



جامعة جيلالي ليايس سيدي بلعباس



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم

تخصص : علوم اقتصادية

فرع: اقتصاد مالي

العنوان

دور التجارة الخارجية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر

دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب وتونس

تحت إشراف:

من إعداد الطالب:

الأستاذ الدكتور: داني الكبير معاشو

حفيظ إلياس

أعضاء لجنة المناقشة

- | | | | |
|---------------|-------------------|----------------------|-----------------------|
| رئيسا | جامعة سيدي بلعباس | أستاذ التعليم العالي | أ.د لبيق محمد البشير |
| مشرفا و مقررا | جامعة سيدي بلعباس | أستاذ التعليم العالي | أ.د داني الكبير معاشو |
| مناقشا | جامعة تلمسان | أستاذ التعليم العالي | أ.د كرزابي عبد اللطيف |
| مناقشا | جامعة مستغانم | أستاذ التعليم العالي | أ.د عشوي نصرالدين |
| مناقشا | جامعة وهران | أستاذ محاضر - أ - | د بن حمادي عبد القادر |
| مناقشا | جامعة سيدي بلعباس | أستاذ محاضر - أ - | د لزرق محمد |

السنة الجامعية: 2016-2017م

شكر و تقدير

أشكر الله عز وجل على توفيقه لنا ، فالحمد لك ربي على نعمك الجليلة التي لا تعد
ولا تحصى

كما أتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى المشرف الأستاذ الدكتور: حاني الكبير
معاشو على قبوله الإشراف على هذا البحث و على نصائحه القيمة و توجيهاته الجادة
و حرصه علينا في إتمامه، تعلمنا منك الكثير أستاذنا الفاضل فلنمني تحية تقدير
تليق بمقامك الكريم .

كما لا يفوتني أن نشكر أعضاء لجنة اللجنة على قبولهم مناقشة هذا البحث و تكريمهم
عناء قراءته

و أحيي تحية تقدير و وقار إلى إلى من ساهم من بعيد أو من قريب في تكويننا على
مدار الأطوار الدراسية و الجامعية

حفيظ إلياس

إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى كل أفراد عائلتي و أخص بالذكر :

- إلى من قال فيهم ربي "وبالوالدين إحسانا" ، فلکم من تحية تقدير و شكر ، حفظكما الله و أطال
في عمركما.

- إلى زوجتي الفاضلة التي كانت لي سندا و صرحا في إتمام هذا البحث ، و إلى أبنائي محمد
و فراح نور الهدى.

- إلى أفراد العائلة الكريمة حفيظ و عبد الحق و يسعد.

- إلى أصدقائي و أساتذتي و حملة القرآن و إلى شقيقي بوراس الجيلالي.

حفيظ إلياس

الصفحة	الموضوع
01	المقدمة العامة
09	الفصل الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر
09	مقدمة
10	المبحث الأول : ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر
10	المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر
16	المطلب الثاني: الإطار التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر
18	المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر
25	المطلب الرابع: دوافع تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر
26	المطلب الخامس: استقبال الاستثمار الأجنبي المباشر و استيراده من قبل الدول المضيفة
27	المبحث الثاني : النظريات الاستثمار الأجنبي المباشر
27	المطلب الأول : النظريات الكلاسيكية و النيوكلاسيكية
28	المطلب الثاني : نظريات عدم كمال السوق و المنظمات الصناعية
31	المطلب الثالث : نظرية دورة حياة المنتج/ المنتج الدولي
33	المطلب الرابع: نظرية الموقع
34	المطلب الخامس: نظرية الموقع المعدلة
35	المطلب السادس: النظرية الانتقائية لجون دينينج
37	المطلب السابع : نظرية الميزة النسبية للمدرسة اليابانية
38	المبحث الثالث : الحوافز و المخاطر المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة
38	المطلب الأول : المحددات الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر
45	المطلب الثاني: مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات البلدان المضيفة
53	المطلب الثالث:مخاطر البلد المضيف على الاستثمار الأجنبي المباشر
57	المطلب الرابع:الضمانات القانونية و الاتفاقيات الدولية لحماية الاستثمارات الأجنبي
60	خاتمة الفصل
61	الفصل الثاني : الاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر
61	مقدمة
62	المبحث الأول : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم
62	المطلب الأول : التحول نحو استقطاب الاستثمار الأجنبي في العالم
67	المطلب الثاني : الإتجاهات الإقليمية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر
71	المطلب الثالث: تصنيف البلدان المتلقية للاستثمارات الأجنبي المباشر
73	المطلب الرابع : التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر عبر العالم

74	المطلب الخامس:جاذبية الدول العربية للاستثمارات الأجنبية المباشرة
80	المبحث الثاني: الشركات متعددة الجنسيات و الاستثمار الأجنبي المباشر
80	المطلب الأول: مفهوم و خصائص الشركات المتعددة الجنسيات
87	المطلب الثاني : أنواع الشركات متعددة الجنسيات و مصادر تمويل نشاطها
90	المطلب الثالث :إستراتيجية الشراكات متعددة الجنسيات
93	المبحث الثالث: مخاطر الاستثمار الأجنبي على البلدان المضيقة
94	المطلب الأول : مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات
97	المطلب الثاني : مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى التشغيل
100	المطلب الثالث : الاستثمار الأجنبي المباشر و التهرب الضريبي
105	خلاصة الفصل
106	الفصل الثالث : الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية
106	مقدمة
107	المبحث الأول:مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية
107	المطلب الأول : التعاريف الخاصة بالتجارة الخارجية
108	المطلب الثاني: السياسات التجارية بين التقييد و التحرير
116	المطلب الثالث:استراتيجية إخلال الواردات
118	المبحث الثاني : المقاربة الاقتصادية لسياسة الانفتاح التجاري
118	المطلب الأول: مفهوم الانفتاح التجاري
120	المطلب الثاني: مؤشرات قياس الانفتاح التجاري
124	المطلب الثالث : قياس الانفتاح التجاري وفق مؤشرات الانفتاح النسبي
131	المطلب الرابع : واقع التحرير التجاري في بعض البلدان العربية
134	المبحث الثالث: الأدبيات النظرية و التجريبية للعلاقة بين الاستثمار الأجنبي والتجارة الخارجية
134	المطلب الأول: نظرية التجارة الدولية و حركية رؤوس الأموال لـ Robert A.Mundell
137	المطلب الثاني:التجارة الدولية و الاستثمار الأجنبي المباشر لـ KIYOCHI KOJIMA
140	المطلب الثالث :نظرية التجارة الخارجية و الاستثمار الأجنبي المباشر لـ J.R.Markusen
141	المطلب الرابع : نظرية التدويل في ظل اقتصاديات الحجم لـ Paul KRUGMAN
143	المطلب الخامس: التجارة الخارجية و الاستثمار الأجنبي المباشر بين الإحلال و التكامل
152	خلاصة الفصل
154	الفصل الرابع: واقع التجارة الخارجية في العالم
154	مقدمة
155	المبحث الأول : تطور التجارة الخارجية في العالم
155	المطلب الأول :واقع هيكل التجارة الخارجية عبر العالم
161	المطلب الثاني : التجارة الخارجية و النمو الاقتصادي على الصعيد العالمي

168	المطلب الثالث: التجارة الخارجية و أهداف التنمية المستدامة عبر العالم
171	المبحث الثاني : القيمة المضافة للتصنيع و الصادرات العالمية
171	المطلب الأول : التجارة و التصنيع في العالم
175	المطلب الثاني : الصادرات الصناعية العالمية
179	المطلب الثالث : أسعار الصرف و تدفقات التجارة الخارجية
184	المطلب الرابع : التجارة الخارجية في ظل سلاسل القيمة العالمية
190	المبحث الثالث: التجارة الخارجية في الدول العربية
190	المطلب الأول:الخصائص والأوضاع الاقتصادية للبلدان العربية
195	المطلب الثاني:تطور التجارة الخارجية في الدول العربية
199	المطلب الثالث: مؤشرات كفاءة التجارة الخارجية العربية
202	خلاصة الفصل
203	الفصل الخامس : مناخ الاستثمار في الجزائر و المغرب و تونس
203	مقدمة
204	المبحث الأول :الإطار التشريعي للاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الخارجية
204	المطلب الأول : الإطار التشريعي للاستثمار الأجنبي المباشر
216	المطلب الثاني : سياسات التجارة الخارجية في بلدان محل الدراسة
228	المبحث الثاني: مقومات مناخ الاستثمار في الجزائر و المغرب و تونس
228	المطلب الأول : نظرة حول المؤشرات الاقتصادية
239	المطلب الثاني :تطور البنية التحتية في الجزائر و المغرب و تونس
247	المبحث الثالث: تقييم مناخ الاستثمار وفق المؤشرات الدولية
247	المطلب الأول : مناخ الاستثمار وفق مؤشر التنافسية العالمية
250	المطلب الثاني : مناخ الاستثمار وفق مؤشر التنافسية العربية
251	المطلب الثالث : مناخ الاستثمار وفق مؤشر البنك العالمي
254	خلاصة الفصل
255	الفصل السادس: واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل السياسات التجارية لكل من الجزائر و المغرب و تونس
255	مقدمة
256	المبحث الأول:تطور التجارة الخارجية في بلدان محل الدراسة
256	المطلب الأول: الصادرات الإجمالية لكل من الجزائر و المغرب و تونس
265	المطلب الثاني: الواردات الإجمالية لكل من الجزائر و المغرب و تونس
270	المطلب الثالث: تطور مؤشرات التجارة الخارجية لكل من الجزائر و المغرب و تونس
277	المبحث الثاني: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الجزائر و المغرب و تونس
277	المطلب الأول: حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر و المغرب و تونس

285	المطلب الثاني: مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر و المغرب و تونس
287	المطلب الثالث: التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الجزائر و المغرب و تونس
292	المبحث الثالث: الدراسة القياسية لعلاقة التجارة الخارجية بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر و المغرب و تونس
292	المطلب الأول:تقديم النموذج المستخدم
300	المطلب الثاني: الدراسة التطبيقية للعلاقة بين المتغيرات
310	المطلب الثالث: تحليل نتائج الدراسة
313	خاتمة الفصل
314	الخاتمة العامة
321	المراجع
341	قائمة الجداول
343	قائمة الأشكال
345	الملاحق

المقدمة:

لقد شهد الاقتصاد العالمي تحولات هامة على مدار الحقب السابقة، تمثلت أساسا في الثورة الصناعية و ما أعقبها من تطورات في مجال الإنتاج و التصدير و دعم الاقتصاديات المتعثرة من الحرب العالمية، مع بروز التكتلات الاقتصادية أقيمت لمواجهة الصدمات الخارجية. حيث ساهمت دول العالم إلى تبني جملة من التدابير في المجال التجاري اختلفت باختلاف الأطر التنظيمية و التوجهات السياسية و الاقتصادية لكل بلد تماشيا مع إحداث التنمية أو المحافظة على الوضع القائم ضمن مستواه المطلوب. و عليه عندما نتناول النظم الاقتصادية الدولية، فإننا نهتم خصيصا بالجانب المتعلق بتوجيه السياسات التجارية الدولية، و ليس الإطار الكلي الشامل لهذه النظم.

كما ساهمت التطورات الاقتصادية و السياسية التي اتسمت بها البيئة الدولية الراهنة في ظل المستجدات و التحولات العالمية في تعزيز طرق التعاون و الشراكة و نقل التكنولوجيا ، و كذا خلق فرص استثمارية واعدة ، من أجل إبراز الأطر الجديدة لإعادة رسم الواقع الاقتصادي الدولي. مما أوجب على الأقطار العالمية المتقدمة منها و النامية أن تدرك هذه المتغيرات للتصدي لها بتوفير الاحتياجات اللازمة لمواجهتها و استخدام أمثل للموارد الاقتصادية و البشرية لتحقيق التنمية الشاملة. و لعل المتتبع للأوضاع الاقتصادية التي تزامنت مع مطلع الثمانينات من القرن الماضي ، يدرك أن هذه الفترة سجلت مستويات عالية للمديونية الخارجية أثقلت كاهل الدول النامية ، و ما صاحبها من تعثر في السداد ، و ارتفاع تكلفة الاقتراض الخارجي من حيث سعر الفائدة و مدة القرض و الضمانات اللازمة و التي سببت اهتزاز الثقة الدولية لعدد كبير من هذه الدول.

إذ يعتبر التوجه نحو التمويل الدولي من أهم استراتيجيات التنمية التي ارتكزت عليها بعض الدول في ظل تراجع الموارد المالية المتاحة و المخصصة لذلك تزامنا مع الآثار السلبية للصدمات الخارجية، حيث أصبح ينظر إلى الاستثمار الاجنبي المباشر كأنجع أشكال التمويل الدولي و أفضلها ، ليس لكونه مصدرا بديلا أو مكملا لتمويل المشاريع التنموية الموجهة نحو خدمة الطلب المحلي و انعاش القطاع التصديري، و إنما لما يتوافر عليه من مزايا تنظيمية و تسويقية و إدارية ، فضلا على أنه أداة للاندماج في شبكات الإنتاج الدولية مع توسيع قاعدة التصدير و خلق منافذ جديدة أمام المنتج الوطني للدولة المضيفة في ظل المنافسة القائمة بين الدول، و لم يعد للاستثمار الأجنبي جنسية تحدد هويته و إنما أصبح يرتحل من بلد إلى آخر بفضل الحوافز و التشريعات و التسهيلات و التفضيلات التي تؤسس بيئة مواتية و مناخ جذاب يستقر فيه هذا المورد.

إن استقطاب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ليست عملية عفوية و إنما تخضع لعدة محددات و اعتبارات هامة تؤثر على قرارات المستثمر الأجنبي من حيث التشريع الملائم و اليد العاملة المؤهلة و الموقع الجغرافي الإستراتيجي و النظام السياسي الحاكم، و في ذات السياق أوضحت التقارير الميدانية أن تدفقات الاستثمار قد شهدت ارتفاعا محسوسا بفعل سياسات التحرير المالي و الانفتاح التجاري التي نادت بها بعض الهيئات الدولية من خلال عولمة الإنتاج و رفع القيود و تذليل العقبات، فالشواهد المنبثقة عن تجارب التحرير التجاري أعطت تصورا واضحا حول الفرص الناجحة التي توفرها التجارة الخارجية في مجال الاستثمار خاصة تلك المشاريع الباحثة عن الأسواق المجاورة و أبرزها الاقتصاديات الآسيوية المتحولة نحو التصنيع ، فالعلاقة التي تربط الشركة الأم و فروعها في الخارج تترجم من خلال قنوات التصدير و الاستيراد لدعم الطلب المتزايد الداخلي ثم توجه نحو التصدير للبلدان المجاورة و الاستفادة من قرب المسافات لتدنية تكاليف النقل.

لذا عملت الدول النامية على تحسين مناخها الاستثماري بتهيئة البنية التحتية المناسبة و تأهيل اليد العاملة بما يتماشى و متطلبات الجودة و الابتكار للشركات الأجنبية، مع عصرنة المنظومة البنكية و تبني سياسات التحرير المالي و فتح حساب رأس المال للتدفقات الخارجية، مع تسهيل حركية رؤوس الاموال الدولية ، و لقد سنت هذه الدول ترسانة من القوانين في المجال الصناعي و العقاري و الفلاحي و التجاري لتواكب التطورات الحاصلة على الصعيد الإقليمي و الدولي، حيث كلما كان مناخ الاستثمار أفضل كلما كانت نتائج الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي و التنمية ملموسة، و ليست الدول العربية بمنأى عن هذه الإصلاحات رغم تصنيفها ضمن المجموعة التي شهدت تباطؤا في الاندماج العالمي لتستضيف مستويات متواضعة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بالفرص المتاحة و الإمكانيات المتوافرة لها، فهي ضمن البلدان التي تتميز بالتصدير الأحادي و معرضة أكثر للمخاطر العالمية و الأزمات الخارجية من غيرها، و بحاجة ماسة إلى التنوع الاقتصادي في الانتاج الذي يوفره هذا المورد .

1. أهمية البحث:

يستمد البحث أهميته من الأهمية التي يكتسبها الاستثمار الأجنبي المباشر في الساحة الدولية باعتباره أهم مورد أجنبي تلجأ إليه دول العالم المتقدمة و النامية على حد سواء، حيث تعتبر بلدان شمال إفريقيا المعنية بالدراسة (الجزائر و المغرب و تونس) من أهم الدول التي أولت اهتماما واسعا

في تحسين مناخها الاستثماري قصد انسياب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و ذلك من خلال إضفاء تحفيزات جبائية و إعفاءات ضريبية فضلا على سن تشريعات قانونية تخدم مصالح المستثمر الأجنبي . و يعتبر ابرام اتفاقيات التبادل الحر و الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية للمغرب و تونس قاعدة هامة ساهمت في دمج اقتصاديات هذه الدول ضمن الاقتصاد العالمي مع توسيع قاعدة الإنتاج و تحسين و ضعيفة الميزان التجاري. على اعتبار أن تبني سياسات الانفتاح التجاري من قبل هذه الدول جاء في إطار الاصلاحات الاقتصادية التي رسمها الواقع الاقتصادي آنذاك في ظل الرضوخ إلى وصفات الهيئات الدولية قصد دعم النمو الاقتصادي و تحسين المؤشرات الاقتصادية و التوجه نحو خلق ديناميكية في الإنتاج المحلي لمجابهة المنافسة الأجنبية التي باتت حتمية الأوضاع الراهنة، كما لا يمكن إغفال أن جملة الاصلاحات التجارية جاءت تمهيدا للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية لفتح نوافذ جديدة تستفيد منها الدول الأعضاء للاندماج في التجارة العالمية، على اعتبار أن التحرير التجاري متعدد الأطراف كالانضمام إلى المنظمة يتيح فرص النفاذ إلى الأسواق العالمية، أما المفاوضات من جانب واحد فتسمح للمنتج الأجنبي الولوج إلى الأسواق المحلية في ظل منافسة غير متكافئة مع إمكانية تسويق المنتجات الوطنية إلى الطرف الآخر فقط.

كما تبرز أهمية البحث أيضا من خلال تشخيص واقع الاصلاحات التي بادرت بها الجزائر و المغرب و تونس لاستقطاب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الداخل، حيث تم ذلك بمستويات متفاوتة تبعا لطبيعة البيئة الاستثمارية لكل دول في ظل إقامة مناطق حرة للتصنيع و التصدير مع فتح المجال للمشاريع الاستثمارية التي تدخل ضمن استراتيجية تنويع الانتاج ، فضلا على تقديم عدة ضمانات و تسهيلات إدارية من خلال إنشاء أجهزة وطنية أسندت لها مهام مرافقة و تأطير و تطوير الاستثمار، كما أعطت البيانات الصادرة عن الهيئات الوطنية و الدولية أرقاما توضح تنامي مستويات الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الدول تبعا للاتفاقيات المبرمة مع باقي دول العالم التي تهدف إلى تحقيق التبادل الحر و الاندماج الإقليمي و العربي.

2. مبررات اختيار الموضوع:

إن من الأسباب الموضوعية التي أدت بنا إلى تناول هذا الموضوع دون غيره هي ما يلي:

- أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم اقتصاديات البلدان المضيفة باعتباره من أهم موارد التمويل الدولي و الذي يتوافر على حزمة من المزايا لا تتوافر في الأشكال الأخرى من التمويل كنقل

التكنولوجيا و المعرفة و الأساليب الحديثة في التنظيم و التسويق مع توفير فرص الاندماج في الاقتصاد العالمي.

- محاولة تسليط الضوء على الإصلاحات الاقتصادية التي بادرت بها كل من الجزائر و المغرب و تونس في مجال التجارة الخارجية ، قصد تهيئة المناخ الملائم لانسياب الاستثمارات الأجنبية من خلال التحفيز التي جاءت بها قوانين الاستثمار.

3. أهداف البحث:

يسعى هذا البحث إلى تحقيق الأهداف التالية :

- محاولة التعرف على أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم اقتصاديات الدول، و الوقوف على أهم الركائز و الدعائم التي تتحكم في استقطابه.
- تشخيص واقع التجارة الخارجية لكل من الجزائر و المغرب و تونس ، و الوقوف على نقاط القوة و الضعف التي تميز المناخ الاستثماري لهذه الدول في ظل الإصلاحات و الجهود المبذولة .
- تقدير العلاقة بين التجارة الخارجية و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان محل الدراسة.

4. إشكالية البحث:

إن الأوضاع الصعبة التي عاشتها الدول النامية في مرحلة الثمانينيات خاصة بعد الأزمة النفطية لسنة 1986، أدت إلى تعسر مسيرة اقتصادياتها الوطنية و تباطؤ في معدلات نموها مع تدني المؤشرات الاجتماعية بفعل الأزمات الخارجية التي عصفت باقتصادياتها، حيث أدى انخفاض إيرادات قطاع المحروقات إلى حدوث عجز في الميزان التجاري بتدني قيمة الصادرات و ارتفاع تكلفة الواردات، و قد أكدت هذه الوقائع هشاشة السياسات الاقتصادية المتبعة آنذاك مع التركيز على قطاع المحروقات بالدرجة الأولى في التصدير و تهميش القطاعات الأخرى، و قد دفع ذلك السلطات المعنية بإعادة النظر في مقومات الاقتصاد المحلي بالتخلي على النظام الاشتراكي و التوجه نحو اقتصاد منتج يركز على التقانة الحديثة و الأساليب المعاصرة في التصنيع لتتبع القاعدة الإنتاجية و التحول إلى تصدير السلع التي لم تحقق فيها هذه الدول الاكتفاء الذاتي.

في إطار هذا المسعى، قامت كل من الجزائر ، المغرب و تونس بسن تشريعات قانونية و وضع حوافز مغرية قصد تهيئة البيئة المواتية ، كما قامت بتوسيع الإنفاق الحكومي لاستكمال البرامج

التنموية، و قد مست هذه الاصلاحات أيضا قطاع التجارة الخارجية بتبني الانفتاح التجاري و دحض بعض القيود التجارية و المالية على الواردات و الصادرات مع اعتماد قابلية تحويل العملة للعمليات الجارية لدعم استيراد السلع الوسيطة و مدخلات الانتاج بأسعار تنافسية ، مع إبرام اتفاقيات التبادل الحر لخلق فرص جديدة أمام المنتج الوطني و الاستفادة من الخبرات الأجنبية، ثم الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية ، و قد تباين مستوى هذه الإصلاحات مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى هذه البلدان باعتباره يؤثر و يتأثر بالتجارة الخارجية للدولة المضيفة. حيث تتدرج إشكالية هذا الموضوع من تقدير أهم الروابط التي تجمع التجارة الخارجية بالاستثمار الأجنبي المباشر مع إلقاء الضوء على البلدان المدروسة من خلال طرح الإشكال الرئيس و الذي يتضمنه السؤال التالي: ما هو دور التجارة الخارجية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الجزائر و المغرب و تونس؟

و للإجابة على هذا يستوجب طرح التساؤلات الفرعية:

- ما طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر و ما هي انعكاساته على الدول المضيفة؟
- ما هي أهم الإصلاحات التي بادرت بها دول شمال افريقيا المعنية بالدراسة في مجال دعم تجارتها الخارجية ؟
- هل استراتيجية تحرير التجارة الخارجية خيار يدعم تدفقات الاستثمار الأجنبي في دول محل الدراسة؟

5. فرضيات البحث:

و للإجابة على الإشكالية الرئيسة لهذا البحث قمنا بصياغة الفرضيات التالية :

- تساهم سياسات التجارة الخارجية للبلدان المضيفة في الرفع من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة ؛
- تختلف تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الجزائر و المغرب و تونس تبعاً لطبيعة المناخ الاستثماري الذي يتوافر عليه كل بلد.

6. منهجية البحث:

لاختبار صحة الفرضيات و الإجابة على الإشكالية المطروحة، تم الاعتماد على المنهج الوصفي لتجميع المعلومات و التعاريف و الحقائق الخاصة التي تعمل على توصيف موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر بصفته ظاهرة دولية تحظى باهتمام الباحثين و رجال الأعمال، مع سرد بعض الحقائق المنبثقة عن شواهد تاريخية قصد عرض أهم النظريات الخاصة بهذا الموضوع ، و لاعتبار أن تدفقات الاستثمار الأجنبي تتحدد بفعل تضافر جهود السلطات المعنية لتشجيع قطاع التجارة الخارجية، فقط حاول الباحث استعمال المنهج القياسي لتقدير درجة الانفتاح التجاري في البلدان المعنية تبعا للسياسات المنتهجة و التشريعات المطبقة في مجال التجارة الخارجية، ثم تحديد طبيعة العلاقة الرابطة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية في البلدان محل الدراسة عن طريق جملة من الاحصائيات على شكل سلاسل زمنية استقاها الباحث من المواقع الرسمية للهيئات الوطنية و الدولية المكلفة بالاستثمار الأجنبي و التجارة.

7. هيكل البحث:

لقد تناول البحث ستة فصول رئيسية للإلمام بالموضوع من الجانب النظري و التطبيقي مع تشخيص الوضع الاقتصادي للدول المعنية بالدراسة، حيث تناول **الفصل الأول** الذي عنون بالاستثمار الأجنبي المباشر المفاهيم الخاصة بالموضوع اعتمادا على التعاريف التي وضعتها الهيئات الدولية مع سرد الإطار تاريخي للاستثمار الأجنبي مع ذكر أشكاله و دوافع تصدير، و لقد عالج هذا الفصل أيضا نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر ليختتم هذا الفصل بمحددات و مزايا و آثار الاستثمار الأجنبي بصفته ظاهرة دولية تستحق الاهتمام.

لقد اهتم **الفصل الثاني** بالاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر و تدفقاته في العالم حسب الاتجاهات الإقليمية و التوزيع القطاعي للوقوف على تطور كل قطاع من حيث الحصة الواردة إليه اعتمادا على التقارير السنوية الصادرة عن الهيئات الدولية المختصة، ثم تصنيف هذه الدول مع التطرق إلى جاذبية الدولية العربية للاستثمار الأجنبي. و لقد تناول هذا الفصل أيضا الشركات متعددة الجنسيات بصفته محركا أساسيا للاستثمار الأجنبي في المبحث الثاني ، ليعالج المبحث الثالث مخاطر الاستثمار الأجنبي على البلدان المضيفة التي تتصادم مع أهداف هذه الدول من انسيابها.

يهتم **الفصل الثالث** بتبيان الروابط الرئيسية بين الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية و العلاقة المتبادلة بينهما من خلال التطرق إلى المفاهيم العامة حول التجارة الخارجية و السياسات المنتهجة من قبل الدول في هذا المجال في مبحثه الأول، ليركز المبحث الثاني حول المقاربة الاقتصادية لسياسة الانفتاح التجاري من خلال استعراض مؤشرات قياسه و مفهومه، كما خصص المبحث الثالث بتوضيح الأدبيات النظرية و الدراسات التجريبية التي اهتمت بدراسة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية للاستفادة من النتائج المتوصل إليها.

أما **الفصل الرابع** فيعالج الباحث من خلاله واقع التجارة الخارجية في العالم بتوضيح هيكل التجارة على الصعيد الدولي و علاقتها بالنمو و أهداف التنمية المستدامة في المبحث الأول ، ليركز المبحث الثاني على القيمة المضافة للتصنيع و توجه البلدان الناشئة لتنويع إنتاجها من خلال استقطاب الاستثمارات الأجنبية و دورها في رفع حصيلة الصادرات العالمية آخذين بعين الإعتبار دور سلاسل القيمة العالمية في ذلك و هو ما تحدث عنه المبحث الثاني ، لنوضح في المبحث الثالث الخصائص الاقتصادية للبلدان العربية و نصيبتها من التجارة الدولية .

تناول **الفصل الخامس** من هذه الدراسة مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر و بيئة الأعمال في كل من الجزائر و المغرب و تونس من خلال تشخيص واقع المحددات الاقتصادية للاستثمار في البلدان المعنية و التعرف على أهم التشريعات القانونية و التحفيزات التي أولتها السلطات العامة بهدف دعم النشاط الاستثماري و استقطاب المزيد من التدفقات الأجنبية و هو ما تناوله المبحث الأول و الثاني، لننتقل بعد ذلك إلى التصنيف العالمي لمناخ الاستثمار لكل من الجزائر و المغرب و تونس وفق المؤشرات الدولية في مضمون المبحث الثالث .

أما **الفصل السادس** و الأخير فقد عالج واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل السياسات التجارية لهذه الدول ، حاول الباحث من خلاله الوقوف على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و توزيعها القطاعي و الجغرافي لكل من الجزائر و المغرب و تونس، مع إلقاء الضوء على حصيلة التجارة الخارجية لهذه البلدان وفق ما تضمنه المبحث الأول و الثاني، أما المبحث الثالث فهو محاولة من الباحث لوضع دراسة قياسية تربط بين المتغيرات الأساسية لهذه الدراسة مع التركيز على دور التجارة الخارجية في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ، ثم مناقشة النتائج المتوصل إليها.

8. صعوبات البحث:

من أهم الصعوبات التي واجهتنا خلال البحث هي نقص المراجع و الدراسات الميدانية التي تعالج بصفة مباشرة علاقة التجارة الخارجية بالاستثمار الأجنبي المباشر ، حيث يركز معظمها على التجارة الخارجية أو الاستثمار الأجنبي بصفة منفردة أو بدلالات سطحية رغم أن النظريات تشير إلى العلاقة بينهما، مع تضارب الاحصائيات التي ارتكزنا عليها بين الهيئات الوطنية و الدولية خاصة في فترة الدراسة ، ثم إن الهيئات المكلفة بتطوير الاستثمار في البلدان المعنية بالدراسة تقدم إحصائيات إجمالية عن التوزيع القطاعي و الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر دون ذكر أهم المشاريع التي تم استقطابها في الداخل في كافة المجالات و القطاعات.

الفصل الأول:

الاستثمار الأجنبي المباشر

مقدمة :

لقد أدى الاستثمار الأجنبي المباشر دورا هاما خلال النصف الثاني من القرن الماضي في دعم اقتصاديات دول العالم خاصة النامية منها و ذلك في ظل التغيرات المصاحبة للبيئة الاقتصادية و البيئة السياسية الدولية، حيث أعطى هذا المورد دفعة هامة لمسيرة التكامل العالمي و ذلك بربط أسواق رأس المال و أسواق العمل و زيادة الأجور و إنتاجية رأس المال، باعتباره المورد الهام و المصدر الرئيسي من مصادر التمويل الدولي. كما و يعتبر مؤشرا هاما للدلالة على انفتاح الاقتصاد و قدرته على التكيف مع المستجدات العالمية في ظل العولمة و سيطرة الشركات متعددة الجنسيات على حركة السلع و الخدمات و الأسواق، و نتيجة لهذا أصبحت الحكومات اليوم تتسابق على جلب الاستثمار الأجنبي المباشر بل و تقدم له كافة الضمانات القانونية و التحفيزات الاقتصادية و المالية لتسهيل قدومه إلى الداخل.

وعليه، سيشكل هذا الفصل مدخل لموضوع الاستثمار الأجنبي المباشر في شقه النظري ، و ذلك من خلال التطرق إلى أهم المفاهيم و الأشكال و الأدبيات المتعلقة بهذا الموضوع، ليكون هدف هذا الفصل هو بناء قاعدة معرفية تسمح لنا بالمرور إلى بقية الفصول من خلال المباحث الثلاث التالية:

- المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر
- المبحث الثاني: النظريات الاستثمار الأجنبي المباشر
- المبحث الثالث : الحوافز و المخاطر المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة

المبحث الأول : ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

نتناول فهذا المبحث مختلف الجوانب التعريفية للاستثمار الأجنبي المباشر بصفته مصدر رئيسي من مصادر التمويل الدولي، حيث تتطلع اليوم كافة الدول لبلوغ حصة هامة من تدفقاته كما تشير التقارير السنوية و الشهرية التي تصدر عن الهيئات الدولية، لذا نجد أن تعاريف الاستثمار الأجنبي قد تضاربت في تأصيل مفهومه و إيضاح مضمونه و ذلك على حسب الأبعاد و المقاربات النظرية و الاقتصادية .

المطلب الأول : مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر

ينقسم مفهوم الاستثمار الأجنبي إلى مباشر و غير مباشر وفق لطبيعة تدفقه، حيث يعنى هذا المطلب بتسليط الضوء على المفاهيم العلمية و الاصطلاحية للاستثمار الأجنبي من خلال الفروع التالية:

الفرع الأول : تعريف الإستثمار الأجنبي

لقد تعددت الصيغ و المفاهيم المعرفة للاستثمار الأجنبي و ذلك حسب الإيديولوجيات العلمية و المبادئ التوجيهية للاقتصاديين و الأخصائيين إلا أنها تتفق في بعض النقاط الرئيسية على أن هذا المورد يعتبر تدفق مالي أو حقيقي إلى البلد المضيف ، و عليه يمكن تعريف الاستثمار الاجنبي على أنه " امتلاك إحدى المؤسسات أو الأفراد في دولة ما لأصول مؤسسات تعمل في دولة أخرى"¹.

حيث يقوم هذا المفهوم على مبدأ حركات رأس المال الدولية و التي تتجسد في حركة انتقال رأس المال بين دول العالم بهدف اقتناء الأصول العينية من دولة ثانية يطلق عليها اسم البلد المضيف، إذ تحكم هذه التدفقات النقدية عدة عوامل و محددات أساسية، السياسية منها و الاجتماعية، الاقتصادية و القانونية.

و عليه يمكن التمييز بين نوعين رئيسيين من رأس المال الأجنبي في صورته الشكلية و هما:

1- **الاستثمار الأجنبي غير المباشر (Foreign indirect investment):** و هو قيام الأفراد أو الهيئات أو الشركات بتملك بعض الأوراق المالية دون ممارسة حق الادارة. وهذا النوع من الاستثمار ينطوي على شراء أصول مالية بهدف كسب عائد مالي متمثل في توزيع أرباح هذه

¹ - طلال منصور الزيادي، الاستثمار الأجنبي في المملكة العربية السعودية (ماهيته-تطوره التاريخي-أنظمتة- مساهمته في الاقتصاد)، شركة كنوز المعرفة، جدة، المملكة العربية السعودية، 2011، ص17.

الأصول، أو ارتفاع قيمتها السوقية¹. أو هو مجمل التوظيفات المالية في السندات الحكومية أو المؤسسية أو القروض البنكية أو الأسهم المالية².

2- الاستثمار الأجنبي المباشر (Foreign direct invesment): وهو استثمار حقيقي يتمثل في إقامة المستثمر الأجنبي لمشروع أو المشاركة في مشروع قائم في دولة أخرى غير دولته الأصلية بنسبة مساهمة معينة تختلف من دولة إلى أخرى حسب النصوص التشريعية، تكفل له حق الإدارة وسلطة اتخاذ القرار. حيث سنتطرق في الفرع الموالي إلى تأصيل مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر و سرد بعض التعريف الأساسية المتعلقة به.

من خلال التعريفين السابقين، نستشف المفارقة المعرفية للنوعين من التمويل الأجنبي، حيث اقتصر الأول على ذلك المظهر الذي يميز تملك الدولة أو الفرد مجموعة من الأوراق التجارية أو مجموعة من السندات و الأسهم الاستثمارية بمقدار ضئيل أو نسبة غير عالية بحيث لا تسمح لأصحاب الحق أن يساهموا في إدارة رأس المال أو المشروع و الإشراف عليه. بينما نجد أن في المفهوم الثاني أن المستثمر الأجنبي المباشر يمتلك المشروع بالكامل أو بالغالبية من أسهم و سندات مما يخول له حق السيطرة و الرقابة و المشاركة في تنظيم و إدارة المشروع.

إن ضابط التفريق بين الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر يرجع إلى معيار السيطرة و الرقابة ، فكلما كان المستثمر الأجنبي يمتلك المشروع أو غالبيته، و تولى إدارته كان الاستثمار مباشراً، أما إذا لم تخول له حصته في المشروع حق الإدارة و السيطرة عليه كان الاستثمار غير مباشر.

الفرع الثاني : تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

يتحدد الاستثمار بكونه أجنبياً بحسب جنسية المستثمر ، فبالنسبة للشخص الطبيعي تتحدد قواعد الجنسية وفقاً لقوانين بلده، أما بالنسبة للشخصية الاعتبارية المعنوية و المتمثلة في الشركات التي تمارس الاستثمار الأجنبي المباشر فالمشكلة تزداد تعقيداً نظراً لتعدد جنسية المساهمين في الغالب في هذه الشركات. و عليه جرت الأدبيات الاقتصادية على تعريف الاستثمارات الأجنبية بأنها تلك المشروعات المملوكة للأجانب سواء كانت الملكية كاملة أو كانت بالاشتراك بنسبة كبيرة مع المستثمر

¹- طلال منصور الزيادي، نفس المرجع، ص 18.

²- يوسف مسعداوي، تسيير مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر مع الإشارة لحالات بعض الدول العربية، مجلة أبحاث اقتصادية و إدارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة ، العدد 3، جوان 2008، ص164.

الوطني بما يكفل له السيطرة على إدارة المشروع¹. حيث و من خلال هذا التعريف نستنتج أن الاستثمار الأجنبي المباشر يشتمل على خاصيتين اثنتين و هما:

- تصدير رأس المال من و إلى الخارج، يعني من البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية في غالبية الأحيان،

- فرض رقابة مباشرة من المستثمر الأجنبي على المشروع المقام في البلد غير بلده أصلي.

كما قد ورد ذكر الاستثمار الأجنبي المباشر سنة 1930 على كل الاستثمارات التي تقام خارج حدود الدولة الأصلية ، حيث لم يكن آنذاك يميز بين الاستثمار الذي يساهم في تغير الموجدات الثابتة ، و بين ذلك الذي يعنى بالتوظيفات المالية. غير أنه في سنة 1968 تم التمييز بين المفهومين على أساس إمكانية السيطرة المباشرة على الموجدات المستثمر فيها من قبل الشركة المالكة لها في البلد المضيف ، على أنه لا يمكن السيطرة المباشرة في ظل الاستثمار المحفظي.

من هذا المنطلق يمكن تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر "Foreign direct investment" بأنه توظيفات لأموال أجنبية يقوم به المستثمر الأجنبي (أفرادا أو شركات أعمال) المقيم في بلد الأم "Home country" في موجدات رأسمالية ثابتة لشركات الاستثمار الأجنبي المباشر التابعة أو الفروع المقيمة في بلد آخر يطلق عليه بالبلد المضيف "Host country". و هذا الاستثمار ينطوي على علاقة طويلة الأجل تعكس منفعة أو مصلحة دائمة لمستثمر من بلد آخر يكون له الحق في إدارة موجداته و السيطرة عليها².

كما يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه ذلك النوع من التوظيفات التي تكون على شكل إقامة شركة أو إعادة شراء كلي أو جزئي لشركة قائمة في دولة أجنبية، سواء كانت الشركة تمثل فروعاً للإنتاج أم للتسويق أم للبيع لأي نوع من النشاط الإنتاجي أو الخدمي، موزعة أنشطتها على عدد من الدول الأجنبية³. فضلا على أنه يتميز عن غيره من صور التدفقات العالمية بأنه عبارة عن مشروعات يتم من خلالها نقل التكنولوجيا و تدفق رؤوس الأموال للداخل و خلق فرص عمل جديدة ،

¹ - محمد عبد العزيز عبد الله، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، دار النفائس للنشر و التوزيع. الأردن، ص17.

² - محمد على إبراهيم العامري، الإدارة المالية المتقدمة، إثناء للنشر و التوزيع ، الأردن، الطبعة الأولى ، 2010، ص 772.

³ - هيل عجمي جليل، الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص في الدول النامية، الحجم و الاتجاه و المستقبل، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الإستراتيجية، الطبعة الأولى 1999، ص9

كما يفترض أن يترتب على تواجده زيادة في توظيف الموارد الاقتصادية و تحسين القدرات التنافسية للمنتجات الوطنية، و مضاعفة القدرات التصديرية و تحفيز الشركات المحلية¹.

و الجدير بالذكر أن الاستثمار الأجنبي لا يقتصر على تدفقات رؤوس الأموال فحسب ، و إنما هو تدفق يضم حزمة من المكونات : رأس المال و التكنولوجيا و المعارف الإدارية و التنظيمية فضلا عن القدرات التسويقية. كما يعرف هذا الأخير أيضا على أنه تحرك رؤوس الأموال من الموطن الأصلي إلى دولة أخرى بهدف تحقيق الأرباح و إدارة تلك الشركات أو المؤسسات التي تستضيف الأموال².

و هنا لا بد من معرفة المكونات الرئيسية للاستثمار الاجنبي المباشر (FDI) أي الأساس التمويلي له و هي³:

1- رأس المال المساهم به (Equity capital): و هو قيام المستثمر الأجنبي بشراء حصة من مشروع معين في بلد آخر (البلد المضيف) غير بلد الأصلي (البلد الأم). حيث يتضمن رأس المال المساهم بها إقائتاء أصول جديدة أو شراء أصول قائمة بالإضافة إلى الحيازة و الإندماج.

2- الأرباح المعاد استثمارها (Reinvested earnings): و تتمثل في حصة المستثمر الأجنبي غير الموزعة كأرباح الأسهم و الأرباح غير المعادة إلى المستثمر الأجنبي. فمثل هذه الأرباح المحتجزة من الشركات المساهمة يفترض إعادة استثمارها في اقتصاد البلد المضيف.

3- القروض داخل الشركة (Intra-company Loans): تتمثل معاملات الدين داخل الشركة بالقروض بين الشركة الأصلية (الأم) و فروعها، و تشير إلى القروض الطويلة أو القصيرة الأجل من الدول و الشركات في غير البلد المضيف، إضافة إلى اقتراض رؤوس الأموال بين المستثمرين المباشرين.

¹ - خالد عبد الرحمان البسام، تحديد العوامل المؤثرة في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للمملكة العربية السعودية: دراسة قياسية للفترة (1980-2005)، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد و الإدارة، 2011، ص5.

² - أحمد جاسم محمد المطوري، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الإيراني في ظل العولمة (1993-2008)، مجلة دراسات إيرانية، العدد 10-2009، ص11، ص106.

³ - عبد الرزاق حمد حسين الجبوري، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية، دار حامد للنشر و التوزيع، عمان الأردن، الطبعة الأولى، 2014، ص35.

الفرع الثالث: تعاريف بعض الهيئات الدولية للاستثمار الأجنبي المباشر

تطرقنا فيما سبق إلى أهم التعاريف الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر، و الآن نحاول معرفة مفهوم هذا المورد من خلال قراءة تعاريف الهيئات الدولية له وفق ما يلي:

1- تعريف صندوق النقد الدولي (FMI): يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر دولياً وفقاً لدليل إعداد إحصاءات ميزان المدفوعات الصادر عن صندوق النقد الدولي سنة 1993، على أنه ذلك النوع من أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس حصول كيان مقيم (المستثمر المباشر) في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة (مؤسسة الاستثمار المباشر) في اقتصاد آخر. و تنطوي المصلحة الدائمة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر و المؤسسة. إضافة إلى تمتع المستثمر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة. حيث لا يقتصر الاستثمار المباشر على المعاملة المبدئية أو الأصلية التي أدت إلى قيام العلاقة المذكورة بين المستثمر و المؤسسة، بل يشمل أيضاً جميع المعاملات اللاحقة بينهما، و جميع المعاملات فيما بين المؤسسات المنتسبة، سواء كانت مساهمة أو غير مساهمة. و يتفق هذا التعريف مع تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية و المفهوم الصادر عن منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية. كما أصدر صندوق النقد الدولي في 2007 مسودة الطبعة السادسة لدليل إحصاءات ميزان المدفوعات ورد فيها المفهوم الدولي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد مطابقاً لذلك لتحل محل الطبعة الخامسة من الدليل الصادر عام 1993¹.

2- تعريف منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (OCDE): يتمثل الاستثمار الأجنبي المباشر في إقامة كيان مستثمر أجنبي لمشروع مقام في بلد ما يسمى بلد الاستثمار المباشر بهدف من خلاله الحصول على منفعة دائمة، حيث يتبلور مفهوم هذه المنفعة في إقامة علاقة طويلة الأجل مع البلد المضيف تكفل له حق التسيير². إذ يعطي ذلك امكانية التأثير الحقيقي على تسيير المؤسسات و ذلك باستخدام الوسائل التالية:

- إما الاستثمار عبر انشاء مؤسسة جديدة، أو ملحقة، أو فرع؛
- المساهمة في مؤسسة كانت قائمة من قبل؛

¹ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تشجيع الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار، الكويت، 2014، ص20.

² -Norbert.W et Joyce.C, **Relations entre l'investissement direct étranger ,les échanges et la politique commerciale :analyse economique appliquée au secteur alimentaire des pays de l'OCDE et études de cas de Ghana, au Mozambique ,en Ouganda et en Tunisie**, Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale.N50. edition OCDE.2007.p63

- إقراض طويل المدى.

و عليه فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو تدفق للموارد الاقتصادية للغير بهدف استغلالها خارج حدود الدولة صاحبة تلك الموارد، و بتعبير آخر فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو مجموعة التدفقات المتولدة عن انتقال رؤوس الأموال الاستثمارية إلى الدول المضيفة لتعظيم الأرباح و تحقيق المنافع، كما يمكن أن يشارك رأس المال المحلي لإقامة المشاريع المختلفة في تلك الدول¹.

3- تعريف منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD): و عرفت الأمم المتحدة ممثلة في مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية ، و التي تعتبر من أهم مصادر المعلومات حول الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، على أنه الاستثمار الأجنبي المباشر عبارة عن تدفقات استثمارية عبر الحدود تتم عادة بواسطة شركات قومية متعددة الجنسيات، حيث ينتج عنها تأسيس شركة أجنبية لمشاريع استثمارية خارج الدولة الأم في دولة أخرى مضيفة للاستثمار ، بحيث يكون للشركة العابرة للحدود حصة قد تزيد أو تقل عن 10% من ملكية المشروع ، ويكون لها صوت في عملية إدارة الشركة ، و بذلك يهدف هذا الاستثمار إلى تأسيس علاقة طويلة الأجل².

كما يقصد بالاستثمارات الأجنبية المباشرة ، تلك الإستثمارات التي تملكها وتديرها بعض الشركات الأجنبية إما بسبب ملكيته الكاملة لها، أو ملكيته لنصيب منها يكفل له حق الإدارة. وما يميز هذا الشكل من أشكال التدفقات المالية عن غيره من الأشكال الأخرى أنه يتضمن تحركات رأس المال ليس فقط في شكل حصص ملكية ، و إنما في شكل آلات و تكنولوجيا و معرفة و مهارات، كما أنه يكون للمستثمر الحق في اتخاذ القرار وفي الرقابة على المجالات و المشروعات التي تم فيها الاستثمار وبالتالي يقل عنصر المخاطرة، وهذا الحق لا يتوفر لمجالات الاستثمار في أوراق المحفظة المالية.

يختلف إذا الاستثمار الأجنبي المباشر عن الاستثمار في الأوراق المالية في أن الأول ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من الاستثمارات في المشروع المعين أو كلها ، هذا فضلا عن قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك ، أو أنه يفرض سيطرته التامة على الإدارة و التنظيم في حالة الملكية المطلقة لمشروع الاستثمار ، هذا بالإضافة إلى قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية و التكنولوجيا و الخبرة الفنية في المجالات

¹ - يوسف مسعداوي، المرجع سبق ذكره ،ص164.

² - منى بسيسو، "تأثير سياسات الترويج للاستثمار الأجنبي المباشر على فدرة الدول العربية في جذب هذه الاستثمارات لتحقيق أهدافها التنموية"،

سلسلة اجتماعات الخبراء، العدد رقم 29، يونيو 2008، المعهد العربي للتخطيط، الكويت،ص5.

المختلفة إلى البلدان المضيفة. في حين ينطوي النوع الثاني من الاستثمار على تملك الأفراد و الأشخاص المعنويين بعض الأوراق المالية دون ممارسة أي نوع من الرقابة أو المشاركة في تنظيم المشروع الاستثماري و إدارته، كما يعد في العموم الاستثمار في الأوراق المالية استثمارا قصير الأجل بالقياس إلى الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

4- تعريف البنك الفرنسي la banque de France: يتحدد تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل البنك الفرنسي وفقا للنقاط التالية²:

- تملك أجنبي لوحدة انتاج أو فرع في الخارج له استقلالية قانونية؛
- امتلاك نسبة محددة من رأس مال المؤسسة الأجنبية للمستثمر المقيم تكفل له حق الرقابة والتسيير، حيث تساوي هذه النسبة أو تفوق 10%؛
- القروض و التسبيقات القصيرة الأجل الممنوحة من قبل المستثمر تقدم إلى الشركة و التي تكون رابط بين الشركة الأم و فروعها في الخارج.

المطلب الثاني: الإطار التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر

يعود تاريخ الازدهار الفعلي للاستثمار الأجنبي المباشر إلى قيام الثورة الصناعية في مستهل القرن التاسع عشر، فلقد مهدّ اتساع التجارة الطريق لتدفق الاستثمارات خارج أوروبا، و كانت تقوم بهذه الاستثمارات شركات تابعة للدول الاستعمارية بهدف توسيع حجم التجارة، لذلك أنشأت الحصون و الموانئ و المرافئ.

شهد الاستثمار الأجنبي المباشر مراحل تاريخية متباينة في ظروفها الاقتصادية و السياسية أثرت بالتالي في حجمه و طبيعته و هيكله. فقد ازدهر الاستثمار المباشر خلال الفترة 1800-1914، و لا شك في أن الظروف الاقتصادية و السياسية كانت ملائمة إلى حد كبير لتدفق الاستثمارات الأجنبية آنذاك في ظل حالة من الانخفاض بل انعدام الأخطار المصاحبة لهذه التدفقات، فهناك توافر الفرص الاستثمارية في المستعمرات و ثبات أسعار الصرف في ظل قاعدة الذهب، و حرية حركة رأس المال و التجارة و الحماية من جانب الدول المستعمرة لاستثماراتها الأجنبية، حيث انصبّ جل اهتمامها على استغلال الثروات الطبيعية التي تحتاجها، و لذلك توجه ثلثا رأس المال الأجنبي لتمويل الاستثمار في

¹ - عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية ، مؤسسة شباب الجامعة- الإسكندرية، 2001، ص13.

² -Karim Khaddouj, *P'impact des investissement direct étranger sur la croissance de l'économie marocaine*, VIIème journées internationales d'études Jean Monnet, Faculté des sciences juridiques , économiques et sociales, Université Mohamed V Souissi, Mercredi 4et Jeudi 5Jun 2008.Rabat.Maroc, p5

السكك الحديدية و مرافق البنية التحتية. وكان الاستثمار في جوهرة استثمارا خاصا في عصر قل فيه تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية. و من حيث مساهمة الدول فقد احتلت المملكة المتحدة مركز الصدارة في قيادة الاستثمار الأجنبي في هذه الفترة نظرا للتفوق الاقتصادي الذي كانت تتمتع به على الأمم الأخرى¹.

أمّا خلال الفترة ما بين الحربين العالميتين فقد تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاث أرباع ما كان عليه قبل الحرب. وكان لظروف الحرب و عدم الاستقرار السياسي و الاقتصادي و انهيار قاعدة الذهب دور في انكماش هذه الاستثمارات و انخفاض حجم الإقراض الخاص. كما بدأت الدول المتضررة من الحرب و من ظروف الكساد و انكماش التجارة بتصفية استثماراتها المملوكة لها في بعض المستعمرات. و انصب اهتمام الاستثمار الأجنبي المباشر على الاستثمارات النفطية من قبل الشركات النفطية الكبرى، و رافق ذلك تزايد الاستثمارات المتجهة لبناء السكك الحديدية لهذا الغرض، كما تراجع دور المملكة المتحدة في السيطرة على الاستثمار الأجنبي المباشر مقابل تنامي دور الولايات المتحدة الأمريكية.

و خلال الفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية ازدهر الاستثمار الأجنبي المباشر و شهد توسعا كبيرا، بالأخص بعد منتصف الخمسينيات مع ازدهار التجارة الدولية، حيث سعت الشركات متعددة الجنسيات للحصول على إمدادات جديدة من المواد الخام و النفط من الدول النامية، فضلا عن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصناعة التحويلية، على سبيل المثال تركّز الاستثمار الياباني تاريخيا خلال الفترة ما بعد الحرب في استخراج الموارد الطبيعية و الصناعة التحويلية الكثيفة العمل مما ساعد اليابان في الحصول على المواد الخام.

و لكن الاستثمار الأجنبي لم يكن حرا خلال هذه الفترة كما كان عليه قبل الحرب الأولى، فالعوائق التي صاحبت أزمة عام 1929 لم تأخذ بالزوال إلا بصورة تدريجية، ضف إلى ذلك قابلية التحويل بين العملات الوطنية في ظل اتفاقية بريتون وودز (Bretton Woods) كان إجراء عمليا لتسهيل المدفوعات الناجمة عن العمليات في ميزان الحساب الجاري، و ليس لغرض تسهيل تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، و ظلت القيود على تحركات رؤوس الأموال الدولية قوية عمليا في بعض الدول الصناعية حتى الثمانينيات. بالإضافة إلى الحواجز التي فرضتها الدول النامية حديثة الاستقلال على الاستثمار الأجنبي المباشر الذي اعتبرته إنقاصا من استقلالها السياسي و الاقتصادي، حيث

¹ - هيل عجمي جليل، مرجع سبق ذكره، ص 14.

اتجهت إلى وضع القيود على هذه الاستثمارات و فضلت عليها القروض المصرفية لأنها اعتبرت أقل تكلفة من الاستثمارات الأجنبية.

و في منتصف السبعينيات احتلت القروض المصرفية مكانة بارزة لأول مرة منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، فقد أثرت الارتفاعات الشديدة في أسعار النفط عام 1973 في تراكم العوائد النفطية لدى الدول المصدرة للنفط، و أخذت هذه العوائد طريقها للإيداع في البنوك الأجنبية، الأمر الذي دفع هذه البنوك إلى توسيع قروضها للدول و للهيئات الخارجية لتمويل العجز في موازين مدفوعاتها و لمعالجة الأزمات النقدية الطارئة، إلى أن توقفت بعض الدول المدينة عن الوفاء بتسديد لما يستحق عليها من دين مما تسبب في أزمة المديونية عام 1982. و في المقابل شهد عقدا الثمانينيات و التسعينيات تحولين رئيسيين في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر، كما برزت حركة توسع للشركات الأجنبية مبنية على أشكال و أنماط جديدة من الاستثمار، فهي لا تهدف إلى الاستثمار بغرض تأمين الموارد الطبيعية مدعومة بالقوة و الاحتلال الاستعماري كما كان سائدا خلال الفترات السابقة، و إنما أخذت تزيد من الاتجاهات الحالية الداعية إلى إعطاء الأولوية لآلية السوق، و إزالة القيود التجارية و غير التجارية عن حركة التجارة و رؤوس الأموال¹.

المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

ينخذ الاستثمار الأجنبي المباشر عدة صور من أبرزها ما يلي:

الفرع الأول : الاستثمار الأجنبي المباشر المرتبط بالملكية

وهذا النوع يختص بملكية المستثمر الأجنبي الكلية أو الجزئية و يصنف وفق مايلي:

1- **الاستثمار الثنائي Joint venture**: وهو من أكثر الأشكال شيوعا في الدول النامية، حيث يشارك المستثمر المحلي- الخاص و الحكومي أو الاثنتين معا- المستثمر الأجنبي في ملكية المشروعات الاقتصادية الموجودة داخل البلد المضيف، وعن طريق هذه المشاركة يمكن تقليل المخاطر السياسية التي قد يتعرض لها المستثمر الأجنبي من تأميم و مصادرة و خلافات، فضلا عن تخفيف الأعباء المالية التي يتحملها الاقتصاد المضيف نتيجة مشاركة المستثمر الوطني في المشروع الأجنبي المشترك.

وقد تتخذ المشروعات الاستثمارية المشتركة أحد الأشكال الثلاثة التالية:²

¹- هيل عجمي جليل، مرجع سبق ذكره، ص 15

²: نزيه عبد المقصود، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص 39

- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الوطني العام (الحكومي)
- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي و رأس المال الوطني الخاص.
- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي و رأس المال الوطني العام و رأس المال الوطني الخاص.

1.1- مزايا الاستثمار الثنائي أو الاستثمار المشترك:

أ- من وجهة نظر الدول المضيفة: تتلخص مزايا هذا النوع فيما يلي

- يساهم هذا النوع في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية و التنمية التكنولوجية، و خلق فرص عمل جديدة، بالإضافة إلى تحسين ميزان المدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير أو الحد من الإستيراد؛
- تنمية قدرات الكفاءات الوطنية و خلق علاقات تكامل اقتصادية مع النشاطات الاقتصادية و الخدمية المختلفة بالدول المضيفة؛
- يضمن الاشتراك وجود ممثل للمصالح الوطنية في إدارة المشروع الاستثماري، و بالتالي توجيه سياسات الاستثمار بما يحقق هذه المصالح، خاصة عندما تتعارض سياسات المستثمر الأجنبي مع المصالح الوطنية؛
- يفتح الاشتراك المجال أمام الدول المضيفة للاستفادة من العائد المرتفع الذي تحققه الاستثمارات الأجنبية، إذ أن المستثمر الأجنبي لا يتخذ أي قرار بالإستثمار إلا بعد إجراء سلسلة من الدراسات و التحليلات قصد التأكد من جدوى هذه الاستثمارات، كذلك فإنه يوفر كافة الظروف المؤدية إلى هذه الأرباح مثل التكنولوجيا المتقدمة و الإدارة الفنية و أنظمة التسويق المتطورة فضلا عن العلاقات و المصالح في الأسواق الخارجية¹.

ب- من وجهة نظر المستثمر الأجنبي:

- يساعد الاستثمار المشترك في حالة نجاحه المستثمر الأجنبي بالحصول على موافقة الدولة المضيفة بإنشاء مشاريع استثمارية مملوكة له بالكامل؛
- يساعد هذا الشكل على سرعة التعرف على طبيعة السوق المضيف و إنشاء قنوات للتوزيع و حماية المصادر الأولية للشركة الأم؛
- تقليل الأخطار التي قد تحيط بمشروع الاستثمار خاصة الأخطار غير التجارية كالتأميم و المصادرة، فضلا عن تقليل حجم الخسائر الناجمة للتعرض لأي خطر تجاري؛

¹ - محمد عبد العزيز عبد الله، المرجع سبق ذكره، ص39.

- تذليل المشاكل و الصعوبات البيروقراطية أمام الطرف الأجنبي ، خاصة إذا كان الطرف المشارك هو الحكومة، أو إحدى الشخصيات المعنوية العامة مثل شركة تابعة للقطاع العام؛
- تجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من الاستثمار يلائم المستثمرين الأجانب و الشركات صغيرة الحجم التي ترغب بعرض نفسها على السوق¹.

2- الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي Wholly-owned FDI:

هذا النوع من الاستثمار من أكثر أنواع الاستثمار تفضيلاً لدى الشركات المتعددة الجنسيات، حيث لا يوجد شريك وطني، و تمتلك الشركات كامل الاستثمارات، كما وقد تقوم بنقل الإدارة و التنظيم و الكوادر و التكنولوجيا و الآلات من البلد الأم إلى البلد المضيف الذي يقتصر دوره على الاستضافة و تقديم ما يحتاج إليه المشروع من مساعدات و تسهيلات. و في المقابل فإن البلدان المضيفة و خاصة النامية منها تتردد أحيانا في استقطاب هذا النوع من الاستثمارات لما تعتقد أنه يعتبر من بين وسائل الهيمنة الاقتصادية. و لكن واقع الحال يبين عكس ذلك لما روجت له هذه الشركات من مزايا ، حيث نلاحظ انتشار هذا النوع بل صار وسيلة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ذلك بعد زيادة حدة المنافسة بين الدول على استقطابه. و الأكثر من ذلك أصبحت هذه في بعض الأحيان تصرح بالتملك المطلق للشركات المتعددة الجنسيات لمشروعات الاستثمار².

كما نستطيع القول أن شركات البلدان المصدرة لهذا النوع من الاستثمارات تكاد تقتصر على الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا، فرنسا، هولندا ، كندا، ألمانيا، اليابان ، الصين ، إيطاليا، بلجيكا ، سويسرا، أستراليا، النمسا ، الدنمارك، النرويج، البرتغال ، السويد.

3- الاستثمار في المناطق الحرة Free-Zones:

يطلق على المناطق الحرة بجزر الاستثمار الأجنبي، فالاستثمار الأجنبي يكون بعيدا فيها عن القوانين و التشريعات للبلدان المضيفة، و يعمل ضمن قوانين محددة و منظمة لعملية إنشاء المشروعات الاستثمارية في المناطق الحرة. و يكون الهدف الأساسي لإنشاء هذه المناطق هو إقامة صناعات ذات طابع تصديري، و لأجل ذلك تعمل الدول على جعلها مناطق جذب للاستثمارات الأجنبية المباشرة عن طريق منح المشاريع الاستثمارية فيها العديد من المزايا و الحوافز و الإعفاءات الضريبية و الجمركية.

¹ - محمد عبد العزيز عبد الله، المرجع سبق ذكره، ص39

² - عبد الرزاق حمد حسين الجبوري، المرجع سبق ذكره، ص43.

و للمناطق الحرة العديد من المزايا و الفوائد لكل من البلد المضيف و المستثمرين على حد سواء، حيث يمكن حصرها فيما يلي:

- المزايا للبلد المضيف:

- العمل على تخفيض القيود الجمركية و بالتالي جذب رؤوس أموال جديدة؛
- القيام بعملية تكامل بين المشروعات التي تستهدف التصدير و المشروعات الصناعية داخل البلد؛
- تخفيض مستويات البطالة عن طريق توفير فرص العمل؛
- زيادة حصيلة البلد من النقد الأجنبي عن طريق الرسوم و الإيجارات؛
- تطوير الصناعات المحلية عن طريق الحصول على التكنولوجيا المتقدمة من هذه المناطق.
- المزايا للمستثمرين و المشروعات:
- الحصول على إعفاءات ضريبية و جمركية و أراضي بأسعار مناسبة؛
- تسويق منتجات المشاريع في أسواق البلدان المجاورة؛
- الاستفادة من اليد العاملة و مستلزمات الإنتاج بأثمان رخيصة؛
- الاستفادة من البنية التحتية التي تقوم بها الدولة لهذه المشاريع.

4- مشروعات أو عمليات التجميع Assembly operations:

هذه المشروعات قد تأخذ شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي و الطرف الوطني (عام أو خاص) يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين (سيارة مثلا) لتجميعها لتصبح منتجا نهائيا. و في معظم الأحيان خاصة في الدول النامية يقدم الطرف الأجنبي الخبرة أو المعرفة اللازمة و الخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع و تدفق العمليات و طرق التخزين و الصيانة و التجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد مادي يتفق عليه.¹

الفرع الثاني : الاستثمار الأجنبي المباشر غير المرتبط بالملكية

يمكن للمستثمر الأجنبي أن يحصل على صوت فعال في إدارة المشروع الأجنبي المباشر عن طريق وسائل أخرى غير اكتساب حصة من الأسهم ، و هذه الأنماط للاستثمار الأجنبي قد تظهر بشكل استثمارا مباشرا أو غير مباشر، و هذه الأشكال هي² :

¹: عبد السلام أبو قحف، الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية ، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2003، ص24.
²: عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003، ص506.

1- عقود التراخيص (الإمتياز) Licensing contract :

هي عبارة عن اتفاق بين الشركة المتعددة الجنسيات و المستثمر الوطني، بمقتضاه تقوم هذه الشركة بالتصريح للمستثمر الوطني سواءا كان مستثمرا خاصا أو مع القطاع الحكومي باستخدام ابتكار تكنولوجي أو علامة تجارية أو غير ذلك من أصناف الاحتكار التكنولوجي مقابل ريع نقدي معين¹. حيث تجدر الإشارة إلى أن هذه التراخيص تتم وفق نوعين، الأول يسمى التراخيص الاضطراري و الذي يكون في الغالب في البلدان النامية أو الاشتراكية، حيث يصعب على الشركات الحصول على التملك الكامل. أما النوع الثاني من هذه التراخيص يعتبر اختياري ذلك أن مثل هذه تفضل منح تراخيص الانتاج او التسويق كأسلوب غير مباشر.

2- عمليات تسليم المفتاح Product-in-hand projects :

تعرف على أنها اتفاق أو عقد يتم بين الطرف الوطني و الطرف الأجنبي يقوم لموجله الطرف الثاني بإنشاء مشروع استثماري و إكماله حتى بداية التشغيل، بعد ذلك يتم تسليم المشروع إلى الطرف الأو، حيث يتميز هذا النوع من الاستثمار بأن البلد المضيف يتحمل تكاليف الطرف الأجنبي مقابل تقديمه للتصميمات الخاصة بالمشروع و طرق تشغيله و إدارته و صيانتة.

3- عقود الإدارة Managerial contract :

هي عبارة عقد بين البلد المضيف و شركات أجنبية، يتم بموجبه منح البلد جهات إدارية أو إدارة شركات معينة مشهود لها بالكفاءة الإدارية، و ذلك بهدف تسيير العمليات و الأنشطة الوظيفية الخاصة بالمشروع الاستثماري في البلد المضيف مقابل عائد مادي ينص عليه في بنود العقد الموقع عليه من الطرفين.

4- التعاقد من الباطن Subcontract :

و هي عقود انتاج أو امتياز أو عمليات تصنيع من الباطن على نطاق دولي، و هنا يتم الاتفاق بين وحدتين انتاجيتين، على أن يقوم أحد الأطراف (مقاول الباطن) بانتاج و توريد أو تصدير المنتجات أو المكونات الأساسية الخاصة بسلعة معينة للطرف الأول، الذي يستخدمها في انتاج منتجاته النهائية، و بعلامته التجارية، و قد يقوم الطرف الأول الأصيل بتزويد المقاول من الباطن ببعض احتياجاته اللازمة لتصنيع السلع النهائية، ثم يقوم بعد ذلك بتوريدها للأصيل.

¹ - عبد الرزاق حمد حسين الجبوري، المرجع سبق ذكره، ص47.

الفرع الثالث: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر

تختلف دوافع الاستثمار الأجنبي الموجه إلى البلدان المضيفة استناداً لعدة محددات تؤثر على قرارات المستثمر و ذلك وفقاً لبيعة الاستثمار، حيث نحاول تسليط الضوء على أهم التصنيفات التالية:

أ- التصنيفات استناداً إلى الدوافع والمحفزات

استناداً إلى الدوافع والمحفزات، يمكن تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر إلى:

1- الاستثمار الباحث عن المصادر: يهدف هذا النوع إلى استغلال الميزة النسبية للدول ولاسيما الغنية بالموارد الأولية كالنفط والغاز والمنتجات الزراعية، فضلاً عن الاستفادة من انخفاض تكلفة العمالة أو وجود عمالة ماهرة ومدربة.

2- الاستثمار الباحث عن الأسواق: يهدف هذا النوع من الاستثمارات عادة إلى تلبية المتطلبات الاستهلاكية في أسواق الدول المتلقية للاستثمارات المحلية والمجاورة أو الإقليمية، ولاسيما تلك التي كان يتم التصدير إليها في فترات سابقة، و قد تلجأ إليه شركات متعددة الجنسيات لتفادي نفقات التصدير، أي إحلال الاستثمار خارج بلد الشركة محل الاستثمار داخل بلدها مادام أن هذه البلدان التي ستستثمر فيها هذه الشركات هي أسواق مستهلكة لمنتجاتها¹.

3- الاستثمار الباحث عن الكفاءة: يحدث هذا النوع من الاستثمار فيما بين الدول الغنية والأسواق الإقليمية المتكاملة، كالسوق الأوروبية، أو شمال القارة الأمريكية.

4- الاستثمار الباحث عن أصول استراتيجية: يهدف هذا النوع من الاستثمار بقيام الشركات تملك أو شراكة لخدمة أهدافها الإستراتيجية.

ب- التصنيفات وفق وجهة نظر الدولة المصدرة²

1- الاستثمار الأفقي: تكون فروع الشركات في هذا النوع من الاستثمار مستقلة عن الشركة الأم، وتنحصر العلاقة فقط في عنصر الملكية لوسائل الإنتاج، والتحويل التكنولوجي والتمويل، وعادة ما يحدث هذا النوع من الاستثمارات بين الدول ذات المستوى المماثل من النمو، وتتحدد شروط قيام هذا النوع من الاستثمارات كما يرى ماركو سان (Markusen) بتوفر أربعة عوامل رئيسية:

¹ -Stephen D.Cohen, Multinational corporations and foreign direct investment, oxford university press, New York, 2007, p67

² - ساعد بوراوي، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماجستير "الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي" جامعة باتنة 2007-2008، ص25.

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

كما يعتبر هذا النوع من الاستثمارات تعويضا عن التجارة لوجود العوائق الجمركية، وهذا النمط يمكن ملاحظته بوضوح في حالة صناعة السيارات اليابانية التي قامت بإنشاء فروع إنتاجية لها في الولايات المتحدة الأمريكية بسبب السياسة الحمائية المتخذة من جانب الولايات المتحدة الأمريكية على استيراد السيارات اليابانية وكأسلوب لتجنب الحواجز الجمركية.

2- الاستثمار العمودي: في هذا النوع من الاستثمارات، يتخصص كل فرع من فروع الشركات الأجنبية بإنتاج جزء من العمليات الإنتاجية مثل التجميع، أو صناعة المكونات (les composants) كمنتوج نهائي، أو يتخصص الفرع في عمليات التسويق. إضافة إلى ذلك، فإن الإنتاج الذي تقوم به فروع الشركات الأجنبية في الاستثمار العمودي عادة ما يكون موجه للتصدير لخدمة أسواق البلد الأصلي (غير الأسواق المحلية).

وتهدف الشركة من خلال تبنيها لهذا النوع من الاستثمارات إلى تحسين وضعها التنافسي في قطاع النشاط الذي تعمل فيه أمام الشركات المنافسة المتواجدة في البلد الأم أو في الخارج من خلال استغلال العمالة الرخيصة. كما تتركز فروع هذه الشركات في القطاعات التقليدية ذات الكثافة في العمل (مثل صناعة النسيج، والملابس، واللعب، والأحذية). وهي أقل تمركزا في القطاعات ذات التكنولوجيا العالية (مثل صناعة أشباه الموصلات في آسيا مثلا)، كما أنها توسعت لتشمل قطاع الخدمات. ومن أمثلة هذا النوع من الاستثمارات، تلك الموجودة في مقاطعة بنغالور (bangalor) بالهند، والتي تعد الوجهة المفضلة لكثير من الشركات العملاقة في صناعة البرمجيات حيث قامت بإنشاء مراكز بحث، ومخابر.

ج- التصنيف من منظار الدولة المتلقية (حسب الهدف منها).

يصنف الاستثمار الأجنبي المباشر استنادا للدولة المتلقية إلى ما يلي:

- تلقي استثمارات من أجل إحلال الواردات؛

- تلقي الاستثمارات لزيادة الصادرات؛

- تنفيذ الاستثمارات بمبادرة حكومي.

المطلب الرابع: دوافع تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر

كثيرا ما تلجأ الشركات أو الأفراد إلى القيام بالمشاريع الاستثمار في دول غير دولة المستثمر بغية تحقيق أهداف أو الاستفادة من مزايا قد لا تتوفر في البلد الأصلي، أو تتوفر بمستوى لا يعظم القدرات الإنتاجية للشركة أو مستوى ربحها، حيث أوضحت بعض الدراسات الميدانية على أن الدوافع الأساسية و الرئيسية لغالبية المستثمرين الأجانب إتجاه تدويل النشاط الانتاجي قد لا تخرج عن الدوافع التالية:

1- الحصول على المواد الخام من الدول المستثمر فيها و التي لا توجد في البلد الأصلي للمستثمر الأجنبي كالنحاس و الزنك و البترول و الذهب و بعض المعادن النفيسة، لأجل استخدامها في الانتاج. حيث تقام مثل هذه المشاريع لاستخراج هذه المواد و كذا الاستفادة من وفرة الحجم على مستوى الانتاج؛

2- إيجاد أسواق جديدة لمنتجات و بضائع الشركات الأجنبية خاصة لتسويق الفائض الكبير من السلع، و التي لا تستطيع هذه الشركات تسويقها في موطنها؛

3- الاستفادة من ميزة انخفاض عناصر التكلفة في الدول المضيفة مثل انخفاض تكلفة اليد العاملة في البلد المضيف إذا ما قورنت بتكلفتها لدى البلدان المتقدمة، حيث كان لهذه الخاصية دور في إظهار حركة جديدة تتميز بأن انتاجها ليس للاستهلاك المحلي لهذه البلدان المضيفة، و إنما لإعادة التصدير نحو البلد الأصلي أو البلدان المتقدمة¹؛

4- تقليل المخاطر التي قد تتعرض إليها الاستثمارات الاجنبية و التي يتحملها الانتاج في البلد الواحد مثل: الحرب و التأميم و المصادرة و زيادة الرسوم الجمركية، او وضع نظام الحصص للاستيراد، فتتوزع تلك الاستثمارات على عدد كبير من الدول قصد تحجيم هذه المخاطر و التقليل من تأثيراتها؛

5- الاستفادة من قوانين تشجيع الاستثمار و الإعفاءات الضريبية التي تمنحها بعض البلدان المضيفة من أجل جذب و الاستقطاب المزيد من تدفقات هذا المورد و التي نجد من أهمها: تقديم الحوافز الضريبية ، توفير فرص استثمارية دائمة، و إعطاء ضمانات للمستثمرين ، توفير أنظمة للمعلومات و غيرها. و كذا سهولة قيام الشركات الاجنبية بمنافسة الشركات و الصناعات المحلية من حيث الجودة و الأسعار و نوع الخدمة و ذلك بسبب تملكها للتكنولوجيا المتقدمة ووفرة رأس المال لديها.

¹ - محمد عبد العزيز عبد الله، المرجع سبق ذكره، ص27.

6- زيادة صادرات البلد المصدر للاستثمار الأجنبي المباشر، فعلى سبيل المثال فإن فروع الشركات الأمريكية المؤسسة في الخارج تؤدي دوراً مهماً في صادرات الو.م.أ، إذ يبلغ إنتاج الصناعات التحويلية التي يتم تسويقها من قبل فروع الشركات في نفس المكان المتواجدة فيه، أو التي يتم تصديرها إلى الخارج من قبل الفروع المذكورة ضعفين أو ثلاث أضعاف مقارنة بصادرات الو.م.أ من المنتجات الصناعية، إضافة إلى ذلك فإن 25% من صادرات الو.م.أ تتجه نحو فروع المؤسسات الصناعية و التجارية المقامة في الخارج¹.

المطلب الخامس: استقبال الاستثمار الأجنبي المباشر و استيراده من قبل الدول المضيفة

يمكن تلخيص دوافع الدول المستثمر فيها من وراء قبولها و تشجيعها للاستثمارات الأجنبية في

النقاط التالية:

1- تمويل التنمية الاقتصادية: تلجأ الدول النامية إلى الاستعانة بالموارد و مدخرات الأجنبية و على رأسها الاستثمار الأجنبي المباشر في حالة قصور الموارد المحلية عن تمويل المدخرات المنشودة للاستثمارات القومية. و بعبارة أخرى تنشأ هذه الحاجة لتغطية ما يسمى بالفجوة الإدخارية و فجوة الصرف الأجنبي الناشئة عن قصور الموارد الخارجية التي تحصل عليها البلاد النامية من صادراتها المنظورة و غير المنظورة.

2- الإستفادة من التكنولوجيا المتقدمة و الخبرات الإدارية الجديدة في الدول الأجنبية، إذ أن قيام الشركات الأجنبية باستثمار أموالها في مشاريع محددة في دولة معينة يضمن نقل التكنولوجيا و توظيف الخبرات الإدارية النادرة في كثير من الأحوال.

3- الإسهام في حل مشكلة البطالة و ذلك بتشغيل عدد العاطلين عن العمل في المشروعات التي يتم إنشاؤها.

4- الإسهام في زيادة الصادرات و تحسين ميزان المدفوعات للدولة المستثمر فيها ، و خاصة بقيام المشروعات المعنية بالتصدير إلى الدولة الأم أو إلى الخارج بصفة عامة؛

5- التقليل من الواردات و ذلك من خلال زيادة الإنتاج المحلي ، حيث يساهم هذا الأخير باستبدال السلع المستوردة بالسلع المنتجة محلياً؛

6- تدريب العاملين على الأعمال الإدارية و على استخدام وسائل الإنتاج المتقدمة و التي تعود نتائجها على كل من المشروع و الفرد نفسه.

¹ -- محمد عبد العزيز عبد الله، المرجع سبق ذكره، ص29

المبحث الثاني : النظريات الاستثمار الأجنبي المباشر

إن شرح ظاهرة النشاط الاقتصادي الدولي عبر الحدود الجغرافية ساهم في إعداد البنية الأساسية لبداية فكر نظري حديث يتماشى مع مضمون العلاقات القائمة بين الدول و توسع أنشطة الشركات الأجنبية، ذلك أن أدبيات الاقتصاد الدولي و المالية و التجارة الدولية شهدت تطورا ملحوظا في تفسير محددات و حرية انتقال رأس المال الدولي، بمساعدة بطبيعة الحال بعض الهيئات الدولية، مثل منظمة التجارة الدولية. و من ثم فإن أي تحليل أو نظرية علمية للاستثمار الأجنبي المباشر يجب أن تكون قادرة على شرح الأبعاد التالية¹:

- يجب أن تفسر النظرية مبدأ الأفضلية بين الاستثمار في الخارج بدلا من الاستثمار داخل الدولة الأم من قبل الشركات الأجنبية؛

- يجب تحديد مصادر المزايا التي تستطيع من خلالها الشركة تعويض تكلفة القيام بالاستثمار في الدول المضيفة، و كيف تستطيع هذه الشركات منافسة الشركات المحلية أو الأجنبية الأخرى المتواجدة بذات السوق؛

- يجب أن تكون النظرية قادرة على تفسير ظاهرة الاستثمار من الجانبين، بمعنى قيام شركات من الدولة أ الاستثمار في الدولة ب ، و شركات من الدولة ب بالاستثمار في الدولة أ، مع تفسير بطبيعة الحال المتغيرات الاقتصادية و السياسية الدولية.

سنحاول في هذا المبحث الوقوف على أهم الأفكار التي جاءت بها بعض النظرية المفسرة لتدفق رأس المال الدولي عبر الحدود و فقا للتتابع التالي:

المطلب الأول : النظريات الكلاسيكية و النيوكلاسيكية

لقد اهتم الكلاسيك بدور رأس المال والتكنولوجيا في تحفيز النمو الاقتصادي، وأظهرت آرائهم دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نمو الاقتصاديات النامية، من خلال التخفيف من فجوة الادخار والاستثمار واعتبر الكلاسيك أن النمو الاقتصادي يعتمد على عوامل مثل عرض عنصر العمل، ورأس المال، والبرامج التعليمية، رغم إشارتهم إلى الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل واضح، ولم يستطع رواد هذا الاتجاه تفسير الكيفية التي يؤثر بها التقدم التكنولوجي في تحقيق النمو الاقتصادي. وقامت النظرية النيوكلاسيكية على أساس الافتراضات الكلاسيكية والمتعلقة أساسا بفرضية المنافسة الكاملة، واعتبرت أن

¹ - رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق و جنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر، المكتبة العصرية، للنشر و التوزيع، مصر، 2007، ص36.

الأسواق المالية في مختلف الدول غالبا منعزلة عن بعضها البعض وليست بالقدر العالي من التطور في الكثير من الدول خاصة النامية منها وأكدت على أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي بمثابة تحركات دولية في رأس المال وذلك بسبب اختلاف أسعار الفائدة حيث ترتفع معدلات الفائدة في الدول النامية، نظرا لندرة رؤوس الأموال فيها ويعتبر أولين 1933 أول من قدم شرحا لتحركات رأس المال الدولي، والذي أوضح أن أهم عنصر محرك لتصدير واستيراد رأس المال هو بالتأكيد راجع لاختلاف سعر الفائدة، وأرجع اختلاف سعر الفائدة إلى مسألة إتاحة أو وجود رأس المال أو إنتاجية رأس المال¹.

لم تستطع النظرية النيوكلاسيكية أن تميز بين الاستثمار الأجنبي المباشر، والاستثمار الأجنبي غير المباشر، فقد أكدت النظرية في تحليلها للاستثمار الأجنبي المباشر من منطلق رأس المال المالي ولم تأخذ بعين الاعتبار مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر كقائمة تتضمن أيضا التكنولوجيا والمهارة والإدارة، ولم يشرح النموذج الأسباب التي من أجلها تفضل الشركات القيام بالاستثمار المباشر بدلا من التصدير، ونظرا لبساطة وضيق تحليلها فشلت النظرية في التعامل مع الواقع، فافتراضات أولين Ohlin لقيت قبولا في الحقتين اللاحقتين لظهورهما، لكن بعد عشرون عاما أصبح أن مثل هذه النظرية غير قادرة على شرح ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، وأن قيام تلك النظرية على افتراض المنافسة الكاملة وغياب تكلفة الانتقال وعدم كمال المعلومات هو بدهاءة، وافتراضات غير واقعية².

إن هدف تعظيم الربح، ليس هو المحدد الأساسي في اتخاذ قرار الاستثمار في الخارج بل هناك عوامل عديدة، كمعدل النمو، حجم السوق... الخ، إضافة إلى عدم تفسيرها لكيفية نشأة الاستثمارات الأجنبية، وتفسير حركة تلك الاستثمارات قياسا على حركة التجارة هذه الأخيرة التي تفترض عدم قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال من بلد لآخر ولا يستطيع المصدر أو المستورد التأثير على حركة الأسعار.

المطلب الثاني : نظريات عدم كمال السوق و المنظمات الصناعية Industrial Organization theories

لقد اعتمدت العديد من الدراسات النظرية على مسألة عدم كمال السوق كسبب لقيام الشركات بالاستثمار الأجنبي المباشر خارج حدودها المحلية، وتخضع لسوق احتكار القلة، والتي من شأنها أن تؤثر على سلوك الشركات وتدفعها إلى تدويل نشاطها، ويقر رواد هذا الاتجاه كريموند فيرنون Raymond Vernon، وستيفن هيمر Haymer Steven وشارل كيند لبرغر Kindleberger ، أن قدرة الشركات

¹- رضا عبد السلام أبو قحف، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دار السلام للطباعة والنشر، القاهرة، 2002، ص 44.

²- رضا عبد السلام أبو قحف، نفس المرجع، ص 47

على الاستثمار في الخارج إنما يتوقف على مدى تمتعها بميزات احتكارية تمكنها من المنافسة في البلد المضيف، وهذا ما أكدته نظرية الميزة الاحتكارية ونظرية تدويل عوامل الإنتاج، ونظرية عدم كمال سوق رأس المال، إلى جانب ذلك هناك عدة صور أخرى لعدم كمال السوق والتي تمثل حوافز إضافية للشركات العابرة للقارات للقيام بالاستثمار الأجنبي المباشر، متمثلة في الضرائب، عدم التوازن بين البائعين والمشتريين بخصوص المعلومات المتعلقة بقيمة وجودة السلع والمنتجات، وتقوم هذه النظريات على فرضية غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية وهذا ما أكده شارل كيندر لبرغر عام 1969.

1- نظرية الميزة الاحتكارية

تركز هذه النظرية على فكرة أن الشركات العابرة للقارات تتمتع بقدرات خاصة بشأن تقييمها ونشاطها في الدولة الأم، وتتجه للاستثمار في الخارج إذا تمتعت بميزات لا تتمتع بها الشركات المحلية بالدول المضيفة، وظهر هذا النموذج أولاً في تحليل ستيفن هايمر Steven Haymer الذي اعتبر أن الدافع الأساسي والرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر هو رغبة تلك الشركات في السيطرة على السوق الخارجي، واعتبر أن الميزة الناتجة عن الابتكار هي العامل الأساسي لقيام تلك الشركات باستغلالها عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، تلك الميزات تمكن الشركات من المنافسة والحصول على عائدات أعلى من تلك التي تحصل عليها الشركات المحلية بالسوق الخارجي، وتأخذ المميزات التنافسية عدة أشكال فالشركات تقوم بإنتاج منتجات متميزة والتي لا يمكن للشركات المحلية إنتاج مثلها بسبب فجوة المعلومات وانخفاض تكاليف الوحدة بسبب حجم الإنتاج الكبير، أو التميز الإداري والضريبي أو المهارات العالية في التسويق والتي تمتلكها الشركات الأجنبية وأوضح هايمر Haymer أنه في ظل سوق ذات هيكل احتكاري، تقوم الشركات بتعظيم عوائدها اعتماداً على مميزاتها عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، الذي يتضمن إضافة لرأس المال، التكنولوجيا الإدارية، فالشركات تبحث عن فرص في السوق الخارجي حيث قراراتها تتم وفقاً لإستراتيجيتها في تعظيم قدراتها الخاصة، وبمجرد تحقق تلك القدرات في الدولة الأم يكون ذلك حافزاً قوياً لتلك الشركات للاستثمار وتوسيع نشاطها في الأسواق الخارجية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

واستناداً إلى أطروحة هايمر Haymer أوضح كيندلبرغر Kend Leberger أن هناك أربعة أشكال من نقائص السوق تؤدي إلى الاستثمار الأجنبي المباشر وتمثلت تلك النقائص في عدم كمال

¹ - رضا عبد السلام أبو قحف، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة (القاهرة: دار السلام للطباعة والنشر، 2002) ص 49-50

المنافسة في كل من سوق السلع، وسوق عوامل الإنتاج واقتصاديات الإنتاج الواسع النطاق والتحديات الحكومية.

فالنظرية الاحتكارية تؤكد على نموذج الاستثمار الدفاعي، حيث أن الشركات الكبرى تبادر وتتجه لإنشاء فروع لها بالخارج، لغرض القضاء على منافسيها، بالرغم من أنها قد لا تكون مربحة كقيام شركة كولا كولا Coca Cola بفتح مصنع لها في دولة، لأنها إن لم تفعل ذلك ستقوم شركة أخرى مثل كوكا كولا بإنشاء فرع لها في تلك الدولة، وأوضح كينكر بوكار Kinker Bokar عام 1973 بأن الشركات العابرة للقارات يتبع بعضها البعض متجها إلى أسواق جديدة، كإستراتيجية دفاعية حيث أنه في ظل الأوضاع الاحتكارية وبمجرد قيام الشركة بإنشاء فروع لها في الخارج، فإن الشركات الأخرى تنتهج نفس المنهج لمواجهة نشاط الشركة الأولى¹.

2- نظرية تدويل الإنتاج:

تؤكد هذه النظرية أنه من الأفضل بالنسبة للشركات إنشاء فروع كاملة بالخارج عندما يتصف السوق الدولي بعدم كمال غير ملحوظ، فالشركات متعددة الجنسيات لا يمكن حماية ملكيتها الفكرية من أي تجاوز طالما كان ذلك بعيدا عن سيطرتها إلا بإنشاء فروع لها في الدولة المضيفة وبالتالي إحكام سيطرتها على ممتلكاتها المادية والفكرية والتقنية فقد أوضح رغان Rugman 1981-1982 بأن عملية الإنتاج هي عملية جعل السوق الدولي محل سيطرة² الشركة وأن الشركات العابرة للقارات تعبر الحدود لاستغلال ميزاتها في صورة الحجم الكبير وحماية أسرارها من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من أن تعطي تراخيص للاستخدام براءات الاختراع الخاصة بها، لأنه سيساء استخدامها.

3- نظرية عدم كمال سوق رأس المال:

وقال ألبر Alber فإن الشركات العابرة للقارات في الدول ذات العملة القوية، تكون ذات ميزة وتشجع الاستثمار في الدول ذات العملات الضعيفة، وأوضح أن عدم كمال الأسواق المالية هو السبب في حدوث الاستثمار المباشر، فبعض الشركات من الدولة الأم تكون أكثر قدرة على تعظيم عوائدها بسعر أعلى من الشركات التي تعمل في الدول المضيفة، لأنها تستطيع الاقتراض بسعر أقل من أسواق رأس المال الدولية، وهذا ما حصل عندما يكون الدولار قويا، فهذا المنهج القائم على سعر الفائدة كان له تأثيره على تفسير الاستثمارات الأمريكية خلال الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين واستفادت الشركات الأمريكية من الحصول على ميزات سعر الفائدة دون الشركات التابعة لجنسيات

¹- رضا عبد السلام، نفس المرجع، ص 50

²- رضا عبد السلام أبو قحف، نفس المرجع، ص 53

أخرى العاملة بالدول المضيفة وكذا الشركات الألمانية واليابانية والسويسرية خلال الثمانينيات عندما كانت عملات تلك الدول قوية.

لكن ألبير Alber لم يستطع تفسير حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول التي تقع في المنطقة النقدية الواحدة كالاتحاد الأوروبي حيث نجد أن الشركات الفرنسية تقوم بالاستثمار في ألمانيا، وفشلت هذه النظرية في تفسير الاستثمارات من الدول النامية، لأنه لا وجود لأسواق رأس المال، كما أن الصرف الخارجي مقيد ومحدود من قبل الدولة وأن الاستثمار يكون من مصادر متعددة ومن دول مختلفة.

المطلب الثالث : نظرية دورة حياة المنتج/ المنتج الدولي¹.

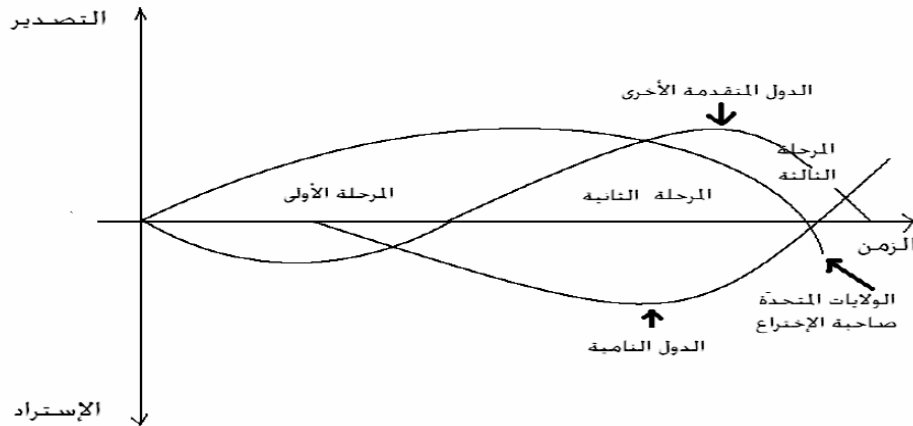
يتمثل الحافز الرئيسي الذي يدفع الشركات نحو الاستثمارات الأجنبية في الخارج في تمتعها بمجموعة من المزايا الاحتكارية أو شبه الاحتكارية مثل التقدم التكنولوجي ، القدرة على تنويع المنتجات ، توافر رؤوس الأموال ، الإنفاق الضخم على البحوث و التطوير، توفر المهارات الإدارية و التنظيمية..إلخ، وذلك بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيفة، وبحيث تكون هذه المزايا عوضا لها عن المخاطر التي تواجهها نتيجة استثمارها في الخارج.

أما بالنسبة للتفسير الديناميكي لنشأة الاستثمار الأجنبي المباشر فقد تم توضيحه من خلال نموذج "دورة حياة المنتج لفرنون" و الذي تأسس بشكل رئيسي على نظريات الفجوة التكنولوجية للتجارة الدولية ، أي أن الاختلافات التكنولوجية بين الدول تلعب دورا هاما في قيام كل من التجارة الدولية و الاستثمار الأجنبي المباشر.

لقد افترض "فرنون" أن الميزة النسبية التي تتمتع بها إحدى الدول في إنتاج منتجات معينة يمكن أن تنتقل من دولة لأخرى بمضي الزمن وذلك نظرا لأن هذه المنتجات تمر بدورة حياة، و التي تنقسم طبقا لما قاله فرنون إلى ثلاث مراحل:

¹ - عبد السلام أبو قحف ، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مؤسسة شباب الجامعة ، الاسكندرية، 2001، ص69.

الشكل (1-1): دورة حياة المنتج الدولي



المصدر: أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة، 2003، ص 401.

المرحلة الأولى: ويتم في هذه المرحلة اختراع المنتج الجديد و إنتاجه وبيعه في الدولة المبتكرة، وهي دولة متقدمة عادة يتوفر لديها الموارد المالية و التنظيمية اللازمة لإجراء البحوث (جانب العرض) كما أن لديها عددا كبيرا من المستهلكين ذوي الدخل المرتفع و الأذواق العالية، مما يسمح باختبار المنتج الجديد في دولة الأم (جانب الطلب)، ثم يتم تصدير هذا المنتج إلى دولة متقدمة أخرى وذات ظروف طلب متشابهة، وذلك لتلبية الطلب الأجنبي المتزايد على المنتج عندما يبدأ في التوسع.

المرحلة الثانية: ويتميز باستمرار و تزايد الطلب الخارجي على المنتج الجديد، مما يعطي الفرصة للإنتاج على المستوى الاقتصادي الكبير، كما تزداد المنافسة بين المنتجين مما يدفعهم للقيام بالاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج و في نفس أسواق التصدير وذلك لتدعيم مركزهم الإحتكاري.

المرحلة الثالثة: في هذه المرحلة تحتم المنافسة بشكل كبير، وتصبح التكنولوجيا أكثر نمطية، وتميل المنتجات لتكون أكثر عمالة، كما تصبح اعتبارات التكلفة بمثابة العنصر الأساسي في تقرير مواقع الإنتاج، مما يدعو الشركات المنتجة إلى القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية الأقل تكلفة، و بحيث تستخدم هذه الدول كقاعدة تصدير إلى الدولة الأم و إلى الدول المتقدمة الأخرى، حتى تتمكن الشركة الأصلية من حماية أرباحها و المحافظة على نصيبها السوقي الكبير.

إن أهم ما يميز هذه النظرية هو تأكيدها على أهمية المزايا المكانية التي تتمتع بها الدول النامية لجذب و توطين الاستثمار الأجنبي المباشر، كما أنها تؤكد أهمية الابتكار و التفوق التكنولوجي كدافع رئيسي لتحركات الشركات المتعددة الجنسيات و امتداد نشاطها الاستثماري في الخارج، إلا أنها من ناحية أخرى تغفل الدوافع الأخرى المؤثرة في القرار الاستثماري للشركات، و هذه الدوافع قد تكون اقتصادية أو سياسية أو اجتماعية.

المطلب الرابع: نظرية الموقع

ترتكز هذه النظرية على الدوافع و العوامل التي تدعو الشركات متعددة الجنسيات إلى الاستثمار في الخارج، وهي الدوافع المتعلقة بالمزايا المكانية للدول المضيفة للاستثمار.

إن العوامل الموقعية تؤثر على قرار المستثمر الأجنبي للقيام بالمشروع الاستثماري ، وكذلك القرار الخاص بالمفاضلة بين هذا النوع من الاستثمار و بين التصدير لهذه الدولة وغيرها من الدول المضيفة، حيث تشمل هذه العوامل كافة العوامل المرتبطة بتكاليف الإنتاج و التسويق والإدارة بالإضافة إلى العوامل المرتبطة بالسوق وذلك على النحو التالي:

- 1- العوامل المرتبطة بالسوق: مثل درجة المنافسة، منفذ التوزيع، وكالات الإعلان، حجم السوق، معدل نمو السوق، درجة التقدم التكنولوجي، الرغبة في المحافظة على العملاء السابقين، احتمالات التصدير للدول المجاورة... إلخ¹
- 2- العوامل المرتبطة بالتكاليف: مثل القرب من المواد الخام ، مدى توافر الأيدي العاملة، انخفاض تكلفة العمالة، مدى انخفاض تكاليف النقل و المواد الخام و السلع الوسيطة و التسهيلات الإنتاجية الأخرى.
- 3- ظوابط التجارة الخارجية: مثل التعريف الجمركية ، نظام الحصص، القيود الأخرى المفروضة على التصدير و الاستيراد.
- 4- العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار: مثل مدى قبول الاستثمارات الأجنبية، الاستقرار السياسي، مدى استقرار سعر الصرف، نظام الضرائب، توفر البنية الأساسية، القيود المفروضة على ملكية الأجانب الكاملة لمشروعات الاستثمار.
- 5- الحوافز و الإمتيازات و التسهيلات التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب².

¹: عبد السلام أبو قحف ، نظريات التنويع و جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مؤسسة شباب الجامعة ، الاسكندرية، 2001، ص67

²: عبد السلام أبو قحف ، نفس المرجع، ص68

6- عوامل أخرى: الأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي ،مدى توافر الموارد الطبيعية، القيود المفروضة على تحويل الأرباح و رؤوس الأموال للخارج

المطلب الخامس: نظرية الموقع المعدلة

تتشابه هذه النظرية مع نظرية الموقع السالف عرضها في كثير من الجوانب ، غير أنها تضيف بعض المحددات أو العوامل الأخرى التي قد تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يرجع هذا الفضل إلى روبوك Robok وسيموندس Simondos ، حيث اقترحا أن الأعمال والاستثمارات الدولية و الأنشطة المرتبطة بهما تتأثر بثلاث مجموعات من العوامل و هي كما يلي :

1- العوامل الشرطية:

- خصائص المنتج و المتمثلة في نوعية السلعة ،استخدامات السلعة و درجة حدائتها، خصائص العملية الانتاجية..إلخ
- الخصائص المميزة للدولة المضيفة و المتمثلة في طلب السوق المحلي، نمط توزيع الدخل ،مدى توافر الموارد البشرية و الطبيعية، التقدم الحضاري.
- العلاقات الدولية للدول المضيفة مع الدول الأخرى و المتعلقة بنظم النقل و الاتصالات ، الاتفاقيات الاقتصادية و السياسية التي تؤثر على حركة انتقال رؤوس الأموال و المعلومات و البضائع و التجارة الدولية.

2- العوامل الدافعة:

- الخصائص المميزة للشركة، أي مدى توافر الموارد المالية و البشرية و الفنية و التكنولوجية و كذا حجم الشركة.
- مركز الشركة التنافسي و هو المقدرة النسبية للشركة على المنافسة و مواجهة التهديدات و الأخطار التجارية.

3- العوامل الحاكمة :

- الخصائص المميزة للدولة المضيفة و المتعلقة بالقوانين و اللوائح الإدارية، ونظم الإدارة، سياسات الاستثمار، الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر.
- الخصائص المميزة للدولة الأم، وهي تلك المتمثلة في القوانين و اللوائح و السياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، المنافسة و ارتفاع تكاليف الإنتاج.

- العوامل الدولية: أي الاتفاقات المبرمة بين الدولة المضيفة والدولة الأم، المبادئ و الموائيق المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية بصفة عامة.

المطلب السادس: النظرية الانتقائية لجون دينينج

لقد طور جون دينينج J.Dunning المنهج الانتقائي « Eclectic paradigm » وذلك من خلال تحقيق التكامل والترابط بين ثلاث مجالات في أدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر، كما حاول هذا المنهج أن يشرح الأسباب الرئيسية للمبدأ الدولية الذي تتميز به الشركات العالمية و التي تنشط في مجال (التصدير ، الاستثمار الأجنبي المباشر ، و التراخيص و الامتيازات) و كذا مختلف أشكال الاستثمار الأجنبي (العمودي و الأفقي)¹ والتي تتمثل في النظريات الثلاثة التالية:

نظرية المنظمات الصناعية، نظرية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية، ونظرية الموقع، فوفقا للنظرية الانتقائية فإن الشركة تقوم بالاستثمار في الخارج لاعتبارات راجعة إلى الشركة ذاتها، واعتبارات الموقع في الدولة المضيفة، التي تجعل من المفيد قيام الشركة بالاستثمار في دولة دون أخرى، وامتلاك الشركة لمزايا احتكارية قابلة للنقل، في مواجهة المنشآت المحلية في الدول المضيفة، وأن للشركة الأفضلية في الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية في شكل استثمار أجنبي مباشر في الخارج، على الاستخدامات البديلة لهذه المزايا كالتصدير أو التراخيص، وأن تتوافر للدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر مزايا مكانية أفضل من الدولة التي تنتمي إليها الشركة المستثمرة، مثل انخفاض الأجور، اتساع السوق، توافر المواد الأولية، ويرى دينينج عام 1992 أنه يوجد اتفاق على نطاق واسع، على أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث عندما تتضافر العوامل الثلاثة السالفة الذكر، واعتبر أيضا أنه إذا أمكن تدويل الميزات الراجعة للملكية، فإن الشركة ستفضل كلا من الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير على منح التراخيص².

لكن إذ كان من المربح استغلال الشركة تدويلها لمميزات الملكية خارج الحدود الوطنية لاعتبارات راجعة إلى الموقع الاستثماري المربح في بلد آخر، فإنها ستتخلى عن التصدير ومنح التراخيص وتفضل الاستثمار الأجنبي المباشر، إضافة إلى ذلك فقد أدخل دينينج عاملين آخرين، حوافز التبديل ومميزات الموقع الأجنبي، فنظرية عدم كمال السوق والتي تعبر عن مفهوم مميزات الملكية من

¹ -Patricia Hofman, **The impact of international trade and FDI on economic growth and technological change**, Physica-Verlag.A springer company,2013, p102.

² - رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة (القاهرة: دار الإسلام للطباعة والنشر، 2002)، ص 64.

خلال الابتكارات التكنولوجية وبالتالي إنتاج منتجات مميزة للشركات العابرة للقارات لتقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر، وأما تدويل الإنتاج فتساعد على فهم الطريق في استغلال تلك المميزات على المستوى الدولي، أما عوامل الموقع بالنسبة للدول المضيفة فهي متعددة من بينها الاعتبارات السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية والجغرافية والإقليمية، تعطي للشركات أهمية قصوى لمدى تدخل الدولة في الاقتصاد والتوزيع الجغرافي للأسواق والإنتاج وأثرهما على تكلفة الإنتاج، وحسب فابريك Fabrik و وحاتم Hatem عام 1997، فإن الشركات تفضل الدول المضيفة التي تتمتع بأقل التيسيرات الاقتصادية وذلك حتى تتمكن من تعظيم قدراتها التنافسية، واعتبر كلا من بيينتو Biyinto، و جريسيرد Jrisirde عام 1992 أن هناك عوامل مهمة في اختيار الموقع كنوع السياسة الحكومية وعدم وجود الحوافز الجمركية، واختلافات في تكاليف كل من اليد العاملة والنقل وتوزيع الطلب المحلي المعتمد على توزيع أنظمة توزيع الدخل¹.

وفقا للنظرية الانتقائية يمكن تلخيص العوامل التي تؤثر على موقع الاستثمار في عوامل جذب وعوامل دفع، هذه الأخيرة هي التي تجعل من سوق دولة الأم سوقا أقل جاذبية كزيادة الضرائب، ومختلف القيود التي تفرضها الدولة والتي تدفع الشركة للبحث عن سوق آخر غير الدولة الأم، أما عوامل الجذب فهي التي تجعل من السوق الأجنبي سوقا جاذبا للاستثمار الأجنبي المباشر، فبالإضافة للعوامل التجارية، الاقتصادية فإن دينينغ صنفها إلى عوامل ترجع إلى التقارب الثقافي كتشابه أساليب حياة الأفراد وحجم السوق وتحركات المنافسين، والتقارب الجغرافي إلى الأسواق، الأقرب جغرافيا للدولة الأم، وذلك رغبة في تخفيض تكاليف النقل والشحن والاتصال الخارجي، كالاستثمارات الأمريكية في أمريكا اللاتينية واليابان في دول شرق، وجنوب شرق آسيا².

بالرغم من محاولة هذه النظرية، أن تكون أهم النظريات القادرة على شرح ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، نظرا لاعتمادها على عوامل متعددة لكن رغم ذلك أشار العديد من الاقتصاديين إلى مسائل لم تتمكن النظرية من حلها كما أكد على ذلك بكلي عام 1982، أن النظرية لم تحاول شرح العلاقة بين العناصر الثلاثة خاصة علاقة التأثير والتأثر فيما بينها، بل عالجتا وبشكل منفرد، فميزة الملكية عديمة القيمة لأن فكرة التدويل كافية لشرح الظاهرة وبدون مزايا راجعة لقدرات الشركة التكنولوجية

¹ - رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة (القاهرة: دار الإسلام للطباعة والنشر، 2002)، ص 65

² - رضا عبد السلام، نفس المرجع السابق، ص 65.

والإدارية لا يمكن للشركة تدويل إنتاجها، وكما أكد كوجيما عام 1987 ، أن النظرية ركزت على المسائل الكلية وبالتالي فهي قللت من فاعلية صنع القرار .

المطلب السابع : نظرية الميزة النسبية للمدرسة اليابانية

يرجع الفضل في تقديم هذه النظرية إلى الاقتصاديين كوجيما Kojima وأوزاوا Osawa حيث حاولا تفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة استنادا إلى تجربة الشركات اليابانية المتمتعة بخصائص تسييرية، تنظيمية، تكنولوجية، تختلف على نظيرتها في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية، وطورا نموذجا يمزج بين الأدوات الكلية المتمثلة في السياسات التجارية والصناعية للحكومة والأدوات الجزئية كأصول المعنوية للشركة والتميز التكنولوجي وذلك لتحديد عوامل الميزة النسبية للدولة .واعتمادا على الدروس المستفادة من التجربة اليابانية منذ سنة 1945 ، تؤكد تلك المدرسة على أن السوق وحده غير قادر مع التطورات والابتكارات التكنولوجية المتزايدة، فالمدرسة اليابانية توحى بالتدخل الحكومي لخلق حالة من التكيف الفعال من خلال السياسات التجارية، فنظرية كوجيما تدمج النظريات التجارية مع نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر .كما برهن على أن الاستثمارات الأمريكية ما هي إلا بديل للتجارة، أما الاستثمارات اليابانية فهي تشجع على خلق قاعدة تجارية، فالشركات اليابانية طورت من مهاراتها المتخصصة استجابة لبيئة معينة في الدول المضيفة وأن معظم تلك الاستثمارات تتم من قبل مؤسسات صغيرة ومتوسطة وتتركز في البلدان الآسيوية¹.

هناك من الاقتصاديين الذين اعتبروا أن تحليل المدرسة اليابانية غير كاف لتفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، لكونه يعتبر نموذجا كلاسيكيا غير قادر على تقييم آثار أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى الرفاهية كما أكده جون دينينغ عام 1988 والذي انتقد كوجيما في كون الاستثمارات اليابانية لم تتركز فقط في الدول الآسيوية بل تعدت إلى دول أمريكا وأوروبا وحتى إفريقيا وأن كبرى الشركات اليابانية تستثمر في البيئات العالمية الأكثر ملائمة للإنتاج والتسويق².

¹- رضا عبد السلام أبو قحف، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة (القاهرة: دار السلام للطباعة و النشر، 2002) ص69-70
²- رضا عبد السلام أبو قحف، نفس المرجع، ص.70

المبحث الثالث : الحوافز و المخاطر المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة

تتأثر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جملة من المحددات التي تتحكم في حجمها و نوعها، حيث تشكل هذه المحددات في مجملها البيئة المواتية و المناخ الملائم الذي يميز كل بلد عن غيره، إذ نحاول من خلال هذا المبحث تحديد طبيعة العوامل الداعمة لتدفق الاستثمار من خلال المطالب الموائية

المطلب الأول : المحددات الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر

إن القيام بالاستثمارات الأجنبية ليست عملية عفوية أو ارتجالية، إنما تخضع لمجموعة من المحددات أو العوامل التي تؤثر في مسارها، حيث بينت التجربة أن انتقالات الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتوقف على عدد من العوامل الاقتصادية و السياسية و القانونية، وأن هذه العوامل تمثل مناخ الاستثمار (climat d'investissement) الذي يتأثر به قرار المستثمر لتفضيل الاستثمار في دولة عن غيرها من الدول.

الفرع الأول : العوامل الاقتصادية

و تتلخص أهمها في مايلي:

1- **درجة الإنفتاح على العالم الخارجي** : يميل الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التوجه نحو الإقتصاديات المفتوحة، أي اتجاه الإقتصاد للتعامل مع العالم الخارجي بدون أي قيود على حركة التبادل التجاري أو عناصر الإنتاج ، الأمر الذي يضمن حسن الكفاءة الإقتصادية في توجيهها، وتحقيق أفضل ربحية ممكنة للمستثمر الأجنبي بعيدا عن فرض القيود¹.

2- **حجم السوق المحلي و احتمالات نموه** : إن اتساع حجم السوق المحلي و زيادة عدد السكان و كذا القدرة الشرائية للمستهلكين كلها عوامل محددة للتأثير على قرارات المستثمرين الأجانب، فالدول ذات الدخل الفردي المرتفع تكون محل اهتمام الشركات الأجنبية و أكثر قابلية لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر².

لقد وجدت الدراسات العملية أن هناك علاقة ارتباط قوية بين معدل نمو الناتج كمقياس أيضا لحجم سوق الدولة المضيفة و بين الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أن ارتفاع هذه المعدلات يعني

¹ - نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامع الإسكندرية، 2007 ص87

² - OCDE, l'investissement direct étranger au service de développement.,p48

ارتفاع فرص التقدم و التحسن في الاقتصاد القومي و جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية لإشباع الرغبات الجديدة التي سوف تتولد مع كل نمو في هذه المعدلات¹.

3- **السياسة المالية:** تعتبر السياسة المالية محددا هاما و رئيسيا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و ذلك من خلال الدور الذي تقوم به في تحريك النشاط الاقتصادي عن طريق مكوناتها سواء تعلق الأمر بالإيرادات العامة أو النفقات العامة (أي مستوى الإنفاق الحكومي أو نظام الضرائب أو كليهما معا)، فهي تسعى إلى تحقيق المناخ الملائم لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر بتوفير مايلي:

أ- **البنية الأساسية المناسبة :** يعتبر توفر بنية أساسية مناسبة محددا هاما و رئيسيا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة، إذ أنها تسهم في تخفيض تكلفة الأعمال للمستثمر و من ثم رفع معدل العائد على الاستثمار الخاص، فخطوط النقل الحديثة بأنواعها المختلفة تسهل من عملية الوصول داخل الدولة المضيفة و كذلك للعالم الخارجي، كما أن وجود وسائل الاتصال ذات كفاءة عالية تمكن من سهولة و سرعة الاتصال بين فروع الشركات متعددة الجنسيات في الدولة المضيفة و المركز الرئيسي في الدولة الأم فضلا على أنها تسهل من عملية تبادل البيانات و المعلومات بين الفروع و المركز².

ج- **الحوافز الضريبية:** يندرج في إطار هذه الحوافز الإعفاء الضريبي الدائم أو المحدد بمدة معينة ، أو فرض رسوم ضريبية مخفضة على بعض المشروعات الاستثمارية و التي تزاوّل أنشطة يتم تحديدها سلفا، أو منح تسهيلات أخرى تؤدي إلى تخفيض الوعاء الضريبي عما هو محدد، و يمكن أن تشمل الحوافز الضريبية كذلك الإعفاء الكلي أو الجزئي من الضرائب و الرسوم الجمركية على المعدات و الآلات و المواد الأولية التي يحتاجها المشروع عند إنشائه أو تشغيله أو التوسع فيه. كذلك أكد كل من (Scholes & Wolfson, 1992) على أن قرارات المستثمرين الأجانب هي حساسة لمعدلات الضريبة المطبقة على المشاريع الاستثمارية خاصة تلك التأثيرات على معدلات العائد على الأصول و التي يمكن استخلاصها على جانبيين، الأول يكمن في أن نفس قيمة العائد المحققة تخضع لمعدلات مغايرة للضريبة بحسب اختلاف مناطق إنشاء المشروعات في نفس البلد، أما الجانب الثاني فيكمن اختلاف معدلات الضريبة المطبقة على نفس العائد المحقق من قبل مشروعات يختلف شكلها القانوني³.

¹ - أمير حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية (دراسة مقارنة-كوريا، تركيا، مصر) ص37

² -أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية (دراسة مقارنة كوريا الجنوبية-تركيا- مصر) ص38

³ -Samuel.T,Stella.C [2000],*The impact of tax incentives on foreign direct investment in china*,journal of international accounting, audition and taxation,9(2)pp :105-135.

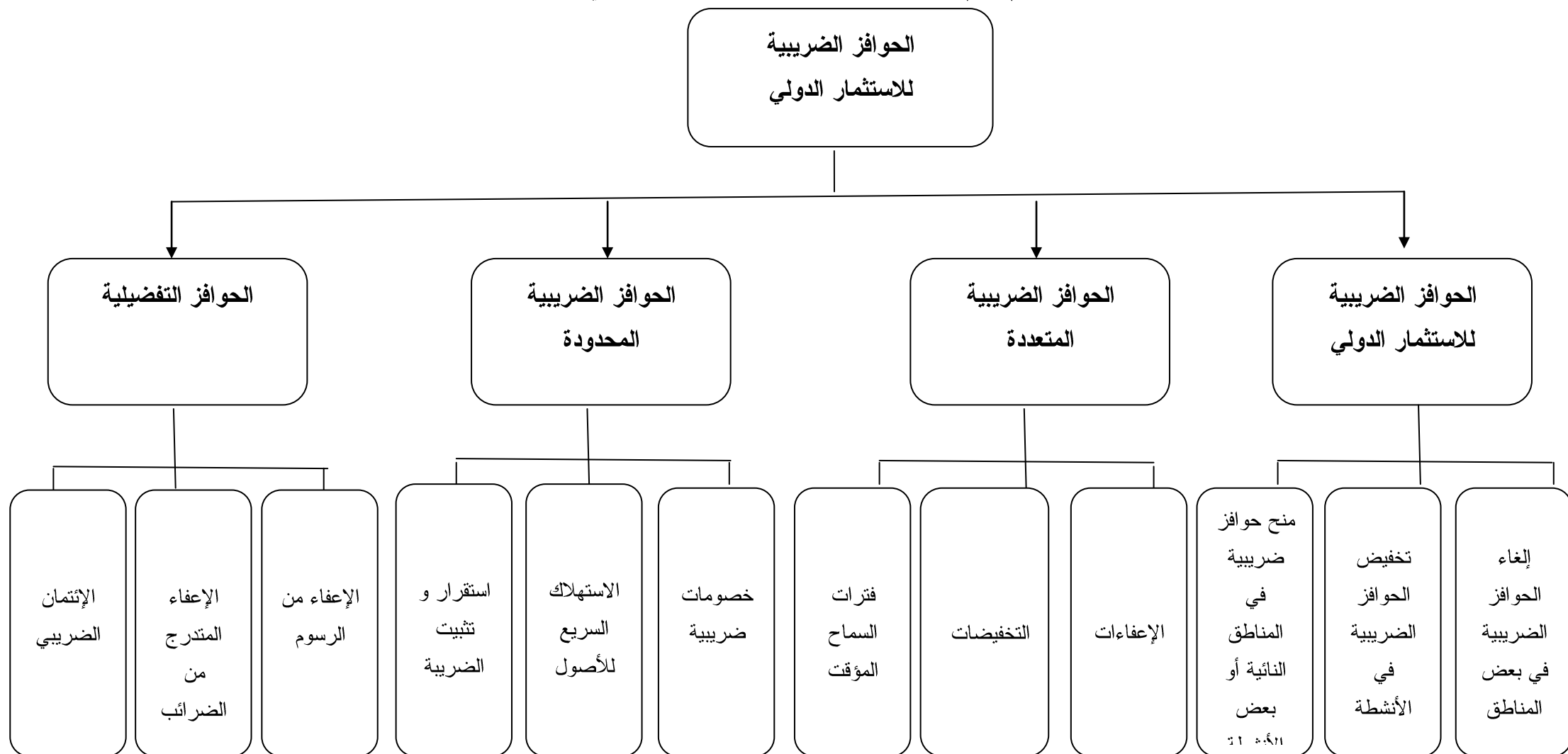
أما بالنسبة لإيجابية دور الحوافز الجبائية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نجد أن شابيرو (1978) توصل إلى أن الهيكل المالي للاستثمار الأجنبي المباشر يكون حساسا لهيكل الضريبة على دخل الشركات في الدول الأم و الدول المضيفة، فإذا كانت معدلات الضريبة على الدخل مرتفعة في الدول المضيفة فإن الشركات متعددة الجنسيات تعتمد إلى حساب مستحقات الشركات التابعة كديون على الشركات الأم لكي تتمكن من توطين أكبر قدر ممكن من العوائد تحت مظلة الإعفاء الضريبي على مدفوعات الفوائد. و الواضح أن هذه الظاهرة تحتمل العديد من المضامين للسياسات الضريبية التي يجب أن تأخذ بها الدول المضيفة الراغبة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، كما ذهب كل من هيلينز (1973)، و ويلسن (1987) و رولف (1993) إلى إعطاء الحوافز الضريبية التي توفرها الدول المضيفة أهمية كبيرة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

فبالرغم من أهمية الحوافز المالية و الضريبية و التسهيلات الأخرى التي تقدمها الدول بهدف جذب و تشجيع الاستثمار، إلا أنه يجب الإشارة ابتداءً بأن أثر تلك الحوافز على تدفقات الاستثمار الأجنبي هو نسبي يرتبط في الأساس بعوامل أخرى، منها ما يتعلق بالسياسة الاستثمارية التي تنتهجها الدولة، و مدى استقرار تلك السياسة، و منها ما يتعلق بالمناخ الاستثماري السائد في البلد المضيف و تأثيره إيجابيا و سلبا على هذه التدفقات، و من ناحية أخرى يمكن أن يتعلق ذلك بعوامل إقليمية أو دولي معينة². على أن الشكل الموالي يوضح أهم التحفيزات الضريبية التي ينتهجها البلد المضيف لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر:

¹- عمري عمار، بوسعدة سعيدة، معوقات الاستثمار الأجنبي و سبل تفعيله في الجزائر، مداخلة في إطار الملتقى العلمي الدولي الثاني حول "إشكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط و شمال إفريقيا" فندق الأوراسي، 14 و 15 نوفمبر 2005، ص 220.

²- محمد على عوض الحرازي، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات (دراسة مقارنة)، منشورات حلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2007، ص 114.

الشكل (1-2): الحوافز الضريبية لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر



المصدر: فريد النجار، الاستثمار الدولي و التنسيق الضريبي ، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2000، ص48

ح- **الحوافز المالية:** الحوافز المالية هي حوافز تقوم بمنحها بعض الدول المضيفة إلى جانب الحوافز الضريبية لجذب و تشجيع المستثمرين المحليين و الأجانب، حيث نجد من أهمها الإعانات المالية التي تقدم وفق خطط اقتصادية معينة لدعم بعض المشروعات الاستثمارية قصد زيادة إنتاجيتها و تعزيز صادراتها، هذا بالإضافة غلة أهداف أخرى تسعى الدول المضيفة إلى تحقيقها. و عليه يمكن تقسيم الإعانات المالية إلى إعانات إنتاج و إعانات تصدير و إعانات رأسمالية، و التي سنتعرض لها باختصار فيما يلي :

* **إعانات الإنتاج:** هي إعانات تمنحها الدولة لمشروعات استثمارية معينة بهدف تشجيعها على زيادة إنتاجها من السلع و الخدمات و التي لا تكون بمقدور المستثمرين المحليين أو الأجانب على إنتاجها لأسباب مختلفة كمحدودية رأس المال بالمقارنة بالتكاليف الكبيرة التي تتطلبها بعض المشروعات، كاستخراج المعادن أو الصناعات البترولية أو الصناعات الثقيلة¹.

* **إعانات التصدير:** و هي إعانات تقدمها الدولة لتنمية صادراتها على اساس من الجودة و المنافسة، و تحقيق أهداف تتعلق بتعزيز ميزان مدفوعاتها و تحسين خزينتها بالعملات الصعبة ، و الحد من عوامل الركود الاقتصادي، و من الإجراءات التي تقوم بها الدول في هذا الجانب تقديم إعانات تصدير في صور مختلفة منها توفير مصادر تمويل للمشروعات الاستثمارية المنتجة على شكل قروض متدنية الفوائد أو حتى بدون فوائد. أو من خلال خصم الضريبة التي يقوم المستثمر بدفعها في الدول المستوردة من الوعاء الضريبي للدول المضيفة. كما تقوم الدولة أيضا بتوفير المعلومات الاستثمارية المتعلقة بالأسواق الأجنبية و تهيئة الظروف المناسبة التي تمكن المستثمر من تصدير منتجاته بأقل تكلفة².

* **الإعانات الرأسمالية:** في نفس الاتجاه السابق تقوم الدول المضيفة عند بداية المشروعات الاستثمارية أو في أي مرحلة من مراحلها بتقديم إعانات لهذه المشروعات لمساعدتها في تغطية انشاءها أو التوسع في عملياتها الإنتاجية. حيث تتمثل هذه الإعانات في تقديم جزء من رأس المال مجانا أو في شكل قروض بفوائد منخفضة أو بشروط ميسرة. و الإعانات الاقتصادية تؤدي في الغالب إلى توجيه

¹ - رمضان صديق محمد، الضمانات القانونية و الحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار، دار النهضة العربية ، القاهرة، 1998، ص54.
² -محمد على عوض الحرازي، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات (دراسة مقارنة)، منشورات حلي الحقوقية، بيروت ، لبنان، 2007، ص112.

الاستثمارات إلى جوانب ضرورية لأنواع معينة من الانتاج تتماشى و الأهداف المصطرة من قبل الدولة لدفع عجلة التقدم الاقتصادي و الصناعي فيها.

3- **تنمية الموارد البشرية و دعم القدرات الذاتية:** تسهم الشركات متعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا و المهارات المناسبة للمنشآت الصناعية الكائنة في الدول المضيفة، تتوقف درجة استفادة الصناعة من هذه التكنولوجيا على مدى قدرتها على استيعابها و التكيف معها، و يتحدد ذلك في ضوء الكفاءات البشرية المتوفرة ، و مدى الاستثمار المحلي في أنشطة البحوث و التطوير. و تشمل الكفاءات البشرية مختلف القدرات الفنية و الإدارية و التنظيمية، و يأتي التعليم و التدريب المهني في صدارة العوامل المؤثرة في مستوى الموارد البشرية التي تعتبر محددًا ضروريًا لاتخاذ قرار الاستثمار في دولة معينة، إذ يعكس توفر هذه العوامل زيادة القدرة على التكيف مع طرق الإنتاج و استيعاب التكنولوجيا الحديثة في هذه الدولة.

4- **المؤشرات الاقتصادية الكلية:** و تشمل متابعة النمو الاقتصادي المتحقق في الناتج القومي الإجمالي و التوازن الداخلي الذي يعبر عنه بنسبة العجز في الميزانية العامة من إجمالي الناتج المحلي، و التوازن الخارجي الذي يعبر عنه بنسبة العجز في الحساب الجاري من الناتج المحلي الإجمالي، و مسار معدل التضخم في البلد المضيف. و تعد هذه المتغيرات مكونات مهمة للمؤشر المركب لمناخ الاستثمار، و يضاف إلى هذا مراقبة أسعار الصرف و طبيعة الترتيبات المستخدمة في نظام الصرف من حيث التثبيت أو التعويم لسعر الصرف، و مراقبة الأداء العام للسوق المالي إذا كان موجود في البلد المضيف.¹

الفرع الثاني: العوامل السياسية

تلعب العوامل السياسية دورًا لا يمكن الاستهانة به في التأثير على اتجاه الاستثمارات الأجنبية و يأتي في مقدمة هذه العوامل درجة الاستقرار السياسي، ذلك أن الاستقرار السياسي معناه استقرار السياسة الاقتصادية و ما يعكس ذلك إيجابًا على استقرار الاستثمارات الأجنبية و احتمالات نموها، كما

¹ - نواز عبد الرحمن الهيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي، مقدمة في المالية الدولية دار المناهج للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى 2007، ص 172

يتم التعرف على مستوى هذا الاستقرار من خلال: احتمالات الحروب، النظام الديمقراطي، معدل التغيير في الإدارة الاقتصادية و السياسية¹.

كذلك من العوامل السياسية التي تتحكم في انتقال الاستثمار الأجنبي ، طبيعة العلاقات السياسية القائمة بين البلد المصدر لهذه الاستثمارات و البلد المستورد لها، كذلك الاستراتيجية الدولية التي تتبعها الدول المصدرة للاستثمارات الأجنبية . بالإضافة إلى النظام الديمقراطي الذي تنتهجه الدول المستوردة للاستثمار الأجنبي ، فالدولة الديمقراطية توفر قدرا من الأمان لرأس المال الوطني و الأجنبي حيث تتسم سياستها بالوضوح و احترام الحقوق، وذلك بخلاف النظم الدكتاتورية التي ينفرد قاداتها بالقرار السياسي دون الرجوع إلى الشعب، مما يعرض رأس المال إلى الخطر و بالتالي يعرض المستثمر الأجنبي عن توجيه نشاطه نحو تلك البلاد².

الفرع الثالث : العوامل القانونية

تعد قدرة الدولة على بناء قاعدة قانونية مساندة للتشريعات الدولية محفزا للاستثمارات الأجنبية، و تكون هذه القاعدة في شكل توفير إطار تشريعي و تنظيمي للاستثمار الأجنبي. كما يمثل هذا الإطار الكيان الحاكم لكافة اوجه النشاط الاقتصادي الذي يعمل في الاستثمار الأجنبي المباشر، فبقدر ما يكون محكما و منظما و غير معقد يكون محفزا للمستثمر، و عليه يجب تلاحم بعض المقومات الأساسية لبناء هذا الكيان و التي نجملها فيما يلي:

1- وجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح و الاستقرار و الشفافية، و عدم التعارض مع التشريعات الأخرى ذات الارتباط، و ان يكون متوافقا مع القواعد و التنظيمات الدولية الصادرة للحكم و حماية المستثمر³؛

2- الحماية القانونية المكفولة للاستثمارات الأجنبية ضد المخاطر غير التجارية و التي تشمل الحماية ضد المخاطر السياسية كالتأميم و نزع الملكية و المصادرة و التجميد ، و الحماية ضد المخاطر الناجمة عن الحروب و الاضطرابات الداخلية ، كذلك الحماية ضد مخاطر عدم تحويل الأرباح و الأصل الرأسمالي⁴.

¹ - عبد المجيد قدي، الاقتصاد الجزائري و الشراكة الأجنبية خارج المحرقات في ظل المناخ الاستثماري الجديد، الملتقى الوطني الأول حول " المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد"، جامعة ورقلة يومي 22-23 أبريل 2003، ص3.

² - نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامع الإسكندرية، 2007، ص91.
³ - بولرباح غريب، العوامل المحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و طرق تقييمها، دراسة حالة الجزائر- مجلة الباحث، العدد 10، 2012، ص103.

⁴ - نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامع الإسكندرية، 2007، ص92.

3- وجود نظام قضائي قادر على تنفيذ القوانين و التعاقدات، و حل المنازعات التي تنشأ بين المستثمر و الدولة المضيفة بكفاءة عالية¹.

المطلب الثاني: مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات البلدان المضيفة

إن للاستثمارات الأجنبية المباشرة أهمية واسعة و منافع تستفيد منها الدول المضيفة لها، وذلك لما يترتب عنها من زيادة معدل التكوين الرأسمالي و خلق فرص العمل و تحسين ميزان المدفوعات و زيادة معدل النمو الاقتصادي، و سنبين هذه الفوائد على النحو التالي:

الفرع الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر و زيادة معدل تكوين رأس المال

يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في سد بعض الفجوات الرئيسية في البلدان النامية و المتمثلة في سد الفجوة الادخارية لتمويل الاستثمارات اللازمة، و سد فجوة النقد الأجنبي اللازم للاستيراد بوجه عام و استيراد مستلزمات الإنتاج بوجه خاص، و سد الفجوة بين الإيرادات العامة و النفقات العامة، ذلك أن الاستثمارات الأجنبية تؤدي إلى حدوث الانتعاش الاقتصادي و تكوين رأس المال². كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر يوفر العملة الصعبة للدول المضيفة مرتين، الأولى عند قدومه إلى البلاد، و الثانية عند بيع المنتجات في الأسواق الخارجية مما يحول اقتصاد الدولة إلى اقتصاد تصديري و يرفع بذلك القدرة الشرائية للبلاد للحصول على ما يحتاجه من الخارج.

في دراسة قامت بها هيئة الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (UNCTAD) عام 1992، قدمت دعماً واضحاً لدور الاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة معدلات النمو للبلدان المضيفة، حيث يمكن النظر إلى الأهمية النسبية لرأس المال الأجنبي من خلال مؤشر نسبة الاستثمار الأجنبي إلى تكوين رأس المال الثابت، فقد كانت هذه النسبة على المستوى العالمي تقدر بـ: 4,1 % كمتوسط للسنوات 1989-1994، و أخذت بالإرتفاع إلى أن بلغت 16,3 عام 1999³.

إن معدلات النمو المتسارعة للاستثمار الأجنبي المباشر قد لا تعكس بالضرورة نتائج إيجابية على الاقتصاد المحلي، فقد يؤدي هذا الأخير إلى انخفاض الادخار و الاستثمار المحليين بسبب المنافسة

¹ - أمير حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية (دراسة مقارنة-كوريا، تركيا، مصر)، ص37

² - Assaf Rasin and Efraim Sdka, Foreign Direct Investment analysis of aggregate flows, Princeton University press, 2007, p49.

³ - على عبدالقادر علي، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، سلسلة جسر التنمية، العدد 21، السنة الثالثة، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2004، ص16.

مع الشركات متعددة الجنسيات، و فشلها في إعادة استثمار أرباحها داخل البلد المضيف ، و هذا ما يقود إلى انخفاض معدل النمو في الناتج المحلي الإجمالي ، كما يحد من إمكانية توسيع الشركات المحلية لإنتاجها و لاسيما التي تتخصص في انتاج السلع الوسيطة ، حيث تقوم الشركات المستثمرة باسترداد هذه السلع و مستلزمات الانتاج من الشركة الأم في البلد المنشأ¹.

الفرع الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر و خلق فرص العمل

يعمل الاستثمار الأجنبي المباشر على توفير فرص عمل للعمالة المحلية، و بالتالي التقليل من مستويات البطالة للبلد المضيف، و ذلك عن طريق التوسع الأفقي في مشاريع الاستثمار ذات الأحجام الكبيرة و التي تتطلب يد عاملة ذات مهارات عالية. إذ يشجع ذلك الشركات متعددة الجنسيات على فتح برامج لتدريب و تطوير رأس المال البشري للاقتصاديات المضيفة. و عليه نلخص إيجابية الاستثمار الاجنبي المباشر اتجاه عملية التوظيف في النقاط التالية:

1- أن وجود الشركات العابرة للقارات التي تقوم بالاستثمار في الدول المضيفة سوف يؤدي إلى خلق علاقات تكامل رأسية أمامية و خلفية بين أوجه النشاط الاقتصادي المختلف في الدولة، من خلال تشجيع المواطنين على إنشاء مشروعات لتقديم الخدمات المساعدة اللازمة، أو المواد الخام للشركات الأجنبية و هذا سوف يؤدي إلى زيادة عدد المشروعات الوطنية الجديدة و تنشيط صناعة المقاولات و غيرها و من ثم خلق فرص جديدة للعمل.

2- أن الشركات الاستثمارية الأجنبية سوف تقوم بدفع الضرائب على الأرباح المحققة، وهذا سيؤدي إلى زيادة عوائد الدولة، و مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، فإن الدولة ستتمكن من التوسع في إنشاء مشروعات استثمارية(صناعية و تجارية و خدماتية.. الخ) جديدة و من ثم سيزداد عن هذا خلق فرص جديدة للعمل.

3- طبيعة التكنولوجيا المستخدمة من طرف المستثمر الأجنبي: ففي حالة تبني تكنولوجيا ذات كثافة العمل، يؤدي ذلك إلى تشغيل اليد العاملة العاطلة مقارنة بحال لو تم استخدام تكنولوجيا ذات كثافة رأس المال، الأمر الذي يؤدي إلى تدني تشغيل اليد العاملة، وهو أثر سلبي لهذا النوع من الاستثمارات على مستوى العمالة.

¹ - سعد محمود الكواز، تدفقات الاستثمار الأجنبي و آثارها على اقتصاديات الأقطار النامية، مجلة تنمية الرافدين، العدد78، جامعة الموصل، 2005، ص91.

مما سبق، يمكن القول بأن البعد الوظيفي للاستثمار الأجنبي المباشر اتجاه البلد المضيف إنما ينحصر في استراتيجية المستثمر الأجنبي في التصنيع، ذلك أن المشروعات التي تتطلب كثافة رأس المال في عملية الإنتاج لا تسهم بالأحرى في خلق فرص عمل بالمقارنة بمثيلاتها التي تركز على اليد العاملة في الإنتاج، لذا يمكن القول بأن عملية التوظيف أو التأهيل تأخذ شكلين رئيسيين على العموم و هما :

الشكل الأول: في هذه الحالة يكون دخول الاستثمار الأجنبي المباشر للبلد المضيف بهدف إقامة وحدات إنتاجية كاملة، هنا يساهم مساهمة مباشرة في القضاء على البطالة، و التوظيف يكون بأعداد كبيرة، و نمط الأثر القضاء على البطالة، نتيجة كتلة نقدية ضخمة متمثلة في أجور هؤلاء العمال التي ستضخ في دورة النشاط الاقتصادي، أضف إلى ذلك المبالغ التي ستضخ إلى خزينة البلد المضيف على شكل اشتراكات الضمان الاجتماعي، ضرائب على المرتبات و اشتراكات تعاضدية.

الشكل الثاني : هو شكل آخر تتبناه الشركات الأجنبية يتمثل في الدخول للبلد المضيف و ذلك بالاستحواذ على وحدات إنتاجية مقامة و طنيا و تكون إما عاجزة أو مخصصة، تقوم هذه الشركات بشرائها أو المساهمة فيها في هذه الحالة فإنه¹:

- إما يتم المحافظة على نفس العمالة و يتم فقط تأهيلها و الرفع من قدرتها، و كذلك يتم رفع الأجور و هو ما يعود أيضا بالفائدة على هذه العمالة و بالتالي الاقتصاد الوطني.

- أو يتم بالإضافة إلى التكوين و التأهيل، الزيادة من مستوى العمالة أي القيام بتوظيفات جديدة و بالتالي المساهمة في تخفيف حدة البطالة.

و يؤخذ على ذلك أنه في بعض الحالات لا يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر الدور الملحوظ في مجال اكتساب العمالة المحلية المهارات التكنولوجية الحديثة بسبب ضآلة فرص العمل التي تنتجها تلك الاستثمارات لاستخدامها أساليب تكنولوجية كثيفة رأس المال².

الفرع الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر و تحسين ميزان المدفوعات

إذا كانت البلدان النامية تفتح أبوابها أمام الاستثمار الأجنبي المباشر بهدف دعم موازين مدفوعاتها وتحسينها، فإن هذا يعني ضرورة أن تكون معظم إن لم يكن كل المشروعات الاستثمارية الجديدة موجهة نحو التصدير، أو موجهة نحو إحلال الواردات غيرها من المنتجات و السلع المنتجة

¹ - عبد الكريم كاكى، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مكتبة حسن العصرية، لبنان، 2013، ص98.

² - عيسى محمد الفارس، سليمان سالم الشحومي، البيئة الملائمة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة للاقتصاد الليبي ، ورقة بحثية مقدمة ضمن الملتقى الوطني حول الاستثمار الأجنبي في الجماهيرية العظمى ، طرابلس، ليبيا، 2006، ص5.

محليا من خلال المشروعات الجديدة، فضلا عن هذا سيقع على عاتق الدولة المضيفة تبني إجراءات و سياسات من شأنها تشجيع المستثمر الأجنبي للتوجه إلى مثل هذه المشروعات هذا من ناحية، و التقليل التدفقات من النقد الأجنبي الخارج في شكل تحويلات أرباح أو مرتبات العاملين الأجانب من ناحية أخرى، فتحسين ميزان المدفوعات بالبلدان التي تتميز بضخامة حجم رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة فيها يتطلب نمو سريعا في الصادرات، ليس فقط أسرع من نمو إجمالي الناتج المحلي فحسب، و إنما أيضا أعلى من معدل نمو الواردات، فإذا لم تساهم الاستثمارات الأجنبية و سياسات التنمية المطبقة في زيادة حجم الصادرات عن حجم الواردات فليس بإمكان الاقتصاد الوطني أن يتغلب على ظاهرة العجز في ميزان المدفوعات في المدى المتوسط و الطويل¹.

إلا أن الآثار الإيجابية في ميزان المدفوعات في المدى المتوسط و البعيد غالبا ما تكون سلبية، حيث يعمل نشاط الشركات الأجنبية على زيادة استيراد البلد المضيف من السلع الوسيطة و الخدمات، كما أنها تبدأ في تحويل أرباحها إلى البلد الأم، إضافة إلى تحويل جزء من مرتبات العاملين الأجانب إلى الخارج. كما يحظر على كثير من الفروع من ممارسة المنافسة في الأسواق العالمية، أو لا يسمح لها بالتصدير في أسواق معينة، و تزداد الضغوط على ميزان المدفوعات للبلد المضيف بسبب سياسات التسعير التي تعتمدها الشركات الأجنبية، حيث تعتمد الشركة الأم إلى رفع أسعار السلع و الخدمات التي تقدمها لفروعها².

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

لقد قامت النماذج النيوكلاسيكية بدراسة علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالنمو الاقتصادي في ظل افتراض أسواق حرة تتسم بالمنافسة الكاملة، وتوافر المعلومات، وقابلية رأس المال للتنقل بين مختلف الدول وفقا للاختلاف العائد على رأس المال، وعلى هذا الأساس اهتمت تلك النماذج بالبحث في العوامل المسببة للنمو الاقتصادي، حيث ركزت على أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق ذلك، وقامت بتحليل العلاقة بين نمو الناتج كتعبير عن النمو الاقتصادي والنمو في مدخلات عناصر الإنتاج المتمثلة في رأس المال والأرض والعمل والتكنولوجيا المصاحبة للاستثمار الأجنبي المباشر اعتمادا على نماذج قياسية للنمو، وبالتالي فقد اهتمت بتخصيص الموارد الإنتاجية في عملية التنمية الاقتصادية، وتعتبر

¹ - نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامع الإسكندرية، 2007 ص 441

² - يعقوب علي جانتقي و علم الدين عبد الله بانقا، تقييم تجربة السودان في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر و انعكاسها على الوضع الاقتصادي، مؤتمر الاستثمار و التمويل تحت عنوان: الاستثمار الأجنبي المباشر FDI، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، شرم الشيخ، 2005، ص 23.

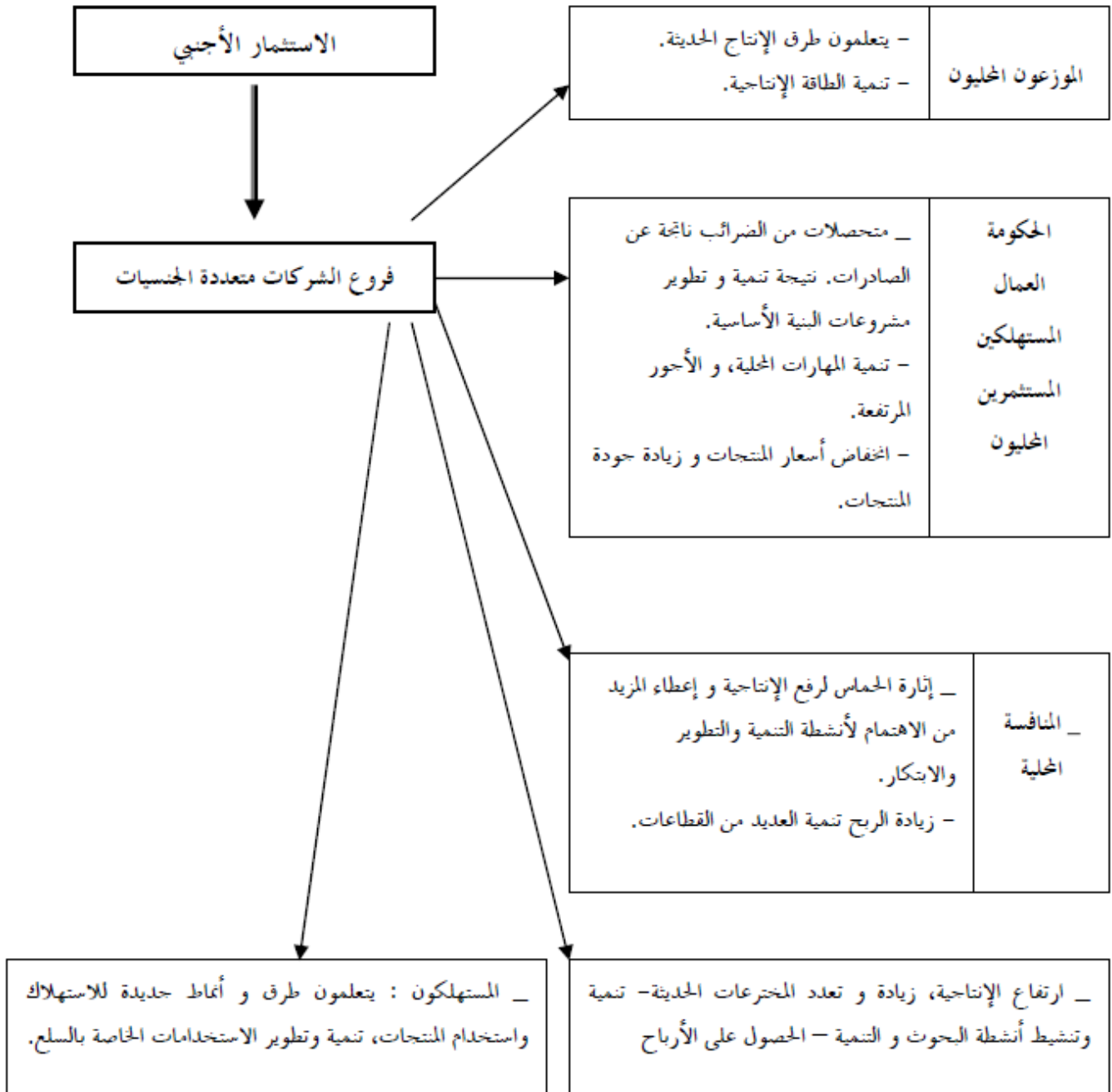
النماذج النيوكلاسيكية امتدادا لنموذج هارود - دومار، ونموذج سولوسوان حيث ركز النموذجان على أهمية الادخار، على عكس كينز الذي لم يصل إلى دراسة نموذجية في هذا المجال. كما أجريت العديد من الدراسات الحديثة لقياس تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على خلق العوائد الإنتاجية وتأثير ذلك على النمو الاقتصادي في البلدان المضيفة، ومن بينهم تلك الدراسات نستعرض ما يلي:

دراسة De MELLO عام 1999، وتناولت العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وتراكم رأس المال ونمو الإنتاجية، وشملت الدراسة عينة من 15 دولة متقدمة و 17 دولة نامية خلال الفترة 1990-1970، وأوضحت هذه الدراسة اختلاف العلاقة بين مجموعات الدول كما قام Borenztein وآخرون عام 1998 بدراسة على عينة تتكون من 69 دولة نامية لقياس أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في هذه البلدان، وخلصت الدراسة إلى وجود أثر إيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر على النمو، ولكن ذلك يتوقف على رصيد رأس المال البشري المتوفر في البلدان المضيفة. وتظهر إحصاءات الأونكتاد حول تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر أن النمو الاقتصادي هو المحفز لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، وليس العكس. وبعبارة أخرى، فإن الدول التي تتمتع بمعدلات نمو مرتفعة هي التي تستقطب أكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر، وبذلك يصبح هذا الأخير متغيرا تابعا وليس مستقلا، وأن الدول ذات المعدلات المنخفضة من النمو لم تحقق إلا قدرا يسيرا من تلك التدفقات.

الفرع الخامس: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على نقل التكنولوجيا

إن دور الاستثمار الأجنبي في نقل التكنولوجيا صار أولوية من أولويات صانعي القرار في البلدان النامية، فقد عمدت هذه البلدان إلى تحرير أنظمتها الخاصة لنقل التكنولوجيا لتصير أكثر انفتاحا و ملائمة لظروف الاقتصادية، كما سعت إلى زيادة قدراتها الاستيعابية لتوطين التكنولوجيا المنقولة، و زيادة الروابط بين الشركات الأجنبية و فروعها و بين الشركات المحلية، كما يمكن القول أن تحديد مدى ملائمة التكنولوجيا الجديدة لاقتصاد بلد مضيف تمليه قدراته و خصائصه و مميزاته النسبية. فمثلا إذا كانت دولة ما تتميز بفائض في اليدي العاملة

الشكل (1-3): منافع الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة



المصدر: أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، المرجع سبق ذكره ، ص 425

فإنها ستلجأ إلى الصناعات الكثيفة العمل، أما إذا اتصفت بندرة في الأيدي العاملة فإنها تتجه نحو الصناعات الكثيفة رأياً المال¹

إن الروابط الأمامية و الخلفية بين الشركات الأجنبية و الشركات المحلية لها آثار مختلفة، إذ بينت بغض الدراسات الحديثة أن التأثيرات المتحققة عن الروابط الأمامية أكثر فائدة للدول المضيفة عن مثيلاتها الناتجة عن الروابط الخلفية، لأن الروابط الأمامية لها قدرة على جلب التكنولوجيا أكثر. مما يوحي بأن الشركات التابعة التي تقوم بإنتاج السلع الوسيطة أكثر فائدة للبلدان المضيفة من تلك التي تنتج السلع النهائية، خصوصاً إذا كان إنتاج السلع النهائية للأغراض الاستهلاكية. بل و تذهب بعض الدراسات الأخرى إلى أن التكنولوجيا المتطورة قد وجدت في الأساس لتتناسب الظروف الاقتصادية للدول المتقدمة، و هي اقتصاديات ذات كثافة رأسمالية لوفرتة فيها، و قلة تكلفته النسبية ، و أن اليد العاملة هناك لها قدرة على تشغيل و إدارة هذه التقنيات لأنها هي التي اخترعتها و طورتها، فضلاً على النمو الذي يتحقق جراء تطبيق تقنيات تكنولوجية حديثة لأن مصطلح النمو يعني الارتفاع في الإنتاج بفضل الابتكارات التكنولوجية ، و هو عامل تملكه هذه الشركات لأنها تصرف مبالغ مالية ضخمة علب الاكتشافات و الاختراعات². كما أن النقل الأفقي للتقنية يؤدي إلى تدمير بعض الصناعات التقليدية واستغلال اليد العاملة الرخيصة. و بذلك أبقى الشركات متعددة الجنسية التكنولوجيا المتطورة تحت سيطرتها لتعظيم أرباحها و ليس بهدف خدمة و تحقيق التنمية الاقتصادية في البلدان النامية³.

الفرع السادس: أثر الاستثمار الأجنبي على أسعار الصرف و معدلات التضخم

عادة ما تكون آثار تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر سلبية على أداء السياسة النقدية في البلدان النامية، و ذلك عن طريق تأثيرها على استقرار أسعار الصرف و معدلات التضخم النقدي. فعندما يكون سعر الصرف في البلد المضيف تام المرونة، فإن تدفق رؤس الأموال يؤدي إلى رفع قيمة عملة البلد المضيف و انخفاض في السعر النسبي للسلع المستوردة، فيرتفع الاستهلاك المحلي و بالتالي تتخفف الضغوط التضخمية، و بذلك يقل احتمال أن يكون لتدفقات رأس المال أثر تضخمي.

¹- عبد الرزاق حمد حسين الجابوري، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية، دار حامد للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى 2014، ص80.

²- عبد الكريم كاكى، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مكتبة حسن العصرية، لبنان، 2013، ص96.

³- نعمان عباس ندا و آخرون، العولمة و انعكاساتها على التنمية في الدول النامية، مجلة جامعة تكريت للعلوم الإنسانية، العدد5، 2006، ص140.

الفرع السابع: أثر الاستثمار الأجنبي على هيكل السوق المحلي

إن أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على هيكل السوق المحلي للبلاد المضيف يكمن في التنافسية القائمة بين الشركات المتعددة الجنسيات، والتي تتمتع باكتساب تقنيات حديثة ذات تكنولوجيا متطورة تطبق في العملية الإنتاجية مع خبرات عالية في التسويق والإبداع، مع تلك الشركات المحلية الفتية الحديثة النشاط، و عليه أقيمت بعض الدراسات الميدانية التطبيقية لقياس أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على إنتاجية المؤسسات المحلية، و التي كانت نتائجها متغايرة باختلاف الاقتصاديات المدروسة نميز منها اتجاهين اثنين:

في المقام الأول ، أكدت بعض الدراسات أن هناك أثر إيجابي لتدفقات الاستثمار الأجنبي على مستوى الإنتاجية للمؤسسات المحلية و التي تستفيد بدورها من الخبرات و التقانة التكنولوجية للشركات الأجنبية دولية النشاط في تحسين إنتاجية عوامل الإنتاج المحلية، بل و تستفيد حتى من التنافسية القائمة لضمان حصة لها داخل السوق المحلي.

على اعتبار أن الاتجاه الثاني من الدراسات الميدانية، أثبت عكس ذلك و هي الدراسة التي قام بها كل من (Haddad et Harrison,1993)¹ و (Aitken et Harrison,1999)² على أن الفعالية الإنتاجية للشركات المحلية لا تتحسن في كافة القطاعات الإنتاجية على غرار الشركات الأجنبية، ذلك أن بعض القطاعات التي تتطلب جودة عالية و تكنولوجيا حديثة متطورة في العملية الإنتاجية، قد تكون احتكارا فقط على الشركات المتعددة الجنسيات و التي لا تصل إليها الشركات المحلية إلا بعدة فترة معينة من الزمن. كما و قد أقيمت دراسة ميدانية اشتملت على 18 نوع من الصناعات المصنعة للمغرب من قبل كل من (BOUOYOUR et TOUFIK,2007) غطت الفترة ما بين 1987-1996 لتقيس أثر تدفقات الاستثمار الأجنبي على إنتاجية الشركات المحلية، أثبتت نتائجها أن للانفتاح التجاري و الاستثمار الأجنبي أثر إيجابي و معنوي على إنتاجية الشركات المغربية شريطة تمتع هذه الأخيرة باليد العاملة ذات الكفاءة العالية، كما أثبتت أيضا ان للاستثمار الأجنبي آثار معنوية إيجابية على إنتاجية القطاعات التي تتمتع بتكنولوجيا ذات مستوى محدود، على خلاف ذلك أن القطاعات التي تتمتع

¹ -AITKEN.B et HARRISSON.A ,*Do domestic firms benefit from direct foreign investment ? evidence from venezuela* ,the American economic review,N89,1999,p605-618.

² - HADDAD.M et HARRISON.A, *Are the positive spillovers from direct foreign investment ? Evidence from panel data for morocco* , Journal for development economics,N42,1993,pp51-74

بتكنولوجيا عالية في عملية التصنيع و التي تستثمر فيها الشركات الأجنبية ليس بمقدور أي شركة محلية مجابتهها أو ضمان حصة سوقية لمنتجاتها من نفس الجنس¹.

المطلب الثالث:مخاطر البلد المضيف على الاستثمار الأجنبي المباشر

يتضح من الطرح النظري السابق أن للاستثمار الأجنبي أهمية بالغة في سد الفجوة بين الإدخارات المحدودة و الاستثمارات المطلوبة ، إلا أن هذا الأخير لا يخلو بدوره من بعض المخاطر التي تعيق سيره و التي تنعكس سلبا عليه، و بالتالي تضعف من تدفقاته نحو الداخل، فالمخاطر التي تواجه الاستثمار الأجنبي تبنى على جانبين ، يتمثل الأول منها في احتمالية حدوث حدث لا يتلائم مع رغبة المستثمر، أما الجانب الثاني فهو مقدار أو حجم النتائج المترتبة عن حدوث ذلك الحدث. فدرجة الخطر تتمثل في الفرق بين المرودية المتوقعة و المرودية المحققة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و هناك مجموعة من المخاطر التي تحول دون الاستثمار الأجنبي نجلها فيما يلي²:

1- **خطر حجم السوق في الدولة المضيضة:** حيث لا يشجع السوق الصغير على الاستثمار إلا إذا كان قريبا من المواد الخام أو من أسواق أخرى كبيرة ، و عادة ما يعبر عن حجم السوق بالنتائج المحلي الخام؛

2- **خطر التضخم :** تعكس ارتفاع معدلات التضخم حالة عدم الاستقرار في السياسة الاقتصادية، و هذا ما لا يشجع الاستثمار الأجنبي المباشر لأن التكلفة النسبية للإنتاج ترتفع بالمقابل؛

3- **خطر تقلبات أسعار الصرف:** و المتمثل في درجة المخاطر على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة المترتبة على تغيرات سعر الصرف، من خلال أن التغيرات الكبيرة و المفاجئة في سعر الصرف سوف تجل من المبالغ التي تم استثمارها في البلد و بعد تحويلها إلى عملة البلد المستثمر أقل. و هذا ما يشكل خطر كبير يمكن أن يواجهه المستثمر الأجنبي مما يدفع به إلى تخفيض استثماراته مستقبلا في هذا البلد.و المثال الأكثر شيوعا لذلك لذلك النوع من مخاطر أسعار الصرف هو الأزمة الآسيوية عام 1998 عندما انخفضت عملات بعض الدول الآسيوية بأكثر من 20% من قيمتها في

¹ -Jamel BOUOYOUR,Hicham HANCHANE,Elmouhoub MOUHOUE,*Investissements directs étrangers et productivité, quelles interactions dans le cas des pays du Moyen Orient et d'Afrique du Nord*,Revue economique,vol 60, 2009/1 ,p114.

² - يوسف مسعداوي، تفسير مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر مع إشارة لحالات بعض الدول العربية، مجلة أبحاث اقتصادية و إدارية، العدد الثالث، جامعة بسكرة، جوان 2008،ص183.

أسبوع واحد مقابل الدولار، و هكذا فإن الأموال المحولة إلى الشركة الأم من قبل الفروع الآسيوية انخفضت بنفس النسبة في أسبوع واحد بسبب ضعف عملة البلد المحلي¹.

4- عدم الاستقرار السياسي: يتولد عن عدم الاستقرار السياسي تأثير سلبي على قرارات الاستثمار للشركات الأجنبية ، و تخفض من قيمة موجودات المستثمر الأجنبي في ذلك البلد. و عادة ما يتعرض الاستثمار الأجنبي إلى هذا النوع من المخاطر نتيجة تغير النظام الحاكم و قد يتبعه من تغير في الإتجاهات السياسية و الاقتصادية للنظام الجديد و المخاطر الناجمة عن حالات عدم الاستقرار مثل: حوادث الشغب و حوادث العنف و الإرهاب، كذلك قد تدفع الشركة الدولية ثمن سوء العلاقات بين دولتها و بين الدولة المضيفة².

5- التأميم: و يقصد به الإجراء الذي تقوم به الدولة لنقل ملكية مشروع او مجموعة من المشروعات الخاصة من ملكية الأفراد أو الشركات إلى ملكية الدولة بقصد تحقيق المصالح العامة، و تشير بعض الدراسات إلى ان التأميم طال الكثير من الاستثمارات الأجنبية على نطاق واسع، حيث شهد عقد الستينيات ما يقارب 455 حالة تأميم، كما شهد عقد السبعينيات 930 حالة مشابهة. و رغم أن التأميم يخضع لإجراءات معينة في تشريعات الكثير من الدول بهدف إضفاء المشروعية عليه في ظروف معينة، إلا أنه يترتب عليه آثار سلبية متعددة على إقتصاد الدولة المضيفة، حيث يمثل اللجوء إليه هاجسا مزعجا للمستثمرين الأجانب³.

6- تجميد الأموال: يقصد بتجميد الأموال ، تقييد تداولها و منع مالكيها من ممارسة سلطته في استغلالها أو التصرف بها أثناء هذا الإجراء و الذي يتم عادة عن طريق السلطة القضائية⁴.

7- المصادرة: تنقسم المصادرة بحسب الجهة التي تقوم بها إلى قسمين: المصادرة القضائية التي تتم عن طريق السلطة القضائية كعقوبة تبعية لجرائم جنائية معينة، و المصادرة الإدارية التي تتم عن طريق أجهزة السلطة التنفيذية و ذلك عقب ثورات اجتماعية أو حروب أو تغيرات سياسية، و في كلتا الحالتين لا تتم المصادرة إلا وفقا لنص قانوني صريح⁵.

¹ - محمد علي إبراهيم العامري، نعم حسين نعمة، أثر مخاطرة الصرف الأجنبي في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وأساليب إدارتها، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 11، العدد 2006، 44، جامعة بغداد، العراق، ص2.

² - عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر و آثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص نقود و مالية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، السنة الجامعية 2006-2007، ص122.

³ - رمضان صديق محمد، الضمانات القانونية و الحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998، ص153.

⁴ - محمد علي عوض الحرازي، نفس المرجع السابق، ص123.

⁵ - هشام علي صادق، الحماية الدولية للمال الأجنبي، مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة لحماية الأموال العربية في الدول الغربية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2002، ص20.

و عليه يعتبر تقييم و دراسة مؤشر مخاطر البلد من أهم المؤشرات التي يركز عليها المستثمر الأجنبي المباشر في اتخاذ قراراته، كون انه مركب من معايير اقتصادية و سياسية و مالية تعطي الصورة الواضحة عن البلد المراد الاستثمار فيه. حيث تختص بعض الهيئات الدولية بدراسة المناخ الاستثماري و تقييم المخاطر التي تميز اقتصاديات البلدان ليستفيد منها المستثمرين و الدول الراغبة في إنشاء مشاريع خارج حدودها الجغرافية، حيث نذكر منها¹:

COFACE -

Economist Intelligence Unit -

Euromoney (ECCR) -

Institutional investor (IICR)-

Nord Sud Export -

Political Risk Services(international country risk guide ICRG)-

لقد أنشأ مؤشر الدليل العالمي لمخاطر البلد (ICRG) للتنبؤ بالمخاطر الاقتصادية و المالية و السياسية عام 1980 عن طريق مؤسسة "تأمين المخاطر السياسية" (PRS) و التي تهتم خصيصا بإعداد التقارير و الدراسات المتعلقة بالمخاطر المالية و ذلك رغبة منها في تلبية طلبات المستثمرين الأجانب قصد تفضيل البلدان من أجل توطين المشاريع الاستثمارية يتم نشره شهريا منذ تاريخ إنشائه. حيث عمد خبراء المؤسسة إلى إعداد دليل إحصائي مدعم بدراسات ميدانية تسمح بتقييم و مقارنة نتائج مؤشرات عبر مختلف بلدان العام. هذه المؤشرات تحسب وفق ثنائيات من المتغيرات و التي تعطي دلالة اقتصادية و سياسية و مالية عن البلد، حيث نجد مثلا مؤشر فسخ العقود الاستثمارية من قبل البلد المضيف (من 0 إلى 10 نقاط)، مؤشر خطر المصادرة (0-10)، مؤشر الرشوة ضمن النظام الحكومي (0-6)، مؤشر البيروقراطية (0-6)، هذه المؤشرات عموما تحدد نزاهة و شفافية النظام الإداري و القضائي للبلد و التي تعتبر من أهم المحددات المؤسسية للاستثمار الأجنبي المباشر.

يرتكز الدليل العالمي لمخاطر البلد (ICRG) على 22 متغير تم ترتيبها وفق ثلاث فئات رئيسية و هي: المخاطر السياسية ، المخاطر المالية و المخاطر الاقتصادية، حيث أن دليل المخاطر السياسية يحتوي بدوره على 100 نقطة، أما دليل المخاطر المالية يحتوي على 50 نقطة، ويحتوي أيضا دليل المخاطر الاقتصادية على 50 نقطة، حيث تجمع النقاط الثلاث ثم تقسم على اثنين لتعطي معامل

¹ -BOUDJEDRA Faouzi, *Risque pays, IDE et crise financière internationale :évaluation et étude empirique*, Séminaire sur les crises financières internationales, Orléans ,France,Avril 2004,p8.

البلد ضمن الدليل العام، ذلك أن النقطة التي يتحصل عليها البلد هي محصورة بين (0-100). و عليه فإن أي نقطة متحصل عليها محصورة بين (80-100) تؤكد ضعف المخاطر العامة للبلد، على خلاف ذلك فإن أي نقطة متحصل عليها بين (0-49.5) تؤكد على أن هذا الاقتصاد يتميز بمخاطر جد عالية. إن نتائج تقرير الدليل العالمي لمخاطر البلد يتم استخدامها من قبل المستثمرين الأجانب، البنوك، الشركات متعددة الجنسيات، المستوردين، المصدرين... إلخ، و الجدول الموالي يوضح طريقة التقييم المعتمدة من قبل خبراء المؤسسة (PCS) في إعداد (ICRG).

الجدول (1-1): تقييم مخاطر البلد وفق الدليل ICRG

النقطة المتحصل عليها	النقطة 200/	العوامل
السياسية		
6	12	1- استقرار الحكومة
6	12	2- الظروف الاجتماعية الاقتصادية
6	12	3- ملف الاستثمار
6	12	4- الصراع الداخلي
6	12	5- الصراع الخارجي
3	6	6- الرشوة
3	6	7- التدخل العسكري في السياسة
3	6	8- تدخل الهيئات الدينية في السياسة
3	6	9- تقاليد احترام القانون و سيادة القانون
3	6	10- التوترات العرقية
3	6	11- المسؤولية الديمقراطية
2	4	12- البيروقراطية
50	100	مجموع نقاط العوامل السياسية
المالية		
5	10	1- نسبة الدين الخارجي إلى الناتج المحلي الخام
5	10	2- نسبة خدمة الدين إلى صادرات السلع و الخدمات
7.5	15	3- نسبة الحساب الجاري إلى صادرات السلع و الخدمات
2.5	5	4- السيولة الصافية الدولية (تغطية الواردات)
5	10	5- استقرار أسعار الصرف
25	50	مجموع نقاط العوامل المالية
الاقتصادي		
إدائية		

2.5	5	1- الناتج المحلي الخام الفردي
5	10	2- معدل نمو الناتج المحلي الخام الحقيقي
5	10	3- معدل التضخم السنوي
5	10	4- نسبة الميزانية إلى الناتج المحلي الخام
7.5	15	5- نسبة الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الخام
25	50	مجموع نقاط العوامل الاقتصادية
100	200	المجموع العام للمؤشر

المصدر: BOUDJEDRA Faouzi, Op.cit, p10

المطلب الرابع: الضمانات القانونية و الاتفاقيات الدولية لحماية الاستثمارات الأجنبية

يتخذ المستثمرون الأجانب عادة قراراتهم بالاستثمار في دولة ما استنادا إلى الواقع السياسي و الاجتماعي و الاقتصادي و الأمني الذي تتأثر به طبيعة العلاقة بين العائد المتوقع من وراء المشروعات الاستثمارية و ما قد تتعرض له هذه الاستثمارات في تلك الدولة من مخاطر محتملة¹، و بالتالي فإن تخوف المستثمرين الأجانب من اتخاذ حكومات الدول اجراءات قد تعرض استثماراتهم لخطر داهم، يقف في مقدمة المعوقات التي تعتبر حجر عثرة أمام جذب و تشجيع الاستثمار في الدول النامية.

و عليه تسعى هذه الدول جاهدة إلى إزالة تلك المخاوف أو الحد منها و العمل على طمأنة المستثمرين علي أموالهم و مشروعاتهم من أي مخاطر غير تجارية وفقا لمقتضيات المصلحة العامة، و بالوسائل التي تتوافق مع النصوص القانونية و الاتفاقيات الدولية ذات العلاقة. و يرى الكثير من المستثمرين أنه من المفيد تضمين تشريعات الاستثمار في الدول المضيفة وسائل كفيلة بضمان احترام القواعد المتعلقة بتسوية المنازعات و تطبيقها دون أي تأخير أو تعقيد و ذلك من خلال جهات يثق المستثمرون في حيادها و نزاهتها. حيث تتنوع الضمانات التي تقدمها الدول المضيفة للاستثمارات الأجنبية إلى ضمانات موضوعية و ضمانات إجرائية نوجزها فيما يلي:

الفرع الأول : الضمانات الموضوعية

تتضمن الضمانات الموضوعية للاستثمار تعهد الدولة المضيفة بحماية الاستثمارات الأجنبية فيها، وذلك بنص من تشريعاتها على صيانة رؤوس أموال هذه الاستثمارات و أرباحها و ضمان حق تحويلها إلى

¹ - عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي و منظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2003، ص49.

خارج الدولة بكل حرية، و كذلك عدم التعرض إليها بأي إجراء من إجراءات نزع الملكية أو التأميم أو المصادرة أو فرض الحراسة.

ويجب أن تعكس هذه التشريعات كذلك مراعاة الدولة المضيفة لمصالح المستثمرين فيها، سواء من حيث حماية مشروعاتهم أو تمكينهم من الأرباح الناتجة عنها، و لأن قواعد القانون الدولي تقتضي بأن الدولة المضيفة للاستثمارات الأجنبية ليست مطلقة الحرية في معاملة الأجانب الموجودين على إقليمها، لأنها ملزمة باحترام المعاهدات التي أبرمتها بخصوص معاملة و حماية الاستثمارات الأجنبية. كما أنها ملزمة بمراعاة الحد الأدنى لحقوق الأجانب باعتبارها جور الحماية التي يثيرها القانون الدولي و التي لا يجوز لها النزول عنها في معاملتهم¹.

و بالرغم من توفر هذه الضمانات في كثير من الدول المضيفة إلا أنه في الغالب لا تتحقق معها الطمأنة الكاملة للمستثمرين، نظرا لإمكانية أن يتعارض عليها النص في القوانين ذات العلاقة في بعض هذه الدول مع النصوص الدستورية التي تعطي الحق للدولة في التأميم و المصادرة بحجة المصلحة العامة مقابل تعويض، و حتى في حالة عدم وجود هذا التعارض فإن حق الدولة في تعديل تشريعاتها في أي وقت وفقا لأي متغيرات أو ظروف يضل قائما و معترفا به دون اعتراض. وللد من تأثير ذلك على المستثمرين الأجانب تقوم بعض لدول في إطار سعيها لتحقيق قدر أكبر من الأمان و الحماية للاستثمارات الأجنبية بالإضافة إلى الآليات السابقة بالتأكيد على ذلك من خلال إبرام اتفاقيات و معاهدات مع دولة المستثمر الأجنبي تلتزم من خلالها بضمان حق الحماية².

الفرع الثاني: الضمانات الإجرائية

هي تلك التي يتم بموجبها السماح للمستثمر الأجنبي باللجوء إلى القانون الداخلي أو القانون الدولي لحماية حقوقه أو استثماراته عن طريق هيئة قضائية خاصة و محايدة تتولى النظر في المنازعات التي تنشأ بين المستثمر و البلد المضيف.

و يبرر ذلك بأن اللجوء للمحاكم العادية في الدول المضيفة قد يترتب عليه محاباة هذه المحكمة للدولة التي تتبعها أو المواطن الذي ينتمي لجنسيتها على حساب المستثمر الأجنبي، و هو ما قد يعرض الاستثمارات الأجنبية لمخاطر مختلفة و تأثيرات سلبية طارئة لها، و بالرغم من أن دولة المستثمر قد

¹-حسين نواره، الحماية القانونية لملكية المستثمر في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2013-2014، ص152.

²- محمد علي عوض الحرازي، المرجع السابق، ص126.

تتدخل في بعض الأحيان لحماية استثماراته وفقا لنظرية الحماية الدبلوماسية التي تعطي الحق للدول في المطالبة بحقوق رعاياها سواء بالطرق الدبلوماسية أو القضائية الدولية، إلا أن هذا النوع من الحماية يتأثر عادة بالظروف و المتغيرات السياسية بين دولة المستثمر و البلد المضيف للاستثمار، مما قد يؤثر بالتالي على مدى قوة هذه الحماية و فاعليتها إيجابا و سلبا¹.

و لمزيد من تأكيد الحماية و الضمان، يفضل بعض المستثمرين إبرام اتفاقية خاصة مع الدولة المضيفة لاستثماراتهم، تتضمن النص على إحالة أي نزاع قد ينشأ معها إلى هيئات تحكيم خاصة يتم تحديدها في الاتفاقية التي يمكن توقيعها أيضا مع الدولة التي ينتمي إليها المستثمر، و لأهمية هيئات التحكيم الخاصة التي سبق الإشارة إليها كضمان من الضمانات الإجرائية فقد تطورت آلياتها بإنشاء مراكز دولية لتسوية منازعات الاستثمار تقوم بتقديم خدمات التوفيق و التحكيم عن طريق لجان خاصة تتولى كل منها جوانب معينة من قضايا منازعات الاستثمار.

¹-محمد علي عوض الحرازي ، نفس المرجع السابق،ص127.

خلاصة الفصل:

بعدما تم التطرق من خلال هذا الفصل إلى أهم المفاهيم و القضايا المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر من خلال التعرف على أشكاله و أنواعه و وسائله و محفزاته، اتضح أن لهذا المورد أهمية بارزة في دعم اقتصاديات الدول باعتباره مصدر هام من مصادر التمويل الأجنبي، فهو ظاهرة اقتصادية تسمح بنقل رؤوس الأموال من بلد لآخر على المدى الطويل، هذا ما جعل الكثير من الاقتصاديين و صناع القرار يهتمون بتفسير مزاياه توازياً مع التحولات العالمية في ظل الإصلاحات التي قامت بها الدول النامية قصد تخفيف عبء المديونية و محاولة تصحيح الاختلالات الكلية.

كما أن العمل على تعظيم المنافع و تقليص الأخطار التي قد تنجم على الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر من الأمور الأساسية التي يجب مراعاتها في تهيئة المناخ الملائم لهذا المورد، و ذلك تماشياً مع هيكل اقتصاديات البلدان المضيفة. حيث تبين أيضاً من الطرح الإحصائي أن تدفقاته عرفت ازديادا ملحوظا عبر كامل الدول العالم المتقدمة منها و النامية، على غرار التراجع الذي ميز الفترة ما بعد الازمة المالية العالمية الاخيرة التي عصفت بدول العالم.

إن استراتيجية الشركات القومية في توطين إنتاجها خارج الحدود الجغرافية و التحكم في النشاط الاقتصادي عبر العالم يعتبر محركا داعما لتدفقات رأس المال الاجنبي بصورة مباشرة، ذلك أن هذه الاخيرة تجسد صور انتقاله من بلد لآخر ، كما يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من جهة اخرى مؤشرا أساسيا يقاس عليه انتعاش و انكماش النشاط الدولي لهذه الشركات.

الفصل الثاني

الاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر

مقدمة:

لقد تزايدت أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة تزامنا مع الإصلاحات التنموية التي باشرتها دول العالم في تعزيز معدلات النمو الاقتصادي و الرفع من القدرة التنافسية لقطاعاتها الإنتاجية، حيث تبنت تشريعات و أطر قصد تحسين بيئتها الاستثمارية للتأثير على تفضيلات المستثمر الأجنبي في ظل السباق وراء الرفع من حصة التدفقات الواردة. و كون أن الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم و أنجع أشكال التمويل الدولي فإن احصائيات تقارير المؤسسات الدولية سجلت ارتفاعا محسوسا في تدفقاته بنسبة للدول النامية و المتقدمة، إذ لا شك أن نصيب الدول المتقدمة يختلف بكثير من نصيب الدول النامية و ذلك راجع إلى ما تتوفر عليه من مزايا تكنولوجية و أخرى اقتصادية تجسدت في الانفتاح الاقتصادي و التنوع الذي يوفر فرص استثمارية واعدة في مختلف القطاعات مع انخفاض المعوقات البيروقراطية. حيث تركز منهجية هذا الفصل على تشخيص واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم في ظل الوقائع الاقتصادية و اتجاهاته الرئيسية مع إبراز التوزيع الجغرافي و القطاعي لأهم التدفقات الواردة مع إلقاء الضوء على البيئة الاستثمارية العربية و نصيبها من الإجمالي العالمي، و بما أن الشركات العابرة للحدود تشكل القناة الرئيسة و محرك أساسي لتدفقات الاستثمار الأجنبي ، فسيعرض المبحث الثاني من هذا الفصل مفهومها و خصائصها مع ذكر أنواعها و صيغ التمويل التي تركز عليها في ظل اختلاف استراتيجيات التمتع و الوصول إلى الهيمنة الاقتصادية. ثم نحاول من خلال المبحث الثالث أن نبين الانعكاسات السلبية و المخاطر المتعلقة بالاستثمار و التي تتنافى مع العدالة الاقتصادية و الأهداف التي سطرتها الدول المستقطبة للاستفادة من مزايا هذا المورد.

المبحث الأول : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم

تضطلع أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر لدى البلدان المستقبلية في المكاسب التي يوفرها باعتباره أحد أهم أشكال التمويل الدولي، لذا نلاحظ أن تدفقاته ظلت في تزايد مستمر عبر مراحل عديدة على الصعيد العالمي، حيث سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى واقع الاستثمار الأجنبي في العالم مبرزين اتجاهاته الجغرافية و التوزيع القطاعي لهذا المورد مع تبيان نصيب الدول العربية منه.

المطلب الأول : التحول نحو استقطاب الاستثمار الأجنبي في العالم

أخذ عقد الثمانينيات سمة المرحلة الانتقالية في مسيرة التنمية الاقتصادية و الاجتماعية على المستوى الدولي، و ظهرت انعكاساتها على حركة رؤوس الاموال الدولية و اتجاهاتها العالمية ، فعلى الرغم من استمرار تزايد الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الصعيد العالمي من الناحية الاسمية، إلا أن نصيب البلدان النامية النسبي من إجمالي التمويل الدولي انخفض من 20% عام 1970 إلى حوالي 10% عام 1980، و يرجع ذلك إلى أن البلدان النامية لم تشجع الاستثمار الأجنبي المباشر على أساس تلك النظرة التي كانت قائمة على أنه وجه جديد من أوجه الاستعمار الاقتصادي ، على غرار أن الشركات المتعددة الجنسيات ستجني أرباحا طائلة على حساب التنمية الاقتصادية الوطنية ، بالإضافة إلى ذلك فإنه كان هناك عرض كبير للائتمانات المصرفية و التي أدت إلى مزاحمة هذا الاستثمار¹.

و عموما فقد نمت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتقدمة بصورة أكبر من الدول النامية في منتصف عقد الثمانينيات، و ذلك لمجموعة من العوامل منها²:

أ- التحسن في وضع الاقتصاد العالمي، حيث ارتفعت معدلات نمو الناتج المحلي في البلدان المتقدمة و النامية من 1.3% و 1% على التوالي أثناء المدة (1981-1983) إلى 3.3% و 2.5% للمدة (1984-1987)، أما حجم التجارة الدولية فقد زاد من 0.5% إلى 4.8% للمدة نفسها.

¹ - عبد الكريم كامل أبوهات، عبد الكريم جابر شنجار، مصادر التمويل الدولي و دورها في ظاهرة التحويل العكسي لموارد الدول النامية، مجلة القادسية للعلوم الإدارية و الاقتصادية، المجلد الأول، العدد الأول، جامعة القادسية، العراق، 2004، ص11.
² - عبد الرزاق حمد حسين الجابوري، المرجع السابق، نقلا عن هناء عبد الغفار، الاستثمار الاجنبي المباشر و التجارة الدولية: الصين نموذجا، بيت الحكمة، بغداد، 2002.

ب- التغييرات في السياسات الاقتصادية، و ذلك بتحرير أنظمة الاستثمار الأجنبي المباشر، مثل قرار اليابان في إلغاء الرقابة على حركة رؤوس الأموال، و التغيير في السياسة التجارية و الضريبية، ثم إن من بين أسباب توسع التدفقات العالمية ، هو الربحية العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث بلغ معدل العائد للاستثمارات الأمريكية في الخارج قرابة 11.3% للمدة مابين 1981-1983 ثم بلغ 14.8% للمدة 1984-1987.

ج- التحركات السياسية لإقامة تكتلات اقتصادية سياسية مثل برنامج السوق الموحدة في الإتحاد الأوروبي، و اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا)؛

د- تغير استراتيجية الشركات متعددة الجنسيات بهدف حماية و تطوير وضعها التنافسي ، و ذلك ما توضحه التدفقات الواسعة إلى أمريكا الشمالية و أوروبا الغربية و خصوصا في الصناعات ذات الكثافة التكنولوجية المرتفعة.

هـ- ازدياد حاجة الدول إلى مصادر التمويل الخارجي، بعد أن تناقصت معدلات الإدخار على المستوى العالمي، إذ انخفضت من 23.2% أثناء المدة 1974-1985 إلى نحو 21.2% خلال الفترة 1986-1996 و استمرت بالإنخفاض لتصل إلى 19% سنة 2002. أضف إلى ذلك انخفاض مستويات الإقراض بعد اندلاع أزمة المديونية عام 1982 و توقف العديد من البلدان النامية عن دفع أعباء ديونها¹.

و لرصد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم فقد تم الاعتماد على التقارير السنوية الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (UNCTAD)، حيث أظهر التقرير السنوي لسنة 2010 حول الاستثمار العالمي أن التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى الداخل قد بلغت ما يقارب 208 مليار دولار سنة 1990، لترتفع إلى 986 مليار دولار سنة 2005، حيث جاء هذا النمو في التدفقات نتيجة للإصلاحات الاقتصادية التي اعتمدها دول العالم في فتح المجال أمام رأس المال الأجنبي ليحل محل المديونية الخارجية، بصفته ناقلا للتكنولوجيا و داعما للقدرات الإنتاجية للبلد المضيف، كما وقد بلغت قيمة التدفقات الداخل لسنة 2008 مبلغ 1771 مليار دولار لتتخفص بمعدل 37.1% خلال السنة الموالية، حيث بلغ مجمل التدفقات 1114 مليار دولار سنة 2009، و عليه يرجع الخبراء الاقتصاديين هذا التباطؤ إلى حساسية تدفقات رأس المال الأجنبي للأزمة العالمية

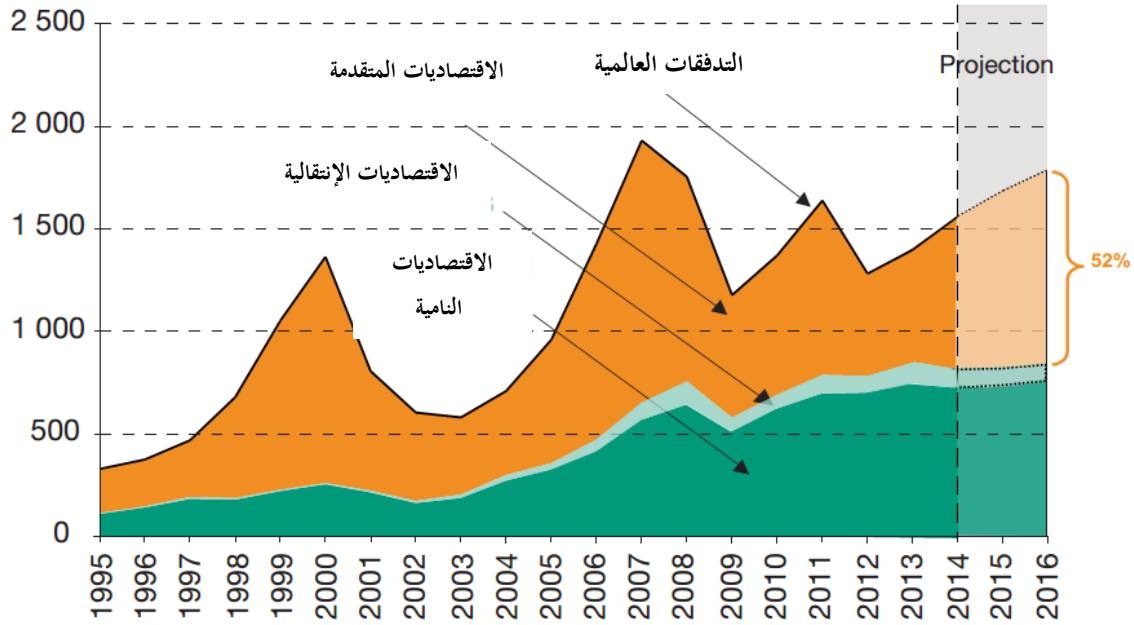
¹- الإسكوا، نقل التكنولوجيا إلى الشركات الصغيرة و المتوسطة و تحديد فرص الاستثمار المحلي و الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاعات مختارة: حالة تجمعات الشركات الصغيرة و المتوسطة في صناعتي الأغذية الزراعية و الملابس، الأمم المتحدة، نيويورك، 2006، ص76.

التي مست اقتصاديات العالم سنة 2008، و كذا ضعف استجابة الأسواق الدولية، حيث شهدت كافة الأقاليم الدولية خلال عام 2009 انخفاضا محسوسا في تدفقات الاستثمار الأجنبي الواردة.

كما وأظهرت بيانات التقرير، أن الدخل المتحقق على الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتجهة نحو الداخل قد بلغ 1113 مليار دولار عام 2008 لينخفض بنسبة 15.5% عام 2009، أما فيما يخص عمليات اندماج و احتياز الشركات عبر الحدود فقد بلغت قيمة 707 مليار دولار عام 2008 لتتخفص بنسبة 64.7% سنة 2009، كما أقر ذات التقرير أن الأزمة العالمية لم تؤد إلى وقف التدويل المتزايد للنتاج على الرغم من تأثيرها على تدفقات الاستثمار الأجنبي. و كان الانخفاض في المبيعات و في القيمة المضافة للشركات التابعة الأجنبية في عامين 2008-2009 أكثر محدودية من انكماش الاقتصاد العالمي. و نتيجة لذلك فإن نصيب الشركات التابعة من الانتاج المحلي الإجمالي العالمي قد وصل إلى ذروة تاريخية بلغت 11% كما و ازدادت العمالة الأجنبية الخاصة بهذه الشركات إذ بلغت 20 مليون عامل سنة 2009، أضف إلى ذلك فإن لاقتصاديات النامية و الاقتصاديات الانتقالية تستضيف أغلبية القوة العاملة لهذه الشركات حيث بلغ نصيبها 28% من الشركات متعددة الجنسيات على النطاق العالمي في سنة 2008 حيث كان عددها 82 ألف شركة¹. و الشكل الموالي يوضح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم و الاقتصاديات خلال الفترة 1995-2013:

¹ -CNUCED,Rapport sur l'investissement dans le monde, Vue d'ensemble, investir dans une économie à faible intensité de carbone,2010,pp7-9.

الشكل (1-2): تدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 1995-2013



المصدر: UNCTAD, World investment report, 2014, p13

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة قد بلغت مستويات عالية سنتي 2006 و 2007 ثم انخفضت بعد ذلك مباشرة في السنوات الموالية ، و هذا ما يفسر تداعيات الأزمة المالية على قرارات المستثمرين الأجانب و على المتغيرات الاقتصادية الكلية، حيث لازالت البلدان المتقدمة تحظى بالحصة الأكبر من التدفقات الوافدة خاصة عقب سنة 2000، و إن كان عام 2004 و 2005 شهد تحولا في التدفق الاستثماري لصالح الاقتصاديات النامية بحث قاربت نسبتها 40% من إجمالي التدفق العالمي، في حين تراجع نسبة الدول المتقدمة إلى حوالي 60% خلال العامين المذكورين.

كما و قد بلغت قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة عام 1990 قيمة 242 مليار دولار لترتفع بعد ذلك إلى 1445 مليار دولار في غضون 2005-2007، أما سنة 2013 فقد قدرت قيمة التدفقات الصادرة بـ: 1311 مليار دولار، كما بلغ رصيد هذه التدفقات في نفس السنة إلى 25045 مليار دولار على الصعيد العالمي، أما فيما يخص صفقات التملك و الاندماج عبر الحدود فقد بلغت قيمتها سنة 1990 بـ: 98 مليار دولار لترتفع إلى 263 مليار دولار عام 2013 ثم ارتفعت في السنة الموالية بـ: 169 مليار دولار سنة 2014 لترتفع من جديد إلى 721 مليار دولار سنة 2015،

و الجدول الموالي يوضح أهم المؤشرات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر و الإنتاج الدولي على المستوى الدولي:

الجدول (1-2): مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر و الإنتاج الدولي في العالم بالمليار دولار

2015	2014	2013	2007-2005	1990	البيان/الفترة
1762	1277	1427	1418	207	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة
1474	1318	1311	1445	242	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة
24983	25113	24533	14500	2077	أرصدة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة
25045	24810	24665	15104	2091	أرصدة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة
25045	24810	24665	15104	2091	الدخل من الاستثمار الأجنبي الوارد
6.0	6.7	6.5	7.3	4.4	معدل العائد على الإستثمار الاجنبي المباشر الوارد %
1351	1509	1447	1101	122	الدخل من الاستثمار الأجنبي الصادر
5.6	6.3	6.1	7.5	5.9	معدل العائد على الإستثمار الاجنبي المباشر الصادر %
721	432	263	729	98	صفقات التملك و الإدماج عبر الحدود
36668	34149	31865	20355	5101	مبيعات فروع الشركات الأجنبية
7903	7419	7030	4720	1074	القيمة المضافة من فروع الشركات الأجنبية
105778	101254	95671	40924	4595	إجمالي أصول فروع الشركات الأجنبية
7803	7688	7469	4976	1444	صادرات فروع الشركات الأجنبية
79505	76821	72239	49565	21454	التوظيف عن طريق فروع الشركات الأجنبية (بالآلاف)

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على:

-UNCTAD, World investment report 2016, Investor nationality :Policy Challenges,p29.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أيضا أنه قد تحسن مستوى أصول فروع الشركات الأجنبية حيث بلغت قيمتها عام 2013 بـ: 95671 مليار دولار لترتفع بعد ذلك إلى 101254 مليار دولار عام 2014 بنسبة زيادة تقدر بـ: 7.5%، أما سنة 2015 فقد بلغت قيمتها بـ: 105778 مليار دولار أمريكي، ليتحسن موازاة بذلك حجم مبيعاتها حيث بلغ عام 2013 بـ: 31865 مليار دولار ليرتفع بعد ذلك في العام الموالي إلى 34149 مليار دولار ثم 36668 مليار دولار عام 2015، حيث يمكن الوقوف على أبرز اتجاهات الاستثمار في العالم خلال عام 2014 كما يلي¹:

¹ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات، التقرير السنوي لمناخ الاستثمار في الدول العربية 2015، ص72.

- * أصبحت الصين أكبر مستفيد من التدفقات الرأسمالية الأجنبية المباشرة في عام 2014 تليها منطقة هونغ كونغ التابعة لجمهورية الصين الشعبية ثم الولايات المتحدة الأمريكية؛
- * الشركات المتعددة الجنسيات التابعة للاقتصاديات النامية ادركت أعلى مستوى لتدفقاتها الرأسمالية على الإطلاق بما يقارب نصف تريليون دولار، كما وتحسنت مؤشرات الإنتاج الدولي و المبيعات الخارجية الإجمالية لها في عام 2014، مما ساهم في توليد قيمة مضافة لتلك الشركات بنحو 7.9 تريليون دولار و توفير 4 ملايين فرصة عمل إضافية ليصل الإجمالي إلى 75 مليون عامل. كما و حلت خمس دول نامية و هي الصين ، هونغ كونغ (الصين) ، البرازيل، الهند و سانغفورة ضمن الدول العشرة الأكثر استقطاباً للتدفقات الاستثمارية العالمية؛
- * انتعاش في عملية الاندماج عبر الحدود و عملية الاستحواذ التي سجلت أعلى عدد من الصفقات الكبيرة و التي بلغ عددها 223 صفقة عام 2014 مقارنة مع 168 صفقة عام 2013.
- * حلت تسع دول من مجموعة الدول النامية أو الاقتصاديات المتحولة و هي الشيلي ، الصين ، هونغ كونغ، التايوان، الكويت، ماليزيا ، كوريا الجنوبية، روسيا و سانغفورا ضمن قائمة أكبر 20 دولة مصدرة لرؤوس الأموال في العالم لعام 2014.

المطلب الثاني: الإتجاهات الإقليمية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

لقد أظهرت بيانات التقرير السنوي عن الاستثمار الصادر سنة 2013 أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة لسنة 2010 بلغت 1409 بليون دولار ، استفادت منها الدول المتقدمة بحصة 696 بليون دولار لترتفع بعد السنة الموالية إلى مستوى 820 بليون دولار، أما في غضون عام 2012 فقد بلغت قيمة تدفقاتها 561 بليون دولار و هو مستوى لم يشهد له نظير منذ ما يقارب 10 سنوات ، و سجلت مجموعتا أوروبا و أمريكا الشمالية هبوطاً في التدفقات الوافدة، شأنهما شأن أستراليا و نيوزلندا و مثل الإتحاد الأوروبي لوحده زهاء ثلثي الانخفاض العالمي المسجل في تدفقات الاستثمار الأجنبي. بيد أن التدفقات الوافدة إلى اليابان سجلت قيمة إيجابية بعد سنتين متتاليتين من الهروب الصافي للاستثمارات¹.

أما البلدان النامية فقد قدرت حصتها من إجمالي التدفقات العالمية ب 637 بليون دولار أي بنسبة 45.20%، لترتفع بعد ذلك إلى مستوى 735 بليون دولار سنة 2011 حتى وصلت إلى ما

¹ - مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد)، تقرير الاستثمار العالمي 2013، ص19

يقارب 787 بليون دولار سنة 2013، و هو مستوى جد هام جاء عقب الإصلاحات و السياسات المنتهجة من قبل هذه الدول في مجال تشجيع انسياب تدفقات الاستثمار الأجنبي و من خلال أيضا الاتفاقيات المبرمة الدولية و الثنائية في هذا الصدد. إذ يوضح الجدول الموالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة و الوافدة بحسب المنطقة خلال الفترة 2010-2013.

الجدول (2-2): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المنطقة خلال الفترة 2010-2013

(بليون دولار)

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة				تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة				المنطقة
2013	2012	2011	2010	2013	2012	2011	2010	
1411	1391	1678	1505	1452	1351	1652	1409	العالم
857	909	1183	1030	566	561	820	696	الاقتصاديات المتقدمة
454	426	422	413	778	703	735	637	الاقتصاديات النامية
12	14	5	9	57	50	48	44	أفريقيا
326	308	311	284	426	407	436	401	آسيا
99	55	73	62	108	87	96	75	الاقتصاديات الانتقالية

المصدر:- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد)، تقرير الاستثمار العالمي 2013، ص19.

- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد)، تقرير الاستثمار العالمي 2014، ص20.

من خلال الجدول رقم (2-2) نلاحظ أن هناك تفوق شهدته الاقتصاديات النامية على حساب الاقتصاديات المتقدمة في مجال جذب الاستثمار الأجنبي، حيث سجلت ثاني أعلى مستوى لها رغم الإنخفاض الطفيف الذي سجلته بنسبة 4% لتصل إلى 703 بليون دولار عام 2012، حيث شكلت نسبة قياسية قدرها 52% من التدفقات العالمية متجاوزة في سابقة من نوعها مجموع التدفقات إلى البلدان المتقدمة بمبلغ قدره 142 بليون دولار، كما ارتفع مستوى التدفقات الوافدة إليها مجددا كما ذكرنا آنفا عام 2013 بنسبة 10.66%. أما التدفقات الخارجة فتشير بيانات التقرير من خلال الجدول السابق أن مستواها العالمي قد بلغ 1678 بليون دولار سنة 2011 لتتخض بعد ذلك بنسبة 17.10% سنة 2012 ثم ارتفعت بعد ذلك سنة 2013 لتصل إلى 1411 بليون دولار.

كما و قد أوضح ذات التقرير أن تدفقات الاستثمار الأجنبي الوافدة إلى إفريقيا قد سجلت زيادة نسبتها 4% لتبلغ سنة 2013 ما يقارب 57 مليار دولار كانت موجهة خاصة في قطاعات التغذية و الصيدلية و الخدمات المالية، حيث سجلت هذه الزيادة في الأقاليم الشرقية و الجنوبية في إفريقيا،

حيث تضاعفت تقريبا هذه التدفقات لتصل إلى 13 مليار دولار في إفريقيا الجنوبية حيث يرجع الجزء الأكبر منها إلى جنوب إفريقيا و الموزمبيق، ذلك أن الهياكل الأساسية كانت عامل جذب رئيسي في البلدين. أما في شرق إفريقيا ارتفع الاستثمار الأجنبي بنسبة 15% ليبلغ 6.2 مليار دولار نتيجة ازدياد تدفقات كل من إثيوبيا و كينيا، إذ أصبحت هذه الأخيرة مركز أعمال أثير ليس في مجال التنقيب فحسب و إنما في مجالي التصنيع و النقل. حيث تستقطب الاستراتيجية الصناعية الإثيوبية رؤوس أموال آسيوية لتطوير قطاع التصنيع لديها.

كما نلاحظ من خلال الجدول السابق أن بلدان آسيا النامية استأثرت بحوالي 30% من المجموع العالمي لتدفقات الاستثمار الأجنبي، حيث تصدر في المقابل قائمة المناطق المتلقية لهذا المورد، إذ بلغ مجموع التدفقات الوافدة إليها 426 مليار دولار عام 2013. كما سجلت التدفقات الوافدة إلى شرق آسيا زيادة بنسبة 2% لتبلغ 221 مليار دولار. ويرجع الاداء المستقر لهذا الإقليم الفرعي إلى زيادة التدفقات الوافدة إلى الصين و جمهورية كوريا و مقاطعة تايوان الصينية، فقد بلغ مجموع التدفقات الوافدة إلى الصين 124 مليار دولار عام 2013 ما يضع الصين مجددا في المرتبة الثانية للبلدان المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، كما وقد سجلت التدفقات الخارجة من الصين نموا بنسبة 15% لتبلغ 101 مليار دولار بسبب الصفقات الضخمة التي أبرمت في البلدان المتقدمة. كما وقد ارتفعت من جهة اخرى تلك التدفقات الوافدة إلى جنوب شرق آسيا بنسبة 7% لتبلغ 125 مليار دولار من نفس السنة كما و بدأت الدول الأعضاء العشر في رابطة أمم جنوب شرق آسيا و شركائها الستة في اتفاق التجارة الحرة (أستراليا و جمهورية كوريا و الصين و نيوزيلندا و الهند و اليابان) مفاوضات لإنشاء الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة¹. حيث بلغ مجموع التدفقات الوافدة إلى البلدان الستة عشر المتفاوضة في الشراكة 343 مليار دولار أي 24% من التدفقات العالمية.

انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى غرب آسيا في عام 2013 بنسبة 9% لتبلغ 44 مليار دولار، حيث لم تشهد أي انتعاش للعام الخامس على التوالي، و تشكل التوترات الإقليمية و الإضطرابات السياسية المستمرة حائلا دون إقبال المستثمرين، رغم وجود اختلافات على هذا الصعيد بين البلدان. ففي المملكة العربية السعودية و قطر لا تزال التدفقات تشهد تراجعا. في حين بدأت

¹ - مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد) تقرير الاستثمار العالمي 2013، ص 13.

تنتعش ببطء في البلدان الأخرى، رغم أنها لا تزال دون مستوياتها السابقة ما عدا في الكويت و العراق حيث سجلت مستوى قياسيا في عامي 2012 و 2013 على التوالي.

كما وقد أكد التقرير الصادر عن الأونكتاد لسنة 2016، أن تدفقات الاستثمار الأجنبي الإجمالية لسنة 2015 قد قفزت بنسبة 38% لتصل إلى 1.76 تريليون دولار و هي أعلى مستويات تصل إليها منذ الأزمة الاقتصادية و المالية لسنة 2008. لترتفع بذلك عمليات الاندماج و الاستحواذ إلى 721 بليون دولار عكس ما كانت عليه 432 بليون دولار سنة 2014 و التي اعتبرت العامل الأساسي لانتعاش التدفقات الاجمالية، أما الاستثمارات الأجنبية الجديدة (Greenfield) فقد بلغت قيمتها 766 بليون دولار¹.

أما فيما يخص التدفقات الواردة حسب المنطقة ، فقد أظهرت بيانات التقرير أن التدفقات الواردة قد سجلت مستويات هامة لم يسبق لها مثل خلال سنة 2015 في كل من أوروبا و أمريكا الشمالية، حيث ارتفعت بنسبة 160% لتصل إلى 429 بليون دولار أمريكي في دول أمريكا الشمالية، حيث مثلت منها الولايات المتحدة الأمريكية ما يقارب 250% مقارنة بالسنة الفارطة، على أن هذه المستويات لم تصل إليها هذه الدول منذ عام 2000. أما فيما يخص التدفقات الواردة إلى أوروبا فقد بلغت ما قيمة 504 بليون دولار أمريكي عام 2015 بنسبة زيادة قدرة بـ: 65% و هذا راجع إلى ارتفاع التدفقات داخل الإتحاد الأوروبي بنسبة 50%. كما نلاحظ أن سويسرا قد حققت طفرة في استقطاب الاستثمار الأجنبي خلال السنة إذ بلغ نصيبها ما يقارب 69 بليون دولار عكس ما حققته سنة 2014 حيث بلغ نصيبها آنذاك 7 بليون دولار.

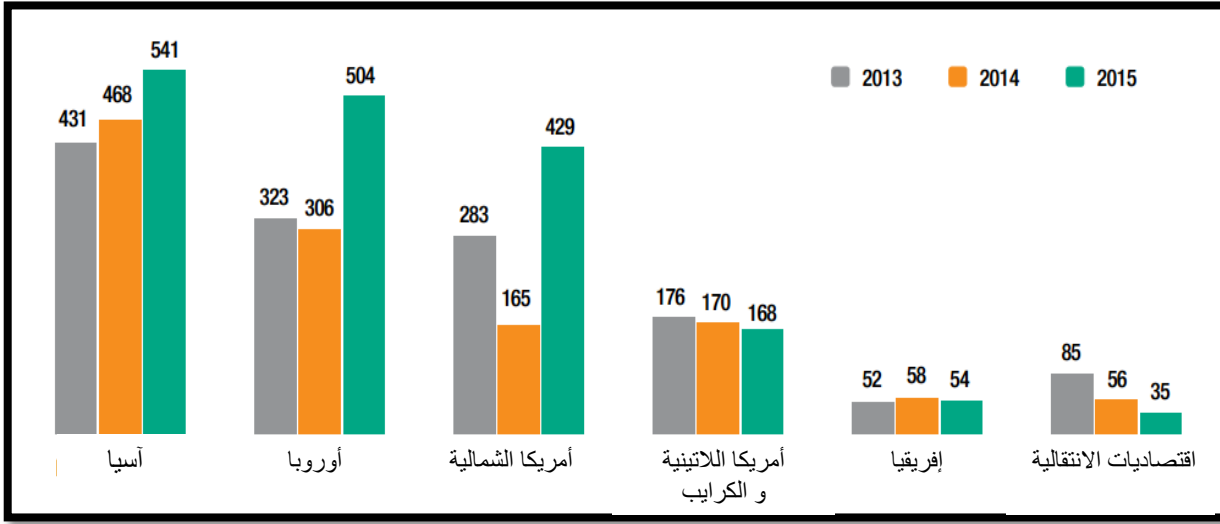
سجلت البلدان آسيوية من جهتها تدفقات عالية خلال عام 2015 إذ بلغت 541 بليون دولار بنسبة زيادة تقدر حوالي 16%، أما دول أمريكا اللاتينية و الكرايب فنلاحظ من خلال الشكل أن التدفقات الواردة إليها قد انخفضت إلى 168 بليون دولار خلال نفس السنة عكس ما كانت عليه سنة 2014 حيث قدرت بـ: 170 بليون دولار و 176 بليون دولار عام 2013.

و بخصوص الاقتصاديات الإفريقية، فقد شهدت هي الأخرى هبوطا في مستوى التدفقات الواردة حسب ذات التقرير خلال عام 2015، حيث قدرت مجمل التدفقات الوافدة بـ: 54 بليون دولار بنسبة انخفاض قدرت بـ: 0.06% مقارنة بسنة 2014 بمجمل تدفقات 58 مليار دولار. على غرار

¹ -UNCTAD, World investment report 2016, Investor nationality :Policy Challenges,p 10.

الاقتصاديات الانتقالية، فقد شهدت هي أخرى انخفاض محسوس في مستوى تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر الداخلة خلال عام 2015 حيث بلغت ما قيمته 35 مليار دولار و 56 مليار دولار عام 2014 و 85 مليار دولار عام 2013. و الشكل الموالي يوضح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المنطقة خلال الفترة 2013-2015.

الشكل (2-2): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة حسب المنطقة 2013-2015 (بليون دولار)

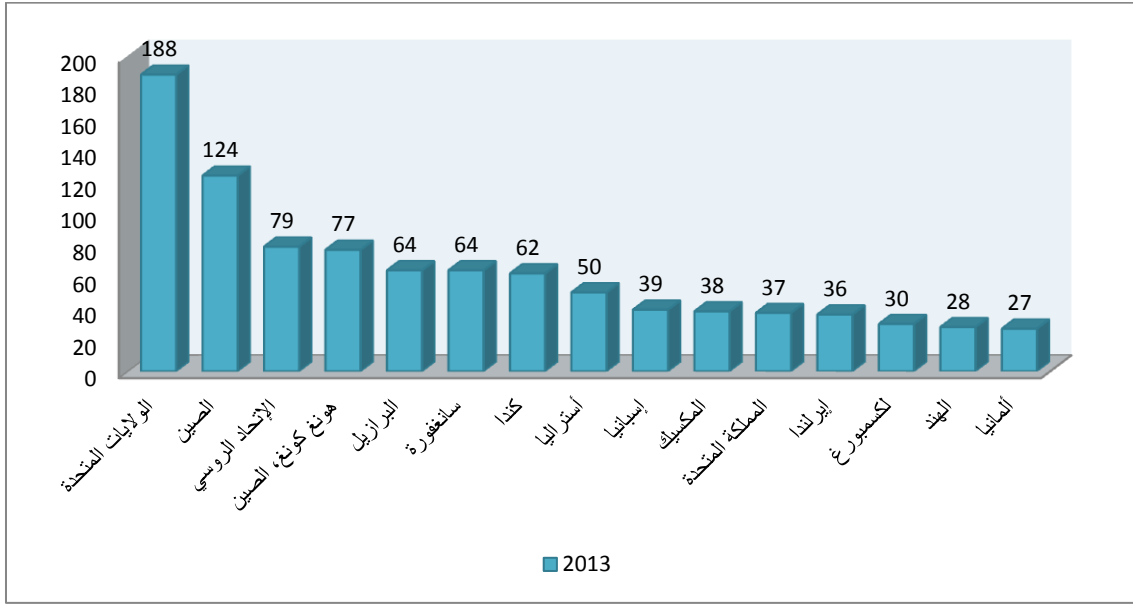


المصدر: UNCTAD, World Investment Report, 2016, p18

المطلب الثالث: تصنيف البلدان المتلقية الاستثمارات الأجنبي المباشر

أظهرت بيانات التقرير السنوي لعام 2014 أن الولايات المتحدة الأمريكية احتلت مركز الصدارة من حيث البلدان العشرين الأولى المتلقية لتدفقات الاستثمار الأجنبي، حيث بلغ رصيدها من مجل التدفقات العالمية الواردة ما يقارب 161 مليار دولار عام 2012 لترتفع إلى 188 مليار دولار عام 2013 أي بنسبة زيادة قدرة بـ: 16.77%، حيث صنف التقرير ترتيب البلدان المتقدمة و البلدان النامية و الانتقالية، لتأتي في المرتبة الثانية الصين بمجموع تدفقات قدر سنة 2012 بـ: 121 مليار دولار لترتفع بعد ذلك بنسبة 2.47% سنة 2013 لتبلغ 124 مليار دولار، و هي المرتبة الأولى من حيث الدول الانتقالية في إطار تلقي تدفقات الاستثمار الأجنبي، كما احتلت الاتحاد الروسي المرتبة الثالثة بتدفقات بلغت قيمتها 51 مليار دولار سنة 2012 لترتفع إلى 79 مليار عام 2013، و الشكل الموالي يوضح ترتيب البلدان خمسة عشر الأولى عالميا المتلقية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

الشكل (2-3): تدفقات الاستثمار الأجنبي الوافدة: أهم 15 اقتصادا مستضيفا لعام 2013 (بالمليار دولار)¹



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات التقرير العالمي حول الاستثمار الصادر عن UNCTAD لسنة 2014.

أما من خلال تصنيف الدول عالميا من وجهة أكبر دول مستثمرة، فقد صنف التقرير السنوي الصادر 2014 أيضا عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، أن الولايات المتحدة الأمريكية حازت على المرتبة الأولى عالميا من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة بمستوى قدر عام 2012 بـ: 367 مليار دولار لتتخفص إلى 338 مليار دولار عام 2013، أم باقي التصنيف لعام 2013 فهو كالتالي: المرتبة الثانية من حيازة اليابان بـ: 136 مليار دولار، الصين بـ: 101 مليار دولار، الإتحاد الروسي بـ: 95 مليار دولار، هونغ كونغ (الصين) بـ: 92 مليار دولار، سويسرا بـ: 60 مليار دولار، ألمانيا بـ: 58 مليار دولار، كندا بـ: 43 مليار دولار، هولندا بـ: 37 مليار دولار، السويد بـ: 33 مليار دولار، إيطاليا بـ: 32 مليار دولار، جمهورية كوريا بـ: 29 مليار دولار، سنغافورا بـ: 27 مليار دولار، إسبانيا بـ: 26 مليار دولار، أيرلندا بـ: 23 مليار دولار، لكسمبورغ بـ: 22 مليار دولار، المملكة المتحدة بـ: 19 مليار دولار، النرويج بـ: 18 مليار دولار، مقاطعة تايوان الصينية بـ: 14 مليار دولار ، النمسا بـ: 14 مليار دولار.

¹ - من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات التقرير السنوي للاستثمار في العالم الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية 2014.

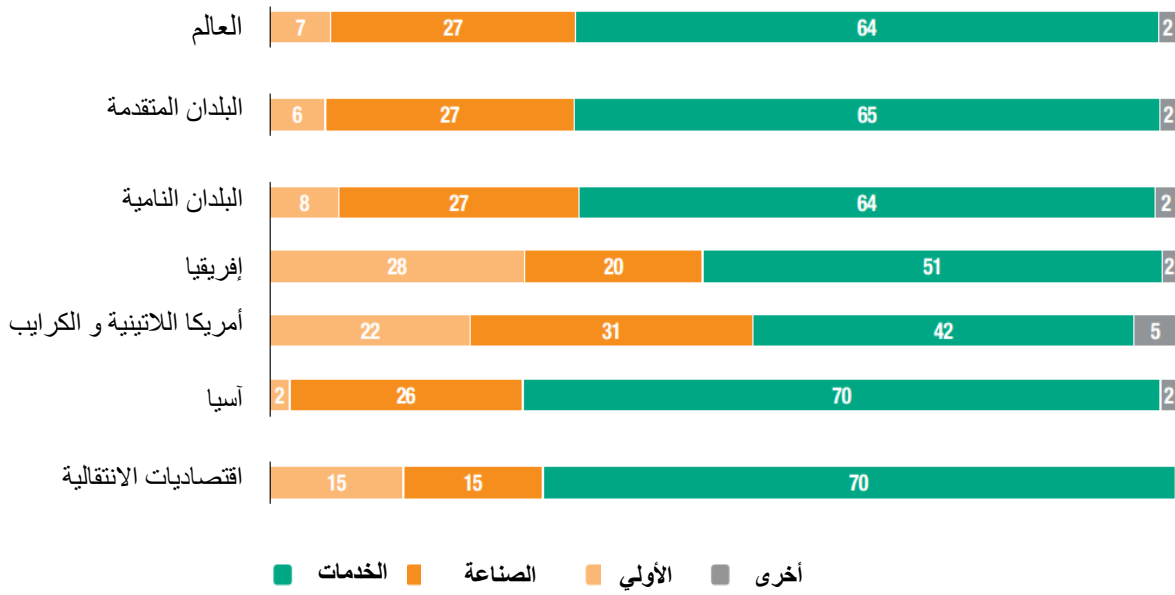
المطلب الرابع : التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عبر العالم

لقد أظهرت بيانات التقرير السنوي الصادر عن UNCTAD لسنة 2016 أن تدفقات الاستثمار الأجنبي في ظل عملية الاندماج و الشراء لقطاع الخدمات قد بلغت 302 مليار دولار سنة 2015 بنسبة زيادة قدرت بـ: 46% مقارنة مع سنة 2014 حيث بلغت 207 مليار دولار و 140 مليار دولار 2013 و 147 مليار دولار 2012. في حين احتل القطاعي الصناعي الصدارة من حيث التدفقات الاستثمارية لسنة 2015، حيث بلغت 388 مليار دولار بنسبة زيادة قدرة بـ: 100% مقارنة بالسنة السابقة حيث بلغ مستوى التدفقات لسنة 2014 بـ: 189 مليار دولار، كما و حافظ القطاع الصناعي على نفس مستوى تدفقات الاستثمار الأجنبي في السنتين 2012 و 2013 بـ: 135 مليار دولار.

و على صعيد الاستثمارات الأجنبية في القطاع الأولي لعملية الاندماج و الاستحواذ فقد بلغت 32 مليار دولار عام 2015 بنسبة انخفاض قدرت بـ: 11% مقارنة بعام 2014. حيث مثل مخزون التدفقات في القطاع الأولي 7% من إجمالي التدفقات العالمية ، كما احتلت مخزون التدفقات الموجهة إلى القطاع الصناعي نسبة 27% من إجمالي التدفقات ، غير أن قطاع الخدمات احتل الصدارة بمعدل 64 % من الإجمالي.

كما و حقق القطاع الخدماتي طفرة نوعية من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر القائمة في الاقتصاديات المتقدمة بنسبة 65% من إجمالي التدفقات، لتأتي المرتبة الثانية من نصيب القطاع الصناعي بنسبة 27%، أما القطاع الأولي فقد حقق ما نسبته 6% من إجمالي التدفقات، على خلاف ذلك فقد أوضحت إحصائيات التقرير أن التدفقات الموجهة إلى الاقتصاديات الإفريقية قد استحوذ قطاع الخدمات على 51% منها خلال عام 2014 لتأتي المرتبة الثانية من نصيب القطاع الأولي بنسبة 28 % و هذا ما يؤكد ان غالبية هذه الاقتصاديات هي ريعية، أما القطاع الصناعي فقد احتل المرتبة الثالثة بنسبة 20%، و الشكل الموالي يوضح مخزون التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المنطقة لسنة 2014.

الشكل (2-4): التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المنطقة (%)



المصدر : UNCTAD, World Investment Report, 2016, p27

المطلب الخامس: جاذبية الدول العربية للاستثمارات الأجنبية المباشرة

لقد ساهمت الدول العربية في تحسين مناخها الاستثماري بسن تشريعات القانونية التي أضفت المزيد من التحفيزات و التسهيلات في مجال الاستثمار الأجنبي لترفع حصتها من التدفقات الواردة ، حيث صبا هذه السياسة في استراتيجيتها التنموية لتنويع إنتاجها المحلي و دعم المؤشرات الاقتصادية، حيث سنحاول من خلال هذا المطلب تشخيص واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي في البلدان العربية مع تحديد حصتها من الإجمالي العام.

الفرع الأول: التدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول العربية:

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول العربية (21 دولة) انخفاضا من 68.6 مليار دولار عام 2010 بمعدل 37.4% إلى 43 مليار دولار عام 2011، و مقارنة مع 76.3 مليار دولار عام 2009 و 96.3 مليار دولار عام 2008 و متوسط بلغ 66.2 مليار دولار خلال الفترة بين 2005 و 2007. كما و مثلت الاستثمارات الوافدة إلى الدول العربية ما نسبته 2.8% من الإجمالي العالمي البالغ 1.5 تريليون دولار و 6.3% من إجمالي الدول النامية البالغ 684.4 مليار دولار، و كانت حصة الدول العربية من إجمالي التدفقات العالمية قد شهدت تذبذبا خلال السنوات الماضية، حيث ارتفعت بشكل طفيف من متوسط بلغ 4.5% خلال الفترة ما بين عامي 2005

و 2007 إلى 5.4% عام 2008 ثم إلى 6.4% عام 2009 قبل أن تتراجع إلى 5.2% عام 2010 ثم 2.8% عام 2011¹.

فيما يتعلق بإجمالي أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول العربية، فقد بلغت نهاية عام 2011 نحو 649.6 مليار دولار و قد حلت السعودية في المرتبة الأولى كأكبر مستقبل بتدفقات بلغت قيمتها 186.9 مليار دولار و بحصة بلغت 29% من الإجمالي الوارد إلى المنطقة العربية، تلتها الإمارات في المرتبة الثانية بقيمة 85.4 مليار دولار و بحصة بلغت 13%، ثم مصر في المرتبة الثالثة بقيمة 72.6% مليار دولار و بحصة بلغت 11%، تلتها المغرب في المنطقة الرابعة بقيمة 46.3 مليار دولار و بحصة بلغت 7% ثم لبنان في المرتبة الخامسة بقيمة 40.6 مليار دولار و بحصة بلغت 6%.

تراجعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول العربية عام 2014 بنسبة 8% مقارنة بسنة 2013 حيث قدرت بـ: 47.5 مليار دولار و 44 مليار دولار عام 2014، كما ظلت قيمة التدفقات ضعيفة مقارنة مع مستواها القياسي الذي بلغ 96.3 مليار دولار عام 2008. و قد مثلت الاستثمارات الواردة إلى الدول العربية ما نسبته 3.6% من الإجمالي العالمي البالغ 1.32 تريليون دولار و 6.4% من إجمالي الدول النامية البالغ 681 مليار دولار، كما شهدت هذه الحصة تذبذباً في السنوات الماضية حيث بلغت 6.8% عام 2009 و أعلى مستوى لها ثم تراجعت مرة أخرى إلى 3.2% عام 2013 ليبلغ المتوسط العام خلال الفترة ما بين عامي 2000 و 2014 نحو 3.5%. و قد تواصلت خلال العام 2014 تركيز الاستثمار الأجنبي الوارد في عدد محدود من الدول العربية حيث استحوذت كل من الإمارات و السعودية للعام الثاني على التوالي على أكثر من 41% من إجمالي التدفقات الواردة للدول العربية، فقد تصدرت الإمارات بقيمة 10.1 مليار دولار و بحصة 23%، تلتها السعودية في المركز الثاني بقيمة 8 مليار دولار و بحصة 18.3% كما جاءت مصر في المرتبة الثالثة بقيمة 4.783 مليار دولار و بنسبة 10.9% من الإجمالي العربي، ثم حلت العراق رابعاً بقيمة 4.782 مليار دولار و بحصة 10.9% ثم المغرب في المركز الخامس بقيمة 3.58 مليار و بنسبة 8.2%².

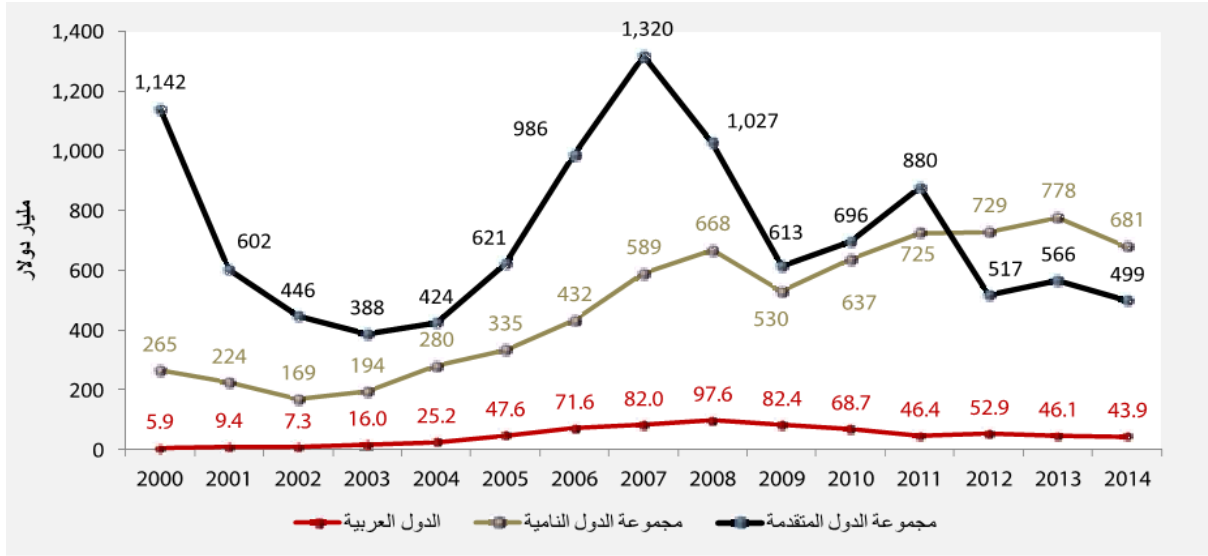
حيث نلاحظ من خلال الشكل (2-5) مجمل التدفقات الواردة إلى الدول العربية من 2000 إلى غاية 2014، حيث بلغت قيمتها 5.9 مليار دولار عام 2000 مقابل 265 مليار دولار تدفقات واردة إلى

¹- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2011، ص97.

²- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015، ص73.

الدول النامية ، أما التدفقات العالمية فقد قدرت في نفس السنة بـ 1.142 تريليون دولار في حين ارتفع التدفقات العربية في سنة الموالية إلى 9.4 مليار دولار عام 2001. كما و نلاحظ من خلال الشكل المالي أن قيمة التدفقات بلغت أعلى مستوى لها خلال هذه الفترة عام 2008 حيث قدرت مجمل التدفقات الواردة إلى الدول العربية آنذاك بـ: 97.6 مليار دولار، اما التدفقات الواردة إلى الدول النامية فقد قدرت بـ: 668 مليار دولار في حين بلغت التدفقات العالمية 1.320 تريليون دولار من نفس العام.

الشكل (2-5): التوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بالمليار دولار



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات ، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2015، ص72.

انطلاقاً من تحليل قاعدة بيانات أسواق الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI markets) التي أعدتها مؤسسة الفايانانشيال تايمز (Financial Times) و التي تعد أحد قواعد البيانات الأكثر شمولاً لتغطية مجمل المشاريع الاستثمارية الأجنبية المباشرة الجديدة في جميع أنحاء العالم و في كل القطاعات إنطلاقاً من عام 2003، يمكن استخلاص مجموعة من المؤشرات المهمة أبرزها ما يلي¹:

- شهد عدد مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية اتجاهاً عاماً للنمو من 463 مشروعاً عام 2003 إلى 1335 مشروعاً عام 2008 ثم شهد اتجاهاً عاماً للهبوط مع ظهور تداعيات الازمة المالية العالمية اعتباراً من عام 2009 حتى تراجع مرة أخرى إلى 780 مشروعاً عام 2014.

¹ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات ، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2015، ص78.

- يقدر عدد الشركات الأجنبية العاملة بالدول العربية بنحو 6109 شركة بنسبة تزيد على 7% من إجمالي عدد الشركات المستثمرة خارج حدودها في العالم و المقدر عددها بأكثر من 68 ألف شركة، كما تستثمر تلك الشركات فيما يزيد على 10600 مشروع في المنطقة العربية و بنسبة تبلغ نحو 5.6% من إجمالي عدد المشروعات الأجنبية القائمة في العالم و المقدر بنحو 189 ألف مشروع و ذلك منذ عام 2003 حتى أبريل 2015.

- تكلفة أو النفقات الاستثمارية الإجمالية لمشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية خلال الفترة ما بين عامين 2003 و أبريل 2015 تم تقديرها بقيمة تزيد على تريليون دولار، كما تم تقدير إجمالي فرص العمل التي وفرتها تلك المشروعات بنحو 1.7 مليون فرصة عمل.

الفرع الثاني: التدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول العربية

بخصوص التدفقات الاستثمارية الصادرة من الدول العربية، فقد شهدت راجعا بنسبة 10% من 37 مليار دولار عام 2013 إلى 33.4 مليار دولار عام 2014، كما و مثلت تدفقات الاستثمار الصادرة من الدول العربية ما نسبته 2.5% من الإجمالي العالمي البالغ 1354 مليار دولار و 7.1% من إجمالي الدول النامية البالغ 468 مليار دولار. كما و مثلت دول الخليج إضافة إلى ليبيا و لبنان المصدر الرئيسي للتدفقات الصادرة من المنطقة بنسبة 98% لعام 2014، حيث تصدرت الكويت قائمة الدول العربية المصدرة لرؤوس الأموال الأجنبية المباشرة بقيمة 13 مليار دولار و بحصة بلغت 39.2% تلتها قطر بقيمة 6.7 مليار و بحصة 20.2% ثم السعودية في المرتبة الثالثة بقيمة 5.4 مليار و بحصة 16.1% ثم الإمارات في المركز الرابع بقيمة 3 مليار دولار و بحصة 9.2% ثم لبنان في المرتبة الخامسة بقيمة 1.9 مليار و بحصة 15.7%¹. و الجدول الموالي يوضح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول العربية خلال عامي 2013 و 2014

الجدول (2-3): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول العربية خلال عامي 2013 و 2014

بالمليارات الدولارات

الدولة	2013	2014	الحصة من الإجمالي العام 2014 (%)
الكويت	16648	13108	39.2
قطر	8021	6748	20.2

¹- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات ، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2015، ص79.

16.1	5396	4943	السعودية
9.2	3072	2952	الإمارات
5.7	1873	1962	لبنان
3.5	1164	1384	سلطنة عمان
2.8	940	180	ليبيا
1.3	444	332	المغرب
0.8	253	301	مصر
0.7	242	227	العراق
0.2	83	16	الأردن
0.2	73	73	اليمن
0.1	39	22	تونس
0.0	4	4	موريطانيا
-0.1	-32	-48	فلسطين
-0.2	-80	1052	البحرين
-	-	117	الجزائر
-	-	-	جيبوتي
-	-	-	السودان
-	-	-	سوريا
-	-	-	الصومال
100	33427	37016	الإجمالي العربي

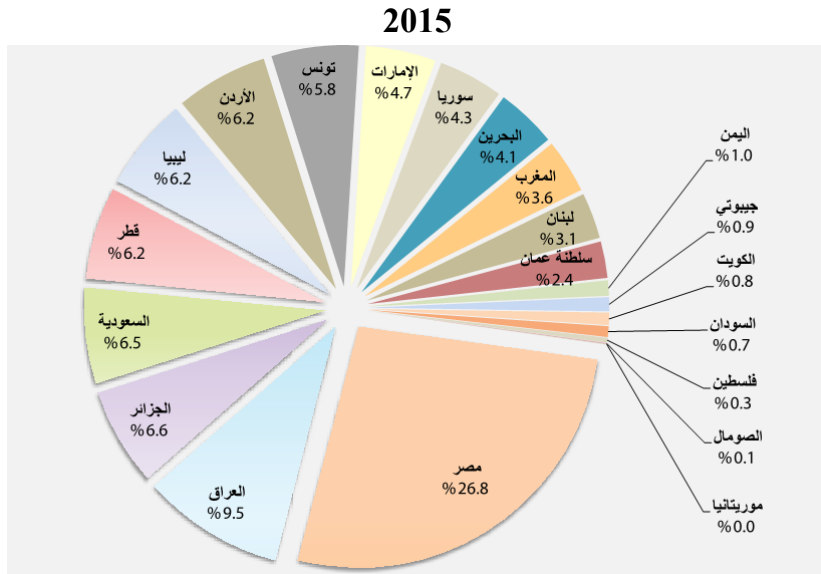
المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات ، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2015، ص79.

أما فيما يخص أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول العربي فقد بلغت 250915 مليار دولار عام 2014 بنسبة زيادة قدرت بـ: 9.3% مقارنة بعام 2013، حيث احتلت الإمارات المرتبة الأولى عربيا بقيمة 66298 مليار دولار و بحصة 26.4% من الرصيد الإجمالي للدول العربية، تلتها في المرتبة الثانية السعودية بقيمة 44699 مليار دولار و بحصة 17.8 %، أما

المرتبة الثالثة فكانت من نصيب الكويت بقيمة 36531 مليار دولار و بحصة 14.6% تلتها في المرتبة الرابعة قطر بقيمة 35182 مليار دولار و بنسبة 14.0%، أما المرتبة الخامسة فاستحوذت عليها ليبيا بقيمة 20375 مليار دولار و بحصة 8.1% ثم لبنان و البحرين و سلطنة عمان و مصر و المغرب و العراق و الجزائر على الترتيب.

و حسب تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2015 الصادر عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات و الذي ارتكز بدوره عن إحصائيات (Financial times)، فقد قدرت قيمة التكلفة الإجمالية لمشروعات الاستثمارات العربية البينية خلال الفترة ما بين عامين 2003 و 2015 ما يقارب 370 مليار دولار، و حسب الدول المستقبلية لتدفقات الاستثمارات العربية البينية خلال نفس الفترة المذكورة، فقد تصدرت مصر قائمة الدول العربية باستحواذها على مشروعات بقيمة 99.3 مليار دولار و بحصة تبلغ نسبة 26.8% من إجمالي الاستثمارات ، تلتها العراق بقيمة 35 مليار دولار و بنسبة 9.5% من الإجمالي ثم الجزائر في المرتبة الثالثة بقيمة 24.3 مليار دولار و بحصة 6.6%، ثم حلت السعودية في المرتبة الرابعة بقيمة 23.9 مليار دولار و بحصة 6.5%، ثم قطر في المرتبة الخامسة بقيمة 23 مليار دولار و بحصة 6.2%، و الشكل الموالي يوضح نصيب كل بلد عربي من إجمالي الاستثمارات العربية البينية خلال الفترة 2003-2015:

الشكل (2-6): إجمالي الاستثمارات العربية البينية المنفذة حسب الدول المستقبلية ما بين عام 2003 و أبريل



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات ، تقرير مناخ الاستثمار في الدول

العربية، 2015، ص 87.

المبحث الثاني: الشركات متعددة الجنسيات و الاستثمار الأجنبي المباشر

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات المصدر الرئيسي للاستثمارات الدولية المباشرة و التي بدورها تعتبر محرك النمو الاساسي لتلك الشركات، و قد جاء نمو الشركات القومية محصلة طبيعية للاستثمارات الدولية التي حدثت في الماضي في ظل تطور مرادف في الأدوات المالية الدولية و الأسواق العالمية وزيادة حدة المنافسة بين الشركات، حيث أنه وبالنظر لضخمة اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية آنذاك و احتلالها مركز السيادة الاقتصادية بعد الحرب العالمية الثانية، كانت الشركات الأمريكية الكبرى من أوائل الشركات بدأت انتشار في أوروبا و اليابان وأمريكا اللاتينية لتغطي بعد ذلك العالم بأكمله، ثم لحقتها بعد ذلك الشركات الأخرى الأوروبية و الآسيوية و حتى العربية سعياً وراء الأسواق الواعدة و الأرباح المجزية، بحيث أصبح لهذه الشركات كيان اقتصادي لا تعيقه حدود الدول التي تتنافس جميعها دون استثناء على استقطاب هذه الشركات و توطئتها بهدف خلق فرص العمل و نقل التكنولوجيا الجديدة وزيادة صادراتها و بالتالي رفع وتائر نموها الاقتصادي¹. وعليه سنحاول في هذا المبحث أن نتطرق إلى المفاهيم الأساسية لهذه الشركات مبرزين بعد ذلك أسباب نموها و خصائصها.

المطلب الأول: مفهوم و خصائص الشركات المتعددة الجنسيات

لقد تعاضد دور الشركات متعددة الجنسيات في العالم، من خلال خلق الروابط الأمامية و الخلفية و تسهيل فرص الإنماج في الأسواق العالمية فضلاً على أن تعتبر قناة تسير عبرها تدفقات الاستثمار الأجنبي، و فيما يلي نحاول التطرق إلى مفهومها من خلال الفروع الموالية

الفرع الأول : مفهوم الشركات متعددة الجنسيات

تعد الشركات المتعددة الجنسيات من العوامل الأساسية في ظهور العولمة، إذ من أهم سماتها تعدد الأنشطة التي تشتغل فيها دون أدنى رابط بين المنتجات المختلفة، حيث تطور مفهومها بمرور الوقت لذا أطلق عليها في بداية ظهورها الشركات متعددة الجنسيات *Multinational company*، ذلك أن ملكيتها كانت خاضعة لسيطرة جنسيات متعددة كما يتولى إدارتها أشخاص من جنسيات متعددة، وتمارس أنشطتها في بلدان أخرى خارج الحدود الجغرافية تسمى بالدولة المضيفة *Host*

¹-ماهر كنج شكري، مروان عوض، المالية الدولية : العملات الاجنبية و المشتقات المالية بين النظرية والتطبيق، دار حامد للنشر و التوزيع، عمان ، الأردن، الطبعة الأولى، 2004، ص54.

country، على الرغم من أن استراتيجيتها و سياساتها و خطط عملها تصمم في مركزها الرئيسي في الدولة الأم Home country، و في مرحلة لاحقة رأت اللجنة العشرين و التي شكلتها اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية بالأمم المتحدة في تقريرها الخاص بنشاط هذا النوع من الشركات أن يتم استخدام كلمة Transnational بدلا من كلمة Multinational و كلمة Corporation بدلا من كلمة Entrepise، و اتضح أن هذه الشركات تعتمد في أنشطتها على سوق متعدد الدول ، كما أن استراتيجياتها و قراراتها ذات طابع دولي و عالمي¹.

ويعرفها البعض الآخر بأنها مشاريع قليلة العدد عملاقة في حجمها، و هي ذات عمليات تصنيع مباشرة في دول مختلفة وذات هيكل عالمي في تعدد و تشعب انتاجها و مناطقها الإدارية، و تغطي فعاليتها الانتاجية بسلع مختلفة و مناطق جغرافية متباينة².

كما عرفها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية UNCTAD بأنها كيان اقتصادي يزاول التجارة و الإنتاج عبر القارات و له في دولتين أو أكثر شركات وليدة أو فروع تتحكم فيها الشركة الأم بصورة فعالة و تخطط لكل قراراتها تخطيطا شاملا³. أما من جهة ضخامة نشاطها و توسعته، فنجد أن الاقتصادي "Raymon Vernon" في هذا الخصوص يعتمد على عنصر الحجم المرتبط بنشاط الشركات حيث يعرفها بأنها تلك الشركات التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار، و التي تمتلك تسهيلات أو فروعاً إنتاجية في ست دول أجنبية على الأقل⁴.

كما عرفها الاقتصادي شارل ألبيير ميشالي "C.A.Michalet" على أنه مهما كانت الأشكال التي يمكن أن تحيط بهذا النوع من الشركات، فيه شركات مسؤولة عن كل عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر في أكثر من بلد، مما يعطي تلميحاً واضحاً عن عالميتها، و انها تحافظ على عملياتها الآنية و المستقبلية عبر تبنيتها لاستراتيجية طويلة المدى، و من الواضح أن مركزية القرارات المرتبطة بتسيير هذه الشركات تشير إلى صعوبة الوصول إلى الأهداف المنشودة دون وجود استراتيجية معينة⁵.

¹ - عثمان أبو حرب ، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر و التوزيع، عمان الأردن، الطبعة 2011، ص278.

² - نواز عبد الرحمن الهيبي، منجد عبد اللطيف الخشالي، مقدمة في المالية الدولية، دار المناهج للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى 2007، ص223

³ - Imad A, Moosa, **Foreign direct investment, theory, evidence and practice**, new York 2002, p22

⁴ - بوبكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات-حالة قطاع البترول-أطروحة مقدمة للحصول على درجة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر 3، السنة الجامعية 2009-2010، ص69.

⁵ - بوبكر بعداش، نفس المرجع السابق، ص70.

أما التعريف العلمي و البسيط للشركة المتعددة الجنسيات، فهو الذي يشير إلى أنها تلك الشركة التي تمتد فروعها إلى عدة دول و تحقق نسبة هامة من إنتاجها الكبير السلعي و الخدمي خارج دولها الأصلية، وذلك من خلال استراتيجية عالمية موحدة ، و تتسم باستخدامها لأحدث المنجزات التكنولوجية ، و تدار بصورة مركزية في موطنها الأصلي.

الفرع الثاني: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات

تميل الشركات متعددة الجنسيات إلى أن تكون احتكارية، حيث تكون فيها الملكية و الإدارة و الإنتاج و أنشطة المبيعات ممتدة فوق نطاق سلطة عدة كيانات قومية، و ذلك لما تمتلكه من المواهب الإدارية و الموجودات المالية و الموارد الفنية، و تقوم بإدارة عملياتها العملاقة بإستراتيجية عالمية منسقة. فهي تحاول توسعة و إدامة مراكزها في السوق من خلال التوحيد و التكامل العمودي و بمركزية اتخاذ القرارات في الشركة، و من الأمثلة النموذجية على هذا النوع من الشركات IBM، . TOYOTA، FIAT NESTLE، EXXON

بالإضافة إلى ما تقدم تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بسمات عديدة عن بقية الشركات و المؤسسات العاملة في الاقتصاد العالمي بالآتي:

1- اتساع الرقعة الجغرافية لنشاطها: تتجسد أهمية هذه السمة لدى الشركات متعددة الجنسيات من كونها تسهم في صياغة و رسم الاستراتيجيات على صعيد العالم، فهي تتميز بانتشار فروعها الإنتاجية و التسويقية على عدد كبير من البلدان مما يتيح لها إمكانية ضخمة في التعامل، مع زيادة نشاطها أين يكون التعامل. و تشير التقديرات الحديثة إلى أن عدد الشركات المتعددة الجنسيات يناهز 65 ألف شركة، و قرابة 850 ألف شركة أجنبية منتسبة لها في شتى أرجاء العالم، و كانت الدول المتقدمة صناعيا موطننا لنحو 50 ألف شركة أي ما يناهز 77% من إجمالي الشركات المتعددة الجنسيات في العالم، أما بقية دول العالم فكانت موطننا لأكثر من 15 ألف شركة تمثل ما نسبته 13% من تلك الشركات و كانت حصة الدول النامية 9246 شركة تركزت حوالي 65% منها في جنوب و شرق و جنوب شرق آسيا، و 28% في أمريكا اللاتينية، و 5% غرب آسيا، 2% في إفريقيا و الجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول (2-4): عدد الشركات متعددة الجنسيات و الشركات المنتسبة العاملة في الاقتصاد العالمي لسنة

1999

المنطقة	الشركات المتعددة الجنسية الموجودة في الاقتصاد	الشركات الأجنبية المنتسبة الموجودة في الاقتصاد
العالم	65000	850000
الدول المتقدمة	49806	94623
أوروبا الغربية	39415	62236
الاتحاد الأوروبي	33939	53373
اليابان	4334	3321
أمريكا	3382	18711
الدول النامية	9246	238906
جنوب و جنوب شرق آسيا	6067	206148
أمريكا اللاتينية	2594	26577
غرب آسيا	449	1948
إفريقيا	43	429

المصدر: UNCTAD, world investment report, 1999, Geneva, p5-6.

2- الطابع الاحتكاري للشركات المتعددة الجنسيات: أما ثاني هذه الخصائص الاقتصادية فهو الطابع الاحتكاري لهذه المشروعات، أو بعبارة أدق الطابع شبه الاحتكاري، إذ تعمل في إطار ما يسمى باحتكار القلة Oligopole حيث يخضع السوق لعدد قليل من المشروعات الكبيرة، ذلك أن نظام احتكار القلة ليس إلا نتاجا للتركز الرأسمالي المتمثل في ازدياد حجم المشروعات الكبيرة على حساب المشروعات الصغيرة التي تختفي تدريجيا من السوق.

من البديهي أن هذا الطابع شبه الاحتكاري للسوق الذي تعمل فيه الشركات المتعددة الجنسيات يزيد من قوتها الاقتصادية و من قدرتها على السيطرة، خاصة و أنها تستخدم في إنتاجها أحدث الأساليب التكنولوجية و الفنية حيث تسيطر على كل جديد في هذا المضمار، مما يدعم طابعها الاحتكاري¹.

3- التفوق و التطور التكنولوجي: تعد الشركات المتعددة الجنسيات مصدرا أساسيا لنقل المعرفة الفنية و الإدارية و التنظيمية، و ذلك من خلال التدريب و توفير العمالة المتخصصة، الأمر الذي يسهم في تضيق الفجوة التكنولوجية و التنظيمية بين الدول المتقدمة و الدول النامية.

¹ - حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، دراسة في الأوجه القانونية و الاقتصادية، المؤسسة العربية للدراسات و النشر، ص.38

في ميدان الثورة العلمية و التكنولوجيا فإن الشركات متعددة الجنسيات لا تهيمن فقط على أحدث المعدات التكنولوجية بل أيضا على أحدث الميادين التي من المؤمل أن تتطور فيها التكنولوجيا عن طريق استثماراتها في أنشطة البحث العلمي و التطور التكنولوجي، فهذه الشركات تسيطر على أحدث ميادين التقدم التكنولوجي مثل الصناعات الالكترونية و النووية و الكيماوية و العسكرية.

إن السيطرة على عمليات البحث و التطوير تعد من أهم الوسائل التي تدفع الشركات إلى السعي للبحث عن الإنجازات العلمية و التكنولوجية، مما ينجم عنها من تقلص التكاليف و تطوير المنتجات و زيادة الفرص التجارية و خلق مصادر دخل إضافية، بحيث أصبحت المعرفة و ليس السلعة هي المورد الحاسم في مجال التنافسية بين الشركات للسيطرة على الأسواق العالمية¹.

4- الإنتاج المتعدد: سعت الشركات المتعددة الجنسيات حتى الحرب العالمية الثانية إلى بلوغ و فرات الحجم، مما ينجم عنه من تخفيض متوسط التكاليف و من ثم تحقيق الأرباح الاقتصادية و بسبب المستجدات التكنولوجية و امتلاك الشركات المرونة في الإنتاج، أخذت الشركات بالدخول في الاندماجات العمودية لتضم في أنشطتها مجالات عمل ليس لها علاقة واضحة بتحقيق الأرباح الكبيرة، أو المحافظة عليها، و بالتعبير الاقتصادي إحلال مفهوم و فرات المجال محل و فرات الحجم، بكلمة أخرى أخذت الشركات تعتمد على التنوع الشديد في أنشطتها الاقتصادية لكي تتمكن من تعويض الخسارة المحتملة التي قد تصيب نشاط معين بالربح الذي يحققه نشاط آخر.

تشير إحدى الدراسات الحديثة إلى أن الشركات الخمس الأولى من مائة شركة متعددة الجنسيات الكبرى تنتج في المتوسط 22 سلعة مثل شركة جنرال موتور التي تنتج قاطرات و سكك حديد، و الثلجات و سيارات مختلفة الأشكال ، حيث يستنتج من هذا عدم وجود ترابط بين تلك المنتجات، و مع ذلك تسعى تلك الشركات إلى التكامل التجاري فيما بينها لجعل عملية التسويق متحكما فيها، و هي وفقا لرؤيتها وسيلة حاسمة للسيطرة على الأسعار². و الجدول الموالي يوضح ترتيب أكبر الشركات العالمية غير المالية بحسب حجم ممتلكاتها خارج الحدود الجغرافية للبلد الأم.

¹- نواز عبد الرحمن الهيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي، مقدمة في المالية الدولية، دار المناهج للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى 2007، ص 234.

²- نواز عبد الرحمن الهيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي، نفس المرجع، ص 235.

الجدول (2-5): ترتيب أكبر 15 شركة متعددة الجنسيات غير المالية عبر العالم على حسب حجم ممتلكاتها خارج حدود بلدها الأصلي (الوحدة: بليون دولار)

الشركة	البلد الأصلي	النشاط	الممتلكات خارج البلد الأم	حجم المبيعات	حجم اليد العاملة
GDF Suez	فرنسا	الخدمات	175	125	219330
Volkswagen Group	ألمانيا	صناعة السيارات	158	248	533469
Eni Spa	إيطاليا	البتروول و الغاز	133	164	77838
Enel Spa	إيطاليا	الخدمات	132	109	73702
EDF SA	فرنسا	الخدمات	103	93	154730
Deutsche Telecom AG	ألمانيا	الاتصالات	96	75	232342
CITIC Group	الصين	متعدد النشاط	72	52	140028
Statoil ASA	النرويج	البتروول و الغاز	71	121	23028
General Motors CO	الولايات المتحدة الأمريكية	صناعة السيارات	70	152	213000
Vattenfall AB	السويد	الخدمات	54	125	32794
Orange SA	فرنسا	الإتصالات	54	56	170531
AIRBUS Group	فرنسا	صناعة الطائرات	46	73	140405
VAL SA	البرازيل	المعادن	46	48	85305
COSCO	الصين	النقل و التخزين	40	30	130000
PETRONAS	ماليزيا	البتروول و الغاز	39	73	43266

المصدر : UNCTAD, Word investment report, 2014, p21.

5- القدرة على تحويل الانتاج و الاستثمار على مستوى العالم: إن هذه الخاصية ناتجة عن كون هذه الشركات تتميز بنشاطها الاستثماري الواسع في العالم ، و كذلك كونها كيانات عملاقة متنوعة الأنشطة تسودها عمليات التكامل الأفقي و الرأسبي، و على الرغم من ضخامة الاستثمارات الدولية التي تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات، فإن أكثر من ثلثي استثماراتها تتمركز في الولايات المتحدة الأمريكية و دول من الإتحاد الأوروبي (إنجلترا و ألمانيا و فرنسا) و سويسرا و اليابان و يعود هذا التركيز إلى العوامل التالية¹:

¹ - عمان أبو حرب ، المرجع السابق، ص282.

- المناخ الجاذب لهذه النوعية من الاستثمارات
- ارتفاع العائد على الاستثمارات
- تزايد القدرات التنافسية للدول المضيفة و التي تتحقق عادة من خلال انخفاض تكلفة عنصر العمل و توافره وارتفاع مستواه العلمي و مهاراته و انتاجياته.
- توافر البيئة الأساسية و تسهيلات النقل و تقدم شبكات الإتصال
- الطاقة الإستيعابية للاقتصاد القومي.

كما أوضحت بيانات التقرير الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية لسنة 2016 أن أصول و ممتلكات 100 أكبر شركة متعددة الجنسيات قد بلغت 8198 مليار دولار عام 2013 خارج بلدها الأصلي لترتفع بعد ذلك إلى 8341 مليار دولار في السنة الموالية بنسبة زيادة قدرت بـ: 1.8%، أما أصولها داخل الاقتصاديات النامية و الانتقالية فقد بلغت عام 2013 مبلغ 1556 مليار دولار لترتفع في العام الموالي إلى 1731 مليار دولار بنسبة زيادة قدرت بـ: 11.2%. أما على المستوى المحلي فقد قدرت أصولها 5185 مليار دولار على الصعيد العالمي عام 2013 منها 3983 مليار دولار داخل الاقتصاديات النامية و الانتقالية، لتتخفض بعد ذلك في عام 2014 إلى 4890 مليار دولار بنسبة قدرت بين عامين بـ: 5.7%. و الجدول الموالي يوضح أهم الاحصائيات الخاصة 10 أكبر شركة متعددة الجنسيات حول العالم.

الجدول(2-6):الإحصائيات المتعلقة بأكثر 100 شركة متعددة الجنسيات غير مالية عبر العالم (الوحدة: مليار

دولار، ألف عامل)

البيان	2013	2014	2015
الممتلكات (الأصول)			
خارج البلد الأصلي	8198	8341	7933
البلد الأصلي	5185	4890	4921
المجموع	13382	13231	12854
المبيعات			
خارج البلد الأصلي	6078	6011	5115
البلد الأصلي	3214	3031	2748
المجموع	9292	9042	7863
التشغيل			

9973	9375	9555	خارج البلد الأصلي
7332	6441	6906	البلد الأصلي
17304	15816	16461	المجموع

المصدر: UNCTAD, World Investment Report, 2016, p45.

المطلب الثاني : أنواع الشركات متعددة الجنسيات و مصادر تمويل نشاطها

تعددت أنواع الشركات متعددة الجنسيات وفق نشاطها الاقتصادي و نمطها الجغرافي و مصادر تمويلها، و فيما يلي أهم التصنيفات الخاصة هذه الشركات و مصادر تمويلها.

الفرع الأول : أنواع الشركات متعددة الجنسيات

تقسم الشركات متعددة الجنسيات عادة إلى عدة أنواع مختلفة ، و ذلك تبعاً لمعايير معينة ، و من أهم أنواعها مايلي¹:

أ- النمط المركزي و حيد الجنسية أي تكون الشركة وطنية أساساً، و لكنها تملك مشروعاً و تمارس نشاطاً في أكثر من دولة إلى مركزية، و هذا يعني أن صفة الدولية لهذا النوع مرتبط ببنشاطها الدولي، حيث أن ملكيتها واحدة.

ب- النمط اللامركزي حيث يتميز عن النوع الأول من حيث اتخاذ القرارات، و يتم على مستوى الفروع أساساً و ليس على مستوى المركز، و بذلك تقل درجة سيطرة المركز على اتخاذ القرار و تزداد درجة سيطرة الجهات اللامركزية، أي اللامركزية في إدارة المشروع.

ت- النمط الجغرافي و هذا النوع يستند إلى ممارسة الشركات لنشاطها على مستوى العالم ككل من خلال انتشارها الجغرافي و ضخامة مواردها و تكامل أنشطتها. كما أن هذه الشركات يمكن أن تقسم حسب طبيعة أنشطتها إلى:

1- الشركات الصناعية متعددة الجنسيات و التي تسعى لتحقيق تكامل رأسي أمامي يتم نحو السوق و المستهلك و تكامل خلفي نحو المواد الخام و مستلزمات الإنتاج، و كذلك تقوم على درجة عالية من التكامل الأفقي من خلال ممارسة الإنتاج في مختلف الدول.

¹ - فلح حسين خلف، التمويل الدولي، مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع-عمان- 2004، ص 202

2- الشركات التجارية متعددة الجنسيات و التي تقوم على أساس مركز إنتاجي واحد تعتمد في التصدير المباشر للأسواق الدولية الأخرى أي أن لها فروع لتسويق منتجاتها في الدول و الأسواق الأجنبية، و بهذا فإن ممارستها الدولية للنشاط هي ممارسة تجارية.

3- الشركات متعددة الملكية و هذه الشركات تقوم على أساس أن ملكيتها تعود إلى عدة جهات في عدة دول، و قد تتم عن طريق اندماج مع شركات أخرى، و بالتالي فإن الأساس الذي تقوم عليه هذه الشركات هو ملكيتها من عدة دول أو جهات في دول عديدة (دولتين فأكثر).

و معظم الشركات متعددة الجنسيات هي شركات تعود للدول المتقدمة إلا أن بعضها قد يعود إلى الدول النامية و بالذات الدول التي يطلق عليها "الدول المصنعة حديثاً" أو الدول شبه المتقدمة، و قد تنشأ نتيجة اندماج مع شركة في دولة أو دول متقدمة أو نتيجة استثمار مشترك بين مستثمر وطني و أجنبي بحيث يتجاوز نشاطها حدود الدول النامية، إلا أن هذه الشركات التي تعود إلى الدول النامية تكون عادة أقل حجماً و نشاطاً من الشركات متعددة الجنسيات التي تعود للدول المتقدمة أو لجهات في هذه الدول.

و بعض الشركات لا تعتبر شركات متعددة الجنسية حتى في حالة ممارسة نشاطها في أكثر من دولة مثل شركات الطيران و السياحة و غيرها و ذلك بسبب أن طبيعة أعمال هذه الشركات تقتضي القيام بمثل هذه الممارسة للأعمال حتى و إن كانت في دول أخرى، و أن وكالات هذه الشركات في الدول الأخرى لا تعتبر شركات أو فروع لها ، إلا إذا قامت بإنشاء شركات تسويق لممارسة نشاطاتها حيث ذلك يجعل منها شركات دولية النشاط.

الفرع الثاني: مصادر تمويل الشركات متعددة الجنسية

توجد لدى الشركات معددة الجنسية مصادر تمويل كثيرة و متنوعة تعتمد عليها في تمويل استثماراتها الأجنبية المتعددة، تتباين هذه المصادر من حيث أصلها، فمنها ما هو ذاتي خاص بالشركة الأم، ومنها ما هو محلي خاص بالوطن الأصل، ومنها ما هو أجنبي يتعلق بالدول المضيفة المستقبلية لاستثمارات الشركة، ومنها ما هو محايد مستقل يعبر عن بدائل التمويل الإقليمية والدولية المتاحة أمام عموم المستثمرين في شتى مواقع الاستثمار الدولي.

1- مصادر التمويل الداخلية أو المحلية:

يعبر التمويل الداخلي أو الذاتي عن مجموع مساهمات الشركة الأم و قروضها الممنوحة إلى مجموع فروعها العاملة، كما يعبر التمويل الداخلي عن الوضعية التي تلجأ فيها الفروع التي هي بحاجة

إلى سيولة إلى الحصول على تمويلاتها اللازمة من الفروع الأخرى حيث السيولة فيها فائضة عن الحاجة . لقد أصبح هذا المصدر يشكل أهم المصادر في تمويل نشاطات الشركة ومجموع فروعها، فلقد بلغت نسبة التمويل الداخلي لفروع الشركات الأمريكية العاملة في مختلف الأسواق العالمية ما يزيد عن 70 % من مجموع تمويلاتها، كما يعبر عن التمويلات الممنوحة إلى الشركة من قبل مصادر التمويل المحلية للشركة الأم بالتمويل المحلي، وهي في غالب الأحيان عبارة عن مؤسسات بنكية تقوم بتمويل العمليات الخارجية للمؤسسات المحلية العاملة في نشاطات التجارة الدولية والاستثمار الدولي، تمنح هذه المؤسسات القروض كما تقدم التسهيلات إلى الفروع سواء منها القائمة أو الناشئة¹.

2- مصادر التمويل الدولية:

وهي نوعان، فإما أسواق دولية للعملات الصعبة أو النقد الأجنبي، كسوق عملة الأورو، وسوق عملة الدولار، وسوق عملة الأورو-دولار، وهي عبارة عن أسواق مالية دولية ممثلة من قبل مؤسسات بنكية أوروبية وأمريكية على وجه الخصوص، مهمتها التعامل في قبول الودائع ومنح القروض بالعملات (أو العملة) الأوروبية و الأمريكية، لآجال قصيرة أو متوسطة أو طويلة، وإما وكالات أو هيئات دولية مساهمة بطريق مباشر أو غير مباشر في تمويل بعض من نشاطات التجارة الدولية والاستثمار الدولي، كمؤسسة البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، وغيرهما من المؤسسات الدولية التي تكفلت في برامجها بمساعدة الدول النامية في تحقيق التنمية الاقتصادية عن طريق منح القروض وتقديم المساعدات التقنية اللازمة. تمنح هذه التسهيلات للمؤسسات المحلية لهذه الدول النامية، كما تقدم أيضا لهيئاتها الحكومية ، وبإمكان الشركة متعددة الجنسية الاستفادة من هذه الخدمات في حال ما إذا أثبتت مدى أهمية استثماراتها في المساهمة الفعلية في التنمية الاقتصادية لهذه الدول.

3- مصادر التمويل الأجنبية:

وهي عبارة عن مصادر التمويل المتاحة في الأسواق الأجنبية المستقطبة لاستثمارات الشركات، فحيث ما تواجدت فروع الشركات ووحداتها فثمة بنوك تجارية (محلية كانت أم فروع لبنوك أجنبية)، عادة ما يتم البدء بها في الحصول على العملة المحلية للدولة المضيفة، قد تلجأ فروع الشركات متعددة الجنسية إلى مثل هذه البنوك التجارية ليس فقط للحصول على العملة المحلية، وإنما أيضا في تحصيل القروض الضرورية التي تتطلبها عملياتها واستثماراتها، تتفاوت القروض الممنوحة من حيث آجالها،

¹ - عمار زودة، " محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة حالة الجزائر"، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماجستير في علوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2007/2008، ص 123.

من قروض قصيرة تمنح في شكل سيولة مالية أو خصم لأوراق تجارية، أو إجازة لسحب بدون رصيد، إلى قروض متوسطة وطويلة تمنح لتمويل بعض استثمارات الشركة، كسواء بعض الأصول الثابتة أو إقامة مشاريع إنتاجية، وذلك بضمان من الشركة الأم أو بضمان من بعض من أصول الفروع المعنية بعملية الاقتراض، كما قد تقدم هذه التمويلات المتوسطة والطويلة المدى في شكل مساهمات تتحصل بموجبها هذه البنوك على بعض الحصص من رأسمال الفروع تكتسب بموجبها حق المشاركة في العائدات المكتسبة.

المطلب الثالث: إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات

إن أسباب توطين الشركات الأجنبية خارج حدودها الجغرافية، و تحديد استراتيجيات تموقعها، يعتبر من أهم الإعتبارات الميدانية التي قام بها الباحثون الاقتصاديون منذ الستينات، حيث تبقى الاشكالية المطروحة في مدى إمكانية تأثير الدوافع الاقتصادية و المالية في توطين الصناعات عبر العالم. و عليه عرف (Muccheilli,1998) بأن التموقع الدولي للشركات الأجنبية بأنه القدرة على خلق الإنتاج خارج حدود بلدها الأصلي مماثل لإنتاجها المحلي¹. كما أن التوسع الدولي في الإنتاج يعتبر كنتيجة رئيسية للمزايا النسبية التي تمتلكها و تديرها و تحتكرها الشركات العالمية و المتعلقة عموماً بالتكنولوجيات المتطورة على حسب مبدأ دورة حياة المنتج (Vernon,1966) .

حيث حاول فرنون شرح هذا المبدأ من خلال المراحل الخمس لتطور المنتج و التي تبدأ بمرحلة التصميم ثم الانطلاق ثم النمو ثم النضج ثم لتأتي المرحلة الأخيرة و هي مرحلة الاضمحلال أو الإختفاء، على أن الشركات العالمية تتبع استراتيجيات محددة في كل مرحلة من مراحل تطور المنتج. حيث تنتج الشركة في الوهلة الاولى على حسب الطلب المحلي لإشباع السوق الداخلي، لتأتي المرحلة الثانية وهي تسويق المنتج خارج الحدود الجغرافية بهدف توسيع المنافذ ورفع المبيعات ، خاصة وأن هذه الأخيرة تمتلك خبرات تسويقية و إنتاجية و تقنيات فنية في طرق الإنتاج². كما وأن منطق دورة الحياة ظهر بظهور تدويل نشاط الشركات متعددة الجنسيات ليعطي شرح تدريجي لمرحل الإنتاج خاصة ذلك الذي يتعلق بالصناعات النسيجية و الإلكترونية و كذا صناعة السيارات.

¹ -Mucchielli.J.L.,**Multinationales et mondialisation**,Edition de seuil,paris,1998.

² -COLOVIC.A et MAYRHOFER.U ,**Les stratégies de localisation des firmes multinationales :une analyse du secteur d'automobile**, Revue française de gestion,Lavoisier,2008/4,N184,pp151-165.

حيث أنه و لفهم منطلق فرنون نأخذ المثال الخاص بالشركات متعددة الجنسيات التي تتخصص في صناعة السيارات. حيث تبدأ نشاطها في البلد المحلي قبل التصدير إلى الخارج، إلا أن التفوق التكنولوجي لهذه الشركات يمكنها من تعظيم مبيعاتها على المستوى الدولي، ثم تأتي مرحلة جديدة أين يظهر إنتاج ممثل لمبيعاتها من شركات أخرى منافسة لتحذوا هذه الشركات و تتبنى استراتيجية جديدة قصد الحفاظ على حصتها خارج الحدود، و هي خلق فروع جديدة تحت تسيير الشركة الأم و ذلك قصد تدنئة التكاليف و الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم. و الجدول الموالي يوضح التوزيع الجغرافي لنشاط الشركات متعددة الجنسيات لصناعة السيارة لعام 2006.

الجدول (2-7): التوزيع الجغرافي لنشاط الشركات متعددة الجنسيات لصناعة السيارات لعام 2006

(الوحدة: %)

الشركة	الإتحاد الأوروبي	باقي دول أوروبا مع تركيا	ALENA	أمريكا الجنوبية	اليابان	كوريا الجنوبية	باقي الدول
BMW	88	0	8	0	0	0	4
Fiat-Evico-Irisbus	55	7	0	25	0	0	3
DaimlerChrysler	31	0	62	0	4	0	1
Porsche	100	0	0	2	0	0	0
PSA Peugeot Citroën	80	0	0	6	0	0	14
Renault-Dacia-samsung	74	11	0	7	0	6	1
Volkswagen	69	0	6	12	0	0	13
Tous constructeurs Européens	64	2	17	8	1	1	7
Ford	35	5	48	6	0	0	6
General motors	20	1	51	7	0	9	13
Tous constructeurs Américains	26	3	50	7	0	5	9
Daihatsu	1	0	0	0	73	0	26
Subaru	0	0	18	0	82	0	0
Honda	5	1	38	2	36	0	18
Isuzu	0	0	1	5	44	0	50
Mazda	0	0	5	1	69	0	25
Mitsubishi	6	0	7	2	58	0	27
Nissan	16	0	36	0	38	0	10
Suzuki-Maruti	7	0	1	0	53	0	39

17	0	52	2	20	2	7	Toyata
20	0	51	1	20	1	7	Tous constructeurs japonais

المصدر.: COLOVIC.A et MAYRHOFER.U ,OP.Cit.,p153.

المبحث الثالث: مخاطر الاستثمار الأجنبي على البلدان المضيفة

لقد تبين فيما سبق أن للاستثمار الأجنبي المباشر عدة مزايا تستفيد منها البلدان المضيفة ، تجسدت في اسهاماته بتحديث الجهاز الإنتاجي من خلال نقل التكنولوجيا الحديثة و توفير النقد اللازم للنهوض بالبرامج التنموية المسطرة و رفع معدلات النمو الاقتصادي ، أضف إلى ذلك تلك المزايا المحققة على المستوى الاجتماعي بتحسين المستوى المعيشي للأفراد و التخفيف من حدة البطالة ، إلا أن التجربة الدولية في مجال الاستثمار الأجنبي أثبتت بشكل نسبي عكس ذلك على أن الشركات متعددة الجنسيات الناقلة لهذا المورد تخدم مصالحها أولاً على حساب الاقتصاديات النامية و تتجلى آثارها السلبية في المرحلة المولية و هي فترة التوسع في النشاط.

فلا الندرة البالغة و لا الوفرة الزائدة في رؤوس الأموال تسهم إسهاما إيجابيا في حيز السياسات، فقد تقيد الندرة من ناحية، حجم واردات السلع التي تكون أساسية للتعجيل بعملية التنمية، و خاصة السلع الرأسمالية التي لا يمكن إنتاجها محليا لدرجة أنه يتعذر تمويل هذه الواردات عن طريق مكاسب التصدير الراهنة. و من ثم فأى نقص في التمويل الخارجي يعوق السياسات الرامية إلى دعم نمو الناتج المحلي الإجمالي و الإستثمار و التنوع. و من ناحية أخرى فإن الوفرة الزائدة في حجم رؤوس الأموال المتدفقة إلى البلدان المضيفة تولد عادة فقاعات مالية و ارتفاعا في قيمة العملة و عجزا في الحساب الجاري، و ازديادا لاستدانة الوكلاء الداخليين. كما أن هذه التطورات تؤثر في حيز السياسات، حيث أنها تضعف التأثير الذي يمكن أن يترتب على السياسات النقدية و الائتمانية و ضبط الأسعار الاقتصادية الكلية الرئيسية. فالوفرة الزائدة تؤدي إلى تراكم الخصوم الخارجية، تليها توقفات مفاجئة لتدفق رأس المال الوفاء بل انعكاس مساره مع احتمال التعجيل بأزمة مالية تعقبها بدورها ندرة رأس المال كما كان الحال في أزمة النمر الآسيوية¹.

حيث سنحاول من خلال هذا المبحث أن نستعرض تلك النظرة السلبية التي يراها بعض الاقتصاديين حيال الاستثمار الأجنبي بصفة عامة و الشركات متعددة الجنسيات بصفة خاصة و انعكاساتها السلبية على اقتصاديات الدول المضيفة خاصة تلك النامية منها، فهم يرون بأن الاستثمارات الأجنبية عبارة عن مباراة من طرف واحد الفائز بنتيجتها الشركات متعددة الجنسيات في

¹-مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (UNCTAD)، تقرير التجارة و التنمية، نيويورك و جنيف 2014، ص23.

غالب إن لم يكن في جميع الحالات. و للوقوف على أهم المخاطر التي تنقل كاهل الاقتصاديات النامية من الاستثمار الأجنبي المباشر وجب على أن نتطرق إلى أهم المحاور التالية:

المطلب الأول : مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات

لقد أثبتت الإحصائيات أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الموجهة إلى البلدان النامية تفوق تلك الموجهة إلى البلدان المتقدمة، و هذا ما يبرر نسبيا الهدف الاقتصادي للشركات المتعددة الجنسيات من خلال تحقيق الأرباح في الدول المضيفة للاستثمار و التي عادة تفوق تلك المتحصل عليها في البلد الأم، فرغم تلك المزايا التي تعود إيجابا على موازين مدفوعات الدول المضيفة جراء استقطاب هذا المورد، إلا أن هناك وجه آخر يتمثل في ذلك الدور السلبي الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر على موازين المدفوعات، فإن كان من دوافع الدول المضيفة في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر هو رفع نسبة الصادرات وزيادتها لتحسين ميزان مدفوعاتها و خاصة عند قيام المشروعات المعنية بالتصدير كما هو الحال بالنسبة لتونس مثلا، إذ تفرض على المستثمرين الأجانب عدم تصريف أغلب المنتجات في السوق المحلي بل تصديرها إلى الخارج هذا من جهة، و تقليل من الواردات و ذلك من خلال زيادة الإنتاج المحلي لكي يستبدل بالسلع المستوردة السلع المنتجة محليا¹. فإن واقع بعض الدول يبين عكس ذلك باعتبار أن ميزان المدفوعات هو سجل يتضمن في بنوده حساب يسمى بحساب رأس المال تسجل فيه حركة تدفقات رؤوس الأموال طويلة الأجل دخولا و خروجا، فهو شديد التأثير بنشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات، علما أن هذا التأثير لا يظهر في الأجل القصيرة، و لكن يظهر بعد أن تؤتي المشروعات الاستثمارية ثمارها و نتائجها و تحقق ما كان منتظر منها من أرباح².

فالآثار الإيجابية في ميزان المدفوعات في المدى المتوسط و البعيد غالبا ما تنقلب بعد فترة إلى آثار سلبية، حيث يعمل نشاط الشركات الأجنبية على زيادة الاستيراد في البلد المضيف من السلع الوسيطة و الخدمات في ظل اعتماد هذه الشركات غالبا في العملية الإنتاجية على المدخلات الأجنبية خاصة تلك الصناعية منها و التي يفتقر إليها عموما البلد المضيف. مما يكلف ذلك في ارتفاع فاتورة الواردات لينعكس ذلك سلبا على الميزان التجاري بصفة خاصة و ميزان المدفوعات بصفة عامة. كما قد ينجر عن الاستثمار الأجنبي المباشر زيادة في حجم عجز ميزان المدفوعات البلد المضيف عن

¹-موفق أحمد، حلا سامي خضير، الإستثمار الأجنبي و أثره في التنمية الاقتصادية - نظرة تقويمية لقانون الاستثمار العراقي، مجلة الإدارة و الاقتصاد، العدد ثمانون، 2010، ص142.

²-يوبكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات - حالة قطاع البترول-، أطروحة مقدمة للحصول على درجة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، السنة الجامعية 2010/2009، ص127.

طريق مساهمته في زيادة حجم التحويلات الخاصة بالأرباح ، و غيرها من رؤوس الأموال، كالرسوم الإدارية و الإتاوات، و رسوم حقوق الإمتياز ، التي تدفعها الفروع الأجنبية للشركة الأم التابعة لها، مقابل الحصول على حق اسم و شعار و نظام الشركة الأم، و غيرها من التحويلات المالية المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر من البلد المضيف إلى الخارج¹.

كما يمكن قياس الأثر السلبي الذي ينجر عن استراتيجيات الشركات الأجنبية و فروعها في الخارج من خلال التلاعب في أسعار التحويلات، و يقصد به هنا أسعار الصادرات و الواردات بين الشركة الأم و فروعها في الخارج، او بين فروعها في الخارج مع بعضها البعض. و لأسباب عديدة نذكر منها التهرب الضريبي و نقل الأرباح من الفرع الذي يقيد بلده تحويل الأرباح إلى الخارج أو يمنعها إلى الفرع الذي يسمح بلده بحرية تحويل الأرباح إلى الخارج أو يفرض ضرائب على الأرباح أقل من البلد الاول، أو مثلا تجاوز العقبات الجمركية و القيود التجارية بما فيها الرسوم الجمركية. و عليه و لهذه الأسباب أو لأخرى تسعى هذه الفروع في التلاعبات في أسعار التحويلات من خلال رفع الشركة الأم أسعار صادراتها إلى فروعها و تخفيض أسعار وارداتها منها. و هذا ينتج بدوره تضخيم في المدفوعات الخارجية للفروع و تحجيم المقبوضات مما يسبب ذلك تقليل فوائض ميزان المدفوعات بسبب تدني الحساب التجاري أو زيادة في عجز هذه الموازين².

و من هنا نلاحظ أن التأثير العكسي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات تكمن في تلك الآثار غير المرغوبة على بنوده لاسيما حساب رأس المال و ذلك من خلال إعادة تحويل الأرباح إلى البلد الأصلي، فإذا كان نظام الصرف الذي يتبناه البلد المضيف هو نظام سعر الصرف المرن فهذا من شأنه أن يحدث تدهور في قيمة العملة الوطنية جراء هذا التحويل، أما في ظل نظام سعر الصرف الثابت فيؤدي تحويل رؤوس الاموال إلى الخارج إلى تقيل من فائض الحساب الجاري و زيادة في العجز³، و في دراسة أخرى أشارت إلى أن كل دولار يخرج من الولايات المتحدة الامريكية بقصد الاستثمار في الدول النامية يتم تجميعه أربع دولارات مقابله بواسطة هذه الاستثمارات من مصادر تمويل مختلفة، أي انها لم تكن تدر من رؤوس أموالها سوى 25% لتمويل المشاريع الاستثمارية، لأنها تفضل عدم التعرض إلى مخاطر البلد المضيف هذا من جهة،

¹ - خرافي خديجة، دور السياسات المالية في ترشيد الإستثمار الأجنبي المباشر دراسة مقارنة بين الجزائر و المغرب و تونس، أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع : مالية عامة، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الموسم الجامعي 2015/2014، ص108.

² - عبد الكريم بعداش، المرجع سبق ذكره، ص111.

³ - Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx , **le commerce international : théories, politiques et perspectives industrielles**, presse de l'université de Québec, 4em Edition, 2011, p364.

و من جهة أخرى تقوم الشركات متعددة الجنسيات بالمغالاة في تسعير المستلزمات الداخلة في السلعة، و عند تصديرها تبالغ في تخفيض قيمة السلعة سواء عن طريق الخفض المحاسبي لقيمة الصادرات أو بالإستفادة من الإعفاءات و الامتيازات مما يؤدي إلى ارتفاع أرباحها و خسارة البلد المضيف في النقد الأجنبي¹.

من خلال مؤشرات مختارة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر التي استعرضها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية يتبين حجم مبيعات الفروع الأجنبية، حيث قدرت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة ما بين 2005 و 2007 ما يعادل 1493 مليار دولار أمريكي أما مبيعات الشركات الأجنبية في تلك الفترة فقد قدرت 21469 مليار دولار و هذا ما يؤكد تحسن مستوى الأرباح المحققة من تلك المشاريع. فإن كان مضمون الاتفاقيات المبرمة ما بين البلد المضيف و الشركات الأجنبية يؤكد إمكانية و سماح تحويل الأرباح على الخارج فإن ذلك سيكون له وقع سلبي على حساب رأس المال بصفة خاصة و ميزان المدفوعات بصفة عامة. بل و يؤثر بدرجة عالية على قيمة العملة المحلية للبلد المضيف. كما بلغت صادرات الشركات الأجنبية أيضا ما يعادل 5012 مليار دولار خلال نفس الفترة ، في حين ارتفعت إلى ما يعادل 7532 مليار دولار خلال عام 2011 لتصل إلى 7803 مليار دولار عام 2015 كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول (2-8): مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر للفترة 1990-2015 (بالمليار دولار)

البند	1990	2005-2007	2011	2012	2013	2015
الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	208	1493	1700	1330	1452	1762
الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر	241	1532	1712	1347	1411	1474
مبيعات الشركات الأجنبية	4723	21469	28516	31532	34508	36668
مجموع أصول الشركات الأجنبية	3893	42179	83754	89568	96625	105778
صادرات الشركات الأجنبية	1498	5012	7463	7532	7721	7803

المصدر: من إعداد الباحث بالإعتماد على تقارير الاستثمار الصادر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية UNCTAD لأعوام 2008،2013،2014،2016.

¹ -سعيد يحيى ، تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، جامعة منتوري قسنطينة، السنة الجامعية 2006/2007،ص151.

حسب إحصائيات التقرير الصادر عن المؤتمر لعام 2014 ، فإن أقوى خمسة عشر الشركات متعددة الجنسيات المصنفة عالميا قاد فافت حصة مبيعاتها ميزانيات بعض الدول المتوسطة الدخل و هذا ما يثبت ضخامة و حجم هذه الشركات، فعلى سبيل المثال نلاحظ من خلال هذه الإحصائيات أن مجموعة الشركة الألمانية wolkswagen group قد بلغت إجمالي قيمة مبيعاتها لعام 2012 ما يقارب 248 مليار دولار منها 199 مليار دولار على المستوى الخارجي، أما أصول الشركة فقد بلغت ما يقارب 409 مليار دولار منها 158 مليار دولار على المستوى الخارجي. في حين بلغت مبيعات شركة General motors ما يعادل 152 مليار دولار خلال عام 2012 و هي قيمة لها تأثير واضح على موازين مدفوعات البلدان المضيفة. هذا فضلا على أنه إذا كان الاستثمار الأجنبي المباشر يهدف إلى إنشاء مشروع جديد، فمن المعلوم أن تكاليف إنجازته ستدفع كليا أو جزئيا إما بالعملة المحلية أو بالعملة الأجنبية و الذي يكون له أيضا تأثير سلبي على الحساب الجاري.

و عليه يمكننا القول بأن مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تدفق النقد الأجنبي أو خروجه من البلدان المضيفة يتوقف على نية المستثمر الأجنبي الجدية بالاستثمار أو عدمها في جلب رؤوس الاموال الضخمة أو تهريبها بطرق غير مشروعة. كما يتوقف ذلك أيضا على درجة تحويل عوائد الاستثمار إلى الخارج حيث اذا استثمر المستثمر الأجنبي عوائد مشروعاته الاستثمارية داخل البلد المضيف فإنه يعزز بذلك كتلة النقد الاجنبي في البلد المضيف ، في حين إذا تم تحويل هذه العوائد إلى الخارج فإنه بذلك يساهم في تحويل النقد الأجنبي من الداخل إلى الخارج مما يؤثر سلبا على ميزان المدفوعات و على قيمة العملة الوطنية¹.

المطلب الثاني : مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى التشغيل

تساهم الدول المضيفة في تهيئة المناخ الملائم لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر تماشيا مع الدوافع و الأهداف المسطرة للنهوض بالقطاعات الإنتاجية و الاستفادة من المزايا التي تتوافر عليها هذه الدول، و لعل من أبرز دوافع استقطاب هذا المورد الثقيل من حدة البطالة التي بلغت أرقاما قياسية خلال السنوات الأخيرة و الرفع من مستوى التشغيل، حيث أثبتت الإحصائيات الأخيرة و الدراسات الميدانية أن الاستثمار الأجنبي الذي تقوده الشركات متعددة الجنسيات ساهم بوتيرة ملحوظة في توفير مناصب الشغل داخل البلدان المضيفة.

¹ - عبد الكريم كاكي، المرجع سبق ذكره، ص93.

لقد أقرت الإحصائيات التي وضعها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية في تقريره الأخير الصادر في عام 2016 أن الشركات الأجنبية قد وفرت أزيد من 72 مليون منصب شغل خلال العام 2013، كما ارتفعت هذه الحصيلة إلى ما يقارب 77 مليون خلال العام الموالي 2014، أما عام 2015 فقد ارتفعت إلى أكثر من 79 مليون منصب شغل. لكن تبقى هذه الفرضية قائمة في ظل المشروعات الاستثمارية التي تعتمد على كثافة اليد العاملة في العملية الإنتاجية، حيث بررت نتائج بعض الدراسات التناقض حول البعد الوظيفي للاستثمارات الأجنبية، فمن جهة تشير بعضها إلى قيام تلك الشركات بدور هام في توظيف الأيدي العاملة عن طريق انسياب رؤوس الاموال الأجنبية إلى البلدان المضيفة بالإضافة إلى فرص العمل التي تتحقق نتيجة دعم الرواب الخلفية و الأمامية مع الصناعات المحلية و زيادة مستوى الإنتاجية في المجتمع ، و زيادة دخول أصحاب الميل الحدي المرتفع للدخار و الاستثمار ، و من جهة أخرى يشكك البعض في قدرة هذه الشركات بسبب تركيزها على الصناعات و الأنشطة التي تعتمد على أساليب إنتاجية كثيفة رأس المال و استخدامها لأنواع محددة من العمالة¹. حيث يوضح الجدول التالي حجم اليد العاملة التي توفرها أكبر الشركات العالمية غير المالية كما يلي:

الجدول (2-9): حجم اليد العاملة التي توفرها أكبر 15 شركة متعددة الجنسيات غير مالية

الشركة	البلد الأصلي	النشاط	حجم اليد العاملة
GDF Suez	فرنسا	الخدمات	219330
Volkswagen Group	ألمانيا	صناعة السيارات	533469
Eni Spa	إيطاليا	البترو و الغاز	77838
Enel Spa	إيطاليا	الخدمات	73702
EDF SA	فرنسا	الخدمات	154730
Deutsche Telecom AG	ألمانيا	الاتصالات	232342
CITIC Group	الصين	متعدد النشاط	140028
Statoil ASA	النرويج	البترو و الغاز	23028
General Motors CO	الولايات المتحدة الأمريكية	صناعة السيارات	213000
Vattenfall AB	السويد	الخدمات	32794
Orange SA	فرنسا	الاتصالات	170531
AIRBUS Group	فرنسا	صناعة الطائرات	140405

¹- عبد الرزاق حمد حسين الجبوري، المرجع سبق ذكره، ص78.

85305	المعادن	البرازيل	VAL SA
130000	النقل و التخزين	الصين	COSCO
43266	البتروول و الغاز	ماليزيا	PETRONAS

المصدر: UNCTAD, Word investment report, 2014, p21

لقد أصبح تعاقد الغربيين للعمل في البلاد النامية أمرا عاديا، لكن الشركات العابرة للقومية تبحث عن الأيدي العاملة الرخيصة بهدف زيادة أرباحها، و الأجور المنخفضة من العوامل التي تجذب هذه الشركات على البلدان النامية. كما و تأمل الحكومات المضيفة في أن توفر هذه الشركات فرص العمل، لكن الوظائف في الشركات متعددة الجنسيات محدودة و الروابط مع القطاعات الأخرى الناجمة عن الاستثمار الأجنبي المباشر عادة ما تكون ضعيفة. و لنا خير مثال على ذلك و هي شركة NIKE لإنتاج الملابس و الأحذية، فالأحذية الرياضية باهظة الثمن التي تباع في أوروبا و الولايات المتحدة الأمريكية بأثمان تصل إلى 150 دولار يقوم إنتاجها في إندونيسيا حوالي مائة و عشرون ألف عامل، يعملون لدى الموردين المحليين لهذه الشركة العملاقة بأجر يقل عن ثلاث دولارات في اليوم، و مع أن هذا الأجر لا يسد الرمق إلا بالكاد في إندونيسيا أيضا ، إلا أنه يساوي الحد الأدنى المقرر قانونا، كما أن الأجر الذي يحصل عليه ما يزيد عن نصف قوة عمل البلد البالغ تعدادها ثمانون مليون عامل، و من أجل الحفاظ على القوة التنافسية في انخفاض مستوى الأجور اقضي الحكومة العسكرية على أي تمرد عمالي و على أي شكل من أشكال النقابات العمالية بحجة أن الأجور في بنغلادش و فيتنام لا تزيد عن تلك المقررة في إندونيسيا¹.

كما و كانت الأجور المتدنية من الأسباب الرئيسية التي دعت الشركات متعددة الجنسيات إلى الاستثمار في بورما في 2008، برغم السجل المروع للمجلس العسكري الذي يحكم البلاد. و سعي وراء ظروف العمل المفضلة، استقطبت بورما حوالي 150 شركة عابرة للقارات في مجالات عديدة منها قطاع النفط و السياحة و الأحجار الكريمة و المواد الغذائية باستثمارات إجمالية قدرت بـ: 1.2 مليار دولار سنويا. حيث بات من جهة أخرى غير مضمون التوظيف بهذه الشركات نظرا لاعتبارات عدة نجد منها اتفاقية منظمة التجارة العالمية و المتعلقة بالمعايير الخاصة بإجراءات الاستثمار التجاري. حيث تعني هذه الاتفاقية مضمونا قيام البلدان المضيفة بتغيير القوانين التي تلزم المشروعات

¹ - هانس بيترمارتن ، هارالد شومان ، فخ العولمة : الإعتداء على الديمقراطية و الرفاهية، سلسلة علم المعرفة ، الترجمة لعبدان عباس علي، أكتوبر 1988، ص 231.

الأجنبية بالحصول على المدخلات من مصادر محلية، و قوة العمل من بين هذه المدخلات فلا تضطر الشركات بذلك لاستخدام العمال من أبناء البلد أو الخامات المحلية. فبإمكانهم الشراء من أرخص المصادر الممكنة. و بسبب هذه الاتفاقية لا تمتلك هذه الحكومات أي ضمانات لاستخدام الشركات لمواطنيها¹.

شهد القطاع المصرفي في بعض بلدان العالم النامي و بالتحديد في آسيا في كل من كوريا الجنوبية و تايلاند و إندونيسيا أزمة ثقة حادة بسبب التحركات النقدية الكبيرة، إذ ترتب على ذلك فقدان السماسرة الدوليين الثقة في هذه الاقتصاديات الآسيوية و نقل أموالهم إلى مناطق أخرى، و كان لهذه التحركات نتائجها المأساوية على عمال و موظفي هذه البلدان إذ دمرت حياة الملايين. و يشير تقرير لمنظمة العمل الدولية إلى فقدان الملايين لوظائفهم في أكثر البلاد الآسيوية تضررا بسبب إجراءات التقشف، خاصة في قطاعات البناء و الخدمات المصرفية و التصنيع².

المطلب الثالث : الاستثمار الأجنبي المباشر و التهرب الضريبي

قبل أن نتطرق إلى علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالتهرب الضريبي، و جب علينا أن نعرفه أولا لنقف على خلفيات التملص و الغش من قبل بعض الشركات متعددة الجنسيات، حيث يعرف التهرب الضريبي بمفهومه العام أن يتخلص المكلف بالضريبة من دفع الضريبة المتوجبة عليه كليا أو جزئيا. و يكون ذلك إما بالطرق المشروعة كاستغلال بعض الثغرات في التشريع الضريبي تمكن المكلف من التملص من الضريبة و هذا يطلق عليه ما يسمى بالتهرب المشروع أو التجنب الضريبي. أما الطرق غير المشروعة للتهرب فتتمثل في تلك الوسائل و الترتيبات و التدابير التي يلجأ إليها المكلف قصد الخرق المباشر و العمدي للقانون الجبائي³.

يقودنا هذا التعريف إلى مصطلح آخر في القانون الجبائي و هو ما يعرف بالتهرب الضريبي الدولي، حيث يعرف هذا الأخير بأنه تهرب عبر حدود الدول، و من شأنه أن يفقد الدولة موردا هاما من موارد إيراداتها، و يستوي في ذلك أن يسلك المشروع دولي النشاط طرقا مشروعة أو غير مشروعة لتخفيف العبء الضريبي أو التخلص منه تماما و ذلك بتجنب الخضوع للضريبة في دولة

¹-جون ميدلي، نهب الفقراء (الشركات عابرة القومية و استنزاف موارد البلاد النامية)، ترجمة بدر الرفاعي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 2011، ص33.

²- نفس المرجع، ص40.

³-مهداوي عبد القادر، الآليات القانونية الإتفاقية لمكافحة التهرب الضريبي الدولي، مجلة دفاتر السياسة و القانون، العدد الثاني عشر، جانفي 2015، ص3.

ذات ضغط جبائي مرتفع إلى أخرى ذات الضغط المنخفض و يتم عادة باستغلال التسهيلات التي تمنحها بعض الدول أو المناطق التي يطلق عليها بالجنات الضريبية (Les paradis fiscaux) أو النظم الجبائية التفضيلية (Les régimes fiscaux privilèges)¹، فهو تهرب من الضريبة في البلد الذي حققت في الشركات الأجنبية الأرباح و نقلها إلى بلد آخر يتميز نظامه الجبائي ببعض المرونة و الذي يلحق بدوره خسارة نهائية بالخزينة العامة للبلد المضيف، لأن الوعا الضريبي في هذه الحالة يخرج من إقليم ذلك البلد و يعد نقصا في ثروته القومية².

لقد ساعدت موجة التحرير المالي الذي شهدها الاقتصادي العالمي منذ 1973 و الإيديولوجيات الاقتصادية في تنامي ظاهرة الجنات الضريبية و الآليات التي تسمح للثروات الطائلة للشركات متعددة الجنسيات بإخلاء مسؤولياتها اتجاه النظام الضريبي للبلدان المضيضة، فالكثير من الدول أصبحت غير قادرة اليوم على الوفاء بالتزامات نفقات الصحة و التعليم و البنية التحتية و ذلك بدرجة أساسية مردها عدم قدرتها نظمها الضريبية في خلق إيرادات مالية لسد الاحتياجات الإجتماعية. كما ساهم الهيكل المالي العالمي في تغذية الأزمة الجبائية للدول النامية حيث لوحظ أنه في غضون بداية عام 1970 إلى نهاية عام 2004 تنامي الجنات الضريبية من 25 إلى 72 جنة عبر العالم³. و حسب تقديرات منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (OCDE) فإن نصيب التجارة الدولية الذي يعبر عبر الجنات الضريبية بلغ معدل 50% في حين ان هذه المناطق لا تمثل سوى 3% من حجم الناتج الدولي الإجمالي، و هذا ما يبرر استراتيجيات غالبية الشركات الدولية في الاستفادة من حركية تنقل رؤوس الأموال عبر العالم لتبيض أرباحها عبر الجنات الضريبية عن طريق سلسلة من الآليات و المتمثلة في إعادة الفوترة (refacturation)، أو سعر التحويل (prix de transfert) أو عن طريق المؤسسات الخيالية (Entreprises fictives)، أو عن طريق تروس الأفشور (Trusts offshore)⁴.

في دراسة أعدها الاقتصادي (Alex cobham,2005) في جامعة (Oxford) استعمل فيها نموذج اقتصادي مبسط لتقدير الحجم الإجمالي للإيرادات الجبائية الضائعة في ظل تحويل الأرباح و الفوائد إلى الجنات الضريبية، حيث تم إحصاء ما يقارب 50 مليار دولار سنويا كإيرادات جبائية لم تستفيد منها الدول النامية بسبب التهرب الضريبي للشركات متعددة الجنسيات، كما تم إحصاء حوالي

¹ - مهداوي عبدالقادر، المرجع السابق، ص4.

² - زهرة حيو، التهرب الضريبي الدولي، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27، العدد الأول، 2011، ص421.

³ - Mike Lewis, **Evasion fiscale internationale et pauvreté**, Social watch report, Montevideo, Uruguay, p2.

⁴ - للمزيد من المعلومات طالع : Tax Justice Network (Glossaire,2005).

50% من رؤوس الأموال الأجنبية و المستثمرة في أمريكا اللاتينية هي مودعة في بنوك الأوفشور (Banques Offshore)، و يقصد بالأوفشور هنا بالتواجد الخارجي و في مصطلحات غسل الأموال يشير مصطلح الخارج إلى الأنظمة التشريعية التي تعتبر ملائمة و مناسبة للاستثمارات الأجنبية نظرا لانخفاض أو انعدام الضرائب فيها أو نظرا لوجود لوائح صارمة تتعلق بسرية المعاملات المصرفية، أما بنوك الأوفشور فهي بنوك أجنبية مرخص لها القيام بأنشطة مصرفية إلا أنه يحضر عليها القيام بأعمال تجارية مع المواطنين المحليين أو بالعملة المحلية كشرط من شروط ترخيص تلك البنوك¹.

هناك ثلاث نقاط مهمة عند النظر إلى البعد الدولي للتسرب الضريبي، أولا تنتج هذه الممارسات خسائر هائلة في الإيرادات العامة، و ثانيا تنتقل نسبة كبيرة من التدفقات المالية الناتجة عن هذه المحاسبة الإبداعية عبر مراكز مالية خارجية تقع في ملاذات ضريبية، أو لمزيد من الدقة في ولايات قضائية سرية، و ثالثا أنه لا يزال هناك عيوباً في بنیان فرض الضرائب الدولي الذي فشل في التكيف بصورة واضحة مع الواقع الحالي. فالجنات الضريبية و الولايات القضائية السرية و المراكز المالية الخارجية مترادفات، غير أن المصطلحات الثلاث تشير إلى جوانب متعددة للمشكلة ذاتها، فهي تملك استقلالاً كافياً لصياغة ضرائبها و ماليتها و قوانينها و لوائحها الخاصة، لخلق إطار تشريعي مصمم لمساعدة الأشخاص أو الشركات غير المقيمين على تفادي الالتزامات التنظيمية المفروضة عليهم في الأماكن التي يباشرون فيها جوهر معاملاتهم الاقتصادية².

تولت منظمة التعاون و التنمية في الميدان الاقتصادي الريادة على المستوى الدولي في معالجة مشكلة الجنات الضريبية، و استخدمت معايير عديدة بشأن حجم القواعد المالية و شفافيتها لتحديد هذه المواقع و ذلك عام 1998. و بناءً على هذه المعايير عينت منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (OCDE) 35 ولاية قضائية كملاذات ضريبية و ذلك في عام 2000، لكن عدد من الباحثين انتقدوا هذه القائمة لأنها أسقطت ولايات قضائية كثيرة أظهرت خصائص الجنات الضريبية. في حين يقدم مؤشر السرية المالية لعام 2013 الذي طورته شبكة العدالة الضريبية بديلاً عن نهج منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (TJN,2013) ترتيباً لـ 82 ولاية قضائية تقدم سرية مالية، و ذلك وفقاً لدرجة السرية و أهميتها النسبية في المالية الدولية، و بالتالي يتحول التركيز من قضايا داخل البلدان على

¹ - جمعية الاختصاصيين المعتمدين في مكافحة غسل الأموال، الدليل الدراسي لامتحان شهادة اختصاصي معتمد في مكافحة غسل الأموال، الفصل السابع، الطبعة الرابعة، ص326.

² -Palan R, Murphy R, and Chavangneux C. Tax Havens : **How globalization really works**. Ithaca, New York, Cornell University, 2010.

مسؤولية الولايات القضائية عن تقديم سرية مالية على المستوى العالمي، و عوضا عن الاعتماد على المؤشر الثنائي الذي غالبا ما يكون معرضا للمفاوضات السياسية، يقوم مؤشر السرية المالية على تقدير مشكل من 15 مؤشر تتراوح فيما بين الصفر 0 (شفافية مالية كاملة) و المائة 100 (سرية مالية كاملة)، و لم تحقق أي من الولايات القضائية الخاضعة للتحليل نتيجة أقل من 30 بما يوحي بعدم وجود خط فاصل واضح بين الولايات القضائية السرية أو الجنات الضريبية و غيرها و أن هناك طيفا واسع المجال من السرية¹.

لعل من أهم الآليات التي تتخذها الشركات عابرة للحدود غير المشروعة هي آلية الأسعار القابلة للنقل أو القابلة للتحويل (Les prix de transfert) أو ما يسميها البعض بآلية تسعير المبادلات، حيث يلاحظ أن امتلاك الشركات متعددة الجنسيات لفروع أجنبية في الخارج يجعلها قادرة على الاستفادة من تسعير المبادلات، و تسعير التحويلات هو السعر الذي يطلبه أحد فروع الشركة نظير سلع أو خدمات أو استشارات يقدمها لفرع لنفس الشركة في بلد آخر.

إن تسعير المبادلات وسيلة تلجأ إليها الشركات متعددة الجنسيات لحجز أرباح ضخمة بوسائل غير مشروعة، و بمقتضى هذه الآلية تبيع الشركة الأم المواد لأحد فروعها في بلد آخر بسعر مبالغ فيه، ثم تدخل هذه المواد في العملية الإنتاجية، كما أن اضطرار هذا الفرع بدفع هذه الأسعار المرتفعة يقلل من أرباحه و بذلك تدفع ضرائب أقل للبلد الذي ينشط فيه هذا الفرع، إذ يحرم من عوائد الضرائب و الذي يمثل خسارة معتبرة خاصة لبلد نام عاجز عن تدبير الموارد². ففي كولومبيا مثلا، سددت الشركات الأجنبية للحكومة رسوما لا تزيد على 6% في حين أن الفوائد التي حققتها المصانع التابعة لشركات عابرة القومية توازي عشر أضعاف ذلك، إذ لا تميل هذه الشركات بضخامتها إلى إعطاء تفاصيل في موازاتها و يجد المراقبون صعوبة في الحصول على الدليل.

من هذا المنظور، فبعض الجهات الرائدة في توفير السرية المالية في العالم هي ضمن أكبر بلدان العالم حجما و أكثرها ثراء، و يتعارض هذا مع التصور واسع الإنتشار بأن الجنات الضريبية هي جزر استوائية غالبا صغيرة، و بالفعل فهي لا تعمل على هوامش الاقتصاد العالمي، لكن بالأحرى كجزء لا يتجزأ من الممارسات التجارية الحديثة، و حسب بعض التقديرات يقع مليون شركة و آلاف إن لم يكن ملايين من صناديق الاستئمان و الاستثمار المشترك و التحوط و شركات التأمين في 56 بلدا

¹- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (UNCTAD)، تقرير التجارة و التنمية، 2014، ص 174.

²- جون ميدلي، المرجع سبق ذكره، ص 37.

من الممكن أن تكون جنات ضريبية في عام 2009، و ينقل حوالي 50% من كافة الإقراض المصرفي الدولي عبر هذه الولايات القضائية، كما و يعد من 30 إلى 40% من مخزون العالم من الإستثمار الأجنبي المباشر أصولاً لشركات مسجلة هناك¹.

إضافة إلى التهرب الضريبي، هناك سبب آخر يبرر مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تنقله الشركات الدولية و هو صعوبة خروج الأرباح من البلاد النامية، التي من الطبيعي أن تأمل في إعادة استثمار هذه الأموال في الداخل، لكن مع تحرير التجارة خفت القيود التي كانت مفروضة على التدفقات و هو ما قلل من اللجوء إلى تسعير التحويلات، كما أن تباطأ البلدان النامية المضيفة في وقف انتهاكات تسعير المبادلات إلى مغلات تبني الوسائل غير المشروعة للتهرب الضريبي، و لعل البرازيل و الهند أصبحتا اليوم من البلدان السباقة في التصدي لمثل هذه الممارسات. فالتنسيق الدولي مطلوب إذ من الممكن كبح جماح آليات تسعير المبادلات إذا ما توفر تنسيق دولي بين سلطات الضرائب المحلية².

¹- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (Unctad)، نفس المرجع السابق، ص175.

²- جون ميدلي، المرجع سبق ذكره، ص37.

خلاصة الفصل:

بعد تطرقنا للفصل الثاني اتضح أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر قد شهدت تطورا ملحوظا على الصعيد العالمي في ظل العقود الماضية ، و ذلك بسبب التحسن في وضع الاقتصاد العالمي و ارتفاع معدلات النمو في البلدان المتقدمة و النامية، فضلا على تحرير أنظمة الاستثمار و إلغاء الرقابة على حركية رؤوس الأموال و تبني سياسات التحرير التجاري لعديد من الدول، حيث أعطى ذلك دفعة قوية لأرصدة الاستثمارات الصادرة و الوافدة مع رفع مستوى صفقات التملك و الاندماج عبر الحدود و زيادة مبيعات فروع الشركات الأجنبية .

و في ذات السياق اتضح أن التدفقات الواردة إلى قطاع الخدمات قد عرفت نموا ملحوظا و طفرة نوعية من حيث التدفقات الواردة في كل من الدول الآسيوية و الاقتصاديات الإفريقية و البلدان المتقدمة بنسب متفاوتة فاقت 50% ليأتي بعد ذلك القطاع الصناعي في المرتبة الثانية، كما لا يمكن إغفال دور الشركات متعددة الجنسيات في ارتفاع حصيلة الاستثمارات الدولية المباشرة و التي بدورها تعتبر محرك النمو الأساسي لتلك الشركات، و قد جاء نمو الشركات القومية محصلة طبيعية للاستثمارات الدولية التي حدثت في الماضي في ظل تطور مرادف للأدوات المالية الدولية و الأسواق العالمية وزيادة حدة المنافسة بينها، فرغم المزايا التي توفرها للبلدان المضيفة من نقل التكنولوجيا المتطورة فتح الأسواق العالمية أمام الصادرات الوطنية و استعمال أساليب حديثة في التنظيم و التسويق، إلا أن لها في المقابل آثار عكسية تتمثل في المخاطر التي تنقلها الخاصة بالتهرب الضريبي و تهريب رؤوس الأموال و أخرى متعلقة بالتنمية الزراعية و الأمن الغذائي و البيئة و الصحة.

الفصل الثالث

الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية

مقدمة:

تعتبر حركة رأس المال الأجنبي من أهم الدعائم التي نادى بها النظام الرأسمالي تحت مظلة العولمة، فرغم الفوارق التي تميز دول العالم من حيث التقنية و أساليب الإنتاج و الوفرة الطبيعية ، إلا أن التوجه نحو الانفتاح الاقتصادي، التجاري و المالي يضل القاسم المشترك الذي يضم هذه الاقتصاديات. حيث ارتبطت تدفقات الاستثمار الأجنبي الوافد ارتباطا وثيقا بتطور التجارة الخارجية ، ذلك أن السياسات و الاستراتيجيات التي بادرت بها الدول في مجال التجارة الدولية أعطت نقلة نوعية للتخصص الانتاجي في ظل المزايا النسبية التي تتوافر عليها هذه الدول.

لقد اختلفت الدراسات و الإيديولوجيات القائمة على تفسير حركة رؤوس الأموال الأجنبية و علاقتها بالتجارة الدولية ما بين حساسية هذه التدفقات لدرجة الانفتاح التجاري ، على أن الدول التي تبنت اتفاقيات التبادل الحر حققت مستويات عالية من الاستثمار الأجنبي خاصة تلك الأنماط الباحثة عن الأسواق الجديدة للتوسع في الإنتاج و الاستفادة من اقتصاديات الحجم و القضاء أو الهروب من المنافسة الشرسة التي تهددنا في عقر دارها. و لكن في المقابل بررت المناهج الأخرى من الدراسات مفهوم مغاير للعلاقة الرابطة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي و التجارة الخارجية من حيث درجة الحماية و التقيد التي تلعب دورا هاما في انسياب الاستثمار الأجنبي بحجة أن الشركات العابرة للقوميات تسعى إلى تعظيم أرباحها عن طريق توطين مشاريعها داخل البلدان التي تفرض قيودا كمية و نوعية على الواردات قصد تلافي هذه التكاليف.

حيث سنحاول من خلال هذا الفصل عرض مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية مع الوقوف على اهم السياسات التجارية الحمائية والتحريرية و دورهما في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من زاوية التأسيس النظري و المقاربات الميدانية.

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية

نحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى التعاريف الخاصة بالتجارة الخارجية مع شرح السياسات التجارية التي تتبناها الدول للوصول إلى الأهداف التنموية و التي تنحصر في السياسات الحمائية و سياسات التبادل الحر ، ثم بعد ذلك نشرح أهم المخاطر المتعلقة بالتجارة الخارجية على الصعيد الداخلي و الخارجي.

المطلب الأول : التعاريف الخاصة بالتجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات، سواء كان متقدما أو ناميا، فالتجارة الخارجية تربط الدول و المجتمعات مع بعضها البعض، فضلا على أنها تساهم في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة. كما و تساهم من جهة أخرى في رفاهية البلد عن توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك و الاستثمار و تخصص الموارد الإنتاجية بشكل عام.

وتعرف التجارة الخارجية على أنها تبادل للسلع و الخدمات و غيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة بين الأطراف المساهمة فيها، كما يختلف مفهوم التجارة الدولية عن التجارة الخارجية من حيث الإصطلاح، فهناك من يعتبرهما مفهوم واحد يضم كل أنواع المبادلات بين الدول، إلا أن الاختلاف بينهما يظهر من حيث أن التجارة الدولية أوسع و أشمل من التجارية الخارجية وذلك من خلال ما يلي¹:

- انتقال السلع المادية عبر الحدود الدولية بمختلف أشكالها الاستهلاكية أو الإنتاجية؛

- تبادل الخدمات و التي تتضمن النقل و التأمين و الشحن؛

- تبادل النقود و هذه المجموعة تضم حركة رؤوس الأموال لغرض الاستثمار، سواء على المدى القصير أو الطويل، كما تشمل أيضا القروض الدولية و الهجرة الدولية .

يقصد بالتجارة الدولية عمليات التبادل التجاري للسلع و الخدمات و غيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول، لتحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل. كما تتعلق التجارة الدولية بالقواعد

¹- زيرمي نعيمة، أثر التحرير التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2015/2016، ص 10 نقلا عن محمود حسين الوادي ، كاضم جاسم العيساوي، الإقتصاد الكلي، الأردن، 2007.

المنظمة لانتقال السلع و الخدمات و تبادلها بين الدول، و في نطاق الأقاليم الجمركية و المناطق التجارية الإقليمية¹.

المطلب الثاني: السياسات التجارية بين التقييد و التحرير

لقد شهد الاقتصاد العالمي تطورات مغايرة على مدار الحقب السابقة، تمثل في الثورة الصناعية و ما أعقبها من تطورات هامة في مجال الانتاج و التصدير و دعم الاقتصاديات المتعثرة من الحرب العالمية، أضف إلى ذلك تلك التكتلات الاقتصادية التي أقيمت لمواجهة الظروف التي نجمت عن فقدان المستعمرات. حيث ساهمت دول العالم إلى تبني جملة من التدابير في المجال التجاري اختلفت باختلاف الأطر التنظيمية و التوجهات السياسية و الاقتصادية لكل بلد تماشياً مع إحداث التنمية أو المحافظة على الوضع القائم ضمن مستواه المطلوب. و عليه عندما نتناول النظم الاقتصادية الدولية، فإننا نهتم خصيصاً بالجانب المتعلق بتوجيه السياسات التجارية الدولية، و ليس الإطار الكلي الشامل لهذه النظم. و من هنا وجب علينا أن نعرف السياسة التجارية وفق مفهومها الاقتصادي على النحو المطلوب.

فالسياسة التجارية Commercial policy هي مجموعة الوسائل و الطرائق التي تقوم بها الدولة لتعبر عن تجارتها الدولية بقصد تحقيق أهداف محددة، أو هي موقف الدول إزاء العلاقات الاقتصادية التي ينشؤها الأشخاص من خلال صفتهم الفردية أو مؤسسات مقيمة على أرضها مع الأشخاص كأفراد أو مؤسسات مقيمة في الخارج².

كما تعرف السياسة التجارية على أنها انعكاس لموقف الدولة و نظرتها إلى التجارة الخارجية كأداة لتحقيق مصالحها الاقتصادية القومية، فهي عمل من أعمال السيادة، بمعنى أن للدولة حرية التحكم بها من خلال وضع القيود على دخول السلع أو خروجها من أراضيها كما تضع قيود على الخدمات الخارجية التي تنجز لمصلحة مواطنيها أو التي يقوم بها أفرادها أو مؤسساتها في الخارج، و بهذا تسمى هذه السياسة بسياسة تقييدية أو حمائية، أو رفع هذه القيود و هنا تسمى بسياسة حرية التجارة³.

¹ -فصي عبد الكريم إبراهيم، أهمية النفط في الاقتصاد و التجارة الدولية (النفط السوري نموذجاً)، منشورات الهيئة العامة السورية للكتاب، وزارة الثقافة، دمشق، سوريا، 2010، ص13.

² -شريف على الصوص، التجارة الدولية (الأسس و التطبيقات)، دار أسامة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان الأردن، 2012، ص129.

³ -أحمد عبد الرحمان أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ، الرياض، 2001، ص64.

كما و تعرف سياسة التجارة الخارجية على أنها مجموعة الإجراءات التي تطبقها الدولة في مجال التجارة الخارجية بغرض تحقيق بعض الأهداف، حيث تختار هذه الأخيرة وجهة معينة و محددة في علاقاتها التجارية مع الخارج (حرية أم حماية)، إذ يعبر عن ذلك بإصدار التشريعات و اتخاذ القرارات و الإجراءات التي تتوافق مع السياسة المنتهجة. حيث يمكن إجمال هذه الأهداف المتوخاة في النقاط التالية:

أ- الأهداف الاقتصادية: و تتمثل فيما يلي

- زيادة موارد الخزينة العامة للدولة و استخدامها في تمويل النفقات العامة؛
- حماية الصناعة المحلية الناشئة من المنافسة الأجنبية؛
- حماية الإقتصاد الوطني من خطر الإغراق الذي يمثل التمييز السعري في مجال التجارة الخارجية، أي البيع بسعر أقل من تكاليف الإنتاج؛
- حماية الإقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الإقتصاد الوطني كحالات الانكماش و التضخم.

ب - الأهداف الاستراتيجية:

- المحافظة على الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية و العسكرية و الأمنية، مع العمل على توفير الحد الأدنى من الانتاج من مصادر الطاقة كالبترول.

إن مسألة تبني سياسة ما في المجال التجاري سواءا كانت تقييدية أو تحريرية يأتي كنتيجة حتمية للنظام الاقتصادي الذي تنتهجه الدولة، على أن الأنظمة السائدة في العالم لا يمكنها أن تخرج عن ثلاث أنواع رئيسية و هي النظام الرأسمالي، النظام الاشتراكي و النظام المختلط و الذي أصبح أكثر شيوعا في الدول النامية، و من المعلوم أن لكل نظام من هذه الأنظمة فلسفته و توجهه الخاص به. حيث تعددت الآراء حول السياسات التجارية المنتهجة إلى مؤيدين لسانسة التحرير و ذلك تبعا للمزايا التي تستفيد من الدول الناشطة في مجال التجارة الدولية سواءا مصدرة أو مستوردة وفق ما أملتته النظريات التقليدية و الحديثة للتجارة الخارجية، أما الرأي المعاكس فقد دحض نسبيا هذه المزايا و رأى بضرورة حماية الاقتصاديات الناشئة من المنافسة الأجنبية خاصة في المراحل الأولى لبداية النشاط

الإنتاجي. و عليه سنستهل في هذا المطلب كلا الاتجاهين مبرزين أهم الارتكازات لدعم هذين الموقفين.

الفرع الأول: التدخل في التجارة الدولية

يرى أصحاب إتجاه الحماية أو التدخل أنه مادامت الثروة التكنولوجية و العملية قادرة على إطفاء أو إزالة تلك الاختلافات في الميزة النسبية، فإن ذلك سيؤدي إلى تضيق هوية التكاليف النسبية و بالتالي ازدياد الضغط من أجل فرض قيود على التجارة ، حيث يورد أصحاب هذا الاتجاه المبررات التالية:

1- تقييد التجارة يؤدي إلى حماية الصناعات الناشئة: لأن تكاليف الصناعات الوطنية الناشئة لأي دولة حديثة بالتنمية الصناعية مرتفعة و لا تستطيع هذه الصناعات مجابهة المنافسة الناتجة عن الحرية في التجارة الدولية، لهذا فإن من حق هذه الصناعات على الدولة الوقوف إلى جانبها لحمايتها من المنافسة الأجنبية. من هنا تلجأ بعض الدول إلى التدخل إما بفرض رسوم جمركية مرتفعة على السلع المستوردة و المشابهة للإنتاج المحلي أو ممارسة نوع من الحماية الانغلاقية المتمثلة في منع استيراد هذه السلع، كما فعلت بعض الدول العربية في بداية فترات الإنتاج لحماية الصناعة الوليدة أو الناشئة، و ما زالت بعض الدول تنتهج هذه السياسة خاصة تلك الصناعات التي تجد فرص النجاح أمامها.

2- إن تقييد التجارة سوف يؤدي إلى زيادة فرص العمل المتاحة في السوق الوطني و بالتالي زيادة التشغيل و تخفيض نسب البطالة، لأن الحماية ترفع من مستوى الطلب على المنتجات المحلية و بالتالي زيادة الطلب على اليد العاملة التي تعمل في مثل هذه الصناعات نظرا للضغط الذي يقع عليها، على أن المنطق يجد تبريرا خاصة في تلك الدول التي تتميز بكثافة سكانية عالية، أي ارتفاع الطاقة الاستيعابية أو الاستهلاكية للسوق المحلي¹.

يضاف إلى ذلك حجج و معايير أخرى تم اعتمادها من قبل مؤيدي السياسة الحمائية و التي تتمثل عموما في تلك الإيرادات المحققة من خلال الرسوم الجمركية المفروضة و التي تعتبر أداة من أدوات الإنتاج التجاري التي اعتمدت من قبل الدول الأوروبية لإنعاش ميزانية الدولة من جهة و الحفاظ على الصناعات الناشئة من جهة أخرى، خاصة ما قامت به المملكة المتحدة من فرض رسوم

¹-شريف علي الصوص ، المرجع السابق،ص132.

جمركية على الواردات من الإنتاج الزراعي في بداية القرن التاسع عشر لحماية صناعاتها الغذائية و حماية المزارعين البريطانيين كما عرف آنذاك "بقوانين الذرة الشهيرة" (Corn laws Famous)، و كما طبقت كل من ألمانيا و الولايات المتحدة الأمريكية في غضون نهاية القرن التاسع عشر بعض الرسوم الجمركية على الواردات الصناعية و ذلك لحماية الصناعات الفتية¹.

الفرع الثاني: أنماط و أشكال تدخل الدولة في التجارة الخارجية

إن سياسة التدخل الحكومي أصبحت اليوم ملازمة للتبادل التجاري ليس فقط في الدول النامية بل أيضا من قبل الدول المتقدمة و التي مضت شوطا كبيرا في النمو و التنمية، لكن شكل و مضمون و هدف هذا التدخل يختلف من دولة إلى أخرى، فإذا مارست الدول النامية هذه القيود بهدف تصحيح و تحسين مستوى النمو الاقتصادي ، فإن الدول المتقدمة تنتهج هذه الإجراءات لتحقيق بعض الأهداف السياسية، حيث تتعدد و تختلف أنماط تدخل الدولة في التجارة الخارجية من خلال الإجراءات التالية:

1- فرض رسوم جمركية: من المعروف أن الرسم الجمركي هو الضريبة التي تفرضها الدولة على السلع عند دخول حدودها، وقد تكون الرسوم الجمركية على الصادرات أو الواردات على حد سواء، و لكن غالبا ما تفرض هذه الرسوم الواردات أكثر من الصادرات لحماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية المتوفرة على الخبرة من الوجهة الفنية و ثقة في التعامل من الوجهتين التسويقية و الائتمانية، كما و قد يتم فرض الرسوم على الواردات قصد مواجهة سياسة الإغراق المفتعلة و التي تعني بيع المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية بأسعار أقل من الأسعار التي تباع بها في سوق الدولة الأم².

2- نظام الكوتة أو الحصص و تراخيص الإستيراد: يتمثل هذا النظام في فرض إجراءات إدارية تحدد حجم و قيمة الواردات، إذ يعتبر هذا الأسلوب من بين القيود المباشرة القابلة للتطبيق بيسر على الواردات المنظورة بالمقارنة مع الواردات غير المنظورة، فإذا كان نظام التعريف الجمركية يبقي نمطا من العلاقة بين الأسواق و يترك دورا لواقع العرض و الطلب، فإن نظام الحصص و الرقابة على الكمية بصورها كافة تلغي هذا الدور تماما. فهو فرض قيود على الاستيراد و أحيانا على

¹ -Krugman,P et al, *Économie internationale* ,Pearson Education,9^e edition,France,2012,p210.

² -كاظم عبادي الجاسم، *جغرافيا التجارة الدولية*، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2015ص63.

التصدير خلال مدة زمنية معينة، بحث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات المسموح باستيرادها أو بتصديرها من سلعة معينة¹.

إلا أن هذا النظام لم يسلم بدوره من بعض التحفظات و الانتقادات التي وجهت إليه و التي تمثلت في احتكار بعض المستوردين المحليين لبعض السلع و بالتالي التحكم في السوق المحلي، أضف إلى ذلك أنه من الممكن أن يؤدي نظام الحصص في بعض الأحيان إلى التأثير السلبي على ميزان المدفوعات و يؤدي إلى اختلاله و ذلك بسبب انخفاض قيمة الصادرات جراء رد الفعل المعاكس للدول الأخرى التي تم تحديد الكوتة السلعية المستوردة منها.

3- سياسة الرقابة على الصرف: من المعروف أن نظام الرقابة على الصرف بصفة عامة يولد نوعا من المركزية في إدارة الصرف الأجنبي بحيث يعهد إلى سلطة مركزية معينة بتجميع كافة موارد الصرف الأجنبي بين الدولة ثم تقوم هذه السلطة النقدية بتقسيم هذا الصرف وفقا لقواعد معينة تضعها، كما وقد تكون هذه الجهة ممثلة في البنك المركزي كما هو الحال بالنسبة لكثير من الدول. حيث تحدد أولويات الاستيراد من السلع المختلفة بحسب رؤيتها لحاجة السوق المحلية، فنقوم بتحديد قائمة السلع الكمالية او السلع غير الضرورية فلا يرخص لها بالنقد الاجنبي اللازم لاستيرادها أو تعطي قدرا محدودا منه، أما السلع الضرورية فيرخص بالنقد الأجنبي و يسرح باستيرادها، و قد يباع لها أحيانا بسعر منخفض بالعملة المحلية منسوبا للسعر الواقعي لها.

4- الإغراق Le dumping: في الأسواق التي تتميز بالمنافسة غير النزيهة، تحاول بعض الشركات الإنتاجية أن تثبت أسعار محددة للمنتوجات الموجهة إلى التصدير نقل عموما عن أسعارها في السوق المحلية و هذا ما يطلق عليه بالتمييز السعري، أو ما يسمى بالأحرى بالإغراق. حيث يمكن تعريف سياسة الإغراق على انها بيع السلعة المنتجة محليا بثمان يقل عن الثمن الذي تباع به في الأسواق الداخلية و يقل في أغلب أحيان حتى على تكلفتها الإنتاجية². حيث يمكننا أن نميز بين ثلاث أنواع من الإغراق، إذ يتمثل النوع الأول في الإغراق المتفرق (Sporadic dumping) و الذي يحدث أحيانا في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتج معين غير قابل للبيع في أواخر الموسم بسبب سوء التخطيط في الانتاج أحيانا أو التقلبات المفاجئة في الطلب. أما النوع الثاني فيتمثل في الإغراق الضار (Predatory dumping) و الذي يأتي قصد تحقيق هدف معين كالحفاظ على حصة في السوق

¹-شريف على الصوص، المرجع سبق ذكره،ص134.

² - Krugman,P et al,OP.CIT,p190.

الأجنبية أو القضاء على المنافسة، بطبيعة الحال يتحمل المنتج الخسارة في بداية العملية لتأتي المرحلة اللاحقة في حالة نجاح تطبيق هذه السياسة بتعويض الخسارة السابقة برفع سعر المنتج في السوق و الهيمنة عليه و يزول بمجرد تحقيق الأهداف. أما النوع الثالث فيتمثل في الإغراق الدائم (Persistent dumping) إذ يشترط لقيامه أن يتمتع المنتج باحتكار فعلي قوي نتيجة حصوله على امتياز إنتاج سلعة ما من الحكومة كما يشترط أن تكون هناك ضرائب جمركية عالية على استيراد نفس السلعة من الخارج¹.

يفسر الاقتصاديون سياسة اللجوء المنشئات إلى سياسة الإغراق السوقي لسببين: حيث يكمن السبب الأول في أنه من مصلحة المؤسسة التي تتمتع بسلطة احتكارية بيع إنتاجها بسعر أعلى من السوق الأقل مرونة سعرية، فإذا كانت هذه المؤسسة تواجه منافسة شديدة في الأسواق بالرغم من احتكارها للسوق المحلي فسيكون للسوق المحلي سعرا منخفضا (أعلى بقليل من كلفتها) في السوق الخارجي. أما السبب الثاني فيكمن في أن المؤسسة تقوم بالبيع في الأسواق الأجنبية بقص إخراج المنافسين لها في هذه الأسواق، و بعد نجاحها في ذلك فإنها تلجأ إلى رفع أسعارها إلى مستويات احتكارية عالية، و لكن التفسير الثاني يفتقر إلى الإقناع الموضوعي، فكيف تقوم المؤسسة التي تمارس سياسة الإغراق برفع أسعارها، و لكن في نفس الوقت تحول دون دخول المنافسين للسوق، و من ناحية أخرى فإن سياسة الإغراق تؤثر إيجابيا على رفاه الدولة الأجنبية التي تتبع فيها المؤسسة لحصولها على السلعة بأسعار متدنية، غير أنه في كثير من الأحيان تقوم الحكومات باستخدام تعريف جمركية لمواجهة ظاهرة الإغراق تحت ضغط الجهات المتضررة ذات النفوذ، فمثل هذه الإجراءات الجمركية لا تخدم مصلحة الدولة الكلية حتى في ظل وجد ظاهرة الفشل السوقي، ففرض ضرائب استيراد لمواجهة الإغراق (في ظل وجود البطالة) يعمل بشكل أساسي على تحويل إيراد التعريف الجمركية إلى المصدر الأجنبي، و في الواقع فإن الدولة الأجنبية التي تمارس منشئاتها سياسة الإغراق هي التي يجب أن تعارض لأن هذه السياسة هي نتيجة النفوذ الاحتكاري لإحدى منشئاتها و بالتالي تعتبر فشلا سوقيا².

بالإضافة إلى سياسة الإغراق هناك ممارسة دولية أخرى تعتبر غير عادلة، و تمثل سياسات الشراء الحكومية المنحازة للموردين المحليين، حيث تستخدم هذه السياسة كحجة من قبل البعض للمطالبة بفرض ضريبة استيراد أو استخدام شكل آخر من أشكال الحماية بهدف الانتقام أو المساواة من

¹ GIANCARLO GANDOLFO, *International trade theory and policy*, second edition, Springer, New York, USA, 2014, p.287.

² جمال جويدان الجمال، التجارة الخارجية، مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2013، ص147.

أجل إلغاء مثل هذه المتطلبات القانونية، و على سبيل المثال فقد تدمرت أمريكا في السنوات الاخيرة من وجود مثل هذه الصعوبات أمام سعي المنشآت الامريكية لتصدير منتجاتها إلى السوق الياباني، و قد طلب البعض بإجراء انتقامي بتقييد وصل السلع اليابانية للأسواق الأمريكية، غير أن حجة استخدام ضرائب الاستيراد كأداة للمساومة تتأثر بالقرارات السياسية في كثير من الأحيان أكثر من أنها مستندة إلى قاعدة اقتصادية حقيقية¹.

5- نظام إعانات التصدير (Subventions à l'exportation): يتمثل هذا النظام في أن تمنح الدولة مساعدات نقدية أو عينية لمنتجي السلع بهدف تمكينهم من تصديرها بأسعار منافسة في السوق الدولية، حيث تحل إعانة التصدير محل الربح السوقي، ذلك أنها تكمل ثمن البيع، أي أن الحكومة تتحمل جزء من قيمة السلعة مقابل تسويقها في الأسواق الخارجية. و هذه الإعانة قد تكون مباشرة كأن تمنح الدولة عن كل كمية صادرة من السلع مبلغا من النقود أو قد تكون غير مباشرة كالإعفاء من بعض الضرائب أو الجمارك المفروضة محليا في حالة تصدير السلعة أو تخفيض تكاليف النقل بوسائل نقل حكومية، أو منح المنتجين قروضا من البنوك التجارية بفوائد تشجيعية².

6- تخفيض قيمة العملة الوطنية: تتمثل سياسة تخفيض العملة في التغيير النسبي المقصود من قبل السلطات النقدية في قيمة العملة الوطنية مقارنة بباقي العملات الأجنبية الأخرى نحو الانخفاض، حيث تعتبر سياسة التخفيض آلية الاقتصادية التي تسمح لأصحاب القرار السياسي بتصحيح الاختلالات الدورية أو الهيكلية التي يتعرض لها الميزان التجاري في سياق العمليات التجارية التي تجمع الدولة مع باقي العالم الخارجي، حيث تختلف أنواع سياسة تخفيض العملة، إذ نجد أنه في بعض الأحيان تنتهج السلطة النقدية سياسة التخفيض الصريح للعملة (Dévaluation explicite de la monnaie) حيث تعتمد رسميا أمام الرأي العام، أما النوع الثاني فيطلق عليه بالتخفيض الضمني (Dévaluation implicite) وهو عكس الحالة الأولى أين يكون تخفيض قيمة العملة الوطنية غير معلن عليه رسميا³.

كما أن هناك مشكلة التداخل في المصطلحات، فعبارات التدهور (Depreciation) و التحسن التي هي (Appreciation)، و كذلك التخفيض (Devaluation) و الرفع من قيمة العملة

¹ - جمال جويدان الجميل، نفس المرجع السابق، ص 148.

² - شريف علي الصوص، المرجع سبق ذكره، ص 143.

³ SAMI BOUSELMI, Impact de la dévaluation sur les échanges extérieurs : cas de la Tunisie, rapport de recherche présenté à la faculté des études supérieures en vue de l'obtention du grade de Maitre des sciences. Dérigé par Rodrigue Tremblay, université de Montréal, Aout, 2002, -p6.

(Revaluation) تظهر بكثرة في أي حديث عن التجارة الدولية و التمويل الدولي. حيث يأخذ التخفيض في العملة مكانه عندما يكون سعر العملات الأجنبية في ظل نظام الصرف الثابت و يزداد بقرار رسمي، أي أن الأجانب يدفعون أقل من أجل الحصول على العملة المخفضة، أو أن مواطني البلد للعملة المخفضة يدفعون أكثر من أجل الحصول على العملات الأجنبية. إن عكس التخفيض هو الرفع (Revaluation)، أما تغيرات سعر الصرف العملات الأجنبية في ظل سعر الصرف المرن فتسمى بتدهور العملة (Currency depreciation) و التحسن (Appreciation). تتدهور العملة في ظل سعر الصرف المرن عندما تصبح أقل قيمة بدلالة العملات الأجنبية ، كما و تتحسن العملة لما تصبح أكثر قيمة بدلالة النقد الأجنبي¹.

بعد التطرق لهذه الإجراءات التقييدية نلاحظ أن غالبية الدول النامية و الناشئة تنتهج مثل هذه الإستراتيجيات بحجة حماية الصناعات الناشئة، و هي حجة قائمة على الإدعاء بأن المنشآت الصناعية المحلية الناشئة لا تستطيع أن تنافس المنشآت الأجنبية الأكثر كفاءة ، فالمؤسسات الحديثة العهد تواجه تكاليف عالية تتمثل في تكلفة شراء آلات جديدة فضلا على تكاليف اليد العاملة الخاصة بالتوظيف و التدريب، فمثل هذه التكاليف قد لا تواجهها الشركة الأجنبية القائمة التي احتلت مكانة تنافسية في السوق العالمي. بالإضافة إلى ذلك فإن المؤسسات الوطنية بحاجة إلى تطوير طرق تسويقية مناسبة لتعريف إنتاجها الجديد، كما تحتاج إلى حملات إعلانية مكثفة في بداية نشاطها الاقتصادي من ناحية أخرى فإن إدارة هذه المؤسسات لا تمتلك الخبرة الكافية مما يؤدي بها في بداية النشاط إلى الوقوع في بعض الأخطاء التي يترتب عليها تكاليف إضافية. و يرى أنصار هذه الحجة أنه إن لم تقم الحكومة بحماية هذه المؤسسات بتوفير الحماية الضريبية المؤقتة، فإنها ستحقق خسائر اقتصادية في ظل المنافسة غير العادية من قبل المؤسسات الأجنبية الضخمة، الأمر الذي يدفعها إلى الخروج من السوق في النهاية.

لذا يرى أصحاب الحماية التجارية أنه و مع مرور الوقت فإن مثل هذه الصناعات الناشئة ستكتسب خبرة لازمة لرفع كفاءتها مما يؤدي إلى انتقال نقطة الإنتاج باتجاه منحى إمكانيات الإنتاج ما يمكن الدول من الوصول إلى وضع إنتاجي كفاء يحقق لها مزايا نسبية على الصعيد العالمي، لكن السؤال الذي يبقى مطروح و الذي يمثل حالة شائعة تميز الاقتصاديات الناشئة ماذا لو تبادت هذه المؤسسات في فشلها السوقي، و إلى متى تظل الحكومة توفر الرعاية و الحماية لها؟ إلا أن بعض

¹تومي صالح، مبادئ التحليل الاقتصادي الكلي: مع تمارين و مسائل محلولة، دار أسامة للطباعة و النشر و التوزيع، 2004، ص295.

الاقتصاديين يرون أن تعرض المنشآت لخسائر اقتصادية في مرحلة الولادة بسبب المنافسة أمر صحي و لا يعتبر فشلا سوقيا، حيث يرى هؤلاء أن هذه الخسائر جزء من التكاليف الحقيقية للمشروع الاستثماري. و لكن حتى و إن أخذنا بهذه الحجة فإن الحماية الضريبية تبقى خيارا مفضلا من الدرجة الثانية

المطلب الثالث: استراتيجية إحلال الواردات

تعنى كلمة إحلال الواردات هو أن تنتج الدولة منتجات محلية عوض ان تستوردها من الخارج ، أو تنتج محليا ما تحتاج إليه من سلع بصفة عامة، و يتم ذلك عن طريق خلق سوق محلي للصناعة التي تدخل محل الواردات ، و خلق الحماية الكافية لهذه الصناعة، حيث يتم ذلك عن طريق منع استيراد السلع التي تزيد إحلالها بالإنتاج المحلي و ذلك إما عن طريق التعريفات الجمركية أو أدوات قيود الاستيراد الأخرى كالحصص و ما شابه ذلك.

أما كلمة استراتيجية إحلال الواردات فتعني استراتيجية التصنيع ذات التوجه الداخلي، و هي تعتمد على خياط القيود الجمركية و غير الجمركية و التي تحول دون منافسة الواردات للإنتاج المحلي الناتج عن جهاز فني، و عليه يصبح المنتج المحلي في وضع تنافسي أفضل من المنتج الأجنبي من حيث المنافسة السعرية، فبعد إضافة التعريفات على السلع المستوردة، تصبح هذه الأخيرة غير قادرة على منافسة السلع المحلية، ثم يتم بعد ذلك التوجه لإقامة صناعات محلية لإنتاج هذه السلع¹.

كما و يشترط للقيام بذلك عدة شروط أهمها ما يلي :

- تحديد أسواق محلية متميزة بحجم مستوردات كبيرة؛

- قدرة القطاع الصناعي المحلي على استيعاب تكنولوجيا متقدمة؛

- توفير حماية للصناعات عن طريق فرض ضرائب جمركية أو قيود كمية كحصى الإستيراد.

لقد كانت نظريات التنمية و التجارة التي سادت في الخمسينيات و الستينيات تعطي مفهوما رئيسيا ذا دلالة تصويرية حول تركيبة اقتصاديات البلدان المتخلفة أو السائرة في طريق النمو، حيث لا يمكن فهم

¹- عبدوس عبد العزيز، سياسة الإنفتاح التجاري و دورها في رفع القدرة التنافسية للدول-دراسة حالة الجزائر-، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، السنة الجامعية 2010-2011، ص 174.

التفكير الذي نشأ في تلك الفترة دون الإلمام بالمحاور التالية التي ميزت هيكل اقتصاد هذه البلدان. حيث تجسد التصور الأول من حقيقة أن هياكل الإنتاج في الاقتصاديات النامية، تميل بشكل كبير نحو انتاج السلع الأولية، و ساد التصور بعدم وجود طاقات إنتاجية لإنتاج السلع المصنعة، خارج إطار ضئيل من السلع الاستهلاكية. و هو الأمر الذي دفع إلى الإعتقاد بأن الانخفاض في مستويات المعيشة في الدول النامية عائد بشكل أساسي إلى الإعتماد على إنتاج و تصدير السلع الأولية¹.

¹ - عبد الناصر عز الدين بوخسيم، تطور هيكل التجارة الخارجية في الاقتصاد الليبي و علاقته بالنمو الاقتصادي -دراسة تحليلية قياسية للفترة 1973-1998-، رسالة مقدمة لنيل درجة دكتوراه فلسفة في الاقتصاد، قسم الاقتصاد، جامعة الاسكندرية، مصر، 2003، ص28.

المبحث الثاني: المقاربة الاقتصادية لسياسة الانفتاح التجاري

تلجأ بعض الدول أحيانا إلى دحض القيود كمية و التعريفية التي تحول دون التدفق السلعي دخولا و خروجا و ذلك قصد إعطاء نسق هام لتجارتها الخارجية، و هذا ما يعرف بالتوجه نحو سياسات التحرير التجاري، حيث نحاول من خلال هذا المبحث التطرق لمفهوم التحرير التجاري و مؤشرات قياسه من خلال المطالب التالية.

المطلب الأول : مفهوم التحرير التجاري

يرتبط مفهوم تحرير التجارة في أذهان الكثيرين بالتعريف المنعدمة أو المنخفضة و قد يكون ذلك صحيحا إلى حد ما، و لكن الحقيقة أن تخفيض التعريفية أو إلغائها ما هو إلا جزء بسيط من المقصود بتحرير التجارة، و السبب في ذلك أن مفهوم تحري التجارة مفهوم أوسع يشمل أمور عديدة تتراوح من تخفيض التعريفية إلى التغلب على العوائق غير التعريفية التي تأخذ أشكالا عديدة، وانتشرت في الآونة الأخيرة إلى الإصلاحات الداخلية و التي قد لا ترتبط بالتعريفية الجمركية مثل التغلب على الإجراءات البيروقراطية على الحدود و المتعلقة بالجمارك و إجراءاتها مثل إجراء الفحص و التفتيش و شهادات المنشأ، و بالتالي نجد تحرير التجارة هو مفهوم واسع يتضمن نواحي و جوانب كثيرة لا ترتبط بالضرورة بالتخفيض الجمركي¹.

الفرع الأول : تعريف التحرير التجاري وفق Bhagawati & Krueger:

هي تلك الإجراءات التي من شأنها تقليل درجة التجهز ضد الصادرات، و يركز المحللون الاقتصاديون في الغالب على التخفيضات في الرسوم و تراخيص الاستيراد كخطوة أساسية في إصلاح التجارة الخارجية، حيث يرتبط هذا التعريف بخاصية هامة تتمثل في أن تحرير التجارة لا يستلزم بالضرورة أن تكون قيمة التعريفات الجمركية صفرا أو إلى مستوى متدني، و بالتالي حسب هذا التعريف يمكن أن نجد اقتصادا مفتوحا و محررا ، وفي نفس الوقت يفرض تعريفات جمركية².

¹- أحمد فاروق غنيم، حول تحرير التجارة، مركز المشروعات الدولية الخاصة، CIPE، واشنطن، 2006، ص2.

²- طالب دليلة، الانفتاح التجاري و أثره على النمو الاقتصادي في الجزائر-دراسة قسائية للفترة 1980-2013، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، السنة الجامعية 2014-2015، ص170.

الفرع الثاني : تعريف التحرير التجاري وفق M,Michelaly,Papar georgion,A,M,choksi:

الإففتاح التجاري يعرف من خلال دليل الأرقام (1-20) و ذلك حسب درجة تحرير التجارة، بحيث إذا حاز أي بلد على درجة 1 يصنف ضمن قائمة البلدان التي تتميز اقتصادياتها بالحماية التجارية، أما الدرجة 20 تعتبر أكبر درجة تحرير، كما عرفوا تحرير التجارة أنه أي تغيير يؤدي بنظام بنظام تجارة الدولة إلى الحيادية، بمعنى ان يصل الاقتصاد إلى وضع يكون هو الوضع السائد و الذي لا يكون فيه أي تدخل للحكومة، و في ظل هذا التعريف استخدموا أربع مناهج يفسرون من خلالها تحرير التجارة من خلال الوصول لوضع الحيادية وهي كالتالي: منهج تقليل استخدام القيود الكمية،تغيير الأدوات السعرية، تغيير سعر الصرف، تغيير السياسات¹.

3- الفرق بين التحرير السطحي و التحرير العميق للتجارة: يفرق الاقتصاديون بين التحرير السطحي و التحرير العميق للتجارة، حيث يركز التحرير السطحي على إزالة الحواجز التقليدية كالتعريف الجمركية، حيث أوضحنا فيما سبق أن هذا الأسلوب أصبح غير كافي للتمتع بمزايا التحرير التجاري. أما مصطلح التحرير التجاري العميق فإنه يشتمل على أمور أخرى جانبية على غرار إزالة التعريف الجمركية، إذ يتمثل في السماح بحرية انتقال الأشخاص و يشمل تقريب أو توحيد القوانين ذات الصلة بالتجارة، كما ويشمل أيضا إزالة العوائق البيروقراطية المتعلقة بإجراءات الجمارك.

و على المستوى المتعدد الأطراف و تحت مظلة منظمة التجارة العالمية كانت هناك اتفاقيات عديدة تسعى إلى تعميق تحرير التجارة و التي شملت على سبيل المثال الإتفاقيات التي تناولت العوائق الفنية و الأمور الخاصة بالصحة و الصحة النباتية، و على المستوى الإقليمي نجد أيضا العديد من المحاولات التي تهدف إلى تعميق التجارة الإقليمية، و أشهرها كان قيام السوق الموحدة عام 1986 بين أعضاء الاتحاد الأوروبي لإزالة العوائق الفنية للتجارة بهدف تعميق التجارة الفنية بين الدول الأعضاء².

¹-عبدوس عبد العزيز،المرجع سبق ذكره،ص44.

²-أحمد فاروق غنيم، المرجع السابق،ص12.

المطلب الثاني: مؤشرات قياس الانفتاح التجاري

عادة ما يتم حساب درجة الإنفتاح التجاري للبلد وفق بعض المؤشرات المطلوبة و أخرى نسبية لفحص تبعية الدول للاقتصاد العالمي في شقه التجاري، كما و يتم استعمال هذه المؤشرات في بعض الأحيان قصد تحليل معطيات ميزان المدفوعات، حيث يهدف كل مؤشر على النظر لميزان المدفوعات من زاوية معينة. وعلى العموم يمكن نتطرق إلى أهم مؤشرات قياس درجة الانفتاح التجاري في السياق التالي:

الفرع الأول: مؤشر درجة الإنفتاح الاقتصادي:

يهدف هذا المؤشر إلى قياس مدى انفتاح الاقتصاد الوطني على العالم الخارجياً بالنظر إلى الصادرات و الواردات و يقاس بواسطة النسبة التالية:

$$\text{معدل الانفتاح التجاري} = \frac{\text{حجم الواردات} + \text{حجم الصادرات}}{\text{حجم الناتج الداخلي الخام}}$$

تبرز أهمية هذا المؤشر في أنه يبين مدى مدى مساهمة التجارة الخارجية بشقيها (الصادرات و الواردات) في تكوين الناتج الداخلي الخام للدول، وبتعبير آخر فإنه يوضح مدى اعتماد النشاط الاقتصادي لأي دولة على الظروف السائدة في أسواق التصدير و الاستيراد. وعليه إذا كان هذا المؤشر مرتفعاً دل ذلك على اعتماد الدولة و بشكل كبير على العالم الخارجي، مما يجعل اقتصادها أكثر عرضة للتقلبات الاقتصادية العالمية و يجعلها في حالة تبعية للعالم الخارجي. كما و يشير أيضا ارتفاع هذا المؤشر إلى عمق اعتماد الاقتصاد على الأسواق الخارجية لتصريف منتجاته و للحصول منه على حاجته من سلع و خدمات استهلاكية و استثمارية. و التبعية للخارج و من ثم مدى حساسية الاقتصاد المحلي للمتغيرات الخارجية كالاسعار العالمية و السياسات المالية و الاقتصادية و الاتفاقات و التكتلات التجارية¹

¹ - عبدوس عبد العزيز، المرجع سبق ذكره، ص59.

الفرع الثاني: مؤشر التركيز السلعي للصادرات الوطنية

يقيس هذا المؤشر مدى تركيز صادرات الدولة على سلعة أو عدد قليل من السلع، كما و تتصف صادرات الدول النامية باحتواءها على عدد قليل من السلع التي هي في الغالب لا تزيد عن المواد الأولية. و تصدر في غالبيتها إلى الدول المتقدمة، و بالتالي يعتبر التركيز على سلعة معينة في التصدير من مظاهر التبعية التي تربط اقتصاديات الدول النامية باقتصاديات الدول المتقدمة، و ذلك من خلال اعتماد الدول النامية على المنتجات الأولية في توليد الجزء الأكبر من دخلها القومي، حتى اصبحت تلك الدول المصدر الرئيسي لتلك المنتجات للدول المتقدمة ، بالإضافة إلى ذلك فإن هناك مظهرا آخر من مظاهر التبعية يتمثل في وجود التخصص المتطرف داخل النشاط الاقتصادي لغالبية الدول المتقدمة، و ذلك باعتمادها على سلعة واحدة أو عدد ضئيل من السلع الأولية في صادراتها الإجمالية، و يستخدم هذا المؤشر أيضا في قياس التبعية الاقتصادية. حيث عندما تبلغ نسبة هذا المؤشر أكثر من 60% في دولة ما، تصبح هذه الأخيرة في خطر كبير خاصة إذا كانت تركز في صادراتها على سلع تتعرض في الغالب إلى تقلبات حادة في الأسواق، مما ينعكس سلبا على حصيلة تلك الدولة في حصولها على العملات الصعبة¹.

يفاس مؤشر التركيز السلعي للصادرات الوطنية باستخدام معامل جيني-هيرشمان على النحو التالي:

$$C_c = \frac{\sum_{i=1}^n X_{it}^2}{\left(\sum_{i=1}^n X_{it}\right)^2}$$

حيث أن :

C_c : مؤشر التركيز السلعي للصادرات؛

X_{it} : صادرات الدولة من السلعة i خلال الفترة t ؛

X_t : مجموع صادرات الدولة الوطنية خلال الفترة t .

¹ - عبدوس عبد العزيز، المرجع سبق ذكره، ص71.

و هو مؤشر يقيس درجة التنوع أو التركيز في هيكل صادرات الدولة، وتتراوح قيمة الرقم القياسي له بين الصفر و الواحد الصحيح، و يمثل الصفر أدنى درجات التركيز، و أقصى درجات التنوع. كما و تزيد درجات التركيز كلما اتجهت القيمة نحو الواحد و الذي يمثل أقصى درجات التركيز¹

الفرع الثالث: مؤشر الإتجاه الزمني العام

في دراسة تطور التجارة الخارجية الكلية و كذا تطور الموارد و المؤشرات الاقتصادية، فإنه تظهر الحاجة الماسة إلى استخدام معاملات عدم الاستقرار للوقوف على درجة الاستقرار الاقتصادي للتجارة الخارجية و التي تشير إلى درجة التقلبات التي تحدث في التجارة الخارجية. و يمكن الوقوف على درجة الاستقرار الاقتصادي لمتغير معين بتقدير معامل عدم الاستقرار و الذي يعتمد على طريقة النسب المئوية لمتوسطات الانحرافات، و التي يتم تطبيقها وفقا للمعادلة التالية²:

$$\text{معامل عدم الاستقرار} = \frac{\left| \frac{\text{القيمة الفعلية للمتغير موضع الدراسة} - \text{القيمة المقدرة للمتغير موضع الدراسة}}{\text{القيمة المقدرة للمتغير موضع الدراسة}} \right|}{100 \times}$$

حيث يتم الحصول عليها من خلال طريقة المربعات الصغرى. إذ أنه كلما زادت قيمة معامل عدم الاستقرار كلما دل ذلك على زيادة التقلبات و عدم استقرار التجارة الخارجية، و يعبر المتوسط الهندسي لهذه النسبة عن معامل عدم الاستقرار، فإذا كانت قيمة المعامل مساوية للصفر فإن ذلك يعني ثبات أو استقرار الظاهرة المحسوبة ، و كلما زادت قيمة هذا المعامل، فإن ذلك يعني زيادة درجة عدم الثبات.

الفرع الرابع : مؤشر التغطية

يشير هذا المعيار إلى المركز التجاري للدولة أو كفاءة التجارة الخارجية لها، و مقدرتها على تغطية نفقات وارداتها الكلية من حصيللة الصادرات، حيث تشير زيادة قيمته عن 100% إلى وجود

¹- علاوي محمد لحسن، تحليل تدفقات التجارة العربية البينية باستخدام نموذج جاذبية-Gravity model، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة، الجزائر، العدد 10، 2012، ص15.

²- محمود محمد فواز، سرحان أحمد سليمان، التجارة الخارجية البينية الكلية و الزراعية العربية (رؤية تحليلية)، الطبعة الأولى، دار النشر غير مذكورة، مارس 2016 ص18.

فائض في الميزان التجاري للدولة، نظرا لأن قيمة الصادرات تكفي لسد نفقات الإستيراد، و توفر للدولة النقد الأجنبي لذلك. حيث يتم تقديره من خلال المعادلة التالية¹:

$$\text{معدل التغطية} = (\text{قيمة الصادرات} / \text{قيمة الواردات}) \times 100$$

و أيضا يستخدم مصطلح معدل التبادل الدولي لمعرفة العلاقة بين الصادرات و الواردات، و بالتالي تطور الوضع النسبي لدولة ما في عملية التبادل الدولي، أي محاولة التعرف على تحكم الدولة في وارداتها.

الفرع الخامس: مؤشر كفاءة أداء العمليات التصديرية

تعتبر أهمية التجارة الخارجية في إجمالي الدخل القومي مؤشرا على أداء كفاءة العمليات التصديرية، و بالتالي كلما زادت قيمة هذا المؤشر يدل على زيادة عدد و نشاط الهيئات و المؤسسات التصديرية التي تعمل داخل الدولة في مجال التجارة الخارجية مع غيرها من الدول أو التكتلات أو التجمعات الاقتصادية. و هو معيار تقريبي نظرا لأن كفاءة العمليات التصديرية تتفوق على عوامل كثيرة منها سرعة الإجراءات و التسهيلات التصديرية و سرعة وصول السلعة للمستهلك النهائي بالجودة المطلوبة. و هذه العوامل من الصعب التعبير عنها أو إخضاعها للقياس في ظل عدم توفر تلك البيانات و المتعلقة بالدول المنافسة خاصة، و من ثم يعبر هذا المؤشر عن وضع و إمكانية زيادات صادرات الدولة على غيرها من الدول أو التكتلات الاقتصادية، و يتم احتساب هذا المؤشر وفق المعادلة التالية :

$$\text{كفاءة أداء العمليات التصديرية} = (\text{قيمة التجارة الخارجية} / \text{إجمالي الدخل القومي}) \times 100$$

الفرع السادس: متوسط الميل للتصدير

تبرز أهمية هذا المؤشر في أنه يدل على مدى مساهمة الصادرات البينية في تكوين الناتج المحلي الإجمالي للدول، و بتعبير آخر فإنه يوضح مدى اعتماد النشاط الاقتصادي لأي دولة على الظروف السائدة في أسواق التصدير لهذه الدولة، و عليه فإن كان هذا المؤشر مرتفعا دل ذلك على انخفاض اعتماد الدول على العالم الخارجي، مما يجعل اقتصاديات الدول أقل تعرضا للتقلبات

¹ - محمود محمد فواز، سرحان أحمد سليمان، نفس المرجع، ص16.

الاقتصادية العالمية و يجعلها في حالة عدم التبعية، كما و يتم احتساب متوسط ميل التصدير وفق المؤشر التالي:

$$\text{متوسط ميل التصدير} = (\text{قيمة الصادرات} / \text{قيمة الناتج المحلي الإجمالي}) \times 100$$

الفرع السابع: متوسط ميل الاستيراد

يوضح هذا المؤشر مدى اعتماد الدولة على وارداتها و بالتالي معرفة مدى اعتمادها على العالم الخارجي، بمعنى أنه يعكس مدى تبعية الإنتاج الوطني للدولة للإنتاج العالمي الذي يمونها، و كلما زادت قيمة ميل متوسط الإستيراد، كلما دل ذلك على زيادة اعتماد الدولة على الخارج في سد احتياجاتها. حيث يتم احتساب هذا المؤشر وفق ما يلي:

$$\text{متوسط ميل الإستيراد} = (\text{قيمة الواردات} / \text{قيمة الناتج المحلي الإجمالي}) \times 100$$

كما و يطلق على نسبة قيمة الواردات إلى قيمة الناتج المحلي الإجمالي بمعدل التبعية الاقتصادية و تتراوح قيمته ما بين 100 في حالة اعتماد الناتج المحلي الإجمالي للدول بالكامل على الواردات ، و صفر في حالة العكس

المطلب الثالث : قياس الانفتاح التجاري وفق مؤشرات الانفتاح النسبي

تختلف المؤشرات النسبية لقياس درجة الانفتاح التجاري وفق ما يلي:

الفرع الأول: مؤشر التقييد التجاري (Indice de restriction commerciale)¹

لقد ساهم كل من (Anderson et Nearly,1994) لقياس درجة الانفتاح الاقتصادي للدول بمفهوم التقييد التجاري، حيث يقيس هذا المؤشر درجة رفاهية المستهلكين وفق منحنى الطلب الخاص بهم مع المرونة السعرية للطلب، و الذي يعبر عنه بمؤشر التعريف الموحدة. حيث يمكن تمثيل المؤشر الذي يقيس مستوى تغير رفاهية المستهلكين وفق المعادلة التالية:

$$\Delta B / \Delta \tau = (P_d - P_e) \Delta D / \Delta \tau - D \Delta P_e / \Delta \tau$$

¹ Glibert Niyongabo, *Politique d'ouverture commerciale et développement économique*, Thèse présentée et soutenue publiquement pour l'obtention du doctorat en science économique, Université d'Auvergne, Clermont-Ferrand I, France, 2007-p15.

حيث أن:

τ تمثل التعريفية الموحدة، Pd هو مستوى الأسعار المحلية، Pe يمثل مستوى الأسعار الأجنبية، B يمثل مستوى الرفاهية، D يمثل الطلب السلعي.

و عليه حسب المؤشر من أجل كل ضريبة أو تعريفية مفروضة من 0% إلى 100% لتكن t ، مع اعتبار أن الأسعار الدولية تبقى ثابتة، فإن كل من (Anderson et Nearly, 1994) قدما معادلة التعريفية الموحدة ضمن نموذج التوازن العام المحسوب سمية بمؤشر تقييد التجارة (Indice de restriction commerciale. IRC) و الذي يؤخذ بعين الاعتبار كل التعريفات المفروضة على التجارة الخارجية وفق المعادلة التالية¹:

$$Le\ IRC = \left[\frac{\sum (\partial D / \partial Pd) (Pe.t)^2}{\sum (\partial D / \partial Pd) (Pe)^2} \right]^{1/2}$$

إلا أنه في حالة البلد من الحجم الكبير فقد أضاف كال من Anderson و Nearly عامل مهم آخر يقيس درجة التغيرات في المبادلات التجارية التي تؤثر على التغيير النسبي للأسعار الدولية. و في نفس السياق اقترح (Freensta, 1995) مؤشر مشابه يأخذ في الحسبان المنافسة غير النزيهة التي تفرضها بعض الأقطار. حيث يقترح المؤشر دمج التغيرات المفاجئة للأسعار الأجنبية على التعريفية $(\partial Pd / \partial \tau)$ ضمن الطلب $(\partial D / \partial \tau)$ ، و على إثر هذه الفرضية قام Freensta باحتساب التعريفية المثلى τ^* المستنتجة من مرونة الطلب من جهة و التغيرات في مستوى الأسعار الدولية أو حتي التغيير في مستوى سعر صرف العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية و فق المعادلة التالية²:

$$\tau^* = \frac{\sum (\partial D / \partial Pd) (Pe.t)^2}{\sum (\partial D / \partial Pd) (Pe)^2}$$

من خلال هذين المؤشرين، نلاحظ أن كل من Freensta و Anderson و Nearly قدموا تقيما واضحا لطريقة تقييم الكبح أو التقييد التجاري، حيث تضمنا هذين المؤشرين حساب بعض الظواهر

¹-Anderson J.E & P. Neary, 1994, "Measuring the restrictiveness of trade policy", The World Bank Economic Review, vol.8, n°2, pp.151-169.

²-Freenstra, R., Estimating the effects of trade policy, in Grossman & Rogoff, Handbook of international economics, vol3. 1995.

الاقتصادية و الصدمات المفاجئة الخاصة بتقلبات سعر الصرف و عدم كمال السوق و البيئة الاقتصادية¹.

الفرع الثاني: مؤشر تفاوت الأسعار النسبية

في إطار ضبابية و تعقيد بعض المؤشرات الاقتصادية التي تقيس درجة الانفتاح التجاري، قام (Dollar,1992)² باقتراح مؤشر مبسط يقيس من خلال درجة الانفتاح التجاري، إذ ارتكز هذا الأخير على مستوى الأسعار النسبية للبلدان المختلفة و الذي سمي بـ: RPL. هذا المؤشر لا يؤخذ في الحسبان قياس المرونة السعرية كما تطرق إليها المؤشر السابق، بل يقيس مستويات التفاوت التجارية بين بلدان العالم ارتكازا مستوى الأسعار للولايات المتحدة الأمريكية. حيث أن كل اختلاف موجب بين بلد ما مع البلد المرجع مع الأخذ بعين الاعتبار معدلات الصرف يعتبر تفاوت أو تشوه تجاري بين البلدين على حد اعتبار Dollar. و وفقا لمعادلة المؤشر فإنه يركز على جانبين اثنين، يختص الأول بتقييم تغيرات الأسعار و الثاني باختلاف معدلات الصرف كما هو موضح:

$$Pr = 100 * \varepsilon . Pi / P_{usa}$$

حيث أن :

Pr: هو المؤشر النسبي للأسعار، ε معدل الصرف الإسمي للعملة الوطنية مقابل الدولار، Pi هو مؤشر الأسعار الاستهلاكية للبلد، أما P_{usa} فيمثل مؤشر الأسعار للولايات المتحدة الأمريكية.

يمثل هذا المؤشر المستوى النسبي للأسعار بين البلدان المختلفة مع امكانية فحص التغيرات في أسعار الصرف الحقيقية الثنائية بين البلدين، يعني البلد الأصلي و البلد المرجع باعتبار أن هذا الأخير يمثل الشريك التجاري الوحيد للبلد الأصلي. كما وقد اعتبر Dollar أن المؤشر النسبي للأسعار لأي بلد إذا شابه أو قارب المؤشر النسبي للولايات المتحدة الأمريكية (100%) فإنه يمكن الحكم على هذا البلد بالانفتاح التجاري. على خلاف ذلك فإن المؤشرات التي تفوق 100% بأسعار تشويهية، فإنها اقتصاديات نلتبس من خلال غياب التحرير التجاري.

¹ - Glibert Niyongabo, OP.CIT, p16.

² - Dollar, D, Outward oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDCs, 1976-85, Economic development and cultural change, 1992, 523-544.

أما من حيث الجانب الديناميكي التطبيقي، فقد اقترح Dollar تحليل العلاقة الوظيفية بين مستويات الأسعار النسبية و الدخل، حيث استند في تحليله هذا على فرضية Balassa*، على اعتبار أن البلدان الغنية تتمتع بمعدلات الصرف مبالغ فيها إن صح القول من منطلق نظرية تعادل القوة الشرائية (PPA) و ذلك بفضل الانتاجية المرتفعة التي تتميز بها بعض القطاعات. خصوصا و أن أسعار بعض السلع غير المصدرة تبقى مرتفعة نسبيا بالمقارنة بأسعار السلع متبادلة بين البلدان. حيث أثبتت نتائج التقدير على أن البلدان الإفريقية لها تفاوت كبير في الأسعار النسبية بالمقارنة مع بلد المرجع بمتوسط يفوق 160%، على خلاف ذلك فإن البلدان الآسيوية (اشتملت العينة على 16 بلد) تبنت سياسة الانفتاح التجاري بمؤشر أسعار أقل من 100%، أما البلدان المتقدمة فقد صنفت في نفس صف الولايات المتحدة الأمريكية. و في الأخير نستج أن مؤشر Dallor يسمح بتصنيف البلدان وفق درجة الانفتاح التجاري وفق المؤشر النسبي للأسعار صعودا أو هبوطا مقارنة بالبلدان الغنية، إلا أنه لم يسلم من بعض الثغرات إذ صنف أثيوبيا على أنها اقتصاد منفتح على المبادلات التجارية في حين صنف التايوان على أنها بلد تشبوه التشوهات السعرية¹.

الفرع الثالث: مؤشر التعريفات النسبية — [Pritchett and Sethi,(1994)]:

لقد قام كلا من Pritchett و Sethi بتأسيس مؤشر تقاس به درجة الانفتاح التجاري ، حيث بني هذا المؤشر على تحليل التعريفات الجمركة الفعلية المحسوبة وفق مستوى الإيرادات الرسمية من المدونة الأصلية لميزانية البلد. حيث لاحظنا من خلال دراسة عينة مكونة من ثلاث دول نامية و هي (جاميكا و كينيا و باكستان) أن المستوى الفعلي للتعريفات هو متغير تابع للمستوى الرسمي إلا أن

* L'effet Balassa-Samuelson comme le définit le Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) est l'idée que le taux de change réel d'équilibre de long terme n'est déterminé que par la productivité relative du secteur national exposé à la concurrence par rapport à la productivité de l'étranger. Cet effet est tiré d'un modèle établi par Béla Balassa et Paul Samuelson en 1964. Sa vérification économétrique est fortement contestée par 3 faits stylisés remarquables sur la période de 1970 à 1996 : Il n'existe pas de lien entre le taux de change réel et la double productivité relative du secteur exposé, la parité de pouvoir d'achat sur le secteur exposé à la concurrence est mal vérifiée sur le long terme, et il y a une forte corrélation entre le taux de change réel du secteur exposé et non exposé là où la théorie prédisait une corrélation nulle.

¹-Glibert Niyongabo, OP.CIT, pp17-18.

العلاقات التجارية التي تربطهم تسير في الاتجاه العكسي. حيث يمكن فهم علاقة التعريفات النسبية من خلال المؤشر الرئيسي التالي¹:

$$TE = a + b TN + \varepsilon$$

حيث يمثل TE المعدل الفعلي للتعريفات ، أما TN يمثل المعدل الاسمي.

لقد لاحظ كل من Sethi و Pritchett أن العلاقة التي تربط المتغيرين غير خطية و ذلك بعد فحص وجود العتبة المثالية للتعريفات على اعتبار أن المعادلة السابقة لم تعطي النتائج الصحيحة و الفحص الدقيق لقياس درجة التقييد أو الانفتاح التجاري. على اعتبار أن الجانب التطبيقي لهذا المؤشر أكد فرضية منحنى Laffer* على أن زيادة ارتفاع معدل الضريبة من شأنه أن يخفض من المستوى الإيرادات الحكومية. حيث نستج من خلال هذا التحليل أن Pritchett أراد أن يقيس درجة الانفتاح التجاري من خلال معدل التعريفات الجمركية الاسمي. مع العلم قياس نسبة مساهمة التعريفات الجمركية في خزينة الدولة المتأية من التجارة الخارجية يعطي صورة واضحة عن درجة الانفتاح التجاري لهذه الدولة.

الفرع الرابع: مؤشر التحرير التجاري العام وفق² [Choksi, Michaely and Papageogiou (1991):

يختلف المؤشر الذي وضعه كل من (Choksi, Michaely and Papageogiou) على الدراسات السابقة من خلال قدرته على التقييم الفعلي لنتائج سياسة التحرير التجاري. لأن المبدأ الرئيسي لهذا المعدل ليس بالأحرى قياس نسبة أو درجة الانفتاح التجاري و تصنيف الدول على أنها

¹ - Pritchett, L., **Measuring Outward Orientation: can it be done?**, Journal of development economics, May, 49(2), 1996, pp.419-447.

* La **courbe de Laffer** est une modélisation économique développée par des économistes de l'offre, en particulier **Arthur Laffer**, fondée sur l'idée que la relation positive entre croissance du taux d'imposition et croissance des recettes de l'État (l'État étant défini au sens large, c'est-à-dire que le terme représente ici toutes les administrations publiques) s'inverse lorsque le taux d'imposition devient trop élevé. Lorsque les prélèvements obligatoires sont déjà élevés, une augmentation de l'impôt conduirait alors à une *baisse* des recettes de l'État, parce que les agents économiques sur-taxés seraient incités à moins travailler (cela ne vaut plus la peine de travailler si la progression des gains issus du travail diminue pour une unité supplémentaire de travail effectué).

² - Papageogiou D., M. Michaely et A.Choksi, eds. , **Liberalizing Foreign Trade** ,Cambridge, Blackwell, 7 Volumes, 1991.

اقتصاديات منفتحة على العالم الخارجي، بقدر إعطاء المراحل الأساسية لتطبيق السياسة التحرير التجاري الناجحة التي تستفيد بها البلدان المشاركة في التجارة الدولية، كما يقترح المؤشر تبني الصلاحيات المثالية الهادفة، مع توفير البيئة المؤسسية و الاستقرار الاقتصادي مع ربط حلقات التحرير التجاري للوصول إلى النتائج الإيجابية. فعلى حد وصف Choksi و Michaely لن تأتي سياسة التحرير ثمارها إلا إذا كان هناك تلاحم في الإصلاحات الاقتصادية في ظل نظام الصرف الموثوق.

إلا أن هذا المؤشر لقي انتقاداً شديداً من قبل [Edwards, (1998)] على أن المؤشر السابق استعمل بعض الحواب المعيارية الخاصة بالانفتاح الاقتصادي بما في ذلك الانفتاح المالي ليصنف بعد ذلك اقتصاديات الدول وفق الانفتاح التجاري، هذا من جهة و من جهة أخرى صنف المؤشر بلدان العام وفق اقتصاديات منفتحة أو حمائية وفق مراحل تطبيق سياسة الانفتاح التجاري¹.

الفرع الخامس: مؤشر انفتاح التجاري الثنائي لـ [Sachs and Warner, (1995)]²

لقد حاول Sachs and Warner, (1995) الإجابة على بعض الانتقادات الموجهة حول تواريخ تبني سياسة الانفتاح التجاري مع سيرورة تطبيق الإصلاحات، حيث يقوم هذا المؤشر على تصنيف الدول إلى اقتصاديات المنفتحة تجارياً و آخر مغلقة نسبياً أو حمائية وفق المعايير المعتمدة التالية:

- القيود التعريفية و غير التعريفية لا يجب أن تتجاوز نسبة 40% من قيمة الإنتاج الكلي الموجه للتجارة الخارجية؛

- يجب ألا تتجاوز علاوة سعر الصرف في السوق الموازية أكثر من 20%؛

- لا يجب أن يتميز النظام السياسي بالتوجه الاجتماعي؛

- لا يجب على الدولة أن تحتكر قطاع التصدير.

¹ - Glibert Niyongabo, OP.CIT, pp17-18 .

² - Sachs, J. & Warner, A., *Economic reform and the Process of Global Integration trade*, Brookings papers on Economic Activity, 1:1995, pp.1-118

حيث أن كل بلد يستوفي الشروط المذكورة أعلاه يصنف ضمن قائمة الدول المنفتحة تجارياً، على خلاف ذلك كل بلد لا يتمتع بالخصائص التالية يصنف في مصف الدول المغلقة تجارياً أو الدول التي تنتهج سياسة الحماية التجارية. كما و قد بين الدراسة التجريبية التي قام بها كل من Sachs and Warner على عينة متكونة من 177 دولة خلال الفترة الممتدة ما بين 1955-1970 أن فقط 15 بلد صنفت في قائمة دول الانفتاح التجاري وفق المعايير الموضوعية، في حين صنفت 74 دولة أخرى في صف الدول منفتحة جزئياً على العالم الخارجي، على حد اعتبار أن الدول التي طبقت سياسة الانفتاح التجاري حققت معدلات إيجابية للنمو الاقتصادي (11 دولة من 15 المذكورة حققت معدلات نمو أكثر من 3%)، على أن 70 بلد من بين 74 المذكورة حققت معدلات نمو أقل من 3%. في حين صنفت باقي الدول الأخرى في مصف الدول الحمائية.

إلا أن هذا المؤشر في حد ذاته لم يسلم من انتقادات [Rodriguez and Rodrik(1999)] ، حيث اعتباراً أنه فقط عاملين اثنين من بين المعايير الخمس المذكورة أعلاه لها علاقة سببية بمستوى النمو الاقتصادي و السياسات التجارية¹.

بعد التطرق إلى المؤشرات الخاصة بقياس درجة الانفتاح التجاري أو الحماية التجارية، فإنه يستخدم مصطلح توجيه التجارة (Trade orientation) لتصنيف الأنظمة التجارية للدول و هو يقيس درجة الحماية أو الحوافز المطبقة على التجارة الخارجية كما أسلفنا. فكلما كانت درجة الحماية منخفضة في بلد ما تكون السياسات التجارية المتبعة ذات توجه إلى الخارج، و أقل تحيزاً ضد قطاع الصادرات. و لقياس توجيه التجارة، يتم استخدام المؤشرات السابقة و التي من أبرزها معدلات التعريفية الجمركية، حصة الواردات الخاضعة للقيود الجمركية، نسبة الإيرادات الجمركية لقيمة الواردات، و العلاوة على قيمة سعر الصرف في السوق الموازية. و هي بالأحرى تقيس درجة التشوه الحاصل في القطاع الخارجي نتيجة القيود على المدفوعات.

كما يمكن تصنيف الدول العربية وفقاً لهذه المؤشرات المتاحة إلى مجموعتين رئيسيتين، فالمجموعة الأولى تضم دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي و هي: الإمارات، البحرين، السعودية، الكويت ، قطر ، عمان ، و لبنان إلى حد ما. التي تتميز بنظام حماية يستند إلى التعريفية الجمركية المنخفضة نسبياً، كما و تتسم بقلّة استخدامها للحوافز غير الجمركية أمام التبادل التجاري.

¹. Rodriguez F. and D. Rodrik , **Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence**, NBER,, WP n°7081, april, 1999.

كما و تتكون المجموعة الثانية من الاردن و تونس و الجزائر و مصر و المغرب و موريطانيا، و اليمن. و هي الدول التي تنفذ كل منها برامج إصلاح متكامل يحتوي على إجراءات لإصلاح السياسات التجارية و تحرير التجارة الخارجية، و لا تزال بعض الدول العربية الأخرى (سوريا و السودان) تطبق نظاما تجاريا يعتمد على احتكار القطاع العام للتجارة الخارجية، و اكتفت بإدخال إصلاحات جزئية في سياساتها التجارية¹.

المطلب الرابع : واقع التحرير التجاري في بعض البلدان العربية

لقد أبرزت تجربة الدول العربية التي توصلت إلى تنويع الصادرات أنها تركز في عدد محدود من السلع ذات القيمة المضافة المتدنية و تميزت بمعدلات نمو بطيئة، و على الرغم من قيام هذه بربط انتاج السلع التي اكتسبت فيها ميزة بشبكات الانتاج الدولية و جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إليها، فإن زيادة حدة المنافسة الدولية نتيجة تنفيذ الاتفاقيات المتعددة الأطراف لتحرير التجارة العالمية والانتهاج من نظام الحصص المفروضة على صادرات الدول النامية من المنسوجات الملابس و التغيرات السريعة في الميزة النسبية المتعلقة بها شكلت كلها عوامل أدت إلى إضعاف القدرة التنافسية في قطاع الانتاج الموجه للتصدير في الدول العربية. و لقد قامت بعض الدول العربية بإبرام اتفاقيات التجارة الحرة مع الشركاء التجاريين في إطار اتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية، و اتفاقيات التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية و ذلك لتيسير النفاذ إلى تلك الأسواق و الحفاظ على حصصها التصديرية فيها. غير أن اتفاقيات التجارة الحرة مع الشركاء التجاريين الرئيسيين تؤدي أيضا إلى تحرير واردات الدول العربية من تلك الدول، و بالتالي فإن الصناعات المحلية المنافسة لتلك الواردات والتي تتمتع بحماية عالية نسبيا ستواجه بدورها أيضا منافسة أجنبية حادة، كما و ستعرض بعض الصناعات للزوال مما يؤدي ذلك إلى تسريح العمال فيها. و عيه لم يعد الاستمرار في تنفيذ سياسات تجارية مزدوجة في إطار تنفيذ التجارة الحرة مبررا لإبقاء الحماية، حيث تصبح إحدى الأولويات في هذا الشأن العمل على تخفيض التعريفات الجمركية إذ أصبح يطلق عليها برسوم تعريفية

¹جمال الدين زروق، واقع السياسات التجارية العربية و آفاقها في ظل اتفاقية منظمة التجارة العالمية، ص8، مقال علمي منشور على الأنترنت على الرابط التالي: www.arab-api.org/images/publication/pdfs/405/405_j1-1.pdf تم الإطلاع عليه يوم 2016/05/21 على الساعة: 11h00.

الدولة الأولى بالرعاية (Most favored nation tariffs-MFN tariffs) المطبقة على الواردات من الدول غير الأعضاء في اتفاقية التجارة الحرة¹.

و تهدف التخفيضات الجمركية المطلوبة إلى تقليل التمييز الذي يمارس ضد أنشطة التصدير، بحيث يتمكن المنتجين المحليين من شراء مدخلات الإنتاج سواءا منه الموجه للتصدير أو للإنتاج للسوق المحلية بأسعار السوق الدولية التنافسية و بالتالي توسيع أنشطتهم، و لا شك ان تخفيض التعريفات الجمركية على مدخلات الإنتاج ستستفيد منه الصناعات التصديرية كالمنسوجات و الملابس.

و لقد بدأت الدول العربية في الآونة الأخيرة بتحرير أنشطة الخدمات من خلال الخصخصة مشاركة القطاع الخاص في تقديم خدمات البنية الأساسية، و لقد فتح العديد من الدول العربية قطاع الاتصالات أمام مشاركة القطاع الخاص ولاسيما في مجال الهواتف النقالة ، كما فتحت بعض الدول الخدمات المصرفية و خدمات التأمين للتواجد التجاري للمنافسة الأجنبية في السوق المحلية، هذا و سمحت دول الخليج بتأسيس شركات طيران يمتلكها القطاع الخاص و العمل كمنافس لشركات الطيران التي يمتلكها القطاع العام. كما و قد بدأ التوجه المتزايد نحو تحرير قطاع الخدمات ليعطي دفعة قوية للنمو و التشغيل في العديد من الدول العربية، حيث اتاحت فرصا جديدة للمستثمرين الوطنيين و الأجانب و دفعت الاقتصاد اتجاه المزيد من الاندماج نحو الاقتصاد العالمي.

كما لا تزال جهود تحرير تجارة الخدمات في بدايتها في غالبية الدول العربية، و يمكن أن تشكل تجربة تحرير قطاع الاتصالات نموذجا يحتذى به في تحرير الخدمات الاساسية الأخرى، و منها بوجه خاص النقل و التأمين و الخدمات المصرفية، حيث تعد دبي إحدى النماذج التي أعطت نتائج هامة من خلال تحرير قطاع الخدمات، إذ أصبحت الاستثمارات المحلية و الأجنبية في الخدمات في دبي هي المحرك الرئيسي لإحداث التغيير و التنوع في الإمارات العربية المتحدة. كما و قد نجحت في استقطاب الاستثمارات الأجنبية الهائلة في قطاع الخدمات كتكنولوجيا الإعلام و الاتصال و النقل و السياحة و العقارات، و تعد خدمات الحقول الخضراء (Green fields) من الخدمات الأخرى الجديدة التي اتجه إليها الاستثمار الأجنبي المباشر و بمعدلات نمو عالية، وقد أسست دبي مدن خضراء

¹-جمال الدين زروق، تحرير التجارة الخارجية و التشغيل في الدول العربية، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، العدد 1، أبو ضبي ، الإمارات العربية المتحدة، 2007، ص42.

لاحتواء الاستثمار الأجنبي المباشر في خدمات تكنولوجيا المعلومات و المثال على ذلك مدينة الإنترنت و مدينة الإعلام التين استقطبتا كبرى المؤسسات الإعلامية العالمية¹.

يمثل تحسين بيئة الأعمال جزءا داما لتحرير التجارة لتحفيز القطاع الخاص على زيادة الأنشطة التي تولد فرص العمل في الاقتصاد الوطني، و يتطلب الأداء الأفضل للتجارة ليس فقط في التحرير التقليدي للتجارة فحسب، بل أيضا تطوير الأطر التنظيمية لوضع القواعد المناسبة لمعالجة حالات إخفاق السوق (Market failure)، و اتخاذ الإجراءات المساندة للمنافسة و التي ترمي إلى تعزيز دخول شركات جديدة و خروج الشركات العاجزة عن تغطية تكاليفها، كما يتعين على بيئة الأعمال و هيكلها البنوي أن تسمح للشركات الوطنية بالوصول إلى مدخلات و خدمات أعمال ذات جودة و بأسعار عالمية. و هناك حاجة أشد للدول العربية سواء منها التي وقعت على اتفاقيات التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي و مع الولايات المتحدة الأمريكية، أو تلك التي تسعى للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية لمصاحبة الجهود التي تبذلها في تحرير أسواقها المحلية للمنافسة الدولية في الخدمات، و بناء و تعزيز الأطر التنظيمية اللازمة للمنافسة في السوق، كما و تجدر الإشارة على أن الدول العربية التي انضمت مؤخرا لمنظمة التجارة العالمية مثل السعودية في نهاية عام 2005، قد قامت بفتح العديد من قطاعاتها للمنافسة الأجنبية و الإستثمار الأجنبي، حيث صاحب هذا الإنفتاح الإصلاحات المطلوبة لوضع الأطر التنظيمية للمنافسة في توريد الخدمات².

¹ - جمال الدين زروق، المرجع السابق، ص45.

² - جمال الدين زروق، المرجع السابق، ص46.

المبحث الثالث: الأدبيات النظرية و التجريبية للعلاقة بين الاستثمار الأجنبي والتجارة الخارجية

لقد بينت التجربة الاقتصادية في مجال التجارة الخارجية و التي نادت بها بعض المنظمات الدولية أن الدول التي حققت مستويات عالية من النمو الاقتصادي عن غيرها هي تلك الدول التي أخذت بسياسة الانفتاح التجاري، و أن حجم و نوعية الاستثمار الأجنبي المباشر و مدى استفادة الدول النامية منه، يتوقف على السياسة التجارية و الاستثمارية التي تتبعها الدولة. فالدولة التي تفرض حماية على أسواقها المحلية من المحتمل أن تستقطب بعض الاستثمارات الأجنبية، و لكن هذه الاستثمارات الوافدة يكون هدفها الرئيسي هو التغلب على الحواجز الجمركية التي تضعها هذه الدولة. إذ تقوم بإشباع السوق المحلي بدلا من التصدير نحو الخارج، إلا أنه ما يعاب نسبيا على هذا النوع من التوجه الاستثمار في الغالب أن التكنولوجيا التي تستعملها هذه المشروعات تكون من النوع الأقدم و الأقل كفاءة. حيث أن المطلوب منها هو المنافسة مع الشركات المحلية المماثلة، أما في الدول ذات النظم التجارية الأكثر انفتاحا فهي تجذب الاستثمارات الأجنبية التي تهدف إلى الإنتاج من أجل السوق الخارجي و بالتالي تجلب معها تكنولوجيا متطورة و إدارة ذا كفاءة عالية.

المطلب الأول: نظرية التجارة الدولية و حركية رؤوس الأموال لـ [Robert A.Mundell (1957)]

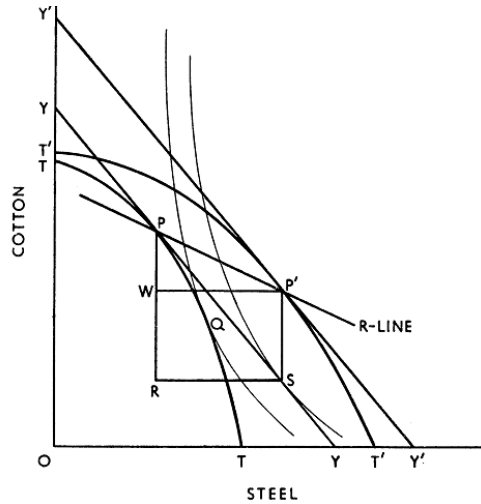
لقد حاول [Robert A.Mundell (1957)]¹ أن يؤسس لنظرية جديدة لتدفقات رؤوس الأموال الأجنبية من خلال فهم الأسباب الداعية لتطور التجارة الخارجية، حيث اعتبر أن عوائق التجارة الخارجية تشجع تدفقات عوامل الإنتاج بين الدول في ظل بعض الفرضيات الخاصة بإحلال الإنتاج السلعي محل تحركات عوامل الإنتاج بين الدول، معتبرا بذلك أن أيضا أن العوائق التي تحول دون تدفق عوامل الإنتاج من شأنها هي الأخرى أن تدعم تطور التجارة الخارجية، كما وقد اشترط ماندل في تفسيره لتدفقات الاستثمار الناتجة عن تحركات عوامل الإنتاج : أولا أن تكون دوال الإنتاج متجانسة من الدرجة الأولى و متماثلة بين البلدين، ثانيا أن تختلف التركيبة الإنتاجية بين السلع من

¹ -Robert.A Mundell, *International trade and factor mobility*, the American economic review, Vol. 47, No.3, jun,1957, pp321-335.

عوامل الإنتاج (العمل و رأس المال) فهناك سلع ذات كثافة عالية لرأس المال و أخرى ذات كثافة عالية للعمل.

لفهم نظرية Mundell، يفترض أن هناك بلدين A و B ينتجان سلعتين مختلفتين ولتكن القطن و الصلب بعاملتي إنتاج و هما رأس المال و العمل، حيث أن يتمتع البلد A بوفرة كبيرة من العمل بالمقارنة مع رأس المال على عكس البلد B. في حين أن إنتاج القطن يتطلب نسبة عالية من العمل مقارنة بإنتاج الصلب، حيث نعتبر أن البلد B يمثل باقي العالم أما البلد A فيمثل الطرف الثاني للمبادلات التجارية مع اعتبار أن ما يميز هذه الحالة عدم حركية عوامل الإنتاج بين البلدين في الفترة الأولى مع غياب العوائق التجارية (Impediments of trade). فالبلد A يقوم بتصدير القطن لأنه يتمتع بميزة نسبية في إنتاجه مقارنة بالصلب الذي يستورده من العالم الخارجي لتلبية الطلب المحلي، و كما هو موضح في الشكل رقم (1-3) فالبلد A يصدر PR من القطن و يستورد RS من الصلب، على اعتبار أن مداخيل التجارة الخارجية للبلد ممثلة في OY:

الشكل (1-3): حركية عوامل الإنتاج و التجارة الخارجية

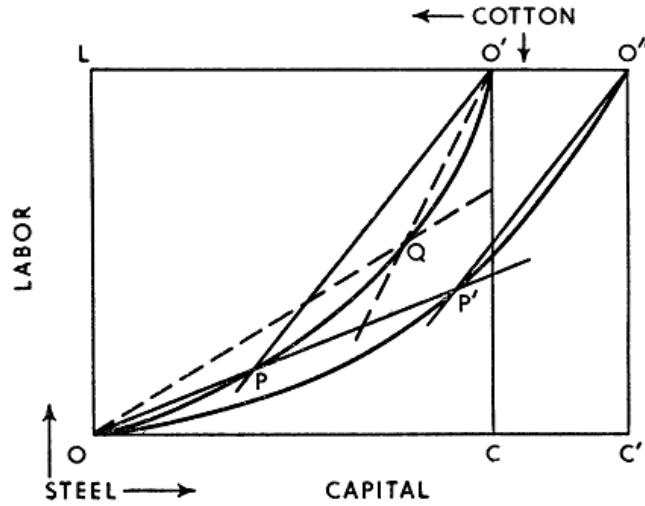


المصدر: Robert.A Mundell, OP.CIT,p323

لنفترض في الحالة الثانية أن البلد A يفرض قيود جمركية على استيراد الصلب من باقي العالم، و في ظل حركة تامة لتتنقل رؤوس الأموال فإن سعر الصلب سيرتفع في البلد A مقارنة بسعر القطن الذي ينتج محليا كنتيجة للتقييد التجاري المنتهج من قبل البلد A، حيث سيتغير مستوى الإنتاج و الإستهلاك إلى النقطة Q. فعلى حد اعتبار (R.A.Mundell) فإن عوامل الغنتاج قد تتحول بين السلعتين بسبب

اختلاف المداخل المحققة من المبيعات لأن سعر الصلب قد ارتفع في البلد A، ليحدث ذلك عرضاً وافراً للعمل (Excees supply of labor) و طلباً متزايداً على رأس المال (Excees demand (for capital)، و كمحصلة لذلك تنخفض الإنتاجية الحدية للعمل و ترتفع الإنتاجية الحدية لرأس المال¹. لقد حاول (R.A.Mundell) أن يربط العلاقة بين حركية عوامل الإنتاج و التجارة الخارجية من خلال ما تحدثه في سياساتها التجارية معتبراً في نفس المثال أن ارتفاع الإنتاجية الحدية لرأس المال في البلد A من شأنها أن تؤثر على إنتقال رؤوس الاموال من البلد B إلى البلد A لترتفع بعد نسبة امتلاك رأس المال في البلد مقارنة بالعمل، حيث يوضح الشكل الموالي التغير في نسبة امتلاك عوامل الإنتاج و مستوى الإنتاج السلعي:

الشكل رقم (3-2): التغير في نسبة امتلاك عوامل الإنتاج و مستوى الإنتاج السلعي



المصدر: Robert.A Mundell,OP.CIT,p324

يعتبر المنطق النظري الذي جاء به (Mundell,1957) الإسهام الأول من حيث تأصيل العلاقة التي تربط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بالتجارة الخارجية، حيث أثبت وجود علاقة إحلال بين التجارة و الاستثمار الأجنبي (substituabilité entre le commerce et IDE) من خلال الاختلاف في معدلات العائد على رأس المال بين الدول، كما وقد أكد هذا المنطق من خلال توفر فرضية الحرية التامة لتنقل رؤوس الأموال بين الدول. و كمحصلة نظرية (R.A.Mundell) هي

¹ - R.A.Mundell,OP.CIT,p324.

أن الواردات من السلع ذات الكثافة العالية من رأس المال تستبدل بتدفقات رأس المال التي تساهم في إنتاج هذه السلع، يعني إحلال الاستثمار الأجنبي المباشر محل الواردات لتختفي بذلك المزايا النسبية بين الدول¹.

المطلب الثاني: التجارة الدولية و الاستثمار الأجنبي المباشر لـ KIYOCHI KOJIMA 1973

لقد أسس [KIYOCHI KOJIMA, (1973)] لتأصيل نظري مفاده أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تؤثر و تتأثر بنمو التجارة الخارجية مركزا هو الآخر على فرضية تجانس دوال الإنتاج، حيث حاول أن يؤكد من خلال الطرح النظري أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تدعم نمو التجارة الدولية إذا استثمرت الشركات المحلية في قطاعات يمتلك فيها بلدها الأصلي مزايا نسبية في إنتاج بعض السلع، لتفتح المجال للشركات الأجنبية بتدويل انشطتها خارج حدودها الجغرافيا و من ثم تدعم قوى التجارة الدولية².

وقد نشر مقال له سنة 1973 بعنوان التجارة الدولية و الاستثمار الأجنبي بين التكامل و الإحلال (Substitutes or Complements)، اعتبر Kojima أن هناك بلدين اثنين، البلد الأول هو البلد المستثمر (اقتصاد متطور) و أن هناك شركتين إنتاجيتين في كل بلد، الأولى متعددة الجنسيات M بلدها الأصلي هو البلد الأول و الثانية شركة محلية L في البلد الثاني، مع الأخذ بفرضية أن كلا الشركتين تنتجان نفس السلعة، على اعتبار أن الشركة M لها استراتيجية الإنتاج خارج الحدود إما عن طريق التصدير إلى البلد الثاني أو توطين الإنتاج مباشرة خارج الديار لدعم السوق الأجنبي أو التصدير و التوطين معا. حيث أخذ Kojima بفرضية غياب الطلب المحلي للبلد الأصلي على منتج الشركة M و ركز على الطلب الخارجي لبناء العلاقة الرابطة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية، معللا تحليله بمرحلتين، لتختار الشركة M في المرحلة الأولى ما بين الاستثمار في الخارج أو التصدير، مع تحديد بعض المتغيرات الأساسية الرياضية التي تعبر عن تطور إنتاج الشركة مع موازاة مع الطلب

¹ - Raphael chiappini , *Un réexamen de la relation entre commerce et investissement direct à l'étranger (IDE) à partir d'un modèle en panel dynamique : le cas de l'Allemagne, l'Espagne, la France et l'Italie*, p04. Article publié Sur le net sous le lien suivant : lare-efi.u-bordeaux4.fr/IMG/pdf/CR12-04.pdf.

² - Raphael chiappini, *Investissement direct à l'étranger et performance à l'exportation*, Revue française d'économie, Vol XXVIII, 2013/3, pp119-164.

الأجنبي، حيث أن Q_i و q_i هما إنتاج الشركتين M و L في بلدهما الأصلي للفترة i مع أن $(i=1,2)$ ،
أما إنتاج الشركة M في بلد الشركة L في المرحلة الثانية هو نتيجة استثمارها الأجنبي للفترة 2 كما
هو موضح من خلال المعادلة التالية¹ :

$$P_1 = a - (q_1 + Q_1) \quad \text{الفترة 01}$$

$$P_2 = a - (q_2 + Q_2 + hI) + KI_1 \quad \text{الفترة 02}$$

حيث أن: a, h, k معاملات موجبة ، كما أن a يمكن أن تمثل حجم السوق و h يمثل معدل الإنتاج
للاستثمار الأجنبي المباشر، أما k فتمثل معامل الاستثمار الأجنبي في رفع الطلب.

فعلى حد اعتبار Kojima إذا انتجت الشركة M في بلدها الأصلي لتصدر بعد ذلك منتوجها
إلى الخارج ، فإنها تتحمل بذلك تكلفة الإنتاج C و تكلفة النقل t من أجل التصدير، أما إذا قامت
بتوطين إنتاجها في الخارج عبر قنوات الاستثمار الأجنبي المباشر في بلد الشركة L ، فإنها تستفيد
بالدرجة الأولى من انخفاض التكاليف لمدخلات الإنتاج و في المقابل فيه تتحمل بذلك تكاليف إضافية
خاصة بدراسة السوق الأجنبي فضلا عن تلك التكاليف الثابتة لعملية خلق وحدات إنتاجية جديدة
أو شراء وحدات قائمة، حيث تقدر التكلفة الإضافية هذه بـ: \bar{C} ، على اعتبار أن \bar{C} يمكن أن تكون
أقل أو أكبر من C .

أما فيما يخص الشركة L فهي تتحمل أيضا تكاليف الغنتاج و التي تقدر بـ: C ، و لتعظيم
أرباحها فهي تأخذ بعين الاعتبار إنتاج الشركة الأجنبية M في سوقها المحلي من خلال المعادلة التالية:

$$\Pi_L = [P_1(q_1, Q_1) - c]q_1 + r[P_2(q_2, Q_2, I_1) - c]q_2$$

حيث يمثل r معامل التحديث ، يعني معامل التأثير بالشركة M ، كما أن شروط الامتلية من
الدرجة الأولى للمعادلة السابقة تقود إلى مايلي:

$$q_1 = \frac{1}{2}(a - c) - \frac{1}{2}Q_1$$

$$q_2 = \frac{1}{2}(a - c) - \frac{1}{2}Q_2 - \frac{1}{2}(h - k)I_1$$

¹ -KIYOSHI Kojima, **International trade and foreign investment :Substitutes or Complements**, Hitotsubashi
journal of economic ,16,1975,pp1-12.

حيث أن المعادلتين q_1 و q_2 تمثلان معادلتي رد الفعل للشركة L ، كما تترجم بذلك العلاقة بين الإنتاج الأمثل للشركة L و مستوى إنتاج الشركة M لكل فترة من فترات الدراسة. إلا أنه و مع إسقاط منطق Kojima على السوق الدولي فإن ردود الفعل بين الشركات متعددة الجنسيات تتضاعف لتحذوا الشركة M نفس حذو الشركة الأولى لتتغير بذلك المعادلات الأولى فتصبح:

$$P_1 = \frac{1}{2}(a+c) - \frac{1}{2}Q_1$$

$$P_2 = \frac{1}{2}(a+c) - \frac{1}{2}Q_2 - \frac{1}{2}(h-k)I_1$$

على اعتبار أن أسعار المنتجات في السوق المحلية تبقى تابعة للعرض الإنتاجي للشركة L و الاستثمار المباشر للشركة M ، هذه الأخيرة محاولة منها تعظيم أرباحها للفترة المتتالية تصبح معادلة الربح للشركة M كالتالي:

$$\Pi_M = [P_1(Q_1) - C - t]Q_1 + r[P_2(Q_2, I_1) - C - t]Q_2 + r[P_2(Q_2, I_1) - \bar{C}]hI_1$$

حيث أن الحل الأثل لهذا النموذج يسمح لنا بتحديد قيم المتغيرات الثلاث و هي Q_1 و Q_2 و I_1 من خلال ما يلي:

$$Q_1 = \frac{1}{2}(a+c) - C - t$$

$$Q_2 = \frac{h}{k}(a+c) + \frac{4h(h-k)}{k^2}(C+t) - \frac{2h(2h-k)}{k^2}\bar{C}$$

$$I_1 = -\frac{1}{k}(a+c) - \frac{2(2h-k)}{k^2}(C+t) + \frac{4h}{k^2}\bar{C}$$

فمن خلال المعادلات التالية استطاع Kojima أن يدرس العلاقة الموجودة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية، محاولة منه أن يستنتج هل الاستثمار الأجنبي هو الذي يدعم أو يقلل من مستوى التجارة الخارجية أم العكس أن التجارة الخارجية تعتبر من المحددات الرئيسية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال استصاغة عنوان هام في مقاله المنشور و هو (Foreign direct investment : trade-oriented or Anti-trade-Oriented)، حيث تم ذلك من

$$Q_2 - Q_1 = \left(\frac{1}{2}k - h\right)I_1 \quad \text{خلال استنتاج العلاقة التالية :}$$

فطبقا للمعادلة السابقة، إذا كانت قيمة K معدومة ، فإن $Q_2 - Q_1$ و I_1 يتغيران في اتجاه معاكس مما يدل ذلك على ان الشركة المتعددة الجنسيات مخيرة ما بين التصدير إلى الخارج أو الإستثمار خارج البلد الأصلي (الإنتاج في البلد المضيف) و هنا نستج أن الاستثمار الأجنبي يحل محل الصادرات كما أكد ذلك Kojima.

المطلب الثالث :نظرية التجارة الخارجية و الاستثمار الأجنبي المباشر لـ: [James.R.Markusen (1984)]

لقد حاول (Markusen,1984) تحليل العلاقة الرابطة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية من خلال الاستراتيجيات المنتهجة من قبل الشركات متعددة الجنسيات في تعظيم أرباحها بالتفضيل بين التصدير منتوجاتها إلى الخارج أو خدمة الطلب الأجنبي داخل اقتصاده المحلي. حيث أصدر Markusen مقال سنة 1984 بعنوان « Multinationals, Multi-plant economies and the gains from trade » ، شرح من خلال هذه العلاقة بالاعتماد على فرضية عدم كفاية الأسواق (Imperfection des marchés) ، فحسب Markusen فإن الشركة متعددة الجنسيات تقدم على عملية الاستثمار الأجنبي بإنشاء وحدة إنتاجية في الخارج مفاضلة على التصدير ، إذا كانت التكاليف الإضافية الثابتة لخلق وحدة إنتاج جديدة أقل من مثيلاتها إذا قررت نفس الشركة بناء وحدة إضافية في بلدها الأصلي. كما و تستثمر الشركات خارج بلدها الأصلي حسب Markusen تجنبا أيضا لتكليف التصدير كمصاريف النقل و التأمين و العوائق الجمركية¹.

كما دعم (S.L.Brainard[1997]) المنطق الذي جاء به Markusen بفكرة جديدة سماها بالإننتاج الجوّاري و التركيز الإنتاجي (la notion de proximité et de concentration de production)، فعلى حد اعتباره فإن قرار التصدير أو الاستثمار في الخارج هو دالة تابعة للتفضيلات ما بين المزايا المكتسبة و العوائد المحققة لتقريب الإنتاج للمستهلكين الأجانب (Proximité avec la demande locale) أو تلك العوائد المحققة من التركيز الإنتاجي للبلد

¹ -J.R.MARKUSEN, *Multinationals, Multi-plant economies and the gains from trade*, Journal on international economic, 16 (3-4), 1984, pp205-226.

الأصلي للاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم (Economie d'échelle)¹ ، حيث نلاحظ أن Markusen قدر ركز على اختلاف التكاليف أما Brainard فقد ركز على اختلاف العوائد.

فإذا كانت عوامل الإنتاج متماثلة بين الدول ، و تبنت هذه الأخيرة إجراءات تقييدية بزيادة الحواجز الجمركية فضلا على تغيير تكاليف النقل ، فإن عوائد الشركات متعددة الجنسيات تنخفض و تتدهور إذا اعتمدت على تركيز إنتاجها في بلدها الأصلي ، و منه إذا فاقت مزايا الإنتاج الجوّاري مزايا التركيز الإنتاجي فإن الاستثمار الأجنبي المباشر سيحل محل التجارة الخارجية على حد اعتبار كل من (Markusen & Venables [1998])².

المطلب الرابع : نظرية التدويل في ظل اقتصاديات الحجم لـ (Paul [1980] KRUGMAN,

يرتكز مبدأ اقتصاديات الحجم الذي نادى به (P.Krugman,1980)³ على أطروحة رئيسية سبقت ضمن النظريات الحديثة لتفسير تدفقات التجارة الخارجية، حيث يمكن تعريف اقتصاديات الحجم أو وفورات الحجم (Economies of scale) على أنها ذلك الانخفاض الذي يحدث في التكاليف المتوسطة للإنتاج في الأجل الطويل بسبب الرفع أو الزيادة في حجم الإنتاج الكلي ، و عليه إذا قامت الشركة بالتوسع في العملية الإنتاجية بخلق وفورات كبيرة فإن ذلك سيقودها إلى تقليص التكاليف الوحودية للإنتاج (Cout unitaire de production) ما دام أن التكاليف الثابتة تبقى على حالها بدون تغيير (الآلات و المعدات ، المباني،...).

كما و قد ساهمت المبادلات التجارية بين دول العالم في تطوير مفهوم اقتصاديات الحجم من خلال التحرير التجاري و فتح الحدود أمام التجارة الدولية، و ذلك بالسماح للشركات و المؤسسات التجارية بإيجاد زبائن جدد في الأسواق الخارجية، و هذا ما يدعم مبدأ أن زيادة المبيعات تكون دالة تابعة لزيادة الطلب على المنتجات الصناعية، كما و تسمح هذه الزيادة مبدئياً لبعض القطاعات من الاستفادة من اقتصاديات أو وفورات الحجم الكبير.

¹ -S.L.Brainard, *An empirical assessment of the proximity concentration trade-off between multinational sales and trade*, America Economic review ,87 (4),1997,pp520-544.

² -J.R.MARKUSEN and A.J.VENABLES , *The role of multinational firms in the wage-gap debat*, Review of internatioanl economics ,5 (4),1996,pp 435-451.

³ -Paul KRUGMAN, *Scale economies, product differantiation , and the pattern of trade*,American Economic Review,70(5),1980,pp 950-959.

إن تحليل مفهوم اقتصاديات الحجم الكبير ارتكز ابتداءً على التحليل الذي قدمه (Alfred Marshall, 1920) أعطى ثلاث اعتبارات رئيسية للتركيز الإنتاجي للمؤسسات و اعتبر منها موارد محتملة لتحقيق اقتصاديات الحجم الخارجية و هي¹:

1- ضمان كل شركة أو مؤسسة التقرب من عدد كبير من الممولين المتخصصين، ذلك أن إنتاج أي سلعة أو خدمة يتطلب استعمال سلع وسيطية أو خدمات متخصصة (الصيانة ، الخدمات المالية،...)، لذا فحسب Marshall فإن تركز الممولين من شأنه أن يساهم في تحسين فعالية القطاع الإنتاجي ، لأن المؤسسات في هذه الحالة تتمتع بالاختيار الواسع لاقتناء السلع و الخدمات الوسيطة للعملية الإنتاجية؛

2- الاستفادة من اليد العاملة المؤهلة التي تسمح برفع مستوى الإنتاج وفق ما يتطلبه السوق المحلي و الخارجي؛

3- تحقيق فرصة الاستفادة من مزايا المعرفة، ذلك أن المعرفة و المهارات التقنية و الفنية المتطورة أصبحت عاملاً هاماً يضاف إلى عوامل الإنتاج (العمل، رأس المال).

لقد ركز Krugman في تفسيره لتدفقات الاستثمار الأجنبي على اقتصاديات الحجم اعتباراً منه أن الطلب المتزايد العالمي هو الذي يدعم الإنتاج داخل الشركة المتعددة الجنسيات، فإذا قررت شركة ما تقريب إنتاجها إلى المستهلكين الأجانب فهي بهذه الحالة مجبرة على دفع تكاليف النقل و الاستيراد و المعبر عنها بـ: t لكن في نفس الوقت هناك إمكانية الاستثمار في الخارج بإنشاء وحدة إنتاجية جديدة لتغطية الطلب الأجنبي، إن تبني مثل هذه الإستراتيجية يكلف الشركة الأم تكلفة تقدر بـ: F جراء خلق وحدة إنتاجية في الخارج. كما و قد افترض Krugman في تحليله هذا أن هناك علاقات تجارية في نموذج يتكون من بلدين فقط متشابهين من حيث الخصائص الاقتصادية و من حيث وفرة عوامل الإنتاج و أنه لا مجال لوجود الفروقات النسبية ليتخصص كل بلد في إنتاج سلعة معينة على حساب البلد الآخر. و منه فإن قرار التصدير أو الاستثمار في الخارج يرجع إلى المفاضلة فقط بين التكلفة المتغيرة t و التكلفة الثابتة F على اعتبار أن هذه التكاليف تابعة أيضاً إلى نشاط الشركة أو حجم إنتاجها .

¹ - Paul KRUGMAN, Mauric OBSTFELD , Marc MELITZ, **Economie internationale**, Pearson Education, Paris, France, 2012, p 151.

فإذا قررت الشركة بيع الكمية Q من إنتاجها داخل السوق الأجنبي، فإن استراتيجية التصدير سوف تكلفها $(t \times Q)$ ، فإذا كانت $(Q > F/t)$ فإن التكلفة المتغيرة ستكون أكبر من التكلفة الثابتة، و منه فإن العوائد المتأتبة جراء استراتيجية الاستثمار في الخارج تكون أفضل و أحسن من استراتيجية التصدير، و كون أن الطلب الخارجي في تزايد فإن ذلك سيدفع الشركات بالاستفادة من مزايا الحجم الكبير، فإن زيادة الإنتاج قصد تدنئة التكاليف المتوسطة يضمحل أمام ارتفاع تكاليف التجارة الخارجية، لذا تفضل الشركة بتوطين إنتاجها خارج الدولة الأم للاستفادة من وفورات الحجم الكبير الخارجية قصد تقليل أو درأ التكاليف المتغيرة¹.

المطلب الخامس: الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية بين الإحلال و التكامل

1- دراسة Siew Yean Tham و Koi Nyen Wong و Soo Khoun Goh لسنة 2013:

لقد قام الباحثون بإعداد دراسة سنة 2013 تحت عنوان " Trade linkages of inward and outward FDI : Evidence from Malayzia" حاولوا من خلالها فحص العلاقة الرابطة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر مع التجارة الخارجية و ذلك من خلال استعراض المؤشرات الماكرواقتصادية للاقتصاد الماليزي ، مركزين في دراستهما على نموذج الجاذبية و أعمال كل من Hausman-Taylor.

إن نموذج الجاذبية الذي ارتكزت عليه هذه الدراسة و الذي طوره كل من (Timbergen ,[1962]) و (Poyhonen ,[1963]) أكد في صيغته المبسطة أن التجارة البينية بين البلدين تتناسب طرديا مع تغيرات الناتج المحلي الإجمالي، إلا أن هذه النتيجة قد لا تتأكد في ظل بعد المسافات إذ ينعكس ذلك على ارتفاع تكاليف التصدير. كما دعمت بعض الدراسات التجريبية هذا المبدأ خاصة دراسة كل من (Cheng and Wall, [2005])³.

اشتملت بيانات عينة التجارة البينية مع الاقتصاد الماليزي على 59 بلد غطت الفترة ما بين 1991-2009 و ذلك من خلال سلسلة البيانات (Panel Data) باستعمال طريقة المربعات الصغرى المجمعة (« POLS » Pooled Ordinary Least Square) و طريقة الآثار الثابتة (Fixed-

¹ -Paul KRUGMAN, Mauric OBSTFELD , Marc MELITZ, **OP.CIT**,pp194-199.

² - Soo Khoun Goh, Koi Nyen Wong, Siew Yean Tham : **Trade linkages of inward and outward FDI : Evidence from Malayzia**,Economic modelling journal,35,2013,PP 224-230.

³ - Cheng I., Wall, H :**Controlling for heterogeneity in Gravity Model of trade and integration**. Federal Reserve Bank of St. Louis Review 87 (1), 2005,pp 49-63.

« FE » effects) والآثار العشوائية (« RD » Random-effects) مع استعمال أيضا طريقة (« HT » Hausman-Taylor method) ، حيث أوضحت نتائجها بعد النمذجة القياسية أن العلاقة التي تربط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر مع تطور التجارة الخارجية في ماليزيا هي علاقة تكاملية "Complementary relationship between FDI and Trade"

2- دراسة Karuna Kanta Saikia و Chandrama Goswami لسنة 2012¹:

في دراسة قدمها كل من **K. Saikia و C. Goswami** بعنوان (FDI and its relation with exports in India, Status and Prospect in north east region) حاولا من خلالها إلقاء الضوء على سياسة الانغلاق و إحلال الواردات التي تبنتها الهند في العقود الأربع الماضية، كما انتهجت الهند سنة 1991 سياسة اقتصادية جديدة (NEP) و ذلك تزامنا مع مرحلة الأزمات الاقتصادية، حاولت من خلالها إلغاء كل القيود التي تحول دون الصادرات و ذلك بتطبيق إصلاحات شاملة مست قطاعات عديدة منها قطاع التجارة الخارجية و الاستثمار و القطاع الصناعي مع الترحيب بطبيعة الحال بتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى البلد.

حاولت الدراسة أن تركز على ثلاث نقاط رئيسية و هي فحص واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي الداخلة خلال الفترة ما بين (1991-2011) ، ثم دراسة طبيعة العلاقة بين رأس المال الأجنبي و صادرات السلع المصنعة اعتمادا على المعطيات الخاصة بالسلاسل الزمنية السنوية باستعمال نموذج تصحيح الأخطاء، و في الأخير التطرق إلى نمو الصادرات الوطنية للاقتصاد الهندي في ظل تدفقات رأس المال الأجنبي خلال نفس الفترة.

لقد استخدم الباحثين في هذه الدراسة سلسلة البيانات المتعلقة بالنتائج المحلي الإجمالي و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و حجم الصادرات و كذا حجم التكوين الإجمالي رأس المال الثابت (FBCF) خلال فترة غطت 20 سنة (1991-2011)، إذ تم تحليل اتجاهات الاستثمار الأجنبي الوارد بحجمه المطلق و معدل نموه السنوي، و كما و قد لوحظ أن أداء هذا المورد (FDI) يتم احتسابه وفق أخذ (FDI) كنسبة من (GDP) و (GFCF) . أما فحص العلاقة بين إجمالي الصادرات و تدفقات

¹ - Chandrama Goswami and Karuna Kanta Saikia, **FDI and its relation with Exports in India, Status and Prospect in north east region**, International Conference On Emerging Economies-Prospect and Challanges,Procedia-Social and Behavioral Sciences,37,2012,pp123-132.

الاستثمار الأجنبي فقد تم تمثيل المتغيرين كنسبة من إجمالي الناتج المحلي باستعمال الأسعار الجارية لعملة الروبية و ذلك لتفادي أثر تغير سعر الصرف على متغيرات الدراسة.

تم تقدير طبيعة استقرارية السلاسل الزمنية من خلال اختبار ديكي فولر المعزز (Augmented Dicky Fuller ADF) للجذور الوحيدة، حيث أظهرت نتائج الاختبار أن السلاسل المستعملة في الدراسة مستقرة عند التفاضلات الأولى (First differences) ليأتي بعد ذلك اختبار التكامل المتزامن (Co-integration test) بطريقة أنجل-جرانجر (Angel-Granger method). حيث أظهرت نتائج هذا الفحص أن هناك هناك سببية مزدوجة بين المتغيرين ذات اتجاهين (Bi-directional causality)، و ذلك معناه أن تدفقات الاستثمار الأجنبي تساهم في رفع مستوى الصادرات الهندية، و في نفس الوقت فإن تطور صادرات السلع المصنعة تشجع على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، و هذا ما يؤكد أن الهند قد شجعت تدفقات رأس المال الأجنبي الموجه إلى التصدير مما يساهم ذلك فعلا في رفع معدلات النمو الاقتصادي للبلاد.

3- دراسة كل من Ali Tbari و Mohaddese Soltantooyeh لسنة 2014¹:

في دراسة قدمها كل من Ali Tbari و Mohaddese Soltantooyeh بعنوان (: Examining the relationship between trade liberalization and FDI on economic growth in selected Developing OIL-Exporting countries) حاولا من خلالها تحديد طبيعة العلاقة بين الإنفتاح التجاري و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و أثارهما على معدلات النمو الاقتصادي على بعض الدول المصدرة للبترول و هي: الجزائر ، البرازيل ، ماليزيا، الهند ، إيران ، العراق ، كازخستان، الكويت ، نجيريا، المملكة العربية السعودية، قطر. و ذلك من خلال الفترة الممتدة ما بين 2006 إلى غاية 2012.

حيث ركزت هذه الدراسة على ما يعرف بنماذج النمو الاقتصادي الداخلي و ذلك قصد إعطاء إطار مفاهيمي مفصل لتحليل العلاقة بين السياسات التجارية من جهة و تحديد أيضا العلاقة المتزامنة بين الإنفتاح التجاري و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. استنتج الباحثين أن سياسة التحرير التجاري تسهم من خلال الواردات بتموين العملية الإنتاجية بالسلع التجهيزية ذات التكنولوجيا العالية، كما أن

¹ - Naser Ali Yadollahzadeh Tabari , Mohaddese Soltantooyeh : Examining the relationship between trade liberalization and FDI on economic growth in selected Developing OIL-Exporting countries, Indian journal of Fundation and Applied Life Sciences, Vol 04, April-June, 2014, pp 1013-1018.

تدفقات الاستثمار الأجنبي الواردة إلى البلد من شأنها أن تخدم الطلب المحلي السوقي و تزيد من صادرات الدولة و ذلك في سياق سياسة إحلال الواردات و تشجيع الصادرات، فضلا على نقل التكنولوجيا و سد الفجوة القائمة بين المدخرات المحلية و الاستثمارات المطلوبة.

لقد استنتج الباحثين أن تحرير التجارة الخارجية يسارع في رفع معدلات النمو الاقتصادي للبلد و ذلك نتيجة نقل التكنولوجيا الحديثة من البلدان الصناعية إلى البلدان النامية، كما أثبتت النتائج المتوصل إليها ان التحرير التجاري يؤثر إيجابيا على تدفقات الاستثمار الأجنبي لدى عينة الدراسة و هي بعض البلدان المصدرة للنفط، كما و أن زيادة هذه التدفقات تسهم في رفع معدلات النمو الاقتصادي و تحسن من الكفاءات المهنية فضلا على المساعدة علة ولوج أسواق جديدة خارجية للمنتجات المحلية.

4- دراسة Mihaela Simionescu لسنة 2014¹:

في دراسة بعنوان (The relationship between Trade and Foreign Direct Investment in G7 countries a Panel data Approach) أجريت سنة 2014، حاول من خلالها الباحث أن يدرس طبيعة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية لبلدان المجموعة 7 (G7)، حيث كان هدف الدراسة هو فحص العلاقة بين الاستثمار الأجنبي و الصادرات من جهة و الاستثمار الأجنبي و الواردات من جهة أخرى خلال الفترة الممتدة ما بين 2002 و 2013.

تم استعمال من قبل الباحث المتغيرات التالية (EX) و هو متغير يمثل صادرات السلع و الخدمات، (IM) يمثل واردات السلع و الخدمات بالأسعار الثابتة، (FDI) تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة، (GDP) الناتج المحلي الإجمالي، (TR) نسبة التجارة الخارجية إلى (GDP).

كما استعمل الباحث في دراسته هذه اختبار (Levin test) لتحديد درجة السببية بين المتغيرين (تحديد اتجاه العلاقة)، كما تم استعمال أيضا اختبار (Kao's test) قصد تحديد درجة التكامل المتزامن بين المتغيرين في المدى الطويل. حيث أثبتت نتائج اختبار الاستقرار أن السلاسل الزمنية للمتغيرين مستقرة من نفس الدرجة عند التفاضلات الأولى و أن هناك علاقة طويلة متزامنة بين تدفقات الاستثمار الوافدة و التجارة الخارجية ذات اتجاه واحد في المدى الطويل (Unidirectional)

¹ - Mihaela Simionescu, **The relationship between Trade and Foreign Direct Investment in G7 countries a Panel data Approach**, Journal of economics and development studies, Vol 2, No2, June 2014, pp 447-454.

(causality)، اما في المدى القصير فقد أظهرت نتائج الدراسة أن العلاقة بين المتغيرين هي علاقة مزدوجة، أي كل متغير يؤثر و يتأثر بالمتغير الآخر.

5- دراسة Margaret Chitiga و Tonia Kandiero لسنة 2006¹:

في دراسة بعنوان (Trade Openness and Foreign Direct Investment in Africa) قدمها كل من Margaret Chitiga و Tonia Kandiero سنة 2006، حيث اشتملت عينة الدراسة على 50 بلد إفريقي خلال أربعة فترات مختلفة [1985-1980]، [1990-1985]، [1995-1990]، [2001-1995] و ذلك قصد دراسة أثر الإنفتاح التجاري على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر .

ركز الباحثين على تلك المؤشرات التي قدمها كل من²(Barro ,1991) و (Xavier Sala-i- Martin,1994)³، فكان تقدير العلاقة بين المتغيرات وفق المعادلات التالية:

$$F_{it} = \alpha + \beta_1 n_{it} + \beta_2 X_{it} + \beta_3 \pi_{it} + e_{it}$$

أين مثل المتغير F_{it} مجمل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة للبلد i في الفترة t و هو متغير تابع للسلسلة من المتغيرات تحدد اتجاهاته، و n_{it} متغير يقيس درجة الإنفتاح للبلد (الانفتاح الاقتصادي للبلد، انفتاح القطاع الأولي، انفتاح القطاع الخدماتي، انفتاح القطاع الصناعي)، كما يمثل المتغير X_{it} مصفوفة باقي متغيرات الدراسة ، و هي متغيرات مستقلة تعتبر محددات هامة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و تشمل (التحفيزات الجبائية، البنية التحتية، الأجور، سعر الصرف الحقيقي، حجم السوق، البيروقراطية)، كما يمثل المتغيرين e_{it} و Z_{it} معاملات الخطأ ، أما π_{it} فيمثل الأثار الخاصة لكل بلد و التي لا تتوافر لبلد آخر داخل عينة الدراسة.

لقد تم تقدير العلاقة بين المتغيرات وفق طريقة المربعات الصغرى العادية (Ordinary least squares OLS) الخاصة بالمعادلة الأولى، كما و كشف الباحثين أن نقص المعطيات الخاصة ببعض

¹ - Tonia Kandiero, Margaret Chitiga, Trade Openness and Foreign Direct Investment in Africa, SAJEMS NS 9 ,N03,2006,pp 355-370.

² -BARRO, R.J, Economic growth in a cross-section of countries, Quarterly Journal of Economics, (106),pp 407-443.

³ -Xavier, SALA-I-MARTIN, Cross-sectional regressions and the empirics of economic growth, European Economic Review, (38),1994, pp 739-747.

البلدان من شأنه أن يقلل من صحة النتائج المتوصل إليها، حيث أسفرت النتائج على أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في إفريقيا تتأثر بعوامل عديدة منها حجم السوق و معدلات الضريبة المفروضة على التدفقات الأجنبية ، و تكلفة اليد العاملة فضلا على درجة كفاءتها. و لكن الهدف الرئيس من هذه الدراسة هو فحص طبيعة العلاقة القائمة بين المتغيرات الأساسية (FDI) و (Trade Openness) فأوضحت الاختبارات القياسية أن الانفتاح التجاري أعطى دفعة قوية لتحسين بعض القطاعات الإنتاجية فضلا على تطور نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى مستوى الناتج الداخلي الإجمالي، حيث أن هذه النسبة استجابت للانفتاح التجاري لغالبية البلدان محل الدراسة و خاصة منها في القطاع الخدماتي و ذلك تماشيا مع التقليل من العوائق الجمركية و غير الجمركية. كما و توصلت الدراسة إلى درجة الفساد لها تأثير هام على تدفقات الاستثمار الأجنبي خاصة البيروقراطية و الرشوة ، و هذا ما أكدته دراسات تجريبية أخرى كدراسة (Wei,2000)¹.

6- دراسة محمد عبد الحميد محمد شهاب لسنة 2014²:

في دراسة بعنوان (أثر الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر و هيكل توزيعه داخل المملكة العربية السعودية) حاول الباحث من خلالها اختبار صحة الفرضية التي تلخصت حول تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بانضمام السعودية إلى منظمة التجارة العالمية بإدخال تغييرات و إصلاحات على قانون الاستثمار. لقد ارتكز الباحث على بيانات سلاسل زمنية غطت الفترة ما بين (1985-2012) و ذلك لقياس التأثيرات المحتملة لسياسة الإنفتاح التجاري للاقتصاد السعودي كنتيجة حتمية للانضمام إلى (OMC) و أثرها على تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر الداخلة إلى البلد.

اعتمدت الاقتصاد السعودي على القطاع الخاص باعتباره القوة الدافعة للاقتصاد، و جزءا محوريا من استراتيجيته تحقيق النمو السريع و المستدام، مع فتح المجال للاستثمار الأجنبي المباشر الذي كان يخضع لقانون سنة 1979، حيث أعطى هذا الأخير الأولوية للشركات السعودية و المشاريع الأجنبية شريطة وجود شراكة مع المستثمرين السعوديين ، بالإضافة إلى حظر الاستثمار الأجنبي في عدد قليل من القطاعات و الأنشطة. غير أنه و مع حلول سنة 2000 تم إدخال قانون جديد للاستثمار

¹ -WEI, S.J. How taxing is corruption on international investors?, Review of Economics and Statistics, 82(1),2000,pp 1-11

² - محمد عبد الحميد محمد شهاب، أثر الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر و هيكل توزيعه داخل المملكة العربية السعودية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 66، 2014، ص ص 26-59.

مع إنشاء هيئة عامة للاستثمار الأجنبي (SAGIA)، و ذلك بهدف تسهيل تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر كخطوة مهمة سابقة لعظوية منظمة التجارة العالمية. كما و أعطى هذا القانون امتيازات عديدة للمستثمرين الأجانب منها السماح للمستثمرين بالحصول على أكثر من رخصة للأنشطة المختلفة فضلا على السماح للشركات الأجنبية بالتملك بمائة بالمائة 100% من المشروع، و خفض مدة و إجراءات الحصول على التراخيص إلى 30 يوما كأقصى حد.

لقد استعمل الباحث لقياس و تحليل العلاقة بين متغيرات الدراسة أساليب قياسية و ذلك على ضوء البيانات المتوفرة، حيث تم تطبيق الاختبارات المتبعة في فحص السلاسل الزمنية و تمثل ذلك في اختبارات الاستقرار أو اختبار وجود الجذور الوحدوية (Unit roots test) و هو اختبار كل من (ADF test) و (PP test). ثم تم استخدام بعد ذلك منهج نموذج الإنحدار (Vector Autoregression VAR)، و لتحقيق هدف الدراسة تم الاستعانة بدوال نبضات الاستجابة (Impulse Response Functions IRF)¹ و تجزئة التباين (Variance Decompositions).

حيث دلت نتائج الدراسة على أن زيادة درجة الانفتاح التجاري بعد الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية تؤثر بشكل كبير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، مقانة بالمتغيرات التفسيرية الأخرى كما أن قيمة معلمة المتغير (Openness trade) قدرت بـ: 0.87 وهي قيمة موجبة تنفق مع النظرية الاقتصادية، مما يدل ذلك على أن العلاقة التي تربط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بالانفتاح التجاري هي علاقة موجبة.

7- دراسة Raphaël Chiappini لسنة 2013:

في دراسة بعنوان (Investissement direct à l'étranger et performance à l'exportation) قدمت سنة 2013 لدراسة العلاقة بين مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر و تدفقات التجارة الخارجية الثنائية لأهم ثلاث بلدان مصدرة في الإتحاد الأوروبي و هي : ألمانيا و فرنسا و إيطاليا و ذلك باستعمال نموذج ديناميكي (Panel dynamique) و المقدر بطريقة (Méthode des moments généralisés MMG). حيث غطت البيانات المتوافرة الفترة ما بين

¹ -For more information see : Edauro ROSSI, **Impulse Response Functions**, Università di Pavia.the link : www.economia.unipv.it/pagp/pagine_personali/.../dottorato_svar.pdf

² - Raphaël Chiappini, **Investissement direct à l'étranger et performance à l'exportation**, Revue française d'économie, Volume XXVIII,2013 (3),pp 119-164.

(1996-2008) بالنسبة لفرنسا و ألمانيا و الفترة (2000-2008) بالنسبة لإيطاليا و ذلك مع 28 بلد شريك تجاري ، و هي بلدان اعضاء لدى (OCDE). حيث تمثل هذه العينة (28 بلد) ما يعادل 76% ، 79% ، 74% من الصادرات السلعية لفرنسا و ألمانيا و إيطاليا على التوالي سنة 2008 و مثلت أيضا 89% ، 86% ، 88% من مخزون الاستثمار الأجنبي الصادر لفرنسا و ألمانيا و إيطاليا على التوالي في نفس السنة.

استعمل الباحث مؤشر تشابه الأحجام (Indice de similarité) لـ: (Helpman,1987) و الذي يرمز له بالرمز (SIMPIB) و هو معرف كما يلي:

$$SIMPIB_{ijt} = \frac{1}{2} \left(\frac{S_{ijt}}{S_{it}} + \frac{S_{ijt}}{S_{jt}} \right)$$

SIM

حيث أن $0 \leq SIMPIB_{ijt} \leq 0.5$ ، فإذا كان هذا المؤشر يساوي 0.5 فذلك معناه أن البلدين متشابهين من حيث الحجم (حجم السوق)، على أن الاختلافات ما بين الناتج المحلي الخام للبلدين تقيس درجة اختلاف التفضيلات لدى المستهلكين في كل بلد، أما فيما يخص المتغيرات التي تقيس تكاليف التجارة فقد اعتمد الباحث على مؤشر (Head et Mayer,2002) و هو مؤشر يقيس بعد المسافة بين البلدين و التي تعكس تكاليف النقل و التصدير حيث يحسب هذا المؤشر وفق المعادلة التالية:

$$d_{kl} = \sqrt{\frac{1}{2} \left(\frac{POP_k}{POP_l} + \frac{POP_l}{POP_k} \right)}$$

مع العلم أن POP_k تمثل الكثافة السكانية للتجمع k للبلد i و d_{kl} تمثل المسافة الثنائية بين التجمعين k و l . لقد تطرق الباحث إلى اختبار استقرارية السلاسل الزمنية عن طريق اختبار (Levine,2002) و أظهرت نتائج هذا الاختبار أن السلاسل مستقرة من نفس الدرجة، كما و استنتج الباحث من خلال النماذج القياسية المستعملة في الدراسة أن العلاقة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة و الصادرات السلعية الثنائية هي علاقة تكاملية (Relation de Complémentarité) لكل من ألمانيا و فرنسا و هذا ما توافق على حسب الباحث مع النماذج النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر العمودي (IDE Vertical) لـ (Helpman,1984) و نموذج

KK المطور من قبل (Carr et all,2001) و الذي أثبت أن الصادرات و الاستثمار الأجنبي المباشر هما متكاملان ما بين الدول المتقدمة و الدول الناشئة. على خلاف ألمانيا و فرنسا ، فقد أثبتت النتائج أن هناك علاقة احلالية ما بين الصادرات و تدفقات الاستثمار الأجنبي بالنسبة لإيطاليا.

8- دراسة كل من *Jean-Louis Mucchielli* و *Severine Chéodor* و *Isabelle Soubaya* لسنة 2000¹:

في دراسة بعنوان (*Investissement direct à l'étranger des firmes*) قدمت سنة 2000، حاول الباحثون من خلالها تفسير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر القائمة من قبل الشركات متعددة الجنسيات و فروعها في الخارج، حيث تم التركيز في هذه الدراسة على الشركات الفرنسية. كما و اشتملت العينة على 421 شركة لتحدد بعد ذلك طبيعة المبادلات التجارية بين الشركة الأم و فروعها في الخارج (*Commerce intra-firme*).

اعتمدت الدراسة على نموذج قياسي يتكون من ثلاث مجموعات تضم كل مجموعة عدة متغيرات و التي تمثل المحددات الأساسية للنشاط التجاري و حجم الاستثمار الأجنبي المباشر. حيث ركز الباحثون في المجموعة الأولى على المتغيرات الكلية و التي اشتملت على الناتج المحلي الخام (*PIB*) لقياس حجم السوق، و المتغير (*Dist*) لقياس المسافة الجغرافية بين البلدين، حيث ينظر إلى هذا الأخير على أنه يتجه عكسيا و حجم المبادلات التجارية بسبب ارتفاع تكلفة النقل و التصدير. أما المجموعة الثانية فقد احتوت على بعض المتغيرات التي تحدد حجم النشاط الخارجي للشركة و المقدر بعدد الموظفين الذين يشتغلون في الخارج في الفروع التابعة للشركة الأم و الممثلين في المتغيرين (*Efpays*) وهو حجم العمالة للبلد، و المتغير (*Efzone*) و هو حجم العمالة في المنطقة أو الإقليم. حيث اعتمد الباحثون على فرضية (*Blonjgen,1999*)² و هي أن مستوى الإنتاج الأجنبي للشركة الأم يقدر بحجم عدد الموظفين في الخارج لهذه الشركة. و أخيرا ضمت المجموعة الثالثة حزمة من المتغيرات الخاصة بخصائص كل شركة مستثمرة في الخارج و التي اعتمدها أيضا دراسات ميدانية

¹ - Jean-Louis Mucchielli, Severine Chéodor, Isabelle Soubaya, *Investissement direct à l'étranger des firmes multinationales Françaises et relations commerciales avec leurs filiales*, Revue économique, Vol.51, N° 3, Mai 2000, pp 747-760.

² - BLONIGEN B.A, *In Search of Substitution between Foreign Production and Exports*, NBER, Working Paper Series, n° 7154, juin,1999, p45.

أخرى كتلك المقدمة من قبل (Roberts et Tybout,1997)¹ و (Bernard et Jensen ,1997)² و هي متغيرات خاصة بالمزايا التنافسية للشركة و كثافة التكنولوجيا الحديثة المدرجة في العملية الإنتاجية (RD)، حجم رأس المال (KL) و الدعاية والإشهار (PUB).

لقد استعمل الباحثون طريقة المربعات الصغرى الإعتيادية (MCO) لقياس العلاقة بين المتغيرات، فأظهرت نتائج الدراسة أن العلاقة بين الصادرات الكلية و الاستثمار الأجنبي المباشر هي علاقة تكاملية و ذلك خصيصا في ظل نظام التجارة القائمة بين الشركة الأم و فروعها في الخارج (Intra-firme)، أما الصادرات بين الشركات الأجنبية (Inter-firme) فقد أظهرت نتائج الدراسة أن العلاقة بين المتغيرات الأساسية (IDE, Exportations) هي علاقة إحلالية. أما فيما يخص طبيعة العلاقة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي و الواردات فقد أوضحت النتائج بأنها تكاملية للنوع (Intra-firme) و ضعيفة أو معدومة في النوع (Inter-firme) في أغلب الحالات، و عليه و حسب تقدير طريقة المربعات الصغرى لهذه الدراسة فإن ارتفاع تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر بـ: 10% من شأنها ان ترفع من مستوى الصادرات بـ: 2.4% و الواردات بـ: 0.2%.

¹ - ROBERTS M., TYBOUT J. The Decision to Export in Columbia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs , American Economic Review, 87 (4),1997, pp 545-564.

² - BERNARD A, JENSEN J.B. Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect or Both ?, NBER Working Paper n^o 6272.1997.

خلاصة الفصل:

من خلال الطرح النظري السابق اتضح أن السياسة التجارية التي تنتهجها الدولة ما هي إلى ترجمة لمجموعة من الاهداف التي تسعى إلى تحقيقها في مجال التجارة الخارجية و ذلك تبعاً للقراءة الصحيحة لأهم المؤشرات الاقتصادية و أبرز الوقائع، و هي تختلف باختلاف التركيبة الاقتصادية لكل دولة ما بين السياسة الحمائية و أخرى مبنية على التحرير التجاري.

كما تبين أن بعض الدول العربية قامت بإبرام اتفاقيات التجارة الحرة مع الشركاء التجاريين في إطار اتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية، و اتفاقيات التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية و ذلك لتسهيل الوصول إلى النفاذ إلى تلك الأسواق و الحفاظ على حصصها التصديرية فيها. غير أن اتفاقيات التجارة الحرة مع الشركاء التجاريين الرئيسيين تؤدي أيضاً إلى تحرير واردات الدول العربية من تلك الدول، و بالتالي فإن الصناعات المحلية المنافسة لتلك الواردات والتي تتمتع بحماية عالية نسبياً ستواجه بدورها أيضاً منافسة أجنبية حادة، كما و ستعرض بعض الصناعات للزوال مما يؤدي ذلك إلى تسريح العمال فيها.

أثبتت الدراسات الميدانية أن هناك علاقة قائمة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية و ذلك من خلال عرض بعض الأمثلة للدول، إذ تبين أن هناك علاقة تكاملية بين الاستثمار و التجارة خاصة في ظل العلاقة بين الشركة الأم و فروعها في الخارج لما يوفر الانفتاح التجاري من إمدادات و سلع وسيطية بتكلفة تنافسية تستفيد منها الفروع،. في حين أظهرت بعض الدراسات أن العلاقة الرابطة بين عنصرين هي علاقة إحلالية خاصة إذا تعلق الأمر بالبعد الجغرافي بين البلدين مع القيود الكمية و النوعية للتجارة الخارجية.

الفصل الرابع

واقع التجارة الخارجية في العالم

مقدمة:

لقد أدى التقدم التكنولوجي الذي أحرزه العالم إلى خلق أذواق مختلفة بسبب استنساخ بدائل صناعية جديدة ساهمت في رفع الطلب العالمي على مختلف السلع و الخدمات ، و عليه فإن تطور مؤشرات التجارة العالمية كان و ليد القدرات التنافسية العالية في مجال الانتاج و الابتكار و التصنيع من خلال النقلة النوعية لأهم الاقتصاديات الناشئة و المتقدمة على حد سواء، و ذلك من بفعل خلق قواعد صناعية متخصصة للتصدير و خدمة الطلب العالمي المتزايد. حيث مكن هذا من إدخال طرق و آليات التكنولوجية الحديثة و سمح بتحقيق معدلات نمو عالية، تزامنت مع تنامي ظاهر الشركات المتعددة الجنسيات التي أصبح نشاطها التجاري يغطي أكثر من دولة في سياق زيادة الروابط و العلاقات بين الدول الذي يطلق عليه اليوم بتداول الانتاج أو عولمة الانتاج .

تعتبر العلاقة القائمة بين التجارة الخارجية و النمو الاقتصادي علاقة تكاملية وفقا لأهم الدراسات التي ركزت على أن زيادة الصادرات تؤثر إيجابيا على معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي مع تخفيض الواردات ضمن متطابقة الإنفاق الكلي، كما أن تنامي الصناعات الموجهة نحو التصدير ترفع من مستوى فرص العمل مع تعظيم نمو الناتج المحلي . و عليه سيستعرض هذا الفصل تطور التجارة الخارجية في العالم مع تحديد هيكلها و حصة الدول منها ثم نعرض على العلاقة بين النمو الاقتصادي و التجارة من خلال المؤشرات و الإحصائيات المتوافرة لدى الهيئات الدولية المتخصصة كمنظمة التجارة العالمية مثلا ، مع توضيح النمو المتزايد للصادرات الصناعية و دور سلاسل القيمة العالمية تحسين القدرة الانتاجية للصناعات الموجهة نحو التصدير، أما القسم الأخير من هذا الفصل خصص لإعطاء نظرة حول واقع التجارة الخارجية في الدول العربية و كفاءتها من خلال المؤشرات الدولية.

المبحث الأول : تطور التجارة الخارجية في العالم

نحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى واقع التجارة الخارجية في العالم مبرزين دور التقدم التكنولوجي و تحول الدول نحو التصنيع في دعم الروابط التجارية مع تعزيز الاندماج من خلال ما ستوضحه المطالب التالية

المطلب الأول :واقع هيكل التجارة الخارجية عبر العالم

ما يلاحظ في دراسة هيكل التجارة الدولية أنه قد تغير بصورة كبيرة منذ منتصف السبعينيات، حيث كانت تجارة المواد الأولية تمثل نسبة كبيرة من التجارة الدولية، و في التسعينات زادت هذه نسبة خاصة في السلع ذات التكنولوجيا المتطورة، مع تضاعف نصيب سلع ذات التكنولوجيا المتقدمة من تجارة السلع العالمية من 11% عام 1976 إلى 22% عام 1996 في الوقت الذي انخفض فيه تبادل السلع الأولية إلى أقل من 25% بعد ما كان 45%.

أما بخصوص الدول النامية فإن تركيبة صادراتها تغيرت تغيرا جوهريا، و زاد حجم صادراتها من المصنوعات عشرين ضعفا في الفترة ما بين 1970 و1990. و ارتفع نصيب السلع المصنعة من إجمالي الصادرات خارج المحروقات لها من 15% إلى 68%، و بالمقارنة ارتفع حجم الصادرات الأولية خارج المحروقات خلال هذه الفترة إلى الضعف. كما وقد أدى ضعف الطلب و تدهور معدلات التبادل التجاري للسلع الأساسية للتحويل نحو الصناعات المصنعة، إلا أن العامل الرئيسي وراء ذلك هو سرعة اندماج عدد كبير من الدول النامية في نظام التجارة العالمي خلال السبعينات و الثمانينات¹.

حيث شهدت الفترة ما بين 2000 و 2007 تقدما كبيرا من حيث اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي على خلفية الارتفاع البالغ في أسعار المواد الاساسية و الإصلاحات التي تنتهجها الدول النامية، فقد أصبح مجموع التبادل التجاري (الصادرات و الواردات) يتراوح بين 50 و 100% من إجمالي الناتج المحلي هذا من جهة، كما و لعب التراجع المطرد في الحواجز التي تفرضها السياسات التجارية دورا هاما في التطور التجاري حسب ما أسفرت عنه المؤشرات الخاصة بالهيئات الدولية المتخصصة.

ساهم التقدم التكنولوجي في انتاج بدائل صناعية من المواد الأولية، مما أدى ذلك إلى انخفاض محسوس في صادرات هذه المواد (الأولية) بسبب تدني الطلب العالمي، حيث نتج ذلك آثار

¹ - محمد صفوت قابل، تحرير التجارة الدولية بين التأييد و المعارضة، دار الخوالي للطباعة و النشر، الاسكندرية، مصر، 2009، ص194.

سلبية انعكست على موازين مدفوعات الدول النامية و مستوى الدخل القومي، أضف إلى ذلك تلك الآثار الانكماشية التي مست قطاع التشغيل و الإنتاج و الاستهلاك. و يلاحظ أن الاتجاه الغالب في تحديد نوعية الصادرات التي يمكن للدول النامية أن تنافس بها المنتوجات الأجنبية في السوق العالمية يميل إلى أن تكون هذه الصادرات تركز أساسا على الصناعات الكثيفة بالمواد المحلية، مثلما كان الحال في تجربة ماليزيا و إندونيسيا حيث دخلتا سوق التصدير بمنتجات تعتمد على الاستخدام الكثيف للموارد الطبيعية أو الأيدي العاملة الرخيصة، كما تتمتع الهند و بنغلادش بقدرات تنافسية عالية في مجال الملابس القطنية و المنسوجات، و يمكن بعدما تكتسب الدولة سمعة طيبة في أسواق الصادرات بالنسبة لما تصدره أن يؤدي ذلك إلى اجتذاب المستثمرين الأجانب، و بالتالي يتم التوسع في المجالات المرتبطة بهذه الصادرات، و الدليل على ذلك يتمثل في تجربة الصين إذ استطاعت منذ أوائل الثمانينيات أن تبدأ في الخطوات الأولية في إقامة قاعدة صناعية مخصصة للتصدير ثم تمكنت بعد ذلك من جلب الموارد و التكنولوجيا الحديثة مما سمح لها بتحقيق معدلات عالية للنمو¹.

أما فيما يخص الدول المتقدمة، فنجد أن المبادلات التجارية لدول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (OCDE) تشمل السلع ذات التقنية العالية فيما بينها (السيارات و المنتجات الكيماوية و الآلات و الأجهزة الكهربائية)، و من ذلك نجد أن الدول المتقدمة تتبادل بضائع تنتمي إلى نفس القطاع الصناعي كما و يمكن لها ان تكون متقاربة جدا أو مختلفة جزئيا بفعل بعض المميزات النوعية.

كما و أنه من الخصائص الحديثة للاقتصاد العالمي أن صناعة المعرفة و التكنولوجيا تركز في الدول الصناعية، و تتحول الصناعات التقليدية ذات الكثافة اليدوية أو الملوثة للبيئة إلى الدول النامية ، و يلاحظ أن حصة الصناعات ذات التكنولوجيا المتطورة من القيمة المضافة الإجمالية للصناعات التحويلية، و حصة الصادرات قد ارتفعت في جميع دول منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية، و أن أكثر من نصف الناتج المحلي الإجمالي في الدول الرئيسية في هذه المنظمة يستند إلى إنتاج المعرفة و توزيعها، مما يؤثر على تركيبة القوة العاملة في هذه الدول.

¹ - محمد صفوت قابل، المرجع السابق، ص198.

* L'OCDE est née en 1960 lorsque 18 pays européens, les États-Unis et le Canada ont uni leurs forces pour fonder une organisation vouée au développement économique. Aujourd'hui, l'OCDE compte 34 pays Membres à travers le monde, de l'Amérique du Nord et du Sud à l'Europe et l'Asie-Pacifique (Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Chili, Corée, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Israël, Italie, Japon, Luxembourg, Mexique, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-bas, Pologne, Portugal, République Slovaque, République Tchèque, Royaume-Uni, Slovaquie, Suède, Suisse, Turquie). En font partie beaucoup des pays les plus avancés, mais aussi des pays émergents comme le Mexique, le Chili et la Turquie.

وفقا لبيانات منظمة التجارة العالمية فإن نموا قدره 2.5% في الناتج العالمي خلال سنة 2003 أحدث زيادة في حجم التجارة العالمية قدرها 4.5%، كما ان الناتج العالمي قد نما بنسبة 3.7% خلال سنة 2004، و هو ما أمكن ان يسفر عن نمو التجارة العالمية بنسبة 7.5% و كان حجم التجارة العالمية قد شهد ارتفاعا ملحوظا عام 2003، حيث بلغت قيمة تجارة السلع 7.3 تريليون دولار، في حين وصل حجم تجارة الخدمات 1.8 تريليون دولار.

و في عام 2005 تراجع النمو الاقتصادي العالمي مما ادى إلى تراجع أكبر في معدل نمو حجم التجارة العالمية في السلع و الخدمات الذي بلغ 7.4% سنة 2005 مقابل 10.6% عام 2004. ايضا تراجع نمو الصادرات بدرجة كبيرة في الدول المتقدمة من 8.8% عام 2004 إلى 5.5% عام 2005 كما انخفض نمو الواردات من 9% إلى 6%، و أما الدول النامية و الاقتصاديات الناشئة فقد تراجع نمو صادراتها من 14.6% إلى 11.8% و تراجع نمو وارداتها من 16.4% إلى 11.9% بين عامي 2004 و 2005.

وفقا للتقرير الاحصائي السنوي للمنظمة التجارة العالمية الصادر عام 2006، فإن حجم الصادرات السلعية في العالم ارتفع في عام 2006 بنسبة 15% ليبلغ 11.76 تريليون دولار كما ارتفعت صادرات الخدمات بنسبة 11% لتبلغ 2.7 تريليون في نفس السنة. وقد ساهم ارتفاع النفط و المواد الخام في ارتفاع الصادرات و لاسيما في أربع مناطق وهي الشرق الأوسط و إفريقيا و دول الكومنولث و أمريكا الجنوبية و الوسطى، و سجلت الولايات المتحدة معدل نمو في الصادرات بلغ 14% و بقيمة 1.62 تريليون دولار، أما الصين فقد سجلت نسبة النمو الأعلى حيث بلغت 27% عام 2006 بقيمة 792 مليار دولار أمريكي¹.

كما و اتفق قادة المجموعة العشرين (G20) في القمة المالية التي انعقدت في واشنطن يوم 15 نوفمبر 2008 على رفض أسلوب الحمائية و عدم الاتجاه نحو الانغلاق على الذات و الامتناع عن إقامة حواجز جديدة امام الاستثمار أو التجارة في السلع و الخدمات و فرض قيود جديدة على الصادرات ، أو تنفيذ تدابير تتعارض مع منظمة التجارة العالمية. و في تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية لعام 2009 حذر من أن انقضاء الشتاء الاقتصادي لا يزال بعيدا، كما نبه إلى ان أجزاء كبيرة من الأسواق المالية قد باتت منفصلة تماما عن نشاط القطاع الحقيقي، و الدلالة على ذلك ان نصيب الصناعة المالية في الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة زاد من 5% إلى 8% بين

¹ - محمد صفوت قابل، المرجع السابق، ص 204.

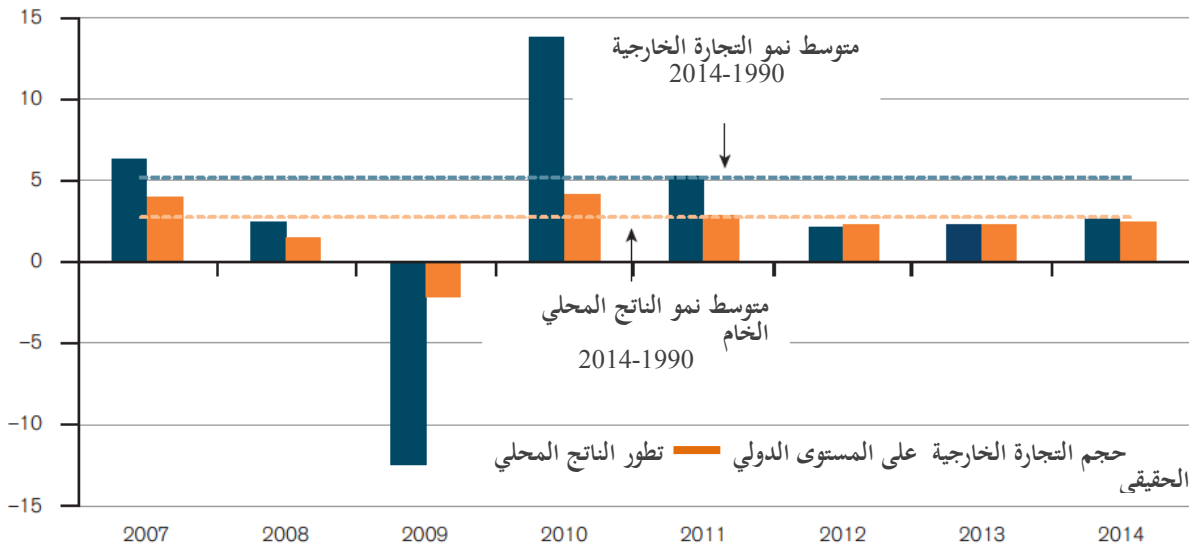
1973 و 2008 في حين ارتفع نصيب هذه الصناعة في مجموع أرباح الشركات من 7.5% إلى 14%.

وقد عانت الدول النامية أيضا من الأزمة المالية الفارطة من انخفاض في تدفقات رؤوس الأموال وتقلص حجم التجارة الدولية نتيجة لتراجع الحاد في الطلب العالمي على الصادرات، كما أن الدول النامية باتت معرضة للأزمة المالية أكثر مما كانت عليه في الأحداث السابقة نظرا لأنها في الوقت الحاضر أكثر تكاملا مع الاقتصاد العالمي من خلال التجارة و الاستثمار الأجنبي المباشر، و التحويلات المالية. و عليه يمكن إجمال بعض الآثار السلبية للازمة المالية التي لحقت بالدول النامية من خلال ما يلي:

- التباطؤ في معدلات النمو الاقتصادي؛
- انخفاض في الطلب على الصادرات و أسعار السلع الأساسية و رأس المال الخاص؛
- تقلبات حادة في أسعار الصرف مع تدهور الحساب الجاري.

لقد شهد حجم التجارة الخارجية على الصعيد الدولي نموا متواضع قدر بـ: 2.5% عام 2014 تقريبا بنفس نسبة نمو الناتج المحلي الحقيقي العالمي إذ قدرت بـ: 2.5%، و هي السنة الثالثة على التوالي أين حافظ معدل نمو التجارة السلعية على نفس المستوى تقريبا و لم يتجاوز 3%.

الشكل (4-1): تطور التجارة الخارجية للسلع على الصعيد العالمي خلال الفترة 2007-2014



Source :OMC, Rapport sur le commerce mondial 2015,p14.

¹-محمد صفوت قابل، نفس المرجع السابق، ص206.

لقد استمرت التجارة العالمية بتسجيل تحسن طفيف خلال السنوات القليلة الماضية لترتفع من 2.8% عام 2014 إلى 3.3% عام 2015 و من ثم إلى 4% عام 2016، حيث ستبقى دون المتوسط السنوي القياسي المسجل منذ عام 1990 عند 5.1%، و أقل بكثير من المتوسط المحقق قبل الازمة الاقتصادية العالمية ، و قد سجلت صادرات الدول النامية معدل نمو بلغ 3.1% عام 2014، بما يفوق المعدل المسجل للدول المتقدمة و البالغ 2.0%.

و قد يساهم تراجع أسعار النفط بنسبة 50% منذ يوليو 2014، بتعزيز الدخل و الاستيراد في الاقتصاديات كثيفة الاستخدام للطاقة و المتمثلة في الدول المتقدمة و الصين، بينما كان لذلك تداعيات سلبية على الدول المصدرة للطاقة، و يعزى هذا التراجع إلى الارتفاع الكبير في إنتاج النفط في أمريكا الشمالية تزامنا مع تراجع الطلب في الأسواق الناشئة. و على الرغم من التطورات الإيجابية المتوقعة للنمو في كل من الدول المتقدمة و النامية على حد سواء، و التأثير المضاعف لذلك على التجارة العالمية، فإن هناك مخاطر متعددة محتملة ستلقي ضبابية على اتجاهات التجارة العالمية، يتصدرها الاضطرابات الجيوسياسية خصوصا في المنطقة العربية، و التباعد في السياسات المالية بين ضفتي الأطلسي و التقلبات في أسعار صرف العملات بما في ذلك الارتفاع بنسبة 14% في سعر صرف الدولار بين الفترة يوليو 2014 و مارس 2015، إلى جانب تباطؤ النمو في الاقتصاديات الصاعدة خصوصا منها الدول المصدرة لمواد الخام مثل الشرق الأوسط و إفريقيا و أمريكا الجنوبية و غيرها من الدول¹، حيث يوضح الجدول الموالي التطور حجم التجارة الخارجية للسلع المنظورة :

الجدول (1-4):التغير السنوي لحجم التجارة العالمي للسلع المنظورة خلال الفترة 2010-2014

(النسبة:%)

2014	2013	2012	2011	2010	حجم التجارة العالمي للسلع
الصادرات					
2.0	2.2	1.1	5.1	13.4	الاقتصاديات المتقدمة
3.1	3.8	3.7	5.9	15.2	الاقتصاديات النامية و الناشئة
4.2	2.7	4.4	6.6	14.9	أمريكا الشمالية
-1.3	1.9	0.9	6.4	4.5	أمريكا الجنوبية و الوسطى
1.6	2.4	0.8	5.5	11.5	أوروبا

¹-الإتحاد العام لغرفة التجارة و الصناعة و الزراعة للبلدان العربية، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى 2015-2016: التحديات المستجدة في ظل التطورات العربية و العالمية، التقرير 22، أبريل، 2015، ص7.

-3.3	-2.0	6.6	-7.3	6.5	إفريقيا
4.7	5.0	2.7	6.4	22.8	آسيا
الواردات					
2.9	-0.1	0.0	3.4	10.9	الاقتصاديات المتقدمة
1.8	5.2	4.9	7.7	18.2	الاقتصاديات النامية و الناشئة
4.6	1.2	3.2	4.3	15.8	أمريكا الشمالية
-2.4	3.4	2.3	12.1	21.8	أمريكا الجنوبية و الوسطى
2.3	-0.2	-1.8	3.2	9.9	أوروبا
4.2	5.0	13.3	4.0	8.0	إفريقيا
3.4	4.8	3.7	6.5	18.3	آسيا

المصدر: OMC, rapport sur le commerce mondial 2015,p22.

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن حجم التجارة العالمي للسلع المنظورة للاقتصاديات المتقدمة قد أظهر تطور بنسبة 13.4% خلال عام 2010، و بقيت هذه النسبة في تحسن ملحوظ إلى غاية 2014 حيث بلغت نسبة الزيادة السنوية آنذاك ب 2.0%، أما الاقتصاديات النامية و الناشئة فقد بلغت نسبة تطور الصادرات السلعية السنوية لعام 2010 بـ: 15.2%، لتسجل بعد ذلك في السنة الموالية 5.9% ، اما في سنة 2014 فقد سجلت النسبة زيادة قدرها 3.1%، أما الاقتصاديات الإفريقية فقد سجلت تدهورا بنسبة 7.3% عام 2011 مقارنة بالسنة 2010 لترتفع بعد ذلك في السنة الموالية إلى 6.6% ثم انخفضت بعد ذلك في عام 2014 بنسبة 3.3%. و حسب التقرير الصادر عن منظمة التجارة العالمية لعام 2014 ، فقد قدرت قيمة الصادرات العالمية من السلع للبلدان المتقدمة عام 2000 بـ: 6279 مليار دولار لترتفع بعد ذلك في غضون 5 سنوات إلى 10236 مليار دولار عام 2005، أي بنسبة زيادة قدرت بـ: 63% ثم وصلت إلى 15806 مليار دولار عام 2008 لتتخفف مباشرة في العام الموالي إلى 12242 مليار دولار و ذلك بسبب انكماش و تراجع الطلب العالمي الناتج عن الأزمة المالية العالمية ، أما في سنة 2010 فقد حققت زيادة قدرت بـ: 14897 مليار دولار ، و بلغت 17930 مليار دولار عام 2012. أما الاقتصاديات النامية فقد سجلت قيمة الصادرات فيها 2836 مليار دولار عام 2008 لتتخفف بعد ذلك إلى 2142 مليار دولار في السنة الموالية 2009، أما سنة 2010 فقد سجلت ما قيمته 2713 مليار و 3368 مليار عام 2011 و 3504 مليار عام 2012.

و بخصوص حجم الواردات من السلع العالمية المنظورة، فقد قدرت نسبة الزيادة للاقتصاديات المتقدمة بـ: 10.9% عام 2010 أما عام 2013 فقد انخفضت النسبة السنوية بـ: 0.1% إلا أنها ارتفعت بعد ذلك في السنة الموالية إلى 2.9% أما فيما يخص الاقتصاديات النامية و الناشئة فقد قدرة الزيادة النسبية للواردات من السلع المنظورة المتوجهة إليها في عام 2010 بـ: 18.2% و هي نسبة جد معتبرة تعكس مستوى الطلب المحلي لهذه البلدان من السلع، أما في السنة الموالية فقد ارتفعت بـ: 7.7% لتسجل دائما زيادة في السنوات الثلاث الموالية، أما فيما يخص الاقتصاديات الآسيوية فقد سجلت هي الأخرى زيادة سنوية في مستوى الواردات السلعية قدرت عام 2010 بـ: 18.3% أما في السنة الموالية فقد بلغت نسبة الزيادة 6.5%، في حين بلغت نسبة الزيادة في عام 2014 بـ: 3.4%.

المطلب الثاني : التجارة الخارجية و النمو الاقتصادي على الصعيد العالمي

تعتبر نظرية النمو الاقتصادي التقليدية التي قدمتها المدرسة الكلاسيكية و دعمها الكلاسيك الجدد أولى النظريات التي تفترض وجود علاقة قوية بين حجم الصادرات و النمو الاقتصادي ، حيث تشير ان الزيادة أو التوسع في الصادرات تعزز تأصيل مبدأ التخصص في إنتاج سلع الصادرات و هذا بدوره يؤدي إلى تحسين مستوى الإنتاجية و رفع المستوى العام للمهارات الإنتاجية في قطاع الصادرات، و بالتالي إعادة تخصيص الموارد من القطاعات غير التجارية ذات الكفاءة المتدنية إلى قطاعات صادرات تتمتع بالكفاءة العالية (Baldwin, 1963)، (Keesing, 1974)، (Kruger, 1980)، و عليه يصبح دور التجارة (الصادرات) بمثابة آلة نمو التي تحرك و تدفع عجلة النمو في كافة القطاعات الاقتصادية¹.

كما و تبرز النظرية الكلاسيكية فرضية العلاقة بين التجارة و النمو الاقتصادي وفق المكاسب التجارية (Gains from trade) التي تحصل عليها الدولة من جراء تجارتها الخارجية، و تتلخص هذه المكاسب في الآتي²:

1- مكاسب ساكنة أو صافية (Static gains):

و هي المكاسب التي تتحقق وفق قانون الميزة النسبية (Law of comparative advantage) لدفيد ريكاردو، نتيجة التخصص الدولي في إنتاج السلع، حيث أن كل دولة تخصص في إنتاج السلع

¹ طالب دليبة، الإنفتاح التجاري و أثره على النمو الاقتصادي في الجزائر (دراسة قياسية للفترة 1980-2013)، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2014-2015، ص 194.

² عابد بن عابد العبدلي، تقدير أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية: دراسة تحليلية قياسية، مجلة مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر، السنة التاسعة، عدد 27، 2005، ص 9.

أو السلع التي تتمتع في إنتاجها بأفضلية نسبية، أي القدرة على إنتاجها بتكلفة أقل من تكلفة إنتاجها في دولة أخرى، و تجني الدول المكاسب من خلال تبادل فائض الإنتاج من السلع عن الطلب المحلي عليها بشرط أن يكون معدل التبادل الدولي للسلعتين ضمن نطاق معدل التبادل المحلي لهما، و نتيجة لتقسيم العمل فإن الإنتاج يزداد و بالتالي يزداد المستوى المعيشي للأفراد أو ما يعرف بزيادة الرفاهية الاقتصادية (Economic welfar) للأفراد و المجتمع ككل. كما تتحقق زيادة الرفاهية للشعوب عند إمكانية الحصول على السلع الأجنبية بأقل سعر من نظيرتها المحلية، إذ يصف (J.Hicks,1959) المكاسب التجارية المتحققة من التبادل التجاري الدولي في عبارته المشهورة " المكاسب التجارية هي الفرق بين قيمة الأشياء المتحصل عليها و قيمة الأشياء المفقودة " أي أنه في ظل التقسيم الدولي للعمل فإن الفرد يفترض أن يحقق مكاسب بأكثر مما يفقد، من ناحية أخرى إذا لم يتحقق قانون الميزة النسبية أو بعبارة أخرى إذا كانت الميزة النسبية متطابقة في الدولتين، فإنه لا يمكن لأي منهما أن يحقق مكاسب صافية (ساكنة) و لن يكون هناك أي مبرر لقيام التجارة بينهما.

2- مكاسب حركية (Dynamic gains):

و هو النوع الثاني من المكاسب التي تحصل عليها الدولة من التجارة الخارجية وفق المدرسة الكلاسيكية ، و تتمثل هذه المكاسب في أن التجارة الخارجية للدولة تمثل و سيلة لتوسيع سوق صادراتها و منتجات قطاعاتها التصديرية. و إذا كانت دوال إنتاجها تخضع لقانون تناقص الغلة (Increasing returns to scale) فإن المكاسب التجارية التي تحققها الدولة سوف تتجاوز المكاسب الصافية الساكنة أي أكثر من المكاسب المتمثلة في كفاءة تخصيص الموارد الاقتصادية. و في هذا الإطار أيضا يؤكد (J.Hicks,1958) على أنه من غير الممكن أن تناقص ظاهرة التجارة الدولية إلا إذا أخذنا في الاعتبار مفهوم تزايد الغلة و ذلك لوجود علاقة قوية بين التكوين الرأسمالي و تزايد الغلة، فإذا كانت دول الإنتاج في قطاع الصادرات تخضع لقانون تزايد الغلة، فإنه كلما اتسع حجم سوق الصادرات كلما زاد معدل التراكم الرأسمالي. و تتجه هذه الفرضية في مصلحة الدولة الكبيرة من حيث عدد السكان بسبب توفر فرص إنشاء قطاعات إنتاج سلع رأسمالية و سلع صناعية طالما أن الإنتاج يكون على أساس قابل للنمو قبل قيام التجارة الخارجية.

3- مكاسب تجارية من خلال تصريف فائض الإنتاج أو ما يعرف بمنفذ الفائض (Trade as a vent for surplus):

و مضمون هذا النوع من المكاسب ينطوي على أن التجارة الخارجية تعتبر منفذا أو مصرفا لفائض منتجات الدولة عن سوقها المحلي إلى الأسواق العالمية، و التي لو بقيت في السوق المحلي فإنه لن يتم بيعها و بالتالي تصبح هدرا للموارد الاقتصادية. و تزداد أهمية المكاسب التجارية من خلال هذا المنفذ عندما تكون الموارد المستغلة في إنتاج و تصدير مثل هذه الفوائض ليس لها استخدامات بديلة و غير قابلة التحويل للاستخدام المحلي. كما تعتبر المكاسب المتحققة من تصريف فائض الغنتاج سببا وجيها في التوسع في حجم الصادرات، بل يرى بعض الاقتصاديين ان نظرية (مصرف الفائض) تقدم تبريرا أفضل لقيام التجارة الدولية.

من ناحية أخرى تزخر أدبيات النمو الاقتصادي بنماذج (Model of export-led growth) أو ما يمكن تسميتها بنماذج النمو الناتج من الصادرات، و هناك نوعين من هذه النماذج ، يشير الأول إلى أن نمو الصادرات قد يخلق حلقة تنموية فعالة بمعنى أنه بمجرد أن تخطو الدولة في أول طريق النمو فإنها سوف تكون قادرة على حفظ و استمرارية وضعها التنافسي في التجارة الدولية و ستحقق أداء أفضل بالنسبة للدول الأخرى، و الثاني يؤكد على أن نمو الصادرات قد يخفف من مشاكل و اختلالات ميزان المدفوعات و بالتالي كلما أسرع نمو الصادرات كلما ازداد نمو الناتج دون أن يحدث ذلك مشاكل في ميزان المدفوعات¹.

لقد زاد الاهتمام بالعلاقة بين التجارة الخارجية و النمو الاقتصادي بعد تسريع إزالة القيود على حركة مكونات الحساب التجاري و كذلك الحساب الجاري و حساب رأس المال في ظل ما اصطلح على تسميته بالعلومة الاقتصادية. و عادة ما يتم ذلك من خلال الإنضمام لعضوية منظمة التجارة العالمية ، أو الدخول في اتفاقيات الشراكة الأوروبية ، أو توقيع المزيد من اتفاقيات التجارة الحرة ، أو الاتفاقيات الاستثمارية الثنائية².

هناك الكثير من الآليات التي يتم من خلالها التأثير المتبادل بين التجارة الخارجية و النمو الاقتصادي ، فزيادة الصادرات من شأنها تعظيم نمو الناتج المحلي الإجمالي ضمن متطابقة الناتج حسب الإنفاق ، و كذلك خفض الواردات. كما أن تنامي الصناعات الموجهة نحو التصدير من شأنها

¹ - عابد بن عابد العبدلي، نفس المرجع السابق، ص12.

² - أحمد الكواز، التجارة الخارجية و النمو الاقتصادي، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، مايو/أيار 2008، ص2

ان تعظم من فرص العمل و تعظيم الأجور ، و بالتالي تعظيم نمو الناتج المحلي ضمن مطابقة الناتج حسب الدخول ، أضف إلى ذلك أن تعاضم القيمة المضافة للقطاع الصناعي الموجه للتصدير من شأنها ان تعظم نمو الناتج ضمن مطابقة القيمة المضافة. حيث تعرضت الكثير من الدراسات المسحية للعلاقة بين النمو و التجارة الخارجية ، حيث أشار (Fisher,2003) إلى العلاقة بين سياسة إحلال الواردات (الاستغناء عن كل ما كان سيتورد سابقا من خلال إنتاجه محليا) و التأثير الإيجابي على النمو و ذلك بعد الحرب العالمية الثانية، و كذلك تأثير سياسة تشجيع الصادرات فيما بعد على النمو. و يستشهد فيشر بالدراسات التي بدأت من السبعينات و الثمانينيات من قبل منظمة التعاون الأوروبي و التنمية، و المكتب الوطني للبحوث الاقتصادية و البنك الدولي فيما بعد، و التي أشارت جميعها إلى دور سياسة تشجيع الصادرات في تعزيز معد النمو، حيث أوضحت هذه الدراسات من وجهة نظر فيشر و الجهات المعنية أنه كلما زادت درجة الانفتاح كلما تعزز النمو و الدخل¹.

لقد ركزت الحجج الداعمة لسياسة التحرير التجاري على المزايا التي تمنحها التجارة للاقتصاديات المنفتحة على العالم أمام التدفقات التجارية ، حيث أكد غالبية الاقتصاديين على أن الانفتاح التجاري يسهم في رفع و تحسين مستوى الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي الذي ينعكس بالدرجة الأولى على معدلات النمو الاقتصادي، رغم أن تبني مثل هذه السياسة قد يؤثر سلبا على الاقتصاديات المنفتحة لأول وهلة. فضلا على أن سياسة الانفتاح التجاري تسمح للبلد بالتخصص في إنتاج سلعة بأقل تكلفة و التي يتمتع من خلالها بميزة نسبية تضاف إلى الخصائص الاقتصادية لهذا البلد، كما و يمكنه ذلك أيضا من استيراد سلع و خدمات أخرى بسعر أقل من تكلفة إنتاجها على المستوى المحلي. أضف إلى ذلك ان توسيع السوق خارج الحدود الوطنية يسمح للمؤسسات المحلية برفع حجم و نوعية منتجاتها وذلك قصد الاستفادة من وفرات الحجم².

كما أثبتت بعض الدراسات التجريبية أن الانفتاح التجاري يؤثر معنويا على مستوى النمو الاقتصادي على المدى الطويل من عدة جوانب، على اعتبار أن التجارة الخارجية قد تؤثر على النمو من خلال الرفع من مردودية تراكم رأس المال و ذلك من خلال دراسة خصائص الاقتصاديات المفتوحة و نظيرتها المغلقة، فالبلد الذي ينتهج سياسات الداعمة للاستثمار التي من شأنها أن ترفع من حجم تراكم رأس المال دون الإخلال بمردود هذه الاستثمارات ، كون ان هذه الأخيرة تتحدد على

¹ - أحمد الكواز، نفس المرجع، ص 7.

² -Organisation Mondiale du Commerce (OMC),Rapport sur le commerce mondial 2014,commerce et developpement : tendances récentes et role de l'OMC,2014,p62.

المستوى العالمي من خلال تسوية أسعار عوامل الإنتاج و هذا ما أثبتته أيضا دراسة (Ventura,1997) 1 من خلال شرح النمو الاقتصادي الذي حققته النور الآسيوية خلال الفترة 1970-1980.

كما و يمكن أن يسهم الانفتاح التجاري في دعم جلة النمو الاقتصادي من خلال تشجيع الابتكار و الإبداع، و هو أثر التجارة على حجم السوق و المنافسة بين الشركات المحلية و الأجنبية بالإضافة إلى أثر المعرفة و التقدم التكنولوجي. مما يساعد ذلك على رفع مردودية البحث و التنمية التي تزيد من حجم العوائد الناتجة عن إدخال منتوجات جديدة في السوق الأجنبية، و هذا ما أثبتته دراسة كل من (Rivera-Batiz et Romer,1991) 2 و (Grossman et Helpman,1991) 3.

و في دراسة بعنوان " التحرير التجاري و النمو الاقتصادي: حالة دول الإتحاد الجمركي جنوب إفريقيا" أعتها كل من (Farai.M, Albert W,2016) 4، حولت أن تفسر العلاقة القائمة بين التحرير التجاري و النمو الاقتصادي و ذلك بإلقاء الضوء على احصائيات المؤشرات الاقتصادية لخمس بلدان إفريقية و هي : بوتسوانا، ليسوتو ، ناميبيا ، جنوب إفريقيا، سوازيلاند. حيث اعتمد الباحثين في تفسير هذه العلاقة على نموذج (ARDL) في ظل التكامل المتزامن و ذلك قصد الوصول إلى معرفة الآثار المترتبة على المتغيرين في الأجل القصير و الطويل ، كما و تم الاعتماد على نموذجين رئيسيين في دراسة إذ يركز الأول على متوسط التعريفات الجمركية كدلالة على الإنفتاح التجاري ، أما النموذج الثاني فأخذ بعين الاعتبار مختلف النسب التجارية ، على اعتبار ما أظهرته نتائج الدراسة هي أن جنوب إفريقيا تعتبر من بين الدول محل الدراسة التي حققت نتائج إيجابية بتبني سياسة الإنفتاح التجاري على تنامي مستويات الناتج الحقيقي على المدى القصير و البعيد.

و من بين أهم الدراسات التي حاولت تقدير دالة النمو الاقتصادي بإجراء انحدار النمو الاقتصادي على عناصر النمو و منها الصادرات ، نشير على سبيل المثال دراسة (Feder,1983) الذي حاول تقدير الصادرات على النمو الاقتصادي باستخدام متغير نمو الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي في الدول النامية شبه الصناعية خلال الفترة 1964-1977، و بينت نتائج الدراسة إلى أن

¹ -Ventura J, **Growth and Interdependence**, The Quarterly Journal of Economics, 112 (1), 1997, p54.

² -Rivera-Batiz.L.A,Romer.P, **Economic integration and Endogenous growth**, The quarterly journal of Economics, 106(2), 1991, pp531-555.

³ - Grossman, G. M. et Helpman, E. **Innovation and Growth in the Global Economy**, Cambridge, 1991, MA: MIT Press.

⁴ -Farai Manwa, Albert Wijeweera, **Trade liberalisation and economic growth link: The case of Southern African Custom Union countries**, Economic Analysis and Policy journal, 51, 2016, pp12-21.

الإنتاجية الحدية في القطاعات التصديرية أعلى منها في القطاعات غير التصديرية في الاقتصاد الوطني ، كما استنتج أن تحفيز النمو الاقتصادي يمكن أن يتم ليس بنقل العمالة و رأس المال وحدهما، و إنما أيضا بنقل الموارد الاقتصادية من القطاعات غير الاقتصادية ذات الفعالية أقل إلى القطاعات التصديرية ذات الإنتاجية الأعلى¹.

و على العموم ، نقول بأن للتجارة الخارجية آثار إيجابية على معدلات النمو الاقتصادي و ذلك ناتجا لدعمها الإطار المؤسسي للبلد من خلال تبني اتفاقيات خارجية ثنائية أو متعددة الأطراف تصب في إطار الانفتاح و التحرير التجاري ، و التي لا تقتصر فقط على تخفيض القيود الجمركية ، و إنما تتعدى إلى تحسين الإطار المؤسسي تماشيا مع التدفقات التجارية دخولا و خروجا والتي تدعم إلى توفير العملة الصعبة و تكوين الإحتياجات فضلا على تحقيق فوائض في موازين المدفوعات .

فالانضمام مثلا إلى منظمة التجارة الدولية (OMC) يفرض على البلد التحلي بقواعد الشفافية في مجال السياسة التجارية و الإعانات و حقوق الملكية الفكرية ، و ذلك بالطبع لقي قبولاً واقعياً من خلال الدراسات الميدانية التي أكدت فكرة أن التجارة الدولية تساهم في تحسين الإطار المؤسسي للبلدان الفاعلة، و ان الانفتاح التجاري المنتهج في إطار الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية يدعم ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي و هي دراسة كل من (Rodrick et al,2004) و (Tang et al,2009)².

كما ذهب كل من (Levine et Renelt,1992) إلى أن العلاقة السببية التي تربط الانفتاح التجاري بالنمو الاقتصادي يمكن ترجمتها نتائجها من خلال تراكمات رأس المال التي تتمثل في الاستثمارات الإنتاجية، فإذا سمح الانفتاح التجاري لاستيراد السلع الاستثمارية فإن ذلك سيؤدي إلى تحقيق معدلات نمو على المدى الطويل و هو ما يسهل من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل شريطة ان يتجاوز الاستثمار المحلي مع المنافسة الأجنبية لتحقيق العوائد المتوخاة³.

¹- طالب دليبة، قياس أثر الإنفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980-2012، ملفات الأبحاث في الاقتصاد و التسيير، العدد الرابع، الجزء الثاني، سبتمبر 2015، ص6.

²- Tang M K, et Wei S J, Does WTO Accession Raise Income? When External Commitments Create Value, Journal of international Economics,78(2),2009,pp 216-229.

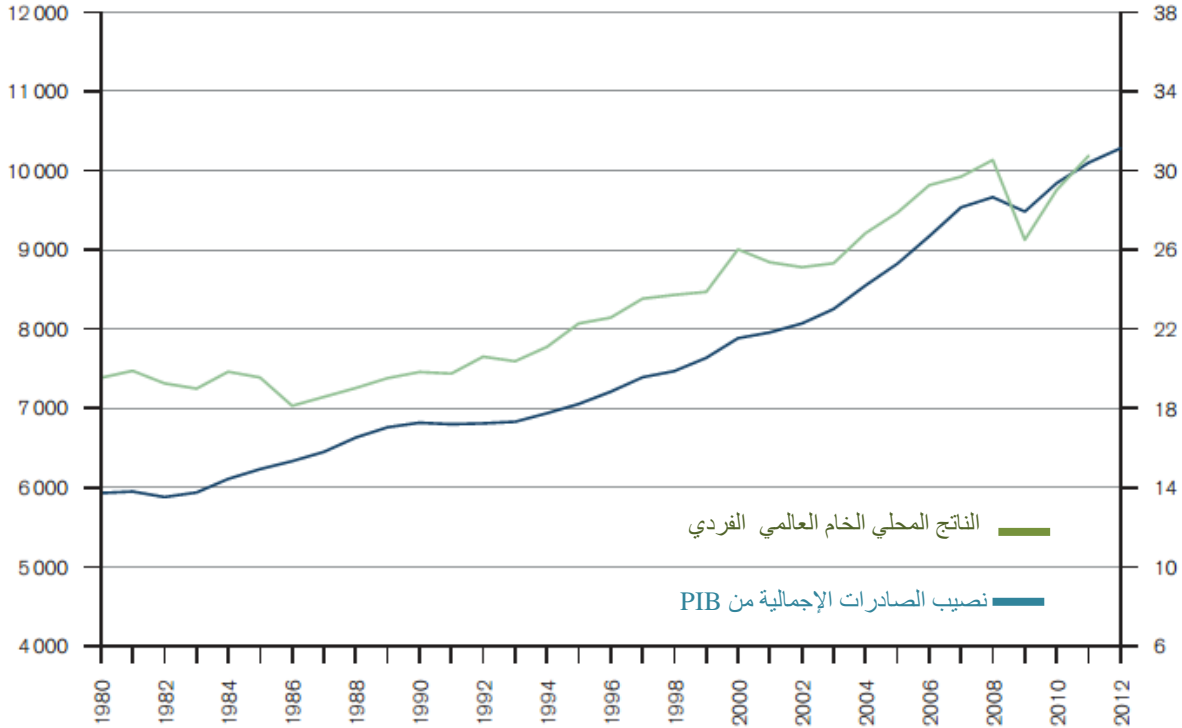
³-Nadia Lemzoudi, l'impact du degré d'ouverture sur la croissance économique : cas de six pays d'Afrique de l'Ouest, Rapport de recherche en vue de l'obtention de la maîtrise en sciences économiques , option : économie et finance internationales, université de Montréal, Decembre 2005,p7.

و خلاصة القول، إن هذه النماذج تؤكد على أن التجارة الخارجية تمثل دور آلة النمو التلقائي في الاقتصاد العالمي قديما و حديثا، و يذهب (Thirlwall,1989) إلى أن دولا مثل سنغافورة و اليابان و كوريا الجنوبية و هونج كونج حققت خلال الفترة المعاصرة إنجازات تنموية و ذلك من خلال نمو صادراتها الصناعية، و يضيف أن هناك إجماعا بين المؤرخين الاقتصاديين على أن الصادرات في القرن التاسع عشر كانت بمثابة آلة نمو ، و ليس فقط بإسهامها في كفاءة تخصيص الموارد داخل الدولة و لكن أيضا ساهمت في نقل و توزيع هذا النمو إلى أجزاء العالم المختلفة ، فالطلب على المواد أولية من طرف أوروبا و على وجه التحديد بريطانيا ساهم في انتعاش و ازدهار اقتصاديات دول كل من كندا و الأرجنتين و أستراليا و نيوزيلندا، حيث كلما ارتفع الطلب على المواد الأولية من هذه البلدان كلما أدى ذلك إلى تنامي معدلات الاستثمار فيها¹.

في دراسة أعدتها منظمة التجارة العالمية صدرت في تقريرها السنوي عام 2014 ، أثبتت من خلالها وجود علاقة بين النمو الاقتصادي و التجارة الخارجية على المدى الطويل ، حيث يوضح الشكل رقم (4-2) أن ارتفاع حصة الصادرات العالمية من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي العالمي قد تزامنت مع تطور الناتج المحلي الإجمالي الفردي ، فإذا كان من الصعب إثبات صحة فرضية أن التجارة الخارجية تدعم ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي ممثلة في الناتج المحلي الخام أو فرضية أن تطور الناتج المحلي الخام يحسن من مستوى التجارة الدولية ، فإن الشكل الموالي يظهر تحسن متزامن بين المتغيرين من عام 1980 إلى غاية 2012.

¹- طالب دليلة، الإفتتاح التجاري و أثره على النمو الاقتصادي في الجزائر(دراسة قياسية للفترة 1980-2013)، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2014-2015، ص197.

الشكل (4-2): الناتج المحلي الفردي مع نصيب صادرات السلع و الخدمات من الناتج المحلي الإجمالي العالمي



المصدر: Organisation Mondiale du Commerce (OMC), Rapport sur le commerce mondial 2014, commerce et développement : tendances récentes et rôle de l'OMC, 2014, p64

المطلب الثالث: التجارة الخارجية و أهداف التنمية المستدامة عبر العالم

في وجه التحديات الاقتصادية و الاجتماعية و البيئية العالمية، يعكف المجتمع الدولي على وضع مجموعة من أهداف التنمية المستدامة ، و هي أهداف تجرى صياغتها في الأمم المتحدة بمشاركة أكبر عدد ممكن من أصحاب المصلحة، ترمي إلى بلورة العمل على نطاق عالمي لتحقيق أهداف ملموسة تتمثل في الحد من الفقر، و تحقيق الامن الغذائي ، و تعزيز الصحة و التعليم و تخفيف آثار تغيير المناخ ، و جملة من الأهداف الأخرى التي تصب في المجال الاقتصادي و الاجتماعي و البيئي¹.

¹-مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد)، تقرير الاستثمار العالمي 2014: الإستثمار في أهداف التنمية المستدامة، عرض عام، نيويورك و جنيف 2014، ص25.

حيث نتكلم في هذا المطلب عن واقع التنمية الاقتصادية و التجارة العالمية في ضل أهداف التنمية المستدامة و السياسات البيئية، حيث يتفق غالبية الإقتصاديين على أن أحد أهم الأسباب الرئيسية لمشكلة البيئة و التلوث هو عدم تحمل الملوث نفقة تلوينه و إلقاء ذلك على كاهل الغير و المجتمع، و لقد أخذت دول أعضاء منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية بهذا المبدأ في عام 1972، على أن الملوث ينبغي أن يتحمل نفقات مكافحة التلوث وخفض مستوياته المقررة من قبل السلطات العامة للتأكد ان البيئة تكون في حالة مقبولة، أي أن نفقة هذه الإجراءات ينبغي أن تنعكس على نفقات السلع و الخدمات التي تسبب التلوث في الإنتاج أو الاستهلاك، و أن هذه الإجراءات ينبغي ألا تصبحها إعانات قد تخلق تشويها كبيرا في التجارة و الاستثمار الدوليين.

لا شك أن اعمال هذا المبدأ بكل ما يعنيه إنما تؤثر على التجارة الخارجية للدول التي تطبقه في الصادرات و الواردات مع غيرها من دول العالم، و من ثم فإن مبدأ تضمين النفقات يؤدي إلى جعل التجارة الدولية تأخذ مجراها على الأقل نظريا طبقا لمبدأ المزايا الاجتماعية النسبية بين الدول (The social comparative advantage of nations). إن تطبيق السياسات البيئية يؤثر على حجم التجارة الدولية و هيكلها ، وكذلك وجهتها الجغرافية و المكاسب التي تحققها الأطراف المتعاملة و شروط التبادل التجاري¹.

حيث ركز التقرير الصادر عن المنظمة التجارة العالمية (OMC) لعام 2014 حول التجارة العالمية على المعايير البيئية و أثرها على توزيع مكاسب التجارة الخارجية من خلال مؤشر رئيسي تم اعتماده من قبل جامعتي يال و كولومبيا (Universités de Yale et de Colombia) سمي بمؤشر الأداء البيئي (Indice de performance environnementale IPE ou Environmental Performance Index EPI)²، و هو مؤشر يقيس فعالية السياسات البيئية ل 133 بلد ، كما يقيس الأداء البيئي للبلد في ظرف معين من منظور الأهداف الوطنية و الدولية المشتركة. حيث تم عرض نتائج هذا المؤشر لأول مرة أثناء المؤتمر السنوي للمنتدى الاقتصادي العالمي في مدينة دافوس ب سويسرا (Davos, Suisse) في جانفي 2006. حيث يقوم هذا المؤشر الرئيسي على 22 مؤشر فرعي لقياس جودة البيئة و جدوى النظم البيئية (Ecosystèmes) و التلوث ، و مياه الشروب

¹- السيد أحمد عبد الخالق، أحمد بديع بليح، تحرير التجارة العالمية في دول العالم النامي: منظمة التجارة العالمية، آثار المنافسة الدولية و المشكلة البيئية، الكتاب الأول، الدار الجامعية ، الإسكندرية، مصر، 2003/2002 ص143.

² -Institut Français de l'Environnement, **Les indicateurs globaux de l'environnement et de developpement durable**, Synthèse des travaux réalisés pour le séminaire du conseil scientifique de l'IFEN du 25 juin 2007 et compte rendu, p24.

و إنبعاثات غاز CO_2 و SO_2 ...، على أنه كلما ارتفعت قيمة المؤشر كلما دل ذلك على تحسن في البيئة للبلد¹.

كما و أظهر التقرير أن هناك علاقة موجبة بين مؤشر الأداء البيئي و الدخل الفردي، و هذا ما يدفع للتفكير على أن الدول التي تحظى بدخل مرتفع مستعدة للحفاظ على البيئة، و أن السياسات التجارية التي تدعم النمو الاقتصادي من شأنها هي الأخرى أن تساهم في تحقيق أهداف التنمية المستدامة تماشياً مع الأهداف البيئية للبلد. حيث يركز الاقتصاد البيئي على منحى كيزنات (Courbe de Kuznets environnementale) لفحص العلاقة بين مستوى الدخل الفردي و التدهور البيئي، و ذلك بناء على فرضية أن نوعية البيئة تتدهور في المراحل الأولى للتنمية الاقتصادية تم تبدأ بالتحسن عند مستوى معين من الدخل القومي، و هي نتيجة لقبول قبولاً عند كل من (Grossman et Krueger, 1993) حيث يزيد مستوى التلوث عندما يتوجه البلد نحو سياسة التصنيع (الصناعات الملوثة)، لكن في المقابل عندما يرتفع مستوى الدخل الوطني فإن ذلك يقود من جديد إلى تحسن مستويات البيئة رغم استفادة القطاعات من وفرات الحجم، حيث يمكن تفسير هذا المنطق من خلال الدعامات التالية: عندما يحقق البلد طفرة نوعية في الإنتاج فإنه بذلك سيتحول غالباً من إنتاج السلع ذات الكثافة في الموارد الطبيعية إلى إنتاج الخدمات و هنا تتحسن مستويات البيئة، ثانياً عندما يرتفع مستوى الدخل الإجمالي فسينعكس ذلك على الدخل الفردي، و منه تتوجه تفضيلات المستهلكين إلى اقتناء السلع التي يحاف في إنتاجها على شروط البيئة، أما ثالثاً فنلاحظ عموماً أنه كلما حقق البلد مستويات عالية من التنمية الاقتصادية تتحسن من وراء كفاءة النظام المؤسسي لهذا البلد و منه يعمد إلى تطبيق تنظيمات تسهم في الحفاظ على مستويات البيئة، أضف إلى ذلك كما ذكرنا آنفاً فإن ارتفاع في مستويات الناتج المحلي الخام يمكن البلد من الاستفادة من وفرات الحجم المصاحبة للتكنولوجيا النظيفة ضد التلوث، و هذا ما يسمى بالأثر التقني للاقتصاديات الحجم. كما و تعتبر التجارة الخارجية عامل هام يؤثر على العلاقة القائمة بين النمو الاقتصادي و البيئة و ذلك من خلال قنوات نقل التكنولوجيا الحديثة التي تتماشى و شروط البيئة و تخفيض التكاليف من خلال الانفتاح التجاري².

¹ - Organisation Mondiale du Commerce (OMC), Rapport sur le commerce mondial 2014, commerce et développement : tendances récentes et rôle de l'OMC, 2014, p71.

² .Ibid, p 72.

المبحث الثاني : القيمة المضافة للتصنيع و الصادرات العالمية

يعتبر تحول البلدان الآسيوية إلى التصنيع من أهم الأسباب التي أدت إلى تطور التجارة الخارجية في العالم، حيث تغير نمط التجارة الخارجية من إنتاج السلع النهائية و تصديرها إلى التخصص في إنتاج المكونات أو ما أصبح يعرف بسلاسل القيمة، و عليه نهتم من خلال هذا المبحث بتسليط الضوء على واقع التصنيع في العالم الذي يعتبر من مميزات الشركات متعددة الجنسيات و دوره في تنامي الصادرات العالمية.

المطلب الأول : التجارة و التصنيع في العالم

لقد مهدت النماذج النظرية للتجارة الدولية لفكرة أساسية ارتكزت عليها غالبية التحاليل الاقتصادية في تفسير تنامي الصادرات العالمية تحت طائلة افتراضات أن أكبر الشركات العالمية اليوم أصبحت تتخصص في إنتاج السلع المصنعة ، حيث أن إنتاج كل نوع سيقصر على منشأة واحدة في ظل تناقص التكاليف، و ذلك لأن كل منشأة ستحاول إنتاج نوع مختلف عن المنشآت الأخرى سعياً وراء كسب ولاء المستهلكين. و كما هو الحال في نموذج H-O، فإن الوفرة النسبية ستحدد كميات و أسعار السلع المنتجة في كل دولة و لكن و بسبب وفرة الحجم الاقتصادية في هذه النموذج ، فإن حجم الدولة الاقتصادي له دور هنا. فالدولة الكبيرة اقتصادياً ستميل إلى إنتاج عدد أكبر من الأصناف الصناعية و ذلك بسبب التفاوت الكبير في أذواق و دخول المستهلكين فيها، و على ضوء ذلك فإن الاتجاه السياسات التجارية ستتبع الأنماط التالية¹:

* بالنسبة للسلع المتجانسة ستتبع تنبوءات نموذج H-O العادية بما أنها كثيفة العمل نسبياً فإنها ستصدر من قبل الدولة وفيرة العمل نسبياً إلى الدولة وفيرة رأس المال نسبياً.

* بالنسبة للأصناف الصناعية كثيفة رأس المال نسبياً فيتوقع أن تكون الدولة وفيرة رأس المال نسبياً صافي مصدرة لهذه الأنواع و الغختلفان عن توقعات H-O ينحصر في كلمة صافي، إذ يقصد بذلك أن البلد ينتج بعض الأصناف الصناعية مختلفة عن بعضها البعض بإنتاج محلي أو أجنبي تناسب بذلك بشكل أفضل أذواق المستهلكين، و عليه فإن الأصناف الصناعية ستتدفق في اتجاهين و هذا الانتقال للأصناف من نفس السلعة يسمى بتجارة الصناعة الواحدة (Intra-industry trade)، و هذا يعني أن كل دولة ستصدر و تستورد نفس السلعة المصنعة و لكن بأصناف متفاوتة، و من هنا جاء مفهوم

¹ - طلب عوض ، التجارة الدولية، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات، القاهرة ، جمهورية مصر العربية، 2013، ص96.

صافي التجارة ليشير إلى ليشير إلى الفرق بين ما تصدره الدولة من أصناف صناعة ما و بين قيمة ما تستورده من أصناف نفس الصناعة .

منذ بداية القرن مثلت الاقتصاديات المتحولة إلى التصنيع حصة متنامية من القيمة المضافة العالمية للتصنيع، و هذا الاتجاه بقدر ما هو نتيجة للتحويل التدريجي للإنتاج من البلدان الصناعية إلى البلدان المتحولة إلى التصنيع للاستفادة من تدني تكاليف العمالة الأقل بخلاف الاجور و البنية التحتية الأفضل، كما هو أيضا انعكاس لنمو الأسواق المحلية للمنتجات الصناعية للبلدان المتحولة إلى التصنيع بسبب مستويات الدخل الأعلى و الطبقة المتوسطة الصاعدة بسرعة¹.

و قد تضاعفت القيمة المضافة العالمية للتصنيع على مدى السنوات العشرين الماضية بمتوسط نمو سنوي 3%، بينما ارتفعت القيمة المضافة للتصنيع للبلدان الصناعية مجرد 1.8% سنويا و ذلك أقل من معدل نمو ناتجها المحلي الإجمالي و الذي بلغت نسبته 2.1%. في حين ارتفعت القيمة المضافة للتصنيع للبلدان المتحولة إلى التصنيع بمعدل 6.4% سنويا و هو أسرع من معدل نمو ناتجها المحلي الإجمالي الذي بلغ 5% محققة بذلك زيادة بأكثر من ثلاث أضعاف. كما أوضح التقرير الصادر عن منظمة الامم المتحدة للتنمية الصناعية عام 2013 ان القيمة المضافة للتصنيع وصلا إلى أعلى مستوى على الإطلاق في عام 2012 عند 16.7% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، بعد أن تعافت تماما من الانكماش الحاد في عامي 2008 و 2009 في ظل الأزمة الاقتصادية و المالية العالمية، و انخفضت مساهمة القيمة المضافة للتصنيع في الناتج المحلي الإجمالي في البلدان الصناعية من 16.4% في عام 1990 إلى 15% في عام 2012، في حين ارتفعت من 16.5% إلى 21.3% في البلدان المتحولة إلى التصنيع².

و تعكس الديناميكية الاكبر للاقتصاديات المتحولة إلى التصنيع في زيادة حصتها من الصادرات الصناعية العالمية من 13.9% في عام 1997 إلى 29.6 في المائة في عام 2011 حيث تسببت الاقتصاديات الناشئة في معظم هذه الزيادة، كما و زادت مساهمتها على المستوى العالمي بأكثر من الضعف من 12.3% إلى 27.1% خلال تلك الفترة. و ساعد أيضا التوسع في الصادرات من البلدان الكبيرة المتحولة إلى التصنيع مثل الصين و الهند على تعافي الصادرات الصناعية العالمية من الانكماش الذي تلى الازمة المالية، إذ تسبب النمو العالي و المستدام في القيمة المضافة للتصنيع

¹-منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، تقرير التنمية الصناعية لعام 2013-النمو المستدام للتشغيل دور الصناعة التحويلية و التغيير الهيكلي، 2013، ص25.

²- منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، نفس المرجع، ص 26.

في الصين عبر هذه الفترة 11.4% سنويا في المتوسط في ظهورها كمصنع للعالم، ففي عام 2012 تم إنتاج 50% من السلع المصنعة للاقتصاديات المتحولة إلى التصنيع في الصين، و من بين جميع المصنعين الكبار الآخرين من الاقتصاديات المتحولة على التصنيع توافقت الهند بمتوسط سنوي لنمو القيمة المضافة للتصنيع بلغ 7.4%، و زادت الهند حصتها في القيمة المضافة للتصنيع لتصبح المصنع الرائد الثاني بعد الصين ، إذ حلت محل المكسيك و البرازيل التي شهدت كل منهما تراجع حصتها في القيمة المضافة للتصنيع بين الاقتصاديات المتحولة بأكثر من النصف من 11.7% و 10.5% في عام 1992 إلى 5.7% و 4.9% في عام 2012¹.

و في عام 2011 كانت قطاعات التصنيع المهيمنة في جميع أنحاء العالم هي المواد الغذائية و المشروبات بنسبة 11.6% و المواد و المنتجات الكيميائية بنسبة 11.2% و الآلات و المعدات بنسبة 8.9% و المعادن الأساسية بنسبة 8.6% و معدات الراديو و التلفزيون و الاتصالات 8.3%، كما حقق الاخير ان مكاسب كبيرة خلال الفترة 2002-2011 ناتجة عن ارتفاع الطلب على المعادن الاساسية المستمدة من تسارع نمو القيمة المضافة للتصنيع في البلدان المتحولة إلى التصنيع و الارتفاع العالمي في الطلب على الأجهزة الإلكترونية.

الجدول (2-4): القيمة المضافة للتصنيع حسب مستوى التصنيع و المنطقة خلال الفترة 2007-2012

متوسط معدل النمو	القيمة المضافة للتصنيع (الثابتة بأسعار 2005 بالمليار دولار)						البيان
	2012	2011	2010	2009	2008	2007	
2012-2007	2012	2011	2010	2009	2008	2007	السنة
1.18	8900	8720	8460	7740	8380	8400	العالم
-1.02	5800	5780	5730	5220	5960	6100	الاقتصاديات الصناعية
6.23	3110	2940	2730	2520	2430	2300	الاقتصاديات المتحولة إلى التصنيع
حسب المنطقة							
9.08	1810	1670	1520	1400	1270	1170	شرق آسيا و المحيط الهادي
3.0	186	182	174	163	168	161	أوروبا
1.43	517	511	492	453	489	481	أمريكا اللاتينية و منطقة بحر الكاريبي
3.51	221	212	200	185	190	186	الشرق الاوسط و شمال إفريقيا

المصدر: منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، تقرير التنمية الصناعية لعام 2013-النمو المستدام للتشغيل دور الصناعة التحويلية و التغيير الهيكلي، 2013، ص27.

¹ - منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، نفس المرجع، ص26.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن القيمة المضافة العالمية للتصنيع قد بلغت 8400 مليار دولار عام 2007 لتتخفص بعد ذلك في السنة الموالية حيث بلغت 8380 مليار دولار، أما سنة 2011 فقد قدر مستواها بـ: 8720 مليار دولار و ذلك بنسبة زيادة قدرت بـ: 1.18% ما بين 2007-2012، كما قدر نصيب الاقتصاديات الصناعية من القيمة المضافة العالمية مستوى 2300 مليار دولار خلال عام 2007 استحوذت الاقتصاديات الصناعية الناشئة منها 2060 مليار دولار في حين بقي 209 مليار دولار و 32 مليار دولار من نصيب كل من الاقتصاديات المتحولة إلى التصنيع الأخرى و البلدان الأقل نموا على التوالي. في حين ارتفعت حصة الاقتصاديات المتحولة إلى التصنيع 3110 مليار دولار عام 2012 بنسبة زيادة قدرت بـ: 6.23%.

كما و سجلت شرق آسيا و المحيط الهادئ أعلى نسب نمو في القيمة المضافة للتصنيع عند 9.08% سنويا عبر الفترة 2007-2012 مدفوعة بالصين بنمو سنوي 9.9%، حيث تفوق اقتصاديات فقط على الاقتصاديات الصغيرة على التصنيع الصيني في نفس الفترة هما ميانمار 14.2% سنويا و تيمور ليشتي 11.2% و استفادت معظم البلدان في المنطقة من ديناميكية الصين، و من المشاركة على نطاق واسع في شبكات الإنتاج الإقليمية. كما و سجلت جنوب و وسط آسيا ثاني أعلى نسبة نمو في التصنيع خلال الفترة 2007-2012 كما حققت متوسطا بلغ 5.6% سنويا، و قد استفادت من قربها من الصين و شبكات الإنتاج في شرق آسيا و من ديناميكية التصنيع الهندي و الذي بدوره يغذيه الطلب المحلي القوي و التحول نحو المنتجات الأكثر تعقيدا من الناحية التكنولوجية. و منذ عام 2009 أصبحت الهند ثاني أكبر مصنعين من بين البلدان المتحولة إلى التصنيع كما احتلت المرتبة التاسعة في العالم¹.

أظهرت البلدان المتحولة على التصنيع في أوروبا نموا سنويا مجمعا في القيمة المضافة للتصنيع بلغ 3% خلال الفترة 2007-2012 و الذي أشار إلى وجود انتعاش ملحوظ بعد ركود 2009، و مع ذلك حجب هذا المتوسط تفاوتات واسعة ففي حين كان هناك نموا كبيرا في بيلاروسيا 7.6% سنويا و بولندا 6.6% و زيادة طفيفة في ألمانيا و رومانيا، إلا أن التصنيع في أماكن أخرى في أوروبا (أوروبا الشرقية و البلقان) أظهر تراجعاً و ركوداً بشكل كبير عبر الفترة ليحاكي الاتجاه العام الملاحظ في البلدان الصناعية في المنطقة. فعلى غرار نمو القيمة المضافة العالمية للتصنيع في مختلف

¹ - منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، نفس المرجع، ص 28.

مناطق العالم، فنجد كذلك أنها ارتفعت بنسبة 3.5% سنويا في منطقة الشرق الأوسط و شمال إفريقيا خلال نفس الفترة و لو أن معظم النمو قد حدث فقط بعد عام 2009. إلا أن منطقة افريقيا جنوب الصحراء الكبرى شهدت نموا سنويا قويا في القيمة المضافة للتصنيع، كما شهد عدد قليل من بلدان المنطقة و هي جمهورية إفريقيا الوسطى و زامبيا و زيمبابوي انخفاضا في الناتج الصناعي و كان الأداء المتواضع لجنوب إفريقيا 0.3% سنويا والتي تعد أكبر منتج في المنطقة¹.

المطلب الثاني : الصادرات الصناعية العالمية

في عام 2011 بلغت الصادرات العالمية ذروتها عند 13469 مليار دولار متنامية بوتيرة أسرع من القيمة المضافة للتصنيع و الناتج المحلي الإجمالي عبر الفترة 2007-2011، وقد تعافت تماما من الانكماش الذي تلى الأزمة و يرجع ذلك إلى التوسع في الصادرات من البلدان الكبيرة المتحولة التصنيع مثل الصين و الهند، ذلك ان الوصول إلى مستويات متقدمة من التنمية الصناعية الشاملة و المستدامة يتطلب قوة رئيسية في التغيير الهيكلي، حيث يحول التصنيع الموارد من الأنشطة كثيفة العمالة إلى الأنشطة التي تتسم بمزيد من كثافة رأس المال و كثافة التكنولوجيا.

و الملاحظ أن الصادرات الصناعية قد نمت بـ: 3.7% سنويا خلال الفترة 2007-2011 من البلدان الصناعية لتصل إلى 9483 مليار دولار عام 2011، أما البلدان المتحولة إلى التصنيع فقد نمت فيها الصادرات الصناعية بنسبة 10.5% سنويا عبر هذه الفترة أعلى ذروة بلغت 3985 مليار دولار في عام 2011.

الجدول (3-4): الصادرات الصناعية العالمية وفقا لمستوى التصنيع و المنطقة خلال الفترة 2006-2011

متوسط معدل النمو	القيمة المضافة للتصنيع (الثابتة بأسعار 2005 بالمليار دولار)						
	2011	2010	2009	2008	2007	2006	
2011-2007							
5.5	13469	11558	9516	12120	10861	9447	العالم
3.7	9483	8242	6954	8980	8189	7232	الاقتصاديات الصناعية
10.5	3985	3316	2562	3139	2672	2215	الاقتصاديات المتحولة إلى التصنيع
حسب المنطقة							

¹ - منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، نفس المرجع، ص 29.

11.3	2232	1868	1431	1688	1454	1169	شرق آسيا و المحيط الهادي
8.3	402	314	263	355	292	230	أوروبا
8.6	639	536	417	537	459	420	أمريكا اللاتينية و منطقة بحر الكاريبي
5.2	274	247	202	274	224	178	الشرق الاوسط و شمال إفريقيا

المصدر: منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، تقرير التنمية الصناعية لعام 2013-النمو المستدام للتشغيل دور الصناعة التحويلية و التغيير الهيكلي، 2013ص29.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (4-3) أن الصادرات الصناعية العالمية قد عرفت تطورا خلال الفترة 2006-2011، حيث قدرت مستواها الإجمالي بـ: 9447 مليار دولار عام 2006، بلغت حصة الاقتصاديات الصناعية منها 7232 مليار دولار و الاقتصاديات المتحولة إلى التصنيع بـ: 2215 مليار دولار، أما في السنة الموالية فقد ارتفع مستواها الإجمالي العالمي بنسبة 15% لتصل إلى 10861 عام 2007، ثم 12120 مليار دولار عام 2008 لتراجع بعد ذلك في السنة الموالية جراء الأزمة المالية العالمية لتصل إلى 9516 بنسبة انخفاض قدرت بـ: 21%، كما سجلت حصة الاقتصاديات الصناعية منها 6954 مليار دولار و الاقتصاديات المتحولة إلى التصنيع 2562 مليار دولار، أما في عام 2011 فقد قدرت الصادرات على الصعيد العالمي 13469 مليار دولار.

مثلت الصادرات الصناعية مجتمعة معا للبلدان المتحولة إلى التصنيع في كل منطقة صناعية: المكسيك و الهند و الصين و بولندا و جنوب إفريقيا و تركيا 67.5 من إجمالي البلدان المتحولة إلى التصنيع في عام 2011 ارتفاعا ب 59.9% في عام 2002 و 55.1% من عام 1997 مما يؤكد الديناميكية الكبيرة لهذه البلدان و استمرار اتساع الفجوة مع الاقتصاديات الصغيرة ، و زادت جميع المناطق المتحولة إلى التصنيع حصتها من الصادرات الصناعية العالمية منذ عام 1997 و لكن بوتيرة مختلفة. حيث يعزى الارتفاع الكبير في الصادرات الصناعية للبلدان المتحولة إلى التصنيع من مطلع القرن إلى حد كبير إلى ظهور الصين كمصنع و مصدر كبير للعديد من هذه المنتجات. و نمت صادراتها من السلع الصناعية في المتوسط بنسبة 21.1% سنويا عبر الفترة 2002-2011، أي بسرعة تمثل ضعف المعدل العالمي البالغ 11%، كما أصبحت أكبر مصدر للمصنعين في العالم في عام 2008، فضلا على أنها وسعت ريادتها بصادرات بلغت 1825 مليار دولار و حصة بالسوق العالمية بلغت نسبتها 16.6% في عام 2011¹.

¹ - منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، المرجع السابق، ص29.

حسب ما أفاد به التقرير الصادر عام 2013 عن منظمة التجارة العالمية حول التجارة في العالم، فإن الاقتصاديات النامية و التي مثلت صادراتها 34% من الإجمالي العالمي في عام 1980 قد ارتفعت حصتها إلى 47% و هي ما يقارب نصف الصادرات العالمية من السلع في عام 2011، على خلاف الاقتصاديات المتقدمة التي تراجعت نسبتها من الإجمالي العالمي من 66% عام 1980 إلى 53% عام 2011. و ما يميز الفترتين هو أن في عام 1980 تصدرت قائمة البلدان النامية من حيث الصادرات السلعية البلدان المصدرة للبترول في حين في المرحلة الأخيرة في عام 2011 فإن الدول المتحولة إلى التصنيع الآسيوية هي التي حققت المراكز الأولى ، و هنا نستشف نتائج السياسات المنتهجة من قبل الدول الآسيوية للتحوّل نحو التصنيع و أثرها على تحسين مستويات التجارة الخارجية و الرفع من القيمة الإجمالية للنتائج الخام و تحقيق معدلات النمو الاقتصادي ، فقد استحوذت الصين المرتبة الأولى عالمياً من حيث الصادرات السلعية في عام 2011 عكس ما كانت عليه في التصنيف الثلاثين في عام 1980 ممثلة آنذاك 0.89% من الصادرات العالمية، كما صنفت أيضاً عاشر بلد نامي من حيث الصادرات السلعية و ارتفاع نسبتها إلى 11% عام 2011 مكنها من احتلال المرتبة الأولى عالمياً، على أنه في عام 1980 أيضاً لم تصنف البلدان الآسيوية الثلاث وهي جمهورية كوريا و الهند و التايلاند ضمن قائمة أولى عشر دول نامية المصدرة للسلع في حين حققت معدلات معتبرة منسوبة إلى الإجمالي العالمي و هي 3% و 2% و 1% على الترتيب في عام 2011.

أما المرتبة الثانية فكانت من نصيب الولايات المتحدة الأمريكية في عام 2011 بحجم صادرات قدر بـ: 1480 مليار دولار و بنسبة 8.11% من الإجمالي العالمي، أما المرتبة الثالثة فجاءت من نصيب ألمانيا بحصة 1472.3 مليار دولار و بنسبة 8.06 من الإجمالي ، تبعتها في المرتبة الرابعة اليابان بحصة 882.6 مليار دولار و بنسبة 4.51 % من الإجمالي العالمي، أما المرتبة الخامسة فكانت من نصيب هولندا بحصة 661 مليار دولار و بنسبة 3.62%، لتأتي بعد ذلك فرنسا في المرتبة السادسة بحصة 591.1 مليار دولار و بنسبة 3.27% من الإجمالي حيث نلاحظ أنها قد احتلت المرتبة 4 عالمياً في عام 1980 بنسبة 5.70 من الإجمالي العالمي آنذاك.

أما فيما يخص الواردات من السلع فقد احتلت الولايات المتحدة الأمريكية الصدارة 2265.9 مليار دولار و بنسبة 12.29% من إجمالي الواردات السلعية العالمية في عام 2011، تلتها في المرتبة الثانية الصين بحصة بلغت 1743.5 مليار دينار و بنسبة 9.46% من الإجمالي العالمي في حين أن

احتلت المرتبة 22 عالمية عام 1980 بنسبة 0.96 % من الإجمالي العالمي، و هنا نلاحظ دور الصناعة الصينية في رفع حجم التجارة الخارجية للبلدان المتحولة إلى التصنيع استيرادا و تصديرا، و الملاحظ أيضا من احصائيات التقرير السنوي لمنظمة التجارة العالمية الصادر عام 2013، أن حصة الاقتصاديات النامية و الناشئة من الصادرات السلعية العالمية قد حققت أيضا نموا ملحوظا ما بين العامين 1980 و 2011 حيث انتقلت من 29 % إلى 42 % ، و هنا نستنتج أن حصتها من الصادرات كانت اكبر من الواردات مما يحقق لها فائضا نوعا ما في الميزان التجاري أو ما يسمى بصافي الصادرات، و الجدول الموالي يوضح ترتيب أكبر 15 بلدا من حيث الواردات السلعية في العالم خلال عام 2011 مقارنة بعام 1980.

الجدول (4-4): أهم 15 بلد مستوردا للسلع في العالم لعامين 1980 و 2011 (مليار دولار)

1980		2011			
النسبة %	التصنيف	النسبة %	التصنيف	القيمة	
100	-	100	-	18837.7	العالم
12.38	1	12.29	1	2265.9	الولايات المتحدة الأمريكية
0.96	22	9.46	2	1743.5	الصين
9.06	2	6.80	3	1253.9	ألمانيا
6.81	3	4.64	4	855.0	اليابان
6.50	4	3.87	5	713.9	فرنسا
5.57	5	3.46	6	637.8	المملكة المتحدة
3.76	7	3.25	7	598.7	هولندا
4.85	6	3.02	8	557.5	إيطاليا
1.07	20	2.84	9	524.4	كوريا
1.11	18	2.77	10	510.9	هونغ كونغ، الصين
3.01	10	2.51	11	462.6	كندا
0.72	33	2.51	12	462.6	الهند
3.46	8	2.50	13	461.4	بلجيكا
1.64	12	2.03	14	374.2	إسبانيا

1.16	17	1.98	15	365.8	سنغافورة
------	----	------	----	-------	----------

المصدر: OMC, Rapport sur le commerce mondial :facteurs déterminant l'avenir du

commerce mondial,2013,p64.

نلاحظ من خلال الجدول أن الواردات العالمية من السلع قد بلغت 18837.7 مليار دولار عام 2011 مثلت منها ألمانيا في المرتبة الثالثة نسبة 6.80 % بقيمة 1253.9 مليار دولار ، أما المرتبة الرابعة فكانت من نصيب اليابان بواردات بلغت قيمتها 855 مليار دولار مثلت 4.64 % من الإجمالي العالمي، تأتي فرنسا في المرتبة الخامسة بقيمة بلغت 713.9 مليار دولار و بنسبة 3.87%. كما أضاف ذات التقرير معطيات خاصة بالإحصائيات نصيب التجارة " شمال-شمال" و " جنوب - جنوب" و أيضا نصيب "شمال-جنوب" من الحجم الاجمالي للتجارة العالمية خلال الفترة 1990-2011، حيث بلغ نصيب تجارة "جنوب-جنوب" 8% من الحجم الكلي لعام 1990 ثم ارتفع بعد ذلك إلى 12% خلال الفترة ما بين 1995 و 2000 ، أما في السنوات الماضية الأخيرة فقد بلغت 21 % و 23% و 24% خلال السنوات 2009 و 2010 و 2011 على الترتيب. أما نصيب التجارة من نوع "شمال-شمال" فقد قدرت نسبته 56% من الإجمالي العالمي في عام 1990 لتتخفف بعد ذلك في غضون 5 سنوات حيث وصلت إلى 51% عام 1995 ثم ضلت نسبتها في انخفاض إلى أن بلغت 37% عام 2010 و 36% عام 2011 و هنا نلاحظ اتجاهات تغير التجارة الخارجية بين الدول خلال الفترات القليلة الأخير على أن نصيب التجارة من نوع "شمال-جنوب" عرف هو الآخر تطورات في نسبته خلال نفس الفترة حيث قدرت النسبة عام 1990 بـ: 33% من الإجمالي العالمي لترتفع بعد ذلك إلى 37% في عام 2005 لتتخفف على نفس الحصة إلى غاية عام 2009، ثم تطورت من جديد في عامي 2010 و 2011 محققة نسبة 38% من حجم التجارة العالمي.

المطلب الثالث : أسعار الصرف و تدفقات التجارة الخارجية

يقصد بالصرف عملية تحويل عدد وحدات من عملة معينة بعملة أخرى، أما سعر الصرف فهو مقياس لقيمة عملة إحدى البلدان التي يمكن تبادلها بقيمة عملة بلد آخر ، و يتم تحديد سعر الصرف الاسمي لعملة ما تبعا للعرض و الطلب عليها في سوق الصرف في لحظة زمنية ما. و لهذا يمكن لسعر الصرف أن يتغير تبعا لتغير العرض و الطلب و بدلالة نظام الصرف المعتمد في البلد. أما سعر

الصرف الحقيقي فهو يعبر عن عدد الوحدات من السلع الأجنبية لشراء وحدة واحدة من السلعة المحلية، و بالتالي يقيس القدرة على المنافسة و يفيد المتعاملين الاقتصاديين في اتخاذ قراراتهم¹.

شهدت أسعار الصرف تغيرات كبيرة و غير معنادة في الآونة الأخيرة. فقد ارتفع سعر الصرف الفعلي الحقيقي للدولار الأمريكي بأكثر من 10% منذ منتصف عام 2014، كما تراجع سعر صرف اليورو بأكثر من 10% منذ أوائل عام 2014، و انخفض اللين بما يزيد على 30% منذ منتصف عام 2012، غير أنه لا يوجد اتفاق حول الآثار الممكنة لتلك التغيرات الكبيرة في أسعار الصرف على التجارة- الصادرات و الواردات- و من ثم على النشاط الاقتصادي، فالبعض توقع أن تكون الآثار قوية و ذلك استنادا إلى النماذج الاقتصادية التقليدية (دراسة Krugman, 2015) و أشار البعض الآخر إلى التغييرات المحدودة في موازين التجارة في بعض القطاعات عقب التغيرات الأخيرة في سعر الصرف، كما أشار البعض الآخر إلى أن مشاركة الشركات العالمية في سلاسل القيمة العالمية من شأنه أن يقلل من آثار تقلبات أسعار الصرف على التجارة الخارجية و ذلك لتشتت مخاطر عبر البلدان المستثمر فيها كما أثبتته الدراسات الأخيرة الصادرة عن منظمة التعاون و التنمية في الميدان الاقتصادي (Ollivaud, Rusticelli, and Schweltnus, 2015) و البنك الدولي (Ahmed, Appendino and Ruta, 2015)².

إن زيادة تقلبات أسعار الصرف تؤدي إلى زيادة المخاطر التي تواجه المصدرين و المستوردين، إذ أن زيادة هذه التقلبات توحى بأن هناك بيئة غير مواتية للسياسات الاقتصادية للدولة، و بهذا فإن تقلبات سعر الصرف تخفض من حجم و مستوى التجارة الخارجية، و يمكن أن يكون هذا التأثير إيجابيا أو سلبيا، و هذا تبعا لباقي المتغيرات الأخرى المؤثرة في حجم التجارة الخارجية و اتجاهاتها فضلا عن سلوك المصدرين و المصدرين و اختلاف هيكل الإنتاج. فالدول التي تتمتع بهيكل إنتاج و تجارة متنوعين تبقى بمنى نسبيا عن أثر هذه التقلبات في حين أن البلدان التي ترتكز على منتوجين أو ثلاث في التصدير تضل عرضة لمثل هذه الأزمات³.

¹- بلشرش عائشة ، سعر الصرف الحقيقي التوازني - دراسة حالة الدينار الجزائري- أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة

الدكتوراه في العلوم الاقتصادية ، تخصص : نقود مالية و بنوك ، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، السنة الجامعية 2013-2014، ص17-18.
²- صندوق النقد الدولي (FMI)، آفاق الاقتصاد العالمي- التكيف مع أسعار السلع الأولية المنخفضة- دراسات استقصائية للأوضاع الاقتصادية و المالية العالمية، أكتوبر 2015، ص106.

³- سعدون حسين فرحان، أثر تقلبات سعر الصرف الحقيقي في التجارة "راسة مقارنة في دول نامية ذوات هيكل إنتاج و تجارة مختلفة، مجلة تنمية الريفين، العدد31، العراق 2009، ص7.

من هنا يركز التحليل تحديدا على الأثر المباشر لتغيرات أسعار الصرف على التجارة الخارجية، ورغم ان قناة التجارة من أهم قنوات انتقال تأثيرات تقلبات أسعار الصرف إلى أي بلد، فإن التركيز على الآثار التوازنية الجزئية المباشرة على هذا النحو ينطوي قدر من القصور، حيث يتجاهل تحديدا الآثار التوازنية العامة لتغيرات أسعار الصرف على النشاط الاقتصادي ككل، والتي لا تقتصر فقط على الآثار التجارية وإنما تشمل أيضا الآثار الأخرى التي تنتقل عبر باقي المتغيرات. فعادة ما يكون لتحركات أسعار الصرف تأثير قوي على التجارة الخارجية، حيث يقترن تراجع قيمة عملة البلد بانخفاض أسعار الصادرات المدفوعة من الأجانب و ارتفاع الأسعار المحلية للواردات، و تؤدي هذه التغيرات السعرية بالتالي إلى ارتفاع حجم الصادرات و تراجع حجم الواردات. و انعكاسا لهذه القنوات يؤدي تراجع سعر الصرف الفعلي الحقيقي بنسبة 10% إلى ارتفاع صافي الصادرات الحقيقية بنسبة 1.5% من إجمالي الناتج المحلي في المتوسط. و عادة ما يكون ارتفاع حجم الصادرات نتيجة لتراجع قيمة العملة أكبر عندما يزداد تراخي الاقتصاد المحلي و أقل عندما يكون النظام المالي للبلد ضعيفا كما في حالة الازمات المصرفية¹.

لقد أدى بروز السلاسل القيمة العالمية إلى إضعاف العلاقة بين أسعار الصرف و التجارة على مستوى بعض الاقتصاديات و المنتجات، و لكن توجد إلا حالات قليلة تدعم الفصل بين تقلبات أسعار الصرف و التجارة الخارجية، حيث أنه و بالنسبة للاقتصاديات التي أصبحت أكثر اندماجا في سلاسل القيمة العالمية ظلت التجارة في المنتجات الوسيطة المستخدمة كمدخلات في صادرات أخرى أقل تأثرا بتغيرات أسعار الصرف، و لكن تراجع في نفس الوقت المعدل النسبي لاتساع حجم التجارة المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية في السنوات الأخيرة. و بوجه عام نقول بأن انقطاع الصلة بين أسعار الصرف و أسعار التجارة و حجم الصادرات و الواردات الكلي لا تدعمه إلا شواهد قليلة من البيانات، و خير مثال على ذلك هو الاقتصاد الياباني حيث شهدت نموا أقل في حجم صادراتها الكلية رغم التراجع الكبير في سعر صرف عملتها².

و لفهم علاقة التأثير و التأثير بين المتغيرات الاقتصادية لاسيما بين تقلبات أسعار الصرف و مستويات التجارة الخارجية، و جب علينا تقدير مرونة التجارة لقياس درجة تأثير متغيرات التجارة بباقي المتغيرات الأخرى، حيث يقصد بمنهج المرونات دراسة كيفية تعديل أو إزالة الخلل في الميزان

¹ - صندوق النقد الدولي (FMI)، المرجع السابق، ص107.

² - صندوق النقد الدولي (FMI)، المرجع السابق، ص107.

التجاري للدولة من خلال القيام بعملية تخفيض أو رفع القيمة الخارجية للعملة الوطنية و بالتالي التأثير على عرض الصرف الأجنبي أو الطلب عليه و من ثم التأثير على وضع الميزان التجاري للدولة، حيث ظهر هذا الأسلوب خلال فترة الثلاثينيات من القرن الماضي، و نسب هذا المنهج إلى Robinson و انطلق في تحليله على تحليل Marshall-lerner ، حيث يركز منهج المرونات على مرونة كل من الصادرات و الواردات بالنسبة لسعر صرف العملة الوطنية¹.

يتم تقدير مرونة التجارة الخارجية من خلال الأوجه الأربع للمرونة وهي علاقة بين تحركات أسعار الصرف و أسعار الصادرات و الواردات على الترتيب، و هذين النوعين يقيسان تأثير تقلبا أسعار الصرف على أسعار كل من الصادرات و الواردات، أما الوجهين الآخرين للمرونة يحددان العلاقة بين أسعار الصادرات والواردات و الحجم الإجمالي للتجارة أي المرونة السعرية، و يستند الإطار النظري الذي يقوم عليه التحليل إلى الدراسات التي تناقش مفهوم التسعير حسب السوق كما ورد في دراسة كل من (Krugman,1986) و (Feenstra, Gagnon and Knetter,1996) و (Campa and Goldberg,2005) و دراسة (Burstein and Gopinath,2014)، حيث تقوم شركات التصدير بزيادة أرباحها إلى أقصى حد ممكن من خلال اختيار أسعار الصادرات بناء على حجم الطلب على منتجاتها في الأسواق الأجنبية، و ذلك بمراعاة أسعار المنتجات المنافسة للشركات الأجنبية².

ويعتمد الطلب على المنتجات على الأسعار النسبية للصادرات مقارنة بأسعار المنتجات المنافسة إلى جانب أوضاع الطلب ككل، حيث تعتمد الأسعار النسبية للصادرات مقارنة بالأسعار الأجنبية على سعر الصرف الحقيقي و تكاليف الإنتاج الحقيقية، بينما تتوقف كمية الصادرات على الأسعار النسبية للصادرات و الطلب الكلي الأجنبي، فحسب الدراسة التي قام بها خبراء صندوق النقد الدولي (FMI) قدر فيها تحليل أوجه المرونة الأربع على مستوى بعض الاقتصاديات و ذلك باستخدام بعض البيانات السنوية لمجموعة تتضمن 20 بلد بمعطيات متوافرة لـ 25 سنة من البيانات السنوية بما يسمح ذلك بتقدير العلاقة طويلة الأجل بين تغيرات أسعار الصرف و التجارة، حيث كانت النتائج كما هي موضحة في الجدول التالي:

¹- دوحة سلمى، أثر تقلبات سعر الصرف على الميزان التجاري و سبل علاجها "دراسة حالة الجزائر"، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم التجارية، تخصص: تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2014-2015، ص138.

²- صندوق النقد الدولي (FMI)، المرجع السابق، ص108.

الجدول (4-5): نتائج دراسة FMI حول العلاقة بين أسعار الصرف و التجارة الخارجية

هل تحقق شرط مارشال ليرنر؟	مرونة الحجم اتجاه التغير في الأسعار		انتقال تغيرات أسعار الصرف		
	الواردات	الصادرات	أسعار الواردات	أسعار الصادرات	
على أساس مؤشر أسعار المنتجين					
نعم	-0.29	-0.32	-0.60	0.55	في الأجل الطويل
نعم	-0.25	-0.26	-0.58	0.62	التأثير بعد مرور عام واحد
على أساس مؤشر أسعار المستهلكين					
نعم	-0.33	-0.32	-0.60	0.45	في الأجل الطويل
نعم	-0.20	-0.20	-0.54	0.59	التأثير بعد مرور عام واحد
نعم	0.27	-0.47	-0.58	0.57	المرونة في الأجل الطويل لمصدرو غير السلع

المصدر: صندوق النقد الدولي (FMI)، المرجع السابق، ص 110.

فمن خلال الجدول السابق نلاحظ أن تقلبات أسعار الصرف عادة ما تكون لها آثار كبيرة على أسعار التجارة، و أن تقديرات المرونة اتجاه تغيرات الأسعار في الأجل الطويل في جميع الاقتصاديات المعنية تحمل الإشارة المتوقعة، حيث تشير النتائج إلى ان تراجع سعر الصرف الفعلي الحقيقي بنسبة 10% في المتوسط يؤدي إلى ارتفاع أسعار الواردات بنسبة 6.1% في المتوسط و انخفاض أسعار الصادرات بالعملة الأجنبية بنسبة 5.5%، كما و تجدر الإشارة إلى أن الاقتصاديات التي تتأثر أسعار صادراتها بالعملة الأجنبية بتغييرات أسعار الصرف بدرجة أكبر مقارنة بالاقتصاديات الأخرى عادة ما تكون أسعار وارداتها المحلية أقل تأثراً بتقلبات أسعار الصرف و هي النتائج التي توصلت إليها أيضا دراسة (Bussière and Peltonen, 2008)¹.

كما تشير النتائج أيضا إلى أن التغيرات التي تطرأ على أسعار التجارة عادة ما تكون لها هي الأخرى تأثيرات على الحجم الكلي للتجارة الخارجية، أي على حجم الصادرات و الواردات، و يتضح من الجدول و من خلال تقديرات مرونة الحجم اتجاه تغيرات الأسعار أن ارتفاع أسعار

¹ -Matthieu Bussière, Tuomas Peltonen, **Exchange rate pass-through in the global economy : The role of Emerging market economies**, european central bank, Working paper series ,n951, october 2008, pp17-22.

الصادرات و الواردات بنسبة 10% يؤدي إلى تراجع حجم الصادرات و الواردات بنسبة 3% تقريبا في المتوسط في الأجل الطويل.

المطلب الرابع : التجارة الخارجية في ظل سلاسل القيمة العالمية

إن تجزئة الإنتاج العالمي عبر الحدود تعتبر ظاهرة مستحدثة تطورت مع الابتكارات التكنولوجية الحديثة و التطور الذي عرفته الاتصالات عبر العالم و المواصلات مما سهل ذلك من الاندماج في الإنتاج الدولي و تخفيض تكاليفه، حيث سمح ذلك كله للبلدان بالتخصص في إنتاج بعض السلع الوسيطة أو المكونات التي تدخل في العملية الإنتاجية للمنتج النهائي ، تتألف نسبة 60% من التجارة العالمية التي تتجاوز حاليا 20 تريليون دولار من التجارة في السلع و الخدمات الوسيطة التي تدمج في مراحل مختلفة في عملية إنتاج السلع و الخدمات الموجهة إلى المستهلك النهائي، و قد أدى تجزؤ عمليات الإنتاج و تشتت المهام و الأنشطة فيها على المستوى الدولي إلى ظهور نظم إنتاجية جديدة عابرة للحدود ، حيث يمكن أن تتخذ هذه النظم شكل سلاسل تعاقبية أو شبكات معقدة كما يمكن أن يكون نطاقه عالميا أو إقليميا ، و يشار إليها عادة باسم سلاسل القيمة العالمية (Chaines de valeur mondiales CVM)¹.

و قد عمدت العديد من الدول على اتباع سياسات للدخول في سلاسل القيمة العالمية من خلال تأسيس مناطق اقتصادية الخاصة بالتسهيلات و الحوافز قصد انسياب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تعتبر المناطق الخاصة في الصين من بين أفضل المناطق المعروفة في العالم، إذ بالنسبة للشركات المدمجة حديثا في سلسلة القيمة العالمية فهي تتبع استراتيجية "الدخول بتأني" في القطاع أي أنها تدخل في سلسلة القيمة من خلال المساهمة بنسبة صغيرة من القيمة المضافة المتضمنة في المنتج النهائي، أما بالنسبة للشركات الأخرى التي تعمل في القطاع منذ مدة طويلة، فإن دخولها في سلسلة القيمة العالمية يندرج ضمن استراتيجية "الانسحاب بتأني" من خلال الحد من مجال نشاطها التي كانت اضطلعت به عبر تاريخها. و مع الأخذ في الاعتبار قطاع الملابس كمثال، فإن ذلك من شأنه أن يمثل تنازلا من الشركة عن تصاميمها و علامتها التجارية لتجميع الملابس².

¹ منظمة الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (UNCTAD)، تقرير الاستثمار العالمي- سلاسل القيمة العالمية: الاستثمار و التجارة من أجل التنمية (عرض عام) ، نيويورك و جنيف 2013، ص20.

² منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO)، تقرير التنمية الصناعية لعام 2016: دور التكنولوجيا و الابتكار في التنمية الصناعية الشاملة و المستدامة (نظرة عامة)، 2016، ص20.

تمنح سلاسل القيمة العالمية (CVM) للبلدان النامية و الناشئة فرص الاندماج في الاقتصاد العالمي بتكاليف منخفضة، لكن اندماجها في السلاسل لا يوفر لها تلقائياً عوائد مالية و ذلك بحسب تركيبة اقتصادياتها و مناخ أعمالها، على اعتبار أن الدخول في السلاسل العالمية يرافقه مبدئياً التحول الهيكلي لليد العامة من القطاع الأولي إلى القطاعي الثانوي أو الانتقال من القطاع الزراعي إلى القطاع الصناعي الذي يحضى بإنتاجية عالية. و عليه فإن نجاح البلدان المتوجهة إلى التصنيع يكون من نصيب الدول التي تتوافر على كفاءة و فعالية عالية تماثل تلك البلدان الرائدة في التصنيع، حيث أثبتت بعض التجارب أن تحويل التكنولوجيا و المعارف التي يوفرها الاستثمار الأجنبي المباشر للبلدان المضيفة من شأنها أن تسهل اندماج الدول النامية في سلاسل القيمة العالمية¹.

و باتت مجمل العمليات المتصلة بإنتاج السلع انطلاقاً من المواد الخام إلى غاية المنتجات النهائية تتم أكثر فأكثر حيثما تتوفر المهارات و المواد الضرورية بأسعار و جودة تنافسية نسبية ، و قد أدى تنامي تجزئة الإنتاج أيضاً عبر الحدود إلى تغيير معدلات حساب الربح و الخسارة ، و إلى تسليط الضوء على أهمية أن تكون الدولة مفتوحة الأسواق و أن تكون نظم التجارة و الاستثمار أكثر شفافية و قابلة للتوقع. ذلك أن أي من التعريفات الجمركية أو القيود غير الجمركية من شأنها أن تؤثر ليس فقط على الشركاء التجاريين و إنا أيضاً على المنتجين المحليين و على فرص نجاح الدخول إلى السلاسل الإقليمية و العالمية².

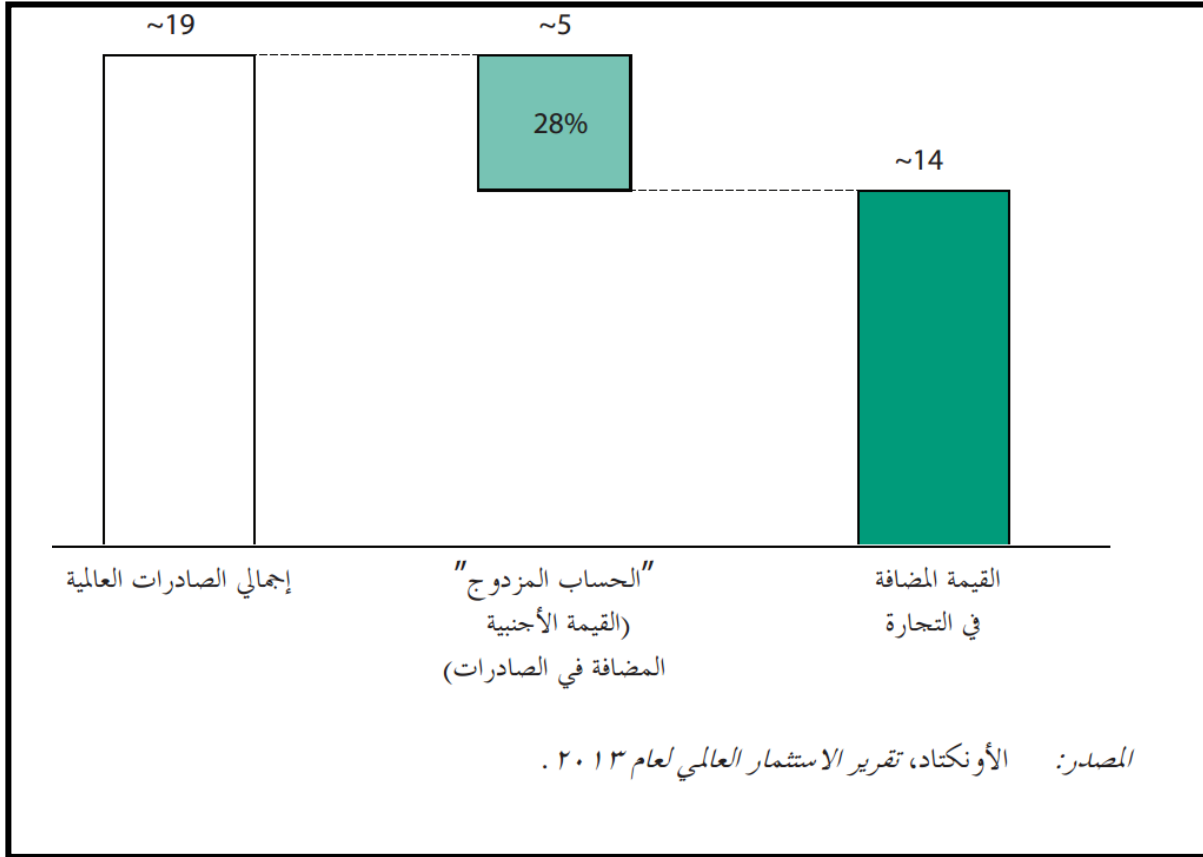
كما تؤدي سلاسل القيمة العالمية إلى كثرة الحساب المزدوج في التجارة، لأن المنتجات الوسيطة تحسب مرات عدة في الصادرات العالمية، و لا ينبغي حسابها إلا مرة واحدة باعتبارها قيمة مضافة في التجارة، و تضم نسبة 28% تقريباً من الصادرات الإجمالية حالياً قيمة مضافة لا تستوردها البلدان في المقام الأول إلا لإدماجها في منتجات و خدمات تصدر بدورها فيما بعد، و يحسب حوالي 5 تريليون دولار من أصل 19 تريليون دولار في إجمالي الصادرات العالمية في أرقام عام 2010 مرتين، كما تحدد نماذج تجارة القيم المضافة في سلاسل القيمة العالمية توزيع المكاسب الاقتصادية الفعلية المتأتية من التجارة على كل اقتصاد على حدى³. و الشكل الموالي يوضح ازدواجية حساب المنتجات الوسيطة.

¹ -Organisation mondiale du commerce(OMC), **Rapport sur le commerce mondial 2014, Commerce et développement :tendance récentes et rôle de l'OMC**,2014p84.

² -الإتحاد العام لغرف التجارة و الصناعة و الزراعة للبلاد العربية، المرجع سبق ذكره، ص10.

³ -منظمة الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (UNCTAD)، نفس المرجع السابق، ص21.

الشكل (3-4): القيمة المضافة في الصادرات العالمية 2010 (القيمة بالتريليون دولار)



وتنتشر سلاسل القيمة العالمية انتشارا أوسع في بعض الصناعات مثل صناعة الإلكترونيات أو صناعة السيارات أو صناعة الملابس، غير أن تلك السلاسل ما فتئت تشمل أنشطة في جميع القطاعات، بما فيها قطاع الخدمات و لا تتجاوز حصة الخدمات في إجمالي الصادرات في جميع أنحاء العالم 20%، غير أن زهاء نصف (46%) قيمة المضافة في الصادرات تسهم به أنشطة قطاع الخدمات. لأمن معظم صادرات الصناعة التحويلية تتطلب خدمات لإنتاجها. كما و تشارك أغلبية الدول النامية مشاركة متزايدة في سلاسل القيمة العالمية، فقد ارتفعت حصتها في التجارة العالمية ذات القيمة المضافة من 20% عام 1990 إلى 30% عام 2000 ثم إلى أكثر من 40% عام 2013، غير أن كثير من البلدان النامية الفقيرة حاليا ما زالت تسعى جاهدة للنفوذ إلى سلاسل القيمة العالمية في القطاعات الأخرى غير صادرات الموارد الطبيعية¹.

¹ نفس المرجع، ص 22.

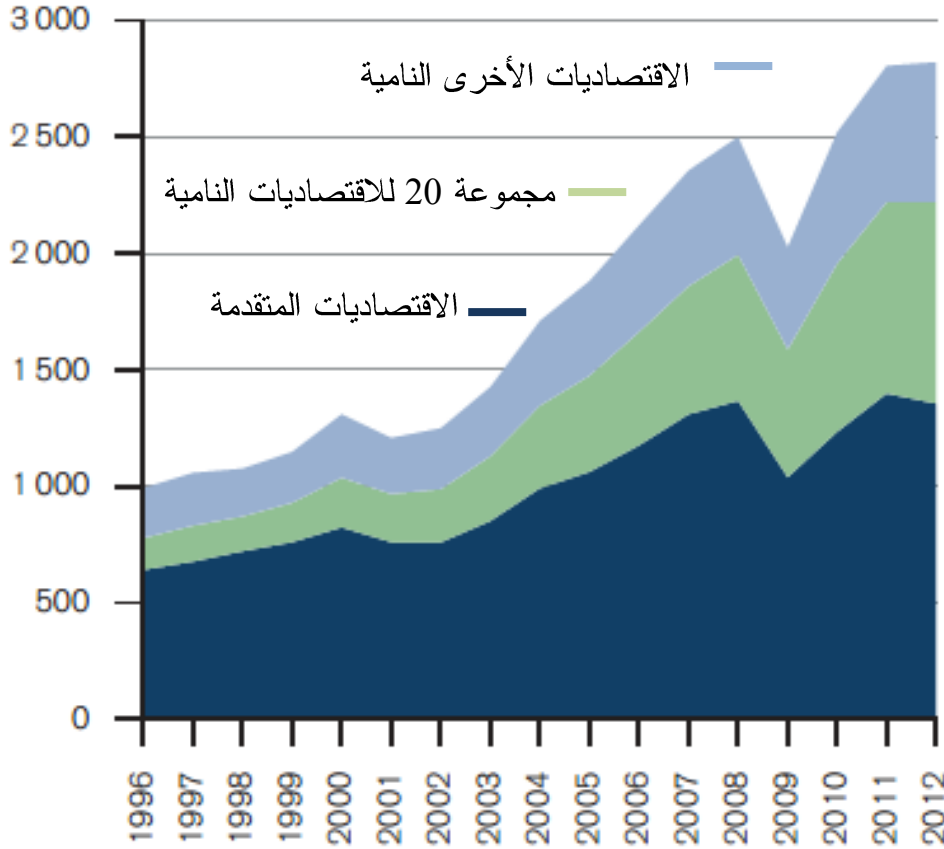
* أنشأت مجموعة العشرين عام 1999 بناء على مبادرة من مجموعة السبع لتجمع الدول الصناعية الكبرى مع الدول الناشئة كالصين و البرازيل و المكسيك، وهي تضم كل من : الصين ، اليابان، إندونيسيا، كوريا الجنوبية، فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، المملكة المتحدة، الأرجنتين، البرازيل، المكسيك، الهند، روسيا، جنوب إفريقيا، تركيا، أستراليا، كندا، المملكة العربية السعودية، الولايات المتحدة الأمريكية.

إن تطور تجارة الأجزاء و المكونات الوسيطة كان مماثلاً لارتفاع معدل الواردات العالمية ، حيث ظلت حصة الواردات من السلع الوسيطة ثابتة نسبياً ما بين 25% و 29% من 1996 إلى غاية 2012، و هذا التطور ظل في تزايد إلى غاية 2009 حيث انخفضت معدلات التجارة الخارجية متأثراً بتداعيات الأزمة العالمية، حيث بلغت حصة البلدان النامية من واردات السلع الوسيطة بالنسبة للواردات الإجمالية 18% في عام 2007، ثم انخفضت بعد ذلك إلى 10% في عام 2008. حيث يوضح الشكل الموالي نصيب مجموعات الدول من تجارة الأجزاء و المكونات ، حيث بلغ نصيب الاقتصاديات المتقدمة ثلثي الصادرات العالمية من السلع الوسيطة خلال عام 1996 و أقل من النصف في عام 2012 ، و هذا نتيجة تزايد و ارتفاع صادرات مجموعة العشرين G-20* للاقتصاديات الناشئة و التي مثلت منها الصين أعلى نسبة لها حيث ارتفعت قيمتها بخمس أضعاف من 3% عام 1996 إلى 15% في عام 2012 من الإجمالي العالمي لتجارة الأجزاء و المكونات. كما اعتبرت الاقتصاديات النامية بدورها مقر توجه الاستثمارات الأجنبية المباشرة ، حيث حظيت هذه الدول ما يفوق نصف التدفقات العالمية في عام 2012 من هذه الاستثمار على عكس ما تم استقطابه في عام 2000 و هي نسبة مثلت فقط 20% من إجمالي التدفقات الواردة. في حين نلاحظ أن التدفقات الاستثمارية المتأتية من النامية و خصوصاً الناشئة منها قد استقرت عن 7% من إجمالي التدفقات الصادرة عام 1980 لترتفع إلى 34% في عام 2012¹.

و الشكل الموالي يوضح تطور تجارة المكونات و الأجزاء من الواردات حسب المجموعات خلال الفترة 1996-2012:

¹ - Organisation mondiale du commerce(OMC), **Rapport sur le commerce mondial 2014**, Commerce et développement :tendance récentes et rôle de l'OMC,2014p85.

الشكل (4-4): الواردات السلعية من المكونات و الأجزاء و السلع الوسيطة خلال 1996-2012
(بالمليار دولار)



المصدر: Organisation mondiale du commerce(OMC), Rapport sur le commerce mondial - 2014, Commerce et développement : tendance récentes et rôle de l'OMC, 2014, p85.

على هامش احصائيات التقرير العالمي الصادر عن منظمة التجارة العالمية حول التجارة في العالم لعام 2014، فإن نصيب البلدان المتقدمة من السلاسل القيمة العالمية قد بلغ 39.6% عام 1995 وفق مؤشر (Koopman et al, 2010)¹ و الذي يقترح طريقة حساب المشاركة في سلاسل القيمة العالمية وفق طريقة حساب تقدر مجموع القيم المضافة الأجنبية المدمجة في صادرات بلد ما تضاف إلى القيمة المضافة لهذا البلد من المدخلات المنتجة محليا في الصادرات و المحسوبة من إجمالي الصادرات الكلية و ذلك وفق قاعدة بيانات (Trade in value added (TIVA)).

¹ - Koopman, R., Powers, W., Wang, Z. et Wei, S.-J. (2010), « Give Credit Where Credit is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains », Cambridge MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Document de travail n° 16426.

كما بلغ نصيب الاقتصاديات المتقدمة من سلاسل القيمة 46.3% في عام 2000، في حين كان نصيب الاقتصاديات الناشئة 45.9% في نفس السنة لترتفع بعد ذلك إلى 53.5% عام 2005 ثم 54.4% في سنة 2008 ثم انخفضت بعد ذلك في السنة الموالية لتصل إلى 50.9% في عام 2009. في حين مثلت مجمل الاقتصاديات آنذاك 48.5% مشاركة في سلاسل القيمة العالمية من إجمالي حجم التجارة العالمية.

المبحث الثالث: التجارة الخارجية في الدول العربية

بعد التطرق إلى واقع التجارة الخارجية في العالم ، يأتي هذا المبحث ليوضح الأوضاع الاقتصادية للبلدان العربية و نصيبها من التجارة العالمية خلال السنوات الأخيرة وفق المطالب المالية.

المطلب الأول: الخصائص والأوضاع الاقتصادية للبلدان العربية

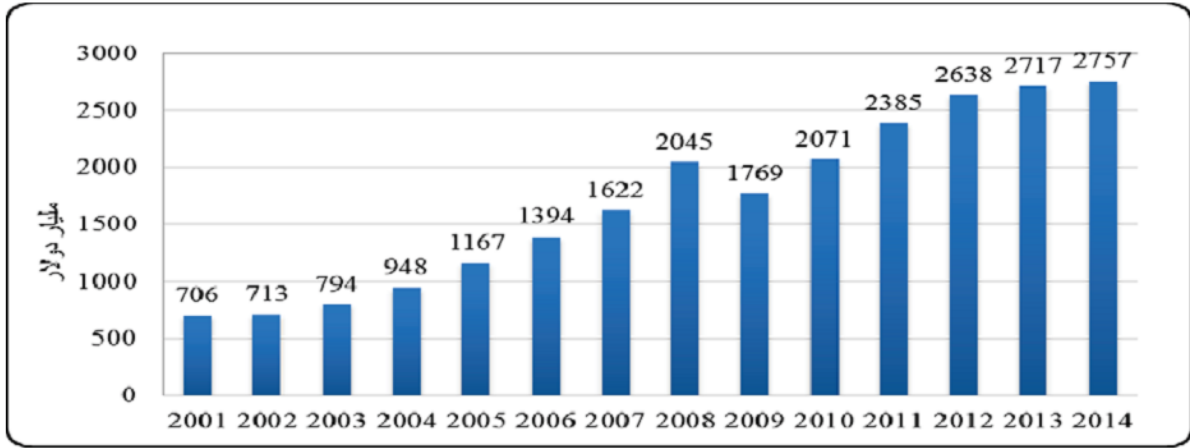
تتميز الاقتصاديات العربية بأنها اقتصاديات مصدرة أكثر للموارد الطبيعية مما يجعلها عرضة للتقلبات المستمرة في أسعار المواد الأولية ، و من ثم تتعرض التجارة الخارجية العربية لكثير من التحديات خاصة في ظل المستجدات الجديدة و التي من أبرزها التحرير التجاري، فالاقتصاديات العربية شأنها شأن نظيراتها لها خصائص تميزها في الساحة الدولية، حيث استمر تأثير النمو الاقتصادي في الدول العربية خلال عام 2014 بنفس العوامل التي أثرت على أداءه في عام 2013، و المتمثلة أساسا في تأثير تراجع عائدات الصادرات النفطية على الموازين التجارية لهذه الدول في ظل تراجع استقرار إنتاجه في عدد من الدول المصدرة له.

الفرع الأول: الناتج المحلي الإجمالي في الدول العربية

قدر الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية للدول العربية ككل حوالي 2757 مليار دولار خلال عام 2014 بالمقارنة 2717 مليار دولار عام 2013، مسجلا بذلك معدل نمو بلغ 1.5% و هو معدل نمو أقل من معدل النمو المسجل في عام 2013 و البالغ نحو 3%، كما و سجلت الدول العربية كمجموعة تراجعا في معدل نمو الناتج الإجمالي بالأسعار الثابتة من 3.6% عام 2013 إلى حوالي 2.5% في عام 2014 و هو ما يعد انعكاسا للظروف المشار إليها سابقا¹. حيث يوضح الشكل الموالي تطورات الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية خلال الفترة الممتدة ما بين 2001 و 2014:

¹- صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، العدد 35 ، 2015، ص27.

الشكل (4-5): الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية للدول العربية



المصدر: صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، العدد 35، 2015، ص 29.

نلاحظ من خلال الشكل رقم (4-5) أن مستوى الناتج المحلي للبلدان عربية قد بلغ 706 مليار دولار عام 2001 ليرتفع بعد ذلك في العام الموالي إلى 713 مليار دولار، ثم ارتفع بعد ذلك إلى 948 مليار دولار عام 2004 بنسبة زيادة قدرت بـ: 33%، و ظل مستواها في ارتفاع إلى غاية 2009 حيث قدر بـ: 1769 مليار دولار. و فيما يتعلق بالهيكل القطاعي للناتج المحلي الإجمالي، فقد قدرت حصة الإنتاج السلعي بحوالي 59.7% من الإجمالي لعام 2013 مقارنة بنحو 61.6% عام 2012 نتيجة انخفاض حصة الصناعات الاستخراجية في الناتج الإجمالي للدول العربية ككل من 39.7% إلى 37.2% عام 2013 بسبب تراجع إنتاج النفط في عدد من الدول العربية، و لكن في المقابل زادت حصة قطاع الخدمات في الهيكل القطاعي للناتج المحلي الإجمالي العربي¹.

و على مستوى الدول المصدرة الرئيسية للنفط، فقد بلغ متوسط معدل نمو الناتج بالأسعار الثابتة حوالي 2.4% بالمقارنة بـ: 2% عام 2013، مستفيدا من تقلص انكماش الناتج في ليبيا، و تحسن معدلات النمو بشكل ملحوظ في كل من الجزائر و السعودية و قطر، رغم تراجع معدل النمو في العراق، كما تباين الأداء ما بين مجموعة الدول المصدرة للنفط حيث تمكنت دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية من تخفيف أثر تراجع أسعار النفط على النمو الاقتصادي خلال العامين 2013-2014 من خلال استخدام احتياطاتها المالية المتراكمة لدفع الطلب المحلي و إبقائه عند مستويات مساندة للنمو، و هو ما ساعد على تسجيل هذه الدول لمعدل نمو بلغ 2.9% عام 2014 مقارنة

¹ - صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، العدد 34، 2014، ص 15.

بنحو 3.6% عام 2013، في المقابل تأثرت الدول النفطية الأخرى بشكل كبير بأوضاعها الداخلية وبتراجع أسعار النفط نظرا لعدم توافر الفوائض المالية الكبيرة لديها التي تمكنها من دعم النمو¹.

في حين شهدت الإحتياطيات الرسمية الخارجية الإجمالية للدول العربية في عام 2014 تراجعا بلغت نسبته نحو 1.3% لتبلغ حوالي 1352.6 مليار دولار مقارنة مع نحو 1370.8 مليار دولار مسجلة خلال عام 2013، سجلت منها مجموعة دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية زيادة طفيفة في الإحتياطيات الخارجية بلغت 902.1 مليار دولار عام 2014 مقارنة بـ: 888.7 مليار عام 2013، أما الدول العربية الأخرى المصدرة للنفط فقد سجلت هي الأخرى تراجعا عام 2014 بلغت نسبته 9.7% لتصل إلى حوالي 351.2 مليار دولار، مقارنة مع نحو 389.1 مليار دولار عام 2013، وكمحصلة لذلك فقد انخفضت نسبة تغطية الإحتياطيات الخارجية الرسمية للواردات السلعية للدول العربية كمجموعة، لتحقيق مستوى 19.8 شهر خلال عام 2014 مقارنة مع 20.4 شهر مسجلة خلال عام 2013.

الفرع الثاني: تطور أسعار الصرف العربية

انعكست التطورات في أسعار الصرف العالمية على حركة أسعار الصرف العملات العربية، خاصة على ضوء المكاسب التي حققها الدولار خلال العام نتيجة تحسم مستويات النشاط الاقتصادي في الولايات المتحدة الأمريكية مقارنة بباقي الاقتصاديات الأخرى المتقدمة، و كذلك نتيجة تباين موقف السياسة النقدية ما بين الأسواق المتقدمة، ففي حين أعلن المجلس الاحتياطي الفيدرالي في شهر أكتوبر 2014 عزمه الإنسحاب التدريجي من سياسته النقدية غير التقليدية (Unconventional monetary policy)، استمر الموقف التيسيري يغلب على توجهات البنوك المركزية في باقي الأسواق المتقدمة الأخرى، الأمر الذي ساهم في دعم قيمة الدولار مقابل عدد من العملات الرئيسية خلال العام، يشار إلى أن قيمة الدولار مقابل سلة من العملات تمثل أهم الشركاء التجاريين قد سجلت ارتفاعا بنسبة 13% خلال عام 2014. كما و بلغت مكاسب الدولار مقابل اليورو و الين نحو 12% فيما ارتفع مقابل الروبل الروسي بنسبة 46% نتيجة العقوبات المفروضة على روسيا خلال العام².

¹ - صندوق النقد العربي، نفس المرجع السابق، ص31.

² - صندوق النقد العربي، نفس المرجع السابق، ص244.

أما فيما يتعلق بالعملات العربية المثبتة بسلة حقوق السحب الخاصة*، فقد سجلت قيمة العملة الليبية تراجعاً مقابل الدولار و اليورو بنسبة 1.35 في المائة و 3.58 في المائة على التوالي في عام 2013، و فيما يتعلق بالعملات المثبتة مقابل سلة من العملات يشكل اليورو الجزء الأكبر منها فقد ارتفعت قيمة الدينار المغربي بنسبة 2.76 في المائة مقابل بما يعكس التحسن المسجل في قيمة اليورو مقابل الدولار، في حين تراجع الدينار المغربي بنسبة طفيفة أمام اليورو لا تتعد 1%. أما بخصوص تلك العملات التي تتبع نظام تعويم سعر الصرف (سواء التعويم المدار أو الحر)، فقد سجل الريال اليمني أقل مستوى تراجع مقابل الدولار بنسبة 0.25 في المائة مستفيداً خلال العام من التحسن النسبي في الأوضاع السياسية، فيما تراجعت قيمة الدينار الجزائري و التونسي بنحو 1.5 في المائة و 4.06 في المائة مقابل الدولار. و انخفض الجنيه المصري مقابل الدولار بنسبة 6.65 في المائة خلال عام 2013، حيث خففت تدخلات البنك المركزي المصري من خلال آلية العطاءات الدورية لبيع و شراء الدولار الأمريكي، و التي تم من خلالها ضخ كميات دورية من النقد الأجنبي في الأسواق من حدة تراجع قيمة الجنيه المصري مقابل الدولار¹.

الفرع الثالث: تطور موازين مدفوعات الدول العربية

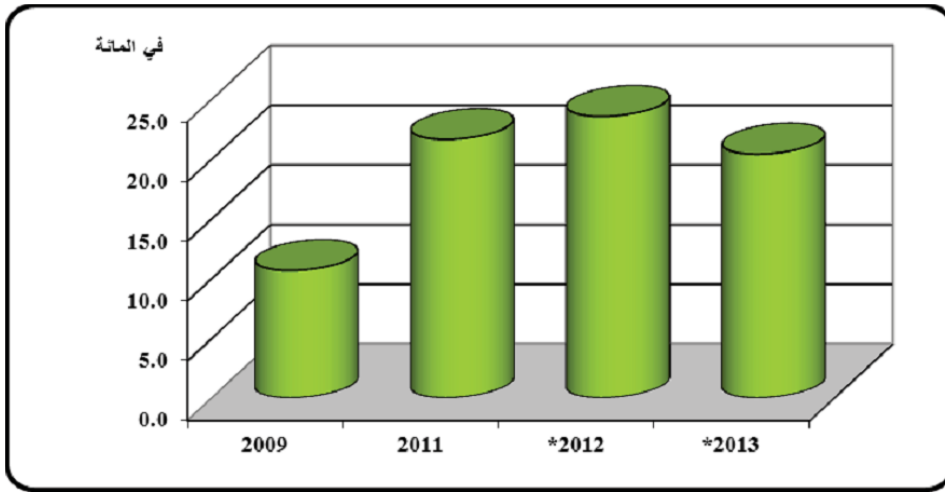
قبل أن نتطرق إلى تطور موازين مدفوعات الدول العربية بصفة عامة، و جب علينا أن نعرض على التغيرات التي طرأت موازينها التجارية بصفة خاصة، حيث شهدت الدول العربية كمجموعة خلال عام 2013 تراجعاً في مستوى الفائض بالميزان التجاري و ذلك لأول مرة من أربع سنوات، حيث انخفض فائض الميزان التجاري للدول العربية كلياً بنسبة 10.1% ليستقر عند مستوى 557.4 مليار دولار مقارنة مع مستوى بلغ حوالي 620.1 مليار دولار خلال عام 2012، حيث جاء ذلك كمحصلة لانخفاض الفائض لدى الموازين التجارية للدول المصدرة للنفط من جهة و تراجع الفوائض للدول العربية التي سجلت تحولات سياسية في الآونة الأخيرة من جهة أخرى. أما بخصوص الصادرات السلعية العربية الإجمالية فقد انخفضت حصيلتها بصورة ضئيلة بلغت نسبتها حوالي 0.9% لتصل إلى مستوى 1368.9 مليار دولار خلال عام 2013 مقارنة مع مستوى بلغ 1380.8 مليار دولار خلال عام 2012، و ذلك نتيجة لتراجع الأسعار العالمية للنفط و انخفاض

¹ - صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2014، ص 206.

* تربط تسع دول عربية عملاتها بالدولار (السعودية و الإمارات و البحرين و قطر و عمان و الأردن و العراق و لبنان و جيبوتي) و دولتان بحقوق السحب الخاصة (سوريا و ليبيا)، و دولة بسلة من العملات (الكويت). في حين تتبنى دولتان عربيتان نظاماً ثابتاً للصرف مقابل اليورو أو مقابل سلة من العملات (المغرب و القمر)، و تتبنى سبع دول عربية نظاماً مداراً للصرف تتمثل في (الجزائر و تونس و مصر و السودان و اليمن و موريتانيا و الصومال).

مستويات الإنتاج في بعض الدول العربية المصدرة الرئيسية للنفط. كما ارتفعت الواردات السلعية العربية الإجمالية بنسبة 6.7% لتصل إلى حوالي 811.6 مليار دولار خلال عام 2013 مقارنة مع مستوى بلغ حوالي 760.7 مليار دولار خلال عام 2012¹. حيث يوضح الشكل الموالي تطور رصيد الميزان التجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية خلال الفترة (2009-2013):

الشكل (4-6): تطور رصيد الميزان التجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية خلال الفترة (2013-2009)



المصدر: صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2014، ص191.

نلاحظ من خلال الشكل السابق أن رصيد الميزان التجاري للدول العربية كمجموعة قد بلغ نسبة 8% من إجمالي الناتج المحلي لهذه الدول، ثم ارتفع إلى حوالي 19% خلال عام 2011، أما في العام الموالي فقد قدرت نسبته إلى الناتج الإجمالي حوالي 22%، كما تراجع العجز في الميزان الجاري خلال عام 2013 بنسبة 12.5% ليبلغ نحو 22.2 مليار دولار مقارنة مع عجز بلغ نحو 25.3 مليار دولار عام 2012، و يعزى ذلك بصفة أساسية إلى الفائض المحقق في ميزان صافي التحويلات الجارية، و الإرتفاع المحدود في عجز ميزان السلع و الخدمات و الدخل، و قد شهدت كل من موريتانيا و جيبوتي و لبنان خلال عام 2013 ارتفاعا في عجز الميزان الجاري بلغت نسبته إلى الناتج المحلي الإجمالي مستويات 29.4% و 11.8% و 11.1% على الترتيب. في حين تراجع العجز

¹ - صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2014، ص191.

المسجل في كل من الأردن و السودان و المغرب ليتراوح بين حوالي 6.5% و 10% من الناتج المحلي الإجمالي خلال عام 2013¹.

أما بخصوص موازين الحسابات الرأسمالية و المالية ، فقد شهدت هي الأخرى تراجعاً من حيث المعاملات المالية و الرأسمالية خلال عام 2014 بنسبة بلغت 18.2% ليستقر عند مستوى بلغ حوالي 221.1 مليار دولار مقارنة مع نحو 270.3 مليار دولار خلال عام 2013، و يرجع ذلك بصفة رئيسية إلى التراجع الملحوظ في موازين الحسابات الخارجية للدول العربية خلال عام 2014، كما و قد تواصل تحقيق صافي التدفقات المالية و الرأسمالية للاقتصاد السعودي الجزء الأكبر حيث مثل ما نسبته 29.6% من إجمالي التدفقات الرأسمالية للدول العربية باتجاه الخارج خلال عام 2013، هذا و قد سجلت دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية تراجعاً في إجمالي صافي التدفقات للخارج بنسبة بلغت 20.6% لتصل إلى نحو 226.1 مليار دولار خلال عام 2014 مقارنة بعام 2013².

فيما يخص الدول العربية الأخرى المصدرة للنفط، فقد انخفض صافي التدفقات المالية و الرأسمالية للخارج بنسبة 8.9% ليستقر عند نحو 15.8 مليار دولار خلال عام 2014 مقارنة مع حوالي 17.3 مليار دولار محققة خلال عام 2013، و يرجع ذلك بالدرجة الأولى إلى الإرتفاع في صافي التدفقات الخارجية لكل من العراق و ليبيا بنسبة بلغت حوالي 15.5% و 13.2% خلال عام 2014 مقارنة بعام 2013، أما الجزائر فقد تحول فيها صافي التدفق إلى الخارج و البالغ نحو 623 مليون دولار خلال عام 2013 مقارنة بـ: 3.2 مليار دولار خلال عام 2014، في حين سجلت اليمن ارتفاعاً في صافي التدفق للداخل ليصل إلى حوالي 274 مليون دولار خلال عام 2014.

المطلب الثاني: تطور التجارة الخارجية في الدول العربية

انعكس التراجع الحاد في تدفقات التجارة العالمية في أعقاب الأزمة المالية العالمية على التجارة الخارجية العربية في عدة جوانب، فقد أدى انكماش الطلب العالمي على النفط و التراجع في أسعاره العالمية ، و الذي بدأ في النصف الثاني من عام 2008، إلى انخفاض حاد في الصادرات النفطية للدول العربية. كذلك فإن انكماش الطلب في أسواق الشركاء التجاريين الرئيسيين للدول العربية و الناجم عن دخول الاقتصاد العالمي في فترة ركود أدى بدوره إلى انخفاض الصادرات العربية للسلع المصنعة، هذا بالإضافة على تأثيرات الأزمة المالية العالمية على تمويل التجارة الخارجية و التي

¹ - صندوق النقد العربي، نفس المرجع، ص 197.

² - صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2015، ص 237.

تمثلت في تشدد المصارف في تقديم التمويل للتجارة الخارجية من خلال اشتراط ضمانات مصرفية من المتعاملين لتمويل الصفقات التجارية، وتقليص الفترات المتاحة لهذا التمويل و زيادة تكاليف تمويل التجارة¹.

و بوجه عام شكلت الصادرات العربية من السلع بالمتوسط خلال السنوات الخمس قبل 2010 ما نسبته 5.95% من إجمالي الصادرات السلع العالمية، بينما شكل الواردات العربية من السلع بالمتوسط نحو 3.81% من إجمالي واردات السلع العالمية. و بتحليل إجمالي الصادرات السلعية لمجموعة الدول العربية (19 دولة) وفق ما توافرات عنها بيانات التقرير السنوي لمناخ الاستثمار في الدول العربية عام 2010 للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات، فقد تصدرت السعودية القائمة بصادرات بلغت قيمتها 254 مليار دولار، احتلت بها المركز السابع عشر عالميا للعام 2010، مقابل صادرات بلغت 192 مليار دولار لعام 2009، و شكلت الصادرات السعودية نحو 27.3% من إجمالي الصادرات العربية. تليها الإمارات بصادرات بلغت 235 مليار دولار، احتلت بها المركز التاسع عشر عالميا للعام 2010 و بنسبة 25.2% من إجمالي الصادرات العربية و ذلك مقابل 185 مليار دولار العام الماضي، ثم الكويت بصادرات بلغت حوالي 66 مليار دولار مقابل 52 مليار دولار في 2009 و بنسبة 7.1%، ثم قطر بصادرات بلغت 62 مليار دولار و بنسبة 6.6% من 41 مليار دولار عام 2009، الجزائر بصادرات بلغت 55 مليار دولار و بنسبة 5.9% مقابل 45 مليار دولار في 2009. و قد بلغ إجمالي صادرات هذه الدول الخمس من السلع ما نسبته 72.1% من إجمالي الدول العربية².

و حسب إحصائيات التقرير السنوي الصادر عن صندوق النقد العربي لعام 2015، فقد بلغ إجمالي الصادرات العربية خلال عام 2010 حوالي 902.9 مليار دولار مثلت بذلك نسبة 5.9% من إجمالي الصادرات العالمية، لترتفع بعد ذلك في العام الموالي إلى 1199.6 مليار دولار عام 2011، أما عام 2013 فقد قدرت حصيلة الصادرات العربية حوالي 1316.3 مليار دولار متراجعة بذلك بنسبة 0.4 مقارنة بالعام السابق، لنخفض بعد ذلك أيضا في السنة الموالية إلى حوالي 1229.6 مليار دولار بنسبة 6.6%. أما الواردات العربية فقد بلغت حوالي 651.4 مليار دولار عام 2010 لترتفع بنسبة 12.8% عام 2011 حيث وصلت إلى 734.8 مليار دولار مثلت بذلك 4% من إجمالي الواردات

¹ - صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2010، ص166.

² - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات ، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، الكويت، 2010، صص 136-137.

العالمية ، و الجدول الموالي يوضح تطور التجارة الخارجية العربية الإجمالية خلال الفترة 2010-2014:

الجدول (4-6): التجارة الخارجية العربية الإجمالية (2010-2014)

معدل التغيير السنوي					القيمة (مليار دولار أمريكي)					البند
2014	2013	2012	2011	2010	2014	2013	2012	2011	2010	
-6.6	-0.4	10.2	32.9	22.7	1,229.6	1,316.3	1,322.1	1,199.6	902.9	الصادرات العربية
3.3	5.8	10.8	12.8	7.3	889.3	860.6	813.8	734.8	651.4	الواردات العربية
0.8	2.1	0.6	19.9	21.7	18,935	18,784	18,404	18,291	15,254	الصادرات العالمية
-	-	-	-	-	6.5	7.0	7.2	6.6	5.9	نسبة الصادرات العربية منها
0.8	1.4	0.7	19.6	21.4	19,024	18,874	18,608.0	18,487.0	15,457.0	الواردات العالمية
-	-	-	-	-	4.7	4.6	4.4	4.0	4.2	نسبة الواردات العربية منها

المصدر: صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2015، ص237.

و من حيث اتجاه التجارة السلعية العربية الإجمالية لعام 2014، فقد الصادرات المتجهة إلى كل من الولايات المتحدة الأمريكية و الإتحاد الأوروبي و اليابان و باقي دول العالم بنسب بلغت 10.4% و 9.7% و 2.8% و 21.2% على التوالي. متأثرة بانخفاض أسعار النفط، بالمقابل زادت الصادرات العربية إلى الصين و باقي دول آسيا بنسب 3.9% و 0.7% على التوالي. أما بالنسبة لحصة شركاء التجارة الرئيسيين في الصادرات السلعية العربية، فقد ارتفعت حصة كل من الصادرات العربية البينية و اليابان و الصين لتصل إلى 9.9% و 11% و 9.0% على الترتيب خلال عام 2014 مقارنة بمستويات بلغت 8.7% و 10.5% و 8.1% خلال عام 2013. فيما يتعلق بالواردات السلعية العربية من الشركاء التجاريين الرئيسيين خلال نفس السنة 2014، فقد زادت الواردات مع معظم الشركاء التجاريين و سجلت آسيا أعلى نسبة، فقد زادت الواردات من الصين بنسبة بلغت 11.5% بينما حققت الواردات من اليابان نسبة بلغت 10.8% بينما حقق الإتحاد الأوروبي زيادة طفيفة بلغت 0.8%، أما

الولايات المتحدة فقد انخفضت الواردات منها بنسبة بلغت 1.1%. و قد سجلت الواردات العربية البينية ارتفاعا بحوالي 4.7%.

و بخصوص التجارة العربية البينية الإجمالية فقد شهدت هي أخرى تطور ملحوظ خلال الفترة الأخيرة، خاصة و أنها أضحت أداة أساسية و مدخلا هاما من أجل تحقيق التكامل الاقتصادي العربي، أضف إلى ذلك أن التنفيذ الكامل لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى سيزيد بدوره من فرص الدول العربية لتوسيع أسواقها استيرادا و تصديرا، فإحصائيات صندوق النقد العربي و بيانات البنك الدولي توحى بتطور التجارة البينية العربية حيث بلغ متوسط قيمتها خلال الفترة ما بين 1995 و 2013 ما يقارب 98.55 مليار دولار، و تراوحت قيمته بين الحد الأدنى البالغ 26.61 مليار دولار عام 1995 و حد أقصى بلغ نحو 233.43 مليار دولار عام 2013 و ذلك برقم نسبي بلغ نحو 877.1% مقارنة بسنة الأساس (سنة 1995)، و الجدول الموالي يوضح تطور التجارة الكلية العربية البينية خلال الفترة 2000 و 2013:

الجدول(4-7): تطور التجارة الكلية البينية العربية و الميزان التجاري البيني العربي خلال الفترة 2000-

2013 (القيمة بالمليار دولار/ النسبة من 2005)

السنوات	التجارة البينية		الصادرات البينية		الواردات البينية		الميزان التجاري البيني
	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	
2000	124.39	33.10	123.54	16.95	125.29	16.15	0.80
2001	139.22	37.05	136.10	18.68	142.54	18.37	0.90
2002	153.32	40.80	150.64	20.67	156.18	20.13	0.54
2003	177.42	47.22	166.94	22.91	188.58	24.31	-1.4
2004	240.75	64.07	253.32	34.76	227.36	29.31	5.46
2005	346.62	92.25	351.86	48.29	341.05	43.96	4.33
2006	420.81	112	427.14	58.62	414.07	53.37	5.24
2007	506.19	134.71	515.49	70.74	496.29	63.97	6.77
2008	689.32	183.46	695.17	95.40	683.21	88.07	7.33
2009	576.72	153.48	562.12	77.14	592.26	76.34	0.80
2010	596.72	158.81	565.83	77.65	629.61	81.16	-3.51
2011	786.62	209.36	779.46	106.97	794.37	102.39	4.57
2012	835.15	222.27	817.54	112.19	853.96	110.08	2.11
2013	877.14	233.43	855.74	117.43	899.93	116.02	1.43

المصدر: محمود محمد فواز، سرحان أحمد سليمان، التجارة الخارجية البينية الكلية و الزراعية العربية (رؤية تحليلية)، الطبعة الأولى، بدون دار النشر، مارس 2016، ص22.

¹ - صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2015، ص199.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن حصيللة التجارة الخارجية العربية البينية قد بلغت 33.10 مليار دولار عام 2010 لترتفع إلى 37.05 مليار دولار في العام الموالي أي بنسبة زيادة قدرت بـ: 11.95% و بقيت هذه الحصيللة في ارتفاع إلى أن وصلت إلى ما قيمته 183.46 مليار دولار عام 2008 بنسبة زيادة قدرة بـ: 689.32% مقارنة بعام 1995، ثم انخفضت بعد ذلك مباشرة في العام الموالي 2009 لتصل إلى 153.48 مليار دولار بسبب تداعيات الأزمة الاقتصادية على البلاد العربية و بسبب تراجع الطلب على المواد الأولية و التي تمثل الجزء الأكبر من صادرات الدول العربية خاصة تلك المصدرة للنفط، ثم ارتفعت بعد ذلك في العام الموالي لتصل إلى 158.81 مليار دولار عام 2009 ثم حوالي 233.43 مليار دولار عام 2013.

أما بخصوص الصادرات البينية فقد بلغت 16.95 مليار دولار عام 2000 ثم ارتفعت بعد ذلك إلى 20.67 مليار دولار عام 2002 و ظلت هذه الحصيللة في تزايد إلى أن وصلت إلى 77.14 مليار دولار عام 2009، احتلت السعودية على إثرها المرتبة الأولى عربيا حيث بلغت صادراتها البينية حوالي 29.6 مليار دولار، تلتها دولة الإمارات بنحو 11.7 مليار دولار و ما نسبته 15.7% من إجمالي الصادرات البينية، ثم مصر في المرتبة الثالثة بحوالي 8.3 مليار دولار. لترتفع بعد ذلك الحصيللة الإجمالية للصادرات العربية إلى 117.43 مليار دولار عام 2013، على أن الواردات العربية للتجارة البينية قد بلغت 116.02 مليار دولار خلال نفس العام.

المطلب الثالث: مؤشرات كفاءة التجارة الخارجية العربية

يستعرض هذا المطلب دراسة كفاءة التجارة الخارجية البينية العربية من خلال التطرق لبعض مؤشرات كفاءة التجارة التي تم استعراضها في الفصل الثاني، حيث نستهلها بالمعاملات التالية:

الفرع الاول : معدل تغطية الصادرات للواردات البينية الكلية العربية

يعتبر معدل التغطية من المؤشرات التي تقيس كفاءة التجارة الخارجية لدولة ما، و ذلك بتقدير نسبة الصادرات للواردات، و يوضح أيضا مدى تحكم الدولة في وارداتها و مدى تمتعها بقوة شرائية، و تشير زيادة هذه النسبة عن 100% إلى أن هناك فائض في الميزان التجاري لأن قيمة الصادرات تكفي لمقابلة نفقات الاستيراد كما و توفر بذلك كمية من النقد الأجنبي¹.

¹ - محمود محمد فواز، سرحان أحمد سليمان، المرجع سبق ذكره، ص 31

و يتضح من خلال الجدول السابق و بالإضافة إلى إحصائيات فترة 1995-2000 أن متوسط معدل تغطية الصادرات للواردات قد بلغ نحو 110.78%، و تراوحت قيمته بين حد أدنى بلغ نحو 58.26% في عام 2008 و حد أقصى بلغ نحو 194.26% في عام 1996، في حين شهدت الفترة (2005-2008) عجزاً في تغطية الصادرات العربية البينية للواردات البينية.

و بدراسة معدل التغيير السنوي للتجارة الخارجية البينية العربية الكلية بشقيها الصادرات و الواردات خلال السنوات الأخيرة، تبين أن هذا الأخير قد تراوحت نسبته بين حد أدنى بلغ نحو 20.9% عام 1997 و حد أقصى بلغ نحو 44.91% في عام 2005، و بمتوسط سنوي بلغ حوالي 12.6%، بينما تراوحت معدلات التغيير السنوية للصادرات البينية بين حد أدنى بلغ 35.31% عام 1996 و بمتوسط سنوي بلغ عموماً 12.3% في حين بلغ المتوسط السنوي للواردات 12.9% خلال الفترة بين 1995-2013.

الفرع الثاني: درجة الانفتاح الاقتصادي بين الدول العربية

يوضح هذا المؤشر درجة الانفتاح الاقتصادي بين الدول العربية، و عليه نقول أنه كلما زادت درجة أو نسبة التجارة الخارجية العربية البينية الكلية إلى الناتج المحلي الإجمالي العربي كلما زاد اعتماد هذه الدول على نفسها، و العكس صحيح كلما انخفضت هذه النسبة كلما أصبحت الدول العربية أكثر تبعية للعالم الخارجي. و بتقدير نسبة قيمة التجارة الخارجية البينية العربية الكلية إلى الناتج المحلي العربي يتبين أن معدلاتها تتراوح بين حد أدنى بلغ خلال الفترة 1995-2013 حسب الإحصائيات المتوافرة حوالي 4.42% و ذلك عام 1998 و حد أقصى بلغ حوالي 9.88% في عام 2008 و هذا ما يؤكد ضعف التجارة الخارجية البينية مقارنة إلى الناتج المحلي، و هذا ما يدل على انخفاض درجة الانفتاح الاقتصادي بين الدول العربية، و زيادة انكشاف الدول العربية على العالم الخارجي¹.

الفرع الثالث: متوسط الميل للتصدير العربي

تبرز أهمية هذا المؤشر في أنه يدل على مدى مساهمة الصادرات البينية الكلية العربية في تكوين الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية، و بتعبير آخر فإنه يوضح مدى اعتماد النشاط الاقتصادي لأي دولة على الظروف السائدة في أسواق التصدير لهذه الدول، و عليه فإذا كان هذا المؤشر مرتفعاً

¹ - محمود محمد فواز، سرحان أحمد سليمان، المرجع سبق ذكره، ص 38.

دل ذلك على انخفاض اعتماد الدول العربية على العالم الخارجي و يزيد من اعتمادها على بعضها البعض، مما يجعل ذلك أيضا اقتصاديات الدول العربية اقل تعرضا للتقلبات الاقتصادية العالمية و يجعلها في حالة عدم التبعية للعالم الخارجي¹.

و وفقا للاحصائيات المتوافرة من صندوق النقد العربي و منظمة التجارة العالمية فقد تبين أن متوسط ميل التصدير للدول العربية قد بلغ 2.55% عام 1995 ليرتفع بعد ذلك إلى 4.12% خلال العام الموالي، ثم ظلت هذه النسبة بين تراجع و ارتفاع خلال السنوات الموالية إلى أن بلغ أعلى قيمة لها عام 2008 حيث قدر ذلك بـ: 5.01% ثم انخفضت إلى 4.17% عام 2013.

¹ - محمود محمد فواز، سرحان أحمد سليمان، نفس المرجع، ص32.

خلاصة الفصل:

ضمن خلال ما سبق اتضح أن هيكل التجارة الخارجية قد تغير بصورة كبيرة في الآونة الأخيرة ، حيث كان التركيز على تجارة المواد الأولية بشكل واسع ليتحول تدريجيا ذلك إلى تجارة السلع المصنعة ذات التكنولوجيا المتطورة ، و قد تضاعف مستوى التجارة الخارجية على المستوى العالمي ليحقق بذلك زيادة محسوسة بسبب ارتفاع الطلب العالمي إلى غاية نشوب الأزمة المالية العالمية أين عرفت هذه التدفقات تراجعاً ملحوظاً لكل من الصادرات و الواردات الإجمالية.

تمنح سلاسل القيمة العالمية للبلدان النامية و الناشئة فرص الاندماج في الاقتصاد العالمي بتكاليف منخفضة، حيث لم يعد التصدير و الاستيراد يركز أساساً على المبادلات التجارية للسلع النهائية، و إنما توسع النشاط التجاري ليشمل تبادل المكونات الجزئية للنتاج ، إلا أن اندماج هذه الدول في السلاسل لا يوفر لها تلقائياً عوائد مالية و ذلك بحسب تركيبة اقتصادياتها و مناخ أعمالها، على اعتبار أن الدخول في السلاسل العالمية يرافقه مبدئياً التحول الهيكلي لليد العاملة من القطاع الأولي إلى القطاعي الثانوي أو الانتقال من القطاع الزراعي إلى القطاع الصناعي الذي يحضى بإنتاجية عالية. و عليه فإن نجاح البلدان المتوجهة إلى التصنيع يكون من نصيب الدول التي تتوفر على كفاءة و فعالية عالية تماثل تلك البلدان الرائدة في التصنيع.

أما بخصوص التجارة في الدول العربية، فقد تم التوصل إلى أن التراجع الحاد في تدفقات التجارة العالمية في أعقاب الأزمة المالية العالمية انعكس سلباً على التجارة الخارجية العربية في عدة جوانب، فقد أدى انكماش الطلب العالمي على النفط و التراجع في أسعاره العالمية ، إلى انخفاض حاد في الصادرات النفطية للدول العربية باعتبار أنها تمثل الحصة الأكبر من إجمالي الصادرات. كذلك فإن انكماش الطلب في أسواق الشركاء التجاريين الرئيسيين للدول العربية و الناجم عن دخول الاقتصاد العالمي في فترة ركود أدى بدوره إلى انخفاض الصادرات العربية للسلع المصنعة، هذا بالإضافة على تأثيرات الأزمة المالية العالمية على تمويل التجارة الخارجية و التي تمثلت في تشدد المصارف في تقديم التمويل للتجارة الخارجية من خلال اشتراط ضمانات مصرفية من المتعاملين لتمويل الصفقات التجارية، وتقليص الفترات المتاحة لهذا التمويل و زيادة تكاليف تمويل التجارة مما أعطى ذلك انكماشاً في القطاع التجاري بررته المؤشرات الاقتصادية و الاختلالات موازين مدفوعاتها.

الفصل الخامس

تحليل مناخ الاستثمار في الجزائر و المغرب و تونس

مقدمة:

في إطار تحسين مناخها الاستثماري قصد استقطاب المزيد من الاستثمارات الاجنبية المباشرة ، باشرت دول شمال إفريقيا المعنية بالدراسة جملة من الإصلاحات الهيكلية و الاقتصادية التي أملت بها بعض الهيئات الدولية، حيث عمدت إلى إنشاء هيئات متخصصة تسهر على تأطير و تطوير الاستثمار من أجل تسهيل عملية إنشاء المشاريع و متابعتها، فكانت من جملة هذه الإصلاحات أن شرعت عدة قوانين في مجال التجارة الخارجية مع إبرام عدة اتفاقيات ثنائية و متعددة للتبادل الحر قصد فتح أسواق جديدة لمنتجاتها و الاستفادة من مكاسب التجارة الخارجية لدعم عجلة الاقتصاد الوطني و استكمال المسيرة التنموية.

لقد أصبح استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر لهذه الدول من أولويات الخطط التنموية لما يوفره من مزايا تستفيد منها الاقتصاديات المستقطبة في مجال الإنتاج و التشغيل و توفير رؤوس الأموال مع نقل التكنولوجيات الحديثة و المتطورة و ذلك في ظل تراجع الإيرادات العامة لهذه البلدان. و لقد لوحظ أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر شهدت تطورا ملحوظا في السنوات الماضية عقب إصلاحات الانفتاح الاقتصادي و التجاري لهذه الدول كما ساهمت الاتفاقيات المبرمة للتبادل الحر بين هذه الدول و الاتحاد الاوروبي في توسيع و تيرة التنمية و الرفع من حجم التدفقات الواردة حتى أصبح هناك تأثير متبادل بين التجارة الخارجية و تدفقات الاستثمار الأجنبي، حيث سناحول من خلال هذا الفصل دراسة المناخ الاستثمار لكل من الجزائر و المغرب و تونس مع استعراض أهم التشريعات المقننة في مجال الاستثمار و التجارة لنحاول الوقوف على أهم المؤشرات الدولية لتقييم مناخ الاستثمار و مكانة دول محل الدراسة منها .

المبحث الأول: مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر و المغرب و تونس

إن تفضيل الاستثمار الأجنبي المباشر كأحد أهم و أنجع موارد التمويل الدولي من قبل الدول النامية بصفة استثنائية و المتقدمة بصفة عامة، يندرج ضمن متطلبات الرشد الاقتصادي لدعم عجلة النمو و تحقيق الميزة التنافسية، و سد فجوة شح الموارد المالية المحلية و رفع الكفاءات الانتاجية و ذلك بالاستفادة من التقنيات التكنولوجية في مجال الإنتاج و التسويق و الوظائف الإدارية . و عليه و جب على البلدان المضيئة أن توفر الأرضية الخصبة و المناخ الملائم للاستفادة من تدفقات رأس المال الأجنبي، حيث يمكن القول بأن مناخ الاستثمار يمثل مجمل الأوضاع و الظروف الاقتصادية و الإجتماعية و السياسية و المؤسسية و القانونية التي يمكن أن تؤثر على قرار الاستثمار و على فرص نجاح المشروع الاستثماري في دولة ما أو قطاع معين ، و تعد هذه الأوضاع و الظروف عناصر متداخلة تؤثر و تتأثر ببعضها البعض ، و معظمها عناصر متغيرة يخلق تفاعلها أو تداعيا أوضاعا جديدة بمعطيات مختلفة و تترجم محصلتها كعوامل جاذبة أو طاردة لرأس المال. حيث نستهل في هذا المبحث مناخ الاستثمار في كل من الجزائر و المغرب و تونس من خلال الوقوف الجوانب التشريعية و المحددات الاقتصادية التي تؤثر على قرارات المستثمر الأجنبي.

المطلب الأول : الإطار التشريعي للاستثمار الأجنبي المباشر

سيتم التطرق في هذا المطلب إلى أهم الضمانات و التحفيزات التي يستفيد منها المستثمر الأجنبي التي نصت عليها قوانين الاستثمار في الجزائر، و مقارنتها بمثيلاتها لكل من المغرب و تونس من أجل الوقوف على أوجه الاختلاف و تبرير تغير تدفقات الاستثمار بين البلدان الثلاث. خاصة و أن التشريع الجزائري شهد ترسانة من القوانين منذ حصول الجزائر على استقلالها و لازالت التشريعات قائمة إلى يومنا وهذا تماشيا مع حاجة البلاد إلى التنمية الاقتصادية الشاملة، و عليه سنتعرض أهم المحطات القانونية في التشريع الجزائري و مكانة الاستثمار الأجنبي منها ثم نعرض على قوانين الاستثمار في تونس و المغرب.

الفرع الأول : قوانين الاستثمار في الجزائر

لقد عرفت الفترة التي تلت حصول الجزائر على استقلالها بعد عام 1962 عدة قوانين ذات طابع اقتصادي بهدف إعادة رسم الواقع الاقتصادي للبلاد، و بناء الدولة المستقلة. حيث تناول المشرع

الجزائري قضية الاستثمار بصفة عامة ضمن الأولويات الكبرى لما لهو من أهمية في تحقيق الأهداف الأساسية، بل ازدادت أهميته أكثر في ظل نقص الموارد المالية ، إذ جاء قانون الاستثمار لسنة 1963 كأول تشريع للاستثمار في تاريخ الجزائر المستقلة و الذي صدر يوم 26 جويلية 1963 تحت رقم 227/63، حيث كان موجه لرؤوس الأموال الأجنبية أساسا، و قد خول هذا القانون عدة ضمانات وحوافز بعضها يستفيد منه كل المستثمرون و بعضها الآخر تستفيد منه تلك المؤسسات المنشئة عن طريق الاتفاقية¹.

كما نصت الضمانات العامة لهذا القانون على حرية الاستثمار للأشخاص الطبيعية و المعنوية لاسيما المادة رقم 03 منه، في حين ركز على أن الدولة تتدخل بواسطة الاستثمارات العمومية بإنشائها لمؤسسات وطنية أو مؤسسات ذات اقتصاد مختلط بمشاركة رأس المال الأجنبي و الوطني من أجل جمع الشروط الأساسية لتحقيق اقتصاد اشتراكي خاصة في القطاعات ذوي النشاط الذي يمثل أهمية حيوية بالنسبة للاقتصاد الوطني. و قد حمل معه هذا القانون رغبة الحكومة آنذاك في بقاء الشركات متعددة الجنسيات تعمل على حالها، لكي تحافظ على حركة النشاط الاقتصادي في البلاد على نفس الوتيرة السابقة للاستقلال في ظل وضعية البلاد المتمثلة في الاقتصاد الخرب و الخزينة الفارغة، لذا كانت مضطرة للبحث عن سبل تويل سريعة ، و خبرات و كفاءات تسييرية و تكنولوجيا إنتاج حديثة ، كلها معطيات أخذتها بعين الاعتبار في التشريع لقوانين الاستثمار².

كما أعطى قانون 1963 عدة تحفيزات للمستثمرين الأجانب أهمها³:

- الإعفاء من الرسوم الجمركية عند استيراد التجهيزات و المعدات الضرورية لانطلاق المشاريع الاستثمارية.

- الإعفاء الكلي أو الجزئي من الضرائب التي تشمل الضريبة على الأرباح الصناعية و التجارية لمدة خمس سنوات على الأكثر.

- الإعفاء الكلي أو الجزئي من حقوق نقل الملكية و من الرسم الوحيد الإجمالي عند الإنتاج لمدة خمس سنوات.

¹ - عليوش قريوع كمال، قانون الاستثمارات في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1999، ص2.

² - عبد الكريم كافي ، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مكتبة حسين العصرية للطباعة و النشر و التوزيع، بيروت، لبنان، 2013، ص207.

³ - قانون رقم 277-63 الصادر في 26 جويلية 1963 المتعلق بالاستثمار الصادر في الجريدة الرسمية رقم 53 يوم 1963/08/02

إلا أن هذا القانون لم يعرف تطبيقا بسبب أن المستثمرين الأجانب شككوا في مصداقيته، فلم تتبعه نصوص تطبيقية مطابقة للواقع حيث أن الجزائر بدأت بالتأميمات (1963-1964)، و بينت الإدارة الجزائرية نيتها في عدم تطبيقه، مادامت لم تبادر في بدراسة الملفات التي أودعت لديها¹.

2- قانون الاستثمار لسنة 1966:

بعد فشل قانون الاستثمار لعام 1963 في بعث الثقة الكاملة في المستثمر الأجنبي اتجاه الاقتصاد الجزائري، حاول المشرع أن يتدارك الأمر بالإعلان عن قانون جديد عام 1966 بموجب الأمر رقم 66-284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966، حيث نصت المادة الثانية من هذا القانون على أن "المبادرة الخاصة بتحقيق مشاريع الاستثمارات في القطاعات الحيوية للاقتصاد الوطني تعود للدولة و الهيئات التابعة لها، إلا أن الدولة يمكنها أن تقرر دعوة رؤوس الأموال الخاصة لإنجاز هذه المشاريع، فيتعين عندئذ لكل حالة كيفية تدخل رأس المال الخاص الوطني او الأجنبي في تلك الاستثمارات و تحدد بمرسوم القطاعات المعتمدة حيوية في مفهوم هذا الأمر²".

وعليه فإن هذا القانون قد أقر للأشخاص الطبيعيين و طنيين سواء كانوا أو أجانب بإمكانية الاستثمار في القطاعات الحيوية الإنتاجية بهدف رفع الطاقة الإنتاجية للبلد، إلا أن إرادة الدولة ظلت واضحة في مراقبة و تقييد دخول رأس المال الأجنبي و ذلك في ظل الخيارات و التوجهات السياسة القائمة. كما أعطى هذا القانون من جهته للدولة ممارسة حق الشفعة (Droit de préemption) أو الموافقة في حالة البيع او النقل أو التنازل عن الحصص أو الأسهم التي لا تكون مملوكة لها³.

منح قانون 1966 عدة امتيازات تجسدت في استفادة الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الجزائريين أو الأجانب الذين بإمكانهم إحداث أو إنماء مؤسسات صناعية أو سياحية من شأنها زيادة الجهاز الإنتاجي للأمة و الاستفادة من كل أو جزء من الضمانات المنصوص عليها في هذا القانون وذلك عن طريق الحصول على الرخصة المسبقة، أضف إلى ذلك بعض الإعفاءات التامة أو الجزئية من بعض الرسوم الخاصة بالمشتريات العقارية و من الرسم العقاري لمدة لا تتجاوز 10 سنوات، بالإضافة إلى إعفاءات ضريبية أخرى.

¹ - عليوش قربوع كمال، نفس المرجع السابق، ص 69.

² - الأمر رقم 66-284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966 المتضمن قانون الاستثمار الصادر في الجريدة الرسمية للعدد 80 بتاريخ 17/09/1966.

³ - علة عمر، حماية الاستثمار الأجنبي الخاص في التشريع الوطني و القانون الدولي -دراسة مقارنة-، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، الموسم الجامعي 2008/2009، ص 19.

3- قانون 90-10 المتعلق بالنقد و القرض:

لقد تم إلغاء قانون 63-277 المتضمن قانون الاستثمارات من خلال المادة 32 للأمر 66-284، كما تم إلغاء هذا الأمر بموجب المادة 41 من القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21 أوت 1982 و المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني، ليتبعه بعد ذلك القانون رقم 82-13 المؤرخ في 28 أوت 1982 المتعلق بإنشاء و سير شركات الاقتصاد المختلط المعدل و المتمم بالقانون رقم 86-13 المؤرخ في 19 أوت 1986. أي أن الجزائر و خلال الفترة الممتدة من 21 أوت 1982 و إلى غاية 14 أفريل 1990 لم تشهد أي نص قانوني منظم للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و تكون بذلك قد تبنت شكل الشراكة عن طريق الشركات ذات الاقتصاد المختلط¹.

لقد تبنى المشرع الجزائري عدة مبادئ مستمدة من القانون الدولي و كرسها في القانون الداخلي، ناتجة عن الأحكام الجديدة المنصوص عليها مثلا في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، و التي ربطت الاستثمار بالتجارة، ذلك لأن الاستثمار الدولي ظل لفترة طويلة الموضوع الثاني في المفاوضات الاقتصادية الدولية المركزة على رفع الحواجز على المبادلات التجارية، حيث ما ميز قانون 90-10 عن سابقه هو أنه جاء ليكرس مجموعة من المبادئ و هو مبدأ حرية الصناعة و التجارة، حيث ألغى و بصورة ضمنية كل التنظيمات الاستثنائية التي تقيد الاستثمار الأجنبي، حيث وسع من مجال تدخل المستثمرين الأجانب في كافة القطاعات باستثناء تلك المخصصة صراحة للدولة²، كما أوضح نية الجزائر صراحة في التوجه نحو استقطاب الاستثمار الأجنبي و ذلك من خلال حرية تنقل رؤوس الأموال دخولا و خروجا من جهة، و السماح بإنشاء البنوك الأجنبية في الداخل. كما نصت المادة 183 منه على أنه يرخص لغير المقيمين بنحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل أية نشاطات اقتصادية غير مخصصة للدولة أو المؤسسات المتفرعة عنها أو لأي شخص معنوي مشار إليه صراحة بموجب نص قانوني، يحدد مجلس النقد و القرض بموجب نظام يصدره كيفية إجراء هذه التمويلات مع مراعاة حاجات الاقتصاد الوطني في مجال:

- إحداث و ترقية الشغل؛

- تحسين مستوى الإطارات و المستخدمين الجزائريين؛

¹ - عليوش قربوع كمال، نفس المرجع السابق، ص10.

² - داودي محمد، السياسة المالية و أثرها على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص: مالية عامة، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الموسم الجامعي 2011-2012، ص140.

- شراء وسائل تقنية و عملية و الإستغلال الأمتل محليا لبراءات الإختراع و العلامات الجارية و العلامات المحمية في الجزائر طبقا للاتفاقيات الدولية؛
- توازن سوق الصرف.

4- المرسوم التشريعي رقم 93-12 المتعلق بالاستثمار:

صدر هذا القانون بتاريخ 05 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمار، حيث حدد هذا المرسوم النظام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية الخاصة و الأجنبية و التي تنجز ضمن الأنشطة الاقتصادية الخاصة بإنتاج السلع و الخدمات غير مخصصة صراحة للدولة أو لفروعها، و هنا نستنتج من هذا مضمون الاستثمارات التي دعى عليها هذا المرسوم هي تلك الاستثمارات التي تنشئ في القطاعات الاقتصادية المنتجة و يكون ذلك إما عن طريق المشاريع الجديدة (Création)، أو توسيع الطاقات الإنتاجية (Extension) أو إعادة الهيكلة (Restructuration) أو إما عن طريق إعادة الاعتبار للنشاط القائم (Réhabilitation) حيث أكدت السياسة التي اعتمدها الجزائر اتجاه الاستثمار الأجنبي على محاولة التوفيق بين تشريعاتها و التشريعات الدولية فيما يخص تكيف عقود الشراكة مع النهوض بالمؤسسات التي تعاني من العجز المالي على مستوى ميزانياتها، أو هي في طريق الإفلاس ، فتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر جاء بهدف تشجيع القطاع الصناعي للحاق بالركب الدولي¹.

كما نص هذا القانون من خلال المادة الثالثة منه على أن يتم إنجاز الاستثمارات بكل حرية مع مراعاة التشريع و التنظيم المعمول بهما، و تكون هذه الاستثمارات قبل إنجازها موضوع تصريح بالاستثمار لدى الوكالة التي تم إنشاؤها بموجب هذا المرسوم سميت بوكالة ترقية الاستثمارات و دعمها و متابعتها (APSI) و التي تم تغييرها بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، حيث أوكلت لديها مهمة تسهيل الإجراءات الإدارية و تسليم المستندات المطلوبة بالإضافة إلى مهام أخرى تتمثل في حماية و ضمان المستثمر و الاستشارة و التوجيه في تكوين ملفات المشاريع. كما قدم قانون 93-12 العديد من الضمانات التي تمثلت في عدم التمييز بين المستثمر المقيم و غير المقيم و هو ما أشارت إليه صراحة المادة 38، بالإضافة إلى ضمانات حرية إقامة الاستثمارات الأجنبية إما عن طريق المساهمة بإجمالي رأس المال أو عن طريق الشراكة مع ضمان التحويل الذي جاء في نص

¹- بوبكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات - حالة قطاع البترول-، أطروحة مقدمة للحصول على درجة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 3، الموسم الجامعي 2009-2010، ص216.

المادة 12 على ان تستفيد الاستثمارات التي تنجز بتقديم حصص من رأس المال، بعملة قابلة للتحويل، و مسعرة رسميا من البنك المركزي الجزائري الذي يتأكد قانونا من استيرادها و ضمان تحويل رأس المال المستثمر و العوائد الناجمة عنه، و يخصص هذا الضمان أيضا الناتج الصافي للتنازل او التصفية حتى و لو كان هذا المبلغ يفوق رأس المال الأصلي المستثمر، و تنفذ طلبات التحويل المطابقة التي يقدمها المستثمر في أجل لا يتجاوز 60 يوما¹.

5- الأمر 03-01 المعدل و المتمم بالأمر 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 المتعلق بتطوير الاستثمار:

يعتبر تكييف المنظومة التشريعية بما يتوافق مع الاستراتيجيات العامة للدولة من أولويات الجزائر، حيث تم إصدار الأمر الرئاسي 03-01 في 20 أوت 2001 الموافق لأول جمادى الثانية من عام 1422، و الذي عرف بقانون تطوير الاستثمار ليضيف امتيازات هامة غفلت عنها القوانين السابقة تجسدت في الحرية التامة للاستثمارات في الجزائر كما نصت عليه المادة 04 من الأمر 03-01، حيث تنجز الاستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التشريع و التنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة و حماية البيئة، كما حدد مفهوم الاستثمار في مضمون هذا الأمر على نص المادة 02 أنه كل عملية يتم بموجبها اقتناء أصول تدرج في إطار استحداث نشاطات جديدة ، أو توسيع لقدرات الإنتاج القائمة أو إعادة التأهيل أو إعادة الهيكلة ، كما تضمن هذا المفهوم أيضا المساهمة في رأسمال مؤسسة في شكل مساهمات نقدية أو عينية مع إعطاء الأهمية للخصوصية الكلية أو الجزئية كنوع من أنواع بعث النشاط الإنتاجي.

لقد انشأ الأمر 03-01 عدة هيئات تسهر على تأطير و تطوير الاستثمار في الجزائر و ذلك بهدف تقريب الإدارة من المستثمر الأجنبي و السهر على ضمان أحسن خدمة بما يكفل توجيه المشاريع الاستثمارية الإنتاجية وفق الخطط التنموية و الاستراتيجية الوطنية للبلاد، و عليه تم إنشاء بموجب هذا الأمر الهيئات التالية:

- المجلس الوطني للاستثمار (CNI): لقد ام إنشاء بموجب هذا الأمر هيئة عليا في البلاد أتيحت لها مهمة تأطير الاستثمارات في الجزائر سميت في ظل نص المادة 18 بالمجلس الوطني للاستثمار، ينشأ هذا المجلس لدى وزير المكلف بترقية الاستثمارات و يوضع تحت سلطة و رئاسة رئيس الحكومة،

¹ - عبد الكريم كافي ، المرجع السابق، ص218.

حيث يكلف المجلس الوطني للاستثمار بالمسائل المتصلة باستراتيجية الاستثمارات و بسياسة دعم الاستثمارات و بالموافقة على المزايا الممنوحة للمستثمرين الأجانب في ظل المادة 12 من هذا الأمر¹.

- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):

بمقتضى الأمر رقم 01-03 الموافق ل20 أوت 2001 تم إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، و هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تعمل على تطوير الاستثمار في الجزائر وذلك بخدمة المستثمرين المحليين و الأجانب، و تقوم بالمهام الآتية²:

- ترقية الاستثمارات و تطويرها و متابعتها.

- استقبال المستثمرين و تقديم لهم كل الخدمات الإدارية و المعلومات المتعلقة بالاستثمار، و تبليغهم بقرار القبول أو منح المزايا و الحوافز المطلوبة في مدة أقصاها 30 بعد تاريخ إيداع الملف.

- تسيير صندوق دعم الاستثمار

- التأكد من احترام المستثمرين للالتزامات التي يعتمدها خلال فترة الإعفاء

- الشباك الوحيد للامركزي (GUD):

من أجل تسهيل الإجراءات الإدارية أمام المستثمرين المحليين و الأجانب، تم إنشاء الشباك الوحيد للامركزي على مستوى بعض الولايات، ويشمل الممثلين المحليين للوكالة (ANDI) و الإدارات والهيئات المعنية بالاستثمار³.

إلا أنه في عام 2009 عرفت الجزائر توجها جديدا في مجال الاستثمار و سياسة الدولة في الحفاظ على المكتسبات الوطنية و تهمين مسار الإصلاحات ، إذ جاء قانون المالية التكميلي بقاعدة جديدة تنظم الشراكة الوطنية بالمستثمر الأجنبي و التي عرفت عدة انتقادات من قبل المستثمرين الأجانب و المتعاملين الاقتصاديين، فحسب المادة رقم 58 من الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 22 جويلية 2009 المتضمن قانون المالية التكميلي ، تخضع الاستثمارات الأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع و الخدمات قبل انجازها إلى تصريح بالاستثمارات لدى الوكالة الوطنية

¹ - المادة 18 من الأمر رقم 01-03 المعدل و المتمم بالأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 المتعلق بتطوير الاستثمار.

² - Le ministère délégué à la participation et à la promotion de l'investissement (MDPPI), **Investir en Algérie**, pp,51-52.

³ -Direction générale des impôts , **Guide de l'investisseur** , janvier 2009,p18.

لتطوير الاستثمار، كما لا يمكن إنجاز الاستثمارات الأجنبية إلى إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51% على الأقل من رأس المال الاجتماعي، و يقصد بالمساهمة الوطنية جمع عدة شركاء.

و قد حددت ذات المادة على أن كل مشروع استثمار أجنبي مباشر أو استثمار بالشراكة مع رؤوس أموال أجنبية يجب أن يخضع إلى دراسة مسبقة من المجلس الوطني للاستثمار، كما يتعين على الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو بالشراكة تقديم ميزان فائض بالعملة الصعبة لفائدة الجزائر خلال كل مدة قيام المشروع¹، و يلاحظ من هذا القانون أن المشرع الجزائري قد قلص من مساهمة المستثمر الأجنبي في المشاريع الوطنية إلى 49% و هذا ما لقي عدة انتقادات و تأثير عكسي على إجمالي التدفقات الواردة إلى الجزائر، حيث شهدت سنة 2009 نموا متزايدا من حجم الاستثمار الوارد بلغ حوالي 2.754 مليار دولار لتتخف بعد ذلك هذه التدفقات عقب هذا القانون إلى مستويات محتشمة مقارنة بحجم الاستثماري للبلاد².

وقد وصى خبراء المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي بضرورة تبني مقاربة واقعية ذات هندسة متغيرة فيما يخص قاعدة 51/49، و عليه يقترح تحديد ما هو استراتيجي و ما هو غير ذلك، و الحد من العقوبات بالنسبة للقطاعات غير الاستراتيجية، و ذلك بالتنسيق بين ميزان العملة الصعبة و الميزان التكنولوجي و الميزان التجاري و الميزان الإداري. كما و قد وصى الخبراء بالتمييز بحكمة لصالح الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وفقا لنسب القيمة المضافة و نقل التكنولوجيا و سوق التصدير التي قد تستفيد من مشاركة تصل إلى غاية 100%. إضافة إلى ذلك، و فيما عدا القطاعات الاستراتيجية المحددة، تحرير دخول الاستثمارات الأجنبية المباشرة كليا و إيجاد فارق تحفيزي، على شكل نظام استثنائي. و يتعلق الأمر بمنح مزايا خاصة لاستغلال الفرص التي قد توفرها الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لا سيما تلك التي تسمح للجزائر بالالتحاق بسلاسل القيمة الإقليمية و الدولية³.

¹ - المادة رقم 58 من الأمر رقم 01-09 المؤرخ في 29 رجب عام 1430 الموافق لـ 22 يوليو سنة 2009 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية العدد 44، 2009.

² - ANIMA, *Les flux d'investissement direct étranger en Algérie plongent dans le rouge à cause de Djezzy*, revue de presse, Novembre 2016, p04.

³ - المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي، من تحدي الصمود إلى مقتضيات بروز الاقتصاد الجزائري: توصيات الخبراء، الجزائر: 30 أكتوبر 2015، ص ص 7-8.

6- الأمر رقم 09-16 المؤرخ في 03 أوت 2016 المتعلق بترقية الاستثمار:

صدر الأمر رقم 09-16 في 03 أوت 2016 بهدف تحديد النظام المطبق على الاستثمارات الوطنية و الأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع و الخدمات، حيث عرف الاستثمار في نص هذا القانون على أنه اقتناء أصول تدرج في إطار استحداث نشاطات جديدة و توسيع قدرات الانتاج و/أو إعادة التأهيل، أو المساهمات في رأسمال شركة¹، و قد تضمن القسم الثاني من هذا القانون جملة من المزايا التي تستفيد منها الاستثمارات بعنوان مرحلة الإنجاز من الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، و هو تحرير تجاري للواردات تستفيد منه الشركات الوطنية و الأجنبية شريطة ان المواد المقتناة تدخل مباشرة في العملية الإنتاجية.

كما تعفى هذه الاستثمارات من الرسم على القيمة المضافة، فيما يخص السلع و الخدمات المستوردة او المقتناة محليا التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار إضافة إلى بعض المزايا و التحفيزات بحقوق نقل الملكية و حقوق التسجيل و الرسم على الإشهار العقاري. و في مرحلة الاستغلال منح القانون المذكور عدة امتيازات و إعفاءات خاصة بالضريبة على أرباح الشركات و الرسم على النشاط المهني، كما تتكفل الدولة كليا أو جزئيا بنفقات الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار و ذلك بعد تقييمها من قبل الوكالة حسب نص المادة رقم 13 من القانون. و قد خصص هذا القانون امتيازات إضافية لفائدة النشاطات السياحية و الصناعية و النشاطات الفلاحية أو تلك الأنشطة المحدثة لمناصب الشغل، و هو ما يبرر استراتيجية الدولة للتوجه نحو الاقتصاد المنتج في ظل الأوضاع الأخيرة التي شهدتها الاقتصاد الوطني و تراجع إيرادات الدولة الناتجة عن تقلب أسعار المحروقات.

و الملفت للانتباه في نص القانون 09-16 أنه لم يتطرق أساسا للقاعدة الخاصة بنسبة مساهمة المستثمر الأجنبي و المساهمة الوطنية التي تضمنها القانون التكميلي لعام 2009، أي دحض قاعدة 51/49 من النص التشريعي الجديد المتعلق بترقية الاستثمار ، و قد أكد ذلك نية الدولة في إعفاء المرونة على القواعد المنظمة للاستثمار و إعادة بعث النشاط الاستثمار من جديد عن طريق استرجاع ثقة المستثمرين الأجانب، خاصة في ظل تراجع تدفقات هذا المورد في السنوات الأخيرة، و قد تم

¹ - المادة رقم 02 من الأمر 09-16 المؤرخ في 03 أوت 2016 المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية رقم 18، 2016.

إصدار عدة نصوص تنظيمية تتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار و سيرها و هو ما نص عليه المرسوم التنفيذي رقم 17-100 المؤرخ في 05 مارس 2017، و كذا المرسوم التنفيذي رقم 17-101 الذي يحدد القوائم السلبية و المبالغ الدنيا للاستفادة من المزايا و كفاءات تطبيقها على مختلف أنواع الاستثمار، إضافة إلى مراسيم تنفيذية أخرى التي تحدد كفاءات تسجيل الاستثمارات و شكل و نتائج الشهادة المتعلقة بها مع تحديد متابعة الاستثمارات و العقوبات المطبقة عليها في حالة عدم الالتزام بالواجبات المكتتبة¹.

الفرع الثاني : قوانين الاستثمار في المغرب

لقد تبنى المغرب عدة سياسات اقتصادية ترمي إلى تحسين المناخ الملائم للاستثمار بصفة عامة و الاستثمار الأجنبي بصفة خاصة، و ذلك بتطبيق و تحديث التشريع القانوني الذي يتوافر على ترسانة من التحفيزات المالية و الضريبية. و لعل تحديث المنظومة التشريعية للمغرب في مطلع التسعينات جاء ليواكب التشريعات الدولية المعمول بها في مجال الاستثمار و التجارة في ظل الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية و اتفاقات التبادل الحر بين المملكة المغربية و الإتحاد الأوروبي، حيث عرف التشريع المغربي في مجال الاستثمار عدة محطات كان أولها عام 1960 تم إصدار بموجبها قانون الاستثمار المغربي ثم تلتها بعد ذلك قوانين 1973 و 1983 ، تميزت إجمالاً بالانفتاح المحتشم على الاستثمارات الأجنبية المباشرة و ذلك من خلال قبول التدفق الأجنبي المشروط بالمشاركة المحلية في ظل قواعد الشراكة المغربية مع المراقبة الصارمة لسعر صرف العملة المغربية و تحويل الأرباح و المداخل مع إلزامية النفاذ إلى القضاء المغربي قبل اللجوء إلى التحكيم الدولي².

لقد تم إصدار قانون جديد في عام 1995 كشف عن إرادة المملكة المغربية في الانفتاح على العالم الخارجي و ذلك بتحسين الاستثمار المحلي و تشجيع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ، والذي عرف بميثاق الاستثمار وحد عدة نصوص سابقة و أعطى جملة من التحفيزات للنهوض بالقطاع الاستثماري في البلد ، حيث تم تأسيسه في نوفمبر 1995 و دخل حيز التنفيذ في مطلع جانفي³ 1996.

¹- الجريدة الرسمية رقم 16 الصادرة في 09 جمادى الثانية عام 1438 الموافق لـ: 08 مارس 2017.

²-Marwane Mansouri, **Réglementation des investissements directs étrangers au Maroc : progrès et réformes**, Investir au Maroc, Amman , Jordanie,2007,p5.

³-Oumama Bouabdi, **Libéralisation financière et l'investissement direct à l'étranger : un modèle de financement qui s'impose pour le développement économique des PED- cas du Maroc**,-Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Toulon,France,2014, p85.

كما جاء ميثاق الاستثمار رقم 18-95 (Charte de l'investissement) ليجسد أهداف المغرب من خلال تشجيع التصدير ، و إنعاش التشغيل و تخفيض كلفة الاستثمار و ترشيد استهلاك الطاقة و الماء مع المحافظة على البيئة. حيث نصت المادة الثانية من هذا الميثاق على أهم التدابير الرامية إلى تحفيز الاستثمار و المتمثلة ابتداءً في تخفيض العبئ الضريبي المتعلق بعمليات شراء المعدات و الآلات و السلع التجهيزية و الأراضي اللازمة لإنجاز الاستثمار، مع تخفيض نسب الضريبة المفروضة على الدخول و الأرباح ، بالإضافة إلى تعزيز الضمانات الممنوحة للمستثمرين بتسيير طرق الطعن فيما يتعلق بالنظام الضريبي الوطني و المحلي مع إنعاش المناطق المالية الحرة (Off shore) و مناطق التصدير الحرة و نظام المستودعات الصناعية الحرة¹. كما نلاحظ أن ميثاق الاستثمار في المغرب قد تضمن خمسة أبواب، احتوى الباب الأول على مادتين رصدت الأهداف المقصودة من الميثاق، أما التدابير ذات الطابع الجبائي فقد اشتملت على عشرة مواد ضمن الباب الثاني، فيحين لم يستبعد ميثاق الاستثمار في المغرب تدابير المالية و العقارية و الإدارية في بابيه الثالث.

لقد تم إنشاء عدة هيئات وطنية في المغرب تسهر على تأطير و توجيه الاستثمار بصفة عامة و التي لم ينص عليها وجوباً ميثاق الاستثمار، بل تم تأسيسها بموجب نصوص و قرارات تشريعية أخرى ، حيث نتطرق إليها وفق الصلاحيات المخولة:

1- الوكالة المغربية لتنمية الاستثمارات (Agence marocaine de développement des investissements- AMDI): في مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي مكلفة بتنمية الاستثمارات بالمغرب، حيث تمكن مهمتها في إقامة فضاء لاستقبال المستثمرين و توجيههم، و هي أيضا مؤسسة مكلفة بالتعاون و تنسيق الأنشطة الترويجية داخل المغرب و خارجه. كما تضطلع الوكالة بتوفير المعلومات و التعريف بالفرص الاستثمارية داخل البلد في كافة القطاعات و الميادين مع تسهيل التواصل بين الشركاء المحليين و الإداريين².

2- لجنة الاستثمارات (Commission des investissements-CI): و هي هيئة عمومية تم تأسيسها بموجب المنشور الوزاري الصادر عن الوزير الأول رقم 44-98 في 28 سبتمبر 1998، أوكلت لها مهمة المصادقة على الاتفاقيات الاستثمارية ذات الطابع الخاص المنصوص عليها في

¹ - المادة رقم 02 من القانون 18-95 المتعلق بميثاق الاستثمار، وزارة الاقتصاد و المالية، المغرب.

² - Agence marocaine de développement des investissements sous le lien : <http://www.invest.gov.ma>.

المادة سبعة عشر من ميثاق الاستثمار، وهي تلك المشاريع التي تكتسي أهمية كبرى بالنظر لمبالغها أو عدد مناصب الشغل التي تستحدثها أو المنطقة التي تنجز فيها، أو مدى مساهمتها في المحافظة على البيئة. كما تسهر اللجنة على تذليل كل العقبات الإدارية التي تحول دون تحسين المناخ الملائم لهذه الاستثمارات¹.

3- **المراكز الجهوية للاستثمار (Centres régionaux d'investissement -CRI)**: تم إنشاء المراكز الجهوية للاستثمار بموجب الرسالة الملكية لـ 09 جانفي 2002 و التي بررت إرادة السلطة المغربية في تقسيم مهام اتخاذ القرارات المتعلقة بالاستثمار على مراكز جهوية، حيث تم إنشاء 16 مركز جهوي للاستثمار موزعة على كامل القطر تضطلع بمهمة المساعدة في إنشاء المؤسسات و مرافقة المستثمرين. لقد ساهم العديد من هذه المراكز في تحسين مناخ الاستثمار في كثير من المناطق بالمغرب بالمقارنة بالوضعية التي سادت قبل إنشائها ، كما و تجسدت فيها معالم الإدارة الحديثة مما انعكس إيجابا على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة ، حيث بلغت فترة إنشاء مؤسسة في بعض المركز من 3 أيام إلى 6 أسابيع وفق استطلاع قامت به منظمة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية التمنية (Cnuced) مع بعض المستثمرين الأجانب في المغرب²

الفرع الثالث: قوانين الاستثمار في تونس

يعتبر القانون رقم 93-120 الصادر بتاريخ 27 ديسمبر 1993 بمثابة القانون العام الذي أسسه المشرع التونسي في إطار مجلة تشجيع الاستثمارات التونسية و الذي نظم سير المشاريع الاستثمارية على التراب التونسي سواء الوطنية أو الأجنبية، مع إضفاء جملة من التحفيزات و التشجيعات الضريبية و المالية على الصعيد الوطني و الجهوي مست القطاعات الصناعية و التصديرية. و في قراءة لهذا القانون نلاحظ تلك الأهمية التي أعطاه المشرع التونسي للقطاعات الاستراتيجية من خلال العملية الاستثمارية، حيث نصل الفصل الأول على ضرورة بعث المشاريع و تشجيع الاستثمارات بالبلاد التونسية من قبل باعثن تونسيين (Promoteurs tunisiens) أو أجانب مقيمين أو غير مقيمين

¹ -Centre régional d'investissements de la wilaya de la région Gharb-Chrarda, **Guide de l'investisseur : environnement de l'investissement**, p40. Sous le lien : www.kenitrainvesti.ma/Documents/Environnement%20de%20l'Investissement.pdf

² -Conférence des nations unies sur le commerce et le développement CNUCED, **Examen de la politique de l'investissement du Maroc**, New York,2008, p26.

أو بالمشاركة، وفق الاستراتيجيات العامة للتنمية التي تهدف خاصة إلى دفع نسق النمو و التشغيل في الأنشطة التابعة للقطاع الفلاحي و الصناعي و الأشغال العامة و السياحة و الصناعات التقليدية بالإضافة إلى قطاعات أخرى كالتكوين المهني و الصناعات الثقافية، على أنه تم ضبط الأنشطة داخل هذه القطاعات بالأمر رقم 492 لسنة 1994 و المؤرخ في 28 فيفري 1994¹.

لقد أعطى هذا القانون حرية الاستثمار في المشاريع المنجزة في إطار هذه المجلة سواء للأجانب المقيمين أو غير المقيمين، غير أن مساهمة الأجانب على صريح نص المادة الثالثة في بعض أنشطة الخدمات غير المصدرة كلياً (Totalement exportatrices) تخضع لموافقة اللجنة العليا للاستثمار إذا تجاوزت حدود 50% من رأس المال، أما في القطاع الفلاحي فيمكن للأجانب الاستثمار عن طريق الاستغلال بالكرأ للأراضي الفلاحية، على أنه لا يمكن بأية حال أن تؤدي هذه الاستثمارات إلى تملكهم للأراضي الفلاحية.

نلاحظ من خلال المجلة الموحدة أن التشريع التونسي أولى أهمية للقطاعات الإنتاجية الموجهة نحو التصدير، حيث خصها بسلسلة من الحوافز على حسب ما نصت عليه المادة 10 من المجلة إذ اعتبرت أن المؤسسات المصدرة هي تلك المؤسسات التي توجه كامل مبيعاتها أو تسدي كامل خدماتها خارج البلاد أو تنجز خدمات بالبلاد التونسية قصد استعمالها بالخارج، كما تخضع المؤسسات المصدرة كلياً لنظام فضاءات الأنشطة الاقتصادية، حيث تم عبارة المناطق الاقتصادية الحرة المنصوص عليها بالقانون عدد 81 لسنة 1992 المؤرخ في 3 أوت 1992 بعبارة فضاءات الأنشطة الاقتصادية و ذلك بمقتضى القانون عدد 76 لسنة 2001 المؤرخ في 17 جويلية 2001.

المطلب الثاني : سياسات التجارة الخارجية في بلدان محل الدراسة

لقد أولت كل من البلدان شمال إفريقيا المعنية بالدراسة و هي الجزائر و المغرب و تونس أهمية بارزة لقطاع التجارة الخارجية عن طريق سن ترسانة من التشريعات القانونية، حيث هدفت من خلال ذلك إلى تحديث القطاع بين الواقع و المأمول تبع للأوضاع العالمية التي شهدتها المحطات التاريخية، فضلا على هشاشة اقتصادياتها أمام الوقائع الاقتصادية ، حيث سنحاول من خلال هذا

¹ -Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation, Code d'incitations aux investissements : loi n° 93-120 du 27 décembre 1993, p6.

المطلب عرض السياسات التي تبنتها الدول في مجال التجارة الخارجية و آليات الانفتاح على العالم الخارجي عن طريق الاتفاقيات المبرمة و التحول نحو اقتصاد السوق.

الفرع الأول : السياسات التجارية في الجزائر

لقد عرفت التجارة الخارجية في الجزائر عدة حقبات تاريخية من الاستقلال إلى يومنا هذا و ذلك تبعا للأوضاع التي عاشتها البلاد ابتداء من مرحلة الرقابة على التجارة ثم التخطيط إلى لتنتقل بعد ذلك إلى مرحلة التحرير المقيد ثم التحرير التام، حيث مرت المرحلة الأولى بتبني برامج تنموية لبناء ما خلفه الاستعمار عن طريق المخططات الثلاثية و الرباعية و المخطط الخماسي ابتداء من سنة 1967 إلى غاية 1989، و ما ميز هته الفترة هو أن السلطات الجزائرية آنذاك كانت قاب قوسين بين حتمية تحمل التحرير الكلي للتجارة الخارجية و دعم عجلة التنمية الاقتصادية أو تبني الاحتكار الكلي للتجارة و ترتيب الاستراتيجيات التنموية. غير أن الواقع الاقتصادي فرض على الدولة مبدأ الاعتدال عن طريق مراقبة التدفقات السلعية من خلال منح الرخص مع إحداث نوع من التكامل بين الصناعة و الفلاحة، و قد عمدت الدولة على إنشاء شركات وطنية تمارس نشاط التصدير و الاستيراد كإنشاء الديوان الوطني للتجارة في نهاية¹ 1963.

إن التحولات التي عرفت المنظومة التجارية في الجزائر شهدت مرحلتين أساسيتين جسدت إرادة الدولة في ضبط الإصلاحات الاقتصادية عن طريق سن التشريعات وفق الوضع الاقتصادي، حيث تمثلت في :

- **مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية** والتي دامت من 1962 إلى أواخر 1989 حيث تميزت فيها السياسة التجارية للجزائر بمجموعة من الإجراءات الرقابية لتجسيد ممارسة الدولة لاحتكار التجارة الخارجية، كما أنه في هذا التوجه أبدت السلطات المعنية سيطرتها على العديد من النشاطات الاقتصادية الهامة ، كما وضعت لقطاع المبادلات الخارجية مجموعة من الأسس التي يركز عليها تنظيم الاحتكار قصد التحكم أفضل في ضبط الواردات و حماية الإنتاج الوطني²، و من أهم التشريعات

¹- زيرمي نعيمة، أثر التحرير التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر ، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص: المالية الدولية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2015-2016 ص193.

²- مراد يونس، عبد الحميد مرغيت ، مستقبل الإنفتاح التجاري في الجزائر في ضوء النمو المفرط للواردات، مداخلة مقدمة في إطار فعاليات اليوم الدراسي حول البدائل التمويلية للاقتصاد الجزائري ، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 25 أفريل 2016، ص04.

التي سنتها الدولة خلال هذه المرحلة هو صدور قانون المالية لسنة 1971 عن طريق الأمر رقم 70-93 الذي ألغى النظام التفضيلي للسلع الفرنسية و ذلك عقب إصدار فرنسا قرار منع استيراد بعض السلع الجزائرية و كذلك رغبة الجزائر في إعادة النظر في هيكل تجارتها الخارجية الذي لم يكن في صالح الاقتصاد الوطني، و في 01 جويلية 1971 منحت للمؤسسات العمومية صلاحية احتكار العمليات التجارية ، و أصبحت كل مؤسسة تستورد السلع الخاصة بها و بالفروع التابعة لها، لكن هذه الصلاحيات خلقت جوا من الفوضى مما حتم ذلك على السلطات أن تحدث رخص إجمالية للاستيراد و الذي نتج عنه نوعين من الاحتكارات و هما الاحتكار الرسمي الذي يمنح للمؤسسة الوطنية أيا كان نشاطها التجاري احتكار التشغيل دون المتاجرة في السلع المستوردة. أما النوع الثاني فهو الاحتكار بالتأشيرة و هو يتعلق بقائمة السلع التي تعجز المؤسسة المحكرة عن تأمينها لفائدة زبائنها، حيث تقوم في هذا الشأن بتفويض امتياز إلى مستوردين عموميين أو خواص في شكل تأشيرة صادرة عنها لا تتعدى صلاحيتها 6 ستة أشهر¹.

و في ذات السياق، تم إصدار القانون (02/78) المؤرخ في 11 فيفري 1978 و المتضمن احتكار الدولة للتجارة الخارجية ، حيث أعطى هذا القانون أهمية بارزة للمؤسسات العمومية ذات الطابع الصناعي و التجاري و إلغاء إجراء التأشيرة التي كانت سائدة قبل ذلك ، كما حاولت السلطات الجزائرية من خلال هذا القانون أن تعطي دفعة قوية للمؤسسات الوطنية و تأهلها من أجل دعم قطاع التصدير و التفاوض مع الأطراف الخارجية و ذلك قصد سد حاجيات الاقتصاد الوطني، و لقد شهد قطاع التجارة الخارجية آنذاك نموا متزايدا للواردات مع تذبذب حصيلة الصادرات مما انعكس سلبا على رصيد الميزان التجاري الذي عرف عجزا شبه مستمر إلى غاية 1978، إلا أن الأوضاع المقلقة التي شهدتها الاقتصاد الجزائري هي تلك التي عرفت تدني في المؤشرات الكلية الناتجة عن تراجع أسعار البترول عام 1986 تولد عنها انخفاض مداخل صادرات الدولة بنسبة 40%².

و الأهم من ذلك فإن إيداع ملف ترشح الجزائر للعضوية في الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية (GATT) عام 1987 يعتبر أول خطوة للتوجه نحو التحرير التجاري بسبب هشاشة الاقتصاد الجزائري الذي أكدته الأزمة البترولية لعام 1986، حيث حاولت الجزائر أن تركز على ثلاث

¹- زيرمي نعيمة ، المرجع سبق ذكره،ص197.

² - Mehdi Abbas, *L'ouverture commerciale de l'Algérie : apports et limites d'une approche en terme d'économie politique du protectionnisme*, Revue Tiers Monde, Armand Colin, 2012, p09.

نقاط أساسية من خلال هذا التوجه و التي تمثلت أساسا في تنويع المبادلات التجارية عن طريق تحرير التجارة الخارجية مع رفع المستوى العام لتنافسية القطاع الصناعي و تهيئته لمواجهة المنافسة الدولية ثم ضبط و مراقبة النمو المفرط لواردات المواد الغذائية¹. أضف إلى ذلك فإن توقيع الاتفاق الأول مع صندوق النقد الدولي (FMI) في مارس 1989 أكد نية الحكومة على الالتزام بالتحويلات الليبرالية التي فرضتها الهيئات الدولية تعهدت من خلالها الجزائر على المضي في العملية اللامركزية الاقتصادية تدريجيا و خلق البيئة التي تمكن من اتخاذ القرار على أساس المسؤولية المالية و الربحية ، و الإعتماد الكبير على ميكانيزم الأسعار بما في ذلك سياسة سعر الصرف².

- مرحلة تحرير التجارة الخارجية و التي جاءت عقب الإصلاحات التي تبنتها الجزائر بعد عام 1990 و هي المرحلة التي بدأت الجزائر تتخلى فيها عن النهج الاشتراكي و التوجه صراحة نحو الانفتاح الاقتصادي و التجاري و تبني قواعد اقتصاد السوق تدريجيا لضبط الواردات، حيث أنه و في ظل التشريعات السابقة و نظرا للمشاكل العديدة التي واحتهتها التجارة الخارجية جراء التحرير المقيد ، تم إصدار المرسوم التنفيذي رقم 91/37 المؤرخ في 13 فيفري 1991 الذي أكد إلغاء الاحتكار في مجال التجارة الخارجية ، بل كرس مبدأ التحرير التجاري عن طريق تحرير المعاملات الخارجية مع إلغاء شهادات الاستيراد و التصدير³.

تعرضت الجزائر من جديد إلى اختلالات هيكلية عميقة مع بداية 1992 تزامنا مع تردي الوضع الاقتصادي و الأمني في البلاد ترجم من خلال المؤشرات الكلية لارتفاع مستوى المديونية الخارجية و عجز الميزانية و تراجع إيرادات الدولة مع ارتفاع مستويات التضخم، و قد فرضت هذه الأوضاع على السلطات التوجه نحو الهيئات الدولية كصندوق النقد الدولي و الرضوخ للوصفات العلاجية المقدمة على كافة القطاعات، و قد اعتبر ذلك التوجه اختيار لا بد منه لضبط المؤشرات. و قد شهد قطاع التجارة الخارجية آنذاك إصلاحات تجسدت في إلغاء القيود المتعلقة بالاستيراد في أفريل 1994 و ذلك على عدة مراحل، و في إطار الإنفتاح الاقتصادي و الإندماج الجهوي تم تخفيف الحماية

¹ - Ibid,p10.

² - طالب دليبة، قياس أثر الإنفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980-2012، ملفات الأبحاث في الاقتصاد و التسير ، العدد الرابع، الجزء الثاني ، سبتمبر 2015،ص146.

³ - عبد الغفار غطاس و آخرون، أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980-2011،مجلة الباحث، العدد15،2015، ص 285.

الجمركية بتخفيض الحد الأدنى للرسوم مع حصر قائمة المواد الممنوعة من الإستيراد في ثلاث مواد فقط ، و التي تم إلغاؤها في عام 1995، حيث أنه و بحلول جوان 1996 أصبح نظام التجارة الخارجية للجزائر خاليا من القيود الكمية¹.

و في ذات السياق تم إحداث عدة هيئات مكلفة بتنظيم و تسيير التجارة الخارجية في الجزائر و هي كما يلي :

الجدول (5-1): الهيئات المكلفة بتسيير و تنظيم التجارة الخارجية في الجزائر

الهيئة	المرسوم المحدد للصلاحيات	الصلاحيات
وزارة التجارة	207/94 الصادر في 16 جويلية 1994	- تنشيط و تحفيز نشاطات التجارة الخارجية - المساهمة في إعداد العنفاقيات التجارية - تشجيع الصادرات و توظيف الإنتاج الوطني في الأسواق الخارجية - المساهمة في إنشاء الوسائل الهيكلية و القانونية المتعلقة بالمبادلات التجارية الخارجية - السهر على تسيير الميزان التجاري
الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية PROMEX	المرسوم التنفيذي 327/96 المؤرخ في 01 أكتوبر 1996	- إصدار و توزيع النشرات المتعلقة بالتجارة الدولية لفائدة المؤسسات - المساهمة في تطوير استراتيجية ترقية التجارة الخارجية - تحليل الأوضاع الهيكلية و الظرفية للأسواق العالمية - تسيير شبكة المعلومات التجارية و بنوك المعلومات الخاصة بالتصدير و الإستيراد
الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة CACI	المرسوم التنفيذي 93/96 الصادر في 03 مارس 1996	- تنظيم التظاهرات الاقتصادية و المعرض الهادفة إلى ترقية النشاطات الصناعية و التجارية - تزويد المستثمرين الأجانب و الوطنيين بالمعلومات اللازمة حول القطاع التجاري و الصناعي
الوكالة الوطنية لترقية	المرسوم التنفيذي 174-04	- المشاركة في استراتيجية ترقية التجارة الخارجية

¹ - فيصل بهلولي، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطية و الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث ، العدد 11، 2012، ص113.

<p>- تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة</p> <p>- تحليل الأسواق العالمية و إجراء دراسات استشرافية شاملة حول الأسواق الخارجية</p> <p>- إعداد تقرير سنوي حول سياسة الصادرات و برامجها</p> <p>- متابعة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين و تأطيرهم في مجال التصدير</p>	<p>المؤرخ في 12 جوان 2004</p>	<p>الصادرات ALGEX</p>
<p>تأمين و إئتمان الصادرات أي تغطية المخاطر التي قد تحدث إثر التصدير</p>	<p>القانون 06/96 الصادر في 10 يناير 1996</p>	<p>الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات CAGEX</p>
<p>مساعدة المؤسسات الراغبة في المشاركة في المعرض الدولية ضمن برنامج وزارة التجارة مع تغطية تكاليف النقل و الإشهار</p>	<p>قانون المالية لسنة 1996</p>	<p>الصندوق الخاص بترقية الصادرات FSPE</p>

المصدر: زيرمي نعيمة ، المرجع سبق ذكره، ص ص 221-224.

الفرع الثاني : السياسة التجارية في المغرب

لقد شهد قطاع التجارة الخارجية في المغرب عدة إصلاحات هيكلية اندرجت ضمن التوجهات الجديدة الاستراتيجية للسياسة التجارية المغربية، حيث طالت هذه التغييرات السياسة التجارية ضمن تنفيذ برنامج التقييم الهيكلي و كذا الالتزامات الناجمة عن الإنضمام لعضوية الاتفاقيات العامة حول التعريفات الجمركية و التجارة لعام 1987 مما رسخ ذلك سياسة تحرير المبادلات كمبدأ أساسي ينظم السياسة التجارية، إلى جانب الإجراءات الهادفة إلى عقلنة و تقنين و حماية الإنتاج الوطني¹. حيث أنه و من أجل تغطية الاحتياجات المستمرة للاقتصاد المغربي، فقد عمدت السلطات المعنية إلى تعزيز الهيكل البنوي للصادرات عن طريق دعم المهن المتطلعة إلى العالمية، و عصرنة النسيج الصناعي الوطني و الذي اعتبر في نفس الوقت المصدر الرئيسي لجلب الاستثمارات الأجنبية في المجال الصناعي المتعلق بالسيارات و الملاحة الجوية و الكهرباء و الكيمياء².

¹ - الوزارة المنتدبة لدى وزير الصناعة و التجارة و الاستثمار و الاقتصاد الرقمي المكلفة بالتجارة الخارجية، مذكرة تقديمية حول مشروع قانون التجارة الخارجية، المملكة المغربية، ص 02.

² - وزارة الاقتصاد و المالية ، التنافسية اللاسعرية للصادرات المغربية زخطط جودة منتوجات القطاعات الرئيسية، أكتوبر 2015، المملكة المغربية، ص 04.

لقد تم إعداد القانون رقم 89-13 في أواخر الثمانينيات و الذي رسخ لمبدأ تحرير التجارة الخارجية ، و دخل حيز التنفيذ في عام 1992 خلافا للقوانين السابقة التي كانت تقوم على مبدأ حضر الواردات، و لقد حاولت السلطات المغربية حماية الصناعات الناشئة و المنتج الوطني من خلال بنود هذا القانون حيث نصت المادة رقم 02 على استفادة الإنتاج الوطني للسلع و الخدمات الذي يحقق مردودية اقتصادية من حماية برسم التعريفات الجمركية و ذلك لتقريب المردودية المالية من المردودية الاقتصادية¹، على أن تعطى الحماية للصناعات الناشئة لمدة زمنية تصل إلى 5 سنوات كأقصى حد بداية من أول سنة إنتاج و تقوم الإدارة المعنية استثناءا بتمديد فترة الحماية إلى 03 سنوات بعد الفترة المحددة و ذلك لصالح الانتاج الذي يحقق مردودية اقتصادية كما نصت عليه المادة رقم 03 من القانون المذكور.

كما نص الباب الثالث من القانون على المعايير و الإجراءات المتخذة لحماية المنتج المغربي من الواردات التي تلحق ضرر أو تتسبب في تأخير تطور الصناعات المحلية على لسان المادة رقم 15، حيث تفرض على هذه الواردات جملة من الإجراءات التي نوردتها في ما يلي:

- **حقوق التعويض:** و تفرض على كل منتج مستورد إذا ثبت أنه قد استفاد من علاوة أو إعانة انتاج أو استغلال في البلد الأصلي أو البلد المصدر؛
- **حق مكافحة الإغراق:** و تفرض أساسا على الواردات التي يقل سعر استيرادها عن سعرها الحقيقي، و يتم ذلك من خلال المفارقة بين أسعار السلع الاستهلاكية لنفس المنتج داخل البلد المصدر و سعر تصديره إلى الخارج؛
- **حواجز كمية أو نوعية في حالة ارتفاع فاتورة الواردات للمنتجات المشابهة للمنتج الوطني أو منافسة له.**

غير أنه منذ سنة 1995 شهد المغرب تحولات عميقة في مجال السياسة التجارية التي نتجت أساسا على عدة عوامل تمثلت في الالتزامات الجديدة برسم اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة الخاصة

¹ - Loi n° 13-89 relative au commerce extérieur promulguée par le dahir n°1-91-261 du 13 jourmada I 1413 (9 novembre 1992), Article n° 02, Royaume du Maroc.

بجولة أوروغواي ، كما تم إبرام العديد من اتفاقيات التبادل الحر و دخولها حيز التنفيذ و هو ما ترتب عنه التزامات و آليات تنفيذ جديدة، حيث جاء ذلك في ظل العوامل التي ميزت تلك الفترة وهي¹ :

- الانتشار غير المنظم لمتعاملي التجارة الخارجية في غياب إطار تنظيمي خاص يتولى تسيير هذا النشاط؛

- بروز إشكاليات جديدة تستوجب مراجعة أساليب إدارة و مراقبة بعض عمليات التجارة الخارجية لا سيما تلك التي تؤثر في الأمن الدولي؛

- تنامي الممارسات التجارية غير المشروعة التي تلحق ضررا بقطاع الإنتاج الوطني و ذلك بالموازات مع تحرير المبادلات؛

- الحاجة إلى تنويع الشركاء التجاريين من خلال تطوير إتفاقيات تجارية أخرى، مما تطلب وضع قواعد تنظم عملية التفاوض بشأنها.

و لقد أكد القانون رقم 09-15 المتعلق بتدابير الحماية التجارية على أهمية الحفاظ على المنتج المحلي و حماية من المنافسة الشرسة عن طريق جملة من الإجراءات تهدف إلى عدة تدابير مضادة للإغراق في حالة استيراد منتوجات بأسعار جد تنافسية تقل عن تكاليف إنتاجها مع تدابير تعويضية إذا ثبت أن الواردات تستفيد من دعم و ذلك كله شريطة أن تلحق هذه الواردات ضررا أو تهدد القطاع الإنتاجي الوطني. و تجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن المقتضيات المنصوص عليها في القانون 09-15 هي منبثقة من القواعد و المقتضيات ذات الصلة المنصوص عليها في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، خاصة تلك المتعلقة بمكافحة الإغراق و اتفاقيات الدعم و التدابير التعويضية، و كذا القرارات المنبثقة من الاجتهادات القضائية ذات الصلة المعتمدة في المنظمة².

نص القانون رقم 09-15 على المنهجيات و الطرق العلمية لتحديد هامش الإغراق و الدعم، و قد تطرق بطريقة مفصلة للمنهجيات المتعلقة بـ:

¹- الوزارة المنتدبة لدى وزير الصناعة و التجارة و الاستثمار و الاقتصاد الرقمي المكلفة بالتجارة الخارجية، مذكرة تقديمية حول مشروع قانون التجارة الخارجية، المملكة المغربية، ص03.

²- وزارة الصناعة و التجارة و التكنولوجيات الحديثة، مذكرة تقديمية حول مشروع مرسوم بتطبيق القانون رقم 09-15 المتعلق بتدابير الحماية التجارية، المملكة المغربية، ص02.

- احتساب القيمة العادية و السعر عند التصدير؛
- احتساب مبلغ الدعم و التعديلات الواجب إدخالها للقيام بالمقارنة العادلة بين القيمة العادية و السعر عند التصدير، مع تحديد هوامش الإغراق أو الدعم الفردية حسب كل مصدر.
- لهذه الغاية حرص المشرع المغربي على إعداد مشروع جديد لقانون التجارة الخارجية على وضع مقتضيات إضافية، لم يتم إعدادها في القانون 89-13 المتعلق بالتجارة الخارجية و الذي توحى حماية المنتج الوطني و التي أصبحت تتنافى مع إلتزامات المغرب الدولية و تتعارض مع سياسة التحرير التجاري.
- و على إثر تلك الوقائع تم إصدار قانون جديد رقم 14-91¹ لتنظيم التجارة الخارجية في إطار احترام الإلتزامات الدولية للمغرب وفق الشروط المحددة التي تسيير عمليات الاستيراد و التصدير للبلاد، ضمن متطلبات التحرير التجاري و الإلتزامات الدولية للمغرب بما يتماشى و شروط الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، و قد ارتكز هذا القانون على أربع مبادئ رئيسية و هي²:
- الإطار العام لاستيراد السلع و الخدمات و تصديرها؛
- الإجراءات المتعلقة بعمليات الإستيراد و التصدير ؛
- آليات حماية الانتاج الوطني؛
- قواعد المفاوضات التجارية الدولية.
- وقد نص الباب الثاني في المادة رقم 03 و المادة رقم 04 من هذا القانون على حرية استيراد و تصدير السلع و الخدمات مع مراعات بعض الشروط الواجب الخاصة بحماية السلامة الوطنية و الدولية و الأخلاق العامة وصحة و حياة الأشخاص و الحيوانات و النباتات و الحفاظ على النظام العام، مع حماية البيئة و المحافظة على الموارد الطبيعية القابلة للنفاد ، مع تطبيق التدابير المسموح بها عقب تسوية نزاع تجاري أو تدبير وقائي في شكل قيد كمي على الاستيراد.

¹ - La loi 91-14 relative au commerce extérieur a été promulguée le 2 mars 2016 par dahir n°1-16-25

² - Mehdi kettani, **Loi 91-14 relative au commerce extérieur** , article rédigé pour LexisNexis, DLA piper,Casablanca,2016, p02.

أما بخصوص التدابير المتعلقة بالحصص التعريفية، فقد نصت المادة رقم 14 من القانون على أن السلطة الوصية تقوم بتحديد الحصص التعريفية و توزيعها على المستوردين المحددة في إطار تدابير حماية الإنتاج الوطني النصوص عليها في أي تشريع أو اتفاقية تجارية دولية تم إبرامها مع العالم الخارجي، و قد يكون موضوع طلب للإعفاء الجمركي في إطار الحصص التعريفية قابل للاعتماد دون المساس بالالتزامات الدولية للمملكة المغربية.

الفرع الثالث : السياسة التجارية في تونس

لقد ساهم الاستقرار الاقتصادي الذي شهدته تونس خلال العقود الماضية ابتداء من الثمانينيات في نجاح السياسات التنموية و الرفع من معدلات النمو الاقتصادي، حيث سمحت كل من السياسة النقدية و المالية التي انتهجتها البلاد في ضبط معدلات التضخم و التخفيض من الديون الخارجية التي وصلت نسبتها إلى 2.3% من الناتج المحلي الخام لعام 1999 عكس ما كانت عليه في عام 1991 إذ قدرت نسبتها إلى الناتج المحلي الخام حوالي 5.9%. و منذ أواخر الثمانينات تبنت السلطات المعنية سياسات و استراتيجيات تهدف إلى التحرير التدريجي للتجارة الخارجية و حركية رؤوس الأموال قصد الاندماج نحو الاقتصاد العالمي، حيث عكس ذلك نية السلطة في اعتبار أن الانفتاح التجاري سيوفر مناخ تنافسي يساهم في تسريع وتيرة النمو الاقتصادي و ذلك عن طريق تحقيق اقتصاديات الحجم و التحول نحو خلق ميزة تنافسية للشركات الوطنية بفعل نقل التكنولوجيا الحديثة التي تنعكس إيجابا على النمو و التنمية¹.

شهدت تونس في أواسط الثمانينيات تحول هام في استراتيجيات التنمية الاقتصادية و التي انطلقت ابتداءا بإحلال الواردات و تدخل الحكومة بسياسات مبنية على أساس دراسة السوق و دعم نشاط التصدير، و ذلك في إطار انضمام تونس لعضوية الاتفاقيات العامة للتعريفات الجمركية و التجارة (GATT) عام 1990 ثم الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية في عام 1995، و قد فرض هذا التوجه على السلطات المعنية إعادة النظر في السياسات الحمائية مع تذليل الحواجز الكمية

¹ - Francesco Abbate, *L'intégration de la Tunisie dans l'économie mondiale : opportunités et défis*, Programme des nations unies sur le développement, UNCTAD, 2002, p20.

المفروضة في مجال التجارة الخارجية. و في ذات السياق أمضت تونس في عام 1995 اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي و الذي هدف أساسا إلى إنشاء منطقة تبادل الحر ابتداء من عام 2007¹.

و قد تم إصدار القانون عدد 94-41 لسنة 1994 المؤرخ في 07 مارس 1994 المتعلق بالتجارة الخارجية الذي نظم عمليات الاستيراد و التصدير في تونس ، حيث نصت المادة الثانية و الثالثة من القانون على حرية التجارة الخارجية للمنتجات ما عدا تلك الخاضعة للقيود بنص قانوني ، أو الواردات التي تهدد الأمن في البلاد أو النظام العام و النظافة و الصحة. و نلاحظ أن المشرع التونسي قد أسس لمعالم التحرير التجاري ما عدا المنتجات المحظورة وفق التشريع العام المتفق عليه دوليا، و لقد وضع القانون آليات المراقبة الفنية على التجارة الخارجية و ذلك طبقا للمواصفات أو الترتيبات الوطنية و الدولية التي تتلائم مع مصلحة المستهلك.

سياق حماية المنتج الوطني ، أعطى المشرع التونسي أهمية بارزة لهذا التوجه في نص القانون في الباب الثالث الذي خصص للحماية من الممارسات غير الشرعية للواردات ، فقد نصت المادة الثاني عشر على أن الممارسة التجارية غير الشرعية هي كل عملية استيراد لمنتج يكون محل إغراق أو دعم يلحق ضررا أو يهدد المنتج الوطني أو يعرقل بصفة محسوسة تنمية المنتج الوطني ، حيث عرفت ممارسات الإغراق في نص القانون من خلال الفروقات السعرية للمنتجات المصدرة إلى البلاد التونسية بين القيمة العادية للمنتج وسعر التصدير، إذ يعتبر محل إغراق كل منتج يكون سعره عند التصدير نحو البلاد التونسية دون قيمته العادية أو دون قيمة منتج مماثل له في بلد التصدير أو في بلد المنشأ و ذلك أثناء عمليات تجارية عادية، ولم يستبعد القانون غعنات الإنتاج من الحماية التجارية ، حيث أكدت نفس المادة على أنه يكون محل دعم كل منتج انتفع في البلد المصدر أو البلد المنشأ بمنحة مباشرة أو غير مباشرة في طور الإنتاج أو التحويل أو التصدير أو النقل².

حيث يمكن توظيف مبلغ تعويضي يفرض على كل منتج مستورد يكون محل إغراق أو دعم، و لا يمكن أن يتجاوز هذا التعويض نسبة الإغراق أو مبلغ الدعم ، كما وضع القانون إجراءات مختلفة لتنظيم و مكافحة الممارسات غير الشرعية في مجال التجارة الخارجية لحماية للمنتج الوطني، كما تم

¹ -Ibid,p21.

² - المادة رقم 13 من القانون عدد 94-41 لسنة 1994 المؤرخ في 07 مارس 1994 المتعلق بالتجارة الخارجية، الجمهورية التونسية.

- إحداث بموجب هذا القانون هيئة وطنية تسهر على تنظيم التجارة الخارجية حسب النص المادة رقم 34، يحدد مجلس مجلس و طني للتجارة الخارجية (CNCE) يكلف بالمهام التالية¹:
- إيداء الرأي بخصوص استراتيجية النهوض بالصادرات و سياسة التجارة الخارجية؛
 - متابعة التدابير المتعلقة بمقاومة الإغراق أو الدعم؛
 - متابعة الصادرات و الواردات و اقتراح تدابير و إجراءات لتحسين الميزان التجاري؛
 - ضبط برنامج المعرض و التظاهرات الاقتصادية ذات الصبغة الوطنية أو الدولية المنظمة بالبلد التونسي أو بالخارج؛
 - اقتراح الميزانية المتعلقة بتمويل البرنامج الوطني للمعارض و التظاهرات.

¹ - المادة رقم 34 من القانون عدد 41-94 لسنة 1994 المؤرخ في 07 مارس 1994 المتعلق بالتجارة الخارجية، الجمهورية التونسية.

المبحث الثاني: مقومات مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر و المغرب و تونس

سنستعرض في هذا المبحث المقومات الأساسية الداعمة إلى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الجزائر و المغرب و تونس، حيث عرفنا فيما سبق أن مناخ الاستثمار هو مجمل الأوضاع الاقتصادية و الإجتماعية و السياسية و القانونية التي تتفاعل مع بعضها البعض لتكون المناخ الملائم المؤثر على تفضيلات المستثمر الأجنبي في توطين مشاريعه في بلد ما عوض البلدان الأخرى، فهي ميزة تنافسية تتخص بها بعض البلدان عن غيرها و يتم تجسيدها و تحسينها من خلال الإصلاحات الهيكلية الشاملة و التشريعات الهادفة إلى جاذبية الاستثمارات.

المطلب الأول : نظرة حول المؤشرات الاقتصادية

لقد شهدت منطقة شمال إفريقيا تغيرات و إصلاحات اقتصادية عميقة أعطت صورة واضحة حول المعالم التفصيلية و التفضيلية لاقتصاديات بعض البلدان خاصة منها الجزائر و المغرب و تونس، كما عمدت هذه الأخيرة إدخال بعض التعديلات الهيكلية العميقة مست جملة من القطاعات بهدف إعادة بعث النشاط الاقتصادي و تحسين بيئة الأعمال و الاستفادة من خبرات العالمية في مجال التقنية و التسويق و الإنتاج. إذ تبرز أهمية التعرف على المؤشرات الاقتصادية من أهمية الأهداف المسطرة لهذه الاقتصاديات، و في هذا السياق تم انتقاء عدد من المؤشرات المعبرة عن مناخ الاستثمار و الوضع الاقتصادي للجزائر و المغرب و تونس، و رصد تطورهما عبر السنوات الماضية مرورا بمحطات الإصلاح، ثم محاولة استشراف آفاقها المستقبلية.

الفرع الأول : الاستقرار الاقتصادي (La stabilité économique)

يعتبر الاستقرار الاقتصادي من أهم العوامل الأساسية التي تؤثر على تفضيلات المستثمر الأجنبي في قرار التوطين، حيث ذهبت بعض الدراسات التجريبية إلى اعتبار أن تقلبات أسعار الصرف تعتبر المحدد الهام في تقييم درجة الاستقرار الاقتصادي ، في حين ذهب آخرون إلى أن تغير معدلات الفائدة الاسمية و أثرها على حركية رأس المال الأجنبي من أبرز المؤشرات الدالة على الاستقرار الاقتصادي، لكن ترى غالبية الأدبيات الاقتصادية أن معدل التضخم هو المؤشر النوعي الذي يعطي صورة واضحة على استقرار اقتصاديات الدول، فعلى حد اعتبار Schneider et Frey فإن

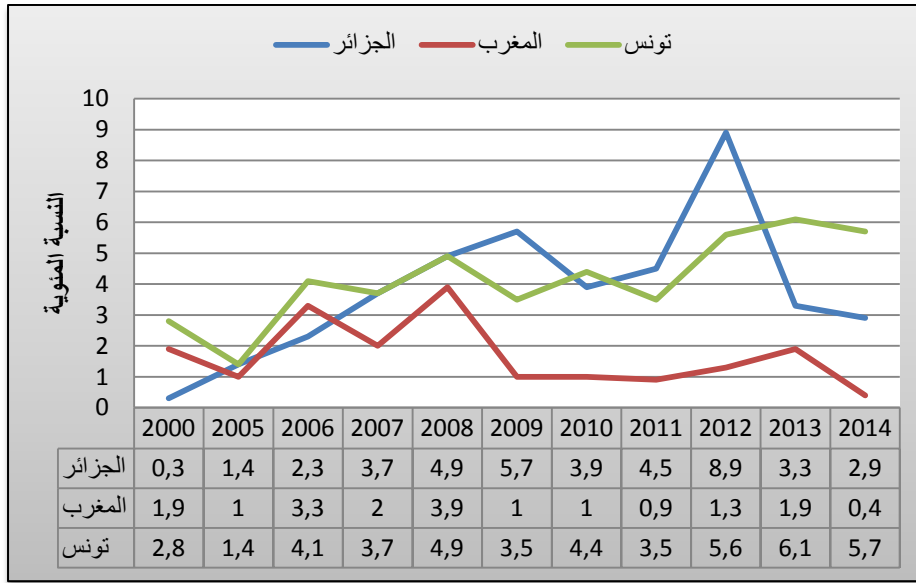
معدل التضخم المرتفع لاقتصاد ما هو دلالة على الضغط الداخلي الاقتصادي و عدم قدرة الحكومة و البنك المركزي على تحجيم الكتلة النقدية و ضبط الميزانية العمومية¹. أما المفهوم الأوسع للاستقرار الاقتصادي على حسب تعريف صندوق النقد الدولي فهو الوضعية التي تمكن الدولة من تفادي الأزمات الاقتصادية و المالية ، و تجنب التقلبات الحادة في النشاط الاقتصادي و التضخم المرتفع و التقلب المفرط في أسعار الصرف و الأسواق المالية. حيث تؤدي هذه التقلبات إلى زيادة مستويات عدم اليقين و تثبط الإستثمار².

يعتبر احتواء الضغوط التضخمية من أولويات السياسة الاقتصادية لتحقيق الاستقرار الاقتصادي عن طريق السلطة النقدية، حيث كانت السياسة النقدية ضمن برامج التصحيح الاقتصادي الأكثر وضوحا لكل من الجزائر و المغرب و تونس، و التي سعت بدورها إلى تحقيق استقرار ملحوظ في مستويات الأسعار المحلية. ففعالية هذه السياسة تدرج ضمن النتائج التي تحققت من خلال ضبط معدلات التضخم و تحقيق استقرار في سعر الصرف الفعلي، إذ يوضح الشكل الموالي تطور معدلات التضخم في البلدان الثلاث خلال الفترة 2000-2014 و ذلك وفق الإحصائيات المتوافرة في التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2015 كمايلي:

¹ - Sara Bouri , **les déterminants de l'investissement direct étranger : Evidence empirique à partir des données de panel dans la région MENA (1980-2011)**,Thèse en vue de l'obtention du doctorat en sciences économiques monétaires , université Abou Bakr Belkaid,Tlemcen,2014-2015, p86.

² - هبة عبد المنعم، أداء الإقتصاديات العربية خلال العقدين الماضيين: ملامح و سياسات الإستقرار، صندوق النقد العربي ، يناير 2012، ص04.

الشكل (5-1): تطور معدلات التضخم لكل من الجزائر و المغرب و تونس خلال الفترة 2000-2014



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على إحصائيات التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2015 لصندوق النقد العربي.

يلاحظ من خلال الشكل (5-1) أن معدلات التضخم للبلدان الثلاث بقيت متفاوتة خلال الفترة المدروسة، و هي معدلات تعبر عن مستوى التغير للرقم القياسي لأسعار المستهلكين. فحسب الإحصائيات الواردة تبين أن معدل التضخم في الجزائر بقي في ارتفاع من عام 2000 إلى غاية 2009، حيث انتقل من 0.3% إلى 5.7%، و يرجع ذلك إلى زيادة الطلب الاستهلاكي على السلع و الخدمات في ظل تحسن القدرة الشرائية للأفراد و ذلك بمراجعة الحكومة لسياسة الأجور و صب المخلفات المالية، غير أن هذه المعدات تراجعت و تيرة ملحوظة خلال عامين 2010 و 2011، بل و شهدت أعلى قيمة لها في عام 2012 حيث بلغ معدل التضخم 8.9%.

وفقا لذات الإحصائيات المقدمة من قبل صندوق النقد العربي ، فإن معدات التضخم في المغرب شهدت استقرارا ملحوظ نوعا ما خلال الفترة المذكورة، حيث بلغت 1.9% عام 2000 لترتفع بعد ذلك إلى 3.3% عام 2006، كما بلغت مستواها القياسي في عام 2008 لتصل إلى 3.9%، غير أن السنوات المالية لم يتجاوز معدل التضخم في المغرب 1.9% حيث وصل إلى 0.4% عام 2014 و هذا ما يؤكد نجاعة السياسة النقدية في تحقيق الاستقرار النقدي و الرفع من قيمة العملة الوطنية. على خلاف ذلك نلاحظ أن معدلات التضخم في تونس شهدت ارتفاعا ملموس خلال السنوات الماضية حيث بلغت عام 2000 معدل 2.8% لترتفع إلى 4.9% عام 2008، أما سنة 2014 فقد بلغ مستواه ما يقارب 5.7%.

الفرع الثاني : تطورات أسعار الصرف (Evolution des taux de changes)

يعتبر تخفيف القواعد الصارمة في مجال نظام الصرف في الجزائر من جملة الإصلاحات التي بادرت بها الدولة لعدة اعتبارات تمثلت أساسا في تطور الإصلاحات الاقتصادية بشكل عام و تطور الوضع المالي الخارجي للبلاد من جهة ثانية فضلا على تلك الضغوطات التي مارستها بعض الهيئات الدولية كصندوق النقد الدولي على الجزائر ، فالتحكم في التقلبات النقدية في السوق الدولية و تأثيراتها على الدينار جاء بهدف الحفاظ على استقرار سعر صرف الدينار الجزائري ، مع إعادة هيكلة الاقتصاد الوطني بتوجيه و سائل الدفع الخارجية المتاحة إلى النشاطات ذات الأولوية، مع ترشيد استعمال الموارد من العملة الصعبة و التقليل من خروجها و من ثم الحد من تسرب رؤوس الأموال¹.

لقد أبرزت إحصائيات التي قدمها البنك الإفريقي للتنمية تطور مؤشر سعر الصرف الإسمي في الجزائر خلال الفترة 2005 و 2013، حيث اعتبرت سنة 2005 كسنة أساس. بلغ هذا المؤشر في عام 2006 حوالي 99.1% مقارنة بعام 2005 لينخفض بعد ذلك إلى 94.6% في عام 2007، حيث قدرت قيمة واحد دولار مقابل الدينار الجزائري 66.82 في نفس السنة 2007، في حين بلغ سعر صرف أورو دينار ما يقارب 98.33. أما مؤشر سعر الصرف الإسمي فقد تغير إلى 108.3 في عام 2013 ، و الجدول الموالي يوضح تطور مؤشر سعر الصرف في كل من الجزائر و المغرب و تونس خلال الفترة 2005-2013:

الجدول(5-2) : تطور مؤشر سعر الصرف الإسمي خلال الفترة 2005-2013 (سنة الأساس 2005)

الدولة /السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
الجزائر	100	99.1	94.6	88.1	99.1	101.5	99.5	105.8	108.3
المغرب	100	99.2	92.4	87.4	90.9	94.9	91.3	97.3	95.0
تونس	100	102.6	98.8	95.0	104.1	110.3	108.5	120.4	125.2

المصدر: La banque africaine de développement BAD, Annuaire statistique pour l'Afrique, 2014, p82.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن مؤشر سعر الصرف الإسمي في المغرب قد تغير في غضون الفترة الممتدة من 2005 إلى 2013، حيث انتقل من 87.4% في عام 2008 إلى 94.9% في

¹- بلحشر عائشة، المرجع سبق ذكره، ص359.

عام 2010 ليصل إلى 95 % في عام 2013، حيث يرى بعض الخبراء أن البنك المغرب تولى مسؤولية تحديد و نشر سعر صرف الدرهم مقابل العملات الأجنبية الأخرى مع الحفاظ على مبدأ تثبيت العملة الوطنية بسلة من العملات مع إعطاء أهمية لليورو على الدولار الأمريكي بغية الاستفادة من الانعكاسات الإيجابية لهذا الترجيح على العلاقات التجارية التي تجمع المغرب مع الإتحاد الأوروبي¹، و وفقا لإحصائيات صندوق النقد الدولي فقد بلغ قيمة دولار مقابل الدرهم 10.62 في عام 2000 لتتخفف بعد ذلك إلى 7.71 في عام 2007 و هذا ما يدل على تحسن قيمة الدرهم مقابل الدولار، كما وصلت إلى 9.04 في عام 2014. في زيارة قام بها خبراء صندوق النقد الدولي إلى المغرب بغية تقييم خطية الوقاية و السيولة الذي وافق عليها المجلس التنفيذي المغربي في عام 2014، خلصت إلى أن موقف السياسة النقدية ما زال مواتيا في ظل تعديل وزن كل من اليورو و الدولار في سلة تسعير الدرهم المغربي بما يتماشى مع الهيكل الحالي للتدفقات الخارجية، و ذلك من خلال إضفاء المزيد من المرونة على نظام الصرف بالتنسيق مع السياسات الاقتصادية الكلية الأخرى. و ذلك ما يسهم بدوره بتقديم دعم إضافي لاستراتيجية السلطات الرامية إلى تنويع منتجات التصدير و أسواق الصادرات و مساعدة الاقتصاد على استيعاب الصدمات بصورة أفضل². أما فيما يخص تطور مؤشر سعر الصرف الإسمي في تونس فقد انتقل إلى 102.6% خلال عام 2006 لينخفض بعد ذلك في السنة الموالية إلى 98.8%، ثم ارتفع إلى 104.1 عام 2009. فتسير سعر الصرف من قبل السلطات النقدية في تونس جاء ليوكب عدة اعتبارات تجسدت في دعم نمو الناتج المحلي الإجمالي الدائم مع رفع القدرة التنافسية للصادرات من أجل الحفاظ على التوازنات الخارجية.

الفرع الثالث: النمو الاقتصادي (La croissance économique)

لقد عرف أداء الناتج المحلي الإجمالي بالنسبة للدول العربية عامة و بلدان شمال إفريقيا خاصة تطورا ملحوظا خلال السنوات الماضية، حيث شهدت سنة 2005 مستوى إجمالي قد بلغ 197094 مليون دولار لكل من البلدان الثلاث ليرتفع بعد ذلك في العام الموالي بنسبة 10.98%، و ظلت هذه النسبة في الإرتفاع إلى غاية 2008 حيث حققت مستوى قدر بـ: 303848 مليار دولار، و يعزى هذا

¹ -Hassan ESMAK, *Les perspectives d'un régime de change au Maroc : vers une plus grande flexibilité*, Journal of Economic and Finance, Volume 7, Issue2, Ver3, Mars-April2016,pp120-136.

² -صندوق النقد الدولي، البيان الصحفي رقم 15/263 الصادر عن خبراء الصندوق في زيارة إلى المغرب للمراجعة الثانية لخط الوقاية و السيولة، 5 جوان 2015، ص 2.

النمو المحقق إلى النمو المرتفع لقطاعات الإنتاج السلعي خاصة الصناعات الاستخراجية و على رأسها البترول، حيث يمارس القطاع النفطي دورا كبيرا في الحياة الاقتصادية لبعض البلدان العربية، كونه الممول الرئيس للأنشطة المختلفة، فالعوائد المتحققة منه تساهم بشكل كبير في تكوين الناتج المحلي الإجمالي و بالتالي التأثير في معدلات النمو، فارتفاع أسعار برميل البترول في الأسواق العالمية خلال النصف الأول من سنة 2008 إلى أعلى مستوى له، ساهم و بصفة فعالة في زيادة إجمالي القيمة المضافة لهذا القطاع¹، حيث يوضح الجدول التالي تطور مستوى الناتج المحلي الإجمالي لكل من الجزائر و المغرب و تونس خلال الفترة 2005-2013:

الجدول(5-3): تطور معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2000-2014) بالمليون دولار

البلد	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
الجزائر	105286	118700	143793	170041	137445	162366	199195	203436	209255
نسبة النمو	-	12.74	21.13	18.25	-19.16	18.13	22.68	02.12	02.86
المغرب	59535	65625	75011	89074	90089	90683	97895	94658	107645
نسبة النمو	-	10.22	14.30	18.74	1.13	0.65	7.95	-3.33	13.71
تونس	32273	34426	38922	44733	43624	43962	45936	45169	45073
نسبة النمو	-	6.67	13.05	14.92	-2.47	0.77	4.49	-1.66	-0.21
المجموع	197094	218751	257726	303848	271168	297011	343026	343263	361973
نسبة النمو	-	10.98	17.81	17.89	-10.75	9.53	15.49	0.06	5.45

المصدر: La banque africaine de développement BAD, OP.CIT, p71.

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن نمو الناتج المحلي الإجمالي للجزائر قد بلغ 12.74% عام 2006 ليصل بذلك إلى مستوى أزيد من 118 مليار دولار، و ظل هذا المستوى في تزايد إلى أن وصل إلى أكثر من 170 مليار دولار عام 2008، حيث انعكس هذا النمو على الاقتصاد الجزائري من خلال إطلاق جملة من البرامج التنموية مثل البرنامج الوطني للدعم الفلاحي (PNDA) و برامج دعم الصناعات التقليدية ، و برامج إعادة هيكلة بعض الشركات الكبرى بالإضافة إلى مشاريع البنى التحتية الضخمة كالطريق السيار شرق-غرب، و أخرى مست قطاع السكن كبرنامج مليون سكن مما أعطى ذلك دعم لحركية النشاط الاقتصادي². كما شهدت سنة 2009 تراجع في مستويات الناتج المحلي الخام بنسبة 19.16% حيث قدرت قيمته حوالي 137 مليار دولار و ذلك بسبب انخفاض الطلب العالمي على

¹ - عبد الكريم كاي، المرجع سبق ذكره، ص 246.

² - نفس المرجع، ص 248.

السلع الأولية عقب نشوب الأزمة المالية العالمية لعام 2008، و قد سجلت معدلات النمو في الجزائر تجاوبا و ارتفاعا في السنوات الموالية حيث بلغ الناتج أعلى قيمة له عام 2013 بمستوى قدر بأكثر من 209 مليار دولار أمريكي.

بلغ الناتج المحلي الإجمالي للمغرب وفق الإحصائيات المتوافرة في الجدول أعلاه 59535 مليون دولار عام 2005 ليرتفع بعد ذلك بنسبة 10.22% في عام الموالي، حيث شهدت مستويات الناتج المحلي في المغرب تطور ملحوظ على مدار السنوات الأخيرة يقدر مستواه في عام 2008 بـ: 89097 مليون دولار أمريكي، الأمر الذي يعكس الجهود المبذولة من قبل المغرب في دعم و التنويع الإنتاجي و التطور الإيجابي لبرامج الإصلاح الاقتصادي و الهيكلي بهدف الحفاظ على توازن الاقتصاد الكلي، و توسيع دور القطاع الخاص المحلي و الأجنبي في النشاط الاقتصادي ، كما نلاحظ انخفاض عجز الميزانية من 4.9% نسبة لمستوى الناتج المحلي الإجمالي لعام 2002 إلى 0.1% في عام 2007¹. كما بلغ مستوى الناتج المحلي في عام 2013 ما يقارب 107645 مليون دولار بنسبة زيادة قدرت بـ: 13.71% مقارنة بالسنة السابقة.

وفقا لإحصائيات الواردة في الجدول السابق، نلاحظ أن مستوى الناتج المحلي في تونس قد بلغ 32272 مليون دولار عام 2005، ليرتفع لعد ذلك إلى 34426 مليون دولار في العام الموالي أي بنسبة زيادة قدرت بـ: 6.67%، و بقيت هذه المستويات تشهد تزايد ملحوظ بين السنوات المتتالية في ظل الإصلاحات التي باشرتها الدولة و التي شملت جميع الميادين مست القطاع البنكي و الخدمات و إعادة تاهيل المؤسسات الإنتاجية تماشيا مع البيئة التنافسية الدولية بالإضافة إلى عصنة الإدارة و المؤسسات الحكومية ، كما و استفادت تونس دائما من الدعم المالي مقدم من قبل المؤسسات المالية و النقدية الدولية المتمثلة في مجموعة البنك العالمي و صندوق النقد الدولي². و الملاحظ هنا أن مستوى الناتج المحلي قد عرف تراجعا عام 2009 بنسبة 2.47% حيث قدرت قيمته 43624 مليون دولار ، و بقي هذا المستوى في تذبذب بين الارتفاع و الانخفاض إلى غاية 2013 حيث يرجع ذلك

¹ -Banque africaine de développement et Gouvernement du royaume du Maroc, **Diagnostic de croissance du Maroc :Analyse des contraintes à une croissance large et inclusive**,2015, p41.

² - Thaalbi Inès, **Déterminants et impact des IDE sur la croissance économique en Tunisie**, thèse du doctorat en sciences économiques, université de Strasbourg,2013/2014,p121

الوضعية الأمنية و و الاستقرار في جانب السياسي و الثورات الشعبية التي أثرت سلبا على النشاط الاقتصادي.

الفرع الرابع : التحفيزات الجبائية

لقد عملت دول المغرب العربي المعنية في هذه الدراسة و هي الجزائر و المغرب و تونس على تكييف سياستها الضريبية وفق الاستراتيجيات المسطرة في سبيل استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر و تخفيض التكاليف على المستثمر، حيث جاءت المنظومة التشريعية بجملة من الإعفاءات و التحفيزات التشجيعية نصت عليها قوانين الاستثمار السالفة الذكر. حين نحاول أن نقف على أهم التحفيزات الجبائية من خلال استعراض أهم الضرائب المفروضة على المستثمر الأجنبي في هذه الدول.

ففي الجزائر نص الأمر 01-03 المؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1422 الموافق لـ 20 أوت 1988 المتعلق بتطوير الإستثمار المعدل و المتمم بالأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 على جملة من التحفيزات الجبائية و شبه الجبائية و الإعفاءات سواء كان ذلك في النظام العام أو النظام الاستثنائي، حيث نصت المادة رقم 09 من الامر في ظل النظام العام و بعنوان إنجاز المشاريع الاستثمارية من إعفائها من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع غير المستثناة و المستورة و التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، كما تعفى أيضا من الرسم على القيمة المضافة تلك السلع المستورة أو المقنتاة محليا مع الإعفاء من دفع حق نقل الملكية. أما بعنوان الاستغلال فقد نصت نفس المادة بالإعفاء و لمدة 3 سنوات بعد معاينة المشروع في النشاط الذي تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر من الضريبة على أرباح الشركات و من الرسم على النشاط المهني.

أما في النظام الاستثنائي فقد حددت المادة رقم 10 من الأمر المذكور أعلاه جملة الاستثمارات التي تستفيد من مزايا هذا النظام و هي تلك التي تنجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة، أو تلك الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، لاسيما عندما تستعمل تكنولوجيا متطورة من شأنها أن تحافظ على البيئة، و تحمي الموارد الطبيعية و تدخر الطاقة و تقضي إلى تنمية مستدامة. حيث تستفيد الأولى بعنوان انجاز الاستثمار من الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية مع تطبيق حق التسجيل بنسبة مخفضة تقدر بـ: 2% فيما يخص العقود التأسيسية للشركات. كما تتكفل الدولة في هذا المجال جزئيا أو كليا بالمصاريف المتعلقة بأشغال المنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز

الاستثمار مع الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع و الخدمات و الإعفاء من الحقوق الجمركية للسلع المستورة التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع.

و بعد انطلاق فترة الاستغلال في ظل النظام الاستثنائي، تستفيد المشاريع من إعفاء لمدة 10 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات و من الرسم على النشاط المهني، كما و تستفيد هذه المشروعات من الإعفاء أيضا و لمدة 10 سنوات ابتداء من تاريخ الإقتناء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية و التي تدخل في إطار الاستثمار. أما النوع الثاني من الاستثمار الي تدخل في النظام الاستثنائي و المتعلقة بتلك المشروعات التي توظف تكنولوجيا حديثة محافظة على البيئة فتستفيد من إعفاء لمدة خمس 05 سنوات من الحقوق و الرسوم و الضرائب و غيرها من الاقتطاعات الأخرى الذات الطابع الجبائي المطبقة على الإقتناءات سواء عن طريق الاستيراد أو من السوق المحلية للسلع و الخدمات الضرورية لإنجاز المشروع ، كما تستفيد هذه المشروعات من من بعض الإعفاءات الخاصة بحقوق التسجيل المتعلقة بنقل الملكيات و كذا الرسم العقاري. أما في مرحلة استغلالها فتحظى بامتيازات جبائية و هي الإستفادة و لمدة 10 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات و الرسم على النشاط المهني.

و بخصوص جملة التحفيزات التي أقرها المشرع المغربي، فقد أقر القانون رقم 18-95 المتعلق بميثاق الاستثمار جملة من التشجيعات الجبائية و التدابير التحفيزية في مجال الاستثمار و ذلك عن طريق تخفيض العبئ الضريبي المتعلق بعملية شراء المعدات و الآلات و السلع التجهيزية و الأراضي اللازمة لانجاز الاستثمار، كما و نصت المادة رقم 02 من ميثاق الاستثمار على تخفيض نسب الضريبة المفروضة على الدخول و الأرباح، مع توضيح أهم التدابير الذي نص عليها الميثاق و المتمثلة أساس في سن نظام ضريبي تفضيلي لفائدة التنمية الجهوية، مع تعزيز الضمانات الممنوحة للمستثمرين بتسيير طرق الطعن فيما يتعلق بالنظام الضريبي الوطني و المحلي من جهة ، و إنعاش المناطق الملية الحرة (Off Shore) و مناطق التصدير الحرة و نظام المستودعات الصناعية الحرة من جهة أخرى. حيث ترمي هذه التدابير بصفة إجمالية إلى تشجيع التصدير و إنعاش التشغيل و تخفيض كلفة الاستثمار مع تخفيض كلفة الإنتاج، ترشيد استهلاك الطاقة مع المحافظة على البيئة¹.

¹ - المادة رقم 02 من القانون رقم 18-95 المتعلق بميثاق الاستثمار بالمملكة المغربية.

كما نص الباب الثاني من ميثاق الاستثمار في المغرب على بعض التدابير ذات الطابع الجبائي اشتملت على الرسوم الجمركية، حيث أنه و حسب المادة رقم 03 لا يمكن أن يقل رسم الاستيراد عن 2.5% من قيمة السلع المستوردة مع فرض رسم لا يقل عن 2.5% من القيمة أو بسعر لا يتجاوز 10% على السلع التجهيزية و المعدات و الآلات التي تدخل مباشرة في تنمية الاستثمار. في حين نصت المادة الرابعة على الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة في الداخل و حين الإستيراد على السلع و المعدات و الآلات المقرر إدراجها في حساب الأصول الثابتة. و خلافا على ما نص به المشرع الجزائري فإن المشرع المغربي قد خفض نسبة الضريبة على الشركات إلى 35% و قد خص منشآت التصدير بإعفاءات تمييزية مقارنة بباقي المنشآت على أن تستفيد من إعفاء كلي من هذه الضريبة و لمدة 5 سنوات الأولى منشآت التصدير ، و من تخفيض نسبته 50% فيما بعد هذه الفترة¹.

في حين نصت المادة 08 من الميثاق على الإعفاءات الخاصة بالضريبة العامة على الدخل والتي تستفيد منها منشآت التصدير خلال 5 سنوات الأولى بمعدل 100% و من تخفيض نسبته 50% فيما بعد هذه الفترة، على أن الإعفاء و التخفيض المشار إليهما لا يطبقان فيما يخص منشآت تصدير الخدمات إلى على رقم المعاملات المتعلقة بالتصدير و المنجز بعملات أجنبية. كما نصت المادة أيضا على استفادة منشآت الصناعة التقليدية التي يكون انتاجها حصيدا عمل يدوي أساسا من تخفيض نسبته 50% من الضريبة العامة على الدخل طوال خمس السنوات المالية الأولى التالية لتاريخ استغلالها و ذلك أينما وجد مكان إقامتها. و قد نصت المواد الأخرى الموالية في الباب الثاني على جملة الإعفاءات و التحفيزات الجبائية الخاصة بالمشاريع الاستثمارية المقامة في المغرب كالاحتياطي المرصد للاستثمار و نوع الإعفاء الخاصة بالضريبة على الشركات و الضريبة العامة على الدخل المتعلقة به التي نصت عليه المادة رقم 10، أضف إلى إعفاءات الضريبة على الأرباح العقارية التي نصت عليها المادة 11 و إعفاءات الضريبة المهنية (الباناننا) التي نصت عليها المادة 12.

وقد جاء في الباب الثالث من ميثاق الاستثمار للمملكة المغربية أهم التدابير المالية و العقارية و الإدارية التي تستفيد منها الاستثمارات المنجزة في المغرب، حيث نصت المادة 15 على حرية

¹ - المادة رقم 07 من القانون رقم 95-18 المتعلق بميثاق الاستثمار بالمملكة المغربية.

تحويل الأرباح و الرساميل إلى الخارج بالنسبة لمن قام باستثمارات بالعملية الصعبة دون تحديد للمبلغ أو المدة مع قابلية تحويل حصيلة بيع الاستثمار أو تصفيته كليا أو جزئيا ، مع توفير رصيد عقاري لانجاز مشاريع استثمارية و توضيح مساهمة الدولة في اقتناء و تجهيز القطع الأرضية اللازمة للاستثمار، مع إحداث جهاز وطني موحد يسهر على توجيه و مساعدة المستثمرين في إنجاز مشاريعهم¹. كما أولت الدولة أهمية التكفل بنفقات اقتناء الأراضي اللازمة لانجاز الاستثمار و نفقات البنيات الأساسية الخارجية مع نفقات التكوين المهني للمنشآت التي يكتسي برنامج استثمارها أهمية كبرى بالنظر إلى مبلغه أو عدد مناصب الشغل الي يحدثها أو المنطقة التي ينجز فيها أو التكنولوجيا التي يحولها أو مدى مساهمته في المحافظة على البيئة، حيث يبرم عقدا خاصا مع الدول يخول للمستثمر الاستفادة من هذه الامتيازات المنصوص عليها².

أما المشرع التونسي، فقد أقر ترسانة من الإعفاءات و التحفيزات الجبائية التي جاءت في نص مجلة تشجيع الاستثمار ضمن قانون رقم 120 المؤرخ في 27 ديسمبر 1993 و ذلك بعنوان التشجيعات المشتركة ، حيث يستفيد الأشخاص الطبيعيون أو المعنويون بطرح و في حدود 35% المداخيل و الأرباح المعاد استثمارها من إجمالي المداخيل و الأرباح الخاضعة للضريبة على دخل الأشخاص أو الضريبة على الشركات، و ذلك بوضع عدة شروط للاستفادة من هذا التخفيض³.

كما جاء في الفصل التاسع من مجلة تشجيع الاستثمار استفاضة التجهيزات اللازمة لإنجاز الاستثمارات باستثناء السيارات السياحية من تخفيض حقوق الجمارك بمعدل 6% ومن الإعفاء الكلي من الرسوم على القيمة المضافة عند عملية الاستيراد شريطة عدم وجود تجهيزات مماثلة منتجة محليا لتلك التجهيزات المستوردة، كما منح المشرع التونسي الإعفاء الكلي من الرسم على القيمة المضافة و من حقوق الاستهلاك في حالة اقتناء سلع منتجة محليا و استعمالها في المشاريع الاستثمارية، و هنا نلاحظ أن البلاد التونسية قد تفتنت لدعم المنتج المحلي و إدراجه في المشاريع الاستثمارية الانتاجية لترقية الاستثمار المحلي و تنشيط الجهاز الإنتاجي الوطني. و من باب دعم الشركات الموجهة إنتاجها إلى التصدير، لم يغفل المشرع التونسي عن تقديم حوافز جبائية تستفيد منها هذه المؤسسات كما نص

¹- المادة رقم 15 من القانون رقم 18-95 المتعلق بميثاق الاستثمار بالمملكة المغربية.

²- المادة رقم 17 من القانون رقم 18-95 المتعلق بميثاق الاستثمار بالمملكة المغربية.

³- للمزيد من المعلومات اطلع على الفصل السابع من مجلة تشجيع الاستثمار.

عليها العنوان الثالث من المجلة المخصص أساسا لتشجيع التصدير. فالمؤسسات المصدرة هي تلك المؤسسات التي توجه كامل مبيعاتها أو تسدي كامل خدماتها خارج البلاد أو تنجز خدمات بالبلاد التونسية قصد استعمالها بالخارج¹. و هي مؤسسات خاضعة لنظام فضاءات الأنشطة الاقتصادية التي عوضت عبارة المناطق الاقتصادية الحرة بمقتضى القانون رقم 76 المؤرخ في 17 جويلية 2001، على اعتبار أن الرسوم الخاضعة لها هذه المؤسسات تنحصر فقط في الحقوق المتعلقة بالسيارات السياحية و الرسم التعويضي الموحد الخاص بالنقل عبر الطرقات مع تطبيق الضريبة على أرباح الشركات فقط بنسبة 10%.

كما و تم إصدار قانون جديد رقم 71 لسنة 2016 مؤرخ في 30 سبتمبر 2016 و المتعلق بالاستثمار، حيث يهدف هذا القانون إلى النهوض بالاستثمار و تشجيع إحداث المؤسسات و تطويرها حسب أولويات الاقتصاد الوطني، إذ يعرف الاستثمار ضمن هذا القانون أنه كل توظيف مستدام لأموال يقوم به المستثمر لإنجاز مشروع من شأنه المساهمة في تنمية الاقتصاد التونسي مع تحمل مخاطره و يكون في شكل عمليات استثمار مباشر أو استثمار بالمساهمة². كما رخص هذا القانون مبدأ المعاملة بالمثل للمستثمر الأجنبي مع المستثمر الوطني مع حماية أمواله و حقوق ملكيته الفكرية ، و لا يمكن انتزاع أمواله إلا من أجل المصلحة العمومية طبقا للإجراءات القانونية دون تمييز على أساس الجنسية و مقابل تعويض عادل و منصف. كما أقر القانون للمستثمر الأجنبي حرية تحويل أمواله إلى الخارج بالعملة الأجنبية وفقا للتشريع المعمول به المتعلق بالصرف.

المطلب الثاني: تطور البنية التحتية في الجزائر و المغرب و تونس

يعتز توفير البنية التحتية الملائمة لمناخ الأعمال من أولويات السياسات و البرامج و الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها الدولة في ظل التنافسية القائمة على استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية و رفع معدلات النمو و دعم الاستثمارات المحلية ، و لعل الجزائر ساهمت في تطوير البنية التحتية من خلال البرامج و الخطط التنموية الأخيرة التي تزامنت مع ارتفاع عوائد المحروقات، مما وفر ذلك القدرة المالية للدولة للقيام بالمشاريع الكبرى ، و تحديث وسائل النقل و المواصلات و ذلك بالاستفادة من الخبرات الأجنبية و التكنولوجيات المتطورة. حيث تتوافر الجزائر

¹ - الفصل 10 من مجلة تشجيع الاستثمارات، و وكالة النهوض بالصناعة و التجديد.

² - الفصل 03 من القانون رقم 71 لسنة 2016 المؤرخ في 30 سبتمبر 2016 المتعلق بقانون الاستثمار.

على شبكات حديثة للنقل، حيث عرف قطاع النقل في الجزائر تحولا حقيقيا كما تم إنجاز عدة مشاريع لجعل هذا القطاع أكثر فاعلية مع متطلبات التنمية الاقتصادية للبلاد، حيث تعتبر شبكة الطرق الجزائرية واحدة من أكبر الشبكات كثافة على الصعيد الإفريقي بطول يقدر 112696 كلم و هي في تطور مستمر بفضل برنامج تحديث الطرقات السريعة، نذكر منها إنجاز الطريق السيار شرق-غرب الذي يبلغ 1216 كلم و الإطلاق القادم لمشروع انجاز الطريق السيار للهضاب العليا بطول 1020 كلم، فضلا عن الطريق السريع العابر للصحراء (شمال و جنوب) و الذي تمت إعادة تهيئته بقرار من الحكومة لزيادة التبادل التجاري بين الدول الستة المتواجدة على هذا الطريق¹.

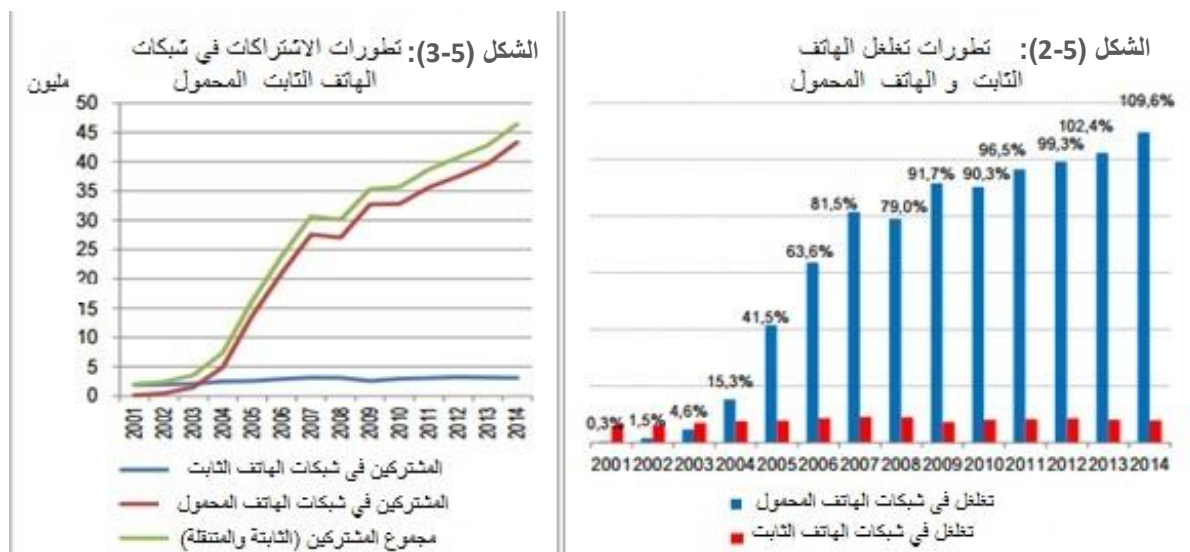
لقد أولت الجزائر أهمية لقطاع النقل من حيث زيادة وسائل النقل و ذلك بغرض تحسين نوعية الخدمة و الاستجابة للاحتياجات اللوجيستية للمتعاملين الاقتصاديين، حيث سطرت عدة برامج مختلفة لدعم قطاع النقل كان آخرها برنامج 2010-2014 الذي خصصت له ميزانية قدرها 40 مليار دولار من أجل تحديث و توسيع السكك الحديدية، و تحسين النقل الحضري سيما تحقيق انجاز مشروع ترامواي عبر 14 مدينة و تحديث القطاع الجوي. كما تتوفر الجزائر أيضا على شبكة السكك الحديدية يقدر طولها بـ: 2150 كلم منها 299 كلم سكك مكهربة ، حيث تسيّر الشبكة من قبل شركة النقل للسكك الحديدية (SNTF) و هي مجهزة بأكثر من 200 محطة تغطي خاصة شمال البلاد. أما فيما يتعلق بالنقل الجوي، فالجزائر تمتلك 35 مطارا منها 13 مطار دولي، فمطار الجزائر العاصمة من أهم مطارات البلاد إذ يستقطب 6 ملايين مسافر سنويا، فالخطوط الجوية الجزائرية هي شركة الطيران الوطنية التي تهيمن على سوق النقل الجوي و هي تتكفل بعدة رحلات نحو أوروبا و إفريقيا و كندا و الصين و الشرق الأوسط². أما في المجال البحري، فالجزائر تتمتع بموقع استراتيجي في حوض البحر الأبيض المتوسط بما يزيد عن 1200 كلم من الساحل، فهي تملك شبكة مينائية متمثلة في 11 ميناء تجاري من بينها 3 متخصصة في المحروقات، فغالبية المبادلات التجارية الخارجية للجزائر تتم عن طريق البحر حوالي 95% مما يعطي ذلك أهمية بارزة لقطاع النقل البحري في البلاد³.

¹- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) على الرابط التالي : www.andi.dz

²- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، نفس المرجع السابق.

³- وزارة النقل في الجزائر على الرابط التالي : <http://www.ministere-transport.gov.dz>

لقد أفادت الإحصائيات المتوافرة لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في الجزائر أن قطاع تكنولوجيا المعلومات و الإتصالات قد عرف قفزة نوعية في غضون السنوات الأخيرة بسبب تطورات التكنولوجيا التي شهدتها العالم في مجال الرقمنة، إذ سجل معدلات نمو مرتفعة سواء ذلك في قطاعات الهاتف أو من حيث أو من حيث عدد الزبائن أو متعاملي الهاتف الثابت و المحمول الذي ارتفع من 42.76 مليون مشترك سنة 2013 إلى 46.39 مليون مشترك سنة 2014 أي بزيادة قدرت بـ:8%، و الشككين المواليين يوضحان تطورات تغلغل الهاتف الثابت و المحمول و تطورات الاشتراكات خلال الفترة 2001-2014



المرجع: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

حسب إحصائيات وزارة البريد و تكنولوجيا الإعلام و الاتصال للجزائر، فإن مجموع قيمة الاستثمارات الخاصة بالمتعاملين للهاتف النقال قدرت بأكثر من 713 مليار دينار جزائري في عام 2014 مقابل 591 مليار دينار في عام 2013، في حين أن العوائد المحققة من قبل متعاملي الهاتف الثابت و النقال لعام 2014 قدرت بأكثر من 416 مليار دينار جزائري، أي ما يمثل قرابة 85% من العوائد الإجمالية للقطاع، أما بخصوص رقم الأعمال المحقق في قطاع الإتصالات فقد قدر بـ:499 مليار دينار عام 2014 مقابل 459 مليار دينار جزائري عام 2013، أي بنسبة نمو أكثر من 8.65%.

أما بخصوص مؤشرات الانترنت فقد أفادت إحصائيات وزارة البريد و تكنولوجيا الإعلام و الاتصال للجزائر أن عدد المشتركين الإنترنت من نوع (ADSL) قد بلغ 1283241 مشترك في عام 2013 ليرتفع إلى 1709496 مشترك خلال السداسي الأول من عام 2015، أما مشتركين الجيل

الرابع للهاتف الثابت (4G LTE) فقد بلغ عدد المشتركين في عام 2014 حوالي 80693 مليون مشترك ليرتفع العدد إلى 179683 مشترك خلال السداسي الأول لـ 2015. و في إطار عصرنة البنيات التحتية للقطاع و تلبية حاجة المستخدمى الإنترنت، تم ربط عدة بلديات بشبكة الألياف البصرية و التي كان يبلغ طولها في عام 2012 حوالي 46231 كلم لتصل إلى 66958 كلم خلال السداسي الأول من عام 2015، و الجدول الموالي يوضح بعض مؤشرات شبكة الإنترنت في الجزائر:

الجدول (4-5): مؤشرات شبكة الإنترنت في الجزائر خلال الفترة (2012-2015)

المؤشرات	2012	2013	2014	2015 (السداسي الأول)
طول الألياف البصرية كلم	46231	50800	61556	66958
عدد البلديات الموصولة بالألياف البصرية	1000	1081	1229	1296
عرض نطاق الإنترنت الوطنية (ميغابايت/ثانية)	130000	172021	348000	1170000
عرض نطاق الإنترنت الدولية (ميغابايت/ثانية)	104448	166000	278000	357000

المصدر: وزارة البريد و تكنولوجيا الإعلام و الاتصال الجزائر على الموقع: www.mptic.dz

أما بخصوص البنى التحتية التي يتوافر عليها المغرب ، فحضيت هي الأخرى بأهمية من قبل السلطات المعنية كونها تمثل المفتاح الرئيس لعملية التنمية الاقتصادية للبلاد و أساس فشل أو نجاح عملية توزيع المنتوجات الوطنية في الداخل و الخارج، فحسب إحصائيات الوكالة المغربية لتطوير الاستثمارات بلغ طول شبكة الطرقات السريعة بالمغرب في عام 2012 حوالي 1416 كلم و ذلك بعد دخول الطريق السيار فاس-وجدة في الخدمة مقابل 479 كلم في عام 2002 لتصل إلى 1800 كلم عام 2015 و ذلك بهدف ربط جميع المدن التي يتجاوز عدد سكانها 40 ألف نسمة بالطرق السيارة، لتبلغ الشبكة الكلية حوالي 60000 كلم في نفس السنة، حيث أنه من المتوقع أن يصل طول شبكة الطرق السيارة حوالي 3000 كلم في أفق¹ 2030. و الجدول التالي يوضح تطور شبكة الطرقات في المغرب:

الجدول (5-5): تطور نوعية شبكة الطرقات في المغرب خلال الفترة 2002-2012 (الكيلومتر)

البيان	2002	2012
الطريق السيار	479	1416
الطريق الوطني	11288	11392

¹ - Agence marocaine du développement des investissements sous le lien suivant : www.invest.gov.ma

10091	10152	الطريق الجهوي
35844	35787	الطريق بين المحافظات
58750	57706	المجموع الشبكة

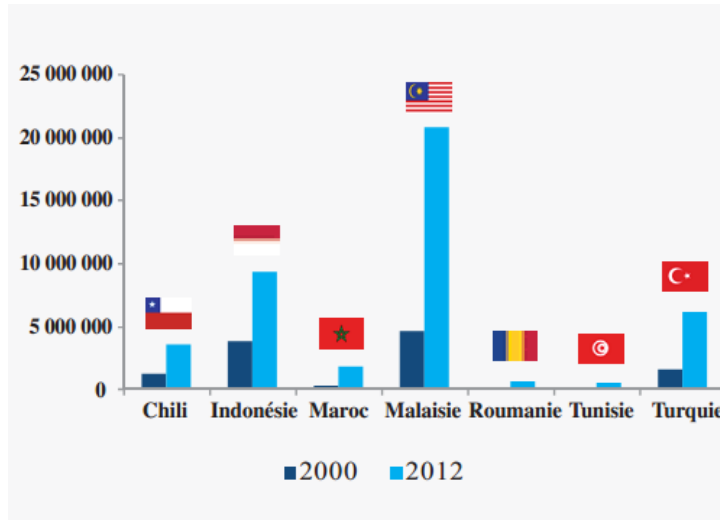
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على:

-Banque africaine du développement et Gouvernement du royaume du Maroc, OPCIT, p119.

فيما يتعلق بشبكة السكك الحديدية، فالمغرب يعتبر من بين أهم البلدان الإفريقية المتطورة في مجال السكك الحديدية، حيث تحظى بشبكة يقدر طولها حوالي 2120 كلم تربط كل المدن الرئيسية و الاقتصادية و ذلك من أجل دفع ديناميكية التنمية الوطنية و الاستجابة لمتطلبات الاستثمارات الوطنية و الأجنبية فضلا عن دعم القطاع السياحي، كما يعتبر المغرب من أول الدول الإفريقية التي دعمت قطاع السكك الحديدية بخط سكك حديدية للسرعة الكبيرة من نوع (TGV) و الذي يربط مدينة الدار البيضاء بطنجة بطول يقدر بـ: 1000 كلم و في آفاق 2035 يتطلع المغرب لإنشاء خط ثاني يربط مدينة الدار البيضاء بفاس و تازا ليصل إلى مدينة وجدة¹. و بخصوص البنية التحتية في المجال البحري، فالمغرب قد انتقل من المرتبة 78 عالميا إلى المرتبة 17 في عام 2011 و ذلك حسب تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (UNCTAD) حيث يتوافر على 38 ميناء و هي تضمن 95% من التجارة الخارجية، و في عام 2012 تم تسجيل عبر النقل البحري 92 مليون طن من السلع و 3.7 مليون مسافر، و الشكل الموالي يوضح حجم الحاويات التي تم نقلها عبر الموانئ الرئيسية للمغرب في عامي 2000 و 2012:

¹ - Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM), *Investir au Maroc*, 2015, p4.

الشكل (4-5): تطور نقل البضائع عبر الموانئ لبلدان مختارة بين 2000 و 2012 (الحاويات)



المصدر: Banque africaine du développement, OPCIT, p122.

لقد أفادت إحصائيات الديوان الوطني للمطارات للمملكة المغربية أن عدد المسافرين المسجلين في عام 2013 قد بلغ حوالي 16496191 مسافر أي بزيادة تقدر بـ: 9.21% مقارنة بعام 2012، و تسجيل حوالي 52773 طن من البضائع المنقولة بنسبة زيادة تقدر بـ: 0.7%، كما تم استثمار في القطاع حوالي 220 مليون يورو في عام 2014، حيث يتوافر المغرب على 25 مطار منها 18 مطار دولي¹.

أما قطاع البريد و الاتصالات في المغرب، فقد أطلق قانون رقم 24-96 تغييرات جذرية على مستوى القطاع، سمحت بفتح السوق الوطني أمام المبادرة الخاصة و المتعاملين الوطنيين و الأجانب، كما تمثلت أهداف هذه الإصلاحات في توسيع شبكات و خدمات البريد و الاتصالات عبر كامل التراب الوطني مع ترقية المنافسة بين المتعملي الهاتف النقال، حيث تمثل اتصالات المغرب (Maroc Télécom) 42.25% من السوق الوطني، في حين يحتل المتعامل (Méditel) على نسبة 29.64%، أما المتعامل (Wana corporate) يحظى بنسبة 28.11%، حيث يمثل رقم الأعمال للمتعاملين الثلاث حوالي 75% من رقم الأعمال الإجمالي للقطاع².

¹ - Chambre française de commerce et d'industrie du Maroc, Les infrastructures aéroportuaires du Maroc, 2014, p03.

² - Ibid, p04.

أما بخصوص البنية التحتية التي تتوافر عليها تونس، فقد أوردت الإحصائيات التي وضعتها وكالة ترقية الاستثمارات الخارجية بتونس (FIPA Tunisia) أن شبكة الطرقات تمتد إلى 20000 كلم منها 360 كلم من نوع طريق سيار تمتد عبر كامل تراب البلد، أما السكك الحديدية فتتوفر تونس على شبكة طولها 2167 كلم و 9 مطارات دولية موزعة على البلد التي تقوم بخدمة حوالي مائة شركة طيران أجنبية و سجلت على العموم حوالي 2000 رحلة أسبوعيا باتجاه أغلب أنحاء العالم. كما أوضحت ذات الإحصائيات أن تونس تمتلك 7 موانئ تجارية و ميناء خاص بالبترول¹. و الجدول الموالي يوضح شبكة النقل لتونس مع بلدان مختارة خلال عام 2012:

الجدول (5-6):شبكة النقل لتونس مع بلدان مختارة خلال عام 2012

البيان	النقل الجوي		الموانئ		الطرق		السكك الحديدية	
	النوعية	النوعية	الحاويات*	النوعية	المعبدة%	النوعية	نقل البضائع**	
تونس	5.6	5.0	418722	5.1	68	4	2073	
مصر	5.5	4.2	6709053	3.7	78	3	3840	
ماليزيا	6.0	5.7	15843486	5.7	75	5	1384	
تركيا	5.5	4.2	4521713	4.8	89	3	9681	

المصدر: **Vers un nouveau modèle économique pour la Tunisie**, 2013p217. La banque africaine du développement , le gouvernement tunisien ,

منذ تحرير قطاع الاتصالات و خصصة شركة تونس للاتصالات (Tunisie télécom) عرف قطاع الاتصالات قفزة نوعية و ذلك بتحسين الخدمات مع تلبية حاجات الزبائن مع المعروض من الخدمات، عكس ما كان عليه في السنوات السابقة. فرد الاعتبار لقطاع الاتصالات في تونس جاء تحسبا لتطور التقنيات الرقمية كالإنترنت و الهواتف المحمولة و كل الأدوات الأخرى لجمع المعلومات و تحليلها و تبادلها، خاصة و أن الإحصائيات العالمية اليوم تشير إلى أن نحو 70% من أفقر خمس سكان البلدان النامية يمتلكون هاتفا محمولا، كما زاد عدد مستخدمي الإنترنت أكثر من ثلاث أضعاف و هو مليار مستخدم عام 2005 إلى حوالي 3.2 مليار مستخدم مع نهاية عام 2015². و عليه نقول أن تطوير قطاع الاتصالات في تونس من قبل المتعاملين الخواص جاء ليلبي حاجيات الطلب المتزايد، و أن ارتفاع مؤشرات استعمال الهاتف المحمول و الإنترنت اعتبرت كمؤشرات هامة لتزايد الطلب

¹ - Agence de promotion de l'investissement extérieur -FIPA-, **Partagez le succès- Invest in Tunisia**,2014, p13.

² - مجموعة البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم: العوائد الرقمية -عرض عام-، 2016، ص02.

و ليس كعوائق العرض. و الجدول الموالي يوضح بعض المؤشرات الهامة لقطاع الإتصالات بتونس مقارنة ببعض البلدان لعام 2011:

الجدول (5-7): عرض بعض مؤشرات قطاع الاتصالات بتونس مع بلدان مختارة خلال العام 2011

البلد	خطوط الهاتف الثابت لكل 100 نسمة	اشتراكات الهاتف المحمول لكل 100 نسمة	نسبة مستعملي الإنترنت
ماليزيا	16	119	56
المغرب	12	100	49
تونس	12	106	37
تركيا	22	85	40

المصدر: Union internationale des télécommunications (UIT), 2012.

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن عدد خطوط الهاتف الثابت في تونس لكل 100 نسمة قد بلغ 12 و هو نفس الرقم المحقق بالنسبة للمغرب، في حين تبين احصائيات الجدول أن هناك تفضيل واسع لكل البلدان المختارة حول استعمال الهاتف النقال و الاستفادة من التكنولوجيات الحديثة في مجال الاتصالات ، إذ بلغ عدد الاشتراكات في مجال الهاتف النقال لكل 100 نسمة 106 اشترك في تونس و هي تفوق كل من المغرب 100 اشترك و تركيا 85 اشترك. في حين بلغت نسبة مستعملي الإنترنت حوالي 37% في عام 2011.

المبحث الثالث: تقييم مناخ الاستثمار وفق المؤشرات الدولية

ترتكز مقومات مناخ الاستثمار و بيئة الأعمال في أي بلد على ما يوفره من إمكانيات و حوافز داعمة لتطوير الاستثمار وطني و الأجنبي على حد سواء، و قد تساهم الأقطار العالمية في وضع استراتيجيات و خطط تتماشى مع البيئة الدولية و متطلبات التنمية لدعم اقتصاديات و تقريباها من المستوى المطلوب، حيث نحاول من خلال هذا المبحث الوقوف على واقع مناخ الاستثمار بنظرة الهيئات العالمية القائمة على تقييم المتطلبات الأساسية و الفرعية لبيئة الأعمال في دول شمال إفريقيا المعنية بهذه الدراسة.

المطلب الأول : مناخ الاستثمار وفق مؤشر التنافسية العالمية

بغية تقييم مناخ الاستثمار و بيئة الأعمال في كل من الجزائر و المغرب و تونس، فقد تم الاستناد لتوضيح ذلك إلى المؤشر التنافسية العام الصادر (The global Competitiveness Report) عن المنتدى الاقتصادي العالمي (World Economic Form) في طبعته الأخيرة لعام 2016، إذ يركز هذا الأخير في استعراضه لمناخ الأعمال في الدول إلى المتطلبات الأساسية للمؤشر الفرعي و الذي يضم أربع ركائز أساسية الخاصة بتقييم شامل حول نجاعة المؤسسات و البنية التحتية و بيئة الاقتصاد الكلي مع الصحة و التعليم الابتدائي، أما المؤشر الفرعي للكفاءة فيضم هو الآخر 6 ركائز أساسية تدور حول تقييم التعليم العالي و التدريب و كفاءة سوق السلع و سوق العمل، بالإضافة إلى مؤشر تطور السوق المالي و مؤشر التكنولوجيا المستعملة مع حجم السوق. في حين أن المؤشر الفرعي للابتكار و عوامل التطور يضم مؤشرين حول تطور بيئة الأعمال و الابتكار¹. حيث يوضح الجدول الموالي نتائج ترتيب كل من الجزائر و المغرب و تونس وفق مؤشر التنافسية العام لـ عام 2016-2017 من مجموع 138 دولة كما يلي:

¹ - World Economic Forum, The Global Competitiveness report 2016-2017, Geneva, 2016, p05.

الجدول (5-8): تصنيف الجزائر و المغرب و تونس وفق مؤشر التنافسية العام لـ 2016-2017 (الترتيب من 138 دولة)

تونس		المغرب		الجزائر		البلد / المؤشرات
الترتيب	النتيجة (7-1)	الترتيب	النتيجة (7-1)	الترتيب	النتيجة (7-1)	
95	03.9	70	04.2	87	4.0	مؤشر التنافسية العام (GCR)
78	03.8	50	04.2	99	03.5	المؤسسات
83	03.7	58	04.3	100	03.3	البنية التحتية
99	04.2	49	05.1	63	04.8	أداء الاقتصاد الكلي
59	5.9	77	5.6	73	05.7	الصحة و التعليم الإبتدائي
93	04.0	104	3.6	96	03.9	التعليم العالي و التدريب
113	03.9	64	04.4	133	03.5	كفاءة سوق السلع
133	03.2	124	3.5	132	03.2	كفاءة سوق العمل
119	03.2	83	3.8	132	02.9	تطور السوق المالي
80	3.7	81	03.7	108	03.1	مؤشر التكنولوجيا
69	3.8	55	04.3	36	04.7	حجم السوق
101	03.6	76	03.8	121	03.3	تطور بيئة الأعمال
104	03.0	96	03.1	112	02.9	الابتكار

المصدر: World Economic Forum, OPCIT, p111 ;p268 ;p344.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن الجزائر احتلت المرتبة 87 وفق تصنيف المؤشر العام للتنافسية الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي لعام 2016-2017 من مجموع 138 دولة إذ بقيت محافظة على نفس الترتيب مقارنة بالعام الماضي، في حين احتلت المملكة المغربية المرتبة 70 بمعدل 4.2 أما تونس فقد حظيت بالمرتبة 95 بمعدل بلغ 3.9، أما بخصوص تقييم البنية التحتية فنلاحظ أن المغرب قد تحصل على أحسن مرتبة بمعدل 4.3 و هي المرتبة 58 مقارنة بتونس التي تحصلت على المرتبة 83 بمعدل 3.7 في حين صنفت الجزائر في المرتبة 100 بمعدل 3.3. و حسب مؤشر الكفاءة العام فقد حظيت الجزائر بترتيب 110 بمعدل 3.6، أما الركائز الأساسية لهذا المؤشر فقد تم تصنيف الجزائر في المرتبة 132 من حيث كفاءة سوق العمل في حين احتلت المملكة المغربية المرتبة 124 بمعدل 3.5 أما تونس فقد جاءت في المرتبة 133 بمعدل 3.2. و بخصوص حجم السوق الذي يعكس النمو المتزايد للطلب الاستهلاكي و الاستثماري الناتج نسبيا عن زيادة النمو الديموغرافي ، نلاحظ أن

الجزائر قد وصلت إلى المرتبة 36 بمعدل بلغ 4.7 في حين حصل المغرب على المرتبة 55 بمعدل 4.3 ، أما تونس فقد حصلت على المرتبة 69 بمعدل 3.8.

و استنادا إلى تقرير التنافسية في إفريقيا الصادر عن نفس الهيئة المنتدى الاقتصادي العالمي، فإن الجزائر قد عرفت تحسنا في الترتيب العام لمؤشر التنافسية خلال السنوات الماضية و هذا راجع إلى التطوير النسبي للبنية التحتية ، حيث ركز الدولة اهتماماتها في السنوات الأخيرة على دفع عجلة التنمية الاقتصادية من خلال البرامج و المخططات التنموية التي دعمت بها البنية التحتية ، مع سن بعض التشريعات القانونية الخاصة بتحديث المنظومة البنكية و دعم قطاع الاتصالات ، حيث يوضح الجدول التالي تطور ترتيب الجزائر و المغرب و تونس ضمن مؤشر التنافسية الخاص بالدول الإفريقية خلال السنوات الماضية:

الجدول (5-9):تطور ترتيب الجزائر و المغرب و تونس ضمن مؤشر التنافسية الخاص بالدول

الإفريقية خلال 2017-2012

الدولة	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015	2017-2016
الجزائر	110/144	100/148	79/144	87/140	87/138
المغرب	70/144	77/148	72/144	72/140	70/138
تونس	--	83/148	87/144	92/140	95/138

المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على :

– World Economic Forum, The Africa Competitiveness report, 2017, pp 82-150.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن الجزائر قد صنفت في المرتبة 110 من بين 144 دولة التي تضمنها التقرير خلال العام 2013-2012 و قد حققت استقرار ملحوظا في السنوات الموالية ، حيث تم تصنيفها في المرتبة 79 خلال العام 2015-2014 ، وقد حافظت على الترتيب 87 خلال العامين الأخيرين. في حين نلاحظ أن المغرب قد احتل المرتبة 70 من بين 144 بلد خلال العام 2013-2012 و ذلك لما يشهده من استقرار في السياسات الاقتصادية و التشريعات الهادفة إلى تنظيم و تسيير بيئة الأعمال فضلا على تحسن المؤشرات الاقتصادية للبلد، و قد صنف التقرير الصادر عام 2016 المغرب في المرتبة 72 من بين 140 بلد ليعود من جديد إلى الترتيب 70 خلال العام 2016-2017. و بالحديث عن تونس، نلاحظ أن تقرير التنافسية للدول الإفريقية قد أعطى مؤشرات حول

تقييم محددات البيئة الأعمال التي خلصت إجمالاً إلى تصنيف تونس في المرتبة 83 من مجموع 148 بلد خلال العام 2013-2014 لتنتقل إلى الرتبة 95 من بين 138 بلد خلال العام الأخير.

المطلب الثاني : مناخ الاستثمار وفق مؤشر التنافسية العربية

و في نفس السياق، فقد قام المعهد العربي للتخطيط بالكويت منذ عام 2003 بإصدار تقرير دوري لدراسة التنافسية العربية بناء على مؤشر مركب من مؤشرات فرعية تعنى بتقييم و قياس و متابعة تطورات تنافسية الدول العربية في الأسواق الدولية، حيث ينطلق هذا التقرير من أن التنافسية تعني الأداء النسبي الحالي و الأداء النسبي الكامن للاقتصاد العربية في إطار القطاعات و الأنشطة التي تتعرض للمزاحمة من قبل الاقتصاديات الأجنبية. و بناء على هذا التعريف فقد تم بناء مؤشر مركب للتنافسية مكون من مؤشرين فرعيين ، و هما مؤشر التنافسية الجارية و مؤشر التنافسية الكامنة، حيث يركز الأول على الأداء الجاري و العوامل المؤثرة فيه مثل بنية الأسواق و مناخ الأعمال و عمليات الشركات و استراتيجياتها ، بينما تعني التنافسية الكامنة القدرات عميقة الأثر التي تضمن استدامة هذه التنافسية و من ثم استدامة النمو و تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية¹.

لقد تم احتساب مؤشر التنافسية العربية لسبع عشر دولة عربية تتوافر فيها البيانات حول معظم المؤشرات المدرجة ، إذ لم يكن بالإمكان إدراج كل الدول العربية بسبب التفاوت الكبير في مجال توفر البيانات وقد حظي إدراج فقط كل من: البحرين و مصر و الكويت و الجزائر و لبنان و ليبيا و موريتانيا و المغرب و عمان و قطر و السعودية و لبنان و سوريا و تونس و الإمارات و اليمن. في حين تم مقارنة هذه الدول بثلاث عشر دولة و هي : الأرجنتين و البرازيل و تشيلي و الصين و التشيك و اليونان و إيرلندا و كوريا الجنوبية و ماليزيا و المكسيك و البرتغال و جنوب إفريقيا و تركيا، حيث كان هدف التقرير هو حساب فجوة تنافسية مع مجموعة من الدول التي يعتبر أداءها في المتوسط متفوقا و قد حصل عليه بفضل التنمية الاقتصادية و الاجتماعية خلال العقود الماضية². حيث يوضح الجدول الموالي نتائج مؤشر التنافسية العربية مع بعض دول المقارنة:

¹ - المعهد العربي للتخطيط ، تقرير التنافسية العربية، الإصدار الرابع، الكويت، 2012، ص 22.

² - المعهد العربي للتخطيط، نفس المرجع، ص 24.

الجدول (5-10): مؤشر التنافسية العربية مع بعض دول المقارنة لعام 2011 (ترتيب 30 دولة)

الدولة	مؤشر التنافسية الجارية	مؤشر التنافسية الكامنة	مؤشر التنافسية العربية	الترتيب
كوريا الجنوبية	0.62	0.74	0.68	01
ايرلندا	0.61	0.70	0.65	02
ماليزيا	0.56	0.51	0.53	03
تونس	0.47	0.44	0.45	16
الجزائر	0.39	0.33	0.36	24
المغرب	0.40	0.27	0.34	27

المصدر: المعهد العربي للتخطيط ، تقرير التنافسية العربية، الإصدار الرابع، الكويت، 2012، ص28.

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن ترتيب الدول محل الدراسة العربية و دول المقارنة جاء وفق مؤشرات فرعية للتنافسية الجارية و الكامنة ضمن مؤشر التنافسية العربية، حيث جاءت تونس في الترتيب السادس عشر من مجموع الثلاثين في حين حلت الجزائر في المرتبة 24 و المغرب في المرتبة 27. حيث يشكل الاستقرار الاقتصادي عاملا مهما في تحديد القدرة التنافسية لأي بلد، حيث تشير نتائج المؤشر الفرعي للأداء الاقتصادي أن الجزائر حصلت على معدل 0.63 و احتلت المراكز المتقدمة مع دول من الخليج العربي و ليبيا، حيث يعود ذلك لاستمرار ارتفاع أسعار النفط منذ عام 1999 و التي سمحت بتمويل جيد للاقتصاد و دفع مشاريع البنية التحتية

المطلب الثالث : مناخ الاستثمار وفق مؤشر البنك العالمي

تصدر مجموعة البنك الدولي تقريرا سنويا يعرف بـ (Doing Business) يهتم بقياس سهولة ممارسة أنشطة الأعمال ، إذ يعتبر التقرير الصادر عام 2017 الطبعة الرابعة عشر من أول إصدار عام 2003، حيث تهتم مجموعة البنك من خلال التقرير بقياس الأنظمة التي تعزز النشاط التجاري و ذلك بدراسة عدد من المؤشرات التي تتعلق بالأنظمة التجارية و حماية حقوق الملكية التي يمكن مقارنتها عبر العينة المدروسة، حيث تضمنت الطبعة الصادرة عام 2016 ما يعادل 189 بلد في حين اشتمل التقرير الصادر 2017 تقييم 190 بلد. و قد اشتمل ترتيب سهولة ممارسة أداء الأعمال عدة مؤشرات تقيس كل من: بدء النشاط التجاري، استخراج تراخيص البناء، الحصول على الكهرباء، تسجيل الملكية، الحصول على الائتمان، حماية المستثمرين، دفع الضرائب، التجارة عبر الحدود، تنفيذ

العقود، و تسوية المنازعات و تنظيم سوق العمل. و الجدول الموالي تصنيف كل من الجزائر و المغرب و تونس وفق مؤشر سهولة أداء الأعمال لعامي 2016 و 2017:

الجدول (5-11): تصنيف الجزائر و المغرب و تونس وفق مؤشر سهولة أداء الأعمال

2017		2016		البلد
الترتيب	الدرجة	الترتيب	الدرجة	
02	85.05	01	87.34	سانغفورة
77	64.89	74	64.88	تونس
68	67.50	75	64.51	المغرب
156	47.76	163	45.72	الجزائر
188	33.19	188	31.77	ليبيا

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على:

- Banque mondiale, Doing Business, 13 édition, 2016, p06.
- Banque mondiale, Doing Business, 14 édition, 2017, p07.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن ترتيب كل من الجزائر و المغرب و تونس جاء 163 و 75 و 74 على الترتيب وفق التقرير الصادر عام 2016 و نلاحظ أن تونس قد حققت أعلى مرتبة مقارنة بالبلدان المعنية بهذه الدراسة بمؤشر قدر بـ: 64.88 حيث تبنت عدة سياسات اقتصادية و اجتماعية ساهمت في تحسين بيئة الأعمال بغية تنويع النسيج الصناعي و إعطاء ثقة لدى المستثمر الأجنبي للرفع من التدفقات الواردة و هو ما ساهم في خلق اقتصادا منفتحا على العالم الخارجي ، إلا أن ترتيبها قد تراجع مباشرة بعد العام الموالي حيث تم تصنيفها في المرتبة 77 بمؤشر قدر حوالي 64.89، و قد أوضح ذات التقرير أن ترتيب البلد من حيث بدأ النشاط التجاري جاء في التصنيف 101 حيث قدر عدد الإجراءات الإدارية في ذلك حوالي تسعة بمتوسط 11 يوما، أما المؤشر فرعي الثاني المتعلق باستخراج تراخيص البناء فقد تم تصنيف تونس في الرتبة 59 إذ تستغرق إجراءات منح تراخيص البناء حوالي 93 يوما، أما من حيث مؤشر حماية المستثمرين فقد صنفت تونس في المرتبة 118 خلال عام 2017 مقارنة بالمغرب الذي صنف في المرتبة 87 ، و هنا تظهر المفارقة في التشريعات القانونية التي تبناها البلدين في مجال حماية المستثمر و الاتفاقيات المبرمة.

و قد أوضحت نتائج التقرير الصادر عام 2017 أن المغرب قد حقق نقلة نوعية من حيث سهولة أداء بيئة الأعمال، حيث احتل المغرب المرتبة 68 و بمؤشر عام قدر بـ: 67.50 من بين

190 بلد مقارنة بالمرتبة 75 عام 2016، أما من خلال المؤشرات الفرعية فقد تم تصنيف المغرب في المرتبة 40 في بدأ النشاط التجاري بأربع إجراءات إدارية و بتوقيت يقدر على العموم حوالي 10 أيام و هو ترتيب جد متقدم مقارنة بتونس و الجزائر، في حين صنف المغرب في المرتبة 18 ضمن 190 بلد لمؤشر استخراج تراخيص البناء و المرتبة 101 ضمن المؤشر الفرعي لمنح القروض و المرتبة 87 من حيث حماية المستثمر.

و بالرجوع إلى تصنيف الجزائر وفق المؤشر DB نلاحظ أنها قد احتلت المراتب المتأخرة بتصنيف 163 خلال عام 2016 بمؤشر عام قدر بـ: 45.72 لتشهد تحسنا طفيفا في العام الموالي أين تم تصنيفها في المرتبة 156 خلال عام 2017 بمؤشر عام قدر بـ: 47.76 و يرجع التقرير سبب هذا التحسن إلى جملة الإجراءات التي اعتمدها الجزائر في مجال إلغاء الحد الأدنى لمتطلبات رأس المال لبدء النشاط التجاري و تبسيط الحصول على رخص البناء و خفض معدل ضريبة الأعمال. و رغم هذا التحسن في المؤشرات الفرعية التي تضمنها التقرير إلا أن تصنيف الجزائر لا يزال بعيدا جدا على تصنيف كل من المغرب و تونس، حيث وضحت نتائج التقرير الخاصة بالمؤشرات الفرعية أن الجزائر صنفت في المرتبة 142 عالميا من حيث مؤشر بدأ النشاط التجاري حيث تستغرق الإجراءات في ذلك أكثر من 20 يوم، أما من حيث مؤشر منح تراخيص البناء فقد صنفت الجزائر في المرتبة 77، و لقد احتلت الجزائر مراتب جد متأخرة من حيث حماية الملكية 162 و منح القروض 175 و حماية المستثمر 173 من مجموع 190 بلد.

خلاصة الفصل:

من خلال دراسة مناخ الاستثمار لدول شمال إفريقيا المعنية بالدراسة، تبين أن كل من الجزائر و المغرب و تونس قد تبنا عدة تشريعات في مجال الاستثمار قصد تدعيم بيئة الأعمال و تهيئة المناخ الملائم للرفع من انسياب هذا المورد، و لقد تباينت التحويلات التي عرفتها في مجال التجارة الخارجية بغرض إحداث نوع من التكامل في المبادلات التجارية و تنويع النسيج الصناعي و دعم المؤسسات المنتجة، حيث انصب هذا الخيار ضمن أولويات تأهيل قطاع التصدير و تقوية المهن المتطلعة إلى العالمية.

و قد اعتبر تقويم السياسة الاقتصادية في مجال التجارة الخارجية كمحور رئيس لجلب الاستثمار الأجنبية في المجال الصناعي و الفلاحي، و الجدير بالذكر أن غالبية التشريعات المتبناة في هذا المجال لم تستبعد حماية الصناعات الناشئة المحلية، إذ نصت صراحة أن كل واردات من شأنها إلحاق ضرر في تطور الصناعات المحلية تخضع وجوبا لجملة من الإجراءات التقييدية و الحواجز الكمية و النوعية.

أما من خلال التصنيف العالمي لمناخ الاستثمار وفق المؤشرات الدولية، نلاحظ أن المغرب احتل المرتبة الأولى مقارنة بالاقتصاديات المقارنة للجزائر و تونس أخذا بعين الاعتبار تقييم البنية التحتية و أداء الاقتصاد الكلي و تطور السوق المالي مع أداء و كفاءة سوق العمل، و هو التصنيف الذي اعتمده المنتدى الاقتصادي العالمي.

الفصل السادس

واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية في الجزائر و المغرب و تونس

مقدمة:

سعيًا منها إلى دعم القدرة التنافسية لقطاع التصدير، بادرت دول شمال إفريقيا بتبني إصلاحات هيكلية من قبل بعض الهيئات الدولية تتناسب و الوضع الاقتصادي الراهن لإعادة رسم الواقع الاقتصادي و تخطي العقبات التي عاشتها خاصة مع أواخر مرحلة الثمانينات و بداية التسعينات، حيث تمثلت جملة هذه الإصلاحات في برنامج التعديل الهيكلي المفروض من قبل صندوق النقد الدولي الذي فرض الإلغاء التدريجي للقيود الكمية على التجارة الخارجية و خاصة الواردات مع تعديل معدل الصرف و خلق ديناميكية في الجهاز الإنتاجي، قصد تخطي المعدلات السالبة للنمو الاقتصادي و بعث النشاط التصديري، حيث ارتفعت معدلاته نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي عقب الإصلاحات، و قد تباينت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى البلدان المعنية في الفترات الماضية تبعًا لتحسين بيئة أعمالها من خلال الاتفاقيات المبرمة لتقوية الروابط التجارية بين الدول من جهة، و إعادة بعث الثقة لدى المستثمر الأجنبي من خلال سن تشريعات ملائمة تؤسس لجملة من المزايا و التحفيزات و الضمانات الملائمة لتدفق الاستثمار و دعم قطاع التجارة الخارجية، حيث سنقف في هذا الفصل على أهم المقومات الداعمة لتطور قطاع التجارة الخارجية في كل من الجزائر و المغرب و تونس مع عرض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة و الواردة لهذه البلدان من خلال المبحث الأول و الثاني، و قد خصص المبحث الثالث لتقدير علاقة بين محددات الاستثمار الأجنبي و تدفقاته الواردة عن طريق دراسة قياسية مبرزين من خلالها دور التجارة الخارجية و سياساتها في دعم تدفقات رأس المال الواردة إلى البلدان المعنية بالدراسة.

المبحث الأول: تطور التجارة الخارجية في بلدان محل الدراسة

لم تكن ندرة رؤوس الأموال وحدها سببا كافيا في توجه بعض البلدان إلى المديونية الخارجية بقدر تلك الاختلالات الهيكلية التي ميزت اقتصادياتها، فتجسيد المخططات التنموية التي تبنتها دول شمال إفريقيا مع التوسع المتزايد للدعم المؤسسات العمومية أعطى نتائج غير مرغوبة بررت فشل تلك الإصلاحات على أرض الواقع. حيث سناحول من خلال هذا المبحث عرض تطور التجارة الخارجية لكل من البلدان المعنية بالدراسة و هي الجزائر و المغرب و تونس، مع تشخيص واقع التجارة من خلال المؤشرات النسبية لها.

المطلب الأول: الصادرات الإجمالية لكل من الجزائر و المغرب و تونس

لم يكن حال الاقتصاد الجزائري بأحسن حال حين سعت السلطات المعنية بإجراء تقييم مبدئي لنتائج المخططات التنموية المنتهجة عقب الاستقلال، إذ أظهرت نتائج التشخيص أن غالبية المؤسسات الوطنية عاشت حالة عجز مالي شبه دائم بسبب نمط الإدارة و التسيير آنذاك، و الذي لم يكن يركز على المردودية المالية كأساس للمردودية الاقتصادية ، فضلا على الاعتماد بشكل كبير على المنتج الواحد في التصدير و التبعية المفرطة للمحروقات التي أدت إلى نتائج وخيمة في ثمانينيات حين انخفض سعر البرميل الواحد من 27 و 40 دولار خلال السنوات 1980-1985 إلى أقل من 13 دولار عام 1986. يضاف إلى ذلك انخفاض سعر الصرف دولار مقابل العملات الأخرى مما عمق ذلك مشكل تقليص إيرادات التصدير مقابل ارتفاع حجم المديونية الخارجية للبلاد¹.

و نظرا للظروف التي مر بها الاقتصاد الجزائري و استفحال شبح المديونية التي أرهقت كاهله و استمرار التزايد الخطير للخدمة الدين التي انتقلت من 0.3 مليار دولار عام سنة 1970 إلى أكثر من 9.05 مليار دولار عام 1993، كل ذلك عجل لجوء الجزائر إلى الهيئات الدولية كصندوق النقد الدولي و البنك العالمي لطلب خطة الإنقاذ التي فرضت عليها الرضوخ لمقترحات برنامجي التعديل و التكيف الهيكلي بتبني وصفة التوجه الحتمي لاقتصاد السوق و التخلي عن الدعم المالي مع إعطاء الاستقلالية الكاملة للمؤسسات في اتخاذ القرارات الإدارية و المالية و حرية تحديد الأسعار مع

¹ الداوي الشيخ، الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر و إشكالية البحث عن كفاءة المؤسسات العامة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية- المجلد 25- العدد الثاني-2009، صص 258-259.

اتخاذ اجراءات لإصلاح نظام الأجور و إلغاء التمييز بين القطاع العام و الخاص و تمكينه من المشاركة في التجارة الخارجية¹.

لقد تبنت الجزائر ترسانة من التشريعات القانونية قصد تصحيح المسار الاقتصادي في ظل الظروف التي شهدتها الاقتصاد الوطني، حيث جاء قانون النقد و القرض ليجسد نية الدول في التوجه نحو اقتصاد السوق و تبني سياسة الانفتاح التجاري و لو جزئياً بتكريس مجموعة من الضوابط في مجال الاستثمار و التجارة و البنوك، مع إلغاء إجراءات الاحتكار المعمول بها من طرف الدولة و فتح الباب أمام الاستثمار الأجنبي. وقد تم من خلال هذا القانون إلغاء البرنامج العام للتجارة الخارجية و الحصص الرسمية للميزانيات بالعملة الصعبة و استبدالها بمخطط التمويل الخارجي تحت إشراف البنوك التجارية، كما أوكلت المهمة للغرفة الوطنية للتجارة لدراسة طلبات المؤسسات لتمويل استيرادها من المصارف التي تتعامل معها بالنسبة للقطاع الخاص².

و بالنظر إلى الاقتصاد المغربي، نجد أن المغرب التزم بسياسة استباقية مبنية على الانفتاح لجعل التجارة رافعة للتنمية الاقتصادية و الاجتماعية و جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة ، من خلال تعزيز الاندماج في المنطقة الأورومتوسطية ، مع تعزيز الشراكة مع الدول الإفريقية و العربية. حيث انتهج المغرب اصلاحات هيكلية منذ مطلع الثمانينات عن طريق تبني استراتيجيات تهدف إلى تحرير التجارة الخارجية و تطوير قطاع التصدير و فتح آفاق جديد للمنتج الوطني أمام الأسواق الخارجية ، حيث جاء قانون 1993 ليلغي قائمة المنتوجات الممنوعة من الإستيراد إلا في حدود ضيقة مع إلغاء الحواجز الكمية و خفض الحقوق الجمركية التي كانت تعتبر أداة هامة لحماية الصناعات الوطنية³.

إن الانفتاح على العالم الخارجي اعتبر من الخيارات الإستراتيجية للمغرب لتفعيل ديناميكية النمو و الإستفادة من مزايا تدفقات رأس مال الأجنبي و نقل التكنولوجيا المتطورة و المعرفة و الأساليب الحديثة للإنتاج، حيث دعم هذا الخيار بعقد اتفاقيات شراكة ثنائية و متعددة الأطراف

¹ - بطاهر علي، سياسات التحرير و الإصلاح الاقتصادي في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الأول، جامعة شلف، ص183.

² - زيرمي نعيمة، أثر التحرير التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص : المالية الدولية، جامعة بوبكر بلقايد، تلمسان، 2015-2016، ص213.

³ - Ministère de l'économie et des finances du Maroc : Direction des études et des prévisions financières, La politique commerciale extérieure du Maroc : une esquisse d'appréciation, Mai 2008, p03.

دعمت مسيرة المغرب و أعطت نقلة نوعية في قطاع التجارة الخارجية، فعقب انضمامها إلى الاتفاقيات العامة للتعريفات الجمركية في عام 1987 و أصبحت عضوا في منظمة التجارة العالمية منذ 01 يناير 1995، و وقع المغرب عدة اتفاقيات التبادل الحر (Accords de libre échange ALE) مع الاتحاد الأوروبي عام 1996، و الإتفاقية المبرمة مع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى و التي ضمت 18 بلد من مجموع 20 بلد (باستثناء جيبوتي و جزر القمر و موريتانيا و الصومال)، حيث تضمنت هذه الاتفاقية تحرير تدريجي للمبادلات التجارية على 10 سنوات ابتداء من 01 يناير 1998، و في عام 2000 تم عقد اتفاق تبادل الحر مع مجموعة (Association européenne de libre-échange AELE) و هي المجموعة الأوروبية للتبادل الحر تضم كل من سويسرا و النرويج و أيسلندا و ليشتنشتاين، حيث تم الاتفاق على إنشاء منطقة صناعية للتبادل الحر في 2012 مع كل دولة على حدة بخصوص المنتجات الفلاحية¹.

و ليس أبعد من ذلك، فإن إصلاحات التحرير التجاري و حساب رأس المال جاءت مباشرة عقب إصدار أول قانون خاص بالاستثمار في عام 1972 في تونس مع إضفاء مزايا خاصة بمناطق التجارة الحرة تستفيد منها شركات التصدير، و لكن هذه الإجراءات بقيت إلى حد ما بعيدة عن المأمول في ظل غياب النية الصادقة للتوجه نحو التحرير التجاري، حيث إجراءات المبادلات التجارية بين تونس و العالم الخارجي بقيت مكلفة و ثقيلة على المؤسسات الوطنية و الأجنبية، و في تقرير أعده البنك الدولي عام 2004 أنه في أواخر التسعينيات في ظل بعض الإجراءات التعقيدية كانت تقدر المدة المتوسطة لبقاء الحمولة المصدرة إلى الخارج في الميناء التونسي حوالي 8 أيام و في بعض الحالات كانت تصل إلى 18 يوم بسبب إجراءات المراقبة التقنية. في حين أن إجراءات المراقبة في سنغافورا تستغرق بضع ساعات و أربع أيام في الأرجنتين مثلا، و حسب نفس التقرير فإن إجراءات التراخيص يستغرق وقت صدورها أربع أيام في تونس و 25 دقيقة في سنغافورا و ساعة واحدة في المغرب و ثلاث ساعات في الأرجنتين².

¹ - الوزارة المنتدبة لدى وزير الصناعة و التجارة و الاستثمار و الاقتصاد الرقمي المكلفة بالتجارة الخارجية، الامتيازات التي توفرها اتفاقيات التبادل الحر التي وقعها المغرب ، ماي 2015، ص 9-10

² Mouna Ben Rejeb, **L'impact de l'ouverture sur la performance des entreprises : l'exemple Tunisien**, Thèse pour l'obtention du titre docteur en Sciences économiques, université Paris Dauphine, Décembre 2009, -p27.

يلاحظ من خلال التقارير الصادرة عن منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية للسنوات الماضية أن الصادرات الوطنية الجزائرية عرفت عدة مستويات ارتفاعا و هبوطا على مدار العقدين الماضيين، حيث بلغ المستوى الإجمالي للصادرات الجزائرية حوالي 12880 مليون دولار عام 1990 لترتفع بعد ذلك إلى 22031 مليون دولار في عام 2000 أي بنسبة 71.04% بعد عشر سنوات حيث يمكن إرجاع ذلك إلى زيادات الطاقات الانتاجية في مجال المحروقات استجابة إلى الطلب العالمي المتزايد و إلى ارتفاع أسعار البترول لاسيما و أن المحروقات تمثل حوالي 97% من إجمالي الصادرات. كما أن هذه الفترة تزامنت مع اتفاق الشراكة الأرومتوسطية مع الجزائر ضمن إعلان برشلونة 1995 الذي يهدف إلى انشاء منطقة تبادل حر بين الاتحاد الأوروبي و دول البحر الأبيض المتوسط و ذلك بالإلغاء التدريجي لكافة القيود الجمركية التي تحول دون التجارة الخارجية بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي.

حيث يمكن القول أن اتفاق الشراكة هذا يتم بين اتحاد أوروبي متطور تكنولوجيا و فنيا مكون من أكثر من 15 دولة صناعية بمستوى دخل فردي مرتفع و سوق كبير و إنتاج و فير و قدرة تنافسية عالية مع، مع بلد صغير متخلف يعتمد على إنتاج و تصدير منتج و حيد و هو المحروقات، و هو برنامج يعتمد على بعدين أساسيين يتمثلان في الإلغاء التدريجي لكل التعريفات الجمركية المطبقة من قبل الجزائر على الواردات الصناعية كما ذكرنا سابقا بما يفرض ذلك إلى إقامة منطقة تبادل حر بعد 12 سنة من سريان الاتفاق الذي دخل حيز التنفيذ في عام 2002 من جهة ، و من جهة أخرى تقديم مساعدات مالية محدودة للجزائر من خلال دعم برنامج MEDA و ذلك قصد المساعدة في تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية¹.

و تشير بعض الدراسات أن التفكيك الجمركي من جانب واحد سيكون له آثار سلبية على الاقتصاد الجزائري على عدة اتجاهات، كما ستواجه المؤسسات الجزائرية إثر ذلك واقعا جديدا يطرح فرصا و تحديات هامة في ظل المنافسة القوية من قبل المؤسسات الأوروبية بفعل التفكيك و الإلغاء الجمركي، و لعل أهم الفرص المتاحة أمام المؤسسات الجزائرية للاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير هو حجم السوق الأوروبي الذي يضم أكثر من 380 مليون مستهلك بمتوسط دخل فردي يوازي 20 ألف دولار سنويا، و من زاوية معاكسة نقول بأن التحدي الهام الذي يواجه المؤسسات الوطنية هي تلك المنافسة الشرسة للسلع الآسيوية و الأمريكية داخل السوق الأوروبية، خاصة و أن الإتحاد الأوروبي

¹ - زعباط عبد الحميد، الشراكة الأورو-متوسطية و أثرها على الاقتصاد الجزائري ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا ، العدد الأول، ص62.

قام بإبرام اتفاقيات تحرير التجارة مع الدول الأمريكية و الآسيوية في إطار انضمام دولة إلى منظمة التجارة العالمية و تبني مبدأ الدولي الأولى بالرعاية¹.

وحسب معطيات الجدول الموالي نلاحظ أن حصيلة الصادرات الجزائرية قد ارتفعت إلى 55053 مليون دولار عام 2010 أي بنسبة زيادة تفوق 149% نتيجة ارتفاع أسعار البترول خلال هذه الفترة، حيث حققت الجزائر فوائض مالية معتبرة دعمت احتياطات الصرف للبلاد، كما مكنتها من تبني سياسة مالية توسعية للنهوض بالقطاعات الاستراتيجية من خلال تبني برامج تنموية و تحقيق بنية تحتية ملائمة، لترتفع بعد ذلك في السنة الموالية إلى ما يقارب 73789 مليون دولار ثم انخفضت بنسبة 2.57% في عام 2012 لتصل إلى 71886 مليون دولار أمريكي. و ظلت صادرات الجزائر في تراجع مستمر في السنوات الأخيرة لتصل إلى أدنى قيمة لها عام 2015 حيث قدرت بـ: 37787 مليون دولار أمريكي بسبب تراجع الطلب العالمي على البترول إذ قدر سعر البرميل الواحد أقل من 42 دولار، فمن خلال الإحصائيات المعروضة نقول بأن ارتفاع و تراجع حصيلة الصادرات في الجزائر يرد أساسا إلى التقلبات الحادة في أسعار النفط، إذ أفصحت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار عن إحصائيات قام بها المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك أن نسبة مساهمة الطاقة و التشحيم في الصادرات الإجمالية قد بلغت حوالي 94.54% خلال عام 2015 و قد انخفضت عوائدها بـ: 40.76% مقارنة بعام 2014، في حين لا تمثل نسبة صادرات المواد الغذائية من إجمالي الصادرات الجزائرية إلا 0.62% و قد تراجعت قيمتها مقارنة بعام 2014 بـ: 27.55%. في حين لم تتعدى سلع المعدات الصناعية 0.05% من إجمالي الصادرات خلال نفس السنة، حيث يوضح الجدول الموالي تطور حصيلة تركيبة الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2005-2015:

الجدول (6-1): تطور حصيلة تركيبة الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2005-2014 (الوحدة:

بالمليون دولار)

البيان	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الصادرات النفطية	45094	53429	58831	77361	44128	55527	71427	69804	62960	60304
الصادرات خارج	904	1184	1332	1937	1066	1526	2062	2082	2014	2582

¹ - سمينة عزيزة ، الشراكة الأورو جزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي و التنمية المستقلة، مجلة الباحث ، العدد 09، 2011، ص156.

										المحروقات
62886	64974	71886	73489	57053	45194	79298	60163	54613	46001	المجموع

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على احصائيات المديرية العامة للجمارك، الجزائر على الموقع التالي:

-<http://www.douane.gov.dz/>

و بالمقارنة بالاقتصاديات المجاورة نلاحظ أن الصادرات السلعية لكل من المغرب و تونس هي في تزايد مستمر ما عدا السنوات الأخيرة أين شهدت الصادرات للبلدان الثلاث تراجعاً محسوساً، حيث يوضح الجدول التالي إجمالي الصادرات السلعية لكل من الجزائر و المغرب و تونس خلال الفترة 1990-2015:

الجدول (6-2): إجمالي الصادرات السلعية لكل من الجزائر و المغرب و تونس خلال الفترة 1990-2015 (الوحدة: مليون دولار)

البلد/ السنة	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015
الجزائر	12880	22031	55053	73789	71886	64974	62886	37787
المغرب	4265	7432	17771	21654	21446	21972	23826	21886
تونس	3527	5850	16427	17847	17007	17060	16756	14073

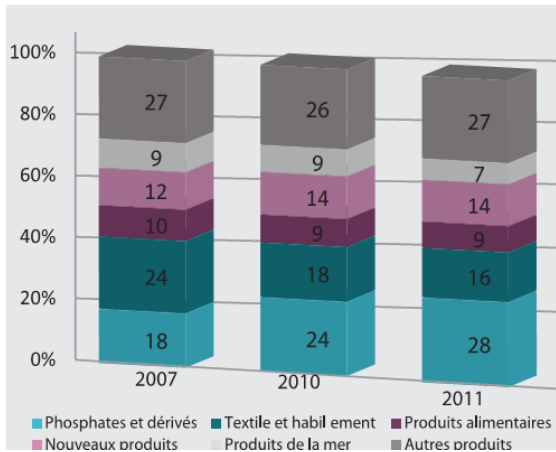
المصدر: UNCTAD, Handbook of statistics 2010-2011-2012-2013-2014-2015.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن حصيلة الصادرات المغربية قدرت حوالي 4265 مليون دولار عام 1990 لترتفع إلى 7432 مليون دولار في عام 2000 بنسبة زيادة تقدر بـ: 74.25%، لترتفع مباشرة إلى 17771 مليون دولار أمريكي عام 2010 بنسبة قدرت بـ: 139.11%، و يمكن ارجاع مستوى تطور حصيلة الصادرات المغربية إلى تحديث الجهاز الانتاجي و الاستفادة من التكنولوجيات الحديثة التي توفرها المشاريع الاستثمار الأجنبية، خاصة و أن المغرب عقد اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي في 26 فيفري 1996 و دخل حيز التنفيذ في 01 مارس 2000 مما مكن هذا الاتفاق فتح السوق الأوروبية أمام الصادرات المغربية بدون أي قيود أو عوائق جمركية. و على عكس ذلك فإن صادرات الاتحاد الأوروبي باتجاه المغرب تستفيد من تفكيك تدريجي للحقوق الجمركية إلى غاية تحقيق منطقة تبادل حر وفق بنود الاتفاقية المبرمة بين الطرفين خاصة في المجالين الصناعي و الفلاحي¹.

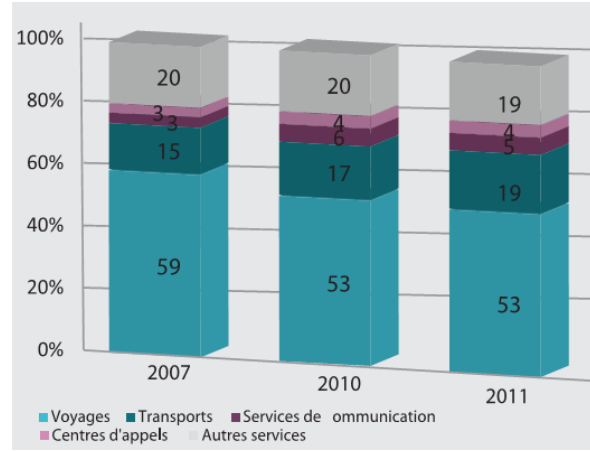
¹ - Ministère de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies, Royaume du Maroc : économie ouverte et plateforme des exportations ,p21.

تشير بيانات الجدول السابق إلى أن الصادرات المغربية قد عرفت استقرار شبه مستمر خلال الخمس السنوات الماضية ، حيث قدر مستواها الإجمالي 21654 مليون دولار أمريكي عام 2011 لتشهد بعد ذلك انخفاض طفيف في السنة المالية بنسبة تقدر بـ: 0.96% لترتفع بعد ذلك إلى أعلى مستوى لها قدر حوالي 21972 مليون دولار لتصل إلى 21886 مليون دولار عام 2015. و لم تتأثر صادرات المغرب بالتقلبات الحادة في أسعار النفط و ذلك بسبب التركيبة السلعية لها. إذ تمثل نسبة الفوسفات و مشتقاته حوالي 28% من إجمالي الصادرات السلعية في عام 2011 ، في حين بلغت نسبة القماش و الملابس حوالي 16% من إجمالي الصادرات و الشكل الموالي يوضح التوزيع النسبي للصادرات المغربية السلعية و الخدماتية حسب القطاعات المساهمة:

الشكل (6-2): الصادرات السلعية المغربية



الشكل (6-1): صادرات الخدمات المغربية



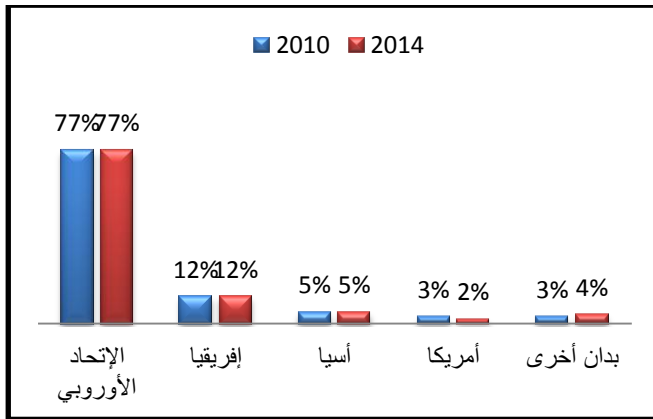
المصدر: Ministère de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies, Royaume du Maroc : économie ouverte et plateforme des exportations ,p11.

حسب احصائيات التقارير السنوية الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الموضحة في الجدول (6-2) أعلاه، بلغت الصادرات السلعية لتونس حوالي 3527 مليون دولار عام 1990 لترتفع إلى 5850 مليون دولار عام 2000، و ظلت هذه القيمة على العموم شبه مستقرة حيث بلغت مستواها القياسي عام 2011 لتصل إلى 17847 مليون دولار ثم انخفضت بعد ذلك إلى 17007 و 17060 مليون دولار عامي 2012 و 2013 على التوالي لتصل إلى 14078 مليون دولار عام 2015. و يمكن القول أن تركيبة الصادرات التونسية مكنتها من امتصاص صدى الأزمات الخارجية التي أثرت سلبا على الاقتصاديات النفطية، حيث تشير الاحصائيات الحديثة للمعهد الوطني للإحصاء بتونس أن نسبة مساهمة منتجات الطاقة و المحروقات لا تتعدى 7.2% من إجمالي الصادرات السلعية

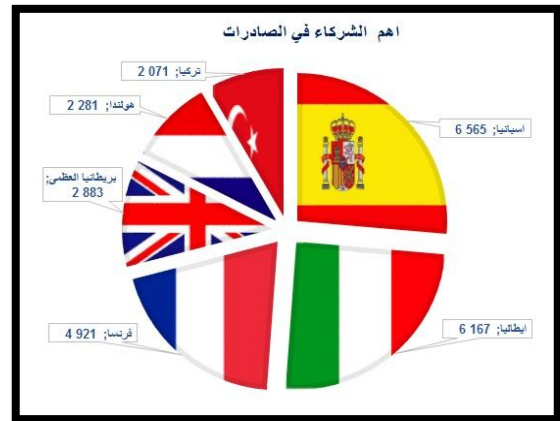
لعام 2015 ، في حين تمثل نسبة منتجات الصناعة الميكانيكية و الكهربائية أكثر من 41 % إجمالي الصادرات، و هنا نلاحظ النتائج الإيجابية التي استفادت منها تونس في مجال دعم الصناعات الوطنية و أثرها الإيجابي على قطاع التصدير. و حسب نفس الإحصائيات فإن نسبة مساهمة المنتجات الفلاحية و الصناعات الغذائية قد بلغت حوالي 14.52% من إجمالي الصادرات السلعية¹.

تشير بيانات المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك الجزائرية أنه خلال عام 2015 احتلت إيطاليا مركز الصدارة من حيث أهم الشركاء التجاريين للجزائر في مجال التصدير، حيث بلغت نسبة الصادرات الجزائر الموجه إليها حوالي 22.15% من إجمالي الصادرات ، ثم تليها في المرتبة الثانية اسبانيا بنسبة 17.37 % ثم فرنسا بنسبة 13.02%، و جاءت في المرتبة الرابعة بريطانيا بنسبة 7.63%، ثم هولندا بنسبة 6.04% والصين بمعدل 5.77% ثم تركيا بنسبة 5.48% ثم أمريكا بمعدل 5.23% و البرازيل بنسبة 6.69% ثم بلجيكا بمعدل 3.39% من اجمالي الصادرات الجزائرية، إذ توضح الاحصائيات أن صادرات الجزائر اتجاه دول الاتحاد الأوروبي تشمل 72.27 % من الإجمالي العام خلال سنة 2015 و الشكل الموالي يوضح الشركاء الستة الرئيسيين للجزائر في قطاع التصدير خلال عام 2015:

الشكل (6-4): أهم الشركاء الرئيسيين لتونس في مجال التصدير خلال عامي 2014-2015



الشكل (6-3): أهم الشركاء الرئيسيين للجزائر في مجال التصدير خلال عام 2015



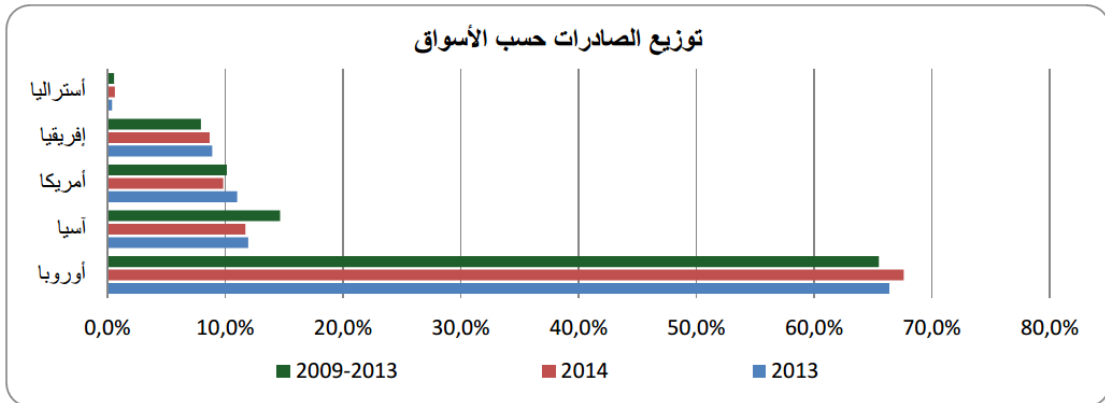
المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI المرجع : من إعداد الباحث بالاعتماد على إحصائيات المعهد الوطني للإحصاء ، تونس.

¹ - Institution national de la statistique (INS), Tunisie , Principaux produits exportés par groupement sectoriel d'activité ,sous le lien : <http://www.ins.tn/fr/themes/commerce-ext%C3%A9rieur>.

و قد أوضحت الإحصائيات المقدمة من قبل المعهد الوطني للإحصاء التونسي أن الاتحاد الأوروبي يعتبر الشريك الرئيسي للمبادلات التجارية التونسية بحكم الموقع الاستراتيجي للبلد و في ظل اتفاق الشراكة مبرم بين الطرفين ، حيث مثلت نسبة الصادرات التونسية الموجهة إلى أوروبا حوالي 77% خلال عام 2010 من إجمالي الصادرات الوطنية، كما حافظت تونس على نفس النسبة خلال عام 2014، في حين جاءت إفريقيا في المرتبة الثانية بمعدل 12% من الإجمالي العام خلال السنوات الأخيرة، كما مثلت الصادرات الموجهة إلى البلدان الآسيوية نسبة 5% من الحجم الكلي خلال 2014، لتحل بعد ذلك أمريكا المرتبة الرابعة بمعدل 2% خلال نفس السنة.

أما فيما يخص بنية الصادرات المغربية حسب التوزيع الجغرافي، فقد شملت أكثر من 182 بلد خلال سنة 2014، بزيادة 8 بلدان مقارنة مع الفترة الممتدة بين 2009 و 2013. و يتسم التوزيع الجغرافي لصادرات المغرب بتمركزه على عدد محدود من الأسواق، إذ تستحوذ أربع بلدان هي إسبانيا و فرنسا و البرازيل على نسبة 50% من الصادرات المغربية خلال سنة 2014، في حين تشكل 91 وجهة نسبة 0.8% فقط من الصادرات المغربية مقابل معدل 0.7% بين الفترة الممتدة ما بين 2009 و 2013.¹

الشكل (5-6): التوزيع الجغرافي للصادرات المغربية خلال الفترة 2009-2014



المصدر: الوزارة المنتدبة لدى وزير الصناعة و التجارة و الاستثمار و الاقتصاد الرقمي المكلفة بالتجارة الخارجية، تقرير حول المبادلات التجارية الخارجية : 2014-2015، المملكة المغربية، أكتوبر 2015، ص20.

¹ - الوزارة المنتدبة لدى وزير الصناعة و التجارة و الاستثمار و الاقتصاد الرقمي المكلفة بالتجارة الخارجية، تقرير حول المبادلات التجارية الخارجية: 2014-2015، المملكة المغربية، أكتوبر 2015، ص20.

حسب الشكل السابق، نلاحظ أن حصيلة الصادرات المغربية اتجاه السوق الأوروبية قد ارتفعت إلى 67.6% سنة 2014 مقابل 66.6% في عام 2013، إذ بلغ متوسطها ما بين 2009 و 2013 حوالي 65.5%، و يوضح التقرير السنوي الصادر عن الوزارة المنتدبة لدى وزير الصناعة و التجارة و الاستثمار المكلفة بالتجارة الخارجية أن قطاع السيارات أصبح أول قطاع مصدر في المغرب بحصة 20.2% من مجمل الصادرات المغربية و بنمو يقدر بـ: 26.8% سنة 2014، متجاوزا بذلك صادرات الفوسفات و مشتقاته التي تشكل نسبة 19.2% من إجمالي الصادرات، و بنمو يقدر بـ: 2.5% سنة 2014، و بالنسبة لقطاع النسيج تبلغ حصته 16.7% و بنمو يقدر بـ: 4.5%.

المطلب الثاني: الواردات الإجمالية لكل من الجزائر و المغرب و تونس

لقد سجلت واردات الجزائر ارتفاعا محسوسا في السنوات الأخيرة، إذ فاقت حصيلتها القيمة الإجمالية للصادرات مما أثر سلبا على رصيد الميزان التجاري الذي سجل عجزا في المرحلة الأخيرة، حيث تشير البيانات المتوافرة لدى مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، أن قيمة الواردات الإجمالية للجزائر بلغت حوالي 9770 مليون دولار أمريكي خلال عام 1990 لتتخفف بعد ذلك بنسبة 6.13% بعد 10 سنوات، ثم ارتفعت إلى 40473 مليون دولار عام 2010 بمعدل زيادة قدر بـ: 341.31% و هي زيادة بأكثر من 3 أضعاف في غضون 10 سنوات، و يرجع الخبراء سبب هذا الارتفاع في زيادة الطلب المحلي على السلع الأجنبية بسبب تحسن المستوى العام للأجور الناتج عن البحبوحة المالية التي حققتها الجزائر خلال السنوات نتيجة ارتفاع أسعار البترول، حيث أشارت إحصائيات البنك العالمي أن الناتج المحلي للفرد قد حقق تطورا مهما خلال فترة معينة، إذ انتقل هذا الأخير من 2487 دولار سنة 2000 إلى 3241 دولار سنة 2013 بمعدل نمو قدره 0.80%، و هذا يعني أن الجزائر قد انتقلت من الشريحة الدنيا [756-2995 دولار] إلى الشريحة العليا [2996-9265 دولار] ضمن فئة البلدان ذات الدخل المتوسط وفق الترتيب العلمي للبلدان ذات الدخل المتوسط¹.

حسب الجدول الموالي، يتبين أن واردات الجزائر ضلّت في تزايد مستمر خلال السنوات الخمس الأخيرة، إذ بلغت أعلى قيمة لها عام 2014 بحجم إجمالي قدر بـ: 58580 مليون دينار لتتخفف بعد ذلك إلى 51501 مليون دولار في العام الموالي أين حقق الميزان التجاري عجز قدر بـ:

¹ - طالب دليّة، الإنفتاح التجاري و أثره على النمو الاقتصادي في الجزائر (دراسة قياسية للفترة 1980-2013)، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الموسم الجامعي 2014/2015، ص 257.

13714 مليون دولار و ذلك بسبب التراجع الحاد لأسعار النفط و انخفاض حصيلة الصادرات، مما فرض على الجزائر تبني سياسات تقشفية انكماشية لامتناس أثر صدمات الخارجية الناتجة عن تراجع أسعار النفط في ظل تراجع الاحتياطي الرسمي للبلد من العملة الصعبة.

الجدول (3-6): إجمالي الواردات السلعية لكل من الجزائر و المغرب و تونس خلال الفترة 1990-2015
(الوحدة: مليون دولار)

2015	2014	2013	2012	2011	2010	2000	1990	
51501	58580	55028	50378	47247	40473	9171	9770	الجزائر
37514	45832	55028	44872	44272	35381	11534	6922	المغرب
20221	24828	24266	24471	23952	22215	8567	5513	تونس

المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على:

-UNCTAD, Handbook of statistics 2010-2011-2012-2013-2014-2015

و حسب إحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، فإن نسبة واردات معدات التجهيزات الصناعية قد قدرت بـ: 19.58% من إجمالي الواردات خلال عام 2014، في حين بلغت نسبة المواد نصف المصنعة مثل قضبان الحديد و الصلب و المازوت و الأوراق و الكرتون و المعادن و شابه ذلك حوالي 11.89% من إجمالي الواردات خلال نفس السنة. كما مثلت واردات المنتجات الغذائية حوالي 13.16% و هي متمثلة أساسا في القمح و الحليب المجفف و السكر و الذرة، في حين بلغت نسبة السلع الاستهلاكية غير الغذائية كالأدوية و المنتجات الصيدلانية حوالي 5.15% من إجمالي الواردات خلال نفس السنة.

و تبعا للأرقام الجدول السابق، فقد شهدت الواردات المغربية تطور مستمر، حيث انتقلت من 6922 مليون دولار عام 1990 إلى 11534 مليون عام 2000 بنسبة زيادة قدرت 66.75% لترتفع في السنوات الموالية حيث بلغت أعلى قيمة لها عام 2013 بمستوى قدر حوالي 55028 مليون دولار، و تشكل واردات المغرب الإجمالية أساسا من النسبة المتزايدة لواردات قطاع الصناعة الميكانيكية و التعدين الذي مثل نسبة 24.1% من الإجمالي العام، و قد سجلت هذه النسبة انخفاضا يقدر بـ: 5.7% مقابل زيادة قدرها 3.2% سنة 2013، و يرجع هذا الانخفاض إلى تراجع الواردات من السيارات الصناعية التي أصبحت تنتج داخل الوطن و تصدر إلى الخارج بفضل توطين الاستثمارات

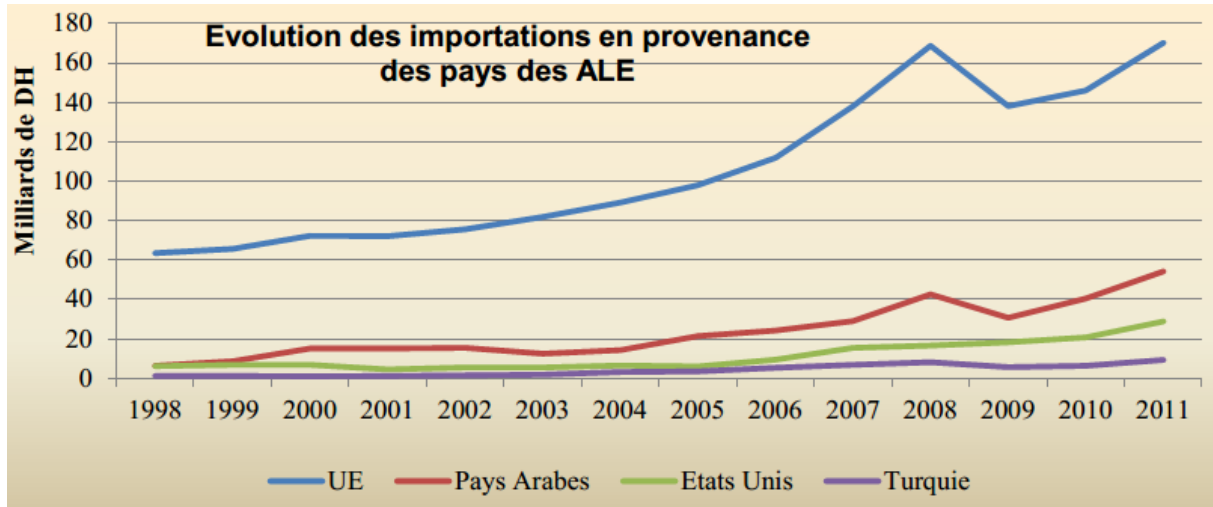
الأجنبية من هذا النوع داخل البلد. و تحتل السيارات الصناعية الآسيوية الحصة الأكبر في السوق المغربية، إذ مثلت السيارات الصينية حوالي 22.4% في السوق المغربية، حيث تجدر الإشارة إلى أن مشتريات السيارات السياحية من الصين عرفت زيادة كبيرة منذ سنة 2010¹.

كما شكلت مشتريات قطاع الطاقة من الخارج نسبة 23.2% من مجموع الواردات لسنة 2014، مسجلة بذلك تراجع بنسبة 10%، حيث يعزى هذا التراجع إلى انخفاض الأسعار الدولية للنفط الخام الذي يشكل أهم الواد المستوردة في هذا القطاع. أما قطاع المواد الكيماوية فيعد ثالث قطاع مستورد بحصة 19.2% من إجمالي مشتريات السلع من الخارج ، حيث سجل سنة 2014 ارتفاعا محسوسا قدر بنسبة 5.2% مقارنة بعام 2013.

ساهمت اتفاقيات التبادل الحر المبرمة من قبل المملكة المغربية مع شركائها التجاريين في ارتفاع قيمة الواردات المغربية ، حيث وصلت القيمة المتأتمية من الإتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأوروبيةمتوسطة عام 2000 إلى 72.4 مليار درهم، و هي مرحلة دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، لترتفع بعد ذلك إلى 138.3 مليار درهم بنسبة زيادة قدرت بـ: 91.02% كما تشير بعض البيانات إلى أن الواردات من الإتحاد الأوروبي قد وصلت إلى 191.5 مليار درهم و 197.1 مليار درهم خلال عامي 2013 و 2014 على التوالي. في حين نلاحظ من خلال الشكل رقم (6-6) أن واردات المغرب من تركيا قد عرفت نمو طفيف لتبلغ 6.8 مليار درهم عام 2000 ثم ارتفعت إلى حوالي 15.4 مليار درهم عام 2007 لتصل إلى أعلى قيمة لها عام 2013 إذ قدر مستواها حوالي 28.6 مليار درهم.

¹ - الوزارة المنتدبة لدى وزير الصناعة و التجارة و الاستثمار و الاقتصاد الرقمي المكلفة بالتجارة الخارجية، المرجع السابق، ص 27.

الشكل (6-6):تطور الواردات المغربية في إطار اتفاقيات التبادل الحر خلال الفترة 1998-2011



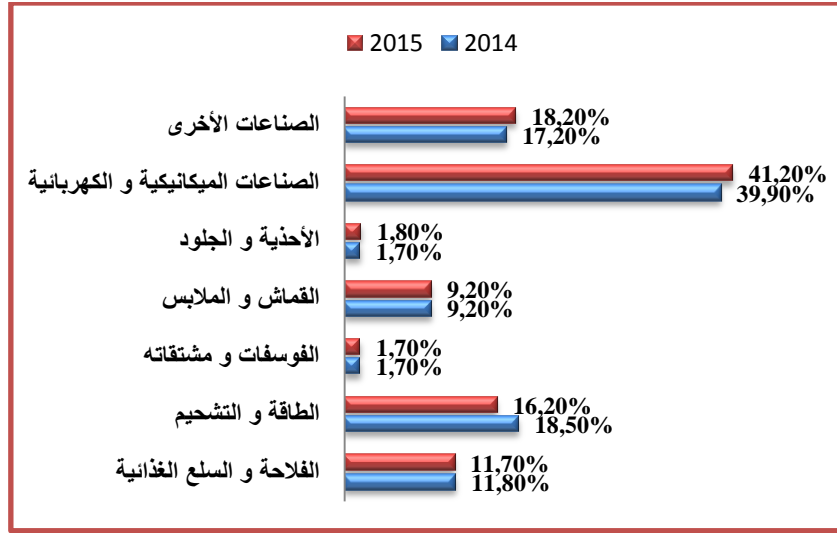
- Ministère de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies, **Présentation** : **المصدر** : **de l'étude sur les importations marocaines**, un travail réalisé par la cellule des études économiques et juridiques, Maroc, Aout,2012,p16.

في حين بلغت الواردات المغربية من الولايات المتحدة الأمريكية حوالي 6.8 مليار درهم عام 2010 لترتفع إلى 15.4 مليار درهم عام 2007، حيث تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية الممون الأول للمغرب من بين دول القارة الأمريكية ، حيث بلغت قيمتها عام 2013 حوالي 28.7 مليار درهم مقابل 24.6 مليار درهم عام 2012.

و بمراعاة الاقتصاد التونسي، نلاحظ أن الواردات التونسية قد شهدت هي الأخرى تطورا ملحوظا خلال السنوات الأخيرة ، إذ قدر مستواها عام 1990 حوالي 5513 مليون دولار لترتفع بعد ذلك بنسبة 55.39% في غضون عشر سنوات حيث قدرت حوالي 8567 مليون دولار عام 2000، لتنمو بعد ذلك بنسبة 159.3% في عشر سنوات الموالية أي عام 2010، و قد أشارت إحصائيات المعهد الوطني التونسي للإحصاء أن نسبة مساهمة واردات القطاع الصناعي من المشتريات الميكانيكية و الكهربائية قد بلغت أعلى نسبة في عام 2010 حيث قدرت بـ:46% من إجمالي الواردات ، ثم ارتفع المستوى الإجمالي للواردات إلى 23952 مليون دولار خلال عام 2011. و حسب تقديرات التقرير السنوي لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، فإن الواردات التونسية قد بلغت أعلى قيمة لها عام 2014 حيث وصلت إلى 24828 مليون دولار أمريكي لتتخفض بنسبة

18.55% في السنة الموالية ، أي بإجمالي قدر بـ: 2021 مليون دولار. و يوضح الشكل الموالي تطور الواردات التونسية حسب القطاعات:

الشكل (6-7): تطور الواردات التونسية حسب القطاعات خلال عامي 2014-2015



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على احصائيات وزارة الصناعة و التجارة، تونس.

من خلال الإحصائيات المقدمة من قبل وزارة الصناعة و التجارة بالبلاد التونسية، فإن مشتريات قطاع الصناعات الميكانيكية و الكهربائية قد احتلت الصدارة خلال عامي 2014 و 2015 محققة بذلك نسبة 39.90% و 41.20% على التوالي، ثم احتل قطاع الطاقة و التشحيم المرتبة الثانية في عام 2014، إذ مثل حوالي 18.50% من الإجمالي العام للواردات لتتخفص نسبته إلى 16.20% في العام الموالي، و يرجع الخبراء هذا الانخفاض إلى تراجع أسعار الطاقة خلال السنة مما انعكس ذلك إيجابا على البلدان المستوردة لها، و نلاحظ من خلال الشكل السابق أن و رادات القماش و الأحذية قد حافظت على نفس النسبة خلال العامين حيث بلغت قيمتها حوالي 891.2 مليون دينار تونسي ممثلة بذلك نسبة 9.2% من إجمالي الواردات.

و قد أفادت نفس الاحصائيات السابقة المقدمة من قبل وزارة الصناعة و التجارة التونسية أن الشريك الأوروبي احتل الصدارة من حيث الواردات التونسية في إطار اتفاقيات التبادل الحر، حيث بلغت مساهمته عام 2015 قرابة 54.3% بقيمة 5242.1 مليون دينار تونسي، إذ مثلت الواردات من فرنسا 16.8% و من إيطاليا حوالي 14.3% و ألمانيا بمعدل 6.6%. و قد قدرت الواردات التونسية في إطار الإتحاد العربي المغربي التي تضم كل من الجزائر و ليبيا و المغرب و موريتانيا حوالي 535.8

مليون دينار تونسي خلال نفس السنة محدثة بذلك تراجع قدر حوالي 12.9% مقارنة بعام 2014. و تشير ذات البيانات أن المشتريات من القارة الأمريكية قد بلغت 5.2% من إجمالي الواردات، فتونس تستورد من ولايات المتحدة الأمريكية حوالي 306.2 مليون دينار و هي تمثل 3.2% من إجمالي العام خلال نفس العام. في حين بلغت قيمة الواردات الآسيوية حوالي 1658.3 مليون دينار خلال عام 2015 بنسبة 17.2% منها 828.7 مليون دينار من الصين و 118.4 مليون دينار من اليابان و 113.3 من الهند.

المطلب الثالث : تطور مؤشرات التجارة الخارجية لكل من الجزائر و المغرب و تونس

بعد رصد الإحصائيات الخاصة بتطور التجارة الخارجية في دول محل الدراسة و هي الجزائر و المغرب و تونس ، و التي تبين أنها كانت شبه مغايرة من حيث المقارنة بين الدول و الفترات الزمنية، نحاول من خلال هذا الفرع إعطاء نظرة واضحة حول كفاءة و أداء التجارة الخارجية من خلال المؤشرات الفرعية لكل من البلدان الثلاث بهدف معرفة اتجاه و درجة الانفتاح التجاري في ظل الاتفاقيات المبرمة خلال السنوات الماضية مع باقي العالم الخارجي، و لو نظرنا إلى الاقتصاد الجزائري نلاحظ أن مؤشرات الكفاءة قد أظهرت نتائج مغايرة و مختلفة في ظل الفترات الزمنية المتعاقبة التي تبنت فيها الجزائر استراتيجيات اقتصادية تبعا للوضعية المالية للبلاد هذا من جهة، و من جهة أخرى يعاني قطاع التصدير في الجزائر من انخفاض القدرة التنافسية و تركيز الصادرات في الهيكل السلعي و الجغرافي، غير أن حجم التجارة السلعية مقارنة بمستوى الناتج المحلي الإجمالي قد بلغ حوالي 36.60% في عام 1990 كما مثلت صادرات السلع و الخدمات نسبة 23.44% من الناتج المحلي في نفس السنة، على خلاف ذلك نجد أن نسبة واردات السلع و الخدمات قد قدرت قرابة 25% من الناتج الإجمالي. و في غضون 10 سنوات ارتفعت نسبة التجارة السلعية إلى الناتج إلى 57% و هي بداية مرحلة ارتفاع الطلب العالمي على أسعار المحروقات خاصة و أن الاقتصاد الجزائري هو اقتصاد ريعي، إذ يوضح الجدول التالي أهم مؤشرات كفاءة التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (1990-2015):

الجدول (4-6) : مؤشرات كفاءة التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (1990-2015) (%)

المؤشرات	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
حجم التجارة السلعية / PIB	36.60	56.94	63.30	60.49	60.36	58.47	57.22	56.88	53.51
صادرات السلع و الخدمات/PIB	23.44	41.17	47.20	38.44	38.78	36.89	33.21	30.52	23.56
واردات السلع و الخدمات/PIB	24.93	21.35	24.07	31.42	28.60	28.45	30.40	31.98	36.78
مؤشر التغطية	117	141	226	141	155	142	118	107	73
مؤشر الإنفتاح التجاري	48.38	62.52	71.27	69.86	64.47	65.40	63.60	62.36	60.35

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على إحصائيات:

- الديوان الوطني للإحصائيات (ONS) -قاعدة بيانات البنك العالمي (DATAEAS of BM)

- التقارير السنوية لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (Unctad) لعام: 2013,2014,2015.

من خلال الجدول (4-6) نلاحظ أن حجم التجارة السلعية ظل في تزايد مستمر حيث بلغ أعلى نسبة له مقارنة بالنواتج المحلي عام 2005 إذ قدر بـ: 63.30% لينخفض بعد ذلك إلى 58.47 % عام 2012 و هي المرحلة التي بدأت أسعار النفط تشهد تراجعاً على المستوى العالمي ، إذ أفضت هذه التغيرات إلى تدني مستوى الصادرات الجزائرية إذ ظل مؤشر صادرات السلع و الخدمات إلى الناتج المحلي في تراجع مستمر ، حيث قدرت نسبته حوالي 47.20% عام 2005 لينخفض بعد ذلك إلى 38.44 في عام 2010 ليصل إلى أدنى قيمة عام 2015 حيث وصل إلى 23.56%. و حسب إحصائيات المؤشرات الواردة في الجدول أعلاه نلاحظ أن مؤشر التغطية قد بلغ عام 1990 حوالي 117% و هو مؤشر يدرس درجة تغطية قيمة الواردات من حصيلة الصادرات و هي نسبة تفوق المائة مما يعني ذلك أن الميزان التجاري قد حقق فائضاً خلال السنة، إذ شهد هذا المؤشر تحسناً ملحوظاً خلال السنوات الموالية ليبلغ أعلى قيمة له عام 2005 حيث قدرت نسبة حوالي 226% مما ساهم ذلك في تكوين الرفع من قيمة الاحتياطي من العملة الصعبة بسبب ارتفاع حصيلة الصادرات و تبني سياسة مالية توسعية لبعث البرامج التنموية. كما نشير إلى أن تحسن وضعية المؤشرات الاقتصادية و المالية للجزائر خلال هذه المرحلة ساهمت بشكل إيجابي في تسديد مسبق للمديونية و تحويل جزء منها إلى استثمارات، حيث وصلت إلى 17.19 مليار دولار أمريكي عام 2005 عكس ما كانت عليه عام 2000 إذ قدر مستواها حوالي 25 مليار دولار، و من جهة أخرى فقد تم تسديد

مجمّل الديون الخارجية الكلية لنادي باريس و نادي لندن و مؤسسات متعددة الأطراف ما بين 2000 إلى نهاية نوفمبر 2006 و التي بلغت 12.6 مليار دولار¹. في حين نلاحظ أن مؤشر التغطية قد انخفض إلى 141% عام 2010 و ظل بعد ذلك في انخفاض متزايد إلى أن بلغ أدنى قيمة له عام 2015 حيث قدرت نسبته ما يقارب 73 % وهي المرحلة التي يحقق فيها الميزان التجاري عجز بعد فترة زمنية بسبب التراجع الحاد لأسعار النفط حيث بلغت حوالي 41 دولار للبرميل. كما و أوضحت معطيات الجدول أن درجة انفتاح الجزائر على العالم الخارجي قد شهدت مستويات مختلفة خلال الفترات الماضية و ذلك وفق بيانات مؤشر الانفتاح التجاري، حيث بلغ مستواه 71.27% عام 2005 و بقيت نسبته تتراوح في حدود الستينات لتصل إلى 60.35% عام 2015.

مقارنة بالاقتصاد الجزائري ، نلاحظ أن المغرب قد حقق نمو ملحوظ في قطاع التجارة الخارجية و ذلك راجع إلى تحسن الطلب الخارجي على المنتجات الوطنية و إلى تركيبة الصادرات المتنوعة التي لم تتأثر نوعا ما بالصدمات الخارجية، و لعل المؤشرات التي يستعرضها الجدول (5-6) تعطي دلالة واضحة على كفاءة التجارة الخارجية بالمغرب، إذ قدرت نسبة التجارة المنظورة إلى الناتج المحلي الخام حوالي 34.55% خلال عام 1990 لترتفع بعد ذلك إلى 46.07% بعد عشر سنوات ثم بقيت في تزايد مستمر في السنوات الموالية لتبلغ أعلى قيمة لها عام 2012 مقدرة بـ: 67.48% ثم انخفضت بعد ذلك إلى 63.39% عام 2014 و 59.04 عام 2015. و يعزى هذا التطور الملموس في مؤشر التجارة السلعية إلى الارتفاع المستمر للصادرات من السلع و الخدمات خلال نفس الفترة مما ساهم ذلك في تراجع عجز الميزان التجاري، إذ قدرت نسبة الصادرات من السلع و الخدمات إلى الناتج المحلي الإجمالي حوالي 26.78% عام 2000 لتنتقل بعد ذلك إلى حوالي 31% عام 2005 ثم وصلت إلى أعلى قيمة عام 2012 بـ: 34.92%، حيث يوضح الجدول الموالي أهم مؤشرات كفاءة التجارة الخارجية في المغرب خلال 2015-1990:

¹ - عمار بوزعرور، السياسة النقدية و أثرها على المتغيرات الاقتصادية الكلية - حالة الجزائر- قرطبة للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى، 2015، الجزائر، ص 387-388.

الجدول (5-6) : مؤشرات كفاءة التجارة الخارجية في المغرب خلال الفترة (1990-2015)
(الوحدة: بالنسبة المئوية)

المؤشرات	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
حجم التجارة السلعية / PIB	34.55	46.07	51.29	57.01	65.03	67.48	62.87	63.39	59.04
صادرات السلع و الخدمات/PIB	24.55	26.78	30.91	32.23	34.70	34.92	32.77	34.33	34.29
واردات السلع و الخدمات/PIB	30.06	32.37	40	43.01	48.72	50.19	47.24	46.84	42.08
مؤشر التغطية	61	64	54	50	49	48	48	52	58
مؤشر الإنفتاح التجاري	54.62	59.16	67.91	75.24	83.42	85.12	80.02	81.17	76.37

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على إحصائيات:

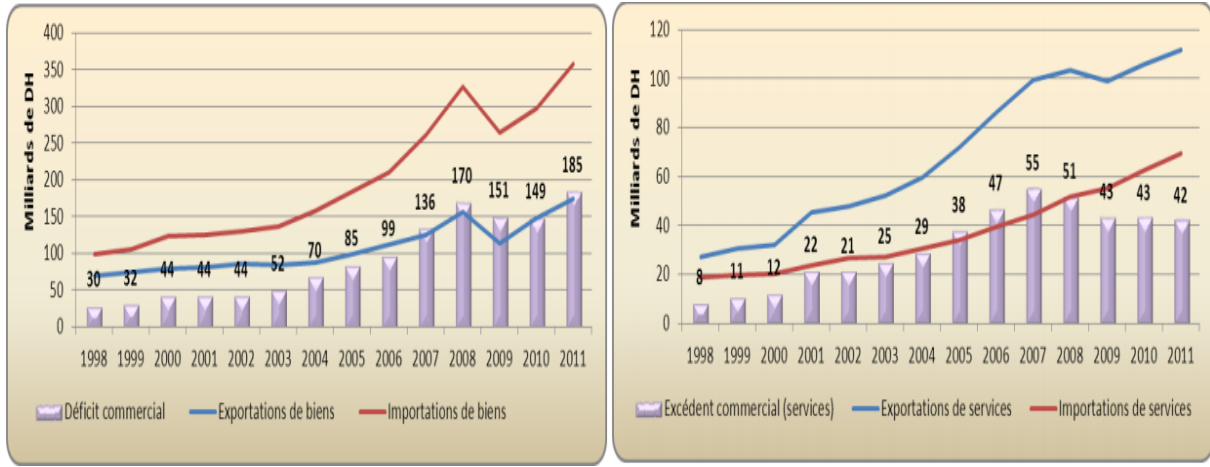
-قاعدة بيانات البنك العالمي (DATA BAES of BM)

- التقارير السنوية لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (Unctad) لعام: 2013، 2014، 2015.

من الجدول السابق يتضح أن مؤشر تغطية الصادرات للواردات قد بلغ 64% عام 2000 لينخفض بعد ذلك إلى 50% عام 2010 حيث أن قيمة الواردات الإجمالية للمغرب تفوق حصيلة الصادرات خلال السنوات المتتالية مما سبب ذلك عجز متواصل للميزان التجاري، و خلال عام 2012 نلاحظ أن المؤشر قد وصل إلى 48% حيث قدرت الصادرات المغربية حوالي 185 مليار درهم محدثة بذلك نموا قدر بـ: 6% مقارنة بالسنة السابقة، أما الواردات فقد قدرت قيمتها 387 مليار درهم بنسبة نمو 8% ليصل عجز الميزان التجاري إلى 202 مليار درهم بنسبة ارتفاع قدرت مقارنة بعام 2011 حوالي 11%. و يلاحظ أن مؤشر التغطية قد ارتفع إلى 58% عام 2015 مما يدل على أن الصادرات المغربية قد عرفت تحسنا ملموسا مقارنة بالواردات خلال السنة، و الشكل الموالي يوضح تطور كل من صادرات و واردات السلع و الخدمات و رصيد الميزان المغربي خلال الفترة 2011-1998:

الشكل (6-8): تطور قيمة صادرات و واردات السلع و الخدمات و الرصيد التجاري المغربي خلال الفترة

2011-1998



المصدر: Ministère de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies, Présentation de l'études sur les importations marocaines, Royaume du Maroc, p08.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن حساب السلع المنظورة حقق عجز متوالي خلال الفترة الممتدة من 1998 إلى 2001 ليسجل أعلى قيمة خلال عام 2011 التي قدرت بـ: 185 مليار درهم، في حين نلاحظ ميزان الخدمات قد حقق فائضا متتاليا خلال نفس الفترة ليصل إلى أعلى قيمة و هي 55 مليار درهم خلال عام 2007. في حين أوضحت بيانات الجدول السابق أن معدل الانفتاح التجاري للمغرب قد عرف نموا محسوسا خلال السنوات الأخير بفضل استراتيجية تنمية التجارة الخارجية في ظل تفعيل اتفاقيات التبادل الحر التي وقعتها المغرب مع دول الاتحاد الأوروبي و الدول العربية و بعض الدول الأخرى الآسيوية و الأمريكية، حيث سجل مؤشر الانفتاح المغربي نسبة 59.16% عام 2000 لينتقل بعد عشر سنوات إلى 75.24% عام 2010 ثم إلى 85% عام 2012 لينخفض بعد ذلك في عام 2015 إلى 76.37%.

و تبعا للمؤشرات التي قمنا بإعدادها اعتمادا على البيانات المستوحاة من التقارير السنوية لبعض الهيئات الدولية، تبين أن حجم التجارة السلعية في تونس إلى الناتج المحلي قد بلغت نسبته 73.54% عام 1990 لتتنخفض إلى 67.13% عام 2000 ثم سجلت نسبة 87.72% عام 2010 و هذا ما يوضح أهمية قطاع التجارة الخارجية من حيث حجم المبادلات التجارية مع الخارج باعتبار أن استراتيجية تونس في مجال التجارة الخارجية تركز على عدة محاور تتمثل أساسا في دفع نسق

التصدير مع تسهيل إجراءات التجارة الخارجية في إطار التحرير التجاري ، و التي تهدف إلى الرفع من نجاعة الخدمات اللوجيستية قصد تثمين عامل القرب من الإتحاد الأوروبي و بلدان الجوار و سرعة الاستجابة ، مما يسهم ذلك في تحسين ترتيب تونس لدى الهيئات الدولية و الاستفادة من الفرص التي توفرها الاتفاقات التبادل الحر التي أمضتها مع الدول الأخرى. كما تركز ذات الاستراتيجية أيضا على حماية المنتج الوطني من الممارسات غير القانونية كالتقليد و التلاعب بالمنشأ مع حماية أيضا الصادرات التونسية من الإجراءات الحمائية المتخذة من طرف الشركاء التجاريين من خلال متابعة التحقيقات التجارية بالمنظمة العالمية للتجارة¹. و لقد بلغ مؤشر التجارة السلعية حوالي 87.72% عام 2010 ليصل إلى 92.08% عام 2012 ثم انخفض بعد ذلك إلى 79.72% عام 2015، و الجدول الموالي يوضح مؤشرات كفاءة التجارة في تونس:

الجدول (6-6) : مؤشرات كفاءة التجارة الخارجية في تونس خلال الفترة (1990-2015)
(الوحدة: بالنسبة المئوية)

المؤشرات	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
حجم التجارة السلعية / PIB	73.54	67.13	73.34	87.72	91.24	92.08	89.34	87.35	79.72
صادرات السلع و الخدمات/ PIB	43.55	39.54	44.93	50.47	49.33	49.39	47.73	45.56	40.79
واردات السلع و الخدمات/ PIB	50.60	42.90	45.31	55.27	56.55	58.60	57.05	56.55	51.78
مؤشر التغطية	64	68	79	74	74	70	70	67	69
مؤشر الإنفتاح التجاري	94.16	82.45	90.25	105	105	108	104.7	102.12	92.57

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على إحصائيات:

-قاعدة بيانات البنك العالمي (DATA BAES of BM)

- التقارير السنوية لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (Unctad) لعام: 2013، 2014، 2015.

إن أهم ما يمكن ملاحظته من خلال الجدول (6-6) هو أن الميزان التجاري التونسي سجل عجز مستمر خلال السنوات الأخيرة و هذا ما يوضحه بالضبط مؤشر تغطية الصادرات للواردات الوطنية، حيث نلاحظ أنه قد بلغ 64% عام 1990 ليصل إلى 79% عام 2005 و 67% و 69%

¹ - موقع وزارة الصناعة و التجارة، الجمهورية التونسية على الرابط التالي : <http://www.commerce.gov.tn/Ar>

خلال عامي 2014 و 2015 على التوالي . في حين نلاحظ أن معد الانفتاح التجاري قد بلغ مستويات عالية مقارنة بالجزائر و المغرب ، إذ قدرت نسبته حوالي 94.16% عام 1990 لتتراجع إلى 82.45% عام 2000 لتفوق بعد ذلك نسبته المائة و هذا ما يؤكد على أن حجم التجارة الخارجية في تونس قد فاق حجم الناتج المحلي الإجمالي ، و نشير أيضا أن السنوات التي فاقت فيها درجة الانفتاح التجاري 100 و هي الفترة الممتدة من 2010 إلى 2014 جاءت نتاج التوسع في توقيع اتفاقيات التبادل الحر التي أمضتها تونس مع بعض الدول و نذكر على سبيل المثال اتفاق أكادير للتبادل الحر الذي دخل حيز التنفيذ في جويلية 2004 و اتفاق اللجنة الأوروبية للتبادل الحر (AELE) و الذي دخل أيضا حيز التنفيذ في 01 جوان 2005 بالإضافة إلى الاتفاقية الثنائية مع تركيا التي تم توقيعها في 21 نوفمبر 2004 و دخلت حيز التنفيذ عام 2005¹.

¹ -FIPA, *guide de l'investisseur étranger en Tunisie* : nouvelle Tunisie , nouvelles opportunités,2013, p22.

المبحث الثاني: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الجزائر و المغرب و تونس

يعتبر توفير البيئة الاستثمارية الملائمة لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من أهم أولويات الاستراتيجية الوطنية لكل دولة، لتحقيق معدلات متزايدة من النمو الاقتصادي و تنشيط الجهاز الإنتاجي الوطني و تنويعه تماشياً مع المستجدات الراهنة و التنافسية القائمة بين دول العالم لكسب الرهان الاقتصادي. و لعل دول المغرب العربي -المعنية بالدراسة - تبنت سياسات و آليات و تشريعات وطنية قصد استقطاب و الرفع من مخزون الاستثمار الأجنبي باعتباره أحد أهم أشكال التمويل الدولي المساهم في خلق الثروة بقيمة مضافة جديدة. حيث سنحاول من خلال هذا المطلب الوقوف على واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي في بلدان محل الدراسة، و اتجاهاته الرئيسية و دوره في تنمية القطاعات الاقتصادية المختلفة.

المطلب الأول : حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر و المغرب و تونس

تشير البيانات الصادرة من التقارير السنوية لبعض الهيئات الدولية سيما مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول العربية قد عرفت تذبذباً خلال السنوات الماضية و ذلك تبعاً للوقائع الاقتصادية التي شهدتها كل بلد و تحسن أو تدهور بعض المؤشرات الرئيسية التي تؤثر إيجاباً أو سلباً على تدفقات الاستثمار الأجنبي. و لعل البلدان المعنية بالدراسة هنا قد سجلت مستويات محسوسة بفضل ما توفره من مزايا و سياسات تدعم بها البيئة الملائمة لأولويات و تفضيلات رأس المال القادم من الخارج، حيث نلاحظ من خلال الجدول الموالي أن التدفقات الواردة إلى الجزائر قد بلغت 40 مليون دولار عام 1990 لترتفع إلى 270 مليون دولار أمريكي و هي الفترة التي جاءت عقب الإصلاحات النقدية و المالية التي تبنتها الجزائر في ظل التوجه نحو اقتصاد السوق و خصوصية المؤسسات الوطنية و فتح المجال أمام رأس المال الأجنبي. و نلاحظ أن التدفقات الواردة إلى الجزائر خلال عام 2000 ارتفعت بأربع أضعاف تقريباً في غضون سنة واحدة لتصل إلى 1113 مليون دولار أمريكي مقابل 280 مليون دولار عام 2000، حيث يوضح الجدول الموالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من البلدان المعنية بالدراسة خلال الفترة 1990-2014:

الجدول (6-7): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة لكل من الجزائر و المغرب و تونس
(الوحدة: بالمليون دولار) (1990-2014)

السنوات	الجزائر	المغرب	تونس
1990	40	165	89
1996	270	322	351
2000	280	422	779
2001	1113	2807	487
2002	1065	481	821
2003	638	2314	584
2004	882	895	639
2005	1145	1654	783
2006	1888	2449	3308
2007	1743	2805	1616
2008	2632	2487	2759
2009	2754	1952	1688
2010	2301	1574	1513
2011	2580	2568	1148
2012	1499	2728	1603
2013	1693	3298	1117
2014	1507	3561	1603

المصدر: UNCTAD, WIR, 2013, 2014, 2015, 2016.

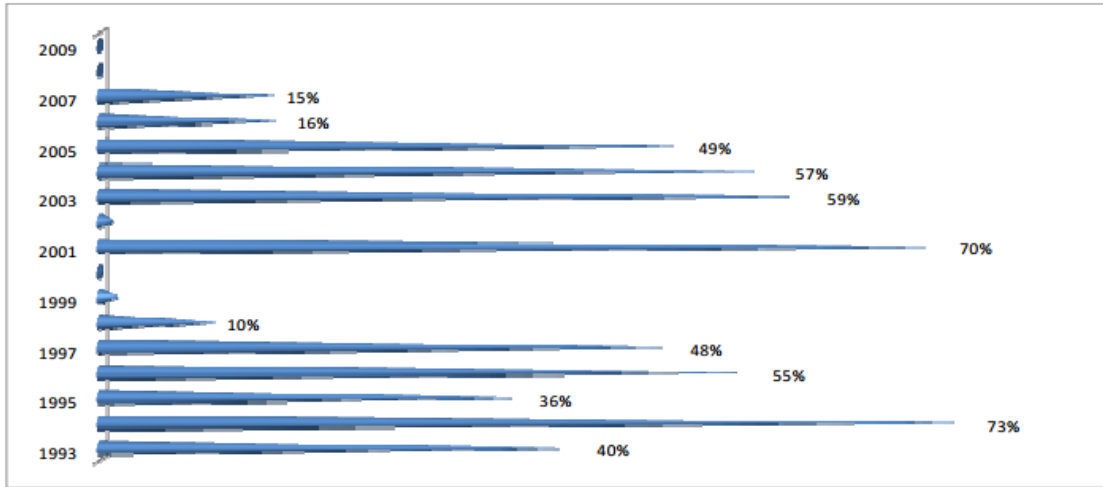
نلاحظ من خلال الجدول السابق أن التدفقات الواردة إلى الجزائر سجلت تزايد مستمر خلال السنوات 2004 و 2005 و 2006 أين بدأت المؤشرات الاقتصادية الكبرى تشهد تعافي في الأرقام بسبب زيادة الطلب العالمي و ارتفاع أسعار النفط، محققا بذلك فوائض مالية مكنت الدولة من تبني سياسات اقتصادية توسعية مالية و نقدية، قصد مواصلة البرامج التنموية لإعادة بعث النشاط الاقتصادي و تحقيق معدلات نمو متزايدة، و لقد سجلت سنة 2009 مستوى قياسي من حيث التدفقات الواردة حيث قدر مستواها حوالي 2754 مليون دولار لتتخفص بعد ذلك في السنوات الموالية لتصل إلى 1499 مليون دولار عام 2012 ثم 1507 مليون دولار عام 2014. و يرجع الاقتصاديين سبب تباطئ و انخفاض مستوى التدفقات الواردة إلى الظروف الدولية التي أثرت سلبا على حركية الاقتصاد العالمي كالأزمة المالية الأخيرة لعام 2008 التي أظهرت نتائج معكوسة على أغلب المؤشرات المالية و على موازين مدفوعات الدول من جهة، و من جهة أخرى صرامة التشريعات الوطنية في مجال

الاستثمار و ملكية المشاريع الإنتاجية ، إذ حددت ملكية المستثمر الأجنبي للمشروع في حدود 49% و تبقى 51% الباقية للمشاركة الوطنية مما ساهم ذلك في تراجع المشاريع الاستثمارية الأجنبية الواردة باعتبار أن المستثمر الأجنبي يسعى إلى تحقيق معدلات مرتفعة من الأرباح في ظل الفرص المتاحة و اتساع السوق المحلي و أن الشريك الوطني لا يرقى إلى متطلبات الجودة العالمية لتبقى فرص النجاح غير مؤكدة.

و لقد أظهرت الإحصائيات الواردة في الجدول أعلاه أن المغرب سجل مستويات عالية من حيث التدفقات الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بالجزائر، رغم صغر المساحة إلا أن إجمالي التدفقات الواردة قد بلغ عام 1990 حوالي 165 مليون دولار حوالي 3 أضعاف مما استقطبته الجزائر خلال نفس السنة لترتفع بعد ذلك مباشرة إلى 422 مليون دولار عام 2000 ، و الملاحظ من ذلك أن هذه التدفقات عرف استقرار شبه مستمر إلى غاية عام 1997 أين سجلت مستوى زيادة قدر بـ: 181% مقارنة بالسنة السابقة بسبب عديد عمليات الخصخصة التي تم مباشرتها في القطاعات المتعددة، و لنذكر على سبيل المثال خصخصة كل من (SAMIR et SCP) وهما شركتين تشتغلان في تكرير البترول لفائدة مجموعة (Corral Petroleum) السعودية بقيمة 3157.5 مليون درهم لـ SAMIR و 425.7 مليون درهم لشركة SCP، و يترجم هذا التحسن في التدفقات أيضا بسبب فتح رأس مال البنك المغربي للتجارة الخارجية (BMCE) بقيمة 744.3 مليون درهم و بنسبة 10.85% من رأسمال البنك¹. كما و سجلت السنة الموالية 1998 تراجعا من حيث التدفقات الواردة بسبب غياب عمليات الخصخصة، لترتفع من جديد هذه التدفقات إلى 2807 مليون دولار عام 2001 باعتبار أن عمليات الخصخصة خلال نفس السنة قد مثلت حوال 70% من إجمالي التدفقات الواردة، و الشكل الموالي يوضح نسبة مساهمة عمليات الخصخصة من إجمالي التدفقات الواردة إلى المغرب خلال الفترة 1993-2009:

¹ - OUMAMA Bouabdi, **libéralisation financière et investissement direct à l'étranger : un modèle de financement qui s'impose pour le développement économique des PED : Cas du Maroc**, thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Toulon, France, 2014, p256.

الشكل (6-9):نسبة مساهمة عمليات الخوصصة من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى المغرب خلال الفترة 1993-2009

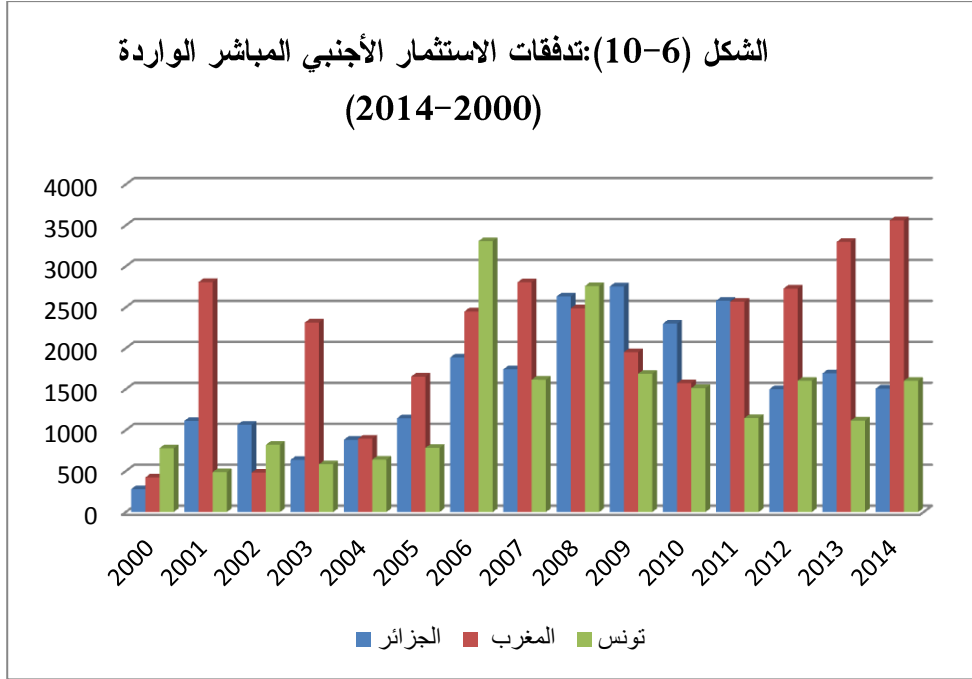


المصدر: OUMAMA Bouabdi, OP.CIT,P177.

لقد واصلت تدفقات الاستثمار الأجنبي الواردة إلى المغرب نموها خلال السنوات الخمس الأخيرة ابتداء من عام 2009 حيث قدرت بـ: 1952 مليون دولار لترتفع إلى 2568 مليون عام 2010 ثم بلغت أعلى مستوى عام 2014 بقيمة إجمالية قدرت بـ: 3561 مليون دولار و هي أكثر من ضعف التدفقات الواردة إلى الجزائر خلال نفس السنة.

أما فيما يخص التدفقات الواردة إلى تونس، فقد أشارت البيانات الصادرة من تقارير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية المبينة في الجدول أعلاه ، أن تونس استفادت من إجمالي قدر عام 1990 بـ: 89 مليون دولار و هي أكبر من ضعف ما استقطبته الجزائر خلال نفس العام، لتبقى هذه التدفقات في تزايد مستمر خلال السنوات الموالية ، حيث ارتفعت إلى 779 مليون دولار بعد عشر سنوات ، حيث يرجع الخبراء أن التدفقات الواردة استعادت عافية في تونس من خلال الاستقرار العام الذي تشهده البلاد على الصعيد الاقتصادي و الاجتماعي و إلى المزايا التي منحتها التشريعات القانونية في مجال الاستثمار فضلا عن عمليات الخوصصة التي باشرتها البلاد في عديد القطاعات الاقتصادية. و نلاحظ من خلال الجدول أن سنة 2006 سجلت أعلى مستوى من حيث التدفقات الواردة إلى تونس حيث بلغت قيمتها حوالي 3308 مليون دولار بنسبة زيادة قدرت بـ: 322% مقارنة بالسنة السابقة، إلا أن أوضاع الداخلية للبلاد و حالة الاستقرار التي شهدتها تونس موازاة مع تداعيات الأزمة المالية

العالمية أثرت سلبا على التدفقات الواردة لتسجل تراجعا ملحوظا في السنوات الأخيرة ، حيث وصلت قيمتها إلى 1113 مليون دولار عام 2013 لتتعافى السنة الموالية بقيمة قدرت بـ:1603 مليون دولار عام 2014. و الشكل الموالي يوضح حصيلة التدفقات الواردة للبلدان الثالث خلال الفترة 2000-2014:



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (6-7)

يلاحظ من خلال الشكل السابق أن المغرب حقق مستويات عالية من حيث التدفقات الواردة مقارنة بالجزائر و المغرب و تونس خلال السنوات الماضية ، و لا تزال سياسته موجهة نحو توفير المناخ الملائم و البيئة المحفزة للمستثمر الأجنبي في ظل الاستقرار الأمني و الاقتصادي الذي تعرفه البلاد و في ظل الخصخصة التي اعتبرت اليد التي فتحت المغرب بها الباب أما رأس المال الأجنبي، حيث احتل المرتبة الرابعة من حيث التدفقات الواردة في تصنيف الدول العربية بحصة 6.9% من الإجمالي العام الوارد إلى الدول العربية خلال عام 2013، أما الجزائر فقد استحوذت على 3.5% من الحصيلة الإجمالية للدول العربية خلال نفس السنة في الترتيب العاشر، لتصنف بعد ذلك تونس في المرتبة الثالثة عشر بنسبة 2.3%¹.

¹ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و انتمان الصادرات ، مناخ الاستثمار في الدول العربية: مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار، 2014، ص74.

و تشير قاعدة بيانات (FDI Markets) التابعة لمؤسسة (Financial Times) أن الجزائر استقطبت خلال الفترة مابين يناير 2003 و ماي 2015 حوالي 375 مشروعا من الاستثمارات الأجنبية جديدة من نوع (Greenfield) يتم تنفيذها من قبل 306 شركة عربية و أجنبية، حيث أشارت التقديرات على أن الكلفة الإجمالية لهذه المشروعات بلغت نحو 68 مليار دولار مع توظيف ما يقارب 93 ألف عامل¹. حيث يوضح الجدول التالي أهم الدول المستثمرة في الجزائر خلال الفترة 2003-2015:

الجدول (6-8): أهم 10 دول مستمرة في الجزائر خلال الفترة جانفي 2003- ماي 2015

الترتيب	الدولة	عدد الشركات	عدد المشروعات	التوظيف	مليون دولار
01	الإمارات	25	26	11561	15280
02	إسبانيا	20	24	6702	7860
03	فرنسا	62	81	10011	5950
04	فيتنام	2	02	1999	4743
05	سويسرا	7	12	5874	4538
06	مصر	9	11	7350	4178
07	المملكة المتحدة	18	24	2033	3738
08	الولايات المتحدة	31	34	3211	3303
09	الصين	12	12	9566	2658
10	لوكسمبورغ	1	3	4349	2447

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار،

2015، ص119

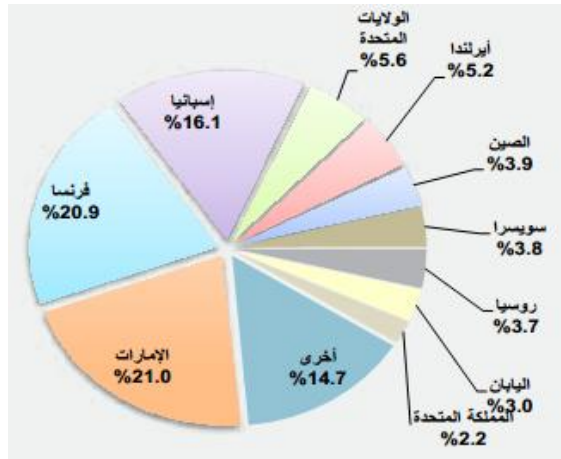
تشير بيانات الجدول أعلاه أن الإمارات استحوذت على المرتبة الأولى من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي الواردة إلى الجزائر بحصة إجمالية قدرت بـ: 15280 مليون دولار خلال الفترة 2003-2015 و ذلك 26 مشروع تم من خلاله توظيف حوالي 11561 عامل، لتأتي إسبانيا في المرتبة الثالثة بحصة: 7860 مليون دولار استفادت منها البلاد بتوظيف 6702 عامل، أما المرتبة الثالثة فكانت من نصيب فرنسا بـ: 62 شركة و 81 مشروع حققت بذلك ما قيمته 5950 مليون دولار. و لقد صنفت الولايات المتحدة الأمريكية في المرتبة الثامنة بعد المملكة المتحدة بحصة إجمالية قدرت حوالي 3303 مليون دولار متبوعة بالصين في المرتبة التاسعة بقيمة 2658 مليون دولار و بتوظيف قدر حوالي 9566 عامل.

¹ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار، 2015، ص118.

و في نفس السياق ، أوضحت ذات البيانات الصادرة عن مؤسسة (Financial Times) أن المغرب نجح في استقطاب استثمارات جديدة من نوع Greenfield بقيمة 56 مليار دولار خلال المرحلة 2003-2015، حيث مثلت هذه القيمة حوالي 728 مشروع تم تنفيذها من قبل 582 شركة عربية و أجنبية، و على صعيد التوزيع الجغرافي تعتبر فرنسا أول بلد مستثمر في المغرب، حيث انخفضت حصتها من إجمالي التدفقات الواردة من 43.1% ما بين 2000 و 2007 إلى 39.2% ما بين 2008 و 2013¹. أما إذا اخذنا بعين الاعتبار الفترة الممتدة من 2003 إلى 2015 فإن الإمارات العربية هي التي تصدرت قائمة أهم الدول المستمرة في المغرب بحصة إجمالية قدرتها حوالي 11693 مليون دولار محدثة بذلك 21120 منصب شغل تلتها في المرتبة الثانية فرنسا بحصة 11639 مليون دولار ساهمت في إحداث 47997 منصب شغل عن طريق 220 مشروع. و تعتبر إسبانيا ثالث أكبر بلد مستثمر في المغرب بسبب الموقع الجغرافي بين الدولتين بقيمة قدر مستواها حوالي 9000 مليون دولار عن طريق 121 شركة قامت بإنشاء 220 مشروع ، في حين صنفت الولايات المتحدة في المركز الرابع بتدفقات واردة قدرتها خلال نفس الفترة بـ: 3108 مليون دولار، فرغم بعد المسافة بين البلدين إلا أن الولايات المتحدة تبقى شريك هام بالنسبة للمغرب خاصة بعد إمضاء اتفاق التبادل الحر في أبريل 2004 و الذي دخل حيز التنفيذ عام 2005 مما ساهم ذلك إيجابيا في تدفق الاستثمارات الأجنبية و الاستفادة من التفكيك الجمركي ، و الشكل الموالي يوضح أهم الدول المستثمرة في المغرب خلال 2003-2015:

¹ - Nations Unies , Commission économique pour l'Afrique : **Profil de pays-Maroc :2015**, premier tirage en 2016,p12.

الشكل رقم (6-11): أهم الدول المستثمرة في المغرب خلال 2003-2015



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، المرجع السابق، ص 175.

و بخصوص التوزيع الجغرافي للاستثمارات الواردة ، فقد أوضحت البيانات أن الإمارات العربية قد تصدرت قائمة أهم الدول المستثمرة في تونس خلال الفترة المذكورة بقيمة إجمالية قدرت حوالي 14839 مليون دولار عن طريق 14 شركة قامت بإنشاء 16 مشروع جديد، حيث ساهمت هذه المشاريع في إحداث 4295 منصب شغل، أما المرتبة الثانية فكانت من نصيب البحرين بتكلفة 6000 مليون دولار متبوعة بفرنسا بقيمة 3437 مليون دولار عن طريق 104 شركة ساهمت في إحداث 21465 منصب عمل، حيث يوضح الجدول الموالي أهم الدول المستثمرة في تونس خلال الفترة 2003-2015:

الجدول (6-9): أهم 10 دول مستثمرة في تونس خلال الفترة 2003-2015

الترتيب	الدولة المصدرة	عدد الشركات	عدد المشروعات	عدد الوظائف	التكلفة بالمليون دولار
1	الإمارات	14	16	4,295	14,839
2	البحرين	1	2	6,000	6,000
3	فرنسا	104	123	21,465	3,437
4	المملكة المتحدة	15	16	2,789	2,852
5	إيطاليا	26	36	8,668	2,274
6	الولايات المتحدة	29	32	5,707	1,989
7	إسبانيا	13	17	3,662	1,851
8	النمسا	5	6	952	1,303
9	ألمانيا	26	35	7,003	915
10	اليابان	5	11	12,817	902

المصدر : المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، المرجع السابق، ص 115.

و خلال عام 2015 احتلت فرنسا المركز الأول و فق الترتيب الذي أعدته وكالة تطوير الاستثمار في تونس (FIPA) بقيمة إجمالية 278.69 مليون دينار تونسي موزعة على أكثر من 30 مليون دينار خاصة بخلق مشاريع جديدة و الباقي موجه إلى توسيع المشاريع القائمة، أما الإمارات فقد احتلت المرتبة الثانية بقيمة 138.73 مليون دينار ثم إحداه من خلالها حوالي 251 منصب شغل خلال عام 2015، لتأتي في المرتبة الثالثة و الرابعة كل من قطر و إيطاليا بقيمتي 89656 مليون دينار و 76061 مليون دينار على التوالي¹.

المطلب الثاني : مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر و المغرب

و تونس

يمكننا أن نعرف مخزون الاستثمار على أنه تلك القيمة التراكمية للاستثمار خلال فترة زمنية معينة أخذنا بعين الاعتبار كميات الفترات السابقة، و عليه فمخزون الاستثمار الأجنبية المباشرة الواردة هو حصيلة القيمة التراكمية التي وصلت إليها هذه التدفقات في فترة محددة، حيث سنحاول عرض البيانات الإحصائية التي توضح تطور نمو مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الجزائر و المغرب و تونس من خلال الجدول التالي:

الجدول(6-10): مخزون التدفقات الواردة لكل من الجزائر و المغرب و تونس خلال (1990-2014)

(الوحدة:بالمليون دولار)

السنة	الجزائر	التغير%	المغرب	التغير%	تونس	التغير%
1990	1561	--	3011	--	7615	--
1995	1671	%7	5126	%70	10967	%44
2000	3379	%102	8842	%72	11545	%5
2005	8222	%143	20752	%135	16840	%46
2010	19540	%137	45082	%117	31364	%86
2011	22121	%13	44516	-%1.20	31543	%0.5
2012	23620	%6.7	45246	%1.6	32604	%3.36
2013	25313	%7	51816	%14.50	33001	%1.2
2014	26820	%6	51192	-%1.20	31554	-%4.5

المصدر : UNCTAD,WIR,2013,2014,2015,2016.

¹ - FIPA , rapport des IDE 2015 et perspectives de 2016, Tunisie,p27.

توضح بيانات الجدول (6-10) أن مخزون الاستثمار الأجنبي قد بلغ حوالي 1561 مليون دولار عام 1990 في الجزائر في حين قدرت قيمته في المغرب حوالي 3011 مليون دولار خلال نفس السنة ، على أن القيمة التراكمية لهذه التدفقات في تونس فاقت بكثير ما وصلت إليه كل من الجزائر و المغرب حيث بلغت حوالي 7615 مليون دولار، و لقد ارتفع مستوى المخزون بنسبة 102% خلال عام 2000 في الجزائر ليصل إلى 3379 مليون دولار و بقي في تزايد مستمر إلى أن وصل إلى أعلى قيمة عام 2014 بمستوى قدر بـ: 26820 مليون دولار. في حين واصل المغرب نموه من حيث المخزون الوارد من الاستثمار الأجنبي ليبلغ ما قيمة 20752 مليون دولار عام 2005 بمعدل نمو قدر مقارنة بالسنة الماضية حوالي 135% لترتفع بعد ذلك مباشرة إلى 51816 مليون دولار عام 2013.

و قد أشارت بيانات تقرير الاستثمار الصادر في عام 2014 أن المغرب احتل المرتبة الخامسة في التصنيف العربي لعام 2013 بنسبة 6.6% من الحصة الإجمالية العربية بعد كل من السعودية و الإمارات و مصر و لبنان ، متبوعا بتونس التي وصلت إلى المرتبة السادسة بنسبة 4.4% في حين صنفت الجزائر المرتبة العاشرة بنسبة 3.3% من الحصة الإجمالية. و توضح بيانات الجدول رقم (6-10) أن مخزون التدفقات الواردة إلى تونس قد بلغ حوالي 10967 مليون دولار عام 1995 ليرتفع بنسبة 5% في العام الموالي ثم انتقل إلى 31364 مليون دولار عام 2010 ليصل إلى 31554 مليون دولار خلال عام 2014.

و قد أوضح تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و انتماء الصادرات الصادر عام 2014 أن الجزائر استحوذت على على 6117 مليون دولار كأرصدة من الاستثمارات الأجنبية الواردة من أمريكا خلال الفترة ما بين 2001 و 2012 و استقطبت 4069 مليون دولار كأرصدة من إيطاليا و 219 مليون دولار من فرنسا خلال نفس الفترة ، في حين أوضحت ذات البيانات أن المغرب استفاد من 24 مليون دولار أمريكي كأرصدة من الولايات المتحدة الأمريكية خلال نفس الفترة ، في حين بلغت الأرصدة المتراكمة من التدفقات الواردة إلى المغرب من فرنسا خلال نفس الفترة حوالي 550 مليون دولار و من المملكة المتحدة حوالي 143 مليون دولار.

المطلب الثالث : التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الجزائر و المغرب و تونس

لقد عملت الدول المغاربية على دعم و تحسين قطاعاتها الإنتاجية تماشيا مع متطلبات الجودة العالمية و التنافسية القائمة ، إذ استفادت بعض القطاعات من التدفقات المتزايدة للاستثمار الأجنبي، مما ساهم ذلك في تحسين قدرتها الإنتاجية بفضل التقانة و التكنولوجيا الحديثة التي تجلبها المشروعات الاجنبية. و بالرجوع إلى احصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في الجزائر (ANDI) حول التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية الواردة، و هي بيانات غطت فقط الفترة ما بين 2002 و 2012 فإن قطاع الصناعة استحوذ على أكبر حصة من هذه التدفقات بقيمة إجمالية بـ: 599200 مليون دينار جزائري لتوزع الحصة المتبقية من قيمة 803057 مليون دينار على باقي القطاعات الأخرى وفق الجدول التالي :

الجدول (6-11): التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (2002-2015)

نوع القطاع	عدد المشاريع	%	القيمة بالمليون دينار	%	مناصب الشغل
الزراعة	10	11.48	3117	0.13	528
البناء و الأشغال العمومية	121	17.90	98966	4.01	21533
الصناعة	386	57.10	1681400	68.03	71936
الصحة	6	0.89	13573	0.55	2196
النقل	21	3.11	13172	0.53	1723
السياحة	11	1.63	420657	17.02	13128
الخدمات	120	17.75	151335	6.12	16710
الاتصالات	1	0.15	89441	3.62	1500
المجموع	676	100	2471691	100	129254

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)

تعتبر التشريعات التي تبنتها الجزائر خلال عام 2009 ضمن قانون المالية التكميلي لا سيما إلزامية مشاركة المستثمر الوطني في المشروع الأجنبي بنسبة 51% بمثابة أثر ردعي أثر سلبا على تدفقات الاستثمار الأجنبي خارج قطاع المحروقات بعد تلك الفترة، و هذا ما نوه عنه تقرير البنك الدولي الصادر عام 2013 (Doing Business) حيث لم تستقطب الجزائر سوى 1.5 مليار دولار عام

2012، في حين أن التدفقات الواردة بلغت ما بين 2.571 مليار دولار و 2.26 مليار خلال السنتي 2011 و 2010 على التوالي¹.

تبعاً لإحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، فإن التدفقات الواردة إلى قطاع الصناعة ساهمت في إحداث 71936 منصب شغل عن طريق 386 مشروع ممثلاً نسبة 57.10% من إجمالي التدفقات الواردة، ليأتي قطاع السياحة في المرتبة الثانية بقيمة 420657 مليون دينار ممثلاً نسبة 17.02% من الإجمالي العام، أما قطاع الخدمات فقد حضي بالمرتبة الثالثة لتصل قيمة التدفقات الواردة في هذا القطاع حوالي 151335 مليون دينار و بنسبة 6.2% من الإجمالي العام، كما نجد أن أهم الاستثمارات التي ساهمت في رفع قيمة قطاع الخدمات تلك التي مست القطاع البنكي و الاتصالات، و لنذكر على سبيل المثال المؤسساتين الفرنسيين (BNP Paribas) و (Natixis) و العملاق الألماني (Deutsche Bank) و (Société Générale) و البنك الإيطالي (BNL)، بالإضافة إلى بنوك و مؤسسات مالية أخرى أجنبية².

و لقد احتل قطاع البناء و التعمير المرتبة الثالثة بقيمة 98966 مليون دينار عن طريق 121 مشروع ساهمت كلها في إحداث حوالي 21533 منصب عمل تمثلت أساساً في بعض الشركات الأجنبية مثل شركة (Accor) و التي امضت عقد شراكة مع (Groupe MEHRI) لإنشاء 36 فندق منها 3 من نوع (IBIS) إضافة إلى مجموعة (Ramery Batiment) و (Acciona SA). أما قطاع النقل و الفلاحة فقد استقطب ما قيمته 13172 مليون دينار و 3117 مليون دينار على التوالي.

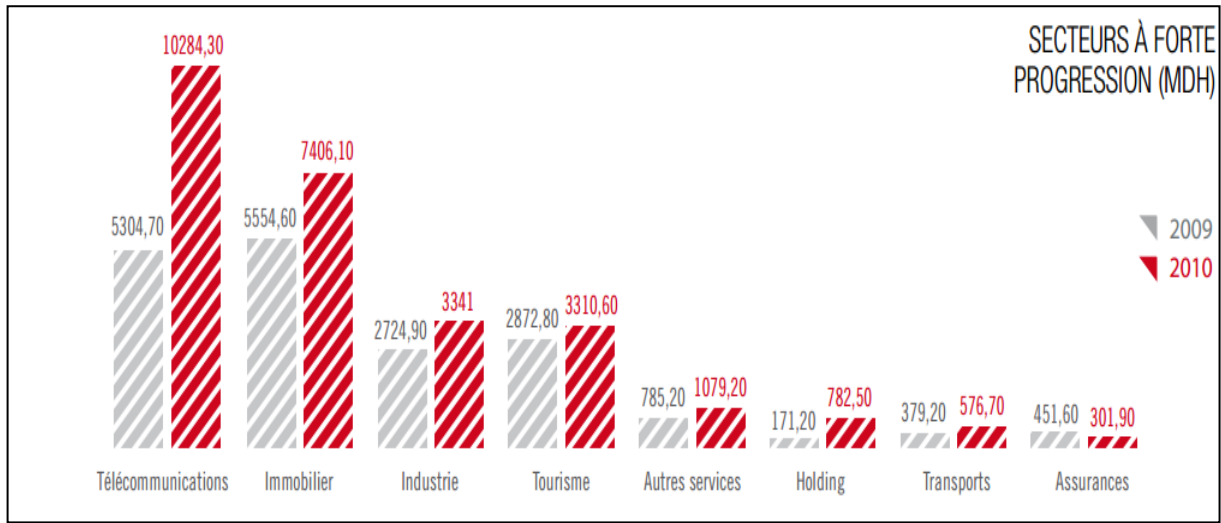
و حسب التوزيع القطاعي للاستثمارات الواردة إلى المغرب، فقد أشارت بيانات مؤسسة فاينشغال تايمز أن قطاع العقارات قد استحوذ على أكبر حصة من التدفقات الواردة خلال الفترة ما بين 2003 و 2015 بقيمة إجمالية قدرت حوالي 12018 مليون دولار و بنسبة 22% و ذلك عن طريق 27 شركة قامت بإنشاء 40 مشروع و أحدثت بذلك حوالي 38642 منصب شغل، في حين نجد أن قيمة التدفقات التي استفاد من قطاع النفط و الفحم قد بلغت 9872 مليون دولار ما يعادل 18% من إجمالي التدفقات و قد ساهمت هذا القطاع في إحداث حوالي 4992 منصب عمل، ليحتل بعد ذلك

¹-Hind Ouguéoune, **La politique de promotion et d'attraction de l'investissement direct étranger en Algérie**, thèse de doctorat en sciences économiques, Université Paris 3- nouvelle Sorbonne, France, 2015, p302.

² - Ibid, p317.

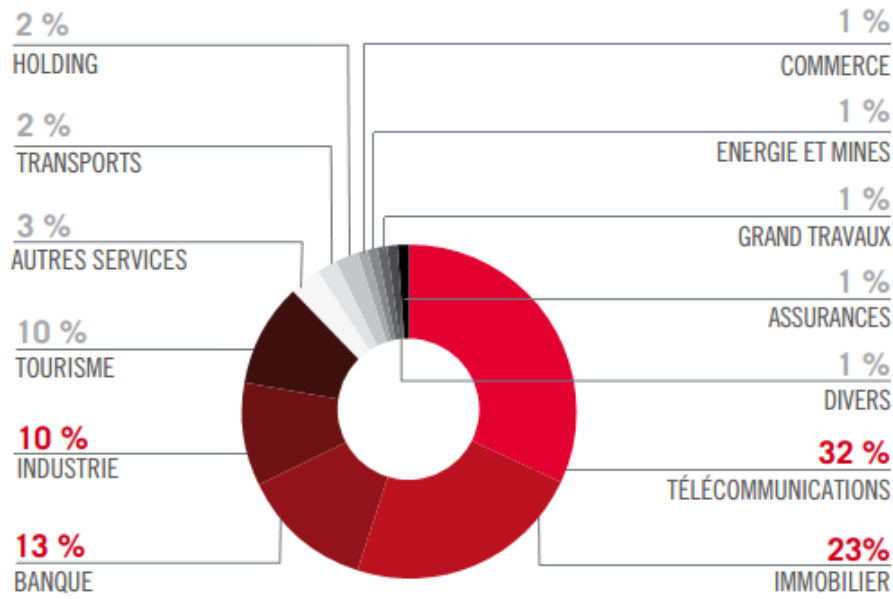
قطاع السياحة المركز الثالث عن طريق 39 شركة بتدفقات بلغت 8210 مليون دولار و بنسبة 15% غير أن التقرير الصادر عن الوكالة المغربية لتطوير الاستثمارات (AMDI) لعام 2010 أوضح أن التدفقات الواردة خلال عامي 2009 و 2010 قد بلغت أعلى مستوى في قطاع الاتصالات بقيمة 10284 مليون درهم خلال عام 2010، حيث يوضح الشكل الموالي التوزيع القطاعي للاستثمارات الواردة إلى المغرب:

الشكل (6-12): الاستثمارات الواردة إلى المغرب حسب التوزيع القطاعي خلال عامي 2009-2010



المصدر : AMDI, Invest in Morocco : rapport d'activité, 2010 ; p11.

الشكل (6-13): الاستثمارات الواردة إلى المغرب حسب التوزيع القطاعي النسبي لعام 2010



المصدر: Ibid , p11.

من خلال الشكلين السابقين نلاحظ أن قطاع الاتصالات قد احتل الصدارة من حيث التدفقات الواردة بلغت نسبته حوالي 32% من الإجمالي خلال عام 2010 محدثا بذلك تقدم بنسبة 94% في غضون سنة واحدة مقارنة بعام 2009. أما قطاع العقارات فقد احتل المرتبة الثانية بقيمة 7406 مليون درهم عام 2010 مقابل 5554.60 عام 2009 حيث وصل إلى نسبة 23% من إجمالي التدفقات الواردة عام 2010، أما القطاع الصناعي فقط صنف في المركز الثالث بقيمة 3341 مليون درهم عام 2010 مقابل 2725 عام 2009 و بنسبة 10% من الإجمالي ، ليصنف بعدها قطاع السياحة في المركز الرابع بقيمة 3310.60 مليون درهم خلال عام 2010.

أما بخصوص التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى تونس ، فقد أفاد التقرير الصادر عن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار أن التدفقات الأجنبية الواردة قدرت خلال عام 2012 حوالي 2587.4 مليون دينار تونس منها 2504 على شكل استثمارات مباشرة و الباقي موجه إلى استثمارات في المحفظة المالية، إلا أنه في السنوات الموالية شهدت هذه التدفقات انخفاضا محسوسا لتصل إلى 2365.9 مليون دينار خلال عام 2015 منها 1964.9 كاستثمارات مباشرة ، و فيما يلي التوزيع القطاعي للتدفقات المباشرة خلال الفترة 2011-2015:

الجدول (6-12): التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي في تونس ما بين 2011-2015

(الوحدة: مليون دينار تونسي)

القطاع	2011	2012	2013	2014	2015
الطاقة	1063.4	886	1077.3	891.7	970.3
الصناعة	330.6	531	507.1	454.3	563.6
الخدمات	219.6	1081.8	218	452.4	421.7
الفلاحة	2.3	4.6	11.3	7.9	9.3
المجموع	1615.9	2504	1813.3	1806.4	1964.9

-FIPA :- Rapport des IDE 2013 et perspectives 2014, p18

المصدر :

- Rapport des IDE 2015 et perspectives 2016, p21.

يلاحظ من خلال الجدول(6-12) أن قيمة الاستثمارات الواردة إلى قطاع الطاقة قد بلغت حوالي 1063 مليون دينار خلال عام 2011 و هي أكبر قيمة يحوزها من خلال التدفقات الواردة خلال السنة بنسبة 65.80 % من الإجمالي، لتتخفص قيمته في السنة الموالية إلى 886 مليون دينار ثم وصل إلى أعلى قيمة خلال عام 2013 بحصة 1077.3 مليون دينار. و قد بلغت التدفقات الواردة إلى قطاع الصناعة حوالي 330.6 مليون دينار عام 2011 لترتفع إلى 531 مليون دينار في العام الموالي بنسبة 21.20 % من إجمالي التدفقات الواردة خلال عام 2012 ثم وصلت إلى 563.3 مليون دينار عام 2015، أما قطاع الخدمات فقد بلغ أعلى مستوى من التدفقات خلال عام 2012 بقيمة 1081.8 مليون دينار ثم انخفضت حصته في السنوات الموالية ليبلغ حوالي 421.7 مليون دينار خلال عام 2015 ، غير أن القطاع الفلاحي لم يحضى سوى بحصة ضعيفة من التدفقات مقارنة بالقطاعات الأخرى حيث بلغت كلفة الاستثمارات الواردة إليه ما يقارب 2.3 مليون دينار عام 2011 مقابل 11.3 مليون دينار عام 2013 و 9.3 مليون دينار عام 2015.

المبحث الثالث: الدراسة القياسية لعلاقة التجارة الخارجية بتدفقات الاستثمار

الأجنبي المباشر في الجزائر و المغرب و تونس

نحاول من خلال هذا المبحث استعمال الطرق الكمية القياسية لتقدير طبيعة العلاقة بين التدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر و محدثاته الاقتصادية من خلال المطالب المولية

المطلب الأول: تقديم النموذج المستخدم

انطلاقا من الطرح النظري السابق تبين أن لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر محدثات رئيسية هامة اقتصادية و تنظيمية تسهم في تهيئة المناخ الملائم للتأثير على تفضيلات و قرارات المستثمر الأجنبي ، حيث سنعتمد في هذا المبحث على دراسة قياسية تسمح لنا بفحص العلاقة الموجودة بين هته المحدثات و تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في المدى الطويل في الجزائر و ذلك باستعمال منهجية التكامل المتزامن خلال الفترة 1980-2014 من خلال استخدام برنامج "EVIEWS version 8".

الفرع الأول: تحليل الطريقة المستعملة في الدراسة القياسية منهجية التكامل المتزامن (Méthode de Cointégration)

تفترض غالبية الدراسات التطبيقية التي تستخدم بيانات سلسلة زمنية أن هذه السلسلة مستقرة أو ساكنة (Stationary). و صفة الاستقرار أو السكون تلك تتحدد ببعض الخصائص الإحصائية، حيث أنه في حالة غياب صفة الاستقرارية فإن الانحدار الذي نحصل عليه بين متغيرات السلاسل الزمنية يكون عموما انحدارا زائفا (Spurious). و من المؤشرات الأولية التي تدل على أن الانحدار المقدر من بيانات السلسلة الزمنية زائفا هو كبر معامل التحديد R^2 و زيادة المعنوية الإحصائية للمعاملات المقدره بدرجة كبيرة ، مع وجود ارتباط ذاتي يظهر في قيمة معامل ديرين واتسون DW، و يرجع هذا إلى أن البيانات الزمنية غالبا ما يوجد بها عامل الإتجاه Trend الذي يعكس ظروفًا معينة تؤثر على جميع المتغيرات فتجعلها تتغير في نفس الإتجاه بالرغم من عدم وجود علاقة حقيقية تربط بينها، و يحدث هذا غالبا في موجات الرواج و موجات الكساد أو الركود التي تجتاح المجتمعات¹.

في عام 1974 توصل كل من العالمان السويديان (Granger and Newbold) بضرورة قياس استقرارية السلسلة الزمنية، حيث توصلوا إلى نتيجة هامة و هي أن المعلمات و الاختبارات الإحصائية

¹ - عبد القادر محمد عبد القادر عطية، الحديث في الاقتصاد القياسي بين النظرية و التطبيق، مكة المكرمة، 2004، ص 643.

التي تنتج عن إجراء انحدار لسلاسل زمنية غير مستقرة تعد نتائج غير سليمة و لا يمكن الاطمئنان إليها، و في هذه الحالة و بالرغم من عدم وجود علاقة بين المتغيرات إلا أن قيمة معمال التحديد تكون كبيرة مع معنوية القيم المحسوبة أخذاً بعين الاعتبار الاتجاه الزمني في التقدير دون تحديد العلاقة السببية بين المتغيرات، و عليه فقد شكلت هذه النقطة تحولا جديدا في علم الاقتصاد القياسي مشككة في غالبية الدراسات السابقة التي لم تأخذ في الحسبان استقرارية السلاسل الزمنية في التقدير¹.

و لتحديد طبيعة استقرارية السلاسل الزمنية، يمكننا أن نحدد نوعين منها و هي²:

1- سلاسل زمنية غير مستقرة من نوع (Trend Stationary) TS و التي تكتب من الشكل :

حيث تعتبر $X_t = f_t + \varepsilon_t$ دالة متعددة الحدود للفترات الزمنية و تكون غالبا خطية أو غير خطية، و نقول أن السلسلة من هذا نوع تكون غير مستقرة لأن أملها الرياضي يكون تابع لتغيرات الفترة الزمنية و الذي يكتب من الشكل: $E(x_t) = a_0 + a_1t + E(\varepsilon_t) = a_0 + a_1t$.

2- سلاسل زمنية غير مستقرة من نوع (Differency Stationary) DS حيث يمكن تحويلها إلى سلسلة مستقرة أخذاً بعين الاعتبار الفروقات الزمنية ، فإذا كان الفرق يساوي الواحد ($D=1$) فإنه يمكن كتابة السلسلة من الشكل التالي:

$$(1-D)X_t = \beta + \varepsilon_t \Leftrightarrow X_t = X_{t-1} + \beta + \varepsilon_t$$

و تأخذ هذه النماذج شكلين أساسين و هما³:

أ- إذا كان $B=0$: يسمى النموذج DS بدون مشتقة و يكتب من الشكل: $Y_t = Y_{t-1} + \varepsilon_t$ و بما أن ε_t تشويش أبيض ، فإن النموذج يسمى بنموذج السير العشوائي (Random Walk Model) و هو كثير الاستعمال في دراسات الأسواق المالية؛

ب- إذا كان $B \neq 0$: يسمى نموذج DS بالمشتقة ، و يكتب من الشكل $Y_t = Y_{t-1} + \beta + \varepsilon$.

¹ - يحيى حمود حسن، حسام الدين زكي ، تحليل العلاقة بين أسواق النفط و السياسة النفطية العراقية بالاعتماد على السلاسل الزمنية، مجلة الغري للعلوم الاقتصادية و الإدارية، المجلد 8، العدد 25، العراق، 2012، ص 09.

² - Régis Bourbonnais , **Econométrie :Manuel et exercices corrigés**, Dunond, paris, 8^{eme} édition, 2011, p243.

³ - شيخي محمد، طرق الاقتصاد القياسي: محاضرات و تطبيقات، دار الحامد، الطبعة الأولى، 2011، الجزائر ، ص 206.

و قد ظهرت عدة اختبار تستعمل لفحص استقرارية السلاسل الزمنية و الكشف عن إمكانية وجود الجذور الوحدوية منها اختبار ديكي فولر (DF test) و اختبار ديكي فور المعزز أو المركب (ADF test) أو اختبار فلييس برون (PP test)، إذ تعتبر أعمال كل من ديكي و فولر (Dickey et Fuller,[1981,1979]) من أشهر اختبار التي تستعمل لهذا الغرض بحكم بساطتها مقارنة مع الاختبار الأخرى ، إلا أنها تصبح غير صالحة في حالة إرتباط الأخطاء الخاصة بالسلاسل الزمنية¹. كما يعتمد هذا الاختبار على ثلاث عناصر و هي صيغة النموذج و حجم العينة و مستوى المعنوية و ذلك عن طريق اختبار ثلاث صيغ تتمثل في :

الجدول (6-13): الصيغ الثلاث لاختبار (Dickey et Fuller)

النوع	الصيغة	النموذج
الصيغة البسيطة للانحدار	$X_t = \phi_1 X_{t-1} + \varepsilon_t$	1
الانحدار مع الحد الثابت	$X_t = \phi_1 X_{t-1} + \beta + \varepsilon_t$	2
الانحدار مع الحد الثابت و الإتجاه الزمني	$X_t = \phi_1 X_{t-1} + bt + c + \varepsilon_t$	3

المصدر: Régis Bourbonnais, OP CIT, p247.

أما اختبار ديكي فولر المركب (Augmented dickey fuller ADF) فقد طور العالم ديكي عام 1981 اختبارا لتحليل طبيعة و خصائص السلاسل الزمنية الذي أطلق عليه باختبار ADF، حيث أصبح يعد من أكفأ الاختبارات لجذر الوحدة ، محاولا تصحيح مشكلة الإرتباط الذاتي للبواقي و ذلك عن طريق تضمين دالة الاختبار عددا معيناً من فروقات المتغير للفترات الزمنية²، حيث أصبحت الصيغة التي ارتكز عليها الاختبار الأول (DF) مطورة من الشكل التالي:

الجدول (6-14): الصيغ الثلاث لاختبار (Augmented Dickey et Fuller)

النوع	الصيغة	النموذج
الصيغة البسيطة للانحدار	$\Delta X_t = \rho X_{t-1} - \sum_{j=2}^p \phi_j \Delta X_{t-j} + \varepsilon_t$	4

¹ - Malika Lounes, **les principaux déterminants de la dynamique du capital risque** , Thèse de doctortat en sciences économiques, Université Paris- Est Créteil Val de Marne, France, p53.

² - زيرمي نعيمة، أثر التحرير التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر ، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص: المالية الدولية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2015-2016، ص296.

الانحدار مع الحد الثابت	$\Delta X_t = px_{t-1} - \sum_{j=2}^P \phi_j \Delta x_{t-j+1} + c + \varepsilon_t$	5
الإنحدار مع الحد الثابت و الإتجاه الزمني	$\Delta X_t = px_{t-1} - \sum_{j=2}^P \phi_j \Delta x_{t-j+1} + c + b_t + \varepsilon_t$	6

المصدر: Régis Bourbonnais, OP.CIT, p248.

أما اختبار فيليبس بيرون (Philips Perron) فقد جاء للتخلص من آثار الارتباط الذاتي في بواقي المعادلات اختبار جذر الوحدة ، و ذلك عن طريق استخدام لا معلمية Non Parametric ، و ذلك بإجراء تعديل معلمي تباين النموذج حتي يأخذ في الإعتبار وجود الارتباط الذي الذي يعكس الطبيعة الديناميكية في السلسلة ، و يمكن إجراء هذا الاختبار بعدد من الصيغ بدون حد ثابت و حد الثابت و الاتجاه الزمني، إذ يختلف هذا الاختبار عن اختبار ADF في كونه لا يحتوي على القيم المتباطئة للفروق¹.

الفرع الثاني : طرق إجراء التكامل المشترك (Cointegration):

هناك عدة طرق لاختبار التكامل المشترك، و من أشهرها الطريقة التي اعتمدها كل من انجل كرانجر (Angel –Granger ,1987) حيث تبدأ خطوات هذه الطريقة باختبار ما إذا كانت السلاسل الزمنية متكاملة تكاملا مشتركا من نفس الدرجة للمتغيرات محل الدراسة و ذلك باستخدام أحد اختبارات جذور الوحدة (اختبارات استقرارية السلاسل)، فإذا كانت هذه السلاسل مستقرة من نفس الدرجة، فسوف يقودنا ذلك إلى اختبار التكامل المشترك بين المتغيرات على طريقة أنجل كرانجر عبر خطوتين أساسيتين و هما²:

- الخطوة الأولى : لتحديد ما إذا كانت متغيرات السلاسل الزمنية محل الدراسة متكاملة تكاملا مشتركا، يتم إجراء انحدار المتغيرات النموذج بطريقة OLS و ذلك حسب الصيغة التالية:

$$X_t = B_0 + B_1 X_{1t} + B_2 X_{2t} + \dots + B_n X_{nt} + e_t$$

و تكون معاملات النموذج متسقة تماما لأن السلاسل الزمنية متكاملة تكاملا مشتركا، و من ثم استخراج البواقي المقدر.

¹ - زيرمي نعيمة. نفس المرجع، ص297.

² - يحيى حمود حسن، حسام الدين زكي، المرجع سبق ذكره، ص12.

- الخطوة الثانية : اختبار مدى استقرارية سلسلة البواقي المقدرة ($\hat{\epsilon}_t$) من النموذج السابق باستخدام اختبار جذور الوحدة على نموذج الإنحدار الذاتي لخطأ التوازن التي تمثل مقدار الخطأ في علاقة الأجل الطويل.

و في خطوة موالية، يسمح اختبار جوهنسن (Johanson,1988) بتحديد عدد علاقات التكامل المشترك من خلال تحديد رتبة المصفوفة التي تركز على معامل (Trace):

$$\lambda_{\text{trace}} = n \sum_{i=r+1}^k L_n (1 - \lambda_i)$$

حيث تقدر رتبة المصفوفة لتحديد علاقات التكامل المترامن بين متغيرات النموذج وفق ما يلي¹:

- رتبة المصفوفة π تساوي الصفر $H_0 : (r=0)$ مقابل $H_1 : (r>0)$ ، إذا كانت λ_{trace} أصغر من قيم الدرجة الجدولية لا نرفض الفرضية العدمية H_0 ونمر إلى الاختبار الذي يليه. وفي حالة رفض الفرضية H_0 (λ_{trace} أكبر من قيم الدرجة الجدولية) فهذا معناه لا وجود لأي علاقة تكامل مترامن، ونتوقف عند الاختبار.

- رتبة المصفوفة π تساوي الواحد $H_0 : (r=1)$ مقابل $H_1 : (r>1)$ ، فإذا كان λ_{trace} أكبر من قيم الدرجة الجدولية) فإننا نرفض الفرضية الأولى H_0 و نقبل الفرضية الثانية H_1 و نمر إلى الاختبار الذي يليه. أما في حالة قبول الفرضية H_0 فهذا معناه يوجد علاقة واحدة للتكامل المترامن، ونتوقف عند الاختبار.

- رتبة المصفوفة π تساوي اثنان $H_0 : (r=2)$ مقابل $H_1 : (r>2)$ ، فإذا كان λ_{trace} أكبر من قيم الدرجة الجدولية) فإننا نرفض الفرضية الأولى H_0 و نقبل الفرضية الثانية H_1 و نمر إلى الاختبار الذي يليه نمر إلى الاختبار الذي يليه. أما في حالة رفض الفرضية H_0 فهذا معناه يوجد علاقيتين للتكامل المترامن، ونتوقف عند الاختبار. و هكذا نمر من اختبار إلى اختبار حتى تتحدد علاقات التكامل المترامن التي تجمع بين متغيرات النموذج على المدى الطويل.

- وفي حالة رفض كل الفرضيات H_0 ، نقوم باختبار الفرضية: رتبة المصفوفة π تساوي $(k-1)$ ، $H_0 : (r=k-1)$ مقابل $H_1 : (r=k)$ ، وفي حالة رفض الفرضية العدمية H_0 فهذا يعني أن رتبة

¹ - Régis Bourbonnais , op Cit,p309.

المصفوفة تساوي (k) وبالتالي عدم وجود علاقة تكامل متزامن بين المتغيرات لأن كل المتغيرات مستقرة، وفي حالة عدم رفض الفرضية H_0 أي رتبة المصفوفة تساوي (k-1) فهذا يدل على وجود (k-1) علاقة تكامل متزامن بين المتغيرات.

إن الدراسة القياسية التي قمنا بها لتفسير العلاقة الرابطة بين محددات الاستثمار الأجنبي في الجزائر و المغرب و تونس، مستوحاة من معطيات على شكل سلاسل زمنية تضم الفترة ما بين 1980 إلى 2014. تم استخراجها من قبل قاعدة بيانات لصندوق النقد الدولي «FMI»، الديوان الوطني للإحصاء للجزائر «ONS»، بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية «CNUCED»، البنك العالمي «BM»، مركز الأبحاث الاقتصادية و الإحصائية و الاجتماعية و التدريب للبلدان الإسلامية «SESRIC»، حيث تم تحليل و قياس أثر المتغيرات وفق نموذج الانحدار الخطي المتعدد كما هو موضح في المعادلة التالية:

$$IDE_t = f(\text{caractéristiques économiques du pays en } t) + \varepsilon_t$$

و التي تترجم بالمعادلة التالية:

$$IDE_t = \alpha_1 + \alpha_2 PIB_t + \alpha_3 INF_t + \alpha_4 OPEN_t + \alpha_5 TCHANG_t + \varepsilon_t$$

حيث أن:

- IDE : تمثل إجمالي التدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي إلى البلد للفترة t نسبة إلى الناتج المحلي الخام، و هو المتغير المفسر بمتغيرات أخرى، حيث نحاول أن نقدر من خلال الدراسة طبيعة العلاقة بينه و بين المتغيرات المفسرة وفق للمعطيات المعروضة، فتدفقات رؤوس الأموال على شكل استثمارات أجنبية مباشرة بين الدول تخضع لعدة من العوامل و المحددات التي تؤثر على انسيابها؛

- INF_t : و يمثل معدل التضخم و الذي يقيس التغير في مستوى العام للأسعار، و يفترض أن تكون العلاقة بين معدل التضخم و تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد عكسية طبقا للنظرية الاقتصادية، و هو مؤشر هام حول فعالية السياسة النقدية و الاستقرار الاقتصادي، و من أهم الدراسات التي استعملت معدل التضخم كمؤشر هام يؤثر على قرارات المستثمر الأجنبي نجد كل من (Marouane Alaya et

Chor Foon Tang et)¹(Ali Al-sading,2013) و (Lahcen Abdelmalki et all,2012) و all,2009)
²(all,2014).

PIB_{ht}: ويمثل الناتج الداخلي الخام الفردي للبلد المضيف للفترة t، و قد يقيس القدرة الشرائية للفرد التي تحدد بدورها حجم السوق المحلي للبلد المتلقي للاستثمارات الواردة، فالناتج المحلي الإجمالي يمثل القيمة الحقيقية للدخل الذي يوزع بين الانفاق الاستهلاكي و الادخار الفردي، ومن بين أهم الدراسات التي استخدمت الناتج المحلي الفردي كمحدد هام لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نجد كل من (Eric Neumayer,2005) و (Mushtaq Ahmad,2011) و (Johannes Becker et all,2012) و (Priscila Gomes et all,2013) و (Céline Azémar et all, 2008)³ و (Qichun He and Meng)³ و (Sun,2014) و (M.W.Chan et all,2013) و (Chaiyasit Anuchitworawong,2014)⁴.

OPEN_t : و هو مؤشر يقيس درجة الانفتاح أو التقييد التجاري للبلد للفترة t وفق السياسات التجارية المنتجة و الاتفاقيات المبرمة للتحرير التجاري، و قد تم احتساب هذا المؤشر بأخذ نسبة مجموع الصادرات و الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، فقد يميل أحيانا الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الاقتصاديات المفتوحة بعيدا عن الحواجز و القيود و ذلك ضمانا لتعظيم العائد، في حين هناك استراتيجيات أخرى تنتهجها الشركات الأجنبية لخدمة السوق المحلي تهتم بالتقييد التجاري للبلد المضيف للحفاظ على مكانتها السوقية بعيدا عن أي منافسة. و من بين الدراسات التي نادت بدرجة الانفتاح التجاري كمحدد هام للتدفق الاستثمار الوارد نجد كل من (Soo Khoon et all,2014)⁵

¹ - Ali Al-Sadig, **The effects of foreign direct investment on private domestic investment : evidence from developing countries**, Empirical economics (44),2013, pp1267-1275.

² - Tang .C, Chee.Y, Ozturk .I, **The determinants of foreign direct investment in Malaysia :a case for electrical and electronic industry**, Economic Modelling (43),2014, pp 287-292.

³ - Céline Azémar, Andrew Delios, **Tax competition and FDI : The special case of developing countries**, The Japanese and international economies (22),2008,pp85-108.

⁴ - Chaiyasit.A, Kannika.T, **Determinants of foreign direct investment in Thailand :Does natural disaster matter ?**, International journal of Disaster Risk reduction,2014.

⁵ - Soo.K.G, Koi. N.W, Siew.Y.T, **Trade linkages of inward and outward FDI :Evidence from Malaysia**, Economic Modelling, (35),2013,pp 224-230.

و¹(Hakimi et Hamdi,2016) و²(Mounir Belloumi,2014) و³(Zuzana Szkorupova ,2014) و⁴(Xiaming Liu et all,2001) و⁵(Inoussa Boubacar,2015).

- $CHANG_t$: سعر الصرف الحقيقي للعملة الوطنية، حيث يعتبر سعر صرف البلد المضيف محددًا هام يؤثر على تفضيلات المستثمر الأجنبي و على التدفقات الواردة لرؤوس الأموال، على اعتبار أن تحسن قيمة عملة البلد المضيف تقلل من فوارق تحويل الأرباح إلى البلد الأصلي للشركة المستثمرة ، و هذا ما وصلت إليه بعض الدراسات التجريبية ، و في ذات السياق خلصت نتائج دراسة أخرى إلى أن انخفاض قيمة عملة البلد المضيف تشجع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بسبب انخفاض تكاليف الاستثمار، و لعل من أبرز الدراسات التي اهتمت بفحص العلاقة بين التدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر و سعر صرف عملة البلد المضيف نجد كل من⁶(Hosein and Mirfatah,2012) و⁷(Shinji and shi,2011) و⁸(Marchant.M et all,1999).

- α_i معاملات النموذج و ε_t يمثل شعاع الخطأ.

¹ - Hakimi.A, Hamdi.H, **Trade liberalization, FDI inflows, environmental quality and economic growth : A comparative analysis between Tunisia and Morocco**, Renewable and Sustainable Energy Reviews (58),2016, pp1445-1456.

² - Mounir Belloumi, **The relationship between Trade,FDI and economic growth in Tunisia : an application of the autoregressive distributed lag model**,Economic systems (38),2014,pp 269-287.

³ - Zuzana Szkorupova, **A causal relationship between foreign direct investment, economic growth and export for slovakia**, Procedia Economics and finance (15),2014,pp 123-128.

⁴ - Xiaming.L, Chengang .W, Yingqi Wei, **Causal links between foreign direct investment and trade in China**, China Economic Review (12),2001, pp 190-202.

⁵ - Inoussa Boubacar, **Spatial determinants of U.S.FDI and export in OECD countries**, Economic Systems, 2015.

⁶ - Hosein .S, Maryam.M, **The impact of exchange rate Volatility on foreign direct investment in Iran**, International conference on applied economics,2012,pp 365-373.

⁷ - Shinji Takaji,Zongying shi, **Exchange rate movements and foreign direct investment (FDI) : Japanese investment in Asia,1987-2008**, Japan and the world economy (23),2011,pp 265-272.

⁸ - Marchant.M, Saghalian.S, Vickner.S, **Trade and foreign direct investment management strategies for U.S processed food firms in China** , International Food and Agribusiness Management Review,(2),1999,pp 131-143.

المطلب الثاني: الدراسة القياسية للعلاقة بين المتغيرات

بعد التعريف بالدراسة و النموذج المستخدم لفحص العلاقة بين التدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر و أهم المحددات الاقتصادية التي تؤثر على هذه التدفقات، نتطرق مباشرة إلى تطبيق الاختبارات على السلاسل الزمنية المختارة للمتغيرات بدءا بتحديد استقرارية السلاسل من خلال ما سيتضمنه الفرع الأول من هذا المطلب.

الفرع الأول: اختبارات جذر الوحدة (Test unit root)

من أجل دراسة استقرارية أو سكون السلاسل الزمنية سنعمد في دراستنا على اختبارين، اختبار (ADF) واختبار Phillips-Perron (PP).

الجدول (6-15): اختبارات استقرارية السلاسل الزمنية لجذر الوحدة عند المستوى

النتيجة	PP			ADF			المتغيرات	البلد
	الحالة 03	الحالة 02	الحالة 01	الحالة 03	الحالة 02	الحالة 01		
غير مستقرة	-1.331934	-3.273697	-1728627	-1.370997	1.003610	-1.747796	IDE	الجزائر
	-1.952473	-3.568379	-2963972	-1.952473	-3.690814	-2.963972		
	(0.1653)	(0.0900)	(0.4072)	(0.1546)	(0.9996)	(0.3980)		
غير مستقرة	-0.344115	-2.485980	-1.403209	-0.330578	-2.504271	-1.403209	OPEN	
	-1.951000	-3.548490	-2.951125	-1.951000	-3.548490	-2.951125		
	(0.5536)	(0.3325)	(0.5692)	(0.5587)	(0.3242)	(0.5692)		
غير مستقرة	1.590825	-0.729120	0.460642	1.513979	-0.834190	0.423858	LNPIBH	
	-1.951000	-3.548490	-2.951125	-1.951000	-3.548490	-2.951125		
	(0.9701)	(0.9625)	(0.9827)	(0.9652)	(0.9521)	(0.9811)		
غير مستقرة	-1.336108	-2.127862	-1.816867	-1.288593	-2.008133	-1.702701	INF	
	-1.951000	-3.548490	-2.951125	-1.951000	-3.548490	-2.951125		
	(0.1646)	(0.5126)	(0.3663)	(0.1783)	(0.5762)	(0.4209)		
غير مستقرة	1.050839	-1.456993	-0.745956	0.775141	-0.864497	-0.640111	TCHANG	
	-1.951000	-3.548490	-2.951125	-1.951332	-3.548490	-2.951125		
	(0.9198)	(0.8247)	(0.8214)	(0.8761)	(0.9487)	(0.8483)		
مستقرة	-0.815994	-4.005545	-2.203483	-0.306030	-3.939274	-2.331075	IDE	المغرب
	-1.951000	-3.548490	-2.951125	-1.951332	-3.548490	-2.951125		
	(0.3551)	(0.0180)	(0.2088)	(0.5677)	(0.0210)	(0.1685)		
مستقرة	-0.601069	-1.730553	-2.027358	-0.322604	-3.908169	-3.632038	OPEN	
	-1.951000	-3.548490	-2.951125	-1.953858	-3.595026	-2.971853		
	(0.4495)	(0.7154)	(0.2743)	(0.5597)	(0.0263)	(0.0114)		
غير مستقرة	2.533189	-2.205481	0.933373	2.859284	-2.161909	1.157179	LNPIBH	

	-1.951000	-3.548490	-2.951125	-1.951000	-3.548490	-2.951125		
	(0.9964)	(0.4716)	(0.9948)	(0.9984)	(0.4945)	(0.9972)		
مستقرة	-1.879045	-3.938525	-2.040247	-1.723355	-3.916426	-2.321346	INF	
	-1.951000	-3.548490	-2.951125	-1.952066	-3.548490	-2.951125		
	(0.583)	(0.0211)	(0.2691)	0.0802	(0.0222)	(0.1714)		
مستقرة	0.326129	-3.192387	-3.738948	0.538856	-3.241480	-3.964511	TCHANG	
	-1.951000	-3.548490	-2.951125	-1.951000	-3.548490	-2.951125		
	(0.7740)	(0.1029)	(0.0087)	(0.8274)	(0.0935)	(0.0044)		
مستقرة	-1.768476	-4.246454	-3.985472	-1.292588	-4.252875	-3.985472	IDE	
	-1.951000	-3.548490	-2.951125	-1.951332	-3.548490	-2.951125		
	(0.0733)	(0.0102)	(0.0041)	(0.1770)	(0.0100)	(0.0041)		
غير مستقرة	0.413607	-2.767859	-1.675963	0.201280	-2.791871	-1.637997	OPEN	
	-1.951000	-3.548490	-2.951125	-1.951000	-3.548490	-2.951125		
	(0.7970)	(0.2181)	(0.4340)	(0.7386)	(0.2098)	(0.4528)		
غير مستقرة	3.115998	-2.492575	0.776004	3.115998	-2.499296	0.637772	LNPIBH	تونس
	-1.951000	-3.548490	-2.951125	-1.951000	-3.548490	-2.951125		
	(0.9992)	(0.3295)	(0.9921)	(0.9992)	(0.3265)	(0.9888)		
غير مستقرة	-1.534594	-2.540956	-2.590774	-1.178431	-0.107295	-2.668357	INF	
	-1.952473	-3.568379	-2.963972	-1.952910	-3.587527	-2.963972		
	(0.1153)	(0.3078)	(0.1059)	(0.2123)	(0.9919)	(0.0913)		
غير مستقرة	2.379788	-2.825169	-1.110832	2.569990	-2.692667	-1.107598	TCHANG	
	-1.951000	-3.548490	-2.951125	-1.951000	-3.548490	-2.951125		
	(0.9948)	(0.1986)	(0.7001)	(0.9967)	(0.2457)	(0.7014)		

المصدر: من إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج Eviews.8.

من خلال نتائج اختبارات جذر الوحدة باستخدام اختباري ADF و PP الميينة في الجدول (6-15)، نلاحظه أن القيم المحسوبة بالنسبة لسلسلة معدل الاستثمار الأجنبي المباشر من الناتج المحلي الإجمالي IDE و السلاسل الأخرى الخاصة بالمتغيرات المفسرة الخاصة بنموذج الاقتصاد الجزائري كانت أكبر من القيم الجدولية عند مستويات معنوية 1%، 5% و 10%، مما يعني رفض الفرضية العدمية أي وجود جذر وحدة و بالتالي فالسلاسل الزمنية غير مستقرة عند المستوى. بينما لو أخذنا السلاسل الزمنية للمتغيرات الخاصة بالاقتصاد المغربي فنجد أن القيمة المحسوبة لكل من IDE, OPEN, INF, TCHANG هي أصغر من القيم الحرجة عند مستوى 5% لكل من الاختبارين ADF و PP مما يعني أن السلاسل الزمنية لهذه المتغيرات هي مستقرة عند المستوى، بينما السلسلة الخاصة بالناتج المحلي الخام الفردي فهي غير مستقرة عند المستوى وفق ما أثبتته نتائج الاختبارين المدرجين في الجدول أعلاه، و عليه نلاحظ أن السلاسل الزمنية للمتغيرات الخاصة بالاقتصاد المغربي غير مستقرة من نفس الدرجة، و بالتالي لا يمكننا المرور إلى الخطوة الموالية أي اختبار تحديد

علاقات التكامل المتزامن في المدى الطويل بين المتغيرات لعدم توافر الشرط الأساسي في ذلك أي استقرارية السلاسل الزمنية للمتغيرات تكون من نفس الدرجة.

أما بخصوص السلاسل الزمنية الخاصة بمتغيرات الدراسة للاقتصاد التونسي ، فقد أظهرت نتائج الاختبارين أن القيم المحسوبة لكل من LNPIBH, INF, TCHANG, OPEN هي أكبر من القيم الحرجة عند المستوى 5% كما أن قيم احتمالاتها تفوق 0.05 و بالتالي نرفض الفرضية العدمية أي وجدد جذور وحدوية مما يؤكد ذلك أن السلاسل الزمنية لهذه المتغيرات غير مستقرة عند المستوى، في حين نجد أن السلسلة الزمنية الخاصة بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر IDE مستقرة عند المستوى وفق ما أثبتته نتائج الاختبار ذلك أن القيمة المحسوبة لها أصغر من القيمة الحرجة عند المستوى 5% مما يثبت ذلك عدم وجود جذور وحدوية للسلسلة. ونستخلص أنه لا يمكننا المرور إلى الخطوة الموالية و نتوقف عند هذا الاختبار الخاص بمتغيرات الدراسة للاقتصاد التونسي ما دام أن السلاسل الزمنية غير مستقرة من نفس الدرجة، حيث نمر مباشرة إلى دراسة استقرارية السلاسل الزمنية الخاصة بالاقتصاد الجزائري عند الفروق الأولى مادام أن نتائج الاختبار قد أثبتت أنها غير مستقرة عند المستوى، حيث يوضح الجدول الموالي اختبارات استقرارية السلاسل الزمنية للفروق الأولى كما يلي:

الجدول(6-16): اختبارات استقرارية السلاسل الزمنية لجذر الوحدة للفروق الأولى

النتيجة	PP			ADF			المتغيرات	البلد
	الحالة 03	الحالة 02	الحالة 01	الحالة 03	الحالة 02	الحالة 01		
مستقرة	-6.415995	-6.149960	-6.282744	-6.817183	-6.584624	-6.692101	D(IDE)	الجزائر
	-1.953381	-3.580623	-2.971853	-1.954414	-3.595026	-2.981038		
	(0.0000)	(0.0001)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0001)	(0.0000)		
مستقرة	-4.518006	-4.449402	-4.439289	-4.604663	-4.540996	-4.533238	D(OPEN)	
	-1.951332	-3.552973	-2.954021	-1.951332	-3.552973	-2.950421		
	(0.0000)	(0.0063)	(0.0013)	(0.0000)	(0.0051)	(0.0010)		
مستقرة	-5.515341	-6.259041	-5.678497	-5.409735	-4.928687	-5.669250	D(LNPIBH)	
	-1.951332	-3.552973	-2.954021	-1.951332	-3.557759	-2.954021		
	(0.0000)	(0.0001)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0020)	(0.0000)		
مستقرة	-5.377468	-5.225016	-5.316276	-5.367198	-5.210028	-5.304246	D(INF)	
	-1.951332	-3.552973	-2.954021	-1.951332	-3.552973	-2.954021		
	(0.0000)	(0.0009)	(0.0001)	(0.0000)	(0.0009)	(0.0001)		
مستقرة	-2.919087	-3.457489	-3.498756	-3.053970	-3.550926	-3.584763	D(CHANG)	
	-1.951332	-3.552973	-2.954021	-1.951332	-3.552973	-2.954021		
	(0.0048)	(0.0610)	(0.0143)	(0.0034)	(0.0502)	(0.0116)		

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Eviews.8

تشير نتائج الاختبار استقرارية السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة وفق اختبار ADF المبين في الجدول (6-16) أن سلاسل الزمنية لكل المتغيرات هي مستقرة من الدرجة الأولى (1st Difference) عند مستوى معنوية 5%، أي أن كل القيم الإحصائية للاختبار هي أصغر من القيمة الحرجة عند مستوى 5% لكن من الحالات الثلاث بالقاطع أو القاطع و الاتجاه أو بدون القاطع و الاتجاه للمتغيرات و هذا ما يدل على استقراريتها ، و قد أكد ذلك أيضا اختبار فليبس بيرون (Teste PP) نفس النتائج لمختلف السلاسل الزمنية المدروسة على أنها مستقرة من الدرجة الأولى على اعتبار أن القيم الاحصائية أصغر من المستويات الحرجة عن 5% و أن قيم الاحتمالات للسلاسل أصغر من 0.05 وفق ما يوضحه الجدول السابق.

- تحديد فترة الإبطاء:

لقد بينت نتائج الاختبار السابق أن السلاسل الزمنية الخاصة بمتغيرات النموذج للجزائر مستقرة من نفس الدرجة عند المستوى الأول، و قبل فحص امكانية وجود علاقات طويلة المدى بين المتغيرات وفق منهجية التكامل المتزامن ، فقد وجب علينا أولا تحديد فترة الإبطاء بين المتغيرات، حيث يتم ذلك من خلال تقدير معايير كل من (Sequential modified LR test statistic) و (Final Prediction error) ثم (Akaike information criterion AIC) و (Schwarz information Criterion SC) و (Hannan-Quinn information criterion HQ) و الجدول الموالي يوضح نتائج اختبار التباطؤ الزمني للمتغيرات:

الجدول (6-17): نتائج اختبار تحديد فترات الإبطاء

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-316.5286	NA	37940.58	24.73297	24.97491	24.80264
1	-179.0004	211.5819*	6.888798*	16.07696	17.52861*	16.49498*
2	-151.0309	32.27249	6.977688	15.84853*	18.50989	16.61491
3	-130.0585	16.13264	19.89638	16.15835	20.02941	17.27307

المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج Eviews.8

تشير نتائج اختبار فترة الإبطاء الموضحة في الجدول (6-17) أن غالبية المعايير المستخدمة قد أعطت الفترة الأولى (1) و ذلك وفق مؤشرات كل من (LR) و (FPE) و (SC) و (HQ)، و عليه ستستخدم هذه الفترة لتقدير علاقات التكامل المتزامن بين المتغيرات من خلال اختبار جوهنسن (Johansen Cointegration Test)

الفرع الثاني: اختبار التكامل المتزامن بين المتغيرات (Cointegration test)

لقد تم الكشف عن استقرارية السلاسل الزمنية من خلال اختبارين ADF و PP ، والذي تبين من خلالهما أن السلاسل الزمنية مستقرة من نفس الدرجة عند الفروق الأولى ، و هذا ما يسمح لنا بالمرور للخطوة الموالية و ذلك بعد تحديد فترة الإبطاء الزمنية ، و هي خطوة الكشف ما إذا كانت هناك علاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و باقي المتغيرات في المدى الطويل ، حيث يسمح اختبار (Johansen test) بتحديد إمكانية التكامل المتزامن بين المتغيرات من خلال النتائج الموضحة في الجدول الموالي:

الجدول (6-18): نتائج اختبار التكامل المشترك لـ (Johansen)

إحصائية اختبار القيمة العظمى Max-eigen			إحصائية اختبار الأثر: Trace			الفرضيات		البلد
القيمة الحرجة (%5)	القيمة المحسوبة	Eigen.V	القيمة الحرجة (%5)	القيمة المحسوبة	Egen.V	الفرضية البديلة	فرضية العدم	الجزائر
33.87687	35.25898	0.716133	69.81889	64.24333	0.716133	$r > 0$	$r = 0^*$	
27.58434	15.54678	0.426067	47.85613	28.98435	0.426067	$r > 1$	$r = 1$	
21.13162	12.07728	0.350356	29.79707	13.43757	0.350356	$r > 2$	$r = 2$	
14.26460	1.217633	0.042555	15.49471	1.360288	0.042555	$r > 3$	$r = 3$	
3.841466	0.142655	0.005082	3.841466	0.142655	0.005082	$r > 4$	$r = 4$	

المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج Eviews.8

وفقا للنتائج المتحصل عليها في الجدول السابق، يمكننا تحديد عدد التكامل المشترك بين المتغيرات من خلال فرضية العدم ، حيث نلاحظ أن قيم الصحيحة للمصفوفة A المقدره هي كما يلي: $0.71 = 1\lambda$ ، $0.42 = 2\lambda$ ، $0.35 = 3\lambda$ ، $0.04 = 4\lambda$ ، $0.005 = 5\lambda$ ، و عليه و بعد اختبار الفرضيات نحصل على ما يلي:

- عند الفرضية $r=0$ فإن إحصائية اختبار القيمة العظمى (Max_eigen) هي أصغر من القيمة الحرجة عند 5% يعني أن $33.87 < 35.25$ ، منه نرفض فرضية العدمية و نقبل الفرضية البديلة أي أن رتبة المصفوفة أكبر من الصفر؛

- عند الفرضية $r=1$ فإن إحصائية اختبار القيمة العظمى (Max_eigen) هي أكبر من القيمة الحرجة عند 5% يعني أن $27.58 > 15.54$ ، منه نقبل الفرضية حيث أن رتبة المصفوفة تساوي الواحد.

نستخلص من خلال اختبار جوهنسان أن هناك علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات في المدى الطويل، أي وجود توليفة خطية بين الاستثمار الأجنبي المباشر و محدداته ، حيث أنها لا تبتعد عن بعضها البعض على المدى الطويل و تظهر سلوكا متشابها. حيث يمكننا الآن المرور إلى تقدير العلاقة بين المتغيرات في المدى الطويل و ذلك باستخدام نموذج (Vector error correction model VECM)

الفرع الثالث : تقدير نموذج شعاع تصحيح الخطأ لمتغيرات الدراسة (VECM)

سنشرع الآن في تقدير نموذج VECM و يعني " Vector Error Correction Model " حيث أن وجود علاقة تكامل مشترك يعني إضافة حد تصحيح الخطأ، و الذي يقيس سرعة تكيف الاختلالات في الأجل القصير إلى التوازن في الأجل الطويل، أي يشير إلى مقدار التغير في المتغير التابع نتيجة لانحراف قيمة المتغير المستقل في الأجل القصير عن قيمته التوازنية في الأجل الطويل بمقدار وحدة واحدة¹.

¹: هدروق أحمد، دراسة قياسية لأثر الاستثمار الأجنبي المباشر و رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في المدى البعيد (حالة الجزائر): 1970-2012، المجلة الجزائرية للاقتصاد و المالية، العدد 02- سبتمبر 2014، ص 104.

الجدول (6-19): نموذج تصحيح الأخطاء VECM الخاص بالجزائر

$D(IDE) = -0.101165611787*(IDE(-1) - 0.381246288903*INF(-1) - 1.9300936689*LNPIBH(-1) - 0.0238450423608*OUV(-1) + 0.0228158050335*TCHANG(-1) + 17.3996701327) + 0.262586810967*D(IDE(-1)) - 0.0482354241911*D(INF(-1)) + 2.81950689472*D(LNPIBH(-1)) + 0.042822098099*D(OUV(-1)) + 0.0636442683861*D(TCHANG(-1)) - 0.172341363673$				
R ² = 0.53		n=28		
	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	-0.101166	0.033917	-2.982733	0.0071
C(2)	0.262587	0.170020	1.544450	0.1374
C(3)	-0.048235	0.018010	-2.678268	0.0141
C(4)	2.819507	0.912940	3.088381	0.0056
C(5)	0.042822	0.013948	3.070063	0.0058
C(6)	0.063644	0.028340	2.245761	0.0356
C(7)	-0.172341	0.093875	-1.835853	0.806
Equation: $D(IDE) = C(1)*(IDE(-1) - 0.381246288903*INF(-1) - 1.9300936689*LNPIBH(-1) - 0.0238450423608*OUV(-1) + 0.0228158050335*TCHANG(-1) + 17.3996701327) + C(2)*D(IDE(-1)) + C(3)*D(INF(-1)) + C(4)*D(LNPIBH(-1)) + C(5)*D(OUV(-1)) + C(6)*D(TCHANG(-1)) + C(7)$ Observations: 28 R-squared 0.531561 Mean dependent var 0.007042 Adjusted R-squared 0.397721 S.D. dependent var 0.452550 S.E. of regression 0.351209 Sum squared resid 2.590307 Durbin-Watson stat 2.541519				

المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Eviews.8

نلاحظ من خلال نتائج اختبار نموذج تصحيح الخطأ المبين في الجدول أعلاه أن الحد C(1) قد ظهر بالإشارة السالبة بقيمة: -0.101 و هو حد تصحيح الخطأ في حين أن الاحتمال قد بلغ 0.007 و قيمة صغيرة جدا أصغر من معنوية 5 % . ومن هذا المنطلق يمكن الحكم بأن حد تصحيح الخطأ أو (سرعة تعديل اختلالات المدى القصير إلى التوازن في المدى الطويل) استوفى الشرطين الأساسيين المتمثلين في أن يكون سالبا و معنويا، و بالتالي نقول أنه توجد علاقة سببية في المدى الطويل بين متغيرات الدراسة حيث يؤثر كل من OPEN و INF و TCHANG و LNPIBH في IDE، حيث أن سلوك الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد سيستغرق عند حدوث أي صدمة حوالي 9.88 سنة (1/0.106166) حتى يصل إلى وضع التوازن في الأجل الطويل. أما فيما يخص سرعة التعديل فنقول أنه يتم تعديل 98.8534% سنويا من اختلالات توازن للاستثمار الأجنبي المباشر في المدى الطويل.

من خلال المعادلة المقدره أعلاه لنموذج تصحيح الخطأ ، نلاحظ أن هناك تأثير معنوي لمتغيرات الدراسة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ، حيث ظهر معامل التضخم بإشارة سالبة و قدر بـ: -0.048- و منه نقول أن تدفقات الاستثمار الواردة تتأثر سلبا مع تغير مستوى التضخم ، فإذا ارتفع هذا الأخير ب: 1% ستراجع تدفقات الاستثمار بـ: 4.8% على المدى الطويل. في حين نلاحظ أن الاستثمار الأجنبي يتأثر إيجابيا بتغير حجم الناتج الداخلي الخام الفردي وفق نتائج الجدول السابق ، إذ قدرت قيمة المعلمة الخاصة بالمتغير (LNPIBH) بـ: 2.82 و هي معنوية عند المستوى 5%، حيث نستنتج أنه إذا ارتفع الناتج المحلي الفردي بـ: 1% تستجيب تدفقات الاستثمار الوارد تقريبا ثلاث أضعاف ارتفاعا من القيمة التي ارتفع بها الناتج الفردي. أما بخصوص علاقة الانفتاح التجاري(OUV) مع التدفقات الواردة للاستثمار فقد ظهرت بعلاقة طردية بين المتغيرين و ذلك بمعامل موجب قدر بـ: 0.042 و هي قيمة معنوية قدر احتمالها أقل من 5%، و عالية نستخلص من خلال المعادلة أنه إذا ارتفعت درجة الانفتاح التجاري بنسبة 1% فسترتفع قيمة التدفقات الواردة بنسبة 4.2% إذ يلاحظ أن هذا التغير يأتي عقب مرور فترة زمنية واحدة وفق ما تم تحديده سابقا، و قد جاء أثر سعر الصرف إيجابيا على المتغير (IDE) حيث تؤدي الزيادة في الفترة السابقة بوحدة واحدة في سعر الصرف إلى 6.63% في الاستثمار الأجنبي في الفترة الموالية.

و بعد تحديد نموذج تصحيح الخطأ، نمر الآن مباشرة إلى تقيد العلاقة السببية بين المتغيرات في المدى القصير، حيث سيتم ذلك عن طريق اختبار (Wald test)

الجدول (6-20): نتائج اختبار السببية للمدى القصير عن طريق (Wald test)

الاحتمال	Chi-square	الاحتمال	F-statistic	الفرضية العدمية	
0.0074	7.173117	0.0141	7.173117	C(3) = 0	INF
0.0020	9.538097	0.0056	9.538097	C(4) = 0	LNPIBH
0.0021	9.425289	0.0058	9.425289	C(5) = 0	OUV
0.0247	5.043443	0.0356	5.043443	C(6) = 0	TCHANG

المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج Eviews.8

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن القيم الإحصائية لـ: F لكل المن المتغيرات الأربع المستقلة هي معنوية عند المستوى 5% و هي أصغر الاحتمالات الحرجة، و منه نرفض فرضية العدمية التي تنص على عدم امكانية وجود علاقات سببية في المدة القصير بين المتغيرات و نقبل الفرضية العكسية ، حيث أن هناك علاقة سببية في المدى القصير بين الاستثمار الأجنبي المباشر

الوارد في الجزائر (IDE) و المحددات الاقتصادية المعنية بالدراسة (INF, LNPIBH) (,OUV,TCHANG).

و الآن لا بأس بالقيام بمجموعة أخرى من الاختبارات من شأنها الكشف ما إذا كان النموذج المقدر يعاني من بعض المشاكل الاحصائية كالارتباط الذاتي للبواقي، التوزيع غير الطبيعي للبواقي، و عدم تجانس البواقي، حيث سنبدأ باختبار LM و الجدول التالي يبين نتائج هذا الاختبار :

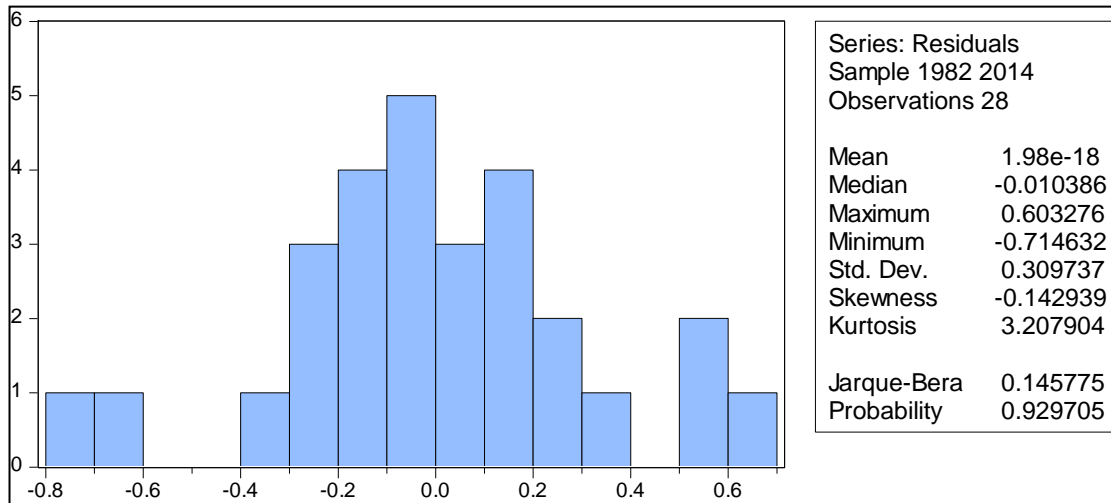
الجدول (6-21): نتائج اختبار LM للارتباط الذاتي للأخطاء

الاحتمال	LM-stat	الفرضية العدمية	
0.0867	3.245550	عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء	Leg1
0.0780	2.925983	عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء	Leg2

المصدر: من إعداد الباحث بناء على مخرجات Eviews.8

نلاحظ من الجدول أعلاه، أن قيم الاحتمالات عند درجة التأخير الأولى و الثانية، جاءت كلها أكبر من الاحتمال الحرج عند 05%، و هذا ما يؤدي بنا إلى قبول الفرضية العدمية و رفض الفرضية البديلة، و منه يكمن الحكم بعدم معاناة النموذج من الارتباط الذاتي للبواقي "L' autocorrelation"، و بعد الانتهاء من هذا الاختبار المهم، سننتقل فيما يلي إلى اختبار التوزيع الطبيعي للأخطاء معتمدين على اختبار "Jarque-Bera"، و نتائج هذا الاختبار ممثلة في الشكل التالي:

الشكل رقم (6-14): نتائج اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي لـ: Jarque-Bera



المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على مخرجات برنامج Eviews.8

نلاحظ من الشكل أعلاه أن القيمة الإحصائية لـ: Jarque-Bera قد بلغت 0.14، حيث أن قيمة الاحتمال هي أكبر من القيمة حرجة عند 05%، و هذا يؤدي بنا إلى قبول الفرضية العدمية التي تنص على أن الأخطاء تتوزع توزيعاً طبيعياً.

و أخيراً نمو إلى دراسة عدم تجانس الأخطاء "Hétéroscédasticité" حيث سننعمد على اختبار " Breusch-Pagan-Godfrey" و كانت نتائج الاختبار ممثلة في الجدول التالي:

الجدول (6-22): نتائج اختبار Breusch-Pagan-Godfrey لعدم تجانس البواقي

الاحتمال	القيمة الإحصائية	الفرضية العدمية	
0.4190	1.092909	تجانس الأخطاء	F-statistic
0.3609	10.95684		Obs*R-squared
0.7438	6.803901		Scaled explained SS

المصدر: من إعداد الباحث بناء على مخرجات Eviews.8

يشير الجدول أعلاه إلى أن القيمة الإحصائية لـ: Obs*R-squared قد بلغت 10.95، حيث أن قيمة الاحتمال هي أكبر من القيمة حرجة عند 05%، و هذا يؤدي بنا إلى قبول الفرضية العدمية القائلة بأن الأخطاء متجانسة، و منه يمكن الحكم بأن النموذج لا يعاني من عدم تجانس الأخطاء. و في الأخير نلاحظ من الجدول رقم (6-22) أن القيمة الإحصائية F لفيشر تساوي 3.463467 و هي أكبر من القيمة الجدولية عند 05%، كما أن قيمة الإحصائية لـ: " Durbin-Watson stat " تساوي 2.56 هي أكبر من R2 الذي يساوي 0.39، أي أننا لم تقع في مشكل الانحدار الكاذب " régression fallacieuse " أو بالإنجليزية " spurious regression " .

المطلب الثالث : نتائج الدراسة القياسية

لقد توصلنا من خلال الدراسة القياسية إلى أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تتأثر بالمحددات الاقتصادية المختارة للاقتصاد الجزائري و ذلك من خلال ما أثبتته الاختبارات السابقة، كما أوضحت نتائج اختبار الاستقرار أن السلاسل الزمنية لكل من المغرب و تونس غير مستقرة من نفس الدرجة، مما تطلب ذلك منا الوقوف عند هذا الاختبار دون المرور إلى الاختبارات الموالية لفحص العلاقة بين المتغير و التابع و المتغيرات المستقلة كون أن ذلك يتنافى مع الشروط الأساسية لطريقة التكامل المشترك، غير أن هناك اختبارات أحيى تمكن من فحص العلاقة بين المتغيرات من هذا النوع سنعتمد عليها في الدراسات البحوث المستقبلية.

و بخصوص النموذج المعتمد لتقدير العلاقة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و باقي المتغيرات الاقتصادية في الجزائر، فقد أثبتت النتائج أن هناك علاقة تكامل مشترك في المدى الطويل بين المتغيرات، و عند اعتماد نموذج تصحيح الخطأ تبين أن معلمة الشعاع تحمل إشارة سالبة و معنوية و هو ما استوفى الشرطين الأساسيين مع تقدير سرعة تعديل الاختلالات للمدى القصير إلى التوازن في المدى الطويل و قد أعطت النتائج ما يلي :

- وجود تأثير سلبي لمعدلات التضخم في الجزائر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة خلال الفترة المدروسة، حيث كلما ارتفع معدل التضخم بـ: 1% تترجع التدفقات بـ: 4.8% على المدى الطويل، فالدعامة الاقتصادية ترى أن ارتفاع معدلات التضخم تدل على عدم الاستقرار النقدي في السوق المحلية مما ينعكس ذلك سلبا على تكاليف الإنتاج، إذ يعتبر احتواء الضغوط التضخمية من أولويات السياسة الاقتصادية لتحقيق الاستقرار عن طريق السلطة النقدية، و الجدير بالذكر أن معدلات التضخم شهدت مستويات عالية في الجزائر بسبب السياسة النقدية التوسعية التي انتهجتها البلاد جراء الوضعية المالية المريحة بسبب تعافي أسعار النفط في الأسواق العالمية.

- قدرت قيمة المعلمة الخاصة بتطور الناتج المحلي الخام الفردي بـ: 2.82 بإشارة موجبة، وهذا ما يثبت العلاقة الطردية بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر من خلال هذا النموذج، فارتفاع القدرة الشرائية للأفراد جاءت نتاج تبني الجزائر للسياسات اقتصادية توسعية مع الرفع من مستوى الأجور بخلق شبكة جديدة و دعم الأنظمة التعويضية، و قد تميل تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الاقتصاديات التي تتمتع باتساع في حجم السوق المحلي و ارتفاع الطلب الداخلي، و هذا

النوع يعرف بالاستثمار الباحث عن أسواق خارجية عن البلد الأصلي. و في ذات السياق لاحظنا أن معدلات النمو الاقتصادي المتزايدة في الفترات السابقة في الجزائر تأثرت إيجاباً بارتفاع عائدات قطاع الطاقة و أن تباين هذه المعدلات هو مرهون بمستقبل هذا القطاع في ظل الظروف الخارجية التي لا تتحكم فيها البلاد، و نذكر على أن عدد المشاريع الخاصة بالتدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي في مجال الخدمات قد و صلت إلى 120 مشروع خلال الفترة 2002-2015 تبعا لاحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ، في حين ارتفعت حصيلتها في كل من القطاع السياحي و النقل و الاتصالات.

- خلصت النتائج إلى أنه يوجد علاقة معنوية موجبة بين درجة الانفتاح التجاري و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حيث قدرت معلمة المؤشر بـ: 0.042 بإشارة موجبة، و بنظرة متأنية لواقع الاقتصاد الجزائري نلاحظ أن الدولة تبنت عدة تشريعات تهدف إلى التوجه نحو اقتصاد السوق و فتح الباب أمام الشراكة الأجنبية مع تذليل القيود الجمركية الكمية و الكيفية، كما تم إحداث عدة هيئات تسهر على ترقية استراتيجية تطوير التجارة الخارجية مع تحليل الأوضاع الهيكلية و الضرفية للأسواق العالمية، بل و تزويد المستثمرين المحليين و الأجانب بالمعلومات اللازمة حول فرص القطاع التجاري و الصناعي في الجزائر، و قد ترجم ذلك في التطور الملحوظ لمعدلات الانفتاح التجاري بتبني عدة إصلاحات هيكلية في مجال التجارة الخارجية تبعا للظروف الاقتصادية التي عاشتها الجزائر في كل فترة. و قد ارتفعت التدفقات الواردة إلى الجزائر المتوجهة إلى قطاع الصناعة و التي حضي قطاع الطاقة بأكبر حصة منها، و من جهة معاكسة قد تساهم القيود المفروضة على الواردات في الرفع من حجم التدفقات الواردة للاستثمار، إذ يصبح توطين المشاريع داخل البلد المضيف أكثر جدوى من التصدير له، و قد يكون له آثار إيجابية على مستوى الإنتاج الوطني و حجم التجارة الخارجية بتشجيع الصادرات و التقليل من الواردات، و قد استقطبت الجزائر مشاريع جديدة في مجال صناعة السيارات في الآونة الأخيرة، حيث تسعى الحكومة من خلال ذلك إلى كسب رهان مهم يتمثل في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر و خلق بيئة ملائمة للأعمال في مجال صناعة السيارات من جهة، و من جهة أخرى تخفيض فاتورة الواردات بنسب معتبرة.

- جاء أثر سعر الصرف إيجابيا على تدفقات الاستثمار الأجنبي الواردة وفق ما وضحته نتائج الدراسة، حيث تؤدي الزيادة في الفترة السابقة بوحدة واحدة في سعر الصرف إلى 6.63% في

الاستثمار الأجنبي في الفترة الموالية، فانخفاض قيمة العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية لبلدان الأصل يساهم في تدنئة تكاليف الانتاج و الذي يعظم ذلك من ربحية المستثمر الأجنبي، و لقد تبنت الجزائر أنظمة عديدة لتقييم العملة الوطنية خاصة بعد مرحلة الثمانينيات أين شهد الدينار الجزائري انزلاقا تدريجيا من نهاية 1987 إلى غاية 1992 بغية إعادة تقويم قيمة العملة بالمقاربة بين الطلب الوطني على السلع الأجنبية و المتوفر من العملة الصعبة، ثم جاءت مرحلة التخفيض الصريح للعملة الوطنية عام 1991 و 1994 مع محاولة ربط سعر الصرف بحجم الواردات ، و يمكننا أن نؤكد من خلال البيانات المتوافرة حول التدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي في الجزائر أنه خلال هذه الفترة سجلت الدولة غياب تام للتدفقات بسبب الوضع الأمني للبلاد و الضائقة المالية التي أجبرت الدولة على اللجوء إلى الهيئات الدولية ، و بعد هذه الفترة بدأت أسعار النفط تتعافى مما ساهم ذلك في تحسن المؤشرات الاقتصادية الكلية و ارتفاع التدفقات الواردة للاستثمار رغم التراجع الذي شهدته قيمة العملة الوطنية.

- نذكر من خلال الدراسة القياسية أن معامل التحديد قدر حوالي 53% مما يعني ذلك أن المؤشرات المختارة في هذه الدراسة تفسر تدفقات الاستثمار الأجنبي الواردة حوالي 53% و تبقى نسبة 47% لم تؤخذ في الحسبان، و يمكن أن تكون هذه المتغيرات أو المحددات كيفية لا يمكن تقديرها أو قياسها، و لعل من أهمها التشريعات القانونية التي تبنتها الدول في مجال تنظيم الاستثمار، و الإجراءات الإدارية الثقيلة التي قد تشوه بيئة الأعمال، حيث يرى الخبراء ضرورة تكييف القوانين وفق ما تمليه الأوضاع الاقتصادية للبلاد مع إعطاء أهمية لهذا المورد و خلق ديناميكية اقتصادية تسهم في خلق و تحسين معدلات النمو الاقتصادي خارج قطاع المحروقات.

خلاصة الفصل:

بعد دراستنا لهذا الفصل تبين أن الجزائر تبنت ترسانة من التشريعات القانونية قصد تصحيح المسار الاقتصادي في ظل الظروف التي شهدتها الاقتصاد الوطني، حيث جاء قانون النقد و القرض ليجسد نية الدول في التوجه نحو اقتصاد السوق و تبني سياسة الانفتاح التجاري و لو جزئياً بتكريس مجموعة من الضوابط في مجال الاستثمار و التجارة و البنوك، مع إلغاء إجراءات الاحتكار المعمول بها من طرف الدولة و فتح الباب أمام الاستثمار الأجنبي، وقد أوكلت مهمة تنظيم التجارة الخارجية لعدة هيئات تم استحداثها بموجب عدة قوانين، و في ذات السياق تبنت الدول المجاورة إصلاحات هيكلية لتفعيل ديناميكية النمو و الاستفادة من مزايا تدفقات رأس المال الأجنبي، حيث تم تدعيم هذا الخيار بعدة اتفاقيات شراكة ثنائية و متعددة الأطراف أعطت نقلة نوعية في قطاع التجارة الخارجية.

احتل المغرب المرتبة الأولى في مجال تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة مقارنة بالجزائر و تونس وفقاً لإحصائيات الهيئات الدولية المكلفة بالاستثمار، حيث بلغت أعلى قيمة لها عام 2014 و هي أكثر من ضعف ما استقطبته الجزائر في نفس العام، في حين شهدت هذه التدفقات تراجعاً ملحوظاً في الجزائر مباشرة بعد عام 2009، حيث يرجع الاقتصاديين سبب تباطؤ و انخفاض مستوى التدفقات الواردة إلى الظروف الدولية التي أثرت سلباً على حركية الاقتصاد العالمي كالأزمة المالية الأخيرة لعام 2008 التي أظهرت نتائج معكوسة على أغلب المؤشرات المالية و على موازين مدفوعات الدول من جهة، و من جهة أخرى صرامة التشريعات الوطنية في مجال الاستثمار و ملكية المشاريع الإنتاجية، إذ حددت ملكية المستثمر الأجنبي للمشروع في حدود 49% و تبقى 51% الباقية للمشاركة الوطنية مما ساهم ذلك في تراجع المشاريع الاستثمارية الأجنبية الواردة باعتبار أن المستثمر الأجنبي يسعى إلى تحقيق معدلات مرتفعة من الأرباح في ظل الفرص المتاحة و اتساع السوق المحلي و أن الشريك الوطني لا يرقى إلى متطلبات الجودة العالمية لتبقى فرص النجاح غير مؤكدة.

الخاتمة:

يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم اقتصاديات البلدان المضيفة من خلال الحزمة من المزايا التي يوفرها عند قدومه، فهو يتميز عن غيره من صور التدفقات العالمية بأنه عبارة عن مشروعات تقام في بلد غير بلد المستثمر يتم من خلالها نقل التكنولوجيا و تدفق رؤوس الأموال للداخل و خلق فرص عمل جديدة ، كما يفترض أن يترتب على تواجده زيادة في توظيف الموارد الاقتصادية و تحسين القدرات التنافسية للمنتجات الوطنية، و مضاعفة القدرات التصديرية و تحفيز الشركات المحلية، فضلا على أنه يتيح فرصة الإدماج في الاقتصاد العالمي بفعل الروابط التي تجمع بين الشركة الأم و فروعها في الخارج، و لكون أن الشركات متعددة الجنسيات لها خبرات هامة في مجال التنظيم و التسويق و المنافسة الدولية ، فيه تفتح الباب أمام شركات الدول المضيفة لتصريف منتوجاتها بالخارج.

تلخصت دوافع انسياب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال ما توصلنا إليه في تمويل التنمية الاقتصادية و ذلك في ظل قصور الموارد المحلية أمام ضخامة المشاريع التنموية المطلوبة من جهة ، و ضعف الموارد من العملة الصعبة التي يعجز قطاع التجارة الخارجية عن تحصيلها بسبب ضعف قاعدة التصدير و القطاع الإنتاجي ، كما تضمن المشاريع الإنتاجية الجديدة نقل التكنولوجيا الحديثة التي تفتقر إليها الدول النامية مع تخفيض مستويات البطالة عن طريق إحداث مناصب شغل جديدة ، و قد يسهم استقطاب المشاريع الأجنبية الممثلة في الشركات الاقتصادية في خلق منافسة داخلية تحفز المؤسسات الوطنية للبلد المضيف على ابتكار أساليب جديدة في الإنتاج بما يتماشى و متطلبات الجودة العالمية و بالتالي تحسين الكفاءة و الرفع من القدرة الإنتاجية للبلد.

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تطورا ملحوظا على الصعيد العالمي في ظل العقود الماضية ، و قد تبين أن تحسن وضع الاقتصاد العالمي و ارتفاع معدلات النمو في البلدان المتقدمة و النامية، فضلا على تحرير أنظمة الاستثمار و إلغاء الرقابة على حركية رؤوس الأموال و تبني سياسات التحرير التجاري لعديد من الدول ساهمت بشكل مباشر في تحسن تدفقاته، حيث أعطى ذلك دفعة قوية لأرصدة الاستثمارات الصادرة و الوافدة مع رفع مستوى صفقات التملك و الاندماج عبر الحدود و زيادة مبيعات فروع الشركات الأجنبية .

و في ذات السياق اتضح أن التدفقات الواردة إلى قطاع الخدمات قد عرفت نموا ملحوظا و طفرة نوعية من حيث التدفقات الواردة في كل من الدول الآسيوية و الاقتصاديات الافريقية و البلدان المتقدمة بنسب متفاوتة فاقت 50% ليأتي بعد ذلك القطاع الصناعي في المرتبة الثانية، كما لا يمكن إغفال دور الشركات متعددة الجنسيات في ارتفاع حصة الاستثمارات الدولية المباشرة و التي بدورها تعتبر محرك النمو الاساسي لتلك الشركات، و قد جاء نمو الشركات القومية محصلة طبيعية للاستثمارات الدولية التي حدثت في الماضي في ظل تطور مرادف للأدوات المالية الدولية و الأسواق العالمية وزيادة حدة المنافسة بينها، فرغم المزايا التي توفرها للبلدان المضيفة من نقل التكنولوجيا المتطورة فتح الأسواق العالمية أمام الصادرات الوطنية و استعمال أساليب حديثة في التنظيم و التسويق، إلا أن لها في المقابل آثار عكسية تتمثل في المخاطر التي تتقلها الخاصة بالتهرب الضريبي و تهريب رؤوس الأموال و أخرى متعلقة بالتنمية الزراعية و الأمن الغذائي و البيئة و الصحة.

أظهرت بيانات التقارير السنوية الصادرة عن الهيئات الدولية المتخصصة في الاستثمار الأجنبي المباشر التي تم استعراضها في الدراسة، أن حصة البلدان العربية من التدفقات الواردة قد تراجع بشكل ملحوظ في السنوات الأخيرة بسبب تردي الوضع السياسي الناتج عن تلك الأحداث الاستثنائية و المتسارعة التي خلصت إلى انتفاضات و حركات لبعض الدول، أضف إلى ذلك تأثير الصدمات الخارجية على اقتصادياتها مما انعكس ذلك على مناخها الاستثماري ، في حين اتضح أنه خلال الأعوام الأخيرة تركز الاستثمار الأجنبي الوارد في عدد محدود من الدول العربية حيث استحوذت كل من الإمارات و السعودية للعام الثاني على التوالي على أكثر من 41% من إجمالي التدفقات الواردة للدول العربية.

إن استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل الدول النامية لا يعتبر هدفا رئيسيا بقدر ما هو وسيلة لخدمة التنمية الاقتصادية، إلا أن التجربة العملية أثبتت أن سيناروا الشركات متعددة الجنسيات يعتبر مباراة الفائر فيه فيها طرف واحد في أغلب الحالات إن لم نقل كلها و هذا ما تغفل عليه غالبية الدراسات الميدانية، فالآثار الإيجابية في المدى المتوسط و البعيد غالبا ما تتقلب بعد فترة إلى آثار سلبية، حيث يعمل نشاط الشركات الأجنبية على زيادة الاستيراد في البلد المضيف من السلع الوسيطة و الخدمات في ظل اعتماد هذه الشركات غالبا في العملية الإنتاجية على المدخلات الأجنبية خاصة

تلك الصناعية منها و التي يفتقر إليها عموما البلد المضيف، مما يكلف ذلك في ارتفاع فاتورة الواردات لينعكس ذلك سلبا على الميزان التجاري. كما قد ينجر عن الاستثمار الأجنبي المباشر زيادة في حجم عجز ميزان المدفوعات البلد المضيف عن طريق مساهمته في زيادة حجم التحويلات الخاصة بالأرباح ، و غيرها من رؤوس الأموال، كالرسوم الإدارية و الإتاوات، و رسوم حقوق الإمتياز ، التي تدفعها الفروع الأجنبية للشركة الأم التابعة لها، بل وقد يصاحب ذلك تهريب رؤوس الأموال إلى الخارج من قبل المستثمر الأجنبي بطرق غير مشروعة يغفل عنها البلد المضيف تحت غطاء تحويل الأرباح أو دفع تكاليف مستلزمات الإنتاج للشركة الأم في البلد الأصلي.

و عليه يمكننا القول بأن مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تدفق النقد الأجنبي أو خروجه من البلدان المضيفة يتوقف على نية المستثمر الأجنبي الجدية بالاستثمار أو عدمها في جلب رؤوس الاموال الضخمة أو تهريبها بطرق غير مشروعة. كما يتوقف ذلك أيضا على درجة تحويل عوائد الاستثمار إلى الخارج حيث اذا استثمر المستثمر الأجنبي عوائد مشروعاته الاستثمارية داخل البلد المضيف فإنه يعزز بذلك كتلة النقد الاجنبي في البلد المضيف ، في حين إذا تم تحويل هذه العوائد إلى الخارج فإنه بذلك يساهم في تحويل النقد الأجنبي من الداخل إلى الخارج مما يؤثر سلبا على ميزان المدفوعات و على قيمة العملة الوطنية

كما تبين أن بعض الدول العربية قامت بإبرام اتفاقيات التجارة الحرة مع الشركاء التجاريين في إطار اتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية، و اتفاقيات التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية و ذلك لتسهيل الوصول إلى النفاذ إلى تلك الأسواق و الحفاظ على حصصها التصديرية فيها. غير أن اتفاقيات التجارة الحرة مع الشركاء التجاريين الرئيسيين تؤدي أيضا إلى تحرير واردات الدول العربية من تلك الدول، و بالتالي فإن الصناعات المحلية المنافسة لتلك الواردات والتي تتمتع بحماية عالية نسبيا ستواجه بدورها أيضا منافسة أجنبية حادة، كما و ستتعرض بعض الصناعات للزوال مما يؤدي ذلك إلى تسريح العمال فيها.

أثبتت الدراسات الميدانية أن هناك علاقة قائمة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية و ذلك من خلال عرض بعض الأمثلة للدول، إذ تبين أن هناك علاقة تكاملية بين الاستثمار و التجارة خاصة في ظل العلاقة بين الشركة الأم و فروعها في الخارج لما يوفر الانفتاح

التجاري من إمدادات و سلع وسيطية بتكلفة تنافسية تستفيد منها الفروع، في حين أظهرت بعض الدراسات أن العلاقة الرابطة بين عنصرين هي علاقة إحصائية خاصة إذا تعلق الأمر بالبعد الجغرافي بين البلدين مع القيود الكمية و النوعية للتجارة الخارجية

نتائج الدراسة :

من خلال الدراسة النظرية و التطبيقية يمكن استخلاص النتائج التالية :

- يوفر الاستثمار الأجنبي المباشر للبلدان المضيفة جملة من المزايا التي تفتقر إليها الأشكال الأخرى من التمويل الدولي كنقل التكنولوجيا و خلق روابط الاندماج الاقتصادي و دعم القدرات التنافسية للمؤسسات الوطنية.

- يركز البعد الوظيفي للاستثمار الأجنبي المباشر اتجاه البلد المضيف في استراتيجية المستثمر الأجنبي في التصنيع، ذلك أن المشروعات التي تتطلب كثافة رأس المال في عملية الإنتاج لا تسهم بالأحرى في خلق فرص عمل بالمقارنة بمثيلاتها التي تركز على اليد العاملة في الإنتاج.

- تتأثر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ببيئة الأعمال التي تتوافر عليها البلدان المضيفة و بجملة التشريعات الهادفة إلى حماية المستثمر.

- يتوقف حجم و نوعية الاستثمار الأجنبي الوارد على طبيعة السياسات التجارية التي تتبعها الدولة المضيفة، فالدول التي تفرض حماية على أسواقها قد تستقطب استثمارات أجنبية يكون هدفها التغلب على الحواجز الجمركية و قد تستعمل في ذلك تكنولوجيا غير متطورة مقارنة بتلك المشروعات الواردة إلى الدول ذات النظم التجارية الأكثر انفتاحا إلى الإنتاج من أجل السوق الخارجي و بالتالي تجلب معها تكنولوجيا متطورة و إدارة ذا كفاءة عالية.

- تساهم سياسة التحرير التجاري من خلال الواردات بتمويل العملية الإنتاجية بسلع تجهيزية ذات تكنولوجيا عالية، كما أن تدفقات الاستثمار الأجنبي الواردة إلى البلد من شأنها أن تخدم الطلب المحلي السوقي و تزيد من صادرات الدولة و ذلك في سياق سياسة إحلال الواردات و تشجيع الصادرات، فضلا على نقل التكنولوجيا و سد الفجوة القائمة بين المدخرات المحلية و الاستثمارات المطلوبة.

- أثبتت الدراسات الميدانية أن هناك علاقة قائمة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية و ذلك من خلال عرض بعض الأمثلة للدول، إذ تبين أن هناك علاقة تكاملية بين الاستثمار

و التجارة خاصة في ظل العلاقة بين الشركة الأم و فروعها في الخارج لما يوفر الانفتاح التجاري من إمدادات و سلع وسيطية بتكلفة تنافسية تستفيد منها الفروع. في حين أظهرت بعض الدراسات أن العلاقة الرابطة بين عنصرين هي علاقة إحصائية خاصة إذا تعلق الأمر بالبعد الجغرافي بين البلدين مع القيود الكمية و النوعية للتجارة الخارجية.

- تبنت الدول المعنية بالدراسة الجزائر و المغرب و تونس عدة تشريعات و تنظيمات في مجال الاستثمار و التجارة الخارجية هدفت في مجملها إلى تحسين بيئة الأعمال و إعادة بعث النشاط الاستثماري بإضفاء جملة من التحفيزات المالية و الإعفاءات الجبائية ، مع تشكيل هيئات وطنية تسهر على تنظيم الاستثمار.

- احتل المغرب مراتب متقدمة من حيث تقييم مناخ الاستثمار وفق المؤشرات الدولية للسنوات الماضية نتيجة تحسن بيئة الأعمال و تطور المؤشرات الاقتصادية الداعمة لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر متبوعا بتونس ثم الجزائر في المراتب المتأخرة مع دول لا تملك من الإمكانيات المادية و البشرية ما تتوافر عليها الجزائر.

- تراجعت الصادرات الجزائرية في الفترة الأخيرة بعد انهيار أسعار النفط في الأسواق العالمية، حيث تمثل نسبة الصادرات خارج قطاع المحروقات حوالي 4% من الإجمالي العام، على خلاف ذلك شهدت الواردات تزايد مستمر أثر سلبا على الميزان التجاري و احتياطي الصرف من العملات الأجنبية.

- ساهمت اتفاقيات التبادل الحر المبرمة من قبل المملكة المغربية مع شركائها التجاريين في ارتفاع قيمة الواردات المغربية، حيث حقق الميزان التجاري عجزا مستمرا خلال السنوات الأخيرة وفق ما تم توضيحه من خلال مؤشر التغطية.

- ارتفع نصيب المغرب من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال السنوات الخمس الأخيرة و ظلت هذه النسبة في تزايد مستمر مقارنة بالجزائر و المغرب و تونس، حيث احتل المغرب المرتبة الثانية في إفريقيا خلال عام 2014 بعد جنوب إفريقيا.

- شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر أعلى قيمة لها عام 2009، و بدأت بعدها في انخفاض مستمر، و قد أرجع الخبراء سبب تدني حصيلة هذه التدفقات إلى تقييد ملكية المستثمر الأجنبي في المشروعات الوطنية وفق ما نص عليه قانون المالية التكميلي لعام 2009.

- أثبتت الدراسة القياسية أن هناك علاقة طويلة الأجل بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة في الجزائر و محدّداته المختارة، حيث أظهرت النتائج معنوية المعلمات بإشارة موجبة لكل من معدلات الصرف و الناتج المحلي الإجمالي للفرد و الانفتاح التجاري، في حين توصلنا إلى أن العلاقة التي تربط معدلات التضخم في الجزائر بالتدفقات الوافدة للاستثمار هي علاقة عكسية.

اختبار صحة الفرضيات :

توصلنا من خلال الدراسة النظرية و التطبيقية للبحث إلى إثبات الفرضيتين وفق ما يلي:

لقد نصت الفرضية الأولى على أن سياسات التجارة الخارجية للبلدان المضيفة تساهم في الرفع من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة ، وقد أثبتت الدراسة صحة الفرضية من خلال التجارب المحققة للدول النامية ، على اعتبار أن العلاقة التي تربط الاستثمار الأجنبي بالتجارة الخارجية هي علاقة تكاملية خاصة في ظل تدعيم الروابط بين الشركة الأم و فروعها في الخارج لما يوفره الانفتاح التجاري من إمدادات و سلع وسيطية بتكلفة تنافسية تستفيد منها الفروع. في حين قد يستجيب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان النامية التي تفرض قيود كمية على التجارة الخارجية بالتحول إلى إحلال الصادرات بالإنتاج داخل البلد المضيف و هو ما توصلت إليه التجارب الميدانية.

أثبتت الدراسة صحة الفرضية الثانية التي نصت على أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الجزائر و المغرب و تونس تختلف من حيث الحجم تبعا لطبيعة المناخ الاستثماري الذي يتوافر عليه كل بلد ، حيث احتل المغرب مراتب متقدمة من حيث تقييم مناخ الاستثمار وفق المؤشرات الدولية للسنوات الماضية نتيجة تحسن بيئة الأعمال تليه في ذلك كل من تونس و الجزائر، و قد حقق مستويات عالية من التدفقات الواردة في السنوات الأخيرة أهله لأن يحتل المرتبة الثانية إفريقيا عام 2014، في حين شهدت تونس استقرار شبه مستمر في تدفقات الاستثمار الأجنبي، على خلاف ذلك تراجعت حصيلة التدفقات في الجزائر إلى مستويات جد متدنية.

آفاق البحث:

نظرا لأهمية الموضوع و طبقا للنتائج المتوصل إليها، فإنه تثار جملة من المواضيع ذات الصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية تستدعي دراسات معمقة، و تعتبر في نفس الوقت آفاق مستقبلية لهذا البحث نوردتها كالآتي:

- دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنويع النسيج الصناعي في ظل التحول الاقتصادي للجزائر.
- آليات تسيير احتياطي الصرف في تراجع حصيلة التجارة الخارجية في الجزائر.
- قياس أثر الانفتاح التجاري و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي لدول الشرق الأوسط و شمال إفريقيا

قائمة المراجع:

أولا - باللغة العربية :

أ- الكتب:

1. أحمد الكواز، *التجارة الخارجية و النمو الاقتصادي*، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، مايو/أيار 2008.
2. أحمد عبد الرحمان أحمد، *مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية*، دار المريخ، الرياض، 2001.
3. أمير حسب الله محمد، *محددات الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية (دراسة مقارنة-كوريا، تركيا، مصر)*، الدار الجامعية، مصر، 2005.
4. تومي صالح، *مبادئ التحليل الاقتصادي الكلي: مع تمارين و مسائل مطولة*، دار أسامة للطباعة و النشر و التوزيع، 2004.
5. جمال جويدان الجمل، *التجارة الخارجية*، مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2013.
6. جون ميدلي ، *نهب الفقراء (الشركات عابرة القومية و استنزاف موارد البلاد النامية)*، ترجمة بدر الرفاعي ، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 2011.
7. حسام عيسى، *الشركات المتعددة القوميات: دراسة في الأوجه القانونية و الاقتصادية*، المؤسسة العربية للدراسات و النشر، بيروت، 1990.
8. رضا عبد السلام، *محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق و جنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر*، المكتبة العصرية للنشر و التوزيع، مصر، 2007.
9. رمضان صديق محمد، *الضمانات القانونية و الحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار*، دار النهضة العربية ، القاهرة، 1998.
10. السيد أحمد عبد الخالق، أحمد بديع بليح، *تحرير التجارة العالمية في دول العالم النامي: منظمة التجارة العالمية، آثار المنافسة الدولية و المشكلة البيئية*، الكتاب الأول، لدار الجامعية ، الإسكندرية، مصر، 2003/2002.
11. شريف على الصوص، *التجارة الدولية (الأسس و التطبيقات)*، دار أسامة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان الأردن، 2012.

12. شيخي محمد، *طرق الاقتصاد القياسي: محاضرات و تطبيقات*، دار الحامد، الطبعة الأولى، الجزائر، 2011.
13. طلال منصور الزيابي، *الاستثمار الأجنبي في المملكة العربية السعودية (ماهيته - تطوره التاريخي - أنظمته - مساهمته في الاقتصاد)*، شركة كنوز المعرفة، جدة، المملكة العربية السعودية، 2011.
14. طلب عوض ، *التجارة الدولية*، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات ، القاهرة ، جمهورية مصر العربية، 2013.
15. عادل المهدي، *عولمة النظام الاقتصادي و منظمة التجارة العالمية*، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2003.
16. عبد الرزاق حمد حسين الجبوري، *دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية*، دار حامد للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2014.
17. عبد السلام أبو قحف ، *الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية* ، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2003.
18. عبد السلام أبو قحف، *اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي*، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 2003.
19. عبد السلام أبو قحف، *نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية* ، مؤسسة شباب الجامعة - الإسكندرية، 2001.
20. عبد القادر محمد عبد القادر عطية، *الحديث في الاقتصاد القياسي بين النظرية و التطبيق*، مكة المكرمة، 2004.
21. عبد الكريم كاكي، *الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية*، مكتبة حسن العصرية، لبنان، 2013.
22. عثمان أبو حرب ، *الاقتصاد الدولي*، دار أسامة للنشر و التوزيع، عمان الأردن، الطبعة 2011.
23. عليوش قربوع كمال، *قانون الاستثمارات في الجزائر*، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999.
24. عمار بوزعرور، *السياسة النقدية و أثرها على المتغيرات الاقتصادية الكلية - حالة الجزائر - قرطبة للنشر و التوزيع* ، الطبعة الأولى، 2015، الجزائر

25. فريد النجار، *الاستثمار الدولي و التنسيق الضريبي* ، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2000.
26. قصي عبد الكريم إبراهيم، *أهمية النفط في الاقتصاد و التجارة الدولية(النفط السوري نموذجاً)*، منشورات الهيئة العامة السورية للكتاب، وزارة الثقافة، دمشق، سوريا، 2010.
27. كاظم عبادي الجاسم، *جغرافيا التجارة الدولية*، دار الصفاء للنشر و التوزيع ،الطبعة الأولى، عمان ، الأردن، 2015.
28. ماهر كنج شكري، مروان عوض، *المالية الدولية : العملات الاجنبية و المشتقات المالية بين النظرية والتطبيق*، دار حامد للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان ، الأردن، 2004.
29. محمد صفوت قابل *تحرير التجارة الدولية بين التأييد و المعارضة*، دار الخوالي للطباعة و النشر، الاسكندرية، مصر، 2009.
30. محمد عبد العزيز عبد الله، *الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الاسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي*، دار النفائس للنشر و التوزيع. الأردن، 2005.
31. محمد علي إبراهيم العامري، *الإدارة المالية المتقدمة*، إثراء للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى ، الأردن ، 2010.
32. محمد علي عوض الحرازي *الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات (دراسة مقارنة)*، منشورات حلبي الحقوقية، بيروت ، لبنان، 2007.
33. محمود محمد فواز، سرحان أحمد سليمان، *التجارة الخارجية البينية الكلية و الزراعية العربية (رؤية تحليلية)*، الطبعة الأولى ،دار النشر غير مذكورة، مارس 2016.
34. نزيه عبد المقصود، *الأثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية* ،دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
35. نواز عبد الرحمن الهيبي، منجد عبد اللطيف الخشالي، *مقدمة في المالية الدولية*، دار المناهج للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2007.
36. هانس بيترمارتن ، هارالد شومان ، *فخ العولمة :الإعتداء على الديمقراطية و الرفاهية*، سلسلة علم المعرفة ، الترجمة لعنان عباس علي، أكتوبر 1988.
37. هبة عبد المنعم، *أداء الإقتصاديات العربية خلال العقدين الماضيين: ملامح و سياسات الإستقرار*، صندوق النقد العربي ، يناير 2012.
38. هشام علي صادق، *الحماية الدولية للمال الأجنبي مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة لحماية الأموال العربية في الدول الغربية*، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2002.

39. هيل عجمي جليل، *الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص في الدول النامية، الحجم و الاتجاه و المستقبل*، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الإستراتيجية، الطبعة الأولى 1999.

ب- أطروحات الدكتوراه و رسائل الماجستير:

1. بلحشر عائشة ، *سعر الصرف الحقيقي التوازني - دراسة حالة الدينار الجزائري-*، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية ، تخصص : نقود مالية و بنوك ، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، السنة الجامعية 2013-2014.
2. حسين نواردة، *الحماية القانونية لملكية المستثمر في الجزائر*، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون ، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري ، تيزي وزو، 2013-2014.
3. خرافي خديجة، *دور السياسات المالية في ترشيد الإستثمار الأجنبي المباشر دراسة مقارنة بين الجزائر و المغرب و تونس*، أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الإقتصادية، فرع : مالية عامة، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الموسم الجامعي 2014/2015.
4. داودي محمد، *السياسة المالية و أثرها على استقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر حالة الجزائر* ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص : مالية عامة، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الموسم الجامعي 2011-2012.
5. دوحة سلمى ، *أثر تقلبات سعر الصرف على الميزان التجاري و سبل علاجها "دراسة حالة الجزائر"* ، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم التجارية ، تخصص: تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2014-2015.
6. زيرمي نعيمة، *أثر التحرير التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر* ، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص: المالية الدولية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2015-2016.
7. سعدي يحيى ، *تقييم مناخ الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر*، رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، جامعة منتوري قسنطينة، السنة الجامعية 2006/2007.
8. طالب دليلة، *الانفتاح التجاري و أثره على النمو الاقتصادي في الجزائر-دراسة قسائية للفترة 1980-2013*، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، السنة الجامعية 2014-2015.

9. عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر و آثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص نقود و مالية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، السنة الجامعية 2006-2007.
10. عبد الناصر عز الدين بوخشيم، تطور هيكل التجارة الخارجية في الاقتصاد الليبي و علاقته بالنمو الاقتصادي -دراسة تحليلية قياسية للفترة 1973-1998، رسالة مقدمة لنيل درجة دكتوراه فلسفة في الاقتصاد، قسم الاقتصاد، جامعة الاسكندرية، مصر، 2003.
11. عبدوس عبد العزيز، سياسة الإنفتاح التجاري و دورها في رفع القدرة التنافسية للدول -دراسة حالة الجزائر-، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، السنة الجامعية 2010-2011.
12. علة عمر، حماية الاستثمار الأجنبي الخاص في التشريع الوطني و القانون الدولي -دراسة مقارنة-، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير في القانون العام ، كلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، الموسم الجامعي 2008/2009.

ت- المنشورات الوطنية و الدولية:

1. أحمد جاسم محمد المطوري، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الإيراني في ظل العولمة (1993-2008)، مجلة دراسات إيرانية، العدد 10-11، 2009.
2. الداوي الشيخ، الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر و إشكالية البحث عن كفاءة المؤسسات العامة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية- المجلد 25- العدد الثاني-2009
3. بطاهر علي، سياسات التحرير و الإصلاح الاقتصادي في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الأول، جامعة شلف، 2004.
4. بولرباح غريب، العوامل المحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و طرق تقييمها-دراسة حالة الجزائر- مجلة الباحث، العدد 10، 2012،
5. جمال الدين زروق، واقع السياسات التجارية العربية و آفاقها في ظل اتفاقية منظمة التجارة العالمية، مقال علمي منشور على الأنترنت على الرابط التالي: www.arab-api.org/images/publication/pdfs/405/405_j1-1.pdf تم الإطلاع عليه يوم 2016/05/21 على الساعة: 11h00
6. خالد عبد الرحمان البسام، تحديد العوامل المؤثرة في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للمملكة العربية السعودية: دراسة قياسية للفترة (1980-2005)، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد و الإدارة، 2011.

7. زعباط عبد الحميد، *الشراكة الأورو-متوسطية و أثرها على الاقتصاد الجزائري* ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا ، العدد الأول، جامعة شلف، 2004.
8. زهرة حبو، *التهرب الضريبي الدولي* ، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27، العدد الأول، 2011.
9. سعد محمود الكواز، *تدفقات الاستثمار الأجنبي و آثارها على اقتصاديات الأقطار النامية*، مجلة تنمية الرافدين، العدد 78، جامعة الموصل، 2005.
10. سعدون حسين فرحان، *أثر تقلبات سعر الصرف الحقيقي في التجارة "رأسة مقارنة في دول نامية نوات هيكل إنتاج و تجارة مختلفة*، مجلة تنمية الرافدين، العدد 31، العراق 2009.
11. سمينة عزيزة ، *الشراكة الأورو جزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي و التنمية المستقلة*، مجلة الباحث ، العدد 09، 2011.
12. عابد بن عابد العبدلي، *تقدير أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية: دراسة تحليلية قياسية*، مجلة مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر، السنة التاسعة، عدد 27، 2005.
13. عبد الغفار غطاس و آخرون، *أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980-2011*، مجلة الباحث، العدد 2015، 15.
14. عبد الكريم كامل أبوهات، عبد الكريم جابر شنجار *مصادر التمويل الدولي و دورها في ظاهرة التحويل العكسي لموارد الدول النامية*، مجلة القادسية للعلوم الإدارية و الإقتصادية، المجلد الأول، العدد الأول، جامعة القادسية، العراق، 2004.
15. علاوي محمد لحسن *تحليل تدفقات التجارة العربية البينية باستخدام نموذج جاذبية-Gravity model*، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة، الجزائر، العدد 10، 2012.
16. على عبدالقادر علي *محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، سلسلة جسر التنمية* ، العدد 21، السنة الثالثة، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2004، ص 16.
17. فيصل بهلولي، *التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطية و الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية*، مجلة الباحث ، العدد 2012، 11، ص 113.
18. محمد عبد الحميد محمد شهاب، *أثر الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر و هيكل توزيعه داخل المملكة العربية السعودية*، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 66، 2014.

19. محمد علي إبراهيم العامري، نعم حسين نعمة، أثر مخاطرة الصرف الأجنبي في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وأساليب إدارتها، مجلة العلوم الاقتصادية و الإدارية، المجلد 11، العدد 44، جامعة بغداد، العراق، 2006.
20. مهدي عبد القادر، الآليات القانونية الإتفاقية لمكافحة التهرب الضريبي الدولي، مجلة دفا تر السياسة و القانون، العدد الثاني عشر، جانفي 2015.
21. موفق أحمد، حلا سامي خضير، الإستثمار الأجنبي و أثره في التنمية الاقتصادية -نظرة تقويمية لقانون الاستثمار العراقي، مجلة الإدارة و الاقتصاد، العدد ثمانون، 2010.
22. نعمان عباس ندا، لطيف صالح كريم، ناجي عبد الستار محمد، العولمة و انعكاساتها على التنمية في الدول النامية، مجلة جامعة تكريت للعلوم الإنسانية، العدد 5، 2006.
23. هدروك أحمد، دراسة قياسية لأثر الاستثمار الأجنبي المباشر و رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في المدى البعيد (حالة الجزائر: 1970-2012)، المجلة الجزائرية للاقتصاد و المالية، العدد 02- سبتمبر 2014.
24. يحيى حمود حسن، حسام الدين زكي، تحليل العلاقة بين أسواق النفط و السياسة النفطية العراقية بالاعتماد على السلاسل الزمنية، مجلة الغري للعلوم الاقتصادية و الإدارية، المجلد 8، العدد 25، العراق، 2012.
25. يوسف مسعداوي تسيير مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر مع الإشارة لحالات بعض الدول العربية، مجلة أبحاث اقتصادية و إدارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 3، جوان 2008.

ث- التظاهرات العلمية:

1. عبد المجيد قدي، الاقتصاد الجزائري و الشراكة الأجنبية خارج المحروقات في ظل المناخ الاستثماري الجديد، الملتقى الوطني الأول حول " المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد"، جامعة ورقلة يومي 22-23 أبريل 2003.
2. عماري عمار، بوسعدة سعيدة، معوقات الاستثمار الأجنبي و سبل تفعيله في الجزائر، مداخلة في إطار الملتقى العلمي الدولي الثاني حول "إشكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط و شمال إفريقيا" فندق الأوراسي، 14 و 15 نوفمبر 2005.
3. عيسى محمد الفارس، سليمان سالم الشحومي، البيئة الملائمة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة للاقتصاد الليبي، ورقة بحثية مقدمة ضمن الملتقى الوطني حول الاستثمار الأجنبي في الجماهيرية العظمى، طرابلس، ليبيا، 2006.

4. مراد يونس، عبد الحميد مرغيت ، مستقبل الإنفتاح التجاري في الجزائر في ضوء النمو المفرط للواردات، مداخلة مقدمة في إطار فعاليات اليوم الدراسي حول البدائل التمويلية للاقتصاد الجزائري ، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 25 أفريل 2016.
5. يعقوب علي جانقي و علم الدين عبد الله بانقا، تقييم تجربة السودان في استقطاب الاستثمار الاجنبي المباشر و انعكاسها على الوضع الاقتصادي، مؤتمر الاستثمار و التمويل تحت عنوان: الاستثمار الأجنبي المباشر FDI، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، شرم الشيخ، 2005.

ج - المراسيم و القوانين :

1. قانون رقم 63-277 الصادر في 26 جويلية 1963 المتعلق بالاستثمار الصادر في الجريدة الرسمية رقم 53 يوم 1963/08/02
2. القانون 18-95 المتعلق بميثاق الاستثمار، وزارة الاقتصاد و المالية، المغرب.
3. القانون رقم 18-95 المتعلق بميثاق الاستثمار بالمملكة المغربية
4. الأمر رقم 66-284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966 المتضمن قانون الاستثمار الصادر في الجريدة الرسمية للعدد 80 بتاريخ 1966/09/17.
5. القانون عدد 94-41 لسنة 1994 المؤرخ في 07 مارس 1994 المتعلق بالتجارة الخارجية، الجمهورية التونسية
6. القانون رقم 71 لسنة 2016 المؤرخ في 30 سبتمبر 2016 المتعلق بقانون الاستثمار، الجمهورية التونسية.
7. الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 29 رجب عام 1430 الموافق لـ 22 يوليو سنة 2009 المتضمن قاون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية العدد 44، 2009.
8. الأمر 01-03 المعدل و المتمم بالأمر 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 المتعلق بتطوير الاستثمار.
9. الأمر 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016 المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية رقم 18، 2016.

ح- التقارير:

1. الوزارة المنتدبة لدى وزير الصناعة و التجارة و الاستثمار و الاقتصاد الرقمي المكلفة بالتجارة الخارجية، مذكرة تقديمية حول مشروع قانون التجارة الخارجية، المملكة المغربية.

2. مجموعة البنك الدولي *تقرير عن التنمية في العالم: العوائد الرقمية - عرض عام، 2016*.
3. أحمد فاروق غنيم، *حول تحرير التجارة، مركز المشروعات الدولية الخاصة، CIPE، واشنطن، 2006*.
4. الإتحاد العام لغرفة التجارة و الصناعة و الزراعة للبلدان العربية، *منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى 2015-2016: التحديات المستجدة في ظل التطورات العربية و العالمية، التقرير 22، أبريل، 2015*.
5. الإسكوا، *نقل التكنولوجيا إلى الشركات الصغيرة و المتوسطة و تحديد فرص الاستثمار المحلي و الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاعات مختارة: حالة تجمعات الشركات الصغيرة و المتوسطة في صناعتي الأغذية الزراعية و الملابس، الأمم المتحدة، نيويورك، 2006*.
6. المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي، *من تحدي الصمود إلى مقتضيات بروز الاقتصاد الجزائري: توصيات الخبراء، الجزائر: 30 أكتوبر 2015*.
7. المعهد العربي للتخطيط، *تقرير التنافسية العربية، الإصدار الرابع، الكويت، 2012*.
8. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات ، *مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، الكويت، 2010*.
9. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات، *مناخ الاستثمار في الدول العربية 2011، الكويت، 2011*.
10. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات ، *مناخ الاستثمار في الدول العربية: مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار، الكويت، 2014*.
11. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و تأمين الصادرات ، *تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015، الكويت، 2015*.
12. الوزارة المنتدبة لدى وزير الصناعة و التجارة و الاستثمار و الاقتصاد الرقمي المكلفة بالتجارة الخارجية، *الامتيازات التي توفرها اتفاقيات التبادل الحر التي وقعها المغرب ، ماي 2015*.
13. الوزارة المنتدبة لدى وزير الصناعة و التجارة و الاستثمار و الاقتصاد الرقمي المكلفة بالتجارة الخارجية، *تقرير حول المبادلات التجارية الخارجية: 2014-2015، المملكة المغربية، أكتوبر 2015*.
14. جمال الدين زروق *تحرير التجارة الخارجية و التشغيل في الدول العربية، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، العدد 1، أبو ضبي ، الإمارات العربية المتحدة، 2007*.

15. جمعية الاختصاصيين المعتمدين المعتمدين في مكافحة غسل الأموال،*الدليل الدراسي لامتحان شهادة اختصاصي معتمد في مكافحة غسل الأموال*، الفصل السابع، الطبعة الرابعة.
16. صندوق النقد الدولي (FMI)، *آفاق الاقتصاد العالمي- التكيف مع أسعار السلع الأولية المنخفضة- دراسات استقصائية لأوضاع الاقتصاديات و المالية العالمية*، أكتوبر 2015.
17. صندوق النقد الدولي، *البيان الصحفي رقم 15/263 الصادر عن خبراء الصندوق في زيارة إلى المغرب للمراجعة الثانية لخط الوقاية و السيولة*، 5 جوان 2015.
18. صندوق النقد العربي، *التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2010*.
19. صندوق النقد العربي، *التقرير الاقتصادي العربي الموحد*، العدد 34 ، 2014.
20. صندوق النقد العربي، *التقرير الاقتصادي العربي الموحد*، العدد 35 ، 2015.
21. منظمة الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (UNCTAD)، *تقرير الاستثمار العالمي- سلاسل القيمة العالمية: الاستثمار و التجارة من أجل التنمية (عرض عام)* ، نيويورك و جنيف 2013.
22. منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO)، *تقرير التنمية الصناعية لعام 2016: دور التكنولوجيا و الابتكار في التنمية الصناعية الشاملة و المستدامة (نظرة عامة)*، 2016.
23. منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، *تقرير التنمية الصناعية لعام 2013-النمو المستدام للتشغيل دور الصناعة التحويلية و التغيير الهيكلي*، 2013.
24. منى بسيسو، *تأثير سياسات الترويج للاستثمار الأجنبي المباشر على فدرة الدول العربية في جذب هذه الاستثمارات لتحقيق أهدافها التنموية*، سلسلة اجتماعات الخبراء، العدد رقم 29، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، يونيو 2008.
25. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد)، *تقرير الاستثمار العالمي 2013*.
26. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد)، *تقرير الاستثمار العالمي 2014*.
27. وزارة الاقتصاد و المالية ، *التنافسية اللاسعريّة للصادرات المغربية مخطط جودة منتوجات القطاعات الرئيسية*، المملكة المغربية أكتوبر 2015.
28. وزارة الصناعة و التجارة و التكنولوجيا الحديثة، *مذكرة تقديمية حول مشروع مرسوم بتطبيق القانون رقم 09-15 المتعلق بتدابير الحماية التجارية*، المملكة المغربية.

خ- مواقع الأنترنت:

1. الديوان الوطني للإحصائيات (ONS): www.ons.dz
2. وزارة البريد و تكنولوجيا الإعلام و الاتصال الجزائر على الموقع: www.mptic.dz

3. وزارة النقل في الجزائر على الرابط التالي : www.ministere-transport.gov.dz
4. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) على الرابط التالي : www.andi.dz
5. صندوق النقد الدولي (FMI) على الرابط التالي : www.imf.org
6. البنك العالمي (BM) على الرابط التالي : www.banquemonde.org
7. مركز الأبحاث الإحصائية و الاقتصادية و الاجتماعية و التدريب للدول الإسلامية (SESRIC) على الرابط التالي : www.sesric.org
8. الديوان الوطني للإحصائيات (ONS) الجزائر على الرابط التالي : www.ons.dz
9. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (UNCTAD) على الرابط التالي : www.unctad.org

ثانيا - باللغة الأجنبية :

1- Ouvrages :

1. Assaf Rasin and Efraim Sdka ,Foreign *Direct Investment analysis of aggregate flows*, Princeton University press,2007.
2. Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx , *Le commerce international : théories, politiques et perspectives industrielles*, presse de l'université de Québec,4em Edition,2011.
3. Giancarlo Gandolfo ,*International trade theory and policy*, second edition, Springer, New York,USA.2014.
4. Imad A, Moosa ,*Foreign direct investment, theory , evidence and practice*, new York 2002 .
5. Krugman,P et al, *Économie internationale* ,Pearson Education,9^e edition, France,2012.
6. Muchielli.J.L,*Multinationales et mondialisation*,Edition de seuil,paris,1998.
7. Palan R, Murphy R, and Chavangneux C.Tax Havens : *How globalization really works*. Ithaca, NewYork ,Cornell University, 2010.
8. Patricia Hofman, *The impact of international trade and FDI on economic growth and technological change*, Physica-Verlag.A springer company,2013.
9. Régis Bourbonnais , *Econométrie :Manuel et exercices corrigés*, Dunond, paris,8^{eme} édition,2011.
10. Stephen D.Cohen, *Multinational corporations and foreign direct investmet*,oxford university press,New York ,2007.

2- Thèses et Mémoires :

1. Glibert Niyongabo, *La Politique d'ouverture commerciale et développement économique*, Thèse présentée et soutenue publiquement pour l'obtention du doctorat en science économique, Université d'Auvergne, Clermont-Ferrand I, France, 2007.
2. Hind Ouguenoune, *La politique de promotion et d'attraction de l'investissement direct étranger en Algérie*, thèse de doctorat en sciences économiques, Université Paris 3- nouvelle Sorbonne, France, 2015.
3. Malika Lounes, *Les principaux déterminants de la dynamique du capital risque*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Paris- Est Créteil Val de Marne, France.
4. Mouna Ben Rejeb, *L'impact de l'ouverture sur la performance des entreprises : l'exemple Tunisien*, Thèse pour l'obtention du titre docteur en Sciences économiques, université Paris Dauphine, Décembre 2009.
5. Nadia Lemzoudi, *L'impact du degré d'ouverture sur la croissance économique : cas de six pays d'Afrique de l'Ouest*, Rapport de recherche en vue de l'obtention de la maîtrise en sciences économiques, option : économie et finance internationales, université de Montréal, Decembre 2005, p7
6. OUMAMA Bouabdi, *Libéralisation financière et l'investissement direct à l'étranger : un modèle de financement qui s'impose pour le développement économique des PED- cas du Maroc-*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Toulon, France, 2014.
7. Sami Bouselmi, *Impact de la dévaluation sur les échanges extérieurs : cas de la Tunisie*, rapport de recherche présenté à la faculté des études supérieures en vue de l'obtention du grade de Maître des sciences. Dirigé par Rodrigue Tremblay, université de Montréal, Aout, 2002.
8. Sara Bouri, *les déterminants de l'investissement direct étranger : Evidence empirique à partir des données de panel dans la région MENA (1980-2011)*, Thèse en vue de l'obtention du doctorat en sciences économiques monétaires, université Abou Bakr Belkaid, Tlemcen, 2014-2015,.
9. Thaalbi Inès, *Déterminants et impact des IDE sur la croissance économique en Tunisie*, thèse du doctorat en sciences économiques, université de Strasbourg, 2013/2014.

3. Revues et périodiques :

1. Aitken.B et Harrison.A ,*Do domestic firms benefit from direct foreign investment ? evidence from venezuela* ,the American economic review,N89,1999.
2. Ali Al-Sadig, *The effects of foreign direct investment on private domestic investment : evidence from developing countries*, Empirical economics (44),2013.
3. Anderson J.E et P. Neary, *Measuring the restrictiveness of trade policy*, The World Bank Economic Review, vol.8, n°2, 1994.
4. BARRO, R.J, *Economic growth in a cross-section of countries*, Quarterly Journal of Economics, (106),N02, May1991.
5. Bernard A, Jensen J.B. *Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect or Both ?*, NBER Working Paper n° 6272.1997.
6. Blonigen B.A, *In Search of Substitution between Foreign Production and Exports*, NBER, Working Paper Series, n° 7154, juin,1999.
7. Céline Azémar, Andrew Delios, *Tax competition and FDI : The special case of developing countries*, The japanese and international economies (22),2008.
8. Chaiyasit.A, Kannika.T, *Determinants of foreign direct investment in Thailand :Does natural disaster matter ?*, International journal of Disaster Risk reduction,2014.
9. Cheng I., Wall, H :*Controlling for heterogeneity in Gravity Model of trade and integration*. Federal Reserve Bank of St. Louis Review 87 (1), 2005.
10. Colovic.A et Mayrhofer.U , *Les stratégies de localisation des firmes multinationales : une analyse du secteur d'automobile*, Revue française de gestion, Lavoisier, 2008/4,N184,2008.
11. Dollar, D, *Outward oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDCs*, 1976-85, Economic development and cultural change, 1992.
12. Farai Manwa, Albert Wijeweera, *Trade liberalisation and economic growth link: The case of Southern African Custom Union countries*, Economic Analysis and Policy journal,51,2016.
13. Freenstra, R., *Estimating the effects of trade policy, in Grossman & Rogoff*, Handbook of international economics,voI3. 1995.
14. Grossman, G. M. et Helpman, E. *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MA: MIT Press,1991.
15. Haddad.M et Harrison.A, *Are the positive spillovers from direct foreign investment ? Evidence from panel data for morocco*, Journal for development economics,N42,1993.

16. Hakimi.A, Hamdi.H, *Trade liberalization, FDI inflows, environmental quality and economic growth : A comparative analysis between Tunisia and Morocco*, Renewable and Sustainable Energy Reviews (58),2016.
17. Hassan ESMAK, *Les perspectives d'un régime de change au Maroc : vers une plus grande flexibilité*, Journal of Economic and Finance, Volume 7, Issue2, Ver3, Mars-April2016.
18. Hosein .S, Maryam.M, *The impact of exchange rate Volatility on foreign direct investment in Iran*, International conference on applied economics,2012.
19. Inoussa Boubacar, *Spatial determinants of U.S.FDI and export in OECD countries*, Economic Systems, 2015.
20. J.R.MARKUSEN and A.J.VENABLES , *The role of multinational firms in the wage-gap debat*, Review of international economics ,5 (4),1996.
21. J.R.MARKUSEN, *Multinationals, Multi-plant economies and the gains from trade*, Journal on international economic,16 (3-4),1984.
22. Jamel BOUOUIYOUR,Hicham HANCHANE, Elmouhoub MOUHOUE, *Investissements directs étrangers et productivité, quelles interactions dans le cas des pays du Moyen Orient et d'Afrique du Nord*,Revue économique,vol 60, 2009.
23. Jean-Louis Mucchielli, Severine Chédor, Isabelle Soubaya, *Investissement direct à l'étranger des firmes multinationales Françaises et relations commerciales avec leurs filiales*, Revue économique, Vol.51, N^o 3,Mai 2000.
24. Kiyoshi Kojima, *International trade and foreign investment :Substitutes or Complements*, Hitotsubashi journal of economic ,16,1975.
25. Koopman, R., Powers, W., Wang, Z. et Wei, S.-J, *Give Credit Where Credit is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains*, Cambridge MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Document de travail n° 16426,2000.
26. L.Brainard, *An empirical assessment of the proximity concentration trade-off between multinational sales and trade*, America Economic review ,87 (4),1997.
27. Marchant.M, Saghalian.S, Vickner.S, *Trade and foreign direct investment management strategies for U.S processed food firms in China* , International Food and Agribusiness Management Review,(2),1999.
28. Matthieu Bussière, Tuomas Peltonen, *Exchange rate pass-through in the global economy : The role of Emerging market economies*, European central bank,Working paper series ,n951,october 2008.
29. Mehdi Abbes, *L'ouverture commerciale de l'Algérie : apports et limites d'une approche en terme d'économie politique du protectionnisme*, Revue Tiers Monde, Armand Colin, 2012, p09.

30. Mehdi kettani, *Loi 91-14 relative au commerce extérieur*, article rédigé pour LexisNexis, DLA piper, Casablanca,2016.
31. Mihaela Simionescu, *The relationship between Trade and Foreign Direct Investment in G7 countries a Panel data Approach*, Journal of economics and development studies, Vol 2,No2,June 2014.
32. Mounir Belloumi, *The relationship between Trade,FDI and economic growth in Tunisia : an application of the autoregressive distributed lag model*,Economic systems (38),2014.
33. Naser Ali Yadollahzadeh Tabari , Mohaddese Soltantooyeh : *Examining the relationship between trade liberalization and FDI on economic growth in selected Developing OIL-Exporting countries*, Indian journal of Fundation and Applied Life Sciences,Vol 04,April-June,2014.
34. Papageorgiou D., M. Michaely et A.Choksi, eds. , *Liberalizing Foreign Trade* ,Cambridge, Blackwell, 7 Volumes, 1991.
35. Paul KRUGMAN, *Scale economies, product differantiation , and the pattern of trade*,American Economic Review,70(5),1980.
36. Pritchett, L., *Measuring Outward Orientation: can it be done?*, Journal of development economics, May, 49(2), 1996.
37. Raphael chiappini ,*Un réexamen de la relation entre commerce et investissement direct à l'étranger (IDE) à partir d'un modèle en panel dynamique : le cas de l'Allemagne,l'Espagne, la France et l'Italie*, p04. Article publié Sur le net sous le lien suivant : lare-efi.u-bordeaux4.fr/IMG/pdf/CR12-04.pdf
38. Raphael chiappini, *Investissement direct à l'étranger et performance à l'exportation*, Revue française d'économie,Vol XXVIII,2013/3.
39. Raphaël Chiappini, *Investissement direct à l'étranger et performance à l'exportation*, Revue française d'économie, Volume XXVIII,2013.
40. Rivera-Batiz.L.A,Romer.P, *Economic integration and Endogenous growth*, The quarterly journal of Economics, 106(2),1991.
41. Robert.A Mundell, *International trade and factor mobility*,the American economic review, Vol. 47, No.3, jun,1957.
42. Roberts M., Tybout J. *The Decision to Export in Columbia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs* , American Economic Review, 87 (4),1997.
43. Rodriguez F. and D. Rodrik , *Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence*, NBER,,WP n°7081, april, 1999.
44. Sachs, J. & Warner, A., *Economic reform and the Process of Global Integration trade*, Brookings papers on Economic Activity,1:1995.

45. Samuel.T,Stella.C ,*The impact of tax incentives on foreign direct investment in china*, journal of international accounting, audition and taxation,9(2)2000.
46. Shinji Takaji,Zongying shi, *Exchange rate movements and foreign direct investment (FDI) : Japanese invetment in Asia,1987-2008*, Japan and the world economy (23),2011.
47. Soo Khoun Goh, Koi Nyen Wong, Siew Yean Tham : *Trade linkages of inward and outward FDI : Evidence from Malaysia*,Economic modelling journal,35,2013.
48. Soo.K.G, Koi. N.W, Siew.Y.T, *Trade linkages of inward and outward FDI :Evidence from Malaysia*, Economic Modelling, (35),2013.
49. Tang .C, Chee.Y, Ozturk .I, *The determinants of foreign direct investment in Malaysia :a case for electrical and electronic industry*, Economic Modelling (43),2014.
50. Tang M K, et Wei S J, *Does WTO Accession Raise Income? When External Commitments Create Value*, Journal of international Economics,78(2),2009.
51. Tonia Kandiero, Margaret Chitiga, *Trade Openness and Foreign Direct Investment in Africa*,SAJEMS NS 9 ,N03,2006.
52. -Ventura J, *Growth and Interdependence* ,The Quarterly Journal og Economics,112 (1),1997.
53. WEI, S.J. *How taxing is corruption on international investors?*, Review of Economics and Statistics, 82(1),2000.
54. Xavier, Sala-I-Martin, *Cross-sectional regressions and the empirics of economic growth*, European Economic Review, (38),1994.
55. Xiaming.L, Chengang .W, Yingqi Wei, *Causal links between foreign direct investment and trade in China*, China Economic Review (12),2001.
56. Zuzana Szkorupova, *A causal relationship between foreign direct investment, economic growth and export for slovakia*, Procedia Economics and finance (15),2014.

4- Rapports :

1. Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation, *Code d'incitations aux investissements : loi n^o 93-120 du 27 décembre*,1993.
2. Agence de promotion de l'investissement extérieur -FIPA-, *Partagez le succès- Invest in Tunisia*,2014.
3. AMDI, *Invest in Morocco : Rapport d'activité*,2010.

4. ANIMA, *Les flux d'investissement direct étranger en Algérie plongent dans le rouge à cause de Djezzy*, revue de presse, Novembre 2016.
5. -Banque africaine de développement et Gouvernement du royaume du Maroc, *Diagnostic de croissance du Maroc :Analyse des contraintes à une croissance large et inclusive*,2015.
6. Chambre française de commerce et d'industrie du Maroc, *Les infrastructures aéroportuaires du Maroc*,2014.
7. Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM), *Investir au Maroc*,2015.
8. Conférence des nations unies sur le commerce et le développement CNUCED, *Examen de la politique de l'investissement du Maroc*, New York,2008.
9. Direction générale des impôts , *Guide de l'investisseur* , janvier 2009.
10. FIPA , *rapport des IDE 2015 et perspectives de 2016*, Tunisie,2014.
11. FIPA ,*Rapport des IDE 2013 et perspectives 2014*,Tunisie,2016.
12. FIPA, **guide de l'investisseur étranger en Tunisie** : nouvelle Tunisie , nouvelles opportunités,2013.
13. Francesco Abbate, *L'intégration de la Tunisie dans l'économie mondiale : opportunités et défis* , Programme des nations unies sur le développement, UNCTAD,2002.
14. Institut Français de l'Environnement, *Les indicateurs globaux de l'environnement et de développement durable*, Synthèse des travaux réalisés pour le séminaire du conseil scientifique de l'IFEN du 25 juin 2007.
15. La banque africaine de développement BAD, *Annuaire statistique pour l'Afrique*,2014.
16. La banque africaine du développement , le gouvernement tunisien ,*Vers un nouveau modèle économique pour la Tunisie*,2013.
17. Le ministère délégué à la participation et à la promotion de l'investissement(MDPPI), **Investir en Algérie**.
18. Marwane Mansouri, *Réglementation des investissements directs étrangers au Maroc : progrès et réformes*, Investir au Maroc, Amman , Jordanie,2007.
19. Mike Lewis, *Evasion fiscale internationale et pauvreté* ,Social watch report, Montevideo, Uruguay,2006.
20. Ministère de l'économie et des finances du Maroc : Direction des études et des prévisions financières, *La politique commerciale extérieure du Maroc : une esquisse d'appréciation*, Mai 2008.

21. Ministère de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies, **Présentation de l'étude sur les importations marocaines**, un travail réalisé par la cellule des études économiques et juridiques, Maroc,2012.
22. Nations Unies , Commission économique pour l'Afrique : **Profil de pays-Maroc :2015**, premier tirage en 2016.
23. Norbert.W et Joyce.C, **Relations entre l'investissement direct étranger ,les échanges et la politique commerciale :analyse économique appliquée au secteur alimentaire des pays de l'OCDE et études de cas de Ghana, au Mozambique ,en Ouganda et en Tunisie**, Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale.N50. edition OCDE.2007.
24. OCDE, **l'investissement direct étranger au service de développement :optimiser les avantages et minimiser les couts**,2002.
25. Organisation Mondiale du Commerce (OMC),**Rapport sur le commerce mondial 2014,commerce et developpement : tendances récentes et role de l'OMC**,2014.
26. UNCTAD, **Handbook of statistics**,2010.
27. UNCTAD, **Handbook of statistics**,2011.
28. UNCTAD, **Handbook of statistics**,2012.
29. UNCTAD, **Handbook of statistics**,2013.
30. UNCTAD, **Handbook of statistics**,2014.
31. UNCTAD, **Handbook of statistics**,2015.
32. UNCTAD, **Rapport sur l'investissement dans le monde, Vue d'ensemble, investir dans une économie à faible intensité de carbone**,2010.
33. UNCTAD, **World investment report 2016**, Investor nationality : Policy Challenges, 2016.
34. UNCTAD, **World investment report**, Geneva,1999.
35. UNCTAD, **Word investment report**,2014.
36. Union internationale des télécommunications (UIT) ,2012.
37. World Economic Forum, **The Africa Competitiveness report**,2017.
38. World Economic Forum, **The Global Competitiveness report 2016-2017**, Geneva,2016.

39. - Ministère de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies, Royaume du Maroc : *économie ouverte et plateforme des exportations*.

5- Manifestations scientifiques :

1. Blanchard, Olivier, Eugenio Cerutti, and Lawrence Summers. *Inflation and Activity: Two Explorations and Their Monetary Policy Implications*. Paper presented at the ECB Forum on Central Banking, Sintra, Portugal, May 18, 2015.
2. Chandrama Goswami and Karuna Kanta Saikia, *FDI and its relation with Exports in India, Status and Prospect in north east region*, International Conference On Emerging Economies-Prospect and Challenges, Procedia-Social and Behavioral Sciences, 37, 2012.
- 3.
4. Karim Khaddouj, *l'impact des investissements directs étrangers sur la croissance de l'économie marocaine*, VII^{ème} journées internationales d'études Jean Monnet, Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales, Université Mohamed V Souissi, Mercredi 4 et Jeudi 5 Juin 2008. Rabat, Maroc, 2008.
5. BOUDJEDRA Faouzi, *Risque pays, IDE et crise financière internationale : évaluation et étude empirique*, Séminaire sur les crises financières internationales, Orléans, France, Avril 2004.

6- Sites d'internet :

1. Agence marocaine de développement des investissements sous le lien : <http://www.invest.gov.ma>
2. Agence marocaine du développement des investissements sous le lien suivant : www.invest.gov.ma
3. Centre régional d'investissements de la wilaya de la région Gharb-Chrarda, *Guide de l'investisseur : environnement de l'investissement*, Sous le lien : www.kentrainvesti.ma/Documents/Environnement%20de%20l'Investissement.pdf
4. Institution nationale de la statistique (INS), Tunisie, *Principaux produits exportés par groupement sectoriel d'activité*, sous le lien : <http://www.ins.tn/fr/themes/commerce-ext%C3%A9rieur>.

7- Décrets et lois :

1. Loi n° 13-89 relative au commerce extérieur promulguée par le dahir n° 1-91-261 du 13 jourmada I 1413 (9 novembre 1992), Article n° 02, Royaume du Maroc
2. La loi 91-14 relative au commerce extérieur a été promulguée le 2 mars 2016 par dahir n° 1-16-25.

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
1-1	تقييم مخاطر البلد وفق الدليل ICRG	56
1-2	مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر و الإنتاج الدولي في العالم بالمليار دولار	66
2-2	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المنطقة خلال الفترة 2010-2013.	68
3-2	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول العربية خلال عامي 2013 و 2014	77
4-2	عدد الشركات متعددة الجنسيات و الشركات المنتسبة العاملة في الاقتصاد العالمي لسنة 1999	83
5-2	ترتيب أكبر 15 شركة متعددة الجنسيات غير المالية عبر العالم على حسب حجم ممتلكاتها خارج حدود بلدها الأصلي	85
6-2	الإحصائيات المتعلقة بأكثر 100 شركة متعددة الجنسيات غير مالية عبر العالم	86
7-2	التوزيع الجغرافي لنشاط الشركات متعددة الجنسيات لصناعة السيارات لعام 2006	92
8-2	مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر للفترة 1990-2015	96
9-2	حجم اليد العاملة التي توفرها أكبر 15 شركة متعددة الجنسيات غير مالية	98
1-4	التغير السنوي لحجم التجارة العالمي للسلع المنظورة خلال الفترة 2010-2014	159
2-4	القيمة المضافة للتصنيع حسب مستوى التصنيع و المنطقة خلال الفترة 2007-2012	173
3-4	الصادرات الصناعية العالمية وفقا لمستوى التصنيع و المنطقة خلال الفترة 2006-2011	175
4-4	أهم 15 بلد مستوردا للسلع في العالم لعامين 1980 و 2011	178
5-4	نتائج دراسة FMI حول العلاقة بين أسعار الصرف و التجارة الخارجية	183
6-4	التجارة الخارجية العربية الإجمالية (2010-2014)	197
7-4	تطور التجارة الكلية البنينة العربية و الميزان التجاري البيني العربي خلال الفترة 2000-2013	198
1-5	الهيئات المكلفة بتسيير و تنظيم التجارة الخارجية في الجزائر	220
2-5	تطور مؤشر سعر الصرف الإسمي خلال الفترة 2005-2013	231
3-5	تطور معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2000-2014)	233
4-5	مؤشرات شبكة الإنترنت في الجزائر خلال الفترة (2012-2015)	242
5-5	تطور نوعية شبكة الطرقات في المغرب خلال الفترة 2002-2012	242
6-5	شبكة النقل لتونس مع بلدان مختارة خلال عام 2012	245
7-5	عرض بعض مؤشرات قطاع الاتصالات بتونس مع بلدان مختارة خلال العام 2011	246
8-5	تصنيف الجزائر و المغرب و تونس وفق مؤشر التنافسية العام لـ 2016-2017	248

249	مؤشر التنافسية العربية مع بعض دول المقارنة لعام 2011	9-5
251	مؤشر التنافسية العربية مع بعض دول المقارنة لعام 2011 (ترتيب 30 دولة)	10-5
252	تصنيف الجزائر و المغرب و تونس وفق مؤشر سهولة الأعمال	11-5
260	تطور حصيلة تركيبة الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2005-2014	1-6
261	إجمالي الصادرات السلعية لكل من الجزائر و المغرب و تونس خلال الفترة 1990-2015	2-6
266	إجمالي الواردات السلعية لكل من الجزائر و المغرب و تونس خلال الفترة 1990-2015	3-6
271	مؤشرات كفاءة التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (1990-2015)	4-6
273	مؤشرات كفاءة التجارة الخارجية في المغرب خلال الفترة (1990-2015)	5-6
275	مؤشرات كفاءة التجارة الخارجية في تونس خلال الفترة (1990-2015)	6-6
278	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة لكل من الجزائر و المغرب و تونس (1990-2014)	7-6
282	أهم 10 دول مستمرة في الجزائر خلال الفترة جانفي 2003- ماي 2015	8-6
284	أهم 10 دول مستثمرة في تونس خلال الفترة 2003-2015	9-6
285	مخزون التدفقات الواردة لكل من الجزائر و المغرب و تونس خلال (1990-2014)	10-6
287	التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (2002-2012)	11-6
291	التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي في تونس ما بين 2011-2015	12-6
294	الصيغ الثلاث لاختبار (Dickey et Fuller)	13-6
294	الصيغ الثلاث لاختبار (Augmented Dickey et Fuller)	14-6
300	اختبارات استقرارية السلاسل الزمنية لجذر الوحدة عند المستوى	15-6
302	اختبارات استقرارية السلاسل الزمنية لجذر الوحدة للفروق الأولى	16-6
303	نتائج اختبار تحديد فترات الإبطاء	17-6
304	نتائج اختبار التكامل المشترك لـ (Johansen)	18-6
306	نموذج تصحيح الأخطاء VECM الخاص بالجزائر	19-6
307	نتائج اختبار السببية للمدى القصير عن طريق (Wald test)	20-6
308	نتائج اختبار LM للارتباط الذاتي للأخطاء	21-6
309	نتائج اختبار Breusch-Pagan-Godfrey لعدم تجانس البواقي	22-6

قائمة الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
1-1	دورة حياة المنتج الدولي	32
2-1	الحوافز الضريبية لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر	41
3-1	منافع الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة	50
1-2	تدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 1995-2013	65
2-2	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة حسب المنطقة 2013-2015	71
3-2	تدفقات الاستثمار الأجنبي الوافدة: أهم 15 اقتصادا مستضيفا لعام 2013	72
4-2	التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المنطقة	74
5-2	التوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	76
6-2	إجمالي الاستثمارات العربية البينية المنفذة حسب الدول المستقبلية ما بين عام 2003 و أبريل 2015	79
1-3	حركية عوامل الإنتاج و التجارة الخارجية	135
1-4	تطور التجارة الخارجية للسلع على الصعيد العالمي خلال الفترة 2007-2014	158
2-4	النتائج المحلي الفردي مع نصيب صادرات السلع و الخدمات من الناتج المحلي الإجمالي العالمي	168
3-4	القيمة المضافة في الصادرات العالمية 2010	186
4-4	الواردات السلعية من المكونات و الأجزاء و السلع الوسيطة خلال 1996-2012	188
5-4	الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية للدول العربية	191
6-4	تطور رصيد الميزان التجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية خلال الفترة (2009-2013)	194
1-5	تطور معدلات التضخم لكل من الجزائر و المغرب و تونس خلال الفترة 2000-2014	230
2-5	تطورات تغلغل الهاتف الثابت و المحمول في الجزائر	241
3-5	تطورات الاشتراكات في شبكات الهاتف الثابت و المحمول في الجزائر	241
4-5	تطور نقل البضائع عبر الموانئ لبلدان مختارة بين 2000 و 2012 (الحاويات)	244
1-6	صادرات الخدمات المغربية	261
2-6	الصادرات السلعية المغربية	261
3-6	أهم الشركاء الرئيسيين للجزائر في مجال التصدير خلال عامي 2014-2015	263
4-6	أهم الشركاء الرئيسيين لتونس في مجال التصدير خلال عام 2015	263
5-6	التوزيع الجغرافي للصادرات المغربية خلال الفترة 2009-2014	264
6-6	خلال الفترة 1998-2011 تطور الواردات المغربية في إطار اتفاقيات التبادل الحر	268

269	تطور الواردات التونسية حسب القطاعات خلال عامي 2014-2015	7-6
274	تطور قيمة صادرات و واردات السلع و الخدمات و الرصيد التجاري المغربي خلال الفترة 1998-2011	8-6
280	نسبة مساهمة عمليات الخصخصة من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى المغرب خلال الفترة 1993-2009	9-6
281	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة (2000-2014)	10-6
284	أهم الدول المستثمرة في المغرب خلال 2003-2015	11-6
289	الاستثمارات الواردة إلى المغرب حسب التوزيع القطاعي خلال عامي 2009-2010	12-6
290	الاستثمارات الواردة إلى المغرب حسب التوزيع القطاعي النسبي لعام 2010	13-6
308	نتائج اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي لـ: Jarque-Bera	14-6

الملحق رقم 01: اختبار استقرارية السلاسل الزمنية

intersept

Null Hypothesis: IDE has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.747796	0.3980
Test critical values:		
1% level	-3.670170	
5% level	-2.963972	
10% level	-2.621007	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(IDE)

Method: Least Squares

Date: 04/04/17 Time: 22:27

Sample (adjusted): 1981 2014

Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IDE(-1)	-0.210454	0.120411	-1.747796	0.0915
C	0.132664	0.119734	1.107988	0.2773
R-squared	0.098368	Mean dependent var		-0.021065
Adjusted R-squared	0.066167	S.D. dependent var		0.460465
S.E. of regression	0.444971	Akaike info criterion		1.282724
Sum squared resid	5.543968	Schwarz criterion		1.376137
Log likelihood	-17.24085	Hannan-Quinn criter.		1.312607
F-statistic	3.054792	Durbin-Watson stat		2.005714
Prob(F-statistic)	0.091459			

Null Hypothesis: IDE has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 6 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	1.003610	0.9996
Test critical values: 1% level	-4.571559	
5% level	-3.690814	
10% level	-3.286909	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations
 and may not be accurate for a sample size of 18

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(IDE)

Method: Least Squares

Date: 04/04/17 Time: 22:29

Sample (adjusted): 1987 2014

Included observations: 18 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IDE(-1)	0.687928	0.685453	1.003610	0.3418
D(IDE(-1))	-1.000718	0.711960	-1.405581	0.1934
D(IDE(-2))	-1.106909	0.645336	-1.715245	0.1204
D(IDE(-3))	-0.691231	0.546949	-1.263792	0.2381
D(IDE(-4))	-0.751839	0.465786	-1.614128	0.1410
D(IDE(-5))	-0.306993	0.298962	-1.026864	0.3313
D(IDE(-6))	-0.460215	0.224595	-2.049084	0.0707
C	0.427362	0.436001	0.980186	0.3526
@TREND("1980")	-0.048433	0.044908	-1.078504	0.3089
R-squared	0.534493	Mean dependent var	-0.062113	
Adjusted R-squared	0.120709	S.D. dependent var	0.353501	
S.E. of regression	0.331479	Akaike info criterion	0.936350	
Sum squared resid	0.988907	Schwarz criterion	1.381536	
Log likelihood	0.572851	Hannan-Quinn criter.	0.997735	
F-statistic	1.291720	Durbin-Watson stat	1.476517	
Prob(F-statistic)	0.353532			

Null Hypothesis: IDE has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.370997	0.1546
Test critical values:		
1% level	-2.644302	
5% level	-1.952473	
10% level	-1.610211	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(IDE)
 Method: Least Squares
 Date: 04/04/17 Time: 22:30
 Sample (adjusted): 1981 2014
 Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IDE(-1)	-0.112449	0.082020	-1.370997	0.1809
R-squared	0.058836	Mean dependent var		-0.021065
Adjusted R-squared	0.058836	S.D. dependent var		0.460465
S.E. of regression	0.446714	Akaike info criterion		1.258967
Sum squared resid	5.787039	Schwarz criterion		1.305674
Log likelihood	-17.88451	Hannan-Quinn criter.		1.273909
Durbin-Watson stat	2.132881			

الملحق 02: تحديد فترة الإبطاء

LAG

VAR Lag Order Selection Criteria

Endogenous variables: IDE INF OUV TC LNPIBPH

Exogenous variables: C

Date: 04/04/17 Time: 23:35

Sample: 1980 2014

Included observations: 26

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-316.5286	NA	37940.58	24.73297	24.97491	24.80264
1	-151.0309	211.5819*	6.888798*	16.07696	17.52861*	16.49498*
2	-151.0309	32.27249	6.977688	15.84853*	18.50989	16.61491
3	-130.0585	16.13264	19.89638	16.15835	20.02941	17.27307

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

الملحق رقم (03): اختبار التكامل المتزامن

TEST COINTEGRATION

Date: 04/04/17 Time: 23:36

Sample (adjusted): 1982 2014

Included observations: 28 after adjustments

Trend assumption: Linear deterministic trend

Series: IDE INF OUV TC LNPIBPH

Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None	0.716133	64.24333	69.81889	0.1285
At most 1	0.426067	28.98435	47.85613	0.7691
At most 2	0.350356	13.43757	29.79707	0.8706
At most 3	0.042555	1.360288	15.49471	0.9995
At most 4	0.005082	0.142655	3.841466	0.7057

Trace test indicates no cointegration at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized		Max-Eigen	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.716133	35.25898	33.87687	0.0340
At most 1	0.426067	15.54678	27.58434	0.7039
At most 2	0.350356	12.07728	21.13162	0.5400
At most 3	0.042555	1.217633	14.26460	0.9995
At most 4	0.005082	0.142655	3.841466	0.7057

Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegrating Coefficients (normalized by b'*S11*b=l):

IDE	INF	OUV	TC	LNPIBPH
-0.511013	0.194822	0.012185	-0.011659	0.986302

-1.309811	-0.008496	0.146988	0.005727	-1.438697
3.878627	0.141347	-0.016740	-0.068228	1.294003
0.556561	0.318565	-0.036602	0.038928	-0.826206
-1.427744	2.42E-06	-0.011803	0.039354	2.371139

الملحق (04): نموذج شعاع تصحيح الخطأ

SYSTEM/ PROBABILIT2 DES coefficients des variables
de model

System: UNTITLED

Estimation Method: Least Squares

Date: 04/04/17 Time: 23:40

Sample: 1982 2014

Included observations: 29

Total system (unbalanced) observations 144

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C(1)	-0.101166	0.033917	-2.982733
C(2)	0.262587	0.170020	1.544450
C(3)	-0.048235	0.018010	-2.678268
C(4)	0.042822	0.013948	3.070063
C(5)	0.063644	0.028340	2.245761
C(6)	2.819507	0.912940	3.088381
C(7)	-0.172341	0.093875	-1.835853

الملحق رقم (05) : اختبار السببية على المدى القصير Wald test

causaité a cours therme

VEC Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests

Date: 04/04/17 Time: 23:49

Sample: 1980 2014

Included observations: 28

Dependent variable: D(IDE)

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
D(INF)	7.173117	1	0.0074
D(OUV)	9.425289	1	0.0021
D(TC)	5.043443	1	0.0247
D(LNPIBPH)	9.538097	1	0.0020
All	22.80873	4	0.0001

Dependent variable: D(INF)

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
D(IDE)	2.328439	1	0.1270
D(OUV)	8.864301	1	0.0029
D(TC)	0.016333	1	0.8983
D(LNPIBPH)	0.148404	1	0.7001
All	9.718251	4	0.0455

Dependent variable: D(OUV)

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
D(IDE)	0.997668	1	0.3179
D(INF)	2.014574	1	0.1558
D(TC)	2.044271	1	0.1528
D(LNPIBPH)	3.265106	1	0.0708
All	4.667947	4	0.3231

Dependent variable: D(TC)

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
D(IDE)	4.269595	1	0.0388
D(INF)	0.062528	1	0.8025
D(OUV)	0.506117	1	0.4768
D(LNPIBPH)	1.769177	1	0.1835
All	4.744983	4	0.3145

Dependent variable: D(LNPIBPH)

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
D(IDE)	8.143378	1	0.0043
D(INF)	2.633091	1	0.1047
D(OUV)	1.650336	1	0.1989
D(TC)	1.166330	1	0.2802
All	9.389853	4	0.0521

الملحق رقم (06): اختبار الارتباط الذاتي للبواقي

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	3.245550	Prob. F(1,20)	0.0867
Obs*R-squared	3.909367	Prob. Chi-Square(1)	0.0480

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 04/04/17 Time: 23:51

Sample: 1982 2014

Included observations: 28

Presample and interior missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	-0.003689	0.032302	-0.114195	0.9102
C(2)	0.249793	0.212931	1.173118	0.2545
C(3)	-0.009895	0.017978	-0.550418	0.5881
C(4)	0.004962	0.013541	0.366446	0.7179
C(5)	-0.016707	0.028488	-0.586456	0.5641
C(6)	-0.110798	0.869902	-0.127369	0.8999
C(7)	0.036039	0.091441	0.394128	0.6977
RESID(-1)	-0.565798	0.314063	-1.801541	0.0867
R-squared	0.139620	Mean dependent var		-6.74E-17
Adjusted R-squared	-0.161513	S.D. dependent var		0.309737
S.E. of regression	0.333815	Akaike info criterion		0.878496
Sum squared resid	2.228648	Schwarz criterion		1.259126
Log likelihood	-4.298946	Hannan-Quinn criter.		0.994858
Durbin-Watson stat	2.200527			

الملحق رقم (07): اختبار عدم تجانس البواقي

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

F-statistic	1.092909	Prob. F(10,17)	0.4190
Obs*R-squared	10.95684	Prob. Chi-Square(10)	0.3609
Scaled explained SS	6.803901	Prob. Chi-Square(10)	0.7438

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 04/04/17 Time: 23:53

Sample: 1982 2014

Included observations: 28

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.648105	0.621880	1.042169	0.3119
IDE(-1)	0.014310	0.103576	0.138157	0.8917
INF(-1)	0.000833	0.007477	0.111363	0.9126
OUV(-1)	-0.002303	0.006120	-0.376289	0.7114
TC(-1)	0.008270	0.011833	0.698907	0.4941
LNPIBPH(-1)	0.401744	0.433833	0.926035	0.3674
IDE(-2)	0.124338	0.073485	1.692020	0.1089
INF(-2)	-0.001978	0.009089	-0.217668	0.8303
OUV(-2)	-0.001727	0.006287	-0.274732	0.7868
TC(-2)	-0.008575	0.012870	-0.666292	0.5142
LNPIBPH(-2)	-0.456542	0.414147	-1.102368	0.2857

R-squared	0.391316	Mean dependent var	0.092511
Adjusted R-squared	0.033266	S.D. dependent var	0.139985
S.E. of regression	0.137637	Akaike info criterion	-0.841677
Sum squared resid	0.322045	Schwarz criterion	-0.318310
Log likelihood	22.78347	Hannan-Quinn criter.	-0.681678
F-statistic	1.092909	Durbin-Watson stat	2.561783
Prob(F-statistic)	0.419005		

ملخص :

يتمثل الهدف الرئيسي من هذا البحث في إلقاء الضوء على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر و المغرب و تونس في ظل السياسات التجارية المنتهجة و الإصلاحات التدريجية التي بادرت بها هذه الدول في إطار خلق بيئة أعمال مواتية، و قد أثبتت الدراسة الميدانية و التطبيقية أن حصيلة التدفقات الواردة قد اختلفت من حيث الحجم تبعا لطبيعة المناخ الاستثماري الذي يتوافر عليه كل بلد في ظل فرص اتفاقيات التبادل الحر والتدابير المصاحبة للانفتاح والتنوع الإنتاجي لتعزيز الإدماج، كما أظهرت نتائج الدراسة القياسية أن للانفتاح التجاري أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على المدى الطويل في الجزائر.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، الاستثمار الأجنبي المباشر، النمو الاقتصادي، الانفتاح التجاري

Résumé :

L'objectif majeur de cette étude s'articule essentiellement sur le rôle des politiques adoptées par l'Algérie, le Maroc et la Tunisie en terme du commerce extérieur sur les flux de l'investissement direct étranger. Une multitude réformes ont été mis par les gouvernements afin d'améliorer le climat d'affaire et favoriser l'attractivité des pays en matière d'IDE, les résultats obtenus ont montré que le bon climat d'affaire affecte davantage les flux de l'investissement direct étranger et celles-ci varient suivant des atouts d'un pays à l'autre dans le cadre de l'ouverture commerciale et de libre échange. Dans le même contexte, l'estimation économétrique a dévoilé une causalité significative et positive entre l'ouverture commerciale et les flux de l'investissement étranger en Algérie à long terme.

Mots clés : Commerce extérieur, investissement direct étranger(IDE), croissance économique, ouverture commerciale.

Abstract :

The main objective of this research is to shed light on foreign direct investment flows in Algeria, Morocco and Tunisia under well-known trade policies and progressive reforms initiated by these countries in the context of creating a favorable business climate, A multitude of reforms have been put in place by governments to improve the business climate and foster the attractiveness of countries for FDI, the results have shown that the good business climate affects more the flows of the FDI, and these vary according to the strengths of each country in the context of trade openness and free exchange. In the same context, the econometric estimate revealed had a significant effect between the trade openness and foreign direct investment flows long-term in Algeria.

KeyWords: Foreign trade, Foreign direct investment (FDI), economic growth, trade openness.