات الدولية و7% من الواردات الدولية لا يمكن اعتباره تنافسياً.

المطلب الثالث: مؤشرات قياس تنافسية الدول

أكد معظم الباحثين على ضرورة استعمال عدة مؤشرات لقياس تنافسية دولة ما، والبدائل المتوفرة لذلك تتمثل في ملاحظة تطور الدخل الحقيقي حسب الفرد أو الإنتاجية، أو على النتائج التجارية للدولة.

تطور الدخل الحقيقي حسب الفرد والإنتاجية مفاهيم مرتبطة ولكن ليست متشابهة، حيث يوضح Markusen[2] هذه النقطة بقوله أن الدخل الحقيقي حسب الفرد يرتبط بعوامل الإنتاج الكلية، التوفر على رأس المال والموارد الطبيعية وكميات التبادل، فزيادة عوامل الإنتاج الكلية (عادة متمثلة في التطورات التكنولوجية) تزيد الدخل حسب الفرد، مثل ما يفعل تطور التخصيص الوطني بالموارد الطبيعية ورأس المال المادي، أو تحسن في التبادلات.

كميات التبادل لدولة ما تتحسن عندما تكون العملة الوطنية مثمنة أو سعر الصادرات للدولة ترتفع مقارنة لسعر الواردات، وهذا ما يؤدي لزيادة حجم الاستهلاك الداخلي الممكن انطلاقا من التخصيص المعطى من الثروات الطبيعية ومن تجارة متوازنة.

تزداد كميات التبادل لدولة ما ومنه الدخل حسب الفرد عندما يكون طلب عالمي إضافي على المنتجات والخدمات المصدرة من طرف هذه الدولة، أو عرض عالمي إضافي على المنتجات والخدمات التي تستوردها، ولهذا فإن مقاربات التنافسية الوطنية المبنية على التجارة والدخل حسب الفرد مرتبطة فيما بينها،عندما تكون محفظة

[1] Donald G. McFetridge, , P17.
[2] Donald G. McFetridge, , P26.

صادرات دولة ما مركزة على قطاعات النشاط ذات نمو كبير ومحفظة الواردات مركزة على قطاعات نشاط ذات نمو ضعيف أو في حالة انحدار، فيمكن أن يكون مؤشر على تحسن كميات التبادل لهذه الدولة، وهذا يخضع لسرعة رد فعل الأسواق العالمية لشروط العرض والطلب الإضافيين، ويرتفع دخل الفرد تحت تأثير زيادة التخصيص الوطني من الثروات الطبيعية (تنقيب عن الثروات الطبيعية) أو من رأس المال المادي (نتيجة لاستثمارات سابقة).

تنشر العديد من المنظمات والهيئات الدولية (المعهد الدولي لتنمية الإدارة IMD، المنتدى الاقتصادي العالمي WEF، منظمة الأمم المتحدة UN، AT Kearney...) تقارير سنوية، تتضمن مؤشرات تهدف إلى تصنيف دول العالم بدلالة معايير مختلفة مثل التنافسية، التطور البشري، الحرية الاقتصادية، تكلفة الأعمال...الخ.

وقد قام فابريك هاتم بتلخيص معظم هذه التقارير ومؤشراتها في جدول (رقم 1) يبين فيه تعداد الدول التي يخصها كل تقرير وطريقة إعداد هذه المؤشرات.

أولا : تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة

يعد المعهد الدولي لتنمية الإدارة IMD الذي يتخذ من سويسرا مقرا له ، كتابا سنويا عن التنافسية في العالم . يتضمن تصنيفا للدول حسب قدراتها التنافسية وترتيبا لها وفقا لإجمالي عدد من المؤشرات ،وقد بلغ عدد الدول المشمولة في تقرير عام 2002 (49 دولة) ليس منها أي دولة عربية .

وقام المعهد بتطوير العوامل والمؤشرات المعتمدة في تقاريره حيث كانت في تقرير عام 1997 ثمانية عوامل هي : هياكل وأداء الاقتصاد الوطني ، الصلات مع الخارج (التدويل) ، الحكومة ، المالية ، البنى التحتية ، الإدارة ، العلم وإتقانه ، البشر ، وفي تقرير عام 2002 تم تجميع المؤشرات في أربع عوامل هي : الانجاز الاقتصادي ، فاعلية الحكومة ، فاعلية قطاع الأعمال ، البنية التحتية .

ولكل من هذه العوامل عناصر ، ولكل من هذه العناصر مؤشرات أو متغيرات ، بلغ عددها 244 متغيرا عام 1997 و314 عام 2000 ، بعضها بشكل قياسات كمية مباشرة وأخرى قياسات عن مسموحات رأي .

ثانيا : المنتدى الاقتصادي العالمي

يتخذ المنتدى الاقتصادي العالمي من سويسرا مقرا له أيضا ، وكان قبل عام 1996 مشاركا ل IMD في إعداد التقرير السنوي عن تنافسية العالم ثم استقل بعد ذلك بإصدار تقريرا مستقلا بالتعاون مع مركز التنمية الدولية CID التابع لجامعة هارفرد في الولايات المتحدة ، باسم " تقرير التنافسية الكونية " GCR شمل التقرير

عام 2001 (75 دولة) من بينها دولتين عربيتين فقط هما الأردن ومصر ، وكما هو الحال مع تقرير IMD ،فإن GCR يقوم أيضا بالاستناد إلى عدد كبير من المؤشرات ، بتصنيف الدول وترتيبها . وتضمن المؤشر عام 2000 إلى 175 متغيرا بعضهما كمي والأخر يشمل مسوح رأي مديري العمال بالعالم ، وتتوزع المتغيرات على مجموعات عوامل .

قدم تقرير التنافسية الكونية 1999 WEFقوائم قطرية على شكل " ميزان التنافسية " وتكون على النمط المحاسبي في الميزانيات ، فيوضع في جانب الأصول مناطق الميزة للبلد حيث يكون ترتيبه في هذا المؤشر مواتٍ عالميا ، بينما يوضع في جانب الخصوم الضوابط أو المؤشرات التي يتراجع بموجبها ترتيب البلد في هذا المؤشر عن الحدود المناسبة ، كما يقوم المنتدى وجامعة هارفرد بإعداد تقارير إقليمية وقطرية .

ثالثا : مؤشرات التنافسية من البنك الدولي

يعد البنك الدولي بيانات عن مؤشرات التنافسية للعديد من الدول ، لكنه لا يصدر تقريرا لهذا الغرض ، تتضمن هذه المؤشرات عددا من البلدان العربية هي الجزائر ، مصر ، الأردن ، الكويت ، موريتانيا ، المغرب ، عمان ، السعودية ، الإمارات ، اليمن ، وان كانت بيانات هذه الدول غير كاملة لكافة المؤشرات المنتقاة .

كما أن البنك الدولي لا يقدم ترتيبا دوليا لمؤشر تنافسية مركب ، ولكنه يقدم تحت اسم " مؤشرات التنافسية " مجموعة من المؤشرات والمتغيرات يبلغ عددها 64 متغيرا ، ويضع ترتيبا للبلدان وفق كل من هذه المؤشرات التي تتجمع عموما في المجموعات التالية :

- ✓ الدينامية الكلية ودينامية السوق "النمو والاستثمار ، الإنتاجية ،حجم التجارة الإجمالي"؛
- ✓ رأس المال البشري والفكري ؛
- ✓ الإنجاز الإجمالي (الناتج القومي الإجمالي للفرد ، معدل النمو السنوي المتوسط) ؛
- ✓ الدينامية المالية ؛
- ✓ البنية التحتية ومناخ الاستثمار(شبكة المعلومات والاتصالات، البنية التحتية المادية) .

رابعا : مؤشرات الصندوق النقد الدولي

يقوم بنشر عدد محدد من المؤشرات " أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار المستهلك، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة ، السعر النسبي للسع المتداولة وغير المتداولة ، تكلفة وحدة العمل في الصناعة التحويلية

خامسا : تصنيف حسب مؤشر الحرية الاقتصادية

مؤشر طوره معهد " HERITAGE" بالولايات المتحدة الأمريكية وقد اعتمد لدراسة درجة الحرية على عشرة عوامل وكل عامل يتكون من مجموعة من المتغيرات " 50 متغير " وهذه العوامل هي :

- ✓ العبء الضريبي للحكومة ؛
- ✓ تدخل الحكومة في الاقتصاد ؛
- ✓ السياسة النقدية ؛
- ✓ حرية التجارة ؛
- ✓ الجهاز المصرفي ؛
- ✓ الأنظمة ؛
- ✓ السوق السوداء ؛
- ✓ تدفقات رأس المال والاستثمار الأجنبي ؛
- ✓ الأجور والأسعار ؛
- ✓ حقوق الملكية ؛

وتحتل الجزائر حسب تصنيف مؤشر الحرية الاقتصادية المرتبة 108 .[1]

[1] دويس محمد الطيب ، **براءة الاختراع مؤشر لقياس تنافسية المؤسسات والدول " حالة الجزائر** " ، مرجع سابق ، ص22 – 23

المبحث الثالث: علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بتطوير مؤشرات التنافسية

شكل تصاعد اهتمام الدول النامية بمسألة ا لتنافسية ولا سيما تنافسية صادراتها في الأسواق الدولية، سببا اضافيا للسعي الى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. ويرجع ذلك الى مساهمة هذه الاستثمارات في الارتقاء بمستوى الصادرات وتحسين الإنتاج، إما من خلال الاستثمار في أنشطة ذات قيمة مضافة أكبر في مجالات جديدة، وإما بالتحول، في صناعة معينة، من الأنشطة ذات الإنتاجية المنخفضة والمعتمدة على تكنولوجيا بسيطة وعمالة كثيفة إلى أنشطة ذات إنتاجية عالية تعتمد على تكنولوجيا رفيعة المستوى وعلى المعارف.

هذا، ويتطلب الارتقاء بمستوى الصادرات تحسين أداء الإنتاج، آما يتطلب ذلك التحول من الميزة النسبية الثابتة إلى ميزة نسبية ديناميكية، ولاشك أن تحسين القدرة التنافسية أمراً في غاية الأهمية.

المطلب الأول: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تطوير التكنولوجيا (براءات الاختراع)

1- مفهوم التكنولوجيا: تمثل التكنولوجيا مجموعة المعارف والخبرات والأدوات والوسائل المادية والإدارية التي يستخدمها الإنسان في أداء عمل ووظيفة معينة في مجال حياته اليومية لإشباع حاجاته المادية[1] أو هي عبارة عن تطوير العملية الإنتاجية والأساليب المستخدمة فيها، بما يحقق خفض تكاليف الإنتاج أو تطوير الأسلوب، أو الوصول إلى مستويات الإنتاج المرتفعة بنفس كمية وتوليفة مدخلات عناصر الإنتاج، أو استخدام كميات أقل من عناصر الإنتاج للوصول إلى نفس كمية الإنتاج، أو اكتشاف منتجات جديدة ويصاحب الاستثمار الأجنبي المباشر تكنولوجيا متقدمة في مجال الإنتاج من قبل الشركات القائمة بالاستثمار الأجنبي المباشر تلك التكنولوجيا ناتجة عن زيادة الإنفاق على البحوث والتطوير من قبل تلك الشركات، وقد أشار Ghura عام 1997 بأن زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى زيادة المستوى التكنولوجي للاقتصاد وبالتالي مزيدا من النمو الاقتصادي وذلك باعتبار أن التغير التكنولوجي يعد بمثابة متغير داخلي وهذا ما أكده رومر في النظرية في ربط العامل التكنولوجي بالنمو مباشرة.

لعل من أهم أسباب التي تفسر نظرة العديد من الدول النامية —وخاصة التي تمر بمرحلة انتقالية — اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، هو اعتقاد تلك الدول بأن ذلك النوع من الاستثمارات قد يكون وسيلة هامة لنقل التكنولوجيا لتلك الدول، والتكنولوجيا بمفهومها الواسع لا تقتصر على سلسلة العمليات الإنتاجية الفنية فقط بل تمتد لتشمل المهارات والقدرات التنظيمية والإدارية والتسويقية، وعملية نقل التكنولوجيا قد تتم من خلال وسائل

[1]- محمد آدم،" **التكنولوجيا والاقتصاد في خدمة التنمية**"، **مجلة النبأ**، العدد،22 بيروت، 2000 ص.1.

مختلفة مثل بيع التكنولوجيا واتفاقيات منح التراخيص وعقود المساعدة الفنية،وهناك بعض الدراسات تشير إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر من الوسائل الهامة في نقل التكنولوجيا سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

إن سرعة نقل التكنولوجيا التي يتم نقلها إلى الدول المضيفة قد تعتمد على عدد من العوامل منها نمط الاستثمار(أجنبي تماما،مشترك) وكذا القدرة الاستيعابية للعمالة الوطنية، هذا بالإضافة إلى العلاقة بين التكنولوجيا المستوردة والربحية ومدى ملائمة المنتجات في شكلها النهائي للسوق.

2- قنوات نقل التكنولوجيا:

نقل التكنولوجيا يعني تبادل المعلومات التقنية بشكل يسهل معه تطبيقها علميا بين البلدان وتقوم الشركات العابرة للقارات بالدور الكبير في ذلك رغم المشاكل المعقدة والصعبة التي تخلقها للحكومات وهناك عدة طرق يتم من خلالها هذا الانتقال أهمها:

- ✓ الواردات من السلع الوسيطة والرأسمالية؛
- ✓ الترخيص باستخدام التكنولوجيا من قبل الشركات الأجنبية للشركات المحلية؛
- ✓ اتفاقيات الشراكة والتعاون بين الشركات الأجنبية والشركات المحلية، وأن تصمم التكنولوجيا المتاحة بشكل يتفق مع الإمكانيات المتوفرة محليا[1].

لكن أهم تلك القنوات تتمثل في الاستثمار الأجنبي المباشر حيث يساعد على إيجاد منافسة بين الشركات المحلية وفروع الشركات الأجنبية وبالتالي توسع وانتشار التكنولوجيا ويمكن أن لا تكون التكنولوجيا الجديدة متاحة تجاريا، وقد ترفض الشركات المبتكرة بيع تكنولوجيتها عن طريق اتفاقية التراخيص بما أن التكنولوجيا المنقولة بواسطة فروع الشركات الأجنبية تكون أكثر حداثة من تلك المباعة عن طريق الاتفاقيات[2].

إن عدم توفر الشركات المحلية على تكنولوجيا عالية سمح للاستثمار الأجنبي المباشر بمساهمة في تدريب العمالة، وتحقيق كفاءة عالية لها وهذا ما انعكس بشكل إيجابي على الشركات المحلية، وحسب دراسة Blomstrom, Kokko أكدت أن 16% من حركة الوظائف من فروع الشركات العابرة للقارات إلى الشركات المحلية ساهمت في نقل التكنولوجيا في كينيا ونفس الأثر وجد في المكسيك، تايوان، فنزويلا، والذي أدى إلى زيادة الإنتاجية الخاصة بالشركات المحلية في الدول المضيفة والذي أدى إلى زيادة معدل النمو الاقتصاد[3].

[1]- عمر الفاروق البزري،" مطالعة **حول الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا**"، **مجلة التعاون الصناعي**، العدد ، 86 الرياض،2001.

[2]- محمد قويدري، مرجع سابق، ص43 .

[3] -M BLOMSTRÔM, A KOKKO, "The Impact of Foreign Investment on Host Hountries Arew", Working Paper (Washington : Policy Research, December 1996), P.P. 7-8.

المطلب الثاني : دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحسين الربحية والحصة السوقية

يترتب على زيادة القدرة التنافسية والربحية الناتجة عن الاستثمار الأجنبي المباشر آثار هامة، والبلدان التي حققت أكبر المكاسب من حيث الحصص السوقية هي بصورة رئيسية بلدان نامية. وأصبحت تلك البلدان تنتمي بفضل ما اكتسبته مؤخراً من حصص سوقية إلى البلدان الـ20 الأكثر تصديراً في العالم. كذلك توجد 5 شركات مقارها في اقتصاديات نامية تحتل مكانة في قائمة أكبر 100 شركة في العالم. أي إن هنالك تغيّرات هائلة قد أخذت تحدث في تكوين التجارة العالمية. ويمكن اعتبار ذلك من المؤشرات التي تبعث على الأمل، وهناك إمكانية للتقدم في حال تم استغلال الظروف والإمكانيات استغلالاً جيداً.

احتدام المنافسة يجبر الشركات عبر الوطنية على البحث عن سبل جديدة لزيادة كفاءتها وإمكانياتها، بما في ذلك عن طريق توسيع نطاق وصولها إلى المستوى العالمي، والوصول إلى أسواق جديدة في مرحلة مبكرة وتحويل بعض الأنشطة الإنتاجية من أجل تخفيض التكاليف. وهذا يؤدي إلى اتخاذ أشكال جديدة للإنتاج على مستوى ترتيبات الملكية وترتيبات تعاقدية جديدة. كما أن سياسة الدول الرائجة في عصرنا الحالي من فتح الأسواق المالية والسماح بجميع أنواع الاستثمارات الأجنبية، تساعد الشركات على زيادة استثماراتها في الخارج. بحيث أتاحت إستراتيجية الشركات وتغيير النظم الإنتاجية العالمية إمكانات جديدة للبلدان النامية للانخراط في نظم الإنتاج العالمية.

ويلاحظ أن الكثير من البلدان التي حققت تقدماً في الأسواق التصديرية كانت معتمدة اعتماداً كبيراً على الاستثمار المباشر. وهناك بعض الميّزات النسبية التي تتمتع بها تلك البلدان تلعب دوراً في استقطاب الاستثمار الأجنبي، فمثلاً تتميّز الصين بحجم اقتصادها، أما كوستاريكا وأيرلندا فتتميّزان بإتباع سياسات وطنية قائمة على نهج استباقي لاجتذاب الاستثمار الأجنبي في مجال التكنولوجيا الرفيعة المستوى والارتباط بشبكات الموردين الدولية. أما هنغاريا والمكسيك وأيرلندا تتميّز بإمكانية وصولها إلى أسواق رئيسية وبشروط تفضيلية، فمثلاً ميزة المكسيك هي إمكانية التصدير إلى الولايات المتحدة الأمريكية وفقاً لاتفاقية التجارة الحرة بين البلدين، ما يجعل المجال كبيراً أمام الدول التي تفرض عليها الولايات المتحدة شروطاً في تجارتها مثل أن تدخل إلى السوق الأمريكية عن طريق المكسيك وهذا ما تفعله اليابان. وذلك أيضاً ما يحدث في هنغاريا وأيرلندا اللتين كانت تتميزان بحصولهما على شروط تفضيلية في الأسواق الأوروبية، ما جعلهما محط أنظار الكثير من الشركات.

خلاصة الفصل :

خلاصة هذا الفصل تكمن في أن التنافسية أصبحت مهمة بالنسبة للمؤسسات كما بالنسبة للدول، حيث أصبحت تسعى كليهما لتحسين وضعيتهما التنافسية رغم أن معظم الاقتصاديين والهيئات الاقتصادية الدولية لم يتفقوا على تعريف موحد للتنافسية، والمؤشرات المستعملة في قياسها تدور حول معدل الدخل للفرد الواحد وكذا حجم التبادلات التجارية للدولة وتطورهما، والتي تعتبر نتيجة لمردودية المؤسسات وقدرتها على اقتحام الأسواق الدولية والصمود في وجه المنافسين الدوليين، وتركز كل مؤشرات التنافسية التي تعدها المنظمات والهيئات الدولية على عنصرين هامين وهما التطور التكنولوجي والإنفاق على البحث والتطوير، واستعمال الوسائل التكنولوجية الحديثة، سواء على مستوى المؤسسات أو على مستوى الدولة في حد ذاتها.

كما سنحاول في الفصل الموالي الى إبراز مدى تأثير بالاستثمار الأجنبي المباشر في وإبراز دوره في رفع التنافسية لدى المؤسسة .

تحتاج الدول وخاصة النامية منها إلى مصادر تمويل ضخمة للرفع من القدرات التنافسية لاقتصادياتها كبديل عن المديونية، ولهذا فهي تعمل جاهدة من أجل جلب رؤوس الأموال الأجنبية، من خلال توفير كل التسهيلات وتقديم حوافز وضمانات، وإزالة كل الحواجز والعراقيل التي تعيق طريقها خاصة القوانين والتشريعات الكابحة لحركة رأس المال الأجنبي، و ثقل المنظومات المالية والمصرفية، والحواجز الجمركية، والعوائق البيروقراطية، لذا يجب عليها تمهيد كل الطرق التي تسهل إنسياب هذه الاستثمارات داخل اقتصادياتها، فضعف التمويل المحلي يجعله كابحا لانطلاق التنمية الاقتصادية عموما ورقي التنافسية الاقتصادية للمؤسسات، مما يلزم هذه الدول بالبحث عن مصادر تمويل خارجية للرفع من القدرات التنافسية لمؤسساتها، وتعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة أهم مصدر لذلك .

فرؤوس الأموال الأجنبية الباحثة عن الاستثمار كثيرة ولكن قدومها مرهون بمدى ما توفره الدول المضيفة من مناخ استثماري ينميها و يسهل عملية استقرارها، وبالتالي تنمية الاقتصاد المحلي، الذي ينتج عنه زيادة القدرات التصديرية للبلد، والتقليل من الواردات، الذي ينعكس إيجابيا على تنافسية المؤسسات

والجزائر عملت على خلق مناخ استثماري جاذب للاستثمارات الأجنبية من خلال مجموعة من القوانين والتشريعات أهمها قانون النقد والقرض، كما أدخلت العديد من الإصلاحات الهيكلية العميقة على نظمها، بهدف الوصول إلى الرفع من تنافسية مؤسسات وكذا الاقتصاد بصفة عامة .

المشكلة الرئيسية:

انطلاقا من تزايد الاهتمام بظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر و ازدياد حدة المنافسة بين الدول المتقدمة و الدول النامية على حد سواء، من أجل جذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، يتبادر إلينا أن هذا الأخير يجلب معه عدة مزايا إلى الدول المضيفة من شأنها رفع التنافسية في المؤسسات الاقتصادية وذلك من أجل مواكبة التطورات والبقاء في السوق.

مادور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية تنافسية المؤسسات في الجزائر؟

الأسئلة الفرعية:

ومن خلال هذه الإشكالية نطرح التساؤلات الفرعية التالية:

- ✓ هل يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر على تنمية القدرات التكنولوجية من خلال براءات الاختراع؟
- ✓ هل الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر دور في زيادة الربحية والحصة السوقية للمؤسسة؟

الفرضيات:

انطلاقا من الإشكالية المطروحة وقصد تسهيل الإجابة على الأسئلة المطروحة ارتأينا طرح الفرضيات التالية:

- ✓ نعم يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر على القدرات التكنولوجية من خلال براءات الاختراع حيث أنه وعند دراستنا للمتغيرين الاثنين وذلك بإجراء مقارنة لهما للفترة الممتدة من سنة 2000ألى 2013 تبين أن الاستثمار يؤثر بصفة مباشرة على تطوير براءات الاختراع في الجزائر وذلك بتطوير التكنولوجيا وتطوير البحث والابتكار .
- ✓ نعم للاستثمارات الأجنبية المباشرة دور إيجابي على ربحية المؤسسة والحصة السوقية لها وذلك من خلال الرفع من تجارتها الخارجية تنامي الصادرات وأيضا الزيادة في عدد المؤسسات التي تؤدي الى تحقيق مؤشر التنافسية وتحقيق الربحية للمؤسسة الاقتصادية.

مبررات اختيار الموضوع

هناك عدة أسباب لاختيار هذا الموضوع منها:

- ✓ باعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر موضوع الساعة و يشغل الأوساط الاقتصادية الوطنية.
- ✓ رغبتي في البحث والكتابة بالمواضيع ذات الصلة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- ✓ الميل إلى الخوض في المواضيع الحديثة التي تعرف تطورات و تحولات متلاحقة.
- ✓ رغبتي في إثراء المكتبة بهذا النوع من المواضيع.

أهداف الدراسة:

يرمي هذا البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:

- ✓ التعرف على ماهية الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- ✓ دراسة أساليب جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتوطينه في الجزائر.
- ✓ تبيان مفهوم وأهمية وأهداف وخصائص ومؤشرات وإستراتيجيات التنافسية.
- ✓ دراسة تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشر على القدرات التكنولوجية من خلال براءات الاختراع في الجزائر.
- ✓ دراسة تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الربحية والحصة السوقية في الجزائر.

✓ **أهمية الدراسة:**

✓ تبرز أهمية الدراسة من خلال تسليط الضوء على الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها أداة أساسية في ترقية تنافسية المؤسسات الاقتصادية في الجزائر،كما تبرز أهميته في تبيان:

✓ الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن المؤسسات الاقتصادية من الاحتكاك والاستفادة من خبرات الآخرين.

✓ الاستثمار الأجنبي المباشر يكسب الاقتصاد الوطني ميزة تنافسية، حيث يجعل من السهل الولوج إلى الأسواق الدولية واختراقها، واكتساب مكانة ريادية له بين الاقتصاديات الدولية.

مجال وحدود الدراسة:

لمعالجة هذا الموضوع فإننا سنركز على النقاط التالية:

✓ الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛

✓ التنافسية.

مع ضرورة إبراز العلاقة التأثيرية بين الاستثمار الأجنبي المباشر وتنافسية الاقتصاد الجزائري، وهذا من أجل تحقيق أهداف الدراسة المشار إليها سابقا، أما فيما يخص المجال الزمني للدراسة موضوع البحث فإننا سوف نركز على الفترة الممتدة من سنة (2000 الى2013)

الدراسات السابقة:

من بين الدراسات الى أجريت في هذا المجال نذكر منها:

✓ الدراسة التي قامت بها –كريمة قويدري- الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي في الجزائر وذلك خلال الفترة من 1991-2008 والتي بينت فيها 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 و ذلك من خلال ما يحمله من قدرة على نقل التكنولوجيا و التقنية المتطورة إلى الدولة المضيفة، و ما يصاحب ذلك من إمكانيات لتدريب العمالة الوطنية و إكسابها مهارات الإنتاج و التسويق و الإدارة المتقدمة مما يزيد من فرص التشغيل و رفع إنتاجية الأفراد والمؤسسات و بالتالي تحسين الأداء الاقتصادي.

✓ في نفس الإطار توصل"رفيق نزاري " في الدراسة التي قام بها بعنوان"الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي، دراسة حالة تونس و الجزائر و المغرب "و ذلك خلال الفترة 1991-2005 و التي استنتج من خلالها أن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في تونس كان سالبا و هذا ما يؤكد الدراسات السابقة المقامة على الاقتصاد التونسي و التي أثبتت عدم استفادة و استغلال هذا البلد من

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما النتائج الخاصة بالجزائر كانت متوافقة مع النظرية الاقتصادية أما المغرب فكان التأثير إيجابيا لكن في فترة محدودة.

- ✓ الدراسة التي قام بها "كاكي عبد الكريم" حول أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية الاقتصاد الوطني في الجزائر، حيث أبرزها من خلال تسليط الضوء على الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها أداة أساسية في ترقية تنافسية الاقتصاد الوطني.

الإطار الزماني والمكاني:

بالنسبة للإطار الزماني للدراسة فقد حدد الفترة من ستة (2000 الى2013) والتي قمنا فيها بالمقارنة بين تطور الاستثمارات من جهة والتكنولوجيا المتمثلة في براءات الاختراع من جهة أخرى.

أما عن الإطار المكاني فقد تطرقنا بصفة عامة عن الجزائر وعن التنافسية في مؤسسات بفعل تدفق الاستثمارات الأجنبية.

المنهج و الأدوات المستخدمة:

حتى نتمكن من الإجابة على الإشكالية، والإشكاليات الفرعية، ومحاولة إثبات صحة الفرضيات المتبناة، فقد اعتمدنا على المنهج التاريخي من خلال الحديث عن تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة وإبراز أهم المؤشرات عبر سنوات مختلفة، بالإضافة إلى المنهج الوصفي لتشخيص وتحليل وتفسير أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية المؤسسات الاقتصادية ، من خلال ما نقدمه من معطيات ومعلومات خاصة بموضوعنا، كما اعتمدنا أيضا على المنهج التحليلي لتحليل المعلومات والبيانات المتحصل عليها واستخدامه في تقييم البيئة الاستثمارية والتنافسية.

لقيامنا بإنجاز هذه الدراسة سنقوم باستعمال الأدوات الآتية:

- ✓ اعتماد عدة مراجع: من كتب، مجلات، مذكرات، تقارير، ملتقيات وطنية وأجنبية و هذه المراجع باللغتين ،العربية والأجنبية.
- ✓ الاستعانة بشبكة الإنترنيت من أجل الحصول على الدراسات الحديثة التي يتعذر علينا إيجادها في المكتبات.

الاتصال ببعض الهيئات والمؤسسات المتخصصة والتي لها علاقة بمجال دراستنا،

مثل :الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار،ANDI المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء CNIS الديوان الوطني للإحصائيات ،ONS وزارة المالية، وزارة الصناعة وترقية الاستثمار، بنك الجزائر، وذلك بهدف مدنا بالإحصائيات الضرورية اللازمة لإنجاز البحث.

صعوبات الدراسة:

إنّ الصعوبات التي واجهناها في هذه الدراسة تتمثل في قلة المراجع المتخصصة في هذا الميدان سواء في الجانب النظري و هذا في كل من الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية، أما فيما يخص الجانب التطبيقي فقد واجهتنا صعوبة الحصول على المعطيات الإحصائية ،حيث أن هذه الأخيرة كانت من أصعب العوائق التي واجهتنا.

محتوى البحث:

بهدف الإلمام الجيد بجميع جوانب البحث والإجابة على الإشكالية المطروحة نقوم بتقسيم موضوع البحث إلى ثلاثة فصول حيث كان التقسيم كالتالي:

الفصل الأول: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر.

نتطرق فيه إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة وكل المفاهيم المرتبطة به،كما سنخصص عرض لأهمية ودوافع ومحددات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وختاما معرفة النظريات

الفصل الثاني :الإطار ألمفاهيمي للتنافسية

نتناول فيه الإطار النظري للتنافسية، فبداية سنستعرض مفهوم وأنواع وأهمية التنافسية، ثم نشرح البيئة التنافسية، وبعدها نبين المؤشرات التي بواسطتها نقيس مدى تنافسية هذا الاقتصاد مع الشرح والتحليل، وبعدها الإستراتيجيات التي تتبعها المنظمات في الوصول إلى أهدافها، لنقوم في الختام بتبيان سياسات دعم القدرة التنافسية

الفصل الثالث: دراسة علاقة تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية المؤسسة

نتناول فيه مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، إطاره المنظم، الهيئات والاتفاقيات المكلفة بترقيته وتشجيعه،ثم نتطرق الى تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على القدرات التكنولوجيا من خلال براءات الاختراع في الجزائر، وكذا إبراز تأثيره أيضا على الربحية والحصة السوقية للمؤسسات الاقتصادية في الجزائر.

الملخص:

تلعب الاستثمارات الأجنبية المباشرة دورا مهما في تنمية القدرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة وترابط العلاقات الاقتصادية الدولية،كونها وسيلة الدول للرفع من قدراتها التصديرية واختراق الأسواق الدولية بواسطة منتجات محلية التي انتقلت إليها التكنولوجيا الدقيقة في الإنتاج، تقنيات التسيير الحديثة عن طريق الاحتكاك بالشركات المتعددة الجنسية، وبالتالي الحصول على منتجات ذات جودة عالية بأسعار تنافسية، فقد قامت الجزائر كغيرها من الدول الى السعي لتجسيد المناخ الملائم لاستقطاب الاستثمار المباشر الأجنبي لأجل تحفيز نمو اقتصادياتها،وخلق المزيد من فرص العمل، وتنويع مصادر الدخل، وجلب التكنولوجيا الحديثة وإقامة المشاريع الإنتاجية والمساهمة في تحسين المعيشة، وكذا تعزيز قواعد الإنتاج وتحسين المهارات والخبرات الإدارية، وتحقيق مزايا تنافسية في مجال التصدير والتسويق، وتطوير التنافسية لدي المؤسسات الاقتصادية لديها ومواكبة التطورات في الأسواق الدولية .

الكلمات المفتاحية : الاستثمار الأجنبي المباشر ، التنافسية، المؤسسات الاقتصادية.

Résumé:

L'investissement direct étranger joue un rôle important dans la capacité concurrentielle du développement des institutions économique dans le contexte de la mondialisation et de l'interdépendance des relations économique internationals, comme un moyen pays d'augmenter sa capacité d'exportation de pétrole et de pénétrer les marches internationaux par les produits locaux qui ont déménagé en minute dans la technologie de production, les techniques modernes de gestion par le biais de friction entreprises multinationals et ainsi obtenir des produits de haute qualité à des prix compétitifs, l'Algérie a eu, comme d'autres pays de chercher à refléter l'environnement approprié pour attirer l'investissement direct étranger dans le but de stimuler la croissance de leurs économies, et de créer plus d'opportunités d'emploi, et de diversifier les sources de revenus, et apporter la technologie moderne et la mise en place de projets productifs et de contribuer à l'amélioration de la Vivre, ainsi que la production de suralimentation et d'améliorer les compétences de gestion et les règles d'expérience, et obtenir des avantages compétitifs dans le domaine de l'exportation et de la commercialization, et le développement des institutions économique compétitifs avoir et se tenir au courant de l'évolution des marches internationaux.

Mot-clés *: L'investissement direct étranger, concurrentielle, institutions économique .*

فهرس المحتويات

العنـــوان	الصفحة
آية من القرآن ومن أقوال الإمام الشافعي	-
الإهداء	-
الشكر	-
الملخص	-
الفهارس	I
فهرس المحتويات	III -II
فهرس الجداول	IV
فهرس الأشكال البيانية	V
المقدمة	أ– هـ
الفصل الأول: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر	
تمهيد	07
المبحث الأول: مفاهيم أساسية الاستثمار الأجنبي المباشر	08
المطلب الأول : مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر	10
المطلب الثاني: المناخ الاستثماري ومحدداته	10
المطلب الثالث: شركات الاستثمار الأجنبي المباشر وأنواعه	12
المبحث الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر و مراحل تطوره و اتجاهاته واستراتجياته	15
المطلب الأول: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر	15
المطلب الثاني: مراحل تطور الاستثمار الأجنبي المباشر و اتجاهاته	19
المطلب الثالث: استراتيجيات الاستثمار الأجنبي المباشر	25
المبحث الثالث: النظريات المفسرة لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر	29
المطلب الأول: التفسير التقليدي لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر	29
المطلب الثاني: التفسير الحديث لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر	32
خلاصة الفصل	38
الفصل الثاني : الإطار النظري والمفاهيمي للتنافسية وعلاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر	
تمهيد	40
المبحث الأول: ماهية التنافسية	41
المطلب الأول: نشأت ومفهوم التنافسية	41
المطلب الثاني: أهمية التنافسية والركائز الأساسية لها	46
المطلب الثالث: : أنواع التنافسية	48
المبحث الثاني: مؤشرات قياس القدرة التنافسية	49
المطلب الأول: مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة	49
المطلب الثاني: مؤشرات قياس تنافسية قطاع النشاط	53
المطلب الثالث : مؤشرات قياس تنافسية الدول	55
المبحث الثالث: علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بتطوير مؤشرات التنافسية	59
المطلب الأول: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تطوير التكنولوجيا (براءات الاختراع)	59

المطلب الثاني: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحسين الربحية والحصة السوقية	61
خلاصة الفصل	62
الفصل الثالث: دراسة ميدانية لواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وأثره على تنافسية المؤسسة	
تمهيد	64
المبحث الأول: مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر	65
المطلب الأول: الإطار المنظم للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر	65
المطلب الثاني: الهيئات المكلفة بترقية وتشجيع الاستثمار	70
المطلب الثالث: المعاهدات والاتفاقيات الدولية المتعددة الأطراف والثنائية الخاصة بتشجيع الاستثمار	72
المبحث الثاني: مقارنة حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بمؤشرات التنافسية في الجزائر	76
المطلب الأول : تأثير تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر على براءات الاختراع	76
المطلب الثاني: تأثير تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر على الربحية والحصة السوقية للمؤسسات	79
خلاصة الفصل	83
الخاتمة	84
قائمة المراجع	88

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

الشعبة: اقتصاد

التخصص: اقتصاد عمومي وتسيير المؤسسات

أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية المؤسسة الاقتصادية في الجزائر

تحت إشراف الأستاذ:

سامر زلاسي

إعداد الطالب:

خالد شيخة مبروك

لجنة المناقشة

أحمد بن خليفة	أستاذ محاضر ب بجامعة الوادي	رئيسا
سامر زلاسي	أستاذ مساعد أ بجامعة الوادي	مشرفا ومقررا
بوبكر عباسي	أستاذ مساعد أ بجامعة الوادي	ممتحنا

السنة الجامعية: 2015/2014