



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
République Algérienne Démocratique et Populaire  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la  
Recherche Scientifique



جامعة محمد خيضر - بسكرة  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم العلوم الاقتصادية  
LMD-SEGC  
الموضوع

## دور تحفيزات الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج المحروقات ( دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 1993 – 2020 )

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث ( LMD ) في العلوم الاقتصادية

تخصص : اقتصاد دولي

تحت إشراف الأستاذ الدكتور:

الغالي بن ابراهيم

إعداد الطالب:

عبد الحكيم قلوب

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 11 ماي 2022

### أعضاء لجنة المناقشة

الصفة	الجامعة	الرتبة العلمية	الإسم واللقب
رئيسا	جامعة بسكرة	أستاذ التعليم العالي	أ.د . حدة رايس
مقررا	جامعة بسكرة	أستاذ التعليم العالي	أ.د . الغالي بن ابراهيم
مناقشا	جامعة بسكرة	أستاذ التعليم العالي	أ.د . مسعود الربيع
مناقشا	جامعة قالمة	أستاذ التعليم العالي	أ.د . محمد بوقوموم
مناقشا	جامعة بسكرة	أستاذ محاضر - أ -	د . عمر قريد
مناقشا	جامعة باتنة	أستاذ محاضر - أ -	د . سميرة العابد

السنة الجامعية: 2020-2021





الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
République Algérienne Démocratique et Populaire  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la  
Recherche Scientifique



جامعة محمد خيضر - بسكرة  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم العلوم الاقتصادية  
LMD-SEGC

الموضوع

دور تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات  
خارج المحروقات  
( دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 1993 – 2020 )

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث ( LMD ) في العلوم الاقتصادية  
تخصص : اقتصاد دولي

تحت إشراف الأستاذ الدكتور:  
الغالي بن ابراهيم

من إعداد الطالب:  
عبد الحكيم قلوب

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 11 ماي 2022

أعضاء اللجنة المناقشة

الصفة	الجامعة	الرتبة العلمية	الإسم واللقب
رئيسا	جامعة بسكرة	أستاذ التعليم العالي	أ.د . حدة رايس
مقررا	جامعة بسكرة	أستاذ التعليم العالي	أ.د . الغالي بن ابراهيم
مناقشا	جامعة بسكرة	أستاذ التعليم العالي	أ.د . مسعود الربيع
مناقشا	جامعة قالمة	أستاذ التعليم العالي	أ.د . محمد بوقموم
مناقشا	جامعة بسكرة	أستاذ محاضر - أ -	د . عمر قريد
مناقشا	جامعة باتنة	أستاذ محاضر - أ -	د . سميرة العابد

السنة الجامعية: 2020-2021



إِهْدَاء

أهدي هذا العمل إلى عائلتي .....

عبد الحكيم

# شكراً ونفكاً

الحمد لله الذي بنعمته وفضله تتم الصالحات

اللهم الكريم ربّ العرش العظيم إنّنا نسألك جعلَ هذا العمل المتواضع إضافةً مفيدةً  
لمن يمر عليه.

أما بعد حمدِه والثناء على فضله أتقدّم بخالص الشكر وبأسمى عبارات التقدير والعرفان  
للأستاذ الدكتور بن إبراهيم الغالي الذي منحنا ثقته وقبل الإشراف على هذا العمل  
بصدرٍ رحب وفضل عالٍ في إعدادِه، فلم يخل عليّ بإرشاده ونصحه وتشجيعه لي  
دوماً ومساعدته القيّمة.

كما لا يفوتني أن أشكر أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذا العمل وإثرائه؛  
ومن هذا المنبر أتوجّه بوافر التقدير والإمتنان لجميع أساتذة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم  
التسيير والعلوم التجارية لجامعة محمد حيّضر بسكرة.

إلى زملائي طلبة الدكتوراه وكل من لم يسعفني الحظ في ذكر أسمائهم.

عبد الكريم

تهدف هذه الدراسة إلى معالجة تحفيزات الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وقدرتها على تحسين الهيكل التصديري خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (1993-2020)، حيث شهدت هاته الفترة تحولات تشريعية وتنظيمية بما يسمح بتكوين بيئة أعمال محفزة لتنويع الإقتصاد وترقية الصادرات خارج المحروقات، وقد تم اعتماد المنهج الوصفي والتحليلي في التطرق للموضوع مدعماً بالقياس الإقتصادي في تفسير دور المتغيرات الكلية الأساسية للإقتصاد الجزائري على الصادرات خارج المحروقات، وتوصلت الدراسة إلى أن تلك التحولات لم ترقى إلى تحسين المناخ الإستثماري بالشكل المطلوب لغياب استراتيجية تستهدف قطاعات محددة تساهم في إرساء قواعد الإنتاج الحقيقي؛ كما أن عوامل الفساد والبيروقراطية ساهمت في فشل التحفيزات المقدمة نسبياً، إضافة لذلك فإن منهجية السياسة التجارية والدبلوماسية الاقتصادية لا تساعد على نمو الصادرات خارج المحروقات مع ضعف البنية اللوجيستية، وعلى ضوء ذلك أوصت الدراسة بتمكين الإستثمار الأجنبي المباشر خارج المحروقات من الحرية الاقتصادية وخلق فضاء للتنافسية العادلة وتفعيل آليات التجارة الدولية بأكثر كفاءة مع التركيز على دور الدبلوماسية الاقتصادية ومحاربة الفساد من خلال تطبيق آليات الرقابة والشفافية.

الكلمات المفتاحية: تحفيزات الإستثمار الأجنبي المباشر، مناخ الإستثمار، الصادرات خارج المحروقات، الجزائر.

## Abstract :

This study aims to address the foreign direct investment incentives in Algeria and its ability to improve the export structure outside hydrocarbons during the period (1993-2020), Where it witnessed legislative and regulatory changes, allowing the formation of a stimulating business environment to diversify the economy and promote exports outside hydrocarbons. The study relied on the descriptive and analytical approach in addressing the subject supported by econometrics in explaining the role of the basic macro variables of the Algerian economy on exports outside hydrocarbons, Where the study concluded that these transformations did not amount to improving the investment climate in the required manner due to the absence of a strategy targeting specific sectors that contribute to the establishment of real production bases; In addition, the factors of corruption and bureaucracy contributed to the relative failure of the incentives provided. In addition, the methodology of trade policy and economic diplomacy does not help the growth of exports outside hydrocarbons, with a weak logistical structure.

In light of this, the study recommended enabling foreign direct investment outside hydrocarbons from economic freedom, creating a space for fair competition and activating international trade mechanisms more efficiently, with a focus on the role of economic diplomacy and fighting corruption through the application of control and transparency mechanisms.

**Keywords :** Foreign direct investment incentives, Investment climate, Exports outside hydrocarbons, Algeria.

# الفهارس



	فهرس المحتويات
I.....	ملخص الدراسة.....
II.....	فهرس المحتويات.....
IX.....	فهرس الجداول.....
XI.....	فهرس الأشكال.....
XIV.....	قائمة المختصرات.....
أ.....	مقدمة.....
1.....	الفصل الأول: مدخل نظري للإستثمار الأجنبي المباشر.....
2.....	تمهيد.....
3.....	المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الإستثمار الأجنبي المباشر.....
3.....	المطلب الأول: مفاهيم عامة حول الأعمال الدولية والإستثمارات.....
3.....	الفرع الأول: ماهية الأعمال الدولية.....
5.....	الفرع الثاني: ماهية الاستثمار.....
9.....	الفرع الثالث: مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر.....
11.....	المطلب الثاني: الشركات المتعددة الجنسيات كرافد للإستثمار الأجنبي المباشر.....
11.....	الفرع الأول: مفهوم الشركة المتعددة الجنسيات.....
13.....	الفرع الثاني: أشكال الشركات المتعددة الجنسيات وميزاتها.....
16.....	الفرع الثالث: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات.....
19.....	المبحث الثاني: النظريات المفسرة للإستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته.....
19.....	المطلب الأول: النظريات المفسرة للإستثمار الأجنبي المباشر.....
19.....	الفرع الأول: النظريات القائمة على أساس العائد.....
21.....	الفرع الثاني: النظريات القائمة على هيكل السوق (نظريات عدم كمال الأسواق).....
24.....	الفرع الثالث: النظريات التجميعية.....
26.....	الفرع الرابع: نظرية الحماية ونظرية الميزة النسبية.....
28.....	المطلب الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي في الدول النامية.....
28.....	الفرع الأول: محددات الإستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية (دراسات سابقة).....
31.....	الفرع الثاني: محددات الإستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية (حسب UNCTAD).....
34.....	المبحث الثالث: أشكال ودوافع الإستثمار الأجنبي المباشر ومختلف آثاره.....
34.....	المطلب الأول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.....
34.....	الفرع الأول: الدوافع التقليدية للإستثمار الأجنبي المباشر.....
35.....	الفرع الثاني: الدوافع الحديثة للإستثمار الأجنبي المباشر.....
37.....	المطلب الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.....
37.....	الفرع الأول: تقسيم الاستثمار الأجنبي المباشر حسب نوعية الملكية.....

39	الفرع الثاني: تقسيم حسب طبيعة خطوط الإنتاج.....
41	الفرع الثالث: أشكال أخرى للاستثمار الأجنبي المباشر.....
42	المطلب الثالث: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر.....
42	الفرع الأول: الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر.....
45	الفرع الثاني: الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر.....
<b>49</b>	<b>المبحث الرابع: مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر.....</b>
49	المطلب الأول: محفزات المناخ الاستثماري ومؤشرات القياس.....
49	الفرع الأول: ماهية مناخ الاستثمار.....
51	الفرع الثاني: توجيه محفزات المناخ الاستثماري.....
52	الفرع الثالث: أثر حوافز ومتطلبات الأداء على التجارة الدولية.....
54	الفرع الرابع: أهمية ومعوقات المناخ الاستثماري.....
55	المطلب الثاني: محددات المناخ الاستثماري.....
56	الفرع الأول: العامل السياسي والأمني.....
56	الفرع الثاني: الأطر القانونية.....
57	الفرع الثالث: العوامل الاقتصادية.....
62	الفرع الرابع: العامل البشري واحتواء المعرفة الفنية والعلمية.....
63	الفرع الخامس: العوامل الاجتماعية.....
63	المطلب الثالث: مؤشرات قياس المناخ الاستثماري.....
64	الفرع الأول: المؤشرات الاقتصادية.....
66	الفرع الثاني: مؤشرات اجتماعية وسياسية.....
<b>69</b>	<b>خلاصة الفصل الأول.....</b>
<b>67</b>	<b>الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي للصادرات ومحدداتها.....</b>
<b>71</b>	<b>تمهيد.....</b>
<b>72</b>	<b>المبحث الأول: الأساليب التجارية كأداة لإدارة السياسة التجارية الدولية.....</b>
72	المطلب الأول: ماهية التجارة الدولية والعوامل المؤثرة فيها ومؤشرات قياسها.....
72	الفرع الأول: مفهوم التجارة الدولية.....
74	الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في التجارة الدولية ومؤشرات قياسها.....
77	المطلب الثاني: السياسة التجارية الدولية.....
77	الفرع الأول: مفهوم السياسة التجارية الدولية.....
78	الفرع الثاني: نظم السياسة التجارية الخارجية كأداة لتوجيه التجارة الدولية.....
81	المطلب الثالث: أساليب السياسة التجارية.....
81	الفرع الأول: الأدوات السعرية (الفنية).....
83	الفرع الثاني: التدابير غير الجمركية.....

86.....	الفرع الثالث: الأساليب التنظيمية.....
<b>89</b> .....	<b>المبحث الثاني: الصادرات، أنواعها واستراتيجياتها وعلاقتها مع ميزان المدفوعات</b>
89.....	المطلب الأول: ميزان المدفوعات والعوامل المؤثرة فيه لتصحيح الاختلالات
89.....	الفرع الأول: ماهية ميزان المدفوعات
92.....	الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في ميزان المدفوعات
93.....	الفرع الثالث: التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات وأسبابه
95.....	الفرع الرابع: آليات تصحيح الإختلال في ميزان المدفوعات
96.....	المطلب الثاني: ماهية الصادرات- المعايير والأساليب
96.....	الفرع الأول: ماهية التصدير
98.....	الفرع الثاني: معايير تقسيم الصادرات
99.....	الفرع الثالث: أساليب التصدير
103.....	المطلب الثالث: استراتيجيات ترقية الصادرات
103.....	الفرع الأول: مفهوم استراتيجيات تطوير الصادرات
103.....	الفرع الثاني: إستراتيجية إحلال الواردات (التوجه نحو الداخل)
105.....	الفرع الثالث: إستراتيجية تنمية الصادرات (التوجه نحو الخارج)
106.....	الفرع الرابع: الدمج بين استراتيجية إحلال الواردات وإستراتيجية تنمية الصادرات
<b>108</b> .....	<b>المبحث الثالث: التأصيل النظري للصادرات</b>
108.....	المطلب الأول: الصادرات في ضل نظريات التجارة الدولية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية
108.....	الفرع الأول: المنظور الكلاسيكي للصادرات
112.....	الفرع الثاني: التفسير النيوكلاسيكي لعمليات التصدير
114.....	المطلب الثاني: تفسيرات النماذج الحديثة للتجارة الدولية
114.....	الفرع الأول: نظرية تشابه الأذواق ليندر
115.....	الفرع الثاني: نظرية اقتصاديات الحجم
115.....	الفرع الثالث: نموذج الفجوة التكنولوجية
117.....	الفرع الرابع: نماذج الجاذبية في التجارة الدولية
117.....	الفرع الخامس: نظرية الميزة التنافسية للدولة (بورتر)
119.....	الفرع السادس: نموذج أوبسالا 1975
119.....	الفرع السابع: نموذج التجارة داخل الصناعة
<b>122</b> .....	<b>المبحث الرابع: المحددات الأساسية لحركة الصادرات وتأثيرات الاستثمار الأجنبي المباشر</b>
122.....	المطلب الأول: محددات التصدير
122.....	الفرع الأول: المحددات الداخلية
124.....	الفرع الثاني: المحددات الخارجية
125.....	المطلب الثاني: أثر العوامل الأساسية على حركة الصادرات

126	الفرع الأول: أثر تغير معدل سعر الصرف على حركة الصادرات
127	الفرع الثاني: أثر التضخم على الصادرات
129	الفرع الثالث: تأثير الإعانات على الصادرات
130	الفرع الرابع: الدبلوماسية الاقتصادية
132	الفرع الخامس: تأمين ائتمان الصادرات
134	المطلب الثالث: تحليل أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات
134	الفرع الأول: تحليل العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات
136	الفرع الثاني: تحليل أثر الشركات المتعددة الجنسيات على صادرات البلدان المضيقة
137	الفرع الثالث: دور الإستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات (دراسات تجريبية)
140	خلاصة الفصل الثاني
141	الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات
142	تمهيد
143	المبحث الأول: المناخ القانوني للإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمباكل المرافقة
143	المطلب الأول: تحفيزات الإستثمار الأجنبي المباشر في ضل تطورات نظم التشريع الجزائري
143	الفرع الأول: تشريعات الإستثمار بعد الإستقلال 1963-1966
144	الفرع الثاني: تشريعات قبل الإنفتاح (سنوات الثمانينيات)
145	الفرع الثالث: الإصلاحات البنكية المصرفية (قانون النقد والقرض 10/90 والقوانين المعدلة له)
146	الفرع الرابع: تشريعات الإستثمار ما بعد الإنفتاح الإقتصادي
149	الفرع الخامس: تشريعات ما بعد الأزمات العالمية (الأزمة المالية 2008 والنفطية 2014)
153	المطلب الثاني: المعاهدات والاتفاقيات الدولية الثنائية والمتعددة الأطراف الخاصة بتشجيع وضمان الاستثمار
153	الفرع الأول: إتفاقيات ثنائية لترقية وتبادل الحماية للإستثمارات الأجنبية
	الفرع الثاني: الاتفاقيات والمعاهدات الثنائية الأطراف لتجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرب الضريبي في ميدان الضريبة على
155	الدخل والثروة
157	الفرع الثالث: المعاهدات والاتفاقيات الدولية المتعددة الأطراف الخاصة بتشجيع وضمان الاستثمار
160	المطلب الثالث: هيئات تسيير الاستثمار ومختلف تحفيزاته
160	الفرع الأول: المجلس الوطني للاستثمار CNI
161	الفرع الثاني: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI
163	الفرع الثالث: الصندوق الوطني للاستثمار FNI
164	الفرع الرابع: الوكالة الوطنية للوساطة والتنظيم العقاري ANIREF
166	المبحث الثاني: تنظيم التجارة الخارجية في الجزائر ومختلف الآليات المؤسسية لترقية الصادرات خارج المحروقات:
166	المطلب الأول: تنظيم التجارة الخارجية في الجزائر
166	الفرع الأول: مرحلة الرقابة على التجارة الخارجية الجزائرية (الفترة 1963-1970)
168	الفرع الثاني: التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى تحرير القطاع (1970 - 1994)

170	الفرع الثالث: الاندماج الإقليمي والدولي للتجارة الخارجية الجزائرية
175	المطلب الثاني: الآليات المؤسسية لترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر
175	الفرع الأول: الهيئات المركزية لترقية الصادرات
177	الفرع الثاني: الهيئات اللامركزية لترقية الصادرات
179	الفرع الثالث: هيئات دعم وتأمين وترويج الصادرات خارج المحروقات
181	الفرع الرابع: تحفيز عمليات التصدير
<b>184</b>	<b>المبحث الثالث: قراءة في التوجهات الاقتصادية للجزائر خلال الفترة 1990-2030</b>
184	المطلب الأول: مخطط إصلاح الإقتصاد الجزائري تحت مظلة التصحيح الهيكلي
184	الفرع الأول: برنامج التعديل الهيكلي 1989-1991
185	الفرع الثاني: برامج التثبيت والتعديل الهيكلي 1993 إلى 1998
186	الفرع الثالث: تحليل انعكاس برنامج تمويل المؤسسات المالية الدولية على أهم القطاعات الاقتصادية:
187	المطلب الثاني: برامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2014) كحافز للإستثمار والتجارة
187	الفرع الأول: برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي 2001-2004 (P.S.R.E)
189	الفرع الثاني: البرنامج التكميلي لدعم النمو 2005-2009 (P.C.S.C)
190	الفرع الثالث: برنامج توطيد النمو الإقتصادي 2010-2014 (P.C.C.E)
191	الفرع الرابع: تحليل دور برامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2014) على نمو أهم القطاعات الاقتصادية
193	المطلب الثالث: التوجه الاقتصادي للجزائر بعد الأزمة النفطية 2014
194	الفرع الأول: برنامج توطيد النمو الاقتصادي 2015-2019
195	الفرع الثاني: مخطط الإنعاش الاقتصادي 2020 - 2024
196	الفرع الثالث: النموذج الجديد للنمو الاقتصادي 2016-2030 (رؤية إستشرافية)
198	المطلب الرابع: تحليل واقع الإقتصاد الجزائري في ضل المؤشرات الكلية خلال الفترة 1993-2020
198	الفرع الأول: تحليل تطور معدلات التضخم
199	الفرع الثاني: تحليل تطورات سعر صرف الدينار الجزائري
202	الفرع الثالث: تحليل الناتج المحلي الإجمالي الخام
203	الفرع الرابع: تحليل القوى البشرية للجزائر 1993-2020
	<b>المبحث الرابع: التحليل الإقتصادي والقياسي لمحفزات الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ودورها في عملية ترقية الصادرات خارج المحروقات 1993-2020</b>
206	المطلب الأول: واقع مناخ الإستثمار والتجارة الخارجية من خلال المؤشرات الدولية
206	الفرع الأول: مؤشر سهولة الأعمال
208	الفرع الثاني: مؤشر الحرية الاقتصادية
210	الفرع الثالث: مؤشر مدركات الفساد (الشفافية)
211	الفرع الرابع: مؤشر التنافسية العالمية
214	المطلب الثاني: واقع الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

214	الفرع الأول: تحليل تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر
217	الفرع الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر
221	الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر
223	المطلب الثالث: تحليل واقع الصادرات الجزائرية خلال الفترة 1993-2019
223	الفرع الأول: الهيكل العام لصادرات الجزائر خلال الفترة (1993-2019)
226	الفرع الثاني: التوزيع القطاعي للصادرات خارج المحروقات 1993-2019
229	الفرع الثالث: التنوع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 1993-2019
232	المطلب الرابع: دراسة قياسية لأثر المتغيرات الاقتصادية الكلية على الصادرات الجزائرية خارج المحروقات
232	الفرع الأول: التعريف بأدوات الدراسة القياسية
236	الفرع الثاني: القياس الإقتصادي على متغيرات الدراسة
243	الفرع الثالث: القراءة الاقتصادية لتحليل القياسي للمتغيرات
246	خلاصة الفصل الثالث
248	الخاتمة
258	قائمة المراجع
288	الملاحق

فهرس الجداول:

- الجدول رقم (01-01): أنواع الإستثمارات..... 6
- الجدول رقم (02-01): أهم الفروق بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر ..... 7
- الجدول رقم (03-01): فروق شركات الأعمال الدولية ..... 14
- الجدول رقم (04-01): إيجابيات الشركات المتعددة الجنسيات وسلبياتها..... 15
- الجدول رقم (05-01): خصائص نظرية الموقع المعدلة ..... 25
- الجدول رقم (06-01): مصفوفة مناظرة بين دوافع المستثمر الدولي ودوافع الدولة المضيفة ..... 37
- الجدول رقم (07-01): مفاهيم متطلبات الأداء وأثارها..... 53
- الجدول رقم (08-01): تصنيفات الدول حسب مؤشر الأداء والإمكانات ..... 66
- الجدول رقم (01-02): تصنيف التدابير غير الجمركية..... 85
- الجدول رقم (02-02): درجات التكتلات الاقتصادية وميزاتها..... 87
- الجدول رقم (03-02): تركيز آليات السياسة التجارية بين الحرية والحماية ..... 88
- الجدول رقم (04-02): مثال حول المزايا المطلقة ..... 109
- الجدول رقم (05-02): تكلفة عنصر العمل بالساعات ..... 110
- الجدول رقم (06-02): ملخص نظريات ونماذج التجارة الدولية حول التصدير ..... 120
- الجدول رقم (01-03): الاتفاقيات والمعاهدات ثنائية الأطراف للترقية والحماية المتبادلة للإستثمارات..... 154
- الجدول رقم (02-03): إتفاقيات الجزائر الدولية لتجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرب الضريبي في ميدان الضريبة على الدخل والثروة ..... 156
- الجدول رقم (03-03): نظام التفكيك الجمركي المتعلق باتفاق الشراكة بين الجزائر والإتحاد الأوروبي ..... 172
- الجدول رقم (04-03): المساهمون في رأسمال الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات ..... 180
- الجدول رقم (05-03): انعكاس برامج التمويل الموسع على معدل النمو خارج المحروقات ومعدلات نمو أهم القطاعات الاقتصادية ..... 187
- الجدول رقم (06-03): تطور معدل النمو الحقيقي لأهم القطاعات خلال فترة برامج الإنعاش الاقتصادي 2001-2014 ..... 192
- الجدول رقم (07-03): تطور نظام الصرف في الجزائر ..... 200
- الجدول رقم (08-03): مؤشر سهولة أداء الأعمال 2004-2020 ..... 207
- الجدول رقم (09-03): مؤشر الحرية الاقتصادية للجزائر خلال الفترة 1995-2020 ..... 209
- الجدول رقم (10-03): تطور مؤشر مدركات الفساد للجزائر 2003-2020 ..... 210
- الجدول رقم (11-03): تطور مؤشر التنافسية العالمية للجزائر خلال الفترة 2003-2020 ..... 212

---

213	الجدول رقم (03-12): مؤشر التنمية البشرية للجزائر 2001-2019
224	الجدول رقم (03-13): هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1993-2019)
227	الجدول رقم (03-14): أهم القطاعات المصدرة خارج المحروقات
230	الجدول رقم (03-15): أهم الشركاء التجاريين للجزائر (الزبائن) الفترة (1993-2019)
236	الجدول رقم (03-16): نتائج اختبار استقرارية السلاسل الزمنية (ADF)
239	الجدول رقم (03-17): إختبار التكامل المشترك (Bounds test)
240	الجدول رقم (03-18): نموذج تصحيح الخطأ (CointEq(-1))
241	الجدول رقم (03-19): اختبار الارتباط التسلسلي للبواقي (Lm Test)
242	الجدول رقم (03-20): اختبار تجانس تباين الأخطاء (Heteroskedasticity)



فهرس الأشكال :

- الشكل رقم (01 - 01): أشكال الشركات المتعددة الجنسيات ..... 13
- الشكل رقم (02-01): نظرية دورة الإنتاج لفيرنون (Vernon) ..... 23
- الشكل رقم (03 - 01): محددات البلد المضيف للاستثمار الأجنبي المباشر ..... 32
- الشكل رقم (01 - 02): أساليب السياسة التجارية..... 87
- الشكل رقم (02 - 02): السلع التجارية القابلة للتصدير..... 98
- الشكل رقم (03 - 02): أساليب التصدير ..... 102
- الشكل رقم (04 - 02): اندماج استراتيجيات ترقية الصادرات..... 106
- الشكل رقم (05 - 02): الإنتاج والتصدير وفقا لنموذج الفجوة التكنولوجية ..... 116
- الشكل رقم (06 - 02): محددات الميزة التنافسية ..... 118
- الشكل رقم (07 - 02): أثر تغيرات معدل سعر الصرف على الصادرات..... 126
- الشكل رقم (08 - 02): أثر التضخم على الصادرات ..... 128
- الشكل رقم (09 - 02): تأثير دعم الصادرات..... 129
- الشكل رقم (10 - 02): دور الدبلوماسية الاقتصادية خارج البلد ..... 131
- الشكل رقم (01 - 03): هيكل المديرية العامة للتجارة الخارجية ..... 176
- الشكل رقم (02 - 03): تخصيصات برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي 2001-2004..... 188
- الشكل رقم (03 - 03): مضمون البرنامج التكميلي لدعم النمو (2005-2009)..... 189
- الشكل رقم (04 - 03): مضمون برنامج توطيد النمو الإقتصادي (2010-2014) ..... 190
- الشكل رقم (05 - 03): توزيع برنامج توطيد النمو الاقتصادي 2015-2016 ..... 194
- الشكل رقم (06 - 03): تطور معدلات التضخم بين 1993 إلى 2020..... 198
- الشكل رقم (07 - 03): حركة سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي خلال الفترة 1993-2020 .. 201
- الشكل رقم (08 - 03): تأثير أسعار النفط على تطور الناتج المحلي الإجمالي للجزائر خلال الفترة 1993-2020 .. 202
- الشكل رقم (09 - 03): تطور الزيادة السنوية للكثافة السكانية في الجزائر 1993-2020 ..... 204
- الشكل رقم (10 - 03): التطور الكمي للقوى العاملة مقابل نسب البطالة في الجزائر خلال الفترة 1993 - 2020. 205
- الشكل رقم (11 - 03): الأرصدة والتدفقات للاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة 1993-2019.... 215
- الشكل رقم (12 - 03): الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال 1993-2019 حسب أهم القطاعات..... 218
- الشكل رقم (13 - 03): أكبر 20 بلد مستثمر في الجزائر خلال الفترة 1998-2019..... 221
- الشكل رقم (14 - 03): التوزيع الإقليمي لأهم الإستثمارات الأجنبية الواردة في الجزائر للفترة ما بين 1998-2019. 222

- الشكل رقم (03-15): تطور قيم الصادرات خارج المحروقات ..... 225
- الشكل رقم (03-16) تركيبة الصادرات الجزائرية ..... 225
- الشكل رقم (03-17): التوزيع النسبي للصادرات خارج المحروقات حسب أهم المجموعات (متوسط الفترة 1993-2019) ..... 228
- الشكل رقم (03-18): التركيز الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (1993-2019) ..... 231
- الشكل رقم (03-19): إختبار الفجوات الملائمة لنموذج الدراسة (AIC) ..... 237
- الشكل رقم (03-20): تمثيل منطقة الارتباط الذاتي بين متغيرات الدراسة وفق Durbin Watson ..... 241
- الشكل رقم (03-21): اختبار توزيع البواقي (Jarque-Bera) ..... 242
- الشكل رقم (03-22): اختبار استقرار النموذج (CUSUM \_ CUSUMSQ) ..... 243

فهرس الملاحق:

- الملحق رقم (01): تطور البيانات والإحصائيات المستخدمة للإقتصاد الجزائري خلال الفترة 1993-2020 ..... 289
- الملحق رقم (02): نتائج اختبار جذر الوحدة (ADF) للمتغير EX ..... 291
- الملحق رقم (03): نتائج اختبار جذر الوحدة (ADF) للمتغير GDP.P ..... 291
- الملحق رقم (04): نتائج اختبار جذر الوحدة (ADF) للمتغير X ..... 292
- الملحق رقم (05): نتائج اختبار جذر الوحدة (ADF) للمتغير GNE ..... 292
- الملحق رقم (06): نتائج اختبار منهج الإنحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة (ARDL) ..... 293
- الملحق رقم (07): نتائج اختبار نموذج تصحيح الخطأ ((-1)CointEq) ..... 294
- الملحق رقم (08): نتائج تقدير معلمات العلاقة طويلة الأجل ..... 295

قائمة المختصرات

قائمة المختصرات:

باللغة الأجنبية	المختصر	باللغة العربية
Foreign direct investment	FDI	الإستثمار الأجنبي المباشر
Exports outside of hydrocarbons	X	الصادرات خارج المحروقات
Gross National Expenditure	GNE	الإنفاق الوطني الإجمالي
Inflation	INF	التضخم
exchange rate	EX	سعر الصرف
Annual increase in population	A.I.P	الزيادة السنوية للسكان
Unemployment rat	U.R	نسبة البطالة من إجمالي القوى العاملة
Labor	L	إجمالي القوى العاملة
Population	P	عدد السكان
Gross Domestic Product	GDP	الناتج المحلي الإجمالي
GDP growth rate	GDP.P	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي
Oil Prix	O.P	سعر النفط
World trade organization	WTO	منظمة التجارة الدولية
European union	U.E	الإتحاد الأوروبي
United nations conference on trade and development	UNCTAD	مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
Fonds monetaire international	FMI	صندوق النقد الدولي
O :Ownership L :Location I :Internationalization	OLI	النظرية الانتقائية
Transfer operate build	B.O.T	الاستثمار في مشروعات البنية الأساسية المحولة
Organisation des nations unies pour l'alimentation et l'agriculture	FAO	منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة
World trade organization	WTO	منظمة التجارة العالمية
World health organizations	WHO	منظمة الصحة العالمية
World intellectual property organization	WIPO	المنظمة العالمية للملكية الفكرية
World trade organization	WTO	منظمة التجارة العالمية
North american free trade agreement	NAFTA	اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية
The association of southeast asian nations	ASEN	رابطة دول جنوب شرق آسيا

قائمة المختصرات

Organisation de cooperation et de developpement economiques	OECD	منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية
Free on board	FOB	البيع بشرط التسليم على ظهر السفينة
Cost, insurance, freight	CIF	السعر يشمل التكلفة والتأمين والشحن
Human development index	HDI	مؤشر التنمية البشرية
Corruption perception index	CPI	مؤشر مدركات الفساد
Compagnie française d'assurance pour le commerce exterieur	COFACE	شركة تأمين التجارة الخارجية الفرنسية
Arab investment & export credit guarantee corporation	DHAMAN	المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واثتمان الصادرات
Export-import bank of the united states	EXIM BANK	بنك التصدير والاستيراد في الولايات المتحدة
Autoregressive distributed lag approach	ARDL	منهج الإنحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة
Conseil national de l'investissement	CNI	المجلس الوطني للاستثمار
Agence nationale de developpement de l'investissement	ANDI	الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار
Fonds national d'investissement	FNI	الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار
Caisse algerien de developpement	CAD	الصندوق الجزائري للتنمية
Banque algerienne de developpement	BAD	بنك التنمية الجزائري
Agence nationale d'intermediation et de regulation fonciere	ANIREF	الوكالة الوطنية للوساطة والتنظيم العقاري
Conseil national economique, social et environnemental	CNES	المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي والبيئي
Stand-by agreement	STAND-BY	إتفاق الإستعداد الائتماني
African continental free trade area	AFCFTA	منطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية
Agence nationale de promotion du commerce exterieur	ALGEX	الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية
Chambre algerienne de commerce et d'industrie	CACI	الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة
Compagnie algerienne d'assurance et de garantie des exportations	CAGEX	الشركة الجزائرية لتأمين وضمان ائتمان الصادرات
Fonds special pour la promotion des exportations	FSPE	الصندوق الخاص لترقية الصادرات
Societe algerienne des foires & exportations	SAFEX	الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير
Programme d'appui a la relance économique	P.S.R.E	برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي
Programme de consolidation de la croissance économique	P.C.C.E	برنامج توطيد النمو الإقتصادي

قائمة المختصرات

World economic forum	WEF	المنتدى الاقتصادي العالمي
United nations development programme	UNDP	برنامج الأمم المتحدة الإنمائي
Office national des statistiques	ONS	الديوان الوطني للإحصائيات
	ج.د.ج.ج	الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية

# مقدمة

## - تمهيد:

أخذ الاستثمار الأجنبي المباشر ركنا هاما في الاقتصاد ووجهها آخر للتجارة الدولية، إذ يعتبر محرك أساسي للعملية الإنتاجية وتطوير الأسواق الاستهلاكية ومساهم في التنمية من خلال تنوع الهياكل الصناعية والتجارية، كما أنه يخلق نسيجا دوليا يدمج الإقتصاديات المحلية مع بعضها ويعطي آلية للتوازن والاستقرار في مواجهة تقلبات الأسواق الدولية، ويمنح أدوات لمواجهة الحاجة إلى الإشباع من خلال توفير السلع والخدمات المتنوعة للاحتياجات المحلية وبلوغ تصديرها لمختلف الأسواق الدولية مما يعطي توازنات حول هوامش الربح في الأسواق المختلفة وعبر الحدود وبالتالي ترفع من التنافسية الدولية، من جهة أخرى يساهم في تخفيض الواردات بشكل مباشر من خلال إحلال الطلب الخارجي للحاجات الوطنية، إذ يساهم بذلك في تحسين وضعية الميزان التجاري وخلق فوائض مالية تعود بالفائدة على تنمية اقتصاد الدولة وزيادة الرفاهية لدى المجتمعات.

وعليه فإن العالم اليوم يشهد تنافسا حادا في جذب تلك الاستثمارات الدولية، من خلال تدليل مختلف السبل والعراقيل السياسية والاقتصادية والإدارية لتحسين مناخ تدفق رؤوس الأموال وإنشاء المشاريع لتعود بالنفع على ترقية الصناعة المحلية وزيادة قدرتها الإنتاجية وتعلمها من خلال المحاكاة أو الشراكة وما يرافقها من استغلال أمثل لعناصر الإنتاج خاصة فيما تعلق بالمواد الأولية المحلية، تلك الإجراءات هي بمثابة تحفيزات أساسية تقدمها الدول لوضع أسس مقبولة لتطوير وحماية اقتصادها وتحسين صورتها أمام المنظمات الدولية القائمة على تصنيف وترتيب الدول وفق مؤشرات علمية تبين مدى جاذبية المناخ الاستثماري لها، وتترجم حجم الإرادة السياسية في الإنفتاح الإقتصادي.

الجزائر من بين الدول التي أخذت بعين الإعتبار هذا المجال خاصة بعد التحول إلى اقتصاد السوق وتخطي فترة الأوضاع الأمنية والاقتصادية المتردية وآثارها السلبية، فقد تخلفت بذلك عن تطبيق استراتيجية بناء إقتصادي خارج المحروقات لكن الحكومات المتعاقبة دائما ما توجهت برغبتها بعد تحسن الأوضاع للخروج من تبعية النفط إلى وضع أسس اقتصادية وتنظيمية لجذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة للعمل على دفع الإنتاج المحلي وتحسين القدرة التنافسية للإنتاج الوطني للإحلال والتوجه إلى التصدير، الأمر الذي خلق مجموعة من القوانين والتشريعات بالموازاة مع إنشاء البنى التحتية والإصلاحات الهيكلية، كما حاولت استعمال مداخيل النفط في البناء والتشييد إلا أن تقلباتها وعدم استقرارها جعل من عوائدها ذات بعد سلبي على التحول الهيكلي للإقتصاد في المدى الطويل لتسببها في علة هولندية للجزائر؛ لذلك أصبح من الواجب إتباع نهج جديد في التنمية الاقتصادية من خلال انفتاح اقتصادي أكثر مرونة مع الاستفادة من مزايا الاقتصاديات الدولية الكبرى والإندماج معها.

إن الأمر الذي جعل صادرات الجزائر ذات منتج واحد نسبيا في مواجهة ثقل وتنوع وارداتها وفي خطر حساسية تقلب الأسعار العالمية للنفط دفع بها إلى وضع إستراتيجية من أجل تنمية استثماراتها، وأدركت كذلك أن الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة مهمة لتحقيق لتنوع المداخيل وتحسين الميزان التجاري من خلال ترقية صادراتها والحد من وارداتها، إذ إنه يساهم في جذب الأموال والتكنولوجيا المتقدمة ويساهم في بناء قواعد إنتاجية وشبكات تسويقية تستطيع مسايرة لإكب الدولي السريع لترقية الصادرات.



ومن المعروف أن الجزائر بلد قارة تزخر بجميع المقومات الطبيعية والبشرية، والموقع الجغرافي الإستراتيجي الهام في البحر المتوسط القريب من الإتحاد الأوروبي، وهي بوابة إلى الأسواق الإفريقية ورايط طبيعي لإنشاء قطب إقليمي صناعي ذو تنافسية عالمية، لذا كان لزاما عليها العمل على خلق مناخ استثماري محفز من خلال تحسين المؤشرات العامة ومحاولة الرفع من تصنيف بيئة الأعمال وسهولتها اتجاه المؤشرات الدولية، وكذا درجة الحرية الاقتصادية والشفافية وغيرها من المؤشرات الدولية لجودة المناخ الاستثماري والتجاري.

تُرجمت تلك المساعي في مجموعة القوانين والإجراءات وبرامج التنمية وإنشاء البنى التحتية كخطوات لزيادة تشغيل الموارد في نهج متدرج أملا في ترقية نسبة صادراتها خارج المحروقات.

من خلال ما سبق يتبادر في أذهاننا أسئلة عن كيفية مساهمة تلك الإجراءات في جعل الاستثمار الأجنبي المباشر يتدفق إلى الجزائر مع أداء الدور المنوط به لتحقيق رغبة الحكومات المتعاقبة في تحسين مردود الصادرات خارج المحروقات، من هذا المنطلق يتم طرح إشكالية موضوع هذه الدراسة كما يلي:

- إشكالية الدراسة:

كيف تساهم محفزات الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات بناء على الفترة (1993-2020)؟.

وسعيا للإمام بالتساؤل الرئيسي تطرح هذه الدراسة الأسئلة الفرعية التالية:

1. ماهي المساعي المقدمة من الجزائر كنظام أو كاقصاد ذو ميزات تجاه الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟.
2. هل تطور المحفزات المقدمة لتحسين مناخ الاستثمار الوطني تماشى والتطورات العالمية؟.
3. كيف لمناخ الإستثمار الجزائري التأثير على توجهات المستثمرين الأجانب لتنويع الهيكل التصديري؟.
4. هل ساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في تحسين القدرة التصديرية للجزائر خارج قطاع المحروقات؟.
5. كيف يمكن للدولة الجزائرية الإستفادة من توجيه وسائل تحفيز الاستثمارات الأجنبية المباشرة لزيادة الصادرات خارج المحروقات؟.

- فرضيات الدراسة:

للإجابة على الإشكالية الرئيسية المطروحة تم افتراض ما يلي:

تعمل محفزات الاستثمار الأجنبي المباشر دورا بارزا في ترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات على المدى المتوسط والطويل.

تندرج تحت هذه الفرضية الأساسية فرضيات فرعية تم صياغتها على النحو التالي:

1. الإطار العام لمحددات المناخ الاستثماري ساهم في تحسين تصنيف الجزائر ضمن المؤشرات الدولية.
2. ساهم تحسين مناخ الاستثمار في الجزائر على زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.
3. يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر إلى تحسين القدرة التصديرية خارج المحروقات.
4. أرست سياسة تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر أسس لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

- أسباب اختيار الموضوع:

تمثلت أسباب اختيار الموضوع في ما يلي:

1. موضوع متجدد يتناسب مع التكوين في طور الدكتوراه تخصص إقتصاد دولي.
2. الرغبة الشخصية في بحث مساهمات الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية الإقتصاد المحلي ودوره في تنشيط المعاملات الدولية.
3. التعرف على مردودية مزايا ومقومات المناخ الإقتصادي الجزائري للمستثمرين في تنويع المداخل للبلد.
4. التعرف على الهيكل الإنتاجي وقدرته في الحفاظ على مداخل الصادرات.
5. محاولة مسايرة الأهداف الوطنية للدولة في ترقية الصادرات خارج المحروقات والمساهمة في إيجاد الحلول.

- أهداف البحث:

تتضمن أهداف هذا البحث مايلي:

1. تلخيص النهج الجزائري في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر والتعامل معه.
2. معرفة مدى فعالية السياسات المختلفة في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر.
3. تحليل مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق التحول الهيكلي للإنتاج خارج المحروقات.
4. استخلاص مردودية مختلف التسهيلات والمقومات الجزائرية المقدمة لجذب رأس المال الأجنبي خارج المحروقات وبلوغ أهدافها من خلال ذلك.
5. استخلاص أهم الميزات والنقائص وسبل تطويرها.

- أهمية الدراسة:

يعتبر المناخ الاستثماري في أي بلد على إنه المقياس الرئيسي لجذب انتباه الشركات الدولية ورؤوس الأموال الأجنبية واستقطابها، هذه الأموال والمشاريع ستسهم إما إسهام في تطوير اقتصاد البلد وزيادة نسب النمو، خلق الوظائف، تحسين معيشة المجتمعات واستغلال الثروات الوطنية في تحقيق تنافسية المنتجات، ذلك أنها تنعكس على تحسينه كما ونوعا، بالإضافة إلى توسيع الأسواق الخارجية مما سيؤدي إلى تطوير الهيكل التصديري وتنويعه، ما يساعد على التخلي تدريجيا عن النفط كأساس لصادرات الجزائر، لذا فإن أهمية الدراسة المنجزة تكمن في تقييم سبيل تحسين المناخ الاستثماري للأجانب ومعرفة دورها على قطاع الصادرات خارج المحروقات، ومنه سوف تتضح لنا الرؤيا حول ما إن كانت هذه الإجراءات قد تساهم في الخروج من تبعية الاقتصاد الجزائري للنفط، أم أن تلك الإجراءات والمقومات المقدمة لم توضع في إستراتيجية صحيحة، وعليه تقترح الدراسة كيفية الدفع بهذه الجهود وتغطية النقص المسجل بها أو تتمين الإيجابي منها وتطويره.

- المنهج والأدوات المستخدمة في الدراسة:

قصد الإجابة على التساؤلات وبغية اختبار صحة الفرضيات فإن الدراسة اعتمدت على كل من:

- المنهج الوصفي التحليلي:

يعمل على تفسير الموضوع من جوانبه النظرية وربط الأسباب بالنتائج، مع البحث في العلاقة النظرية بين المتغيرات لمحاولة بنا فكرة حول تحفيز متغير للتأثير على متغير آخر؛ ومن جهة أخرى فإنه يساعدنا على وصف كل من متغيرات الدراسة في الجانب التطبيقي وما تعلق بمحفزات الاستثمار الأجنبي المباشر وتدفعاته إلى الجزائر مع الربط والتحليل في العلاقة مع الصادرات خارج المحروقات إضافة إلى وصفها من حيث تنوعها والأقاليم الجغرافية المرتبطة بها.

- المنهج الاستقرائي:

أثناء استخدام الأداة الإحصائية (Eviews10) للقياس الإقتصادي (ARDL) استعملت الدراسة المنهج الاستقرائي لتحليل النتائج والإحصائيات المتعلقة بموضوع البحث من اجل تسهيل الجانب التحليلي للظواهر.

- الأدوات المستعملة:

بالنسبة للأدوات المستعملة فإن الدراسة أخذت بعين الاعتبار أكبر قدر من المراجع القيمة والأصلية للبحث باللغة العربية أو لغات أجنبية إضافة إلى مراجع ثانوية أخرى، من أجل وضع إطار نظري قيم ومتكامل لفهم لب الموضوع، ومن جهة أخرى استعملت مجموعة من المواقع الإلكترونية لجمع المعطيات والإحصائيات ثم قياسها وتحليلها بالإعتماد على برامج (Excel وEviews10) للوصول إلى نتائج أدق وأكثر ثقة.

- حدود الدراسة:

تتناول هذه الدراسة دور تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر في التأثير على نمو الصادرات الجزائرية بعد الانتقال من مرحلة الإقتصاد الموجه إلى الإفتتاح الإقتصادي؛ لذلك أتت حدود الدراسة على النحو التالي:

- الإطار المكاني للدراسة يخص الإقتصاد الجزائري.
- الإطار الموضوعي محدد في العلاقة المتعددة لمحفزات الاستثمار الأجنبي المباشر على تنمية الصادرات وتنوعها.
- الإطار الزمني فقد حددت الفترة ما بين 1993 إلى 2020 والتي تتماشى مع مختلف الإصلاحات الهيكلية المتخذة بشأن الإقتصاد الجزائري والتشريعات المختلفة المتعلقة بالاستثمار ثم اعتماد برامج تنمية غير مسبقة، ومن جهة أخرى تتبع سياسة التجارة الخارجية المعتمدة المرافقة لمختلف الجهود المبذولة لتسهيل وتيسير عمليات التصدير للسلع خارج المحروقات ودعمها.

- الدراسات السابقة:

شكل موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر مجالاً واسعاً أمام العديد من الدراسات التي بحث فيه كظاهرة إقتصادية أو من خلال محدداته وآثاره التي تمتد إلى جميع القطاعات الأخرى، ومن خلال ما يأتي نقوم بعرض بعض الدراسات التي تناولت الموضوع من زوايا متعددة والتي لها صلة بصفة مباشرة أو غير مباشرة بعنوان الأطروحة:

1- عمر متيحي (2020). سياسات تسيير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بين المحددات والآثار الإقتصادية - دراسة حالة دول شمال إفريقيا-. أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير . جامعة غرداية، الجزائر.

تهدف الدراسة إلى تشخيص سياسات تسيير تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر لدول شمال إفريقيا (الجزائر، مصر، المغرب) من خلال توصيف مكوناتها، كما حاولت بناء نموذج قياسي باستعمال منهجية ARDL بغرض تحديد العوامل التنظيمية المؤثرة في التدفقات الموجبة للإستثمار الأجنبي المباشر وتأثير هذه التدفقات على النمو الإقتصادي، وعليه حددت الدراسة الإشكالية التالية: دراسة ماهية سياسات تسيير دول شمال إفريقيا (الجزائر، مصر، المغرب) لتدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الداخلة، وتقييم تلك السياسات وذلك بالأخذ بعين الاعتبار محددات تلك التدفقات وآثارها الإقتصادية على الدول المضيفة؟.

وللإجابة على الإشكالية استعملت الدراسة المنهج الوصفي والتحليلي للوقوف على الظاهرة واستخلاص النتائج مع الاستعانة بأسلوب القياس الإقتصادي لمعرفة العلاقة بين المتغيرات الكمية من خلال تحديد العلاقة الإحصائية بينها بأسلوب التحليل الإقتصادي الكلي.

خلصت هذه الدراسة إلى أن حكومات الدول الثلاثة اتخذت مجموعة من السياسات والإجراءات التي تهدف إلى تحسين مناخ الاستثمار، كما أنها وجدت أن المحددات التنظيمية في هذه الدول على علاقة تكاملية طويلة الأجل مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ولكن تأثيرها كان متفاوت حيث أنه كان معتبرا في كل من مصر والمغرب أما في الجزائر فقد كان ضعيفا، كما

أثبتت نتائج الدراسة القياسية أن هناك علاقة تكاملية على المدى الطويل بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الإقتصادي غير أنها اتسمت بالضعف في الجزائر ومصر عكس المغرب حيث كانت أفضل.

وعليه جاءت أهم التوصيات بضرورة متابعة وتنفيذ السياسات وتقييمها دوريا بالإضافة إلى بناء قاعدة بيانات تساعد على تصميم السياسات ووضع أهداف قابلة للإنجاز مع انتقاء الاستثمارات.

2- نصر حميداتو. (2019). أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على دعم التنوع الإقتصادي في الدول النفطية دراسة قياسية للفترة 2000-2016 لحالي الجزائر والمملكة العربية السعودية. أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث في العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد دولي . جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، الجزائر.

دراسة تبحث في أثر FDI على التنوع الإقتصادي بالجزائر والمملكة السعودية خلال الفترة 2000-2016 حيث تميزت هذه الفترة بمجموعة من البرامج والتحولت التي من شأنها خلق مناخ يساعد الاستثمار الأجنبي المباشر على التأثير، وقد وردت إشكالية الدراسة على النحو التالي: ما أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على دعم التنوع الإقتصادي في الجزائر والمملكة العربية السعودية خلال الفترة 2000-2016؟.

وللبحث في هذه الإشكالية استعانت الدراسة بالمنهج الوصفي لتفسير عناصر الموضوع، مع استخدام الأسلوب الكمي حيث قامت بقياس أثر FDI كمتغير مستقل على التنوع الإقتصادي كمتغير تابع ممثلا في معامل هيرفندال-هيرشمان بطريقة المربعات الصغرى (OLS) بالإضافة إلى مؤشر التنمية البشرية والناتج المحلي الإجمالي كمتغيرات مستقلة أخرى، وهذا في ظل مخططات التنمية الاقتصادية وتعديلات القوانين والتشريعات ومختلف الضمانات والتحفيزات؛

خلصت النتائج إلى أن هناك أثر سلبي ل FDI على التنوع الإقتصادي في الجزائر أمام أثر موجب وضعيف في السعودية، وأوصت بضرورة توجيه تلك الاستثمارات إلى قطاعات ذات القيمة المضافة مع ضرورة الاستثمار في رأس المال البشري.

3- سيد أحمد ستي، و أيمن صلاح بن نحي. (2019). أثر الفساد على النمو الإقتصادي في وجود الإستثمار الأجنبي المباشر كمتغير وسيط، دراسة قياسية في الجزائر خلال الفترة (2003-2017). مجلة المتندى للدراسات والأبحاث الاقتصادية ، 3 (1).

يهدف هذا البحث إلى محاولة تفسير علاقة الفساد بالنمو الإقتصادي عن طريق FDI كمتغير وسيط بينهما، وذلك من خلال طرح الإشكالية التالية: هل يمكن للإستثمار الأجنبي المباشر توسط العلاقة الموجودة بين الفساد والنمو الإقتصادي في الجزائر خلال فترة الدراسة؟.

تطرق مضمون الدراسة في الجزء النظري إلى التعريف بمتغيرات الدراسة كما تناولت مجموعة من دراسات سابقة ذي صلة بالموضوع، ثم حاولت تفسير العلاقة بين المتغيرات في الجزء التطبيقي عن طريق أسلوب تحليل المسار، إذ توصلت إلى وجود تأثير سلبي مباشر للفساد على النمو الإقتصادي بوجود FDI كمتغير وسيط، حيث أنه يؤثر عليه سلبا بنسبة 80%، ومن جهة آخر

وجد أن الإستثمار الأجنبي يؤثر إيجابا على النمو الإقتصادي بنسبة 62%، وبالتالي زيادة قيمة الفساد سوف يثبط تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر مما يسلب فرص النمو الإقتصادي في الجزائر، كما أن هناك آثار غير مباشرة للفساد على الناتج الداخلي الإجمالي بقوة -51%، وعليه وجب اتخاذ تدابير الوقاية منه.

4- ريم ثوامرية. (2018-2019). أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على التنمية المستدامة في الجزائر دراسة قياسية للفترة 2000-2015. أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في ميدان العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية وتنمية مستدامة . جامعة 8 ماي 1945 قلمة، الجزائر.

سلطت الدراسة الضوء حول ظاهرتين في الجزائر هما الإستثمار الأجنبي المباشر والتنمية المستدامة بأبعادها المختلفة، خاصة فيما تعلق بالتغيرات الحاصلة في معدل النمو الإقتصادي الذي يعكس قيمة الإنتاج الكلي وإجمالي الدخل للاقتصاد، وقد تمحورت الإشكالية فيما يلي: إلى أي مدى أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على التنمية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 2000-2015؟. استعملت هاته الدراسة المنهج الوصفي التحليلي لتفسير الظاهرة والمتغيرات المختارة كما استخدمت المنهج التاريخي لتتبع تطورات الإستثمار الأجنبي المباشرة وعناصر التنمية المستدامة، ثم المنهج المقارن لإبراز علاقة التأثير والتأثير بين متغيرات الدراسة عن طريق ARDL بالاستعانة بالبرنامج الإحصائي EViews.

وكانت نتائج الدراسة تبين أن الإستثمار الأجنبي المباشر على علاقة سلبية ضعيفة جدا مع النمو الإقتصادي، لكنها تتغير في الأجل الطويل لتشير إلى أن زيادة المتغير المستقل بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة المتغير التابع بـ 0.023638 وحدة، وهو ما يدل على التأثير الضعيف لتدفقات رؤوس الأموال الأجنبية.

لذلك اقترحت الدراسة تبني إجراءات تصحيحية مناسبة وإدخال عوامل أخرى وسيطية لتفعيل أكثر لأثر الإستثمار الأجنبي المباشر على مكونات الإقتصاد ككل.

5- الوليد قسوم ميساوي. (2018). أثر ترقية الإستثمار على النمو الإقتصادي في الجزائر منذ 1993. أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد تطبيقي . جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر.

يهدف هذا البحث إلى معرفة أثر ترقية الإستثمار على النمو الإقتصادي في الجزائر، وكذا تشخيص أداء الإقتصاد الجزائري والبحث عن سبل تنويع مصادر دخله وإخراجه من التبعية الكبيرة لقطاع المحروقات، لذلك حددت الإشكالية في: ما مدى تأثير ترقية الإستثمار على النمو الإقتصادي في الجزائر؟.

اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي حيث تم سرد وتحليل النظريات المفسرة للإستثمار والنمو الإقتصادي ومختلف الخصائص والعلاقات بينهم مع إبراز خصائص الإقتصاد الوطني الجزائري، ثم اعتمد على النظرية القياسية باستخدام منهج ARDL في محاولة لبناء نموذج قياسي للنمو الإقتصادي في الجزائر.

وقد أظهرت النتائج الحصول على ثلاث قطاعات رائدة لها القدرة على رفع النمو، يتصدرها قطاع صناعة الخشب والورق والفلين ثم يليه قطاع المناجم والمقالع ثم قطاع المياه والطاقة.

لذلك أوصت على تعميق الإصلاحات لجذب FDI للقطاعات الإنتاجية والخدمية، والاعتماد على التقنيات الكمية في التخطيط مع رفع كفاءة المصادر المختلفة للنمو الإقتصادي، ومن جانب آخر وجب الإهتمام بالقدرات البشرية والبحث العلمي والتكنولوجي.

6- عمر قويد. (2015). تحسين مناخ الإستثمار الأجنبي كآلية لتنشيط تنافسية الإقتصاد الجزائري. أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل. جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر.

جاءت الدراسة بإشكالية تنمية القدرات التنافسية للإقتصاد الجزائري من خلال تحسين مناخ الاستثمار وجعله يستجيب لمؤشرات الأداء والتقييم المعتمدة من قبل المؤسسات الدولية، وقد ربطت الدراسة مفهوم التنافسية الدولية وتحليل مدى تأثير تقييم مختلف الهيئات والمنظمات الدولية لمناخ الاستثمار في مختلف دول العالم على قرارات توطين الاستثمار الأجنبي المباشر والوقوف على الإقتصاد الجزائري في هذا الشأن، واستعانت في ذلك بخمسة فصول معتمدا على المنهج التاريخي، الوصفي، التحليلي، ثم المنهج القياسي لدعم تحليلاتها حول الموضوع.

وقد خلصت إلى أن حجم الاستثمارات الأجنبية لم ترقى إلى مستوى الإمكانيات الاستثمارية للبلاد ولم تحقق النتائج المرجوة، بسبب أن الجزائر لا تزال تراهن على محددات الجيل الأول لمناخ الاستثمار، وعليه أصبحت في المراتب الأخيرة من موقع التنافسية الدولية ولا تؤدي دورا مقبولا في الرقي بعناصر الإقتصاد الوطني.

وعليه قدمت الدراسة توصيات تتعلق بتحسين البيئة المؤسسية والتشريعية لـ FDI، وإعادة النظر في تأهيل الموارد البشرية، وتطوير سبل التمويل والبنية التحتية، كما لا يجب إغفال محاربة الفساد وتدعيم العلاقات التشابكية الصناعية.

7- بلال بوجمعة. (2012-2013). سياسة استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر لتحقيق الأهداف الإنمائية بالجزائر (دراسة تطبيقية للفترة 1986-2011). أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي. تلمسان، جامعة أبي بكر بلقايد، الجزائر.

تناولت الدراسة إشكالية ما مدى نجاعة سياسة استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق معدل النمو المستهدف، وتنمية الصادرات غير النفطية؟ اللتان تضمنتهما الإستراتيجية الإنمائية بالجزائر؟، حيث عالجتها في جزئين، جزء نظري تطرق لسياسة استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر والأهداف الإنمائية محل الدراسة؛ أما في جزءها الثاني فتناولت الإطار التطبيقي لسياسة استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر والأهداف الإنمائية في الجزائر، واحتوت على ثلاثة فصول، الأول بعنوان تحليل الصادرات غير النفطية بالجزائر، واقعها، الموقف التنافسي، وإجراءات تنميتها، الثاني بعنوان: دراسة تحليلية لتطور النمو الاقتصادي وسياسة استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، حيث استخدم الأسلوب الوصفي والتحليلي لمناقشة المعطيات، أما الثالث فتطرق إلى سياسة استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر والأهداف الإنمائية محل الدراسة من خلال القياس الإقتصادي.

خلصت النتائج إلى وجود علاقة ارتباط طردية متوسطة القوة بنسبة 68.9% من التغيرات في الصادرات غير النفطية تعود إلى الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة 1986-2011، كما أكد أيضا أن الاستثمار الأجنبي يؤثر في النمو الاقتصادي بعلاقة طردية.

وقد أوصت بأهمية استفادة سياسة استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر من المزايا التي يوفرها اندماج الجزائر في اقتصاد المعرفة.

وتأتي هاته الأطروحة في سياق الدراسات السابقة حيث تتطرق إلى قدرة الإستثمارات الأجنبية المباشرة في تنمية الإقتصاد الوطني والرفع من معدلات النمو الإقتصادي غير أنها تختلف من خلال طريقة طرحها حيث تحاول تحديد آليات جذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة وانتقائها لتوفير مناخ إستثماري جاذب لبلوغ هدف محدد هو ترقية الصادرات خارج المحروقات والاستفادة من خصائص الشركات الدولية المستثمرة خاصة في ما تعلق بفتح الأسواق الخارجية، وقد لاحظت الدراسة أن التحفيزات المقدمة والموفرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة وعلى الرغم من أهميتها نظريا، إلا أنها لم تأتي بالنتيجة المرجوة واقعا، لذلك فإن تحديد مدى فاعلية تلك التحفيزات المتوفرة أمر ضروري لاعتماد نموذج اقتصادي مبنى على استهداف منتجات وقطاعات محددة وفقا لمميزات الاقتصاد الوطني للحيلولة دون تضييع القدرات الوطنية.



## - هيكل وتقسيمات الدراسة:

إجابة على الإشكالية المطروحة وبناءاً على الأهداف المسطرة تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة فصول أنت على النحو التالي:

**الفصل الأول: مدخل نظري للإستثمار الأجنبي المباشر**

يتناول هذا الفصل مجموعة الأبعاد النظرية حول موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال أربعة مباحث حيث يتطرق المبحث الأول إلى مفاهيم عامة للاستثمار المحلي والأجنبي والتعريف به وأخذ الفروق بينها كما يسمح بالتعرف على ماهية الأعمال الدولية التي تدخل من ضمنها متغيرات موضوع الأطروحة المتمثلة في الإستثمار الأجنبي المباشر والصادرات والعامل القائم بذلك ألا وهو الشركات المتعددة الجنسيات، أما المبحث الثاني فيتعرض إلى نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر ومختلف محدداته لأخذ فكرة عن تطور الفكر الإقتصادي في هذا المجال، كما يدرس المبحث الثالث بالتحليل والنقاش العلاقة بين أشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودوافعها وبين الآثار التي تترتب عن تغير محدداتها، وفي الأخير يتناول المبحث الرابع مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر ومختلف محفزاته حيث يسمح لنا بالتعرف على كيفية توجيه تلك المحفزات والمحددات لتحقيق أهداف جذب الإستثمار الأجنبي.

**الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي للصادرات ومحدداتها**

ينقسم هذا الفصل إلى أربعة مباحث تشرح بالتفصيل مجموعة من المعارف تسمح بفهم موضوع الصادرات والعوامل المؤثرة بها للعمل على تنميتها، وفي هذا الصدد يأخذ المبحث الأول موضوع الأساليب التجارية كأداة لإدارة السياسة التجارية الدولية للوصول إلى مرافقة الإستراتيجية العامة للبلد من أجل تحسين الميزان التجاري، أما المبحث الثاني فهو يتعلق بماهية الصادرات وموقعها من ميزان المدفوعات كما يسمح بالتطرق إلى مختلف الاستراتيجيات التي يمكن الاعتماد عليها للوصول إلى تطوير الصادرات وترقيتها، ثم يأتي المبحث الثالث بالتحليل والنقاش نظير الفكر الإقتصادي للتجارة الخارجية مع التركيز على الصادرات ومختلف النماذج التي فسرت دوافع ومحددات قيامها، بينما درس المبحث الرابع العلاقة بين تلك المحددات الأساسية لحركة الصادرات وتأثيرات الإستثمارات الأجنبية المباشرة بها.

**الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات**

بعدها تطرقت الدراسة إلى مختلف المعارف المتعلقة بمتغيرات الأطروحة يأتي هذا الفصل كدراسة تطبيقية تحاول دور المحفزات المختلفة التي تأسس مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وطبيعتها على تطور وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، لذلك قسمت هذا الفصل إلى أربعة مباحث يتناول الأول منها المناخ القانوني والهياكل المرافقة للإستثمارات الأجنبية المباشرة فيما يتطرق المبحث الثاني إلى مناخ التجارة الخارجية ومختلف الآليات التي تسمح بترقية الصادرات خارج المحروقات، أما المبحث الثالث فيعتبر كدراسة تحليلية لمحفزات الإقتصاد ومؤشراته الكلية من خلال تناول مختلف البرامج الوطنية لدعم برامج النمو الاقتصادي التي تتزامن وفترة الدراسة، وفي الأخير يدرس المبحث الرابع بالتحليل والنقاش واقع المناخ الإستثماري والتجاري في الجزائر بالتركيز على تطور الإستثمارات الأجنبية المباشرة والصادرات خارج المحروقات اعتماداً على مختلف الإحصائيات المتعلقة بمتغيرات الدراسة، كما يتطرق

هذا المبحث أيضا إلى دراسة قياسية تساهم في توضيح الدور الذي تلعبه أهم المتغيرات الكلية في الإقتصاد الجزائري في توجيه الاستراتيجيات الوطنية لتنمية الصادرات خارج المحروقات.

## الفصل الأول:

مدخل نظري للإستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد:

أصبح موضوع الإستثمار الأجنبي المباشر ذو أهمية بالغة في الاقتصاد الدولي، إذ أن قصور نظريات التجارة الدولية الكلاسيكية في شرح هذه الظاهرة دفع بالعديد من الفقهاء الاقتصاديين بتطوير نظريات تحاول شرح أسباب قيام الإستثمار الأجنبي المباشر خاصة بعد الحرب العالمية الثانية، وبذلك أصبح من بين الركائز المعتمدة في التمويل الدولي للمشاريع الحقيقية.

وقد ذهب العديد من الدول في العالم خاصة الفقيرة منها والنامية إلى بذل الجهود من أجل استقطاب تلك الإستثمارات القائمة في شأها الشركات المتعددة الجنسيات، لما لها من مزايا على التنمية وتطوير الصناعة المحلية وتحسين موازين مدفوعاتها، لذلك احتدم التنافس بين تلك الدول في تقديم المحفزات والتسهيلات والمزايا، وبالرغم من ذلك لم ترقى إلى تحقيق الزيادة المعتبرة في الإستثمارات الأجنبية ولا إلى تلك الآثار الإيجابية التي يشاع عنها.

إن هذه الوضعية أدت إلى قيام جدل حول فاعلية تلك التنازلات والمزايا في الوصول إلى أهداف الدول النامية وتأثيراتها، ومن هنا فإن استقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة لا يعدو كهدف بذاته، بل بات من الواجب النظر من خلال جدوى الموازنة بين تكاليف التنازلات والحوافز مع العوائد المنتظرة منها (القصيرة والطويلة الأجل)، لذلك جاء هذا الفصل في تحليل مفهوم هذه الظاهرة، وتناول أساسياتها من خلال المباحث الأربعة التالية:

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الإستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للإستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته.

المبحث الثالث: أشكال ودوافع الإستثمار الأجنبي المباشر ومختلف آثاره.

المبحث الرابع: مناخ الإستثمار الأجنبي المباشر.

## المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الإستثمار الأجنبي المباشر

عندما نقول استثمار أجنبي مباشر فإننا نستدعي تواجدا بين العمل المحلي والدولي في تسيير رؤوس الأموال وعوامل الإنتاج المختلفة ومن جهة ثانية امتزاج مختلف الإيديولوجيات القائمة بين الحدود القومية للدول واختلاف الثقافات والمصالح، فيصبح واقعا جديدا معقدا، معززا بدور الشركات المتعددة الجنسيات كفاعل أساسي، وفي ما يلي سوف نتطرق إلى بعض المفاهيم المؤسسة للإستثمار الأجنبي المباشر.

### المطلب الأول: مفاهيم عامة حول الأعمال الدولية والإستثمارات:

من خلال النظرة البسيطة للإستثمار الأجنبي المباشر، فإنه يظهر لنا وجود عملية الإستثمار التي تُعنى بتنمية موارد وعوامل الإنتاج المختلفة، إلا أنه يأخذ القلب الدولي بوصفه بالأجنبي المباشر وبذلك يتطلب تفعيل إدارة عابرة للحدود القومية من أجل تسيير تلك العوامل وتحقيق أهداف العملية الإستثمارية.

### الفرع الأول: ماهية الأعمال الدولية:

يتطلب العمل خارج الحدود إدارة منظومة قائمة بمفهوم مغاير للإدارة المحلية، تتميز بالتعايش مع تشريعات وثقافات متنوعة، وفيما يلي نتعرف على بعض الجوانب التي تهم هاته الدراسة:

#### أولا: تعريف الأعمال الدولية:

لطالما كانت الهجرة والأعمال التجارية الدولية جزءا من التاريخ البشري لعدة قرون قبل أن تنشأ كموضوع أكاديمي للبحث في الأعمال الدولية منذ أوائل القرن العشرين، تزامنا مع تطور العلاقات التجارية الدولية ونشأة موضوع الإستثمار الأجنبي في العديد من النظريات، مع التركيز بشكل أساسي على الشركات المتعددة الجنسيات القائمة بهذه الأعمال (Maria & Indianna, 2019, p. 18)، وقد عُرِّفت على أنها "معاملات بين أفراد ومنشآت من دول مختلفة في شكل أنشطة تجارية أو إستثمارات متنوعة تمتاز بالديمومة ويمكن التأثير عليها بأشكال مختلفة؛ وهو ما يشكل مجالا لإدارة الأعمال الدولية" (جاويش، 2016، صفحة 8) ويجعلها مميزة بطبقة إضافية من التعقيد جراء المعاملات عبر الحدود، هذه الميزة تخلق تحديات متجددة لحوكمة وإدارة بيئة الأعمال في التنوع الثقافي (Debra & colin, 2019, p. 9).

ومنه فإن الأعمال الدولية هي مجموعة من المعاملات الاقتصادية التي تتعدى الحدود القومية للدول، حيث تسمح بممارسة عمليات الإستثمار (تنقل عناصر الإنتاج) والتجارة (أسواق جديدة) وبذلك تستوجب إدارة فعالة لتسييرها، والقائمة عليها ما يسمى بالشركات المتعددة الجنسيات.

من خلال هذا التعريف فإن الأعمال الدولية تتميز بما يلي (عباس، 2009، الصفحات 24-25):

- 1- منشآت الأعمال الدولية تنفذ عمليات عبر حدود دولتين أو أكثر؛
- 2- تتعلق الأعمال الدولية بالإستثمار في بلد آخر أو بيع وشراء السلع أو الخدمات عبر الحدود؛

- 3- الأعمال الدولية عمليات دائمة، لصاحب العمل تأثيراً فاعلاً فيها؛
- 4- تنفذ فيها عمليات تشغيلية وتنقل عناصر الإنتاج وعمليات تفاعلية بينها وبين المجتمعات المضيفة.

#### ثانياً: أشكال الأعمال الدولية:

تتمحور الأعمال الدولية حول شكلين أساسيين هما (جاويش، 2016، الصفحات 10-11):

- 1- التجارة الدولية (الخارجية)؛
- 2- الإستثمارات الأجنبية (المباشرة والغير مباشر)؛ تمارس من خلال العديد من الآليات منها:
  - أ- الترخيص: هو أن تسمح شركة ما لشركة أخرى باستخدام اسم تجاري تملكه وبمقابل.
  - ب- تسليم المفتاح: هو اتفاق حول إنجاز مشروع أو جزء منه وتسليمه عند مرحلة التشغيل.
  - ج- عقود الإدارة: بموجبها تقوم شركة أجنبية بإدارة منشأة في بلد ما بمقابل.
  - د- عقود التصنيع: يتم بموجبها تصنيع منتج في شركة نيابة عن شركة أخرى بنفس العلامة التجارية.
  - هـ- عقود التصدير (الوكالة): عقد بين طرفين يتضمن بيع أو تسهيل الطرف الأول منتجات الطرف الثاني.

#### ثالثاً: أهداف إدارة الأعمال الدولية:

فيما تعلق بالاستثمار والتجارة الدولية فإن إدارة الأعمال الدولية تهدف إلى النقاط التالية:

- 1- وضع جميع الموظفين والموارد في مجموعات رسمية ثم في أقسام كل حسب اختصاصاته؛
- 2- إيجاد هيكل تنظيمي لهذه المجموعات وتحديد المسؤوليات بالإضافة إلى إظهار قنوات الاتصال وتسلسلها؛
- 3- تحديد نطاق الإشراف وتسهيل عمليات الرقابة على المنشآت واتخاذ القرارات (الحريري، 2012، الصفحات 41-42).
- 4- إدارة جميع المعطيات والبيانات ومعالجتها على مستوى أعلى وهي الإدارة المركزية؛
- 5- الاستغلال الأمثل لمختلف الموارد المادية والبشرية على مستوى المنشآت إقليمياً ودولياً لتحقيق أفضل العوائد؛
- 6- إيجاد الموارد اللازمة وتوفير المناخ الجيد للأعمال الدولية للمنشآت وفروعها؛
- 7- التغلب على المنافسين الدوليين والمحليين وزيادة رقم الأعمال والأرباح؛
- 8- إيجاد أسواق جديدة وتنويعها جغرافياً من خلال زيادة الفروع العالمية؛
- 9- وضع استراتيجيات مستقبلية وشاملة للمنشآت عبر مختلف الحدود الدولية، وحل العوائق التي تصادفها؛
- 10- إيجاد بدائل للعمليات وخلق أرضية جيدة لتجنب مختلف المخاطر الدولية والمحلية.

الفرع الثاني: ماهية الاستثمار:

إن الحديث عن ماهية الإستثمار يستدعي التطرق إلى تعريفه لغة واصطلاحاً ثم التعرف على مختلف أنواعه للوقوف على مصادره والتمييز بينه وبين الأعمال الأخرى ويأتي ذلك خلال مايلي:

**أولاً: تعريف الإستثمار:**

1. لغة: مصدر للفعل (استثمر) الدال على الطلب، حيث إن السين والتاء تدلان على الطلب وهو مشتق من الثمر الذي يطلق في اللغة على عدة معانٍ من أهمها:

أ- **حمل الشجر:** وهو ما ينتجه الشجر، ويقال ثمر الشجر ثموراً، وأثمر الشجر: إذا ظهر ثمره، ويطلق مجازاً على الولد، ومنه قولهم عن الولد: ثمره الفؤاد؛

ب- **المال:** فقد روي عن ابن عباس وقتادة رضي الله عنهما أنهما فسرا الثمر في قوله تعالى: (وكان له ثمر)، بالمال الكثير من صنوف الأموال؛

ج- **النماء والزيادة:** يقال ثمر الرجل ماله: نماه وكثره وأثمره وجعله بثمره؛

فالإستثمار لغة: هو استخدام المال أو تشغيله بقصد تحقيق ثمرة هذا الاستخدام فيكثر المال، وينمو بذلك على مدى الزمن (المغربي، 2015، الصفحات 22-23).

وعرفه مجمع لغة عربية بأنه استخدام الأموال في الإنتاج، إما مباشرة بشراء الآلات والمواد الأولية، وإما بطريقة غير مباشرة كسواء الأسهم والسندات (صدقة، 2008، صفحة 3).

ويفهم من ذلك أنه استكثار الشيء أو طلب الزيادة عن طريق الفعل، أو نتيجة وأثر لعملية بقصد الزيادة.

2. **اصطلاحاً:** هو الالتزام الحالي بالمال أو الموارد الأخرى بغرض توقع جني فوائد مستقبلية والسعي لها، بالإضافة إلى المخاطر الغير متوقعة (Zvi, alex, & alan j, 2017, p. 3) والوقت المستهلك والفرص البديلة.

3. **إقتصادياً:** هو التضحية بالموارد المستخدمة في الحاضر، على أمل الحصول على إيرادات مستقبلية خلال فترة زمنية معينة؛ حيث أن العائد الكلي يكون أكبر من النفقات الأولية للإستثمار، ومنه فإنه يتمحور حول مدة حياة الإستثمار، المدروسة، الفعالية والعملية الاستثمارية والخطر المتعلق بمستقبل الإستثمار (خالد، 2014، صفحة 307).

4. **تعريف القانون الجزائري:** يقصد بالإستثمار مايلي (ج.ر.ج.ج، 2016، صفحة 18):

أ- إقتناء أصول تندرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، وتوسيع قدرات الإنتاج و/أو إعادة التأهيل؛

ب- المساهمات في رأسمال شركة.

من خلال ماسبق: يعد الإستثمار عملاً ينبع عن إرادة يستعمل القائم عليه (شخص، مجموعة أشخاص، مؤسسة، هيئة....) مجموعة من الموارد المادية واللامادية (أصول حقيقية، مالية ومعنوية) في إطار قانوني محدد؛ بهدف الوصول إلى نتائج

## الفصل الأول: مدخل نظري للإستثمار الأجنبي المباشر

مرضية إقتصاديا جراء التضحية بتلك الموارد فضلا عن الجهد والوقت المستغرق في تلك العملية؛ وبالتالي فإنه ينطوي على الركائز التالية: القانون، الموارد، الوقت، المخاطر، الأهداف.

كما أنه يؤدي دورا في تطوير الاقتصادات من خلال (خالد، 2014، صفحة 307):

- أ- خلق فرص عمل وتحسين ظروف الحياة؛
- ب- زيادة الإنتاج ودعم الميزان التجاري وميزان المدفوعات؛
- ج- دعم عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية وزيادة الدخل القومي.

### ثانيا: أنواع الإستثمار:

تبعاً لتعدد زوايا النظر للإستثمار فإنه يأخذ مجموعة كبيرة من التصنيفات المتشعبة والمتداخلة فيما بينها، وفي مقامنا هذا سوف نقوم بالتفريق بين أهم أنواعه من خلال الجدول التالي:

#### الجدول رقم (01-01): أنواع الإستثمارات

من حيث ملكية رأس المال	- الإستثمار العام: تعود ملكية الأصول لهيئة عمومية (حكومية)
(الأصول)	- الإستثمار الخاص: ملكية الأصول للأشخاص (فردى أو جماعى)
من حيث نوع الأصول	- إستثمار حقيقي: عندما يوفر للمستثمر الحق في حيازة أصل حقيقي
	- إستثمار مالي: تشمل الاستثمار في الأوراق المالية من خلال حيازة المستثمر لأصل مالي غير حقيقي
من حيث إدارة الاستثمار	- إستثمار مباشر: تدار من قبل صاحب المشروع بنفسه
	- إستثمار غير مباشر: تكون للمشروع إدارة مخصصة لتنفيذه وتشغيله
وفق المدة الزمنية	- إستثمار قصير الأجل: تمتد من سنة إلى 5 سنوات
	- إستثمار طويل الأجل: من 5 سنوات إلى 15 سنة أو أكثر
حسب الجنسية	- إستثمارات محلية: أصولها أو مالكيها يكون من داخل البلد (مقيم)
	- إستثمارات أجنبية: أصولها أو مالكيها يكون من خارج البلد (غير مقيم)
حسب الدافع	- إستثمار تلقائي (المستقل): يتقرر بصورة مستقلة عن المؤثرات الاقتصادية القائمة كالدخل والاستهلاك
	- إستثمار مستحث (محرض): يعتمد كلياً على الأوضاع الراهنة والمتوقعة بدافع منفعة مادية مباشرة

المصادر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

- (جريدة، 2017، الصفحات 10-11)
- (عطا الله، 2011، الصفحات 22-23)



## الفصل الأول: مدخل نظري للإستثمار الأجنبي المباشر

يوضح الجدول أعلاه مجموعة من الخصائص حسب طبيعة الاستثمارات والتي يمكن لها أن تكون مشتركة داخل نوع منها حيث نشير إلى النوع الذي تركز هذه الدراسة عليه وهو الإستثمار الأجنبي، ينقسم بدوره إلى مباشر وغير مباشر:

**1- الإستثمار الأجنبي المباشر:** هو العملية التي بموجبها يكتسب مقيمون في بلد ما (بلد مصدر الإستثمار) ملكية الأصول لشركة في بلد آخر (البلد المضيف)، بغرض التحكم في الإنتاج والتوزيع وأنشطة أخرى، والحصول على صوت فعال في إدارة تلك المؤسسة في علاقة طويلة الأجل (Moosa, 2002, p. 1).

**2- الإستثمار الأجنبي غير المباشر:** ويسمى أيضا الإستثمار في الأوراق المالية (الإستثمار في المحفظة أو التوظيف المنقول) (كاكي، 2013، صفحة 15)، ويشمل إستثمارات من قبل كيان مقيم في بلد ما في أوراق مالية وديون مؤسسة مقيمة في بلد آخر والتي تسعى بشكل أساسي إلى تحقيق مكاسب رأسمالية؛ ولا تعكس بالضرورة مصلحة كبيرة ودائمة في المؤسسة، فهو ينطوي على تملك السندات والأوراق المالية وأدوات سوق المال والمشتقات المالية بخلاف تلك المدرجة تحت الإستثمار المباشر، أو بعبارة أخرى، الإستثمارات التي تقل عن قاعدة الـ 10%، وتتميز بسمة إمكانية تداولها (Unctad, 1999, p. 4)، وهو الغالب استثمار على المدى القصير بحثا عن عوائد أعلى من خلال اعتبارات المضاربة على أساس فروق أسعار الفائدة وتوقعات سعر الصرف (Tcham, 2016, p. 15)، ومن خلال الجدول الموالي سيتم الإشارة إلى أهم الفروق بين الإستثمار الأجنبي المباشر وغير مباشر.

### الجدول رقم (01-02): أهم الفروق بين الإستثمار الأجنبي المباشر والإستثمار الأجنبي غير المباشر

الإستثمار الأجنبي المباشر	الإستثمار الأجنبي غير المباشر
- نوع الأصول (إستثمار حقيقي)	- نوع الأصول (إستثمار مالي)
- طويلة الأجل	- قصير و/أو طويلة الأجل
- تسعى لإدارة المشروع	- لا تسعى لإدارة المشروع
- إستثمار تلقائي أو مستحث	- غالبا ما يكون إستثمارات مستحثة
- تعقيدات خلال التصفية	- سهل التصفية

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على ما سبق.

تجدر الإشارة إلى أن الفاعل الأساسي لتنفيذ الإستثمارات الدولية أو الإستثمار الأجنبي المباشر (من وجهة نظر البلد المضيف) هي الشركات المتعددة الجنسيات، حيث تتخذ عدة أشكال مختلفة (نتاولها بالتفصيل في المبحث الموالي)، وتوفر رؤوس أموال ومهارات إدارية، تكنولوجيا الإنتاج الحديث، كما تساهم في بناء التنمية المحلية لذلك نجد أغلب الإستثمارات الأجنبية تتجه إلى الدول النامية التي توفر شروط أفضل لزيادة أرباح الشركات مع وجود حوافز داخلية وخارجية، ومن جهة أخرى فإن الإستثمارات الأجنبية غير مباشرة والتي تعتبر إستثمارات في المحافظ المالية، غالبا ما لا تجد المناخ المساعد في الدول النامية خاصة فيما تعلق بالأنظمة المعلوماتية والخدمات البنكية والأسواق المالية التي تتوفر في البلدان المتقدمة، لذا نجد أن هذه المعاملات تتجه

بنحو معاكس للاستثمارات المباشرة من البلدان النامية (عوائد الربح) إلى المتقدمة منها، الأمر الذي يفسر توطن الشركات الأم لفروعها في البلدان المتقدمة وإنشاء فروع لها في البلدان النامية لإنجاز عمليات الإنتاج.

ثالثا: العوامل المحددة لمجالات الإستثمار ومقوماته:

1. مجالات الاستثمار: تتعدد أنواع الاستثمارات باختلاف زاوية النظر لها حيث تصدر من شخص عام أو خاص وقد تكون طويلة الأجل أو قصيرة، لكن في كل الأحوال فإنه يكون بطبيعة حقيقة أو مالية لذلك سوف نختصر تلك الأنواع المختلفة في طبيعته كما يلي (منشى، 2019، صفحة 19):

أ- إستثمار مادي: هو استخدام الأموال من أجل الحصول على أصول مادية فقط (كالمباني والمخزونات والآلات...) ويعتبر استثمار حقيقي لأنه يؤدي إلى زيادة الدخل القومي، ويسهم في تكوين رأس المال في الدولة ويطلق عليه مصطلح استثمارات الأعمال والمشروعات.

ب- إستثمار مالي: هو توظيف الأموال في الاستثمارات المالية (كالأسهم والسندات)، يتخذ شكل حصة في رأس مال شركة (سهم أو سند) تعود على أصحابها بالأرباح والفوائد.

2. العوامل المحددة لقيمة ونمط الاستثمار: تتحدد سياسات الاستثمار بمجموعة من العوامل أهمها (عبد المطلب، 2003، صفحة 182):

- أ- هيكل الإنتاج القائم والعوامل المؤثرة فيه (الأجور، الأسعار، السياسات المالية، نمط الاستهلاك، الادخار...)
- ب- حالة الاقتصاد القومي (كساد، إنعاش، تفاؤل، تشاؤم...)
- ج- معدلات النمو والتنمية وكذا القطاعات المستهدفة؛
- د- هيكل الإنتاج ورأس المال المستهدف وتوزيعه بين القطاعات ومعدلات النمو المستهدف.

3. أهداف الإستثمار: كما ورد في تعريف الاستثمار فإنه بالإضافة إلى تحقيق الهدف الأساسي المتمثل في تحقيق الأرباح توجد مجموعة أخرى يمكن اعتبارها أهدافا وسيطية لبلوغ الهدف الأساسي تتمثل فيما يلي:

- أ- تكوين الأصول المادية والبشرية؛
- ب- تحقيق العائد الإستثماري؛
- ج- المحافظة على قيمة الموجودات وتجنب تغير الأسعار مع مرور الزمن (المغربي، 2015، الصفحات 29-30).
- د- حماية الأموال من انخفاض قوتها الشرائية نتيجة التضخم؛
- هـ- تحقيق تنمية مستمرة في الثروة مع عائد مقبول؛
- و- تحقيق أكبر دخل جاري؛
- ز- حماية الدخل من الضرائب؛
- ح- تحقيق أكبر نمو ممكن للثروة خاصة من خلال المضاربة؛
- ط- تأمين المستقبل بالاستثمار في مجالات ذات مخاطر ضعيفة.

4. مقومات الاستثمار: يستلزم نجاح القرار الاستثماري ثلاثة أسس رئيسية (كداوي، 2008، الصفحات 17-19):

- أ- اعتماد الإستراتيجية الملائمة: تتوقف بشكل أساسي على أولويات المستثمر أو يعبر عنها بمنحى تفضيله الاستثماري والذي يتشكل من رغبات المستثمر تجاه كل من الربحية (معدل العائد المتوقع) والسيولة والأمان (المخاطر التي يكون مستعداً لقبولها) هذه المتغيرات تحدد في الوقت نفسه ميل هذا المنحى، فضلاً عن عوامل ذاتية خاصة بالمستثمر؛
- ب- الإسترشاد بالأسس العلمية في اتخاذ قرار الاستثمار: أي توظيف المنهج العلمي وتهيئة البيانات والمعلومات لاتخاذ القرار الإستثماري الأفضل واعتماد الرشادة الاقتصادية للبدائل المتاحة؛
- ج- العائد والمخاطرة: بديهما يربط المستثمر قراره الاستثماري بمتغيرين أساسيين هما العائد المتوقع من الاستثمار ودرجة المخاطرة المرافقة للأداة الاستثمارية، بمعنى أنه يتوجب عليّة موازنة المشروع بين التكلفة والمقابل والتنبؤ بالنتائج مع وجود انحراف مقبول.

### الفرع الثالث: مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر:

حظي الإستثمار الأجنبي المباشر بالعديد من التعاريف والمفاهيم التي اختلفت وفقاً لمصادر تعريفها، وفيما يلي نأخذ أهم تلك التعاريف من منظمات ومفكرين اقتصاديين.

#### **أولاً: تعاريف منظمات دولية:**

يأخذ FDI تعريفات متنوعة من المنظمات الدولية أبرزها مايلي:

1- تقرير الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD): يعرف على أنه استثمار ينطوي على علاقة طويلة الأجل، يعكس مصلحة وسيطرة دائمة على كيان مقيم في اقتصاد ما غير اقتصاد المستثمر كما يمارس درجة كبيرة من التأثير على إدارته ويمتلك فيه 10% على الأقل من الأسهم العادية أو القدرة التصويتية (Sarbjit & Ujjaini, 2014, p. 2) ، ويتضمن الاستثمار الأجنبي المباشر كلاً من المعاملة الأولية بين الكيانين (الأجنبي والمضيف) وجميع معاملات رأس المال اللاحقة بينهما وبين المؤسسات التابعة الأجنبية.

كما قد ينشأ هذا الاستثمار من قبل أفراد أو كيانات تجارية؛ وأن تدفقاته تشمل رأس المال المقدم أو المستلم (إما مباشرة أو من خلال مؤسسات أخرى ذات صلة)، في ثلاث عناصر: رأس المال السهمي، والأرباح المعاد استثمارها، والقروض داخل الشركة (United Nations, 1999, p. 465).

2- تعريف صندوق النقد الدولي (FMI): حدد صندوق النقد الدولي الاستثمار الأجنبي أنه "مباشراً" إذا أمثلت المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من الأسهم العادية أو القوة التصويتية لحملة الأسهم لشركة مساهمة، أو ما يعادلها للشركات غير المساهمة، على أن ترتبط هذه الملكية بالقدرة على التأثير في إدارة المؤسسة، بذلك يختلف عن الاستثمار في المحافظ والصناديق الاستثمارية التي تقوم بشراء أصول الشركات بهدف تحقيق عائد مالي دون التحكم في إدارتها (فعلول، 2017، صفحة 9).

- 3- منظمة التجارة الدولية (WTO): هو اكتساب مستثمر مقيم في بلد ما (البلد الأصلي) أحد الأصول في بلد آخر (البلد المضيف) بقصد إدارة ذلك الأصل، والبعد الإداري هو ما يميز الاستثمار الأجنبي المباشر عن استثمارات المحافظ في الأسهم الأجنبية والسندات والأدوات المالية الأخرى، ويشار إلى المستثمر عادة باسم "الشركة الأم" أما الأصول في البلدان الأخرى باسم "الشركة الفرع" أو "الشركة التابعة" (WTO, 1996).
- 4- البنك المركزي والمفوضية الأوروبية (U.E): يتفق مع تقرير الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في أنه علاقة طويلة الأجل تؤثر وتسيطر على مصلحة دائمة من قبل كيان مقيم في اقتصاد ما على مشروع مقيم في اقتصاد مختلف (European Central Bank, may 2017, p. 4)، وبذلك يكتسب أصول مولدة للمداخيل له حق مراقبتها وتسييرها (قريد، 2015، صفحة 43).

#### ثانيا: تعاريف بعض المؤلفين:

على غرار تنوع التعاريف السابقة للمنظمات الدولية فإن تعاريف المؤلفين الإقتصاديين أيضا تتنوع نأخذ منها مايلي:

- 1- عبد السلام أبو قحف: يرى بأنه ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من الاستثمارات في مشروع معين أو كلها، بالإضافة إلى قيامه بمشاركة في إدارة المشروع وتنظيمه مع مستثمر وطني أو سيطرة كاملة في حالة الملكية المطلقة لمشروع الإستثمار، فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة التقنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة (أبو قحف، 2001، صفحة 13).
- 2- ابراهيم متولي حسن المغربي: هي تلك العمليات التي يقوم بها أحد أطراف النشاط الاقتصادي والتي تتمثل في خلق رأس مال أو زيادة حجم الموجود منه بهدف زيادة الإشباع في المستقبل (المغربي، 2015، صفحة 26).
- 3- Bertnard Raymond: يعرفه على أنه تحويل الموارد الحقيقية ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى خاصة في الحالة الابتدائية عند إنشاء المؤسسة، ويضيف إليه Bertnard Hurgenier المشاركة في إنشاء مؤسسة قائمة أو الانخراط فيها بشرط القدرة على التأثير في إدارتها (شلغوم، 2012، صفحة 17).
- 4- Patricia Hofmann: تعرفه على أنه فئة من الاستثمار عبر الحدود حيث تستثمر مؤسسة مقيمة في اقتصاد ما (مستثمر مباشر) في مؤسسة (مؤسسة استثمار مباشرة) موجودة في بلد آخر بهدف إنشاء مصلحة دائمة (Hofmann, 2013, p. 31).

من خلال التعاريف السابقة فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو اكتساب شخص طبيعي أو معنوي أصولا حقيقية لمشروع إقتصادي في بلد غير البلد الأصلي له، قد تزيد عن 10%، بغرض المساهمة في إدارته أو التحكم فيه لتحقيق أرباح؛ لذلك فإنه ينطوي على أربع أركان أساسية هي: الملكية، الجنسية، الإدارة، العوائد.

مع ذلك فإنه في بعض الحالات لا تؤدي ملكية 10% من الأسهم العادية أو سلطة التصويت بالضرورة إلى ممارسة أي تأثير كبير، في حين قد يكون للمستثمر المباشر الذي يمتلك أقل من 10% سيطرة كبيرة على الإدارة، من خلال وجود عناصر

لعلاقة الاستثمار المباشر كالتمثيل في مجلس الإدارة، والمشاركة في عمليات صنع السياسات، وتبادل الموظفين الإداريين، والوصول إلى المعلومات التقنية (Sarbjait & Ujjaini, 2014, p. 2).

ثانياً: مكونات الإستثمار الأجنبي المباشر:

يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر المكونات الثلاثة التالية:

1- رأس المال السهمي Equity Capital: هو الجزء الذي يساهم به المستثمر الأجنبي في شراء حصة من مشروع في بلد آخر وهو عادة ما يكون 10% على الأقل من رأس مال الشركة، وهي الحصة الكافية لمنح هذا المستثمر سيطرة معينة على إدارة المشروع (كلاخي، لطيفة، 2017، صفحة 95).

2- الأرباح المعاد استثمارها: Reinvested Earning: هي المبالغ التي تتضمن حصة المستثمر من الأرباح غير الموزعة مقابل حصة من الأسهم، ويتوخى إعادة استثمار هذه الأرباح في البلد المضيف (مودع، 2018-2019، صفحة 9).

3- رؤوس الأموال المرتبطة بمعاملات الدين فيما بين الشركات: Intra-Company Loans: يشمل هذا البند اقتراض أو إقراض الأموال، بما في ذلك سندات الدين وائتمان الموردين، بين المستثمر المباشر من جهة، المؤسسات التابعة والزميلة والفروع من جهة أخرى، وتصنف القروض الممنوحة من المستثمر المباشر إلى مؤسسات الاستثمار المباشر، والعكس، ضمن هذا البند الفرعي (الكفري، 2010، صفحة 4).

**المطلب الثاني: الشركات المتعددة الجنسيات كرافد للإستثمار الأجنبي المباشر:**

إن عبارة "الاستثمار الأجنبي المباشر" و"الشركة متعددة الجنسيات" هي عبارات مركبة تصف ظاهرتين متصلتين فالأول قائم على وجود الثاني، لذلك فإنه من الضروري التطرق إلى ماهية هذه المؤسسات.

**الفرع الأول: مفهوم الشركة المتعددة الجنسيات:**

ظهر مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات لأول مرة في مجلة Business Week الأمريكية سنة 1963، وذلك في ملحق خاص تحت عنوان الشركات المتعددة الجنسيات (جبلي، 2017، صفحة 113).

**أولاً: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات:**

1- هي شركات أو كيانات تعمل في جميع قطاعات الاقتصاد، يتم تأسيسها في أكثر من دولة ومرتبطة فيما بينها بحيث يمكن تنسيق عملياتها بطرق مختلفة تحت كيان واحد قادر على ممارسة تأثير كبير على أنشطة الآخرين وتكون الملكية خاصة أو عمومية و/أو مختلطة (OECD, 2011, p. 17).

2- الشركة متعددة الجنسيات أو عبر الوطنية هي التي تشارك في الاستثمار الأجنبي المباشر وتمتلك أو بطريقة ما تسيطر على الأنشطة ذات القيمة المضافة في أكثر من دولة (Dunning & Lundan, 2008, p. 3).

3- هي الشركة الأم التي تشارك في الإنتاج الأجنبي من خلال شركاتها التابعة أو الشركات الزميلة الموجودة في العديد من البلدان وتمارس تأثيرا مباشرا على سياساتها، وتنفذ استراتيجيات الأعمال التي تتجاوز الحدود الوطنية في الإنتاج والتسويق والتمويل والتوظيف (Hofmann, 2013, p. 23).

وتعد نوعا من التنظيمات الحية لأنها تشارك بنشاط إنتاجي للسلع والخدمات في الخارج وقد تنشر التكنولوجيا والمهارات الإدارية ورأس المال ولها تأثير إداري مباشر في المرافق المدرة للدخل والقيمة المضافة، كان يصطلح عليها قبل تسعينات القرن الماضي بالمؤسسات المرافقة للإنتاج؛ ومع نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة من قبل شركات قطاع الخدمات مثل البنوك وشركات الهندسة، استلزم ظهور مصطلحات تجاوزت المصانع وآبار النفط والمناجم، واشترط بعض المنظرين إلى ضرورة وجود معايير وفرض متطلبات إحصائية إضافية قبل تصنيف الشركة على أنها متعددة الجنسيات مثل مطالبة الشركات الفرعية الأجنبية بالمساهمة بنسبة مئوية من إجمالي المبيعات السنوية و/أو أرباح الشركة واشترط آخرين أن تمتلك الشركة مرافق ذات قيمة مضافة في أكثر من بلدين (Cohen, 2007, p. 39).

فيما عرفها فيرنون على أنها تلك الشركات التي لا يقل رقم أعمالها عن 100 مليون دولار وتملك فروع في ستة دول أجنبية على الأقل، ولم يأخذ بالحسبان الأنشطة كثيفة العمالة، كما يوجد من يعتبر أن الشركة تصبح عالمية عندما تتعدى مبيعات فروعها الخارجية قيمة 35% من المبيعات الإجمالية (بيوض، 2017، صفحة 11).

فيما اهتم البعض بجنسية مالكيها وأعضاء الإدارة العليا، ونسبة الأصول التي تملكها الشركة بالبلاد الأجنبية إلى إجمالي الأصول أو نسبة العاملين الأجانب إلى إجمالي العاملين بالشركة، ومن جهة أخرى فإن طرق تفكير وسلوك الإدارة العليا للمنشأة من خلال تفكير المديرين حول الأسواق باعتبارها سوق عالمي واحد متكامل تعتبر أيضا من بين الاهتمامات.

وتعود أسباب ظهور الشركات المتعددة الجنسيات إلى (عجيل و الشكرجي، 2015، صفحة 22):

1- وجود الحواجز الجمركية وارتفاع نفقات النقل مما يزيد من التكاليف.

2- الأوضاع النقدية والسياسات الضريبية والمالية للدول الرأسمالية المتطورة (البلد الأم).

3- محاولة تقليل المخاطر الاقتصادية.

ثانيا: معايير تصنيف الشركات المتعددة الجنسيات:

حددت الأدبيات النظرية عدة معايير لتقييم درجة أو شدة تعدد الجنسية للمؤسسة في ما يلي:

1- عدد وحجم الشركات التابعة أو الشركات الزميلة الأجنبية التي تمتلكها أو تسيطر عليها؛

2- عدد الدول التي تمتلك أو تسيطر فيها بطريقة ما على أنشطة ذات قيمة مضافة (بيوض، 2017، صفحة 11).

3- نسبة أصولها العالمية أو إيراداتها أو دخلها أو توظيفها التي تحسبها الشركات الأجنبية التابعة لها وكذا درجة تدويل إدارتها؛

4- مدى تدويل أنشطتها ذات القيمة العليا، مثل البحث والتطوير؛

5- مدى غمط المزايا النظامية الناشئة عن إدارة شبكة من الأنشطة الاقتصادية الموجودة في مختلف البلدان ونفوذها عليها؛

6-مدى تفويض المسؤولية عند إنشاء واستخدام المؤسسات والأصول، وكذلك اتخاذ القرارات المتعلقة بالمسائل المالية والتسويقية للشركات التابعة الأجنبية (Dunning & Lundan, 2008, p. 3).

من خلال التعاريف السابقة ومختلف المعايير التي تستند لها في تحديد صفة الشركة المتعددة الجنسيات، فإنه يمكن القول بأنها تلك الكيانات الاقتصادية التي لها القدرة على امتلاك الأصول وممارسة أنشطتها خارج الحدود القومية للدولة من خلال فروع لها، ضمن إستراتيجية شاملة أو جزئية للمنظمة، وتختلف معايير تصنيفها حسب طبيعة النشاط الذي تمارسه (خدمي، تجاري أو صناعي).

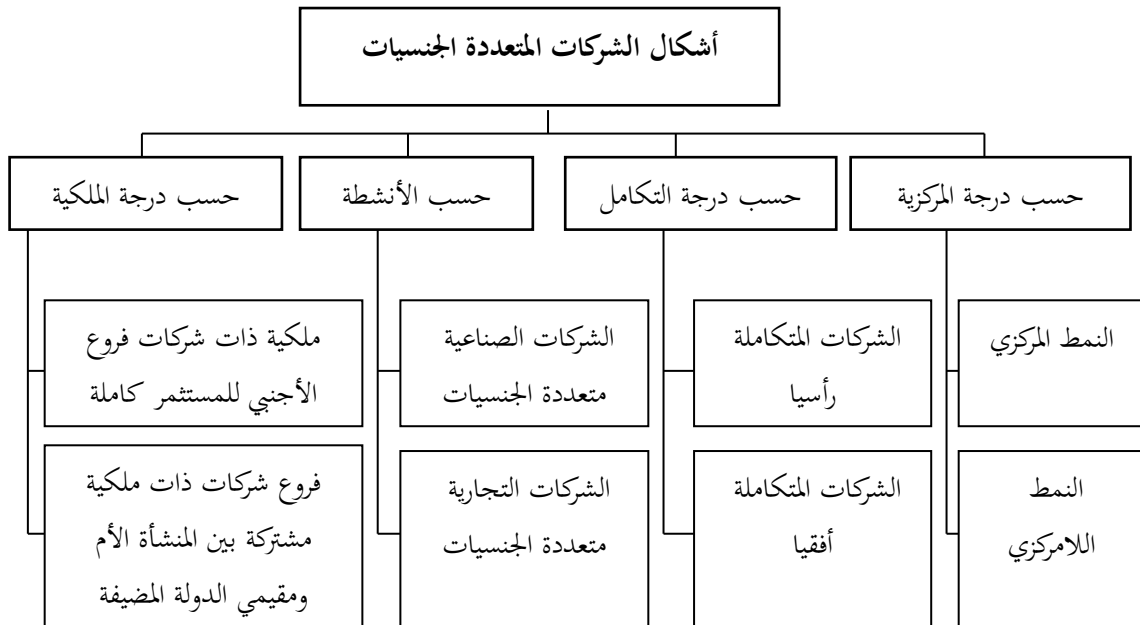
#### الفرع الثاني: أشكال الشركات المتعددة الجنسيات وميزاتها:

يعود تواجد الشركات المتعددة الجنسيات بأشكال متعددة إلى نوعية النشاط الذي تمارسه والإدارة التي تسيير بها، بذلك تظهر اختلافات فيما بينها مع بقاء دورها الدولي واحد.

#### أولاً: أشكال الشركات المتعددة الجنسيات:

تتخذ مجموعة كبيرة من الأشكال التي تمس جميع الأعمال الدولية بتنوع طبيعتها حيث يمكن تقسيمها من خلال المخطط الموالي:

#### الشكل رقم (01- 01): أشكال الشركات المتعددة الجنسيات



المصدر: (جبلي، 2017، صفحة 114)

## الفصل الأول: مدخل نظري للإستثمار الأجنبي المباشر

من خلال المخطط أعلاه يتبين لنا مجموعة أشكال الشركات المتعددة الجنسيات فمنها ماهو مصنف حسب اتخاذ القرارات العليا فيما إذا كانت مركزية ومنها ماهو مصنف حسب درجة التكامل لنجد الشركات الرأسية أو العمودية التي تتبع نظام الإنتاج المتعدد والمستقل عكس الشركات الأفقية، وكذلك التقسيم حسب طبيعة الأنشطة التي تمارسها (صناعية أو تجارية)، أيضا حسب ملكية رأس المال لدى الشركة الأم أو فروعها في الدول المضيفة.

### ثانيا: الفرق بين شركات الأعمال الدولية:

مما سبق من التعاريف ومختلف المراجع فإننا نجد العديد من التسميات كالشركات الدولية، العبر قومية، العابرة للحدود، العالمية...؛ والتي يمكن أن تستعمل لأغراض متعددة حسب طبيعة الموضوع، لذا سوف نأخذ مجموعة من الخصائص البارزة حول الأكثر تداولاً منها للتفريق بينها في الجدول الموالي:

الجدول رقم (01-03): فروق شركات الأعمال الدولية

الشركة العالمية GLOBAL COMPANY	الشركة المتعددة الجنسيات MULTI NATIONAL ENTRPISE	الشركة الدولية INTERNATIONAL COMPANY	الأصناف الخصائص
تتواجد في كل قارات العالم	تتواجد في أكثر من قارة وفي عدد من الدول في كل قارة	عدد من الدول وفي محيط إقليمي في قارة واحدة	التواجد
مركز إقليمي لكل قارة يرتبط به مركز رئيسي لكل دولة (لا يوجد موطن)	مركز إقليمي لكل قارة (أكثر من موطن)	البلد الأم (موطن واحد)	المركز الرئيسي
ترتبط ارتباطا مباشرا بالمركز الإقليمي للدولة، يليه بصورة أقل ارتباطا بالمركز القاري، يليه بصورة غير مباشرة الشركة الأم	ترتبط بالمركز الإقليمي الموجود في القارة بصورة مباشرة، وبالشركة الأم بصورة غير مباشرة.	ترتبط بالشركة الأم بصورة مباشرة	الإستراتيجية
لا مركزية في أغلب الأحيان	مركزي إلى حد مقبول	مركزي	إتخاذ القرار

المصدر: من إعداد الطالب إعتامدا على: (كافي، 2017، الصفحات 29-30)

إن تطور الأعمال لشركة وطنية مع تشبع الأسواق المحلية يدفعها لاقتحام مجالات أعمال جديدة تتعدى الحدود الوطنية، لذلك فإنها تمارس أنشطتها خارج الوطن فتكتسب صفة الدولية، حيث تبدأ بتصريف الفائض من الإنتاج (تجارة دولية) إما عن طريق التصدير المباشر أو عقود تصدير أو أي نوع آخر يسمح بانتقال أعمالها عبر الحدود، ليتطور إلى تصنيعه في الخارج (إستثمار



## الفصل الأول: مدخل نظري للإستثمار الأجنبي المباشر

دولي) كمرحلة ثانية مع توسع أعمالها محتكمة بذلك إلى عوامل المنافسة الدولية والتكلفة ومجموعة من المحددات الأخرى الاقتصادية والاجتماعية والسياسية المتعلقة بالحدود القومية للدول.

ثالثاً: ميزات الشركات المتعددة الجنسيات: كأى منظمة من المنظمات الاقتصادية فإن للشركة المتعددة الجنسيات مجموعة من المزايا الايجابية والسلبية على البلدان المضيفة، نلخصها في الجدول الموالي:

### الجدول رقم (01- 04): ايجابيات الشركات المتعددة الجنسيات وسلبياتها

الاجبيات	السلبيات
- زيادة الإستثمار والدخل في البلد المضيف.	- تعمل الشركة المتعددة الجنسيات في بحر احتكاري
- إنتاج ذو نوعية جيدة وكمية أكبر، يخصص الفائض بحيث لا توافق على دخول شركات محلية لمشاركتها.	- منافسة الشركات المحلية مما يؤدي إلى سحب الأموال منه للتصدير.
- رؤوس أموال ضخمة تعالج العجز في الادخارات المحلية.	- العملة الصعبة من الدول المضيفة. زيادة التبعية للاقتصاد الخارجي.
- من المحتمل أن تزيد إيرادات الحكومة نتيجة لزيادة نشاط هذه الشركات.	- تعمل هذه الشركات على احتكار التكنولوجيا.
- يمكن للبلدان التعرف على القنوات الإنتاجية الأساسية مما يعيق عملية التنمية.	- تلجأ إلى إنتاج السلع الكمالية وعدم إنتاج السلع والتكنولوجية المتقدمة.
- توفير إطار التعاون والتكامل الاقتصادي الإقليمي العالمي.	- إضعاف الإستقرار السياسي للقطر المضيف وصعوبة الرقابة على أنشطة هذه المشروعات.
- تعزيز درجة المنافسة وإيقاف الاحتكارات الداخلية.	

المصدر: (مصطفى و سانية، 2014، صفحة 265)

من خلال النقاط المذكورة في الجدول فإننا نلاحظ تأثير أعمال الشركات المتعددة الجنسيات على البلدان المضيفة بشقيه الايجابي والسلبي، الأمر الذي يستوجب على تلك الدول توجيه الشركات من خلال الإجراءات والسياسات المتنوعة من أجل الإستفادة من الايجابيات وتفادي السلبيات.

الفرع الثالث: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات:

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بالعديد من الخصائص المتنوعة تنوع أنشطتها، ومن أبرز هاته الخصائص مايلي:

أولاً: الضخامة:

تتميز هذه الشركات ب ضخامة حجمها وتمثل كيانات اقتصادية عملاقة، تدل عليه مؤشرات مثل حجم رأس المال وحجم استثماراتها وتنوع إنتاجها وأرقام المبيعات والإيرادات التي تحققها، والشبكات التسويقية التي تملكها وحجم إنفاقها على البحث والتطوير، فضلا عن هياكلها التنظيمية وكفاءة إدارتها لتسيير شؤونها عبر العالم (خيتاوي، 2010، صفحة 119)، وتحدد مدى ضخامة تلك الشركات من خلال رقم أعمالها كأهم مقياس ويذهب البعض إلى اعتماد رقم الإيرادات الإجمالية أو القيمة السوقية للشركة كلها (المزري و سالمي، 2020، صفحة 5).

ثانياً: تعدد الأنشطة وتنوعها:

لا تقتصر الشركات المتعددة الجنسيات على إنتاج سلعة رئيسية معينة بل تصطبح أحيانا منتجات ثانوية (-By Products) وتعدد منتجاتها في أنشطة متعددة ومتنوعة ليس لها جامع منطقي يسوغ قيام الشركة بها، ويرجع الدافع الحقيقي لهذا التنوع إلى رغبة الإدارة العليا في تخفيض احتمالات الخسارة، حيث خسارة منتج ما يعوضه ربح المنتج الآخر (ناطوريه، 2001، صفحة 53).

ثالثاً: تنظيم صناعي وتجاري:

تتحول الشركات الوطنية إلى متعددة الجنسيات فتصبح أمام ضرورة إنشاء نماذج التوازن الخارجي لعوامل الإنتاج، لتفادي الاختلافات والعيوب الهيكلية في الأسواق المتنوعة، وبالتالي التحكم الجيد في أنظمة التوزيع والإنتاج التي يمكن استخدامها من قبل الشركات الفرعية، وتجاوز الحواجز المحلية، ومنه يتم تدويل الإنتاج والتوزيع والاستغلال الأمثل للموارد (Rugraff & Hansen, 2011, p. 22).

رابعاً: تعبئة المدخرات المحلية:

إن كل شركة من الشركات متعددة الجنسيات تنظر إلى العالم كسوق واحدة، ومن ثم تسعى إلى تعبئة المدخرات من تلك السوق في مجموعها بالوسائل التالية:

- 1- طرح الأسهم الخاصة بتلك الشركات في كل من الأسواق المالية العالمية الهامة وكذلك الأسواق النامية وغيرها؛
- 2- تعتمد عند الإقدام على عمليات كبرى مثل شراء أسهم شركة منافسة بالمقدر الذي يسمح بالسيطرة على إدارتها مثلاً، إلى الإقتراض من البنوك متعددة الجنسيات وبمعدلات عالية مفيدة لها؛
- 3- تستقطب الجزء الأعظم من تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر وتوجهه أساساً إلى أسواق الدول الصناعية التي تمثل ثلاثة أرباع السوق العالمية؛

4- إلزام كل شركة تابعة بأن توفر محلياً أقصى ما يمكن للتمويل اللازم لها، من خلال وسائل مختلفة مثل المشروعات المشتركة، الإقتراض من الجهاز المصرفي المحلي وغيرها (ناطوريه، 2001، الصفحات 55-56).

#### خامساً: السيطرة والتفوق التكنولوجي:

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بقوتها المالية المعتبرة لما تحقّقه من أرباح ضخمة، هذه القدرة المالية تمكنها من تخصيص ميزانيات هامة للبحث والتطوير والاكتشافات العلمية في مجال نشاطها، مما يسمح لها من استحواد القدرات التنافسية في مجال الاختراعات والابتكارات وبالتالي فرض سيطرتها على الأسواق العالمية، ويمثل التفوق التكنولوجي لهذه الشركات أحد أهم العوامل التي تعطيها تنافسية أكبر في الأسواق العالمية وبعض الأحيان يعطيها القوة الاحتكارية الكلية (داودي، 2011، صفحة 55).

#### سادساً: إقامة التحالفات الإستراتيجية:

تحاول هذه الشركات المحافظة على علاقات التكامل والتنسيق فيما بينها بهدف تحقيق مصالحها الاقتصادية المشتركة وتعزيز قدراتها التنافسية والتسويقية كل واحدة منها بالمزايا التي تملكها الأخرى كالمزايا التكنولوجية والمعرفة الفنية وأساليب التسويق والمهارات الإدارية، ونشير إلى أن التحالفات الإستراتيجية بين الشركات المتشابهة تتم في الصناعات المتماثلة بدرجة أكبر وفي بعض الأحيان يأخذ هذا التحالف شكل اندماج ويظهر بوضوح أكبر في مجال البحوث والتطوير (مودع، 2018-2019، صفحة 16)، ومن بين أشهر التحالفات التي تتخذها هاته الشركات ما يلي (عباس، 2009، الصفحات 47-48):

1- الكارتيل CARTEL: تجمع يتفق على تقاسم الأسواق وأسعار البيع والكميات الواجب إنتاجها، مع استقلالية كل من شركات التحالف؛

2- السنديكات SYNDICATES: تكفل احتكاري يتفق على استقلالية الإنتاج لكن تحت تنظيم تجاري ينشأ من قبلهم يقوم ببيع منتجاتهم وشراء المواد الأولية؛

3- التروست TRUSTS: تصبح ملكية الشركات المندرجة تحته مشتركة ليصبح المالكين مساهمين في التنظيم الجديد؛

4- الكونسورم CONCENTRATES: هو إتحاد أكبر التروستات أو المؤسسات من مختلف الفروع الصناعية والبنوك والشركات التجارية والتأمين على أساس تبعية مالية مشتركة.

#### سابعاً: إتساع الرقعة الجغرافية:

تعكس القوة المالية والتنظيمية للشركات المتعددة الجنسيات تفرعها على نطاق واسع حول العالم واكتساب العديد من الجنسيات المختلفة، مما يمنح هذه الشركات مساحة شاسعة للسوق الذي تغطيها، وامتدادها الجغرافي خارج الدولة الأم، بما لها من إمكانيات هائلة في التسويق وإنشاء فروع وشركات تابعة في مختلف دول العالم (عبد العزيز، الطحان، و عبد الجليل، 2010، صفحة 23).

ثامنا: تعبئة الكفاءات:

لا تتقيد الشركة المتعددة الجنسيات بتفضيل مواطني دولة معينة عند اختيار الموظفين فيها حتى في أعلى المستويات التنفيذية، أي تعتمد على الكفاءة والنفوذ السياسي على الحكومات في بعض الحالات والنمط السائد حاليا هو الإستفادة من الكادر الدولي للشركة الأم بعد اجتياز سلسلة من اختيارات المشاركة في عدد كبير من الدورات التدريبية، وهذه الطريقة تعتبر فرصة جيدة متبادلة للعاملين الكوادر في العالم الثالث وإدارة الشركة (ناطوريه، 2001، صفحة 53).

تاسعا: خاصية الوحدة:

تعبر الوحدة السمة الأساسية التي تتميز بها الشركة متعددة الجنسية، فهناك وحدة اتخاذ القرار، ووحدة في التصرف، والإستراتيجية والموارد البشرية والمادية والفنية، أي أن كل من الشركة الأم وفروعها ومنشآتها التابعة لها والمنتشرة في الخارج تكون في الأصل مجموعا واحدا متكاملًا لذلك يمكن النظر إلى الشركة متعددة الجنسية على أنها نظام من العلاقات المركبة بين جميع عناصرها ومكوناتها، فهي عبارة عن مجموعة تدريجية وتسلسلية حيث العلاقة بين فروعها ووحداتها علاقة رأسية وعمودية كما أنها علاقة تبعية (عجيل و الشكرجي، 2015، صفحة 29).

عاشرا: النزعة الاحتكارية:

من خلال عمليات الإندماج والإستحواذ المتتالية التي تتميز بها وتنفذها الشركة المتعددة الجنسيات تجعل منها شركات عملاقة، تكتسب النزعة الاحتكارية للأسواق والمجالات التي تنشط بها والتقنيات الإنتاجية التي تستعملها، خصوصا من خلال أفضليتها في ممارسة اقتصاديات الحجم لتوفرها على الموارد الكافية، والتي تضمن لها تعظيم الأرباح وتوسيع الحصة السوقية ومواجهة المنافسة (بيوض، 2017، صفحة 13).

## المبحث الثاني: النظريات المفسرة للإستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته:

قدم العديد من الباحثين مجموعة من النظريات لتفسير الإستثمار الأجنبي المباشر وتطورت تلك التفسيرات على مراحل بدءاً بتصنيفها في إطار للتجارة الدولية وصولاً إلى شرح أسباب تدويل الإنتاج من قبل الشركات في صورة إستثمارات أجنبية مباشرة، وقد أتت تلك النظريات بإجماع أن الشركة تتحرك عبر الحدود الوطنية لأخذ مزايا في شكل موقع أو شركة مهيمنة أو تدويل الأسواق.

### المطلب الأول: النظريات المفسرة للإستثمار الأجنبي المباشر:

تطور الفكر الاقتصادي الحديث حول الإستثمار الأجنبي المباشر كظاهرة قديمة جديدة وعبر مراحل متعددة تأثرت بالأحداث الدولية المتزامنة معها، حيث لم يكن لها تعريف واضح من قبل في ضل وجود النظرية الكلاسيكية التي فرضت مبدأً أساسياً بعدم انتقال عوامل الإنتاج، وأدرجت الإستثمار الدولي تحت غطاء التجارة الدولية أو تحت المستعمرات الدولية، ومع فرض الظاهرة لنفسها تحرر الفكر الاقتصادي مع ظهور محاولات لشرح نشوءه وإيجاد الفروق بينه وبين الإستثمارات الأجنبية الغير مباشرة، وفيما يلي سوف نتناول أبرز النظريات المقامة بهذا الشأن:

### الفرع الأول: النظريات القائمة على أساس العائد:

تعتبر مجموعة من النظريات التي تستهدف من خلال الإستثمار الأجنبي المباشر تحقيق أكبر العوائد الممكنة وهي:

#### أولاً: النظرية النيوكلاسيكية (معدل العائد): أولين 1933، كيمب 1961-1964:

تقوم هذه النظرية على أساس أن الأسواق المالية في مختلف الدول غالباً ما تكون منعزلة عن بعضها البعض، ومن جهة أخرى فإنها ليست بالقدر العالي من التطور في الكثير من الدول خاصة المتخلفة منها، من ثم فهذه النظرية تفسر تدفق رأس المال على أنه استجابة لاختلاف سعر الفائدة من دولة لأخرى، فـرأس المال سيتدفق إلى المناطق التي يحصل فيها على أعلى عائد (كلاخي، لطيفة، 2017، صفحة 117).

ومن المعروف أن النظرية النيوكلاسيكية قد فشلت في شرح أسباب قيام الإستثمار الأجنبي المباشر حيث أنها لم تميز بينه وبين الإستثمار الأجنبي الغير مباشر؛ فأسباب وآثار كل منهما لا بد أن تختلف، كما ذهبت هذه النظرية إلى التعامل مع منطلق رأس المال المالي دون الأخذ بعين الاعتبار مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر كمتضمن لرأس المال والتكنولوجيا والمهارة والإدارة، مع افتراضات وجود سوق المنافسة الكاملة الذي يسمح بتحرك رأس المال بكل حرية، ومن جهة أخرى لم تبين هذه النظرية سبب تحول بعض الشركات إلى دولية ومتعددة الجنسيات دون الأخرى ولماذا تفضل القيام بالإستثمار الأجنبي المباشر بدلاً من التصدير (عبد السلام، 2010، صفحة 40).

ثانيا: نظرية السياسة العامة: **The Theory Of Political General**:

تعتمد هذه النظرية في تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر على الأفكار الماركنتيلية، التي ترى أن الاقتصاد يخضع للسياسات الحكومية، وأن الشركات المتعددة الجنسيات هي أدوات للسياسة الخارجية للبلد الأم، ووفقا لهذه النظرية فإن الاستثمار الأجنبي لم يحدث نتيجة ضرورات اقتصادية وإنما كان سياسة اختارتها للإستفادة من الحوافز التي تقدمها الحكومات الأم، لتغري شركاتها بالاستثمار في الخارج؛

وفي إطار هذه النظرية نميز بين ثلاثة مواقف، الموقف الأول يؤكد على أهمية المعاملة الضريبية للعوائد المتولدة من المشروعات التابعة والتي تقدمها الحكومات الأم لشركاتها، والثاني يؤثر على السياسة المحلية في بنية الاقتصاد للدولة الأم، وأثر ذلك في حوافز الاستثمار في الخارج، والموقف الثالث يروج للدور المهم الذي تمارسه تلك الشركات في تنفيذ السياسة الخارجية للبلد الأم، أي الوظيفة السياسية للشركات في إستراتيجية الدولة (الجبوري، 2014، صفحة 52).

ثالثا: نظرية منطقة العملة **The Currency Area Theory**:

أوضح الاقتصادي ألبير عام 1970 أن السبب في حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر هو القوة النسبية للعملة المختلفة في أسواق رأس المال، فإذا كان هناك خوف من احتمال تغيرات في أسعار الصرف تقوم الشركات من البلدان ذات العملة القوية (ذات الميزة) بالاستثمار في البلدان ذات العملات الضعيفة، ومن هنا فإن بعض الشركات في الدولة الأم تكون لها القدرة على تعظيم أرباحها بصورة أكبر من الشركات العاملة في البلد المضيف، وذلك لقدرتها الاقتراض بسعر فائدة أقل من أسواق رأس المال الدولية، فكلما زادت قوة عملة البلد، كلما انخفضت أسعار الفائدة فيه، والشركات متعددة الجنسيات عندما تقوم بالاقتراض فإنها تقترض بعملة البلد الأم؛

بين الاقتصادي كوشمان 1985 أن الشركات المتعددة الجنسيات تتجه نحو البلدان التي يحدث فيها تخفيض في قيمة العملة، أو عندما يكون هناك توقع بحدوث تضخم في البلد المضيف، كما بين أن الشركات التابعة تأخذ في اعتباراتها التوقعات المستقبلية لأسعار الصرف لتحديد تدفقاتها الاستثمارية، وذلك لأن التغيرات في أسعار الصرف تؤدي إلى تغيرات سريعة في الربحية النسبية للعوائد الاستثمارية في البلد المضيف مقارنة بتحويلها للخارج أو لإعادة توزيعها؛

وفي دراسة للاقتصادي كافيز 1996 أكد على وجود ارتباط سلبي بين سعر الصرف الاسمي والحقيقي وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أمريكا اللاتينية، كما أن حدوث تقلبات مفاجئة في أسعار الصرف يؤثر سلبا في المناخ الاستثماري لأن هذه التقلبات تجعل من الصعوبة إجراء دراسات الجدوى وتعرض المستثمر الأجنبي لخسارة كبيرة غير متوقعة لا سلطة للمستثمر عليها (الجبوري، 2014، صفحة 65).

**الفرع الثاني: النظريات القائمة على هيكل السوق (نظريات عدم كمال الأسواق) Market Imperfections :**

تفترض هذه النظريات أن أسواق البلدان النامية لا تسود فيها المنافسة التامة، لذلك تسعى الشركات الدولية لدخولها والسيطرة عليها، هذا ما يفسر دوافع قيام الاستثمار الأجنبي المباشر، وتمثل تلك النظريات فيما يلي:

**أولاً: نظرية الميزة الإحتكارية The Theory Of Monopolistic Advantage :**

قدم هايمر (Hymer 1960) هاته النظرية مبيناً فيها أسباب قيام الاستثمار الأجنبي من خلال تفسير شامل للسيطرة التي تسعى إليها الشركات المتعددة الجنسيات وتقوم على سببين رئيسيين هما (Hymer, 1976, pp. 23-25):

- 1- الإستعمال الأمثل للأصول من أجل ضمان سلامة استثماراتها: باعتبار أن عدم إمتلاك المستثمر للأموال الكافية من أجل القيام بالاستثمار في البلد الأم ودون التوجه إلى الإقتراض من البنوك، يتوجه إلى دولة أخرى يتوفر فيها سعر فائدة أفضل، وبالتالي فإنه مشابه لدوافع الاستثمارات الأجنبية الغير مباشرة التي تبحث في أسعار الفائدة.
- 2- سيطرة وامتلاك شركة أو شركات مختلفة: يتمثل السبب الثاني في التحكم في شركات تكون في نفس النشاط أو نشاطات مماثلة بواسطة شركة واحدة؛ لإزالة المنافسة من تلك السوق المستهدفة وتحقيق عدم تكاملها.

إن جوهر نظرية Hymer هو تنافس الشركات العاملة في الخارج مع الشركات المحلية التي تتمتع بمركز متميز من حيث الثقافة واللغة والنظام القانوني وتفضيلات المستهلكين بالمقابل فإن القوة السوقية أو الميزة الإحتكارية هي الميزة الخاصة بالشركة الأجنبية والمتفوقة من حيث التكنولوجيا وأسماء العلامات التجارية، وكذا مهارات التسويق والإدارة، وفورات الحجم ومصادر تمويل أفضل، ووفقاً ل Hymer، يعد التفوق التكنولوجي أهم ميزة لأنه يسهل إدخال منتجات جديدة بميزات جديدة، زيادة على حياة المعرفة التي تساعد في تطوير مهارات أخرى مثل التسويق وتحسين عملية الإنتاج (Nayak & Choudhury, 2014, p. 5).

**ثانياً: نظرية تدويل الإنتاج:**

إن فكرة تدويل الإنتاج كانت قد قدمت أولاً من خلال Kaydor 1934 ثم طورها Benirson 1961، ثم طورت تلك الفكرة إلى نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر على يد Bucley و Casson 1976، فهذه النظرية تؤكد على أنه من الأفضل بالنسبة للشركة إنشاء فرع كامل بالخارج بدلاً من تكاليف الأذرع الطويلة، وذلك عندما يتصف السوق الدولي في علاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر، ولقد أوضح Rugman 1981-1982 أن تدويل الإنتاج هو عملية جعل السوق الدولي داخل سيطرة الشركة كما أوضح أن الشركات المتعددة الجنسيات تعبر الحدود القومية لاستغلال الميزات التي تمتلكها الشركة في صورة الحجم الكبير (كلاخي، لطيفة، 2017، صفحة 121)، وبالتالي فإنها تجسد رغبة الشركات في تطوير أسواقها الداخلية باستغلال إمكانية إنجاز انتقال بتكلفة أقل داخل إطار الشركة وتفسر ردة فعل طبيعية لعدم كمال الأسواق الدولية للسلع والخدمات.

هذا يعني أن الشركات تسعى إلى تعظيم الربح من خلال تدويل أسواقها الوسيطة عبر الحدود الوطنية في مواجهة عيوب الأسواق المختلفة باستعمال ميزاتها التنافسية، ويمكن اعتباره جوهرًا لنظرية تشرح الاستثمار الأجنبي المباشر ووجود الشركات المتعددة الجنسيات (Amal, 2016, p. 17).

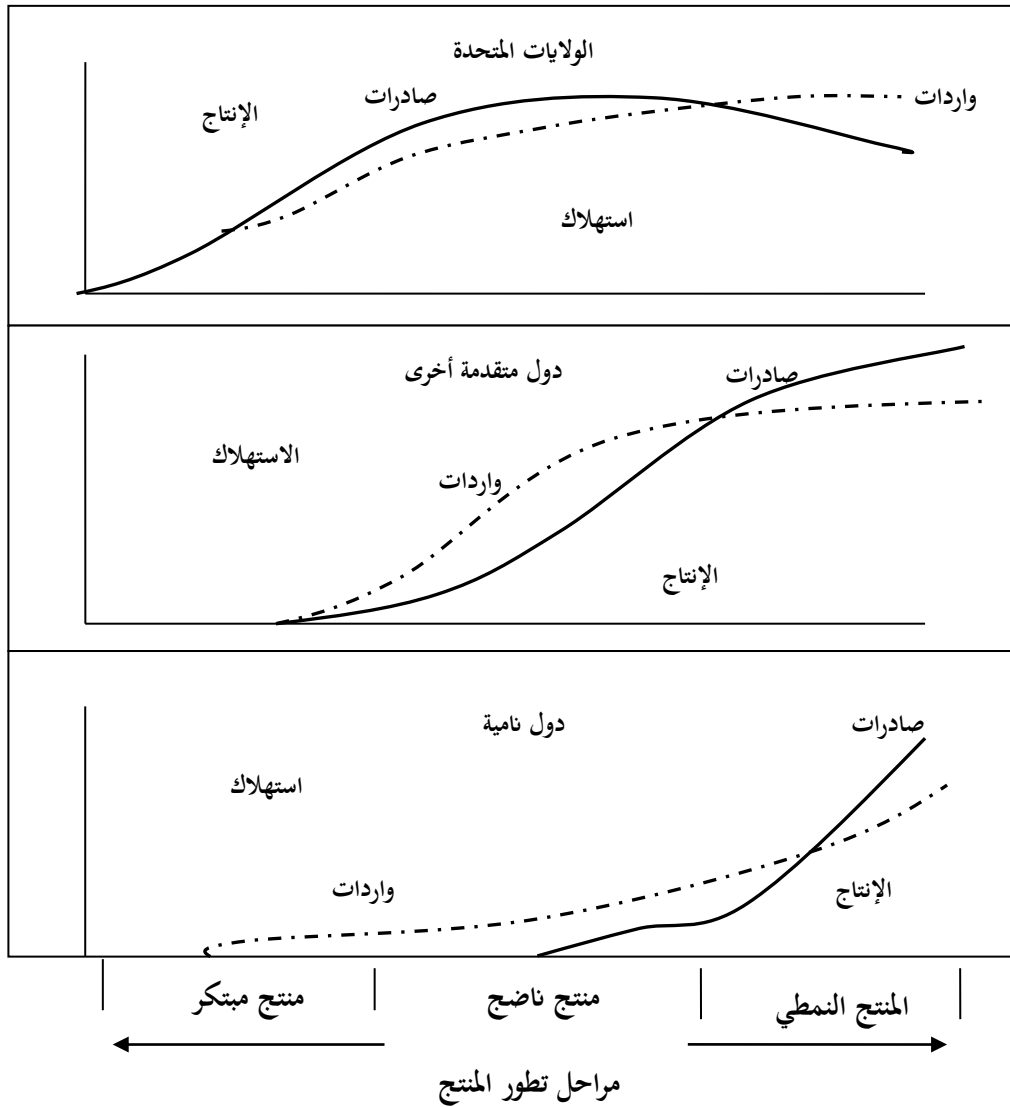
ثالثًا: نظرية دورة الإنتاج لفيرنون (Vernon):

تم استخدام نظرية دورة الإنتاج التي طورها فيرنون في عام 1966 لشرح أنواع معينة من الاستثمار الأجنبي المباشر الذي قامت به الشركات الأمريكية في أوروبا الغربية بعد الحرب العالمية الثانية في مجال التصنيع، حيث يعتقد فيرنون (Vernon) أن المنتج يمر بدورة حياة تبدأ بالابتكار ثم النمو والنضج ثم التراجع، ليتحول بلد الابتكار في الأخير إلى مستورد لهذا المنتج.

وقد تمكنت هذه النظرية من شرح أنواع معينة من الاستثمارات التي قامت بها الشركات الأمريكية في أوروبا الشرقية بين 1950-1970. على الرغم من أن هناك مجالات لم يمتلك فيها الأمريكيون الميزة التكنولوجية وتمت الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال تلك الفترة (Vintila, 2010, p. 55)، والشكل الموالي يبين تطور المنتج في كل من الدولة الأم والدول المتقدمة الأخرى والنامية حسب فيرنون.



الشكل رقم (01-02): نظرية دورة الإنتاج لفيرنون (Vernon)



Source: (Vernon, 1966, p. 199)

يلاحظ من الشكل أعلاه أن هذه النظرية تدمج ثلاث مراحل من الإنتاج لشرح دورة حياة كما يلي (Nayak & Choudhury, 2014, pp. 14-15):

- 1- المرحلة الأولى (منتج مبتكر): تتناول ابتكارات لإنتاج منتجات جديدة يتم بيعها في البلدان ذات أعلى مستويات الدخل والمهارة، وإذا حقق المنتج نجاحاً في سوق ثرية سوف يزيد الإنتاج ويتم استكشاف أسواق جديدة وتطوير الصادرات نحوها.
- 2- المرحلة الثانية (النضج): في هذه المرحلة تكون مرونة سعر الطلب على المنتج منخفضة نسبياً ويرتفع الطلب على المنتج في السوق الخارجية ويظهر منافسون من خلال تقليد وتصنيع المنتج، وبالتالي يقوم المنتج الأصلي بإنشاء وحدات إنتاج في البلد الأجنبي لتلبية الطلب الأجنبي المتزايد بالإضافة إلى تخفيض المنافسة وإقامة نظام دفاعي وتخفيض تكاليف الإنتاج جراء أساليب الحماية، ومنه فإن الشركة تصبح دولية في هذه المرحلة.

3- المرحلة النهائية: تصبح تقنية الإنتاج معروفة وتصل إلى ذروتها، نتيجة لذلك ينتقل الاستثمار إلى أي موقع في العالم حيث تكاليف الإنتاج في أدنى مستوى ممكن، بعد ذلك يتم تصدير المنتج إلى بلد الإبتكار الأصلي حيث يتم التخلص التدريجي للشركة الأم من هذا المنتج لأجل تفضيل الإبتكار لمنتج آخر.

### الفرع الثالث: النظريات التجميعية:

ترجع النظريات التجميعية قرار الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مجموعة من العوامل المترابطة فيما بينها وتندرج تحتها مايلي:

#### أولاً: نظرية الموقع:

بصفة عامة فإن قرار الاستثمار الدولي للشركة المتعددة الجنسيات ينطوي على العديد من العوامل، بعضها دولي وبعضها يكون على الصعيد المحلي (على مستوى الدولة الأم)، ومنه فإن اهتمام هذه النظرية يرتبط بقضية اختيار الدولة المضيفة التي ستكون مقراً للاستثمار الخاص بالشركات الدولية، وبذلك فهي تتركز على المحددات والعوامل الموقعية أو البيئية المؤثرة على قرارات هاته الشركات في الدول المضيفة بالمفاضلة بين التصدير لهذه الدولة أو الاستثمار فيها والتي يمكن تمثيلها فيما يلي (أبوقحف، 2004، الصفحات 206-207):

- 1- السوق والعوامل التسويقية مثل درجة المنافسة، منافذ التوزيع، حجم السوق ومعدل نموه؛
- 2- العوامل المرتبطة بالتكاليف مثل القرب من المواد الأولية، توافر اليد العاملة وانخفاض أجورها، مدى توافر رؤوس الأموال، مدى انخفاض تكاليف النقل والتسهيلات الإنتاجية الأخرى؛
- 3- الإجراءات الحمائية (ضوابط التجارة الخارجية) مثل التعريف الجمركية، نظام الحصص، القيود الأخرى المفروضة على التصدير والاستيراد؛
- 4- العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الأجنبي مثل الاتجاه العام نحو الوجود الأجنبي أو مدى قبول، الاستقرار السياسي، قيود الملكية، إجراءات تحويل العملات، مدى ثبات سعر الصرف، نظام الضرائب، مدى التكيف مع بيئة الدولة المضيفة بصفة عامة؛
- 5- الحوافز والامتيازات والتسهيلات التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب؛
- 6- عوامل أخرى مثل الأرباح المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي، مدى توافر الثروات الطبيعية والقيود المفروضة على تحويل الأرباح ورؤوس الأموال للخارج وإمكانية تجنب الضريبي.

#### ثانياً: نظرية الموقع المعدلة:

تتشابه هذه النظرية مع نظرية الموقع السالفة الذكر في الكثير من الجوانب، غير أنها تضيف بعض المحددات أو العوامل الأخرى التي قد تؤثر على الاستثمارات الأجنبية، ويرجع الفضل في تقديم هذه النظرية إلى روبروك وسيموندس (Robock & Simmonds)، حيث اقترحا أن الأعمال والاستثمارات الدولية والأنشطة المرتبطة بما تتأثر بثلاث مجموعات من العوامل تشمل المجموعة الأولى المتغيرات الشرطية أما المجموعة الثانية فهي عوامل دافعة وأخيراً تتمثل المجموعة الثالثة في بعض المتغيرات الحاكمة أو الضابطة (كاكي، 2013، صفحة 87)، فهي تهتم بالعوامل الجغرافية والاقتصادية والسياسية للأعمال بالإضافة إلى عوامل أخرى

## الفصل الأول: مدخل نظري للإستثمار الأجنبي المباشر

مرتبطة بالشركات المتعددة الجنسية والمنتج ونظم الاتصال والنقل بين الدول كعوامل مؤثرة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة، ويلخص الجدول الموالي هذه النظرية.

### الجدول رقم (01-05): خصائص نظرية الموقع المعدلة

العوامل الشرطية	أمثلة
أ- خصائص المنتج/ السلعة	النوع، استخدامات السلعة، درجة الحداثة، متطلبات الإنتاج للسلعة (الفنية والمالية والبشرية)، خصائص العملية الإنتاجية....
ب- الخصائص المميزة للدول المضيفة	طلب السوق المحلي، نمط توزيع الدخل، مدى توافر الموارد البشرية والطبيعية، مدى التقدم الحضاري، خصائص البيئة السياسية والاقتصادية...
ج- العلاقات الدولية للدولة المضيفة مع الدول الأخرى	نظم النقل والاتصالات بين الدول المضيفة والدول الأخرى، الاتفاقات الاقتصادية والسياسية التي تساعد على حرية أو انتقال رؤوس الأموال، والمعلومات والبضائع والأفراد، التجارة الدولية.....
العوامل الدافعة	أمثلة
أ- الخصائص المميزة للشركة	حجم الشركة، مدى توافر الموارد المالية والبشرية والفنية أو التكنولوجية
ب- المركز التنافسي	المقدرة النسبية للشركة على المنافسة ومواجهة التهديدات والأخطار التجارية....
العوامل الحاكمة	أمثلة
أ- الخصائص المميزة للدولة المضيفة	القوانين واللوائح الإدارية، نظم الإدارة والتوظيف وسياسات الاستثمار أو الحوافز الخاصة بالاستثمارات الأجنبية.....
ب- الخصائص المميزة للدولة الأم	القوانين واللوائح والسياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، المنافسة، ارتفاع تكاليف الإنتاج، الاتفاقيات المبرمة بين الدولة المضيفة والدولة الأم، والمبادئ والمواثيق الدولية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية بصفة عامة.

المصدر: (بجي، 2013، صفحة 162)

### ثالثا: النظرية الانتقائية (نموذج OLI):

في سبعينيات القرن الماضي تم تطوير واحدة من أبرز نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر بواسطة الاقتصادي دونينج (Dunning) بين عامي (1977 و 1979)، حيث قام بدمج أعماله بين النظريات الرئيسية القائمة على الأسواق (نظريات احتكار القلة وإضفاء الطابع الداخلي) وأضاف بُعدا ثالثا في شكل نظرية الموقع لشرح أسباب فتح شركة تابعة لشركة أجنبية، ومنه حدد ثلاثة عوامل مفسرة لقيام الاستثمار الأجنبي هي (makoni, 2015, p. 81):

- 1- مزايا الملكية (O): هي امتياز شركة ما بامتلاكها لمزايا ملكية صافية على شركات أخرى تعمل في أسواق معينة، وتكون هاته المزايا خاصة وحصرية لتلك الشركة، في شكل أصول ملموسة وغير ملموسة مثل العلامات التجارية وبراءات الاختراع والمعلومات والتكنولوجيا، مما قد يؤدي إلى تخفيض تكاليف إنتاجها، هذا ما يتيح لها منافسة الشركات في البلدان الأجنبية؛
- 2- مزايا الاستيعاب الداخلي (I): تكون مزايا الملكية التي تمتلكها الشركة أكثر ربحية لها عندما تكون في وضعية استثمار أجنبي مباشر، بدلا من بيعها أو تأجيرها لشركات أجنبية من خلال عقود التراخيص أو الإدارة (التحويل الخارجي)؛
- 3- مزايا الموقع (L): على افتراض أن الشرطين السابقين قد تحققا على حد سواء، فإن استغلال هذه المزايا يجب أن يكون مربحا للشركة من خلال الإنتاج بالتعاون مع عوامل إدخال إضافية مثل الموارد الطبيعية ورأس المال البشري خارج البلد الأم؛ وبالتالي فإنه يجب أن تأخذ بالاعتبار العوامل الخاصة بالموقع.

إن هذه النظرية تقدم إطارا كلي يمكن من خلاله تحديد وتقييم أهمية العوامل التي تؤثر على كل من الفعل الأولي للإنتاج الأجنبي ونموه من قبل الشركات، وبالرغم من قدرتها الكبيرة في شرح وتنبؤ أنواع معينة من الإنتاج الدولي وسلوك المؤسسات الفردية؛ إلا أنها تحقق في تفسير بعض الأنواع (Dunning, 2002, p. 199)، وبالرغم من ذلك فإن العديد من الدراسات الحديثة اعتمدت على تفسير هاته النظرية؛ بالإضافة إلى ظهور عوامل أخرى مستجدة مثل الحفزات المعنوية للاستثمار الأجنبي المباشر.

#### الفرع الرابع: نظرية الحماية ونظرية الميزة النسبية (المنظمة):

نتطرق إليهما بالتفصيل في مايلي:

##### أولا: نظرية الحماية:

ظهرت هذه النظرية نتيجة للخلل الذي شاب الافتراضات التي قامت عليها نظرية عدم كمال السوق، فمن ناحية أن ضمان الاستغلال الأمثل لفرص التجارة والاستثمار الدولي بما يتواءم وأهداف الشركات الدولية لا يتحقق لمجرد عدم تكافؤ المنافسة بين هذه الشركات والشركات الوطنية أو العاملة بالدول النامية/المضيضة، من ناحية أخرى فإن نجاح الشركات الدولية في تحقيق أهدافها يتوقف على مدى ما تمارسه الدول النامية من رقابة أو ما تفرضه من شروط وقوانين تؤثر على حرية التجارة والاستثمار وممارسة الأنشطة المرتبطة بهما بصفة عامة (الجبوري، 2014، صفحة 63).

تأتي هذه النظرية على أن الشركات المتعددة الجنسيات باستطاعتها أن تحقق فوائد عالية من خلال حماية أنشطتها الخاصة بالبحث والتطوير والابتكارات وأي عمليات إنتاجية أو تسويقية أخرى، ذلك عن طريق الحفاظ على هاته العمليات داخل هيكل الشركة، سواء في الشركة الأم أو بينها وبين فروعها بالدول الأخرى، بدلا من ممارستها في الأسواق بصورة مباشرة، وهذا بدوره يمكن من كسر الحواجز التي تقوم بها الحكومات بالدول المضيفة خاصة النامية منها وإجبارها فتح قنوات الاستثمار المباشر للشركات الأجنبية داخل أراضيها (أبو قحف، 2001، صفحة 21).

ومنه يلاحظ بأن مفهوم الحماية في هذه النظرية يأخذ اتجاهين الأول يتعلق بالبلد المضيف والثاني بالاستثمارات الأجنبية، فكل منهما يريد تحقيق أفضل حماية ممكنة فالدول المضيفة تسعى لحماية اقتصادها والشركات المحلية العاملة من المنافسة القوية

والاحتكار، من جهتها فإن الشركات المتعددة الجنسيات القائمة على الاستثمار الدولي تبقي جزءا من ميزاتهما للحفاظ على التنافسية والهيمنة التكنولوجية لفتح المزيد من الأسواق والحفاظ عليها، لذلك فإنه على الدول المضيفة وخاصة النامية منها تقديم تحفيزات مدروسة ومستهدفة من خلال التنازل عن بعض الحماية المفرطة لجذب تلك الاستثمارات.

ثانيا: نظرية الميزة النسبية (المدرسة اليابانية) (Kiyoshi Kojima, Terutomo Ozawa):

عمل كل من كوجيما و أوزاوا على تقييم تطور الأعمال الدولية للمؤسسات اليابانية، حيث اعترفوا بإيجابيات تلك النظريات المقدمة من قبل (Casson, Dunning, Hymer) غير أنهم انتقدوها من جهة أخرى حيث نسب إليها القصور واعتبروها غير معيارية في تفسير كل الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولا تلي شروح حركة الشركات المتعددة الجنسيات اليابانية، لذا قدموا تحليلا واعتبروه امتدادا للأفكار السابقة وأضافوا إرتباط تلك الأعمال الدولية بالتجارة الخارجية للدول (Kojima & Ozawa, 1985, pp. 135-136) وأن الاستثمار الأجنبي المباشر لا سيما في الدول النامية يلعب دور "المعلم"، ويقوم بوظيفة الإنتاج المتفوقة من البلدان الصناعية المتقدمة من خلال نقل التكنولوجيا ومهارات الإدارة والتسويق، معلومات السوق، الخبرة التنظيمية، الابتكار في المنتجات وتقنيات الإنتاج وتدريب العمال (Seid, 2017, p. 10)، وقد ركزا على نقطتين بارزتين هما:

1- استفادة البلدان من التجارة وتعظيم رفاها الاقتصادي عندما تصدر سلعا ذات ميزة نسبية إيجابية وتستورد سلعا لا تتوفر لديها تلك الميزة؛

2- تحقق البلدان مكاسب أكبر من التجارة الخارجية عندما يتم تحويل أصول الأعمال الرائدة من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات اليابانية أو من خلال أنواع المعاملات الغير سهمية مثل التراخيص، وذلك في الصناعات التي لا تملك فيها الميزة النسبية الموجبة ويمتلكها البلد المضيف (Kojima & Ozawa, 1985, p. 136).

تقر أيضا هاته المدرسة إلى عدم قدرة تلك الأسواق منفردة مع التطورات والابتكارات التكنولوجية المتزايدة، حيث تشير إلى تدخل الحكومات للتكييف الفعال من خلال السياسات التجارية (عبد السلام، 2002، صفحة 69)، وبالتالي فإنها تدمج نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر مع نظريات التجارة الخارجية وذلك تحت غطاء تدخلات التنظيم الحكومي لتحقيق رفاية المجتمع وتوجيه فعالية الشركات المتعددة الجنسيات للاستفادة من مزاياها النسبية في بلدان أخرى.

**المطلب الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي في الدول النامية:**

قام العديد من الباحثين الاقتصاديين بدراسة المحددات التي تعمل على دفع الاستثمارات الأجنبية المباشرة عبر الحدود الوطنية وصور محفزاته الدافعة للفاعلين فيه (المستثمر أو البلد الأم، البلد المضيف)، فبالإضافة إلى الدراسات الأولى التي أخرجت الاستثمار الأجنبي المباشر من نطاق التجارة الدولية واعتُبرت تنظيراً للاقتصاديين البارزين أمثال Heckscher Ohlin، Vernon، Hymer، Rugman، Buckley & Casson، قام أيضاً Dunning كأحد أكثر المؤلفين المشار إليه من قبل الدراسات الحديثة حول هذا الموضوع لوصفه ثلاثة محددات رئيسية هي دوافع للاستثمار الأجنبي من منظور الشركة المستثمرة الباحثة عن السوق، الموارد والكفاءة، من خلالها تعمل على تجنب التعريف الجمركية أو إحلال الصادرات، والاستفادة من وفورات الحجم والحوكمة المشتركة لأنشطتها المنفردة جغرافياً (تدويل).

**الفرع الأول: محددات الإستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية (دراسات سابقة):**

إتماماً لما ورد نقوم بعرض مجموعة من الدراسات الحديثة حول اقتصاديات نامية لمعرفة مختلف المحددات الأساسية التي تحفز الاستثمار الأجنبي المباشر.

**أولاً: دراسة Dunning (1973-1981):**

قامت الدراسة على ضوء مجموعة النظريات التي سبقتها وقدمت تحليلاً شاملاً لمحددات الملكية، الموقع والتدويل (OLI)؛ وتم إجراء دراسات تجريبية قائمة على نهج الاقتصاد القياسي الكلي من قبل (Agarwal, 1980)، Schneider et al (1985) وبعده لوكاس (Lucas, 1993)، حيث تم فحص محددات التدفق الوافد إلى اقتصادات مختارة من شرق وجنوب آسيا خلال الفترة من 1960 إلى 1987، ووجدت أنها أكثر مرونة فيما يتعلق بتكلفة رأس المال من العمل وأكثر مرونة للطلب على الصادرات من الطلب المحلي (Narayanamurthy, 2010, p. 4)، مما يشير إلى محدد الملكية والموقع.

**ثانياً: دراسة Lim (2001)، Levasseur (2002):**

تختار الشركات متعددة الجنسيات العديد من الاعتبارات المتعلقة بنقل استثماراتها نحو بلد معين، ويرجع قرار هذا النقل إلى كل من حجم السوق المحلية، المسافة الجغرافية وتكاليف النقل، تكلفة العوامل، الحوافز الضريبية ومناخ الأعمال، بيئة الاستثمار ودرجة انفتاح الدولة المضيف؛

وفقاً لـ Barlet (1992) يصبح الاستثمار الأجنبي المباشر أكثر ربحية على المدى الطويل من خلال التحكم في سوق البلد المضيف؛

وبحسب (Lahimer, 2006) فإن نمو السوق الداخلية ونوعية نسيج الشركات المحلية والاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والسياسي للبلاد هي العوامل الرئيسية لجذب FDI (Mlayah, 2012, pp. 13-14).

وأرجعت مجموعة من الباحثين أسبابه إلى إنشاء الشركات المتعددة الجنسيات لتنظيم الاعتماد المتبادل لعقود العمل بين الوكلاء الموجودين في بلدان مختلفة، أي أنها ستنسق أنشطتها ذات القيمة المضافة (الإنتاجية) عبر الحدود من خلال مزيج متوازن من التحكم الهرمي، والتواصل الاجتماعي، والأسعار الداخلة للشركة ويمكن تفسير هذه العملية من خلال منظور تكلفة المعاملات وتنطوي إدارة مثل هذه الاعتمادات المتبادلة على استخدام المنتج لموارد مختلفة منتشرة جغرافياً حول العالم؛ قد تتضمن بعض أنواع المعرفة وأنواع من المادة الخام وخدمات التسويق والتوزيع (Amal, 2016, p. 17).

**ثالثاً: دراسة 2010 Muhammad Azam, Ling Lukman**

كشفت النتائج التجريبية على مجموعة من الدول النامية أن أهم متغير اقتصادي وجد هو حجم السوق الذي يظهر مستويات التنمية في البلد، حيث يسمح باستغلال وفورات الحجم التي تزيد من جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، وبينت الدراسة أهمية البنى التحتية والاستثمار المحلي والانفتاح التجاري، من جهة أخرى فإن تأثير الضرائب، عبء الديون الخارجية والتضخم هي مؤشرات مهمة ذات علاقة عكسية بين هاته المتغيرات والاستثمار الأجنبي المباشر (Azam & Lukman, 2010, p. 41).

**رابعاً: دراسة 2011 Monica Singhanian, Akshay Gupta**

أثبتت أن الناتج المحلي الإجمالي ومعدل التضخم والبحث العلمي يساهم في زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي (Singhanian & Gupta, 2011, p. 79).

**خامساً: دراسة 2016 Joe Muzurura**

ترجع انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في زيمبابوي إلى مجموعة من الأسباب الاقتصادية كالتضخم والانفتاح التجاري وتكوين رأس المال من أجل تعزيز تدفقاته، من جهة أخرى فإن السياسات التي تقلل من تأثير العوامل المؤسسية مثل الفساد وضعف الحوكمة والمخاطر السياسية تحول دون جذبته بنفس تأثير العوامل الاقتصادية بما أنها تتضمن تكاليف باهظة ونفقات رأسمالية ضخمة والتزاماً طويلاً (Muzurura, 2016, p. 13).

**سادساً: دراسة 2016 Priya Gupta, Archana Singh**

تطرقت إلى ظاهرة تنامي الشركات المتعددة الجنسيات في دول BRICS (البرازيل، روسيا، الهند، الصين وجنوب إفريقيا) كأسواق ناشئة، وأرجعت ذلك في روسيا إلى إصلاحات عميقة بعد اختيار الاتحاد السوفيتي بالرغم من فاعليتها المحدودة بسبب الاعتماد على صادرات معرضة لخطر الدورات الاقتصادية لتقلبات الأسعار العالمية؛ أما حالة جنوب إفريقيا مشابهاً لروسيا، بسبب إمداداتها الهائلة من الموارد الطبيعية وتأخر النمو الاقتصادي وعدم كفاية مرافق البنية التحتية ونقص العمالة الماهرة، والاضطرابات العمالية وبالتالي فإن إحياء النظام يتطلب إجراءات سياسية حكومية؛

واقترحت الدراسة أن دولاً مثل البرازيل تحتاج أيضاً إلى الحفاظ على مواقعها في العالم التنافسي، حيث تباطأ نمو الناتج المحلي الإجمالي للبرازيل بعد عام 2011 بسبب عدة عوامل مثل الاعتماد الكبير على صادرات السلع الخام، وانخفاض الإنتاجية وارتفاع التكاليف ومعدلات التضخم مع انخفاض الاستثمار المحلي، لذلك قامت بإجراء إصلاحات تتمحور في الترويج للمصنعين المحليين من خلال منحهم إعفاءات ضريبية وحزم مالية وتثقيفهم بطرق جديدة في قطاع التصنيع؛

أما بالنسبة للصين، يمكن تحديد مناخ الأعمال والإصلاحات الهيكلية، ومرافق البنية التحتية الأفضل لتعزيز الصادرات ومبادرات السياسة الإستراتيجية لدعم الحرية الاقتصادية مع القوانين المرنة كقوى دافعة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، بينما يرجع استقطاب الاستثمارات في الهند إلى رأس المال البشري وحجم السوق ومعدل نمو السوق والاستقرار السياسي نسبياً، وبيئة سليمة تتمتع بآلية القانون وتخفيض الديون الخارجية، وكذا تحسين السياسة النقدية والمالية (Gupta & Singh, 2016, pp. 14-15).

سابعاً: دراسة Shen, Faroh (2015):

تمحورت حول تأثير أسعار الفائدة على الاستثمار الأجنبي المباشر في سيراليون، وبناءً على تحليل بيانات سلسلة زمنية للفترة 1985-2012 كانت النتائج الرئيسية تبين أن الانفتاح التجاري وأسعار الصرف هي المحددات الرئيسية لتدفقاته، لاحظت كذلك تأثير متغيرات أخرى كالتضخم، الناتج المحلي الإجمالي هي عوامل ذات تأثير منخفض أو ثانوي؛ وعليه أوصت بضرورة حماية المستثمرين الأجانب ودعم الحكومة للقطاع الخاص لتعبئة وتشجيع الموارد المحلية للاستثمار المنتج، مع بيئة تجارية منافسة وزيادة الانفتاح التجاري بإزالة حواجز التجارة الدولية والإقليمية، مع تعزيز الشفافية ومحاربة الفساد، بالإضافة إلى الحفاظ على تضخم منخفض وتجنب تقلبات أسعار الصرف (Faroh & Shen, 2015, pp. 130-131).

ثامناً: دراسة Xaypanya وآخرون (2015):

بحثت في عوامل جذب FDI في ASEAN 3 (كمبوديا، لاوس، فيتنام) و ASEAN 5 (إندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، تايلاند وسنغافورة)، لبيانات سنوية من 2000 إلى 2011، حيث وُجد:

- بالنسبة ل ASEAN 3، يحدد التضخم ونسبة التجارة وخطوط الهاتف (الاتصالات) تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل كبير، واقترحت الدراسة على الحكومات توفير وضع مستقر للاقتصاد الكلي، وإبقاء معدل التضخم منخفضاً والاستثمار بشكل أكبر في البنى التحتية وزيادة الانفتاح التدريجي للتجارة الدولية؛
- بالنسبة ل ASEAN 5، وجدت التأثير الإيجابي للناتج المحلي الإجمالي وخطوط الهاتف على الاستثمار الأجنبي المباشر، مما يشير إلى أهمية حجم السوق ومرافق البنى التحتية في تدفقاته أما النتائج المقدره لمعدل التضخم ودرجة الانفتاح التجاري لها تأثير على نحو معاكس (Xaypanya, Rangkakulnuwat, & Pawee, 2015, p. 247).



تاسعا: دراسة Prince Jaiblai, Vijay Shenai (2019):

بحثت في محددات عشرة اقتصاديات جنوب الصحراء الكبرى في أفريقيا: ليبيريا وسيراليون وساحل العاج وغانا ونيجيريا ومالي وموريتانيا والنيجر والكاميرون والسنغال، حيث أفاد التحليل الاقتصادي القياسي لبيانات الفترة 1990-2017 بأن الناتج المحلي الإجمالي يحفز على زيادة الاستثمارات، وتختلف السياسات المناسبة من بلد إلى آخر حول استهداف نوع معين من الاستثمارات الأفقية أو العمودية؛

لكن الإدارة الجيدة للاقتصاد الكلي في تخفيض التضخم واستقرار أسعار الصرف يمكن أن تؤدي إلى فوائد أكبر لجميع الاقتصادات، لأنها تعطي درجة ثقة أعلى لعوائد المستثمرين، من جهة أخرى فإن التمييز بين البنية التحتية (صلبة: الهياكل القاعدية) و(لينة: التشريع والسياسات العامة) لها أثر إيجابي مهم، حيث تعمل على خفض التكاليف، وتسهيل العمليات والحوكمة؛ كما يمكن لصانعي السياسات التركيز أكثر على إجراءات تنمية الموارد البشرية المحلية، نقل المهارات، الضرائب، تبسيط القواعد للمستثمرين، والتحسينات في عمل قطاع الخدمات المصرفية ثم ضمان عودة الأرباح إلى الوطن الأم (Jaiblai & Shenai, 2019, p. 15).

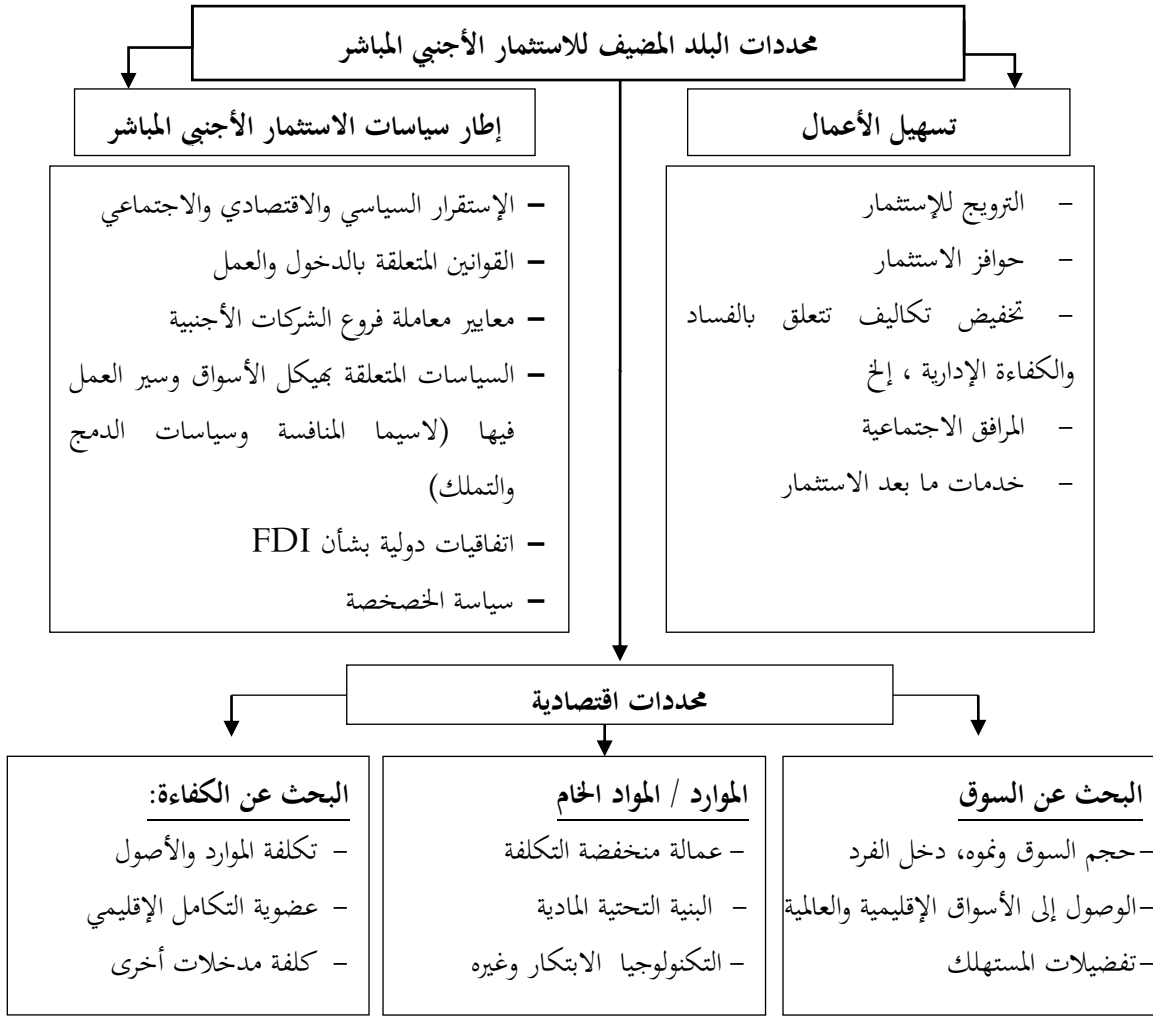
عاشرا: دراسة Andrzej Cieslik 2020:

أشارت إلى اهتمام الشركات الأجنبية للبحث عن الكفاءة في بولندا واعتبارها سبب رئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر الرأسي بدلا من البحث عن السوق الذي كان الدافع لفترة ما قبل الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي وكانت هذه النتيجة تتماشى مع تنبؤات نموذج رأس المال المعرفي المعدل للشركات متعددة الجنسيات ويشير إلى النمط المتغير للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في بولندا بسبب مشاركتها المتزايدة في سلاسل الإنتاج العالمية التي تنظمها الشركات من البلدان الأم (Cieslik, 2020, p. 13)، وبالتالي فإن البحث عن الكفاءات بالإضافة إلى التكامل الإقليمي في منظمات فوق وطنية شكل تزواج محددتين لانتقال الاستثمار الأجنبي المباشر وتشكيل نموذج ناجح لتطور بولندا بعد خروجها من المعسكر الشيوعي.

الفرع الثاني: محددات الإستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية (حسب UNCTAD):

خلص UNCTAD إلى محددات الاستثمار الأجنبي في الدول المضيفة في الشكل الموالي:

الشكل رقم (01 - 03): محددات البلد المضيف للإستثمار الأجنبي المباشر



Source: (Unctad, 1998, p. 96)

من خلال عرض مجموعة الدراسات التجريبية أعلاه يتضح التنوع في محددات الإستثمار الأجنبي المباشر على نحو واسع من المتغيرات، تشمل عوامل مختلفة باختلاف أطراف الإستثمار من حيث الدولة المضييفة والمستثمر الأجنبي ومع ذلك يتفق معظم الباحثين على مجموعة من العوامل مثل:

- توافر المواد الخام والبنية التحتية المادية؛
- حجم السوق والانفتاح التجاري؛
- تكاليف العمل واليد العاملة (ماهرة، غير ماهرة) وتكاليف الإنتاج؛
- البحث والتطوير؛

- المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية في البلد المضيف مثل الناتج المحلي الإجمالي، أسعار الفائدة ومعدلات التضخم، ومستويات الضرائب والرسوم، ومعدلات الأجور المحتملة، وتوزيع الدخل، رأس المال البشري، أسعار الصرف، السياسات المالية وشروط التجارة؛
  - العوامل المؤسسية التي تشمل حقوق الملكية الفكرية والمخاطر السياسية والفساد والبيروقراطية، الاستقرار السياسي وحوكمة المؤسسات.
- خلاصة القول أنه لا يوجد إجماع ثابت في الدراسات التجريبية على عوامل تحدد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والاستنتاج الوحيد الذي يمكن استخلاصه من تلك التجارب هو أن تحديد عوامل التدفق تختلف عبر البلدان اعتماداً على خصائص كل بلد ومستوى التنمية فيه، القطاعات المستثمر بها، الشركات المستثمرة والمضيفة- (Benli, 2019, pp. 342-345).

### المبحث الثالث: أشكال ودوافع الإستثمار الأجنبي المباشر ومختلف آثاره

تتخذ الاستثمارات الأجنبية المباشرة عدة أشكال، يرجع ذلك إلى طبيعة النشاط الممارس المدفوع بعوامل متعددة قد يكون مصدرها من الشركة المستثمرة أو من البلد المضيف وقد يكون أيضا من البلد الأم، وحيث ما كان ذلك فإنه ينشأ من خلاله آثار إيجابية كما أنه لا يخلو من آثار سلبية، وفيما يلي سوف نتطرق في هذا المبحث إلى تلك العوامل والآثار مروراً بمختلف الأشكال التي يتخذها الاستثمار الأجنبي المباشر.

#### المطلب الأول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر:

يقوم الاستثمار الأجنبي المباشر على مجموعة من دوافع تترجم رغبة الشركات المستثمرة تحمل مخاطر الإنتاج الدولي لتحسين مكانتها العالمية نتيجة رفع الكفاءة والوصول إلى مصادر جديدة للميزة التنافسية.

#### الفرع الأول: الدوافع التقليدية للإستثمار الأجنبي المباشر:

تتنوع الدوافع التقليدية للإستثمار الأجنبي بين البحث عن الموارد الطبيعية وتصريف المنتجات وتحقيق عوائد أكبر

#### أولاً: البحث عن الموارد الطبيعية:

من أقدم الدوافع للشركات المتعددة الجنسيات حيث كان يتجلى في صورة مستعمرات الدول القوية لمجموعة من الدول الضعيفة؛ مدفوعة من طرف رجال المال والتجارة للدول الاستعمارية بهدف تأمين الموارد اللازمة للصناعة والحروب كالحديد والذهب (Hobson, 1902, p. 51)، ثم تتطور ليصبح عبارة عن استثمارات في الخارج بغية الحصول على الموارد الطبيعية كالنفط والمعادن ومنتجات غابية وزراعية بأقل تكلفة من تلك التي تتوفر في محل الشركة المتعددة الجنسيات وضماناً لإمدادات مستقرة لها، وغالبا ما يتم تصدير هذه المنتجات إلى بلدان أخرى خاصة البلدان المتقدمة منها في صورتها الطبيعية الخام كما يمكن تصديرها كمنتجات نصف مصنعة (Moosa, 2002, p. 268)، للتحايل على قوانين البلد المضيف.

#### ثانياً: البحث عن الأسواق:

إن خاصية الإنتاج الكبير للشركات المعددة الجنسيات كما ونوعاً تدفعها إلى البحث الدائم عن منافذ دولية للتصريف ومحاولة السيطرة على الأسواق الجديدة في البلدان الناشئة بالإضافة إلى الحفاظ على أسواقها الحالية بتطوير منتجاتها والترويج لها وتكييفها مع الأذواق والاحتياجات المحلية، لذلك فإنه يتوجب عليها توسيع استثماراتها المباشرة واستغلال مزايا وخصائص البلدان المضيفة من البلدان النامية خاصة مع انخفاض الحماية الشاملة وتدني معايير السلامة للمستهلكين، وبالرغم من أن العديد من تلك الدول تسعى إلى تحسين صادراتها من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر إلا أنه يتم تصدير جزء صغير من منتجاتها (Kudina & Jakubiak, 2008, pp. 21–22)، ويمكن أن يكون من بين دوافع الشركات المتعددة الجنسيات طويلة الأجل جعل تلك الأسواق الناشئة مراكز لفتح أسواق أخرى إقليمية أو جعلها معابر تجارية لمختلف فروعها بهدف تخفيض قوة المنافسة والسيطرة على الأسواق الدولية.

ثالثاً: البحث عن الكفاءة:

غالبًا ما يظهر هذا الدافع في مرحلة نضج عمليات الإستثمار الأجنبي المباشر أين تتركز الأعمال في البداية حول الموارد الطبيعية أو أسواق جديدة ليطم توطيدها من خلال إستثمارات تهدف إلى زيادة الكفاءة، حيث يتم إجراؤها في حالات يكون للمستثمر الأجنبي إستراتيجية طويلة الأجل أو غير محدودة؛ خاصة إذا كانت الأسواق الإقليمية ميسرة الوصول إليها من خلال اتفاقيات الدول المضيفة في هذا المجال أو وجود تكتلات اقتصادية مثل رابطة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية والاتحاد الأوروبي (Sârbu & Căș, 2014, p. 536)، ومناطق التجارة الحرة التي تدعم حرية الإستثمار والتجارة الدولية.

إضافة إلى ترشيد هيكل الإستثمار القائم على الموارد أو البحث عن السوق بطريقة يمكن للشركة الاستفادة من الحوكمة المشتركة للأنشطة المتفرقة جغرافياً، والتي أساسها فوائد وفورات الحجم والنطاق وتنوع المخاطر وفرص المراجعة في التكلفة وفروق الأسعار عبر البورصات (Dunning & Lundan, 2008, p. 72).

رابعاً: الدافع الإستراتيجي للإستثمار الأجنبي المباشر:

يتم هذا النوع من الإستثمار في المراحل اللاحقة من نشاط الشركات المتعددة الجنسيات عندما تقوم بالإستثمار في مجال البحوث والتطوير في إحدى الدول النامية أو المتقدمة مدفوعة برغبتها في تعظيم الربحية (Pande Nyoman Laksmi, 2018, p. 15)، باحثة على أهداف إستراتيجية طويلة الأجل مثل الحفاظ على قدرتها التنافسية الدولية أو تعزيزها من خلال سياسة بناء علاقات طويلة الأمد مع الحكومة والمجتمع في البلد المضيف، ويُنظر إلى هذا النوع من الإستثمار على أنه أكثر فائدة لتنمية رأس المال البشري (black & Dunning, 1982, p. 15)، كما يؤدي لاحقاً إلى تحويل العمالة الماهرة عبر فروع الشركة مما يزيد من استفادة الشركة المتعددة الجنسيات من الطاقات البشرية.

الفرع الثاني: الدوافع الحديثة للإستثمار الأجنبي المباشر:

تطورت الدوافع من مجرد بحث عن تحقيق عوائد أكبر إلى دوافع سياسة وإستراتيجية للدول

أولاً: الدافع السياسي للإستثمار الأجنبي المباشر:

خلافاً للدوافع الاقتصادية والإستراتيجية للإستثمار الأجنبي المباشر تهتم حكومات البلدان المستثمرة بنتائج أنشطة الشركات متعددة الجنسيات، من خلال التأثير على سلوكها أو فروعها، فقد تؤثر على حجم ونمط الإستثمار الأجنبي المباشر وتبين ذلك على مدار التاريخ أن الكثير من أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات قد تم القيام بها إما مباشرة من قبل الدول القومية أو بدعمها وتشجيعها، لكن عادة ما يكون هذا التشجيع لتعزيز الأهداف الاقتصادية والسياسية الطويلة الأجل للوطن الأم (Dunning & Lundan, 2008, p. 77).

ثانيا: دوافع أخرى للاستثمار الأجنبي المباشر:

هناك أسباب أخرى للاستثمارات الأجنبية المباشرة لا تنطبق عليها التصنيفات السابقة بشكل مطلق تتعلق بالإستراتيجية التسييرية لإدارة الشركات المتعددة الجنسيات وهي (Dunning & Lundan, 2008, pp. 75-76) :

1- هروب الاستثمارات: يتم انتقال بعض الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى بلد معين هروبا من التشريعات المقيدة أو سياسات التنظيم الكلي من قبل الحكومات المحلية ذات الإيديولوجيات والاستراتيجيات الاقتصادية غير المقبولة لمجتمع الأعمال، وتحويل مقرهم الرئيسي في أماكن أخرى للهروب من مستويات عالية من الضرائب و/ أو نقص ملحوظ لديناميكية الاقتصاد المحلي؛

2- دعم الاستثمارات: تُنشأ فروع بغرض دعم أنشطة باقي الشركة المتعددة الجنسيات، وهذه الفروع نادرا ما تكون مركز ربح قائم بذاته حيث تتكبد أنشطتها خسائر؛ لكن الفوائد الرئيسية تعود إلى بقية الشركة مثل تلك الأنشطة الداعمة للتجارة والتمويل والتي تم تصميمها بشكل أساسي لتعزيز وتسهيل تصدير و/أو استيراد السلع والخدمات من الشركات المستثمرة؛

3- إستثمارات سلبية: تتركز بشكل كبير في اقتناء عقارات فندقية واكتساب العقارات المرموقة من قبل الأشخاص أو الشركات متعددة الجنسيات، أو قيام شركات الاستثمار ببعض عمليات الاندماج والشراء للاستثمارات الدولية، وهذا النوع غالبا تكون فيه درجة المخاطر بشكل أقل من الاستثمارات المنتجة؛

4- دافع إدارة المخاطر: يأتي هذا الدافع للاستفادة من في ثلاثة مزايا (black & Dunning, 1982, p. 15) :

- أ- ميزة الإنتاج في مجموعة من الدول لتجنب الاضطرابات في أسواق الموارد؛
- ب- تقليل المخاطر السياسية للمصادرة من خلال إستراتيجية المنتجات التي ترتبط بمنتج آخر في بلدان أخرى ويكون عديم الفائدة ما لم يدمج مع بعض؛
- ج- عدم استقرار أسعار الصرف والانحرافات المؤقتة عن تعادل القوة الشرائية إلى مخاطر في أنشطة الإقراض المقومة بمختلف العملات.

وبالتالي فإن قرار الاستثمار الأجنبي المباشر يطرح تساؤلات رئيسة (لماذا ينتج في الخارج، أين و كيف) ويأخذ سلسلة متعاقبة من الأفعال ذات دوافع تتميز بمجموعة من العوامل تتركز مجملها على الأبعاد التالية (Barclay, 2000, p. 18) :

- 1- أبعاد تدفع الشركة للإنتاج في الخارج؛
- 2- أبعاد تؤثر على اختيار موقعها؛
- 3- أبعاد تحدد كيفية تدويل الإنتاج.

هذه الأبعاد لا تشمل جميع الدوافع فقد يواجه المخططين الاستراتيجيين للمؤسسات مجموعة من الاختيارات غير الواضحة المعالم للتوجه نحو تدويل الإنتاج، حيث تتحمل هذه الشركات جزء من المخاطر بعد تحديد العناصر الثلاثة بشكل مترابط (black & Dunning, 1982, p. 15).

الجدول رقم (01-06): مصفوفة مناظرة بين دوافع المستثمر الدولي ودوافع الدولة المضيفة

دوافع المستثمر الأجنبي الدولي	دوافع الدولة المضيفة
- البحث عن استثمارات ذات ضرائب أقل	- تحقيق نمو اقتصادي مضطرد
- التخلص من مخزون سلعي راكد	- جذب استثمارات دولية متنوعة
- التخلص من التكنولوجيا المتقادمة	- مواكبة التكنولوجيا المتقدمة
- التغلب على البطالة المقنعة في دولة المقر	- توفير الإدارة المتقدمة
- البحث عن أسواق جديدة	- المشاركة في حل مشكلة البطالة المحلية
- نمو وتوسع وغزو الأسواق الخارجية	- توظيف عوامل الإنتاج المحلية
- إختبار منتجات جديدة واستخدام العملاء في الدولة المضيفة	- إحلال الواردات بالإنتاج المحلي
- التجارب العملية والميدانية	- الاقتصاد التصديري من خلال الشركات الوافدة
- البحث عن أرباح ضخمة	- تقديم مجموعة من المزايا الضريبية وغير الضريبية لتشجيع
- التخلص من مخلفات الإنتاج في الدولة المضيفة	- الاستثمار الأجنبي المباشر
- الاستفادة من الأجور المنخفضة لعمالة الدولة المضيفة	- إنشاء صناعات جديدة
- استغلال المواد الخام المتاحة بالدولة المضيفة	- التوسع في صناعات الخدمات كالسياحة والتأمينات
- الاستفادة من الإعفاءات والمزايا الممنوحة	- والمصارف
- إستغلال بعض الاستثمارات المتاحة محليا	- تنمية التجارة الخارجية
- اعتبارات استراتيجية أخرى	- تحسين المركز التنافسي للدولة

المصدر: (النجار، 2000، صفحة 32)

**المطلب الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر:**

يتخذ الإستثمار الأجنبي المباشر عدة أشكال يمكن تقسيمها كما يلي:

**الفرع الأول: تقسيم الاستثمار الأجنبي المباشر حسب نوعية الملكية:**

تنقسم الإستثمارات الأجنبية المباشرة حسب نوع الملكية إلى ما يلي:

**أولاً: الإستثمار المشترك:**

هو الإستثمار الذي يقوم على مبدأ الشراكة بين طرفين أو أكثر من بلدين على الأقل عن طريق شركة دولية النشاط، يحدث ذلك في شكل مشروعات اقتصادية تندرج فيها عمليات إنتاجية وتسويقية ومالية؛ ويرى بعض الاقتصاديين أن عملية المشاركة لا تقتصر على المساهمة في رأس المال بل تمتد إلى اتخاذ القرارات وبراءات الاختراع والعلامات التجارية (الجبوري، 2014، صفحة 41).

وتنص العديد من قوانين الدول التي يقام فيها المشروع المشترك على أن لا تتجاوز نسبة المستثمر الأجنبي عن 49% من رأس مال المشروع تفاديا للهيمنة الأجنبية على جانب مهم من مشروعات الاقتصاد المحلي، إذ أن الدول المضيفة لهذه الاستثمارات تحرص على إبقاء سلطة القرار بيدها خاصة بما تعلق بالمصالح الحيوية والهامة لإقتصاد البلد (جويدة، 2017، صفحة 25).

ينطوي الاستثمار الأجنبي المشترك على الجوانب التالية (أبو قحف، 2008، الصفحات 490-491):

- 1- الإتفاق الطويل الأجل بين طرفين استثماريين أحدها وطني والآخر أجنبي لممارسة نشاط إنتاجي داخل دولة الطرف المضيف؛
- 2- الطرف الوطني قد يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص؛
- 3- قيام أحد المستثمرين الأجانب بشراء حصة في شركة وطنية قائمة يؤدي إلى تحويل هذه الشركة إلى شركة استثمار مشترك؛
- 4- في جميع الحالات السابقة لا بد أن يكون لكل طرف من أطراف الاستثمار الحق في المشاركة في إدارة المشروع، وهذا هو العنصر الحاسم في التفرقة بين مشروعات الاستثمار المشترك وعقود الإدارة أو اتفاقيات التصنيع أو مشروعات تسليم المفتاح، فالأول يشمل أنواع الاتفاقيات أو العقود المذكورة كلها أو بعضها (والتي تمثل استثمارا غير مباشر) بالإضافة إلى الحق في الإدارة كشرط ضروري.

ثانيا: الإستثمارات الأجنبية المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي:

هو الامتلاك التام لرأس مال الشركة الموجودة في البلد المضيف، حيث ينشأ عن طريق الاستثمار في المجال الأخضر (Green-Field Investment) وهو استثمار لشركة تستخدم أموالها لإنشاء كيان اقتصادي جديد تمامًا من خلال إنشاء مرفق جديد (Marian, Jan, & Radoslaw, 2007, p. 137).

وتعتبر هذه المشروعات أكثر أشكال الاستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى الشركات متعددة الجنسيات، لقيام هذه الأخيرة بإنشاء فروع لها للإنتاج أو التسويق... الخ لها حق إدارتها بشكل مستقل، نجد في الجانب المقابل أن الدول النامية تتردد كثيرا إزاء هذا الشكل من الإستثمار خوفا من التبعية الاقتصادية وما ينتج عنها من آثار سلبية على المستوى المحلي والعالمي، والحذر من سيطرة احتكار الشركات متعددة الجنسيات على أسواق الدول المضيفة (بن مريم، 2018، صفحة 57)، لكن شدة المنافسة في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وامتثال الحوافز بين الدول دفع بها إلى الترخيص بامتلاك المشروع والسيطرة الكاملة على سياسته الإنتاجية والتسويقية (أبو قحف، 2003، الصفحات 20-21).

ثالثا: الإندماج والاستحواذ (الإستيلاء/ الإحتواء):

يقصد بالإندماج إتحاد مصالح شركتين أو أكثر بغرض تكوين كيان جديد، أما الاستحواذ فينشأ عند قيام إحدى الشركات بالاستيلاء على شركة أخرى، حيث تفضل الشركة الأولى قائمة بينما تختفي الثانية، ولقد أصبحت عمليات الاندماج والاستحواذ سمة بارزة حيث تستهدف من خلالها الشركات تعزيز قدراتها التنافسية وزيادة امتدادها الجغرافي وتوسيع حصتها في السوق العالمي، كما تعرف بـ " شركة تسيطر على شركة أخرى وذلك بالاستحواذ على 50% من رأسمالها على الأقل" كما تشكل عمليات



الإندماج والإبتلاع سمة مميزة لنشاط الشركات العابرة للقوميات (كاكي، 2013، الصفحات 27-28)، ومن خلال هذه العملية فإن الإستثمار الأجنبي يتحول من مشترك إلى مملوك بالكامل أو شكل آخر، ميره كل من (Meyer and Estrin) (2001/1998) بحالة خاصة من الاستحواذ أطلق عليها إسم "الاستثمار في المجال البني Brown-Field Investment" حيث يستحوذ المستثمر الأجنبي في البداية على شركة قائمة، ولكن بعد ذلك يستبدل تمامًا المعدات والتكنولوجيا والعمل ومجموعة المنتجات في تلك الشركة وبهذه الطريقة تخضع الشركة المكتسبة لعملية إعادة هيكلة عميقة، وهي من دوافع وأنماط الإستثمار الأجنبي المباشر في العديد من الدول (Marian, Jan, & Radoslaw, 2007, pp. 137-138).

### الفرع الثاني: تقسيم حسب طبيعة خطوط الإنتاج:

تنقسم الإستثمارات الأجنبية المباشرة حسب طبيعة خطوط الإنتاج إلى ما يلي:

#### **أولاً: الإستثمار الأجنبي الأفقي:**

هو اتجاه شركة إلى تكرار وحدات إنتاجية لنفس السلعة في عدة دول بحيث يعمل الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الحد من التجارة الدولية، لأن الشركة لم تعد بحاجة إلى التصدير للوصول إلى المستهلكين الأجانب وبالتالي فإن له تأثير إحلالي على صادراتها عندما تنشئ الشركة وحدة إنتاج في بلد أجنبي (ما يسمى بالفروع التابعة) وتخضعها بشكل حاد إلى هذا البلد لأنها تستبدل بإنتاجها المحلي الناتج عن الإستثمار الأجنبي المباشر الذي تم تنفيذه، وهو النهج الذي طوره النماذج الكلاسيكية الجديدة للتجارة الدولية، على أساس افتراضات المنافسة التامة وكمال الأسواق (Dihissou, 2017, p. 156).

واعتبر ماركوسن Markusen (1984) وبرينارد Brainard (1997) أن الإستثمار الأجنبي المباشر هو بديل للتجارة عندما تكون البلدان متشابهة في الحجم والتكنولوجيا وعوامل الإنتاج حيث يصبح سلوك الشركات اختياراً بين التصدير أو خدمة الأسواق الخارجية من خلال إنشاء شركة تابعة هناك، ويتعين عليها القيام بدراسة جدوى هذا النوع من الإستثمارات الأجنبية واتخاذ القرار بشأن المفاضلة بين اقتحام الأسواق المحلية والقرب من العملاء أو تركيز الإنتاج في البلد الأصلي لتحقيق وفورات الحجم وكذا عامل تكاليف النقل، هبات العوامل النسبية للبلدان (Chiappini, 2013, p. 124)، وحدد Markusen خمسة شروط تفسر تنفيذ الإستثمارات الأفقية على النحو التالي (Markusen, 1984, p. 223):

1- توفر أساس منطقي للإستثمار المباشر بدل الإستثمار في المحافظة؛

2- تفضيل تحركات العوامل الدولية أو فروق أسعار العوامل أمام التجارة الدولية؛

3- أسباب تفوق الإنتاج الاحتكاري على التعاون مع منتجين مستقلين؛

4- شرح رغبة الشركة متعددة الجنسيات في التنوع جغرافياً لمنتج بدل ممارسة أنشطة مختلفة؛

5- تسمح بتحقيق أرباح اقتصادية إيجابية بقدر ما يمكن اكتسابه في التجارة.

ومن جهة أخرى فإن إجراءات البلد المضيف فيما يخص الواردات وتحفيزات الإستثمار كجزء من السياسة الاقتصادية للبلد

تلعب دوراً هاماً في توجيه قرار الشركات المستثمرة، ويندرج تحت الإستثمار الأجنبي الأفقي ميزات تتمثل في:

- 1- تقليل التدفقات التجارية حيث يتم تغطية الأسواق من خلال الإنتاج المحلي بدلاً من الصادرات؛
- 2- تخفيض تكاليف الاستيراد أو التصدير المرتفعة مقارنة بتكاليف الاستثمار إلى نشوءه؛
- 3- يحدث في الأسواق الخارجية الكبيرة من أجل إهلاك التكاليف الثابتة للمنشأة الجديدة؛
- 4- قد يتعدى الأهداف الاقتصادية للسوق المحلية إلى أهداف استراتيجية إقليمية وسياسية.

بالرغم من أن الإستثمار الأجنبي الأفقي يحد من التجارة الخارجية مبدئياً نحو البلد المضيف إلا أنه يمكن أن يتطور إلى تزويد الشركات الفرعية أو الشركات الأخرى بالمنتجات الوسيطة، وبالتالي فإنه يدعم صادرات البلد المضيف وتنتقل التجارة الدولية عكسياً إلى البلد الأم للإستثمار كما أشارت إليه نظرية دورة حياة المنتج لكن بشكل جزئي في هذه العملية.

### ثانياً: الإستثمار الأجنبي المباشر العمودي:

عند توسيع التحليل السابق حول الإستثمار الأجنبي الأفقي الذي يمكن أن يتطور إلى صناعة منتجات وسيطة في الشركات المستجدة كمدخلات لمصنع إنتاج نهائي في بلد آخر، فإنه يمكن بيع الناتج في البلد المضيف بالإضافة إلى إعادة الشحن إلى البلد الأم أو فروع أخرى، وفي هذا الصدد تجدر الإشارة إلى استبعاد المدخلات الوسيطة عالية التكنولوجيا والمهارة (مثل المعالجات الدقيقة) إلا في بلدان وفيرة بالعمالة الماهرة (Markusen, 2004, p. 190)، بالموازاة مع هذه الحالة وتعدد السلع المستثمر فيها بشكل أفقي ينتج نسيج متكامل من السلع الوسيطة ويظهر اتجاه الشركات المتعددة الجنسيات نحو التخصص لتخفيض التكلفة فيظهر ما يسمى بالاستثمار الأجنبي المباشر الرأسي (العمودي).

ويعرف الإستثمار الأجنبي المباشر الرأسي على أنه ذلك الإستثمار الذي تقسم مراحله المختلفة من تصميم وإنتاج وتسويق من خلال إنشاء شركات تابعة في بلدان مختلفة تنتج سلعا وسيطة و/ أو نهائية متعددة (قلوح و بن ابراهيم، 2019، صفحة 154)، وفقاً للمزايا النسبية التي تجلبها كل وحدة ومنطق دولي لتقسيم العمليات الإنتاجية، لذلك سيتعين على الشركات الفرعية المختلفة تبادل السلع والخدمات المختلفة التي تنتجها بشكل منفصل من أجل تقديم منتج نهائي في سلسلة متكاملة للإنتاج فيزداد الإستثمار الأجنبي المباشر والصادرات من السلع الوسيطة معاً وفقاً لـ (Dihissou, 2017, pp. Svensson 1996، 191-192)، وينقسم إلى قسمين هما (بوجمة، 2013، صفحة 12):

- الإستثمار الأجنبي المباشر العمودي الخلفي: يحدث عند تزويد شركة أجنبية بمدخلات الإنتاج للشركة المحلية؛
- الإستثمار الأجنبي المباشر العمودي الأمامي: عندما تبيع الشركة الأجنبية منتجات الشركات المحلية بالخارج.

الفرع الثالث: أشكال أخرى للإستثمار الأجنبي المباشر:

يوجد أشكال أخرى للإستثمار الأجنبي المباشر هي:

أولاً: الإستثمار في المناطق الحرة (مناطق التجارة الحرة):

يمكن تحديد المنطقة الحرة على أنها جزء من الأراضي التي يتم عزلها عن باقي أجزاء الدولة بإخضاعها لقوانين خاصة معينة في ظل السيادة الكاملة للدولة، بغرض ممارسة الأنشطة والمعاملات الاقتصادية المختلفة دون تطبيق تلك الإجراءات العادية المعمول بها في البلد (خصاونة، 2010، صفحة 21).

ويطلق عليها المناطق الاقتصادية الخاصة لأنشطة مستهدفة، يتم دعمها من خلال ترتيبات وأنظمة معينة وتعتبر مبادرة تجارية تخلق ظروفًا مواتية لصناعة التصدير وجذب المستثمرين الأجانب من خلال الإعفاءات الضريبية أو انخفاضها، استيراد سلع وخدمات معفاة من الرسوم الجمركية والمستخدمة لإنتاج سلع التصدير، تسهيل تداول العملات داخل المنطقة؛ خدمات مصرفية ومستودعات وخدمات أخرى مماثلة؛ البنية التحتية للاتصالات... إلخ (3, p. 2018, naydenov)، وباعتبارها محركاً ديناميكياً للاقتصاد، فإن معظم دول العالم خاصة النامية منها تلجأ إلى إنشائها لجذب وتشجيع إقامة الإستثمارات الأجنبية والاستثمارات الوطنية الهاربة من خلال منح تسهيلات تمكن الشركات المستثمرة في زيادة قدرتها التنافسية لتحقيق عائد أكبر (كلاخي، لطيفة، 2017، صفحة 102).

ثانياً: مشروعات أو عمليات التجميع:

هذه المشروعات تأخذ شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني (عام أو خاص) يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين لتجميعها (سيارة مثلاً) لتصبح منتجاً نهائياً، وفي معظم الأحيان خاصة في الدول النامية يقدم الطرف الأجنبي الخبرة أو المعرفة اللازمة والخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع وتدقق العمليات وطرق التخزين والصيانة والتجهيزات الرأسمالية، في المقابل عائد مادي يتفق عليه (جاويش، 2016، صفحة 228).

وفي هذا الخصوص تجدر الإشارة إلى أن مشروعات التجميع قد تأخذ شكل الإستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل للمشروع للطرف الأجنبي ومن ثم يترتب وجود مزايا وعيوب خاصة بمهذين الشكلين للإستثمار على مشروعات التجميع سواء للطرف الأجنبي أو الطرف الوطني، أما إذا كان المشروع الاستثماري الخاص بالتجميع سيتم بموجب عقد أو اتفاقية لا تتضمن أي مشاركة للمستثمر الأجنبي بشكل أو بآخر في مشروع الإستثمار فإن هذا الوضع يصبح مشابهاً لأنماط أو أشكال الإستثمار غير المباشر في مجال الإنتاج (أبو قحف، 2008، الصفحات 490-491).

ثالثا: التحالف الإستراتيجي:

وهو قيام تحالف بين مستثمر محلي وآخر أجنبي، من أجل التعاون في المنافسة أو التعاون من أجل استغلال مواد خام، أو السيطرة على أسواق أخرى بالاتفاق بين المتنافسين (كاكي، 2013، صفحة 28)، فيأخذ شكلا من السنديكات، التروست، الكونسيورم.

رابعا: الإستثمار في مشروعات البنية الأساسية الحولة (B.O.T):

ويتم في شكل عقود امتياز لمدة تتراوح بين 20-50 سنة، تتضمن اتفاق حول انجاز مشاريع البنية الأساسية كالمطارات والطرق ومحطات الكهرباء واستغلالها من قبل المستثمر الأجنبي لمدة متفق عليها لتقديم خدمة للمواطنين، على أن تعود ملكية هاته المنشآت إلى الحكومة المحلية عند نهاية العقد في صورة جيدة للاستعمال (بيوض، 2017، صفحة 9)، ويندرج ضمن هذا الإستثمار مجموعة مترابطة من العقود مثل عقد الامتياز وعقد تسليم المشروع، اتفاقيات الائتمان، اتفاق التشغيل والصيانة، اتفاق إمداد الطاقة واتفاق التأمين (البشبيشي، 2004، الصفحات 5-6).

المطلب الثالث: آثار الإستثمار الأجنبي المباشر:

تعد الآثار المتوقعة من أهداف الدولة عند قيامها بعملية تشجيع الإستثمار الأجنبي وتعتمد استراتيجياتها على النتائج وتتركز حول نتيجة إيجابية في المجتمع أو البيئة من خلال إستثمارات رأسمالية مرجحة تحقق عائدا ماليا وتأثير قابل للقياس، ويتم على إثر ذلك تفضيل للمستثمرين (Stagars, 2015, pp. 7-8)، لكن عند الحديث عن الإستثمارات الأجنبية فإن تأثيراتها تختلف عن الإستثمار المحلي مع بقاء أهداف تحقيق نتائج إيجابية، وتختلف معها إستراتيجيات تشجيع قيامها، كما ينظر إلى الإستثمار الأجنبي المباشر كعامل إيجابي في الاقتصاد المضيف لأنه يوفر موارد مالية مستقرة ويساهم في النمو، ويعد قناة لنقل التكنولوجيا والمهارات الإدارية وفي ما يلي سوف نقسم مجموعة من النتائج الإيجابية والسلبية مع الإشارة إلى أن العديد من آثار تتخذ كلا الإتجاهين، وهذا يعتمد على مدى قبول سياسة التكلفة مقابل العائد والتي يحددها متّخذي القرار والعوامل المحيطة.

الفرع الأول: الآثار الإيجابية للإستثمار الأجنبي المباشر:

للإستثمار الأجنبي المباشر آثار إيجابية هي:

أولا: المساهمة في تمويل التنمية:

إذا كانت المدخرات المحلية للبلدان النامية غير كافية لتمويل التنمية فإنه يمكن جذب الموارد من الخارج لتمويل عجز ميزان المدفوعات من خلال المنح والقروض الدولية والإستثمار الأجنبي المباشر، حيث تشكل الوسائل الرئيسية لتحويل رؤوس الأموال، لذلك فإنها تعمل على إتمام النقص في الادخار المحلي. (Moosa, 2002, p. 4)

ثانياً: التأثير على ميزان المدفوعات:

يعتبر ميزان المدفوعات حساباً سنوياً شاملاً لجميع المعاملات الاقتصادية لبلد معين أو الأشخاص المقيمين به مع الخارج من دول أخرى ومع غير المقيمين؛ وبالتالي فإنه سيسجل أثر الإستثمار الأجنبي من خلال تدفق رؤوس الأموال الأجنبية وزيادة رأس المال في الدولة المضيفة، من خلال لجوء الشركات الأجنبية إلى بيع عملاتها الأجنبية للحصول على العملة الوطنية التي تحتاجها لتمويل مدفوعاتها المحلية، ومن ناحية أخرى تسهم الأموال الأجنبية في تزويد البلدان النامية بالصرف الأجنبي اللازم لدعم قيام عملية التنمية الاقتصادية (صدقة، 2008، صفحة 22).

كما أنه يساهم في توسيع حجم الصادرات إلى دول العالم أو إعادة التصدير إلى الدولة الأم من خلال مساهمة القوة التصديرية للشركات المتعددة الجنسيات كالسمعة والجودة والموثوقية في التوريد بالإضافة إلى المعرفة الكبيرة بالأسواق الخارجية، زيادة على نمو الواردات من احتياجات الشركة الأجنبية للسلع الرأسمالية وحجم الموارد المحولة من رأس المال والأرباح للعاملين الأجانب.

ثالثاً: نقل التكنولوجيا:

تعد الإستثمارات الأجنبية المباشرة عاملاً مهماً في ترقية الصناعات المحلية من خلال إدخال تقنيات وآليات جديدة للمنتجات سواء كانت نهائية أو نصف مصنعة، بالإضافة إلى تطبيق مناهج تسيير حديثة تتوافق مع استعمال التكنولوجيا الحديثة وبالتالي فإنه يتم تدريب الكادر الوطني على استخدامها فضلاً عن تقديم الخبرة والمعرفة الفنية، وتكون هذه المعاملات بصورة مباشرة عن طريق عقود تستهدف نقل التكنولوجيا والمهارة أو غير مباشرة من خلال الاحتكاك بين المؤسسات الوطنية والمؤسسات الأجنبية وضرورة التحول التكنولوجي لمجابهة المنافسة المتزايدة في السوق، وتبرز آثار الإستثمار الأجنبي المباشر على نقل التكنولوجيا في النقاط التالية:

- 1- تعلم الشركات المحلية من خلال مراقبة الشركات متعددة الجنسيات وتقليدها وانسجامها مع تقنيات جديدة في عمليات الإنتاج والتسيير، بالإضافة إلى أن الشركات الأجنبية تفرض منطق المنافسة؛
- 2- تدريب وتكوين العمالة على مناهج جديدة للإنتاج، حيث تمكنهم من إنشاء شركات محلية متطورة أو الانضمام إلى شركات محلية قائمة وتحسين خطوط إنتاجها؛
- 3- يشجع على دخول وسطاء التجارة الدولية وشركات المحاسبة والشركات الاستشارية والخدمات المهنية الأخرى، والتي قد تصبح متاحة بعد ذلك للشركات المحلية أيضاً؛
- 4- نقل التكنولوجيا والدراية الإدارية والوصول إلى تسويق الصادرات والحصول على أسواق جديدة (Blalock, 2008, pp. 404-405)؛
- 5- إدخال تكنولوجيا جديدة لم يسبق استخدامها في الاقتصاد المحلي بهدف إنتاج سلع جديدة؛
- 6- يتوقف الابتكار المحلي على عدد الأفكار المتاحة في الاقتصاد، لذا فإن طرح أفكار جديدة يزيد من رصيد الأفكار ويحفز الابتكار (جبلي، 2017، صفحة 39).

رابعاً: الأثر على الإدارة والتنمية الإدارية:

تعد الإدارة كأحد عوامل الإنتاج وتؤدي دوراً رئيسياً في تحديد إنتاجية كل من منظمات الأعمال والاقتصاد القومي ككل إضافة إلى تحديد مركزها التنافسي دولياً، لذلك فإنه يزداد طلب الدول النامية على خدمات الشركات المتعددة الجنسيات لسد جوانب الخلل والنقص في المهارات والكوادر الإدارية في مختلف المستويات التنظيمية والأنشطة الوظيفية في المنظمات العاملة، نحدد بعض هاته الخدمات في مايلي:

- 1- تنفيذ برامج للتدريب والتنمية الإدارية في الداخل وفي الدولة الأم؛
- 2- تقديم أو إدخال أساليب إدارية حديثة ومتطورة؛
- 3- خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال وتنمية قدرات الطبقة الحالية (أبو قحف، 2001، صفحة 143)؛
- 4- الوصول إلى إدارة حديثة حيث يجلب المستثمرون الأجانب ممارسات إدارة المودم التي يشاركونها مع الموظفين المحليين؛
- 5- تحفيز الاستثمارات المحلية على محاكاة الاستثمارات الأجنبية المباشرة من أجل مواجهة المنافسة الناشئة من قبل الاستثمار الأجنبية (Sârbu & Căș, 2014, p. 537)؛
- 6- الإستثمار الأجنبي المباشر يلعب دوراً حيوياً محتملاً في التحول العابر للدول الاشتراكية وذلك لأنه يكمل الادخار المحلي ويساهم في إجمالي الاستثمار في الاقتصاد المضيف ومن خلاله إدخال إيديولوجيا جديدة في الإدارة، ما كان من بين أهداف مشروع مارشال بعد الحرب العالمية الثانية.

خامساً: التأثير على الإنتاج والعمالة:

يترتب على الاستثمار الأجنبي المباشر إنتاج كميات أكبر ونوعية أفضل من السلع والخدمات، فهو يؤثر بصورة إيجابية في الإنتاج وزيادة فرص التوظيف وخلق فرص عمل ودخول جديدة بسبب تصدير السلع ومنه تحسين مستوى معيشة السكان، كما أن رأس المال الأجنبي يعتبر ضرورة اقتصادية ملحة لدفع عجلة التنمية في البلدان النامية وتوسيع قاعدة الإنتاج، ومنه فإن الإستثمار الأجنبي المباشر يؤدي دوراً مهماً في تغيير الهيكل الاقتصادي وتحديثه وزيادة قدرة استغلال الاقتصاد المحلي للمواد الأولية والنهوض بالصناعات وتطويرها (كاكي، 2013، صفحة 94)، بذلك يصبح له تأثير مباشر وغير مباشر على العمالة المحلية فغالباً ما (Rizvi & Nishat, 2009, p. 844):

- 1- يخلق فرصاً جديدة للتوظيف ويخفض نسب البطالة في الدول المضيفه، بالإضافة إلى تدريب العمال واكتساب تقنيات ومهارة متطورة؛
- 2- يعزز الأجور في البلدان المضيفه حيث أن الشركات المتعددة الجنسيات تدفع أجور أعلى من الشركات المحلية؛
- 3- يعزز التحويلات التكنولوجية والمهارة، توظيف العمالة المحلية من خلال تكوينهم في الداخل والخارج ثم زيادة أجورهم مع الاحتفاظ بهم تحت خدمة الشركة وفروعها الأجنبية؛

4- يكون العاملين في الشركات الأجنبية أكثر إنتاجية من العمال في الشركات المحلية ومنه ترتفع إنتاجية العمل في البلد المضيف من خلالهم ويمكن تفسير الفجوة الإنتاجية جزئياً للعامل باختلافات فرص التعليم والتدريب.

سادسا: تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على عمليات التجارة الخارجية:

تختلف آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة الخارجية للبلد المضيف اختلافا كبيرا بين البلدان والقطاعات الاقتصادية فيها، حيث يعود الاهتمام الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر للبلدان النامية من حيث التجارة إلى مساهمته الطويلة الأجل في دمج اقتصاد البلد المضيف في الاقتصاد العالمي، مما يؤدي إلى زيادة الواردات والصادرات، بعبارة أخرى فإنه يعزز الاستثمار والتجارة كل منهما الآخر لجذب النشاط عبر الحدود، لذلك فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة تساعد على اندماج البلدان بشكل أكبر في الاقتصاد العالمي من خلال توليد وتطوير التجارة مع الخارج، وبناء على ذلك فإن قدرة البلدان النامية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر تعتمد بشكل كبير على التسهيلات المتاحة لعمليات الاستيراد والتصدير، هذا يعني أنه ينبغي أن تهتم بدرجة الانفتاح التجاري كعنصر أساسي في استراتيجيات اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر (Tcham, 2016, p. 23).

الفرع الثاني: الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر:

كما أن للإستثمار الأجنبي المباشر آثار إيجابية يوجد أيضا آثار سلبية متعددة أهمها:

**أولا: زيادة أعباء الدول النامية:**

تؤدي الاستثمارات الأجنبية إلى زيادة الأعباء التي تتحملها الدول النامية لجذبها، وتمثل هذه الأعباء في الإعفاءات الضريبية والتخفيضات الجمركية، مما يؤدي إلى نقص الإيرادات الحكومية نتيجة تلك الإعفاءات (كاكي، 2013، صفحة 100)، ومن ثم فإن تحفيزها يعد تكلفة اقتصادية ينبغي دراسة الجدوى منها.

**ثانيا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاستقرار السياسي:**

أظهرت الدراسات آثار مختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر في السياسات العامة للدول المضيفة خاصة النامية منها والضعيفة، نتيجة لضغوط الشركات الأجنبية لتحقيق أهدافها وخضوع الحكومات الوطنية لها مما يؤدي بأضرار في مصالحها، فالشركات الأجنبية وفروعها تتمتع ببدائل غير متوفرة للشركات المحلية، هذا ما يجعلها تنهرب من الإذعان للسياسة العامة للبلد المضيف، فيما لو واجهت تشريعات جديدة تتعارض مع أهدافها في هذا البلد (الجبوري، 2014، صفحة 85)، لذلك فإنه يتوجب على متخذي القرار اتخاذ جميع السبل في اختيار نوعية الاستثمارات وحسن التفاوض مع الشركاء الأجانب، مما يحول دون الوقوع في سيطرة تلك الشركات على منافذ القرار وتجنب الاحتكار، الأمر الذي يؤدي إلى إمكانية زعزعة الإستقرار الاقتصادي والاجتماعي وخلق جبهات مناوئة للمنظومة السياسية الحاكمة.

ثالثاً: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النظام الاجتماعي والثقافي:

إن العولمة وأداتها المتمثلة بالاستثمار الأجنبي المباشر تؤدي إلى الإخلال بالأنظمة والقيم والتقاليد الاجتماعية وتكوين آثار سلبية، فالثقافات التي ترافق الشركات المتعددة الجنسية هي ثقافة المنصّمين المادية الرامية إلى خلق نمط موافق للسياسة التسويقية لها والتي لا تتلاءم مع ثقافة البلدان النامية الأقل مادية، كما أن أسلوب الشركات الأجنبية في الإعلان يمكن أن يؤثر على ثقافة المجتمع من خلال أثر المحاكاة وغالباً ما تكون مشاريعها في المناطق الحضرية وتكون فرص الاستخدام داخل هذه المناطق، وبذلك تحدث هجرة من المناطق الريفية الحضرية وما لها من آثار ثقافية واجتماعية سلبية كفقدان الهوية الوطنية (الجبوري، 2014، صفحة 85)، وخلق أنماط استهلاكية مبتكرة في المجتمع تغذيها الإعلانات التجارية.

رابعاً: الأثر على البيئة:

العديد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة تؤدي إلى تدهور البيئة في البلدان النامية من خلال زيادة الانبعاثات الملوثة خاصة في مراحلها الأولى، ونتيجة لسياسة صانعي القرار في البلد لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر فإنه يتم التنازل عن بعض معايير السلامة البيئية من أجل النمو الاقتصادي، في هذه الحالة يتعين على المسؤولين معرفة المستوى الأمثل للاستثمار الأجنبي المباشر لبلدهم لضمان التوازن الجيد بين البيئة والنمو، أما عند المرحلة التي تلي استقطاب الاستثمارات فإن المنافسة بين الشركات تقتضي شروط السلامة البيئية للمشاريع والمنتجات للحصول على شهادات الجودة للقيام بعمليات التصدير وبالتالي يمكن أن تأخذ منحى جيد للبيئة في البلد المضيف، من خلال:

- 1- تركيز التكنولوجيا وتحسين استخدام الطاقة والطاقت البديلة (To, Ha, Nguyen, & Vo, 2019, p. 18)؛
- 2- تفاقم أنماط التنمية غير المستدامة مالم يقابلها استخدام أكثر كفاءة للموارد الطبيعية لذلك فإن على الإستثمار الأجنبي المباشر العمل داخل قيود الإستدامة؛
- 3- تؤدي زيادة تدفقات التجارة والإستثمار المبدئية إلى تفاقم الاستخدام غير الفعال للموارد الطبيعية النادرة وبذلك ستقترن الفوائد الاقتصادية بالتكاليف البيئية والاجتماعية؛
- 4- تتعدى آثار زيادة الاستثمار على المدى الطويل من الرفاه الاقتصادي إلى العديد من القطاعات الحساسة بيئياً (Mabey, McNally, & Zarsky, July 2003, pp. 4-5).

خامساً: الأثر على السياسات الاجتماعية:

يتركز هدف الحكومات من جذب الاستثمارات الأجنبية سواء كانت نامية أو متقدمة على تعزيز الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية وتكوين رأس المال البشري في مجتمعاتها من خلال الإنفاق على التعليم والصحة، وتأثير إيجابي بشكل عام للاستثمار الأجنبي المباشر سوف تتحقق تلك الأهداف جزئياً، كما يؤدي إلى تأثير سلبي على إنفاق الضمان الاجتماعي، نظراً لأن رأس المال البشري مهم جداً للحفاظ على القدرة التنافسية في سوق العمل، وكذا تخفيض العمالة في بعض القطاعات المحددة نتيجة إدخال الآلية التكنولوجية في خطوط الإنتاج وزيادة كبيرة في الإنتاجية (Unver & Erdogan, 2015, pp. 9-10)،



بالإضافة إلى ذلك فإن استقدام العمالة الأجنبية تؤدي إلى جود تحويلات الضمان الاجتماعي التي سوف تزيد من أعباء ميزان المدفوعات.

سادسا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على أسواق الاستثمار المحلي:

تعود قوة وهيمنة الشركات الأجنبية بالسلب على أسواق الشركات المحلية بسبب شدة المنافسة التي تفرضها سواء من خلال الجودة أو انخفاض الأسعار والتفوق التكنولوجي والكفاءة العالية في التسيير، وبالتالي فإنه يقع على الاستثمارات المحلية تطوير ومواكبة تلك المنافسة لفرض نفسها في الأسواق الداخلية والخارجية (مودع، 2018-2019، صفحة 72)، لكن غالبا ما تراعي الدول المضيفة تلك الآثار السلبية لذلك نجد العديد منها تفرض الاستثمارات المشتركة للاستفادة من مزايا الشركات المتعددة الجنسية، خاصة عندما لا توفر أسواق رأس المال المحلية موارد كافية لتلبية الاحتياجات الرأسمالية الناشئة عن المشاريع الكبرى أو الوصول إلى العملات الأجنبية اللازمة لشراء المعدات والتكنولوجيا وزيادة مقدار رأس المال المستثمر في الاقتصاد (Sârbu & Căș, 2014, p. 536)، لذلك فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تساهم في حالات معينة على رفع مستوى الاستثمار المحلي باعتبارها رافد إضافي للمدخرات الوطنية اللازمة للقيام بالمشاريع الإنتاجية وهذا ما يؤدي إلى زيادة موارد النقد الأجنبي التي تساعد على خلق فرص استثمارية جديدة للمستثمرين المحليين وتحفيز الشركات المحلية على شراء المدخلات الوسيطة المصنوعة محليا وزيادة الصادرات ورفع معدل النمو الاقتصادي (الجبوري، 2014، صفحة 75)، وخلافا لذلك فإن الشركات الأجنبية تفضل التملك الكامل للمشاريع وحرية الإنتاج والتسيير، الأمر الذي فرض على الدول المضيفة تهيئة مناخها الاستثماري وفقا لتلك الرغبة في ظل المنافسة الدولية لاستقطابها.

سابعا: عدم المساواة في تنمية المهارات بين البلدان:

عندما تقوم البلدان المختلفة بتحرير التجارة والاستثمار في بيئة تتميز بنقل تكنولوجيا غير كاملة، فإنها ستخصص في أنشطة تعتمد على المواد الأولية والكثيفة العمالة التي تتميز بضعف المهارات في الإنتاج، بينما ستخصص البلدان المتقدمة ذات معدل الابتكار العالي في إنتاج السلع عالية المهارات وهذا من شأنه أن يزيد من عدم المساواة بين البلدان ويجعل البلدان النامية أقل موهبة بالمهارات الجديدة التي تؤدي إلى انخفاض الدخل (Te Velde & Xenogiani, 2007, p. 102)، ذلك يستوجب على الحكومات توجيه آليات جذب الاستثمارات الأجنبية واستهداف تلك التي تؤدي إلى ترقية المنتجات الوطنية إلى منتجات تتركز على المهارة والتكنولوجيا مع تنسيق سياسات تكوين الموارد البشرية مع احتياجات المستثمرين لمهارة أعلى، والتقليل من ظاهرة هجرة الأدمغة من خلال قيام الشركات الأجنبية بتوظيف المواهب بعيداً عن الشركات المحلية، بالإضافة إلى ذلك (جويدة، 2017، الصفحات 30-31):

- 1- صعوبة توافق إستراتيجية المستثمر الأجنبي وإستراتيجية التنمية في الدول النامية من حيث أولويات الاستثمار؛
- 2- تؤدي مركزية اتخاذ القرارات للشركات المعددة الجنسيات في دولة المقر إلى الميل في استيراد المواد والسلع والكفاءات البشرية وغيرها من عوامل الإنتاج من مشاريع الشركة الأجنبية في الخارج،

3- قد تأثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة سلبا على موازين مدفوعات الدول النامية نتيجة تحويل أرباحها كلها أو معظمها إلى الخارج، خصوصا في حالة مغالاة المستثمر في تكلفة المشروع من السلع الرأسمالية التي غالبا ما يكون مصدرها الشركة أو الدولة الأم.

## المبحث الرابع: مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر:

تتبع الدول مجموعة من السياسات لتنمية الاستثمارات المحلية والنهوض بمختلف قطاعاتها الحيوية داخلية كانت أو خارجية، وعلى رأس تلك السياسات تقديم امتيازات للمستثمرين وتحسين روابط الاستثمار من أجل وضع قواعد اقتصادية جيدة تخلق مناخ استثماري جاذب، وفي ذلك فإنه يتعين على تلك الدول احتساب تبعات تلك الإمتيازات المقدمة لتوازي بينها وبين العوائد المستهدفة في شكل آثار إيجابية للبلد وللشركة المستثمرة على حد سواء؛ لتجسيد شعار (رابح رابح).

### المطلب الأول: محفزات المناخ الاستثماري ومؤشرات القياس:

يعتبر الاقتصاد إطاراً لمختلف العمليات والسياسات المتنوعة لتسيير موارد تتسم بالندرة من أجل الوصول إلى تنميتها وخلق القيمة المضافة، وتعتبر الشركات الإنتاجية هي المحرك الأساسي للعملية حيث تتأثر بمختلف العوامل المادية والمعنوية لذا فالتصرف في هذه العوامل وتوجيهها لتسيير عمليات إنجاز المشاريع تعد من قبيل التحفيز لها، لذلك تسعى مختلف الدول لتحسين تلك البيئة الخلاقة؛ وعلى الصعيد الدولي تسعى إلى إنشاء مناخ استثماري جاذب لرؤوس الأموال الدولية ذات الميزة القوية (كمًا ونوعًا) لتحريك عجلة النمو الاقتصادي.

### الفرع الأول: ماهية مناخ الاستثمار:

يحتوي مناخ الاستثمار عوامل وشروط تسمح بتكوين بيئة مناسبة للأعمال، ومن خلال ما يلي نتطرق لبعض المفاهيم ذي صلة

صلة

### أولاً: مفهوم المناخ الاستثماري:

هناك العديد من التعاريف بشأن مناخ الاستثمار منها ما يلي:

1. تعرفه المنظمة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات على أنه مجمل الأوضاع القانونية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي تكون البيئة التي يتم فيها الاستثمار، ومكونات هذه البيئة متغيرة ومتداخلة إلى حد كبير إلا أنه أمكن حصر عدة عناصر يمكن أن تعطى أهم العناصر المحفزة للمستثمر والتي يبنى عليها المستثمر قراره الاستثماري (حاوشين و دردار، 2017، صفحة 397).
2. يمثل مجمل الأوضاع والظروف المؤثرة في اتجاهات رؤوس الأموال وتوطنها (يحي، 2013، صفحة 213).
3. هو النظام الذي يتفاعل مع البيئة والمجتمع بما يحتويه من أفراد ومنظمات وقطاعات مختلفة ومتغيرات سياسية واجتماعية واقتصادية وتشريعية وحتى الطبيعية المؤثرة في ثقة المستثمر والجاذبة له بأقل المخاطر وأعلى عائد ممكن، أي البيئة التي يمكن للقطاع الخاص الوطني والأجنبي أن ينمو فيها بالمعدلات المستهدفة (غويني و بن فويدر، 2019، صفحة 182).
4. هو حصيلة لظروف تؤثر في القرار الاستثماري المحلي والأجنبي على حد سواء وتوجيه المدخرات المحلية والتدفقات الخارجية في أوجه الاستثمار المثلى (صيام، 2005، صفحة 92).

5. ويقصد به محصلة تفاعل مجموعة من الأوضاع الاقتصادية والسياسية والقانونية والاجتماعية التي تكون البيئة التي يتم فيها الاستثمار، والتي من شأنها التأثير على قرار الاستثمار وإقبال المستثمرين، ومدى تأثير تلك الأوضاع سلباً أو إيجاباً على فرص نجاح المشروعات الاستثمارية (منشى، 2019، صفحة 35).

#### ثانياً: تعريف الحوافز:

هي إعفاءات ضريبية أو خدمات تجارية مخصصة للشركات الخاصة، تهدف إلى تشجيعها وتحديد أو توسيع أو الاحتفاظ بوظائف الاقتصاد لزيادة الناتج المحلي والتصدير (Timothy J, 2018, p. viii).

وحافز الاستثمار يمكن أن يكون واسعاً جداً، يغطي تقريباً جميع المساعدات التي تقدمها الحكومة للمستثمرين كما يمكن أن يكون محدد بنوع معين منها، وتستخدم الحكومات ثلاث فئات رئيسية هي:

- 1- الحوافز المالية مثل المنح والقروض المباشرة بأسعار ميسرة؛
- 2- الحوافز الضريبية مثل الإعفاءات الضريبية أو تخفيض معدلاتها؛
- 3- حوافز أخرى منها الخدمات المدعومة والبنية التحتية وتفضيلات السوق والامتيازات التنظيمية؛ بما في ذلك الإعفاءات من معايير العمل أو المعايير البيئية (UNCTAD, 2004, p. 5).

مع ذلك لا تحتوي العديد من اتفاقيات الاستثمار الدولية على تعريفات لهذا المصطلح، غير أنه يوجد تعريف ذو صلة لمصطلح "الدعم (Subsidies)" يحتوي على شروط مماثلة للحافز.

#### ثالثاً: تعريف الدعم:

عرفت المادة الأولى من اتفاقية SCM (Agreement On Subsidies And Countervailing Measures) على

على أنه إجراء يصدر من قبل هيئة عامة يحتوي منح منفعة أو مساهمة مالية مباشرة من خلال (WTO, 2020) :

- 1- تحويل مباشر للأموال (مثل المنح والقروض وضخ الأسهم) وتحويلات غير مباشرة (مثل ضمانات القروض)؛
- 2- الإيرادات الحكومية المستحقة التي لم يتم تحصيلها (مثل الإعفاءات الضريبية)؛
- 3- توفير أو شراء سلع أو خدمات باستثناء البنية التحتية العامة؛
- 4- تسديد آليات التمويل أو تكليف هيئة خاصة للقيام بذلك.

فيما صنفتم المادة الثالثة من نفس الاتفاقية فئتين من الدعم المحظور الذي يخص إعانات التصدير ودعم المحتوى المحلي.

من خلال ما سبق يمكن إعطاء تعريف شامل لمناخ الاستثمار على أنه: مجمل الظروف الداخلية والخارجية المكونة لبيئة الأعمال بدءاً بعوامل اتخاذ قرار الاستثمار إلى حوافز الإنجاز والتشغيل، تنطوي تلك الظروف على العوامل الاقتصادية والاجتماعية والسياسة والقانونية حيث تشكل مزيجاً من الدوافع التي تفسر درجة الثقة والمخاطرة المتوقعة لدى المستثمر، وللحصول على مناخ

استثماري جيد يجب الأخذ بعناصر أساسية عند التخطيط من قبل الدولة المضيفة التي تراعي ظروف العمل لجميع المشاريع الحالية والمحتملة مما يجسد العدالة والمساواة وحرية العمل.

### الفرع الثاني: توجيه محفزات المناخ الاستثماري:

بناء على مدخلات المناخ الاستثماري ومختلف السياسات المنتهجة من قبل البلد المضيف لزيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تهدف إلى تحقيق أهداف متعلقة بالتنمية الاقتصادية للبلد، ووضع التحدي في صناعة إستراتيجيتها الاقتصادية وأخذ الأسس العلمية في تحليل التكلفة مقابل العائد عند وضع تحفيزات لخلق مناخ استثماري جيد، وموازنة هذه الإجراءات مع جدوى المشاريع المستقطبة واستهداف رؤوس الأموال الحيوية التي من شأنها تحقيق معدلات نمو مستدامة في ظل سيادة الدولة وتوفير الحماية من الاحتكار الأجنبي للصناعات المحلية خاصة على القطاعات الإستراتيجية منها.

وينتج عن الاستثمار الأجنبي أضرار بمعظم دول العالم الثالث بسبب الحوافز غير السوقية التي تتطلبها ما يعرف باسم "ظروف السوق" المواتية يندرج جزء كبير منه بقرارات سياسية تزيد الفوائد إلى أقصى حد للشركات المتعددة الجنسيات على حساب الاقتصاد المحلي ودفعي الضرائب والمستهلكين واليد العاملة، إذ أن تلك الاستثمارات ليست مجرد معاملات سوقية تبرر فيها الشركات المتعددة الجنسيات أرباحها على أساس المخاطر التي تتعرض لها والابتكارات التي تقدمها ورأس المال الذي تستثمره، حيث تشير العديد من الدلائل إلى أن معظم الاستثمارات الأجنبية مدعومة وخالية من المخاطر، وتعتمد على تأمين الأرباح الاحتكارية على حساب الشركات المحلية (Petras & Veltmeyer, 2007, p. 107)، لذلك يتوجب مراعاة النقاط التالية (بحي، 2013، صفحة 91):

- وجوب الإبقاء على دور مكمل ومعزز للموارد الوطنية عند استقطاب رأس المال الأجنبي؛
  - وضع خطط متينة للاستخدام الكفء لمختلف الموارد من أجل السلامة الإئتمانية للبلد وتفادي عواقب المديونية الخارجية؛
  - الترقب الدائم لسلبات الاستثمار الأجنبي واحتساب الأخطار المصاحبة له، من خلال وضع نظام قانوني معزز وشفاف؛
  - تجميع مختلف السياسات في منهج تحليل كلي يخضع لمبدأ التكلفة مقابل العائد.
- لذلك فإنه يتعين على البلدان المضيفة تحديد القطاعات ذات الأولوية للتنمية التي من شأنها خلق منهج جديد لزيادة الناتج المحلي الإجمالي بموارد جديدة غير مستغلة وليس بالإمكان استغلالها بالشكل الكفء دون اللجوء إلى خبرة الشركات الأجنبية لتكون المحفزات المقدمة ذات قيمة مضافة ونادرة، أما إذا كان باستطاعة البلد المضيف تطوير صناعات من خلال الكفاءة المحلية فيستوجب تقديم تحفيزات للاستثمار المحلي، حيث أشار آدم سميث في هذا الشأن إلى ضرورة تعزيز المبادرة الشخصية والمنافسة ودعم الحرية التجارية كطريقة مثلى لتحقيق أكبر قدر من الثروة.
- في هذا الشأن يمكن التفريق بين ثلاثة دوافع خلفية لتكوين وخلق مناخ الاستثمار الجيد أو تقديم تنازلات من طرف البلد المضيف لاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية:

1- الدافع الأول: تسعى إليه البلدان ذات العجز في ميزان مدفوعاتها وتعاني من ديون خارجية أو داخلية، ولا تمتلك رأس المال الكافي لإقامة استثمارات من أجل تحسين معدلات النمو، وبالتالي تلجأ إلى تقديم تنازلات حثيثة (مادية ومعنوية) للشركات المتعددة الجنسيات.

حيث تصل التحفيزات المقدمة إلى خصخصة المرافق العامة كالطاقة والكهرباء والطرق وغيرها، مما يؤدي إلى انخفاض الخدمات في المناطق الأقل ربحية أو ذات المستهلكين ذوي الدخل المنخفض (Petras & Veltmeyer, 2007, p. 108).

2- الدافع الثاني: ينطوي على البلدان النامية وبشكل أقل المتقدمة منها، حيث تمتلك رؤوس الأموال الناتجة عن صادرات الخامات النفطية ومختلف الموارد الأولية، بيد أنها تفتقر إلى الخبرة والتكنولوجيا والمهارة التسييرية ونقص التنافسية الدولية، لذلك تسعى إلى تحسين مناخها الاستثماري لجذب مشاريع أجنبية منتجة لتغطية النقص.

3- الدافع الثالث: يتمثل في سعي البلدان المتقدمة إلى خلق صناعات ذات قيمة عالية تحتوي على تكنولوجيات حديثة، تعتمد على الموارد البشرية الفنية بهدف الابتكار والاحتفاظ بالحصص السوقية الدولية.

### الفرع الثالث: أثر حوافز ومتطلبات الأداء على التجارة الدولية:

تحاول الحوافز استخلاص سلوك معين من السوق باعتماد سياسة التكلفة والعائد، وفي هذا الإطار تفرض العديد من البلدان على الشركة الأجنبية إلزامية تقديم قيمة مضافة للأعمال كاستخدام تكنولوجيا معينة (نقل التكنولوجيا الإلزامي)؛ استخدام نسبة معينة من المدخلات محلياً (قواعد المحتوى المحلي)؛ تصدير جزء معين من الناتج (متطلبات أداء التصدير)؛ موازنة الاستيراد مع الصادرات (متطلبات الموازنة التجارية)، بالإضافة إلى بعض متطلبات الأداء كمشاركة الأسهم المحلية وتوظيف المديرين محلياً وإجراء البحث والتطوير.

لذلك قسمت السلوكيات المستهدفة على التجارة إلى ثلاثة آداءات هي (WTO, 1998, pp. 9,11-12) :

**أولاً:** الآثار التجارية لمتطلبات الأداء الإلزامي: هي متطلبات الأداء التي يلتزم المستثمر الوفاء بها، حيث تقدم تحفيزات ملزمة قانونياً واقتصادياً، أي أن البلد المضيف يفرض ما ستفعله الشركات مع تقديم آثار محددة على المحتوى المحلي للإنتاج؛ أداء الصادرات والموازنة التجارية؛ المشاركة المحلية في الأسهم، نقل التكنولوجيا وغيرها؛

**ثانياً:** الآثار التجارية لمتطلبات الأداء المستندة إلى المزايا: قد يكون الوضع في العنصر الأول من الشروط الصعبة والتي قد تحول دون زيادة الاستثمارات، لذلك غالباً ما لا تكون متطلبات الأداء إلزامية ولكن تحقيقها يؤدي إلى مزايا تعوض الآثار المالية المترتبة على تلبية تلك المتطلبات، وبالتالي يمكن للمستثمرين اختيار التخلي عن الحوافز إذا كانت العوائد غير مجدية؛

**ثالثاً:** الآثار التجارية للحوافز التشغيلية: تهدف الحوافز التشغيلية إلى آثار تجارية لا تعتمد على الأداء في حد ذاته، ولكنها مرتبطة بهوامش تشغيلية محددة لتشجيع سلوك معين مثل مكونات السلع المصنعة وعوامل المنافسة في السوق.

## الفصل الأول: مدخل نظري للإستثمار الأجنبي المباشر

ويلخص الجدول الموالي مجموع المفاهيم المتعلقة بمتطلبات الأداء ومختلف آثارها

الجدول رقم (01-07): مفاهيم متطلبات الأداء وآثارها

مفهوم الأداء	الآثار المترتبة
أداء المحتوى المحلي	حصة أعلى من المدخلات من مصادر محلية
أداء التصدير	عائق موازنة التكلفة والجودة
الموازنة التجارية	مزيج من المحتوى المحلي وأداء التصدير، موازنة نفقات الاستيراد مع الصادرات.
المشاركة المحلية في الأسهم	تعني فرض شريك محلي في رأس المال (الاستثمار المشترك).
متطلبات نقل التكنولوجيا	إستخدام أحدث التقنيات لتخفيض تكاليف الإنتاج المحلي.
الحوافز التشغيلية	تشمل مدخلات المنتج كإمدادات الكهرباء والمياه المدعمة وإعفاءات الضمان الإجتماعي، الوصول التفضيلي لعقود الحكومة، الحماية من المنافسة، قيود الدخل الإضافي.

Source: (WTO, 1998, pp. 9-11-12)

يبين الجدول أعلاه مفاهيم الأداءات المختلفة وما يقابلها من آثار ، حيث أن الجمع بين تلك الآثار الايجابية والتحكم في الآثار السلبية يخلق قاعدة خصبة للتجارة الدولية.

الفرع الرابع: أهمية ومعوقات المناخ الاستثماري:

للمناخ الإستثماري أهمية بالغة في جذب الاستثمارات ومعرفة البيئة المناسبة لها ما انه معيار بين مدى تذييل العقبات التي يمكن أن تتعرض لها

**أولاً: أهمية المناخ الاستثماري:**

يعود المناخ الاستثماري الجيد على زيادة ثقة المستثمر والرفع من درجة الأمن من المخاطر المختلفة، وبالتالي يؤدي دوره في المساهمة الفعالة لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية وزيادة التنافسية العالمية في جذب رؤوس الأموال.

تكمن الأهمية في توفير وتهيئة مناخ الاستثمار في العناصر التالية:

- 1- يقضي على المعوقات الإستثمارية ويوفر فرصا للاستثمار في جميع الحالات؛
- 2- توفير بيئة اقتصادية ذات سياسات فعالة تعمل على علاج الاختلالات؛
- 3- إيجاد قطاع مالي يتميز بالمرونة والقدرة على الاستجابة للمتغيرات الاقتصادية؛
- 4- صقل الموارد البشرية كونها أحد مصادر الاستثمار الرئيسية؛
- 5- توفير قاعدة بيانات ومعلومات متطورة ومواكبة للتغيرات المستمرة في الأسواق وتسهيل الحصول عليها؛
- 6- وضع رقابة رسمية لجذب الاستثمار مع تحديد مجالات التدخل الحكومي، وعدم تغير السياسات المتبعة بتغير الحكومات (شريط و بن وارث، 2017، صفحة 364).
- 7- مناخ الاستثمار الجيد يؤثر بشكل إيجابي على النمو الاقتصادي؛
- 8- مناخ الاستثمار الجيد يعني بيئة صديقة للمستثمرين؛
- 9- يؤثر استقطاب الاستثمار المحلي أو الأجنبي إيجاباً على العمالة والإنتاج، الصادرات والدخل (chymis, 2013, p. 61).

من خلال ذلك يتمكن القطاع الخاص من المساهمة في أجندة الاستدامة الدولية، بتوفر حوافز للشركات (من المشروعات الصغيرة إلى الشركات متعددة الجنسيات) للاستثمار وخلق الوظائف، ومن المهم أن تتحسن بيئة الأعمال على المدى الطويل (لمدة 10-20 سنة أو أكثر) لتشجيع تلك الشركات على التخطيط والاستثمار (Skibbe, 2018, p. 3).

**ثانياً: معوقات إجراءات التحفيز الحكومي:**

إن التكاليف المباشرة وغير المباشرة لمناخ الاستثمار هي التي تحدد النجاح الاقتصادية لتهيئة الظروف المكلفة للبلد المضيف إذ يجب عليه توجيه زاوية النظر إلى تلك التحفيزات المقدمة على أنها مشروع استثمار حكومي لبلوغ أرباح تحددتها استراتيجية دقيقة يمكن أن تحد منها المعوقات التالية (Tuomi, 2012, p. 8):

- 1- تزايد الانتقائية ونقص الشفافية مع تزايد مخاطر البحث عن الربح مما يحول التحفيزات إلى عائق لدى المستثمرين المحتملين؛



- 2- تجذب الحوافز الضريبية شركات عالية الحركة مما يسبب مشاكل في استدامة المشاريع؛
- 3- ميل الحوافز اتجاه الشركات الصغيرة أو المحلية أو في قطاعات غير مستهدفة؛
- 4- تؤدي الإعفاءات عمومًا والإعفاءات الضريبية إلى ظهور شركات متحايلة والتظاهر بالأهلية لكسب الدعم؛
- 5- ينتج عن الإعفاءات الضريبية تفضيل شركات قائمة على شركات ناشئة، حيث تحصل الشركات الحالية على إيرادات بشكل فوري تمنحها القدرة على التخطيط، ومع ذلك قد تكون منحازة في الاتجاه المعاكس؛
- 6- تؤدي الإعفاءات الضريبية إلى ضغط سياسي مما يصعب توقيفها ويضع الدولة في وضع السجين مما يؤدي إلى عدم كفاءة الموارد الإجمالية؛
- 7- تخلق الإعفاءات الضريبية على أصول الشركة تشوهات في أنواع رأس المال.

وفي هذا الصدد تشير نتائج دراسات كل من (Gabe, Kraybill, 2002, p. 724) و (Jensen, 2017, p. 6) إلى أن الحوافز لا تؤدي بالضرورة إلى خلق وظائف أكثر مما كان سيتم إنشاؤه بدونها، وتمنح فقط لأسباب تفيد السياسيين والشركات المعنية، كما يمكن أن تكون الفوائد أقل من تكاليف البلد المضيف ودون إضافة إلى الناتج الوطني.

#### المطلب الثاني: محددات المناخ الاستثماري:

إن تسمية محددات مفردتها محدد ومصدرها وفعلها حدد، بمعنى عملية أخذ موقف عادة جازم وقاطع في قرار ما، وبإسقاط المعنى اللغوي له على الاستثمار الأجنبي المباشر نجده يفيد الجوانب التي يأخذها المستثمر كأساس لاتخاذ قرار الاستثمار في الخارج وتوجد العديد من العوامل المحددة لقرار الاستثمار تختلف في أهميتها باختلاف طبيعة المشروع الاستثماري وجنسية المستثمر غير أن نمو الاستثمارات واستمرار تدفقها إلى الدول المضيفة يتوقف في المقام الأول على مدى ملاءمة المناخ الاستثماري السائد (خلاف، 2015، صفحة 13).

باختصار فإن حافز الاستثمار يفسر من خلال مدى تعظيم الربح للمشروع، حيث إذا تم اختيار موقع كوجهة للاستثمار الأجنبي المباشر؛ يراعى من وجهة نظر المستثمر إلى كونه أكثر ربحية من مواقع أو وسائل أخرى، ويراعى من وجهة البلد المضيف إلى الآثار الإيجابية التي يمكن إضافتها للاقتصاد الوطني مقابل الإمكانيات والمحفزات التي يتوفر عليها، وفيما يلي سوف نتطرق إلى أهم الظروف والأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية كما تشمل الأوضاع القانونية والتنظيمات الإدارية التي تدفع بالشركات المتعددة الجنسيات لتأسيس أعمالها في الخارج.

الفرع الأول: العامل السياسي والأمني:

تعد البلدان أكثر عرضة للخطر بسبب الاضطرابات السياسية وسياسات تأمين الاستثمار (بدون تعويض مناسب) لذلك تكون أقل جاذبية لرؤوس الأموال المختلفة، على خلاف الدول التي تقدم بيئة سياسية مستقرة و ضمان حقوق الملكية، وقد ثبت أن النماذج السياسية الاقتصادية أكثر قدرة على التنبؤ بتوزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (Schneider, 1985, p. 161)، لذلك يعتبر الاستقرار السياسي شرطاً أساسياً لا يمكن الاستغناء عنه وتبنى عليه الاستثمارات وينقسم هذا المحدد إلى:

- الإستقرار السياسي المحلي: أي عدم وجود نزاعات أهلية في البلد المضيف ويرتبط كذلك بإيديولوجية الحكم الممارس، حيث تندفق الاستثمارات الأجنبية لتلك الدول التي تعتقد مفاهيم وسياسات الحرية الاقتصادية؛
- المخاطر الإقليمية: تتمثل في استقرار الدول المجاورة سياسياً وأمنياً؛
- العلاقات الدولية: تتمثل في علاقة الدولة المضيفة بالدول الأخرى؛ فكلما كانت العلاقة قوية كان ذلك عامل جذب الإستثمار الأجنبي لتلك الدولة باستخدام مناهج تحفيزية (عبد محمد، 2012، صفحة 66).

ويرتبط الاستقرار السياسي بالأوضاع الأمنية في البلدان، حيث تتعرض تلك البلدان الغير مستقرة سياسياً إلى أزمات عنيفة وانتشار الحروب الأهلية وانقسام الدول وفقدان الدولة الحاكمة، الأمر الذي يؤدي إلى بيئة غير مواتية لتنفيذ المشاريع الاستثمارية وهروب رؤوس الأموال الوطنية والأجنبية.

الفرع الثاني: الأطر القانونية:

هي المجال القانوني والتنظيمي الذي يسمح بتحريك الاستثمارات ومختلف الأعمال المصاحبة لها

أولاً: التشريع والتنظيم الداخلي:

ينظم الإطار التشريعي الكفاء العلاقة بين الدولة المضيفة والمستثمر الأجنبي، فهو يدل على وجود قوانين تنظم وتحفز الاستثمار وتتسم بالوضوح وعدم التضارب مع القوانين الأخرى للبلد، كما يجب تواجد قوانين منظمة لعمل المستثمر الأجنبي ومواكبة للتطورات والقوانين الدولية (خاصة حقوق الملكية الفكرية) وفي الوقت نفسه تحترم خصوصيات الدولة، وهو من يعطي صورة حول توفر أنظمة ضريبية ومالية فعالة ومحفزة، من جهة أخرى فإن الإطار المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر يعمل على تشجيع عمليات ترويج الاستثمار والوساطة بين الدولة والمستثمر الأجنبي وعمليات التخطيط والتنظيم (بوحفص و برادعي، 2017، صفحة 407).

لذا فإن التشريع والتنظيم الداخلي يعمل على دعم استراتيجيات الاستثمار في البلد وإبراز مختلف القطاعات المستهدفة للتطوير والتنمية واقتراحها للحكومات من أجل وضعها في المسار القانوني القابل للتنفيذ والمسهل للعمليات الاقتصادية، وبالتالي فإن هذه المؤسسات يتوجب عليها السهر على السير الجيد لمقترحاتها ومرافقة المستثمرين بما يلقي قبولا من طرف الأجانب ويدفعهم إلى نقل رؤوس أموالهم للداخل.

### ثانياً: التكامل القانوني الخارجي:

إن العديد من الخصائص التي تعتبر جوهرية للمستثمرين المحتملين تتمثل في النظام القانوني لبلد ما، حيث يؤدي الاختلاف في الأنظمة القانونية للمصدر (المستثمر الأجنبي) والبلد المضيف إلى زيادة تكاليف التكيف مع المناخ الاستثماري للبلد أو انخفاضها، وتعتبر الجوانب المختلفة المتعلقة بلوائح الاستثمار والضرائب وإعادة رأس المال إلى الوطن ذات قيمة كبيرة للمستثمرين وحافز مهم للمستثمرين المحتملين، ويتجلى ذلك من خلال المعاهدات المختلفة والمشاركة في هياكل فوق قومية حيث الهدف منها تحسين ظروف الاستثمار؛

وقد اهتمت العديد من الدراسات التجريبية بهذا المحدد باعتباره متغير وهمي يأخذ قيمة موجبة عندما تدرج البلدان المصدرة للاستثمار والمضيفة في أشكال قانونية موحدة وأن الانتماء القانوني المختلف له تأثير سلبي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، كما يمكن لهذا العامل اتخاذ أشكال مثل الاتفاقات الثنائية أو معاهدات الاستثمار أو معاهدات بشأن الأزواج الضريبي المباشر، (Tocar, 2018, pp. 180-181).

هذا يعمل على توضيح الرؤية حول التكاليف الاقتصادية والغير اقتصادية المتوقعة خاصة عند بداية انجاز المشاريع ومدى ارتفاع التكاليف الثابتة للاستثمار، وتوقعات الأخطار التي تنجر من واقع الإيديولوجيات المنتهجة من طرف البلد المضيف أو مخاطر أخرى كالفساد والرشوة وتفشي البيروقراطية الإدارية التي تنعكس على التشريع الصادر الذي يلعب دور المسهل للعمليات الإدارية أو معرقلاً لها، لذلك تسعى العديد من الدول خاصة النامية منها إلى تحسين مستمر في قوانينها وتبسيط العديد من إجراءات توطين الاستثمارات ومنحها حوافز مختلفة، لكن تلك التغيرات تتميز بتعرض أغلبها للتقلبات الدورية والغير متوقعة من قبل الحكومات بالإضافة إلى تدخل جهات نافذة كالشركات المتعددة الجنسيات أو بعض رجال الأعمال في مصيرها، بيد أن دُولاً أخرى متقدمة تتسم بثبات ووضوح القوانين على المدى الطويل الأمر الذي يساعد على استقرار توقعات الأرباح والقدرة على رسم استراتيجيات طويلة المدى مع زيادة الاستثمارات وتوسيعها؛ نظراً لتوفر الحماية من مخاطر التأميم والمصادرة وضمان حق التقاضي واللجوء للتحكيم الدولي.

### الفرع الثالث: العوامل الاقتصادية:

لا شك بأن العوامل الاقتصادية تؤدي دوراً أساسياً في تفسير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وفي هذا الصدد سوف نشير إلى محددات انصب حولها التركيز على مستوى الاقتصاد الكلي من بينها:

#### أولاً: النمو وحجم السوق (من حيث الناتج المحلي الإجمالي):

عادة يُقاس حجم السوق على أنه الناتج المحلي الإجمالي للبلد المضيف والذي يعكس قيمة الإنتاج الكلي وإجمالي دخل الاقتصاد، وبالتالي فهو يُوْشر إلى الحد الأقصى للمبلغ الذي يمكن إنفاقه على المنتجات الاستهلاكية والاستثمارية، لكن مع ذلك فإن المقياس الأكثر دقة لإمكانات السوق لبلد ما هو الأخذ بالاعتبار حجم سوق البلدان المجاورة وإمكانية الوصول إليها مما يجسد الحجم الإجمالي للسوق الذي يمكن تغطيته من خلال مصنع إنتاج محلي في أحد البلدان المضيفة، ويشمل حجم السوق الكبير

عديد الفوائد للشركات المستثمرة منها زيادة الأرباح المتوقعة؛ تخفيض التكاليف الثابتة للاستثمارات الجديدة، كما يوفر يزيد من فرص دخول منتجات جديدة (Neuhaus, 2006, pp. 143-144)، لذلك يُأخذ الناتج المحلي الإجمالي على أنه العامل الأكثر شيوعاً بسبب تأثير اقتصادات الحجم الكبير في سياق الاستثمارات الساعية للسوق كما يعتبر المحدد الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر في بعض الحالات (Tocar, 2018, p. 167)، لأنه مؤشر يُظهر الإستقرار الإقتصادي للبلد خلال فترات زمنية محددة ويعكس مدى فاعلية عناصر الإنتاج ودرجة النمو الإقتصادي.

#### ثانياً: مؤشرات الاستقرار الاقتصادي:

يعتبر استقرار الاقتصاد الكلي من الشروط الضرورية للمستثمرين لبناء توقعاتهم حول الأرباح التي يستبعد أن تكون مستقرة في بيئة اقتصادية غير مواتية.

1- التضخم: إن معدلات التضخم المرتفعة تعد مؤشراً على عدم الاستقرار الاقتصادي الكلي وعجز الحكومة في التحكم في السياسة الاقتصادية الكلية، ما يخلق مناخاً غير مشجع على الاستثمار نتيجة زيادة مخاطر المشروعات الاستثمارية طويلة الأجل وتقليل متوسط آجال استحقاق القروض التجارية وتشويه المعلومات التي يعبر عنها بالأسعار السائدة في الاقتصاد، كما يمثل انخفاض عجز الموازنة أحد المؤشرات التي يستخدمها المستثمرون عند اتخاذ قراراتهم، ويكون الاقتصاد في حالة مستقرة عندما يستطيع تمويل عجزه دون توليد ضغوط تضخمية، وانخفاض العجز هو مؤشر على الاستقرار الاقتصادي (بجي، 2013، صفحة 137).

2- الكتلة النقدية: تساهم معدلات نمو الكتلة النقدية في البلد المضيف على تحفيز القروض وبذلك تجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وعليه فإن الإشارة الخاصة بهذا المتغير يتوقع أن تكون موجبة (محمد و حسن، 2017، صفحة 20).

3- سعر الفائدة: يعتبر سعر الفائدة من أهم العوامل المؤثرة في حركة رأس المال الدولي ومنه تأثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة مع اختلافها من بلد لآخر، كما يعتبر انخفاض أسعار الفائدة الحقيقية دافعا لاستثمار المدخرين لأموالهم في مشروعات إنتاجية بدلا من استثمارها في محافظ الأوراق المالية (سطحي، 2018، صفحة 14).

4- أسعار الصرف: يعد سعر الصرف متغيراً مهماً في سياسة الاقتصاد المفتوح على العالم الخارجي لأنه يؤثر على متغيرات الاقتصاد الكلي مثل التجارة الخارجية، تدفقات رأس المال، الاستثمار الأجنبي المباشر، التضخم، الناتج المحلي الإجمالي والمعاملات المالية الدولية وغيرها من المتغيرات، ويرى الاقتصاديون وصناع السياسات بأن سعر الصرف يدعم معدلات الميزة التنافسية في التجارة الدولية، فعندما يزيد بلد ما من سعر الصرف تصبح سلع التصدير المحلية أرخص بالنسبة لشركائها التجاريين مما يؤدي إلى زيادة الطلب الخارجي عليها وانخفاض الواردات، كما يؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والتحويلات، مما يؤثر على الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات التضخم (Ali Khan, Sattar, & Rehman, 2012, p. 83).

5- توازن ميزان المدفوعات: يعتبر ميزان المدفوعات المرآة العاكسة للوضع الاقتصادية للبلد، فإذا كان هذا الأخير في حالة خلل فإنه يدفع بأصحاب القرار إلى اتخاذ تدابير تقييدية مثل الرسوم الجمركية العالية ومراقبة الصرف، الحد من الإنفاق العام والقروض (عبد محمد، 2012، صفحة 66).

### ثالثا: الإنفاق الحكومي:

إن سياسة الإنفاق العام تساهم في التأثير على الطلب الكلي والذي يتمثل في تلك المبالغ المتوقع إنفاقها لأغراض استهلاكية أو استثمارية، أي أنه يؤثر على الطلب الاستهلاكي للأفراد بالزيادة أو بالنقصان، سواء على شكل أجور أو منح ومعاشات أو من خلال دعم أسعار السلع والخدمات، كما أنها تؤثر على الطلب الاستثماري إما بإقامة مشاريع استثمارية عمومية مباشرة أو من خلال تقديم تحفيزات للقطاع البنكي من أجل تخفيض سعر الفائدة أو تحفيزات ضريبية للقطاع الخاص للاستثمار (الإنفاق الجبائي) وهو شكل من أشكال الإنفاق العام غير المباشر، وبحسب التحليل الكينزي فإن تأثير سياسة الإنفاق العام على الطلب الكلي بشقيه الاستهلاكي والاستثماري تنعكس على الإنتاج، ما سيؤثر على الناتج القومي (معدل النمو الاقتصادي) ومنه ينتج أثر على التشغيل (أو معدل البطالة)، ويهدف هذا حسب كالدور Kaldor إلى تحقيق الأهداف الرئيسية التالية:

- 1- تحقيق النمو الاقتصادي؛
- 2- تحقيق التشغيل الكامل (محاربة البطالة)؛
- 3- الاستقرار في المستوى العام للأسعار (محاربة التضخم)؛
- 4- تحقيق التوازن الخارجي ( توازن ميزان المدفوعات) (زغاشو و دهان، 2017، الصفحات 71-72).

### رابعا: الإنفتاح التجاري على العالم الخارجي:

تحسب درجة الانفتاح التجاري كنسبة من الواردات والصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي، حيث تظهر نسبته المرتفعة درجة انفتاح النظام الاقتصادي والتجاري المحفز في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلد من خلال فتح الباب أمام المستثمرين، باعتبار ذلك البيئة الأكثر صداقة للشركات لممارسة أنشطتها الإنتاجية والتجارية (Nketiah, Cai, Adjei, & Boamah, 2020, p. 47)، عكس ذلك عندما تكون درجة انفتاح الدولة المضيفة منخفضة فإن لها تأثير إيجابي أيضا على تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر لكن بصفة جزئية حينما تفضل الشركات المتعددة الجنسيات إنشاء فروع في السوق المضيفة بسبب ارتفاع تكاليف الحواجز التجارية (Benli, 2019, p. 338) بقصد الاستثمار الأفقي والإبقاء على حصتها السوقية. ويعتمد ذلك على العوامل المتعلقة بالانفتاح والتكامل الاقتصادي والسياسي للبلد في جذب الاستثمارات من خلال قناة مرتبطة بالنتائج المباشرة للنظام التجاري في ضل اتفاقيات تجارية فوق وطنية (Neuhaus, 2006, p. 149)، فالحمائية تجذب الاستثمارات الأفقية أما منظور الانفتاح الاقتصادي والتكامل الدولي يستهدف العمودية منها بشكل أكبر.

**خامسا: توفر الموارد الطبيعية:**

يتدفق هذا الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول الغنية بالموارد الطبيعية وبكميات كبيرة، ومن الناحية التاريخية يعتبر توافر الموارد الطبيعية في الدولة المضييفة مثل المواد الخام، المنتجات الزراعية والمعادن من أهم محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، ففي القرن التاسع عشر كانت معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتدفق باتجاه الدول الغنية بالموارد الطبيعية من أجل ضمان استمرارية الحصول على هذه الموارد وبأثمان معقولة، كما لوحظ أن (60%) من الاستثمار الأجنبي المباشر كان يتجه إلى القطاع الأولي بسبب توافر الموارد الطبيعية واستمر ذلك إلى منتصف القرن العشرين (جباري، 2015، صفحة 76).

**سادسا: توفر نظام مالي فعال:**

يعتبر النظام المالي والبنكي ذلك النظام الذي يساعد ويساهم في تمويل مختلف الأنشطة الاقتصادية بما في ذلك نشاطات المستثمرين الأجانب، وفي حالة توفر البلدان المضييفة على هاته الميزة فإن ذلك يعزز تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ومن جهة أخرى كونه يعد محمدا هاما لنمو التجارة الدولية أيضا كنشاط مكمل لنشاط الاستثمار، كما يساعد القطاع البنكي القادر على تمويل وإدارة مختلف المشاريع الاستثمارية على تسهيل نشاط الشركات الأجنبية، فالبنوك ذات الأصول الضخمة تشكل في حد ذاتها عنصرا مساهما في ترويج وتشجيع استقطاب المستثمرين الأجانب إلى البلدان المضييفة التي تتوفر على تلك البنوك إضافة إلى مختلف الهيئات المالية الأخرى مثل شركات التأمين التنافسية وغيرها (عامر، 2017، صفحة 41).

**سابعا: الموثوقية والصلابة:**

تعتبر مخزونات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المضييفة دلالة واضحة على موثوقية وصلابة النظام الاقتصادي، كما تعكس تلك المخزونات المتراكمة صورة فعلية على البيئة الاستثمارية وبالتالي فإن الزيادة في حجمه يؤدي إلى أثر إيجابي للمستثمر الأجنبي ويوضح الرؤية حول تنوع الاستثمارات التي تلقتها الدولة بالفعل وديمومتها (Sattarov, 2012, p. 12).

**ثامنا: عوامل مالية وتمويلية:**

1. الحوافز المالية: تهدف أساسا إلى إعفاء أو تخفيف العبء الضريبي للمستثمر الأجنبي واستنادا على أساس تخفيضات الضريبة أو خصمها ويمكن تصنيف مشروعات الحوافز الضريبية إلى مشاريع مبنية على الربح، ومشاريع مبنية على الاستثمار الرأسمالي، ومشاريع مبنية على العمل وأخرى مبنية على المبيعات، القيمة المضافة، ومشاريع مبنية على مصروفات أخرى بعينها ومشاريع مبنية على الاستيراد وأخرى على التصدير.

2. حوافز تمويلية: يتضمن هذا النوع من الحوافز توفير الأموال مباشرة إلى المنشآت بهدف تمويل استثمارات أجنبية جديدة وعمليات معينة أو لاستعادة تكاليف رأس المال.

وتتمثل أنواع الحوافز التمويلية الموجهة للاستثمار الأجنبي المباشر في الإعانة الحكومية، أسعار الفائدة المدعومة والمشاركة الحكومية في رأس المال والتأمين الحكومي بمعدلات تفضيلية (الهادي، 2009، صفحة 32).

3. حوافز أخرى: يندرج فيها مجموعة متنوعة من الحوافز تقسم إلى (UNCTAD, 2004, p. 7):

أ. الحوافز التنظيمية:

- تخفيض المعايير: البيئية والصحية والسلامة والعمالة؛
- إعفاء مؤقت أو دائم من الامتثال للمعايير المعمول بها؛
- شروط استقرار تضمن عدم تعديل اللوائح الحالية على حساب المستثمرين.

ب. الخدمات المدعومة:

- البنية التحتية المخصصة المدعومة: الكهرباء والمياه والاتصالات والنقل / البنية التحتية المعينة بسعر أقل من السعر التجاري؛
- الخدمات المدعومة منها المساعدة في تحديد مصادر التمويل، تنفيذ وإدارة المشاريع، إجراء دراسات ما قبل الاستثمار، معلومات عن الأسواق، توافر المواد الخام وتوريد البنية التحتية، تقديم المشورة بشأن عمليات الإنتاج وتقنيات التسويق، المساعدة في التدريب وإعادة التدريب، مرافق لتطوير الدراية الفنية أو تحسين مراقبة الجودة.

ج. امتيازات السوق:

- العقود الحكومية التفضيلية؛
- إغلاق السوق أو منح حقوق الاحتكار والحماية من منافسة الاستيراد؛
- معاملة خاصة فيما يتعلق بالعملات الأجنبية، بما في ذلك أسعار الصرف الخاصة، وأسعار التحويل من الدين الأجنبي إلى حقوق الملكية؛
- القضاء على مخاطر الصرف على القروض الأجنبية، وامتياز ائتمان النقد الأجنبي لإيرادات الصادرات، وامتيازات خاصة بشأن إعادة الأرباح ورأس المال إلى الوطن.

ثامنا: السياسة الضريبية:

هي تلك المبادرات التي تسهل المعاملة الضريبية لفئة معينة من الأشخاص أو الشركات في قطاعات محددة أو كلية، وتشير منظمة الأونكتاد أن تقديم الحوافز الضريبية يقلل العبء الضريبي ويدفع الاستثمارات إلى مشاريع مستهدفة أو أقسام اقتصادية تندرج في الإستراتيجية العامة للدولة المضيفة، وقد أقيمت العديد من الدراسات في هذا الشأن حيث وجدت فاعلية تلك التحفيزات الضريبية كمحدد ضمن السياسات المتعلقة بجذب الإستثمار الأجنبي المباشر (Kinyua & Wanjala, 2020, pp. 227-228)، وتتخذها العديد من الدول النامية محددًا أساسيًا في سياستها إذ ليس لها بدائل كثيرة ولا توجد أموال مسبقة لصفها باعتبارها مداخل متوقعة، وتشمل هذه الإعفاءات ضرائب على الأموال ورسوم جمركية ومعاملات ضريبية تفضيلية مختلفة خاصة تلك المتعلقة بالموارد التي تدخل في إنشاء مشاريع جديدة، بالإضافة إلى ضرائب على أرباح الشركات وتحويلات الأرباح، ويصطلح على تلك الدول التي تقدم تحفيزات تصل إلى الإعفاء الضريبي التام بالجنات الضريبية.

تاسعا: البنية الأساسية:

يعتبر توافر البنى الأساسية المناسبة محددًا استراتيجيًا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ أنها تسهم في تخفيض التكلفة ورفع معدل العائد على الاستثمار الخاص، فخطوط النقل الحديثة بأنواعها المختلفة تسهل من عملية التنقل داخل الدولة المضيفة والعالم الخارجي، كما أن وجود وسائل اتصالات ذات كفاءة عالية تمكن من سهولة عمليات الإتصال وتبادل البيانات والمعلومات بين فروع الشركات المتعددة الجنسيات في الدول المضيفة والمركز الرئيسي للدولة الأم (حسب الله محمد، 2005، صفحة 38).

الفرع الرابع: العامل البشري واحتواء المعرفة الفنية والعلمية:

تعتبر القوى البشرية من بين العوامل المحدد لتوجهات الإستثمار وكذا المعرفة المصاحبة لها حيث تعطي تنافسية أكبر لمختلف الأعمال مما يجعلها مقصدا لرؤوس الأموال

أولاً: العامل البشري:

يعتبر من أهم العوامل التي تؤثر على القرارات المتعلقة بموقع الاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره على أساس كمي ونوعي حيث:

- 1- يتأسس العامل البشري كعامل كمي (الكثافة السكانية) من حقيقة أن طلب السوق يتشكل من قبل المستهلكين ويعتمد على القوة الشرائية للسكان، كما تشكل الكثافة السكانية أيضا مؤشر على قوة العمل للمشروع المستقبلي لذلك يؤثر هذا العامل على قرارات المستثمرين بشأن المستويات المختلفة للنشاط المستقبلي من الإنتاج إلى البيع والخدمات؛
- 2- يتأسس كعامل نوعي من خلال التعليم (رأس المال البشري) وهو عامل يطور جانبا آخر للعوامل البشرية، حيث تقدم العديد من الأبحاث التعليم كمحدد ذي صلة للاستثمار الأجنبي المباشر، ويراعى في هذا الشأن عامل محو الأمية ومستويات القوى العاملة التي تمتلك تعليما عالي، ويستخدم متوسط سنوات التحصيل المدرسي ونسب عدد الطلاب المسجلين في مؤسسات التعليم العالي إلى إجمالي السكان كمؤشر لذلك (Tocar, 2018, pp. 179-180).

إن توفر القوة العاملة المؤهلة للتوظيف والمتاحة حاليا أو مستقبلا سيكون عاملا مهما في تقييم المجتمعات، إذ تكون الحاجة الماسة لمقر جديد لشركة ما إلى مجموعة من المكاتب والأعمال والمؤهلات الفنية، وبالتالي سوف يكون الطلب في سوق العمل قويا للفترة التي تلي إنشاء الشركة، لذلك تعتبر تلك المناطق التي تحتوي على قدر كبير من هذه المؤهلات جذابة للمستثمرين الأجانب؛ وفي نفس السياق يعتبر الوصول إلى العمالة الرخيصة عاملا مهما، حيث أصبحت الاستعانة بالمصادر الخارجية للعمالة الرخيصة أمرا شائعا خاصة منذ عام 2000، وتستغل أساسا في تأدية العمليات المحلية، الأمر الذي يسمح بتحقيق أرباح أعلى نتيجة لانخفاض تكاليفها وتوفير الكثير من التعويضات، بالإضافة إلى الالتزام بقوانين عمل غير معيارية في البلدان النامية (Riccardi, 2016, pp. 27-28).



ثانيا: إحتواء المعرفة الفنية والعلمية:

إن التقدم العلمي يساهم بصورة أو أخرى في استقطاب الإستثمار الأجنبي، وكما هو معلوم فإنه ليس من السهل الحصول على التقنية وإنتاجها دون مساهمة أو مشاركة من يملك أسرارها، ولغرض الحصول على الهدف تعتمد الدول النامية على وجه الخصوص إلى اعتماد صيغ التعاون العلمي المختلفة التي تجسد عموما بعود إستثمار تنصب على البحث والتطوير (ميساوي، 2018، صفحة 18).

الفرع الخامس: العوامل الاجتماعية:

تنقسم العوامل الاجتماعية المؤثرة في الاستثمارات إلى ما يلي:

**أولا: تفضيلات المستهلكين:**

تنعكس من خلال تفضيل المستهلكين للمنتجات الوطنية على غيرها من المنتجات، الأمر الذي يؤدي دورا إيجابيا في استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية من خلال إنشاء وحدات إنتاجية في البلد المستورد (بن سميعة، 2013، صفحة 39)، وبالتالي فإن توجهات المستهلك الحفزة بعوامل مثل تشجيع الإنتاج المحلي يدعم قوة الطلب وتوجهاته بالإضافة إلى المنتجات المكملة أو البديلة، الأمر الذي يخلق هيكلًا للاستهلاك من منظور الإغراء الوظيفي والعاطفي للمستهلكين.

**ثانيا: العادات والتقاليد:**

تعتبر مختلف العادات المترسخة في مجتمع ما أو المستوى الثقافي العام الذي يسود البلد متغيرا حاسما سواء كان موجبا أو سالبا لتدفقات الاستثمار الأجنبي، ويمكن أخذ أمثلة عن صناعة الخمر المحرمة في الديانة الإسلامية أو الربا أو الصناعة السينمائية المخالفة للعقائد الدينية المختلفة وغيرها، فهذه العوامل تضع حاجرا شديدا لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة سواء في القطاعات المنتجة أو الخدمية كالبنوك والمعاملات المالية، فهذه البيئة المجتمعية تفرض ضوابط منظمة للحياة الاجتماعية للسكان وتأثر على القوى السوقية للعرض والطلب وكذا مختلف عوامل الإنتاج.

من خلال التطرق إلى محددات الإستثمار الأجنبي المباشر أعلاه فإنه يتضح لنا وجود مجموعة متنوعة ومتداخلة فيما بينها، كما أنها تتصل بمختلف القطاعات ومناحي الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، غير أن تلك المحددات يمكن لها أن تؤثر بدرجات متباينة على الإستثمار الأجنبي من دولة إلى أخرى فلكل دولة مميزات وخصائصها، كما يمكن أن يكون بعضها غير محسوب العوامل في استراتيجيات بعض الدول.

**المطلب الثالث: مؤشرات قياس المناخ الاستثماري:**

تقوم العديد من المؤسسات والمنظمات الدولية والإقليمية بإصدار تقارير ومؤشرات وبيانات دورية حول القضايا الاقتصادية والمالية والبيئية والاجتماعية، بهدف استعمالها في وضع الخطط والسياسات التنموية كما تستغل من قبل المهتمين بالشؤون الاقتصادية والاجتماعية على المستوى المحلي والإقليمي والدولي والمستثمرين ووكالات التصنيف الدولية الإئتمانية؛

إن تلك التقارير والمؤشرات تقوم على طرق منهجية وإحصائية محددة لتسهيل دراسة وتقييم أداء الدول عبر العالم وعبر فترات زمنية مختلفة؛ ما يوحي بصورة واضحة لعوامل الاستثمار في تلك الدول.

### الفرع الأول: المؤشرات الاقتصادية:

تنقسم المؤشرات الاقتصادية إلى ما يلي:

#### أولاً: مؤشر سهولة الأعمال Doing Business Index:

بدأ البنك الدولي بنشره سنة 2003 ويتضمن التقرير الأول له 5 مؤشرات فرعية وتغطية 133 دولة ليصل حالياً إلى أزيد من 190 دولة حيث يشمل معايير تحدد سهولة ممارسة الأعمال فيها؛ وذلك من خلال المجالات المتمثلة في: بدء عمل تجاري والتعامل مع تصاريح البناء، الحصول على الكهرباء، تسجيل الممتلكات، الحصول على الائتمان، حماية المستثمرين الأقلية، دفع الضرائب، التجارة عبر الحدود، إنفاذ العقود وحل الإعسار (تسوية حالات الإفلاس) (World bank, 2020) ، ووفقاً لأداء تلك الدول فإنه يقوم بترتيبها تصاعدياً ضمن هذا المؤشر حيث تكون الدولة رقم 1 هي الأفضل ثم تندرج إلى آخر بلد ضمن تصنيفه (Bonga & Mahuni, 2018, p. 2).

بالإضافة إلى ذلك يقيس التقرير أيضاً اللوائح المتعلقة بتوظيف العمال والتعاقد مع الحكومة، وذلك بشكل مستقل عن تصنيف مؤشر سهولة ممارسة الأعمال (World bank, 2020).

#### ثانياً: مؤشر الحرية الاقتصادية Index of economic freedom:

أنشئ هذا المؤشر سنة 1995 من قبل مؤسسة (The heritage foundation) وصحيفة وول ستريت، حيث تصدر تقريراً سنوياً يقوم بتجميع مؤشرات فرعية تدل على الحقوق الأساسية للاستقلالية والحرية الفردية، التي تحدها المعايير المجتمعية ونوع الحكومة ومدى حدودهما، خاصة فيما يتعلق بحرية الاختيار التي يتمتع بها الأفراد في الاستحواذ واستخدام السلع والموارد الاقتصادية، ويتكون المؤشر من 12 عاملاً كمياً ونوعياً، مجمعة في أربع فئات أو دعائم عريضة للحرية الاقتصادية تتمثل في:

- 1- سيادة القانون (حقوق الملكية والفاعلية القضائية ونزاهة الحكومة)؛
- 2- حجم الحكومة (العبء الضريبي والإنفاق الحكومي والصحة المالية)؛
- 3- الكفاءة التنظيمية (حرية الأعمال، حرية العمال، الحرية النقدية)؛
- 4- انفتاح السوق (حرية التجارة، حرية الاستثمار، الحرية المالية) (Miller, Kim, & Roberts, 2020, pp. xi, 12-13).

يتم تصنيف هذه الفئات وفق مقياس من 0 إلى 100 درجة ليتم الحصول على الدرجة الإجمالية من 186 بلد حول العالم من خلال حساب متوسط العوامل الكمية والنوعية، مع إعطاء وزن متساوي لكل منها (The Heritage foundation, 2020) ويتكون هذا المقياس من التدرج التالي (Miller, Kim, & Roberts, p. 32):

حرية متقدمة	حرية ضعيفة	حرية معتدلة	حرية شبه تامة	حرية تامة
49.9-0	59.9-50	69.9-60	79.9-70	100-80

ثالثا: مؤشر التنافسية العالمية Global Competitiveness Index:

هو "مؤشر مركب" تم تصميمه لمساعدة صانعي السياسات ورجال الأعمال وغيرهم من أصحاب المصالح على تشكيل استراتيجياتهم الاقتصادية، يصدر عن المنتدى الاقتصادي العالمي World Economic Forum، ويعتمد في حسابه على تجميعات لـ 103 من المؤشرات الفرعية ثم تأخذ 12 عمودا مقسم إلى ثلاث فئات، ويتم الحصول على هذه المؤشرات من منظمات ومؤسسات دولية أكاديمية ومنظمات غير حكومية واستطلاعات الرأي من خلال مسح حوالي 15000 رجل أعمال بمساعدة 150 معهد (World Economic Forum, 2019, p. 2) ، وتقسم على النحو التالي (European Central Bank, may 2017, p. 23):

- 1- المتطلبات الأساسية: مؤسسات، بني تحتية، بيئة الاقتصاد الكلي، الصحة والتعليم الابتدائي؛
- 2- معززات الكفاءة: التعليم العالي والتدريب، كفاءة سوق المنتجات، كفاءة سوق العمل، تطور السوق المالي، الاستعداد التكنولوجي، حجم السوق؛
- 3- عوامل الابتكار والتطور: تطور الأعمال، الابتكار.

رابعا: مؤشر الأداء والإمكانات في جذب الإستثمار الأجنبي المباشر:

هو مؤشر لتقييم أداء وكفاءة الإستثمار الأجنبي المباشر حيث تقوم منظمة الأونكتاد بتصنيف دول العالم من خلال معياري "الإمكانات والأداء".

- 1- وفق مؤشر الأداء: يشير إلى مدى نجاح اقتصاد البلد في جذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة ويحسب بنسبة حجم التدفقات الفعلية من الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي وفق العلاقة التالية:

$$IND = \frac{IND_p / IND_m}{PIB_p / PIB_m}$$

حيث: - IND: مؤشر التدفقات الفعلية الداخلة؛

- IND<sub>p</sub>: التدفق الفعلي للبلد p؛

- IND<sub>m</sub>: التدفق الفعلي العالمي؛

- PIB<sub>p</sub>: الناتج المحلي الإجمالي للبلد p؛

- PIB<sub>m</sub>: الناتج المحلي الإجمالي العالمي (دمدموم، 2013، صفحة 187).

ويأخذ متوسط ثلاثة سنوات سابقة لتجنب التقلبات الموسمية الممكنة وبذلك يعد حصول الدولة على معدل واحد صحيح فما فوق انسجاماً لقوتها الاقتصادية مع قدرتها على جذب الاستثمارات الأجنبية.

2- مؤشر الإمكانيات: تشمل 12 عاملاً هي: معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، متوسط دخل الفرد، نسبة الصادرات إلى الناتج، انتشار خطوط الهاتف الثابت والهاتف المحمول، متوسط استهلاك الطاقة للفرد، نسبة الإنفاق على البحوث والتطوير إلى الناتج المحلي الإجمالي، نسبة الملتحقين بالدراسات العليا لإجمالي السكان، التصنيف السيادي للبلد، نسبة صادرات الموارد الطبيعية للعالم، نسبة استيراد قطع الغيار للأجهزة الكهربائية والسيارات للعالم، نسبة صادرات البلد من الخدمات للعالم، نسبة البلد من الرصيد التراكمي للإستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى العالم (Hussien, 2005, p. 14)، ويحتسب بقسمة الفرق بين قيمة المتغير في القطر وأدنى قيمة له على الفرق بين أعلى قيمة للمتغير وأدنى قيمة له، وبمقارنة وضع القطر وفق مؤشر الأداء ومؤشر الإمكانيات، فإنه يكون ضمن هاتاه المجموعات:

الجدول رقم (01-08): تصنيفات الدول حسب مؤشر الأداء والإمكانيات

الدول	السباق	المتجاوزة إمكانياتها	ما دون إمكانياتها	متدنية الأداء
مؤشر الأداء	مرتفع	مرتفع	منخفض	منخفض
مؤشر الإمكانيات	مرتفع	منخفض	مرتفع	منخفض

المصدر: (قويدري، 2006، صفحة 292)

حيث يدل هذين المؤشرين على قدرة اقتصاد الدولة المضيفة على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشر مع الأخذ بالاعتبار إمكانياتها، وبالتالي فإنه يحدد مدى جاذبية المناخ الاستثماري لتلك الدولة وبشكل آخر يمكن له أن تحديد مدى الحوكمة في تسيير المؤسسات الحكومية من خلال تحقيق نتائج جيدة في الأداء مقابل إمكانيات منخفضة.

#### الفرع الثاني: مؤشرات اجتماعية وسياسية:

تتخذ المنظمات الدولية المتخصصة مجموعة من المؤشرات الاجتماعية والسياسية أهمها:

#### أولاً: مؤشر التنمية البشرية (HDI) Human Development Index:

دليل مركب يقيس متوسط الإنجازات في ثلاثة أبعاد أساسية للتنمية البشرية هي الحياة المديدة والصحية، المعرفة، والمستوى المعيشي اللائق (الأمم المتحدة، 2019، صفحة 25)، لذلك تدعم مناخ البيئة الاستثمارية وتعتبر من بين المؤشرات المؤثرة على القرار الاستثماري الدولي كما تتأثر به، ويتم قياسها بمتوسط مؤشرات الأبعاد الثلاثة التالية:

1- الحياة الطويلة والصحية (تقاس حسب متوسط العمر المتوقع)؛

2- الحصول على التعليم (يقاس بالسنوات المتوقعة من التعليم المدرسي للأطفال في سن الالتحاق بالمدارس وسنوات التعليم للبالغين)؛

3- المستوى المعيشي اللائق (يقاس بالدخل القومي الإجمالي للفرد المعدل لمستوى سعر البلد)؛

ثم يتم ترتيب النقاط المحصل عليها على شكل معدل من 0 إلى 1 حيث يقترب من المستوى الجيد كلما توجه نحو الصعود وتحسب بالعلاقة التالية (Roser, 2020):

$$HDI = (I_{Health} \cdot I_{Education} \cdot I_{Income})^{1/3}$$

حيث:

- HDI : مؤشر التنمية البشرية

-  $I_{Health}$  : مؤشر الصحة

-  $I_{Education}$  : مؤشر التعليم

-  $I_{Income}$  : مؤشر الدخل

ثانيا: مؤشر مدركات الفساد (CPI) :Corruption Perception Index

يعرف على أنه مؤشر يقيس بصفة عامة "إساءة استخدام السلطة الموكلة لتحقيق مكاسب خاصة"، يتكون من أفعال ارتكبت لتمكين المسؤولين من الاستفادة على حساب الصالح العام، كما يقيس من جهة أخرى مدى شفافية الصفقات ومختلف الإجراءات ويكشف مختلف الممارسات داخل الحكومات والشركات والمجتمع ككل؛

فهو يسمح لنا بمعرفة من وماذا ولماذا وكيف ويلقي الضوء على القواعد والخطط والعمليات والإجراءات الرسمية وغير الرسمية؛ مما يسمح بمساءلة السلطة من أجل الصالح العام (Transparency International, 2020) ، ويتيح هذا المؤشر معرفة طبيعة الأنظمة التي تحكم البلدان المضيفة فيما إذا كانت دولا تتميز بالشفافية وعدم الفساد، الأمر الذي يؤثر سلبا أو إيجابا في تدفقات رؤوس الأموال الدولية، فإذا كانت مصنفة في خانة الفساد فإن ثقة المستثمرين الأجانب سوف تتبدد في ذلك المناخ الاقتصادي.

وتصنف الدول في هذا المؤشر وفق معايير موحدة في سلم مقياسي (من 0 لأسوأ حالة إلى 10 كأفضل الدول)، ولقد استبدل هذا المدرج في سنة 2012 (من 0 إلى 100).

ثالثا: مؤشر اقتصاد المعرفة Knowledge Economy Index

يصدر مؤشر اقتصاد المعرفة عن مجموعة البنك الدولي كل خمس سنوات ويعمل على تقييم أداء الحوافز الاقتصادية والحاكمية الرشيدة، والتعليم، والابتكار، وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات لـ 146 دولة، ويتم استخدام برنامج تفاعلي شبكي

## الفصل الأول: مدخل نظري للإستثمار الأجنبي المباشر

طور لهذا الغرض معد للاستخدام العام يضم 84 مؤشرا مقسمة على أربعة ركائز لقياس القدرة على إنتاج وتبني ونشر المعرفة في سبيل التحول إلى إقتصاد المعرفة وهي:

- 1- الإبتكار (البحث والتطوير)؛
- 2- التعليم وتنمية الموارد البشرية؛
- 3- البنية التحتية المبنية على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات؛
- 4- الحاكمية الرشيدة والأداء المؤسساتي (المعهد العربي للتخطيط، 2019، صفحة 61).

رابعا: المؤشر المركب للمخاطر القطرية:

يصدر شهريا عن مجموعة -PRS- "The Political Risk" Services من خلال الدليل الدولي للمخاطر القطرية (International Country Risk Guide-ICRG) منذ عام 1980، إذ يهدف إلى قياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار، ويغطي 140 دولة من بينها 18 دولة عربية؛ يتكون من ثلاثة مؤشرات فرعية هي:

- 1- مؤشر تقييم المخاطر السياسية (يشكل 50% من المؤشر المركب)؛
- 2- مؤشر تقييم المخاطر الاقتصادية (يشكل 25% من المؤشر المركب)؛
- 3- مؤشر تقييم المخاطر المالية (يشكل 25% من المؤشر المركب) (ريجان و هوام، 2013، صفحة 40).

يقيس المؤشر درجة تلك المخاطر وفق السلم التدريجي الموالي:

درجة المخاطر	منخفضة جدا	منخفضة	معتدلة	مرتفعة	مرتفعة جدا
درجة المؤشر %	100-80	79.5-70	69.5-60	59.5-50	49.5-0

المصدر: (كلاخي، لطيفة، 2017، صفحة 152)

حيث تكون المخاطر منخفضة جدا عندما تكون درجة المؤشر أزيد من 80% ثم تبدأ المخاطر بدرجات قليلة إلى غاية وصول المؤشر إلى ما دون 60%.

### خلاصة الفصل الأول:

يعرف الإستثمار الأجنبي المباشر على أنه أحد الأعمال الدولية التي تنطوي على تحكم وإدارة الشركات المتعددة الجنسيات لجزء أو كل رأس المال في بلد آخر غير بلدها الأصلي، فيكتسب بذلك ملكية وجنسية جديدة بهدف تحقيق أرباح مباشرة وغير مباشرة، كما أنه يتخذ أشكال عديدة تختلف باختلاف طبيعة عملها وهدفها، غير أنه يمكن تمييز نوعين أساسيين هما: الإستثمارات الأفقية التي تعتبر شكلا من أشكال التصدير الخفي تحت غطاء الإستثمار الأجنبي المباشر؛ تعتمد الشركات المتعددة الجنسيات للحفاظ على أسواقها والتوسع فيها، أما النوع الثاني هي الإستثمارات العمودية التي تقسم مراحل الإستثمار المختلفة من تصميم وإنتاج وتسويق بواسطة إنشاء شركات تابعة لها.

وقد حاولت العديد من النظريات تفسير أسباب قيام هذه الظاهرة الدولية، حيث ركزت على فاعلين أساسيين: الأول يتعلق بالشركات الوطنية المتحوّلة إلى متعددة الجنسيات مدفوعة بالرغبة في التوسع، والسيطرة على الأسواق الخارجية، المواد الأولية، زيادة تشغيل رؤوس الأموال والبحث عن أرباح ضخمة ذات ضرائب أقل، فضلا عن دوافع استراتيجية أخرى خفية، أما الفاعل الثاني يتمثل في الدول المضيفة باعتبار الإستثمار الأجنبي المباشر مجالا واسعا لتمويل رغبتها في زيادة معدلات التنمية وتطوير صناعاتها المحلية وفتح الأسواق الخارجية أمام منتجاتها، بالإضافة إلى الحصول على التكنولوجيا الجديدة وزيادة التشغيل؛

لذلك تسعى البلدان إلى تقديم مناخ استثماري جذاب وبيئة ملائمة لاستقطاب تلك الإستثمارات، تطلعا لآثار مستهدفة على اقتصادياتها، وبالرغم من أن العديد منها تزايدت تدفقات استثماراتها الأجنبية إلا أنها تبقى تحت مستوى تطلعاتها، وحسب العديد من الدراسات التجريبية فإن آثار تلك الإستثمارات غالبا ما تكون سلبية على المجتمع والبيئة، فضلا عن نهب ثرواتها وزيادة أعباء المديونية الخارجية.

إن أحد القرارات التي تواجه البلدان النامية خاصة؛ هو ترشيد استقطاب الإستثمارات الأجنبية والوقوف حول المزايا والتحفيزات المقدمة لتحسين البيئة الاستثمارية، واعتماد أساليب ذات جدوى إقتصادية وتحديد القطاعات ذات الأولوية في التنمية؛ والتي من شأنها زيادة الدخل والقضاء على الفقر في إطار استراتيجية شاملة لكل القطاعات لتطوير أداءها، ومن هنا كان لزاما على الدول المضيفة القيام بدراسات جدوى حول مدى بلوغ الأهداف المنتظرة، إذ أن تدفق الإستثمارات الأجنبية لا يعد مؤشرا موجبا بحد ذاته خاصة في ظل دوافع الشركات الأجنبية.

## الفصل الثاني:

الإطار المفاهيمي للصادرات ومحدداتها



تمهيد:

تعتبر التجارة الدولية الحلقة الأولى للرباط الاقتصادي بين الدول، إذ أنها تلبي حاجات ورغبات الإنسان، وتغطي النقص في الموارد والخدمات بما يكافئ تصريف الفوائض بين تلك الدول التي تدخل في التجارة الدولية، وتعتبر منفذا أساسيا لزيادة الدخل وتحسين استغلال الموارد الطبيعية والبشرية المؤهلة ومختلف القدرات التقنية والمعرفية وتوجيهها إلى زيادة السيطرة على المنافذ الدولية للتجارة والخدمات ومحاولة توسيع النطاق الجغرافي للسيطرة؛ بما يخدم مصالح الدول الاقتصادية والإستراتيجية.

إن الأهمية المتزايدة للتجارة الدولية تعدت حدود التبادل التجاري للمنتجات ليلبغ جميع السياسات الاجتماعية البيئية والسياسية والأمنية وغيرها، مما جعلها محل صراع خفي بين الدول يظهر للعلن أحيانا من خلال السياسات التجارية المنتهجة لحماية المنتج المحلي من جهة ورغبة في نمو الصادرات من جهة أخرى، وهذا ليس وليد عصرنا الحديث حيث كان ومنذ الأزل؛ ما شكل مادة جذب لدى المفكرين والفلاسفة لدراستها ومحاولة تفسيرها على أسس علمية وفنية، والوصول إلى وعاء معرفي ينظر للممارسات التي يمكن لها أن تؤدي إلى توليفة مثلى في التبادل التجاري لزيادة العوائد؛

من خلال ذلك تطورت التجارة من مجرد فعل لتحقيق الحاجات والإشباع وزيادة الدخل إلى علم يدرس تأثيرات مختلف العوامل الاقتصادية والغير اقتصادية في زيادة التصدير كهدف لمختلف الدول خاصة النامية منها، بينما تختلف تلك الأهداف عند الدول المتطورة إلى الحفاظ على بقائها في الصدارة والسيطرة على مختلف منابع الموارد والتكنولوجيا المتطورة.

انطلاقا مما سبق تنشأ العديد من المفاهيم والأطر التي ينبغي التطرق لها لفهم مداخل التأثير على تنمية التجارة الخارجية خاصة ما تعلق بالصادرات؛ وعليه قامت الدراسة ببلورة المباحث التالية:

المبحث الأول: الأساليب التجارية كأداة للتأثير على سياسة التجارة الدولية؛

المبحث الثاني: الصادرات؛ أنواعها واستراتيجياتها وعلاقتها مع ميزان المدفوعات؛

المبحث الثالث: التأسيس النظري للصادرات؛

المبحث الرابع: المحددات الأساسية لحركة الصادرات وتأثيرات الاستثمار الأجنبي المباشر.

## المبحث الأول: الأساليب التجارية كأداة لإدارة السياسة التجارية الدولية:

تعود بدايات التجارة الدولية في سياقها التاريخي إلى اللحظة التي بدأت فيها المجتمعات في التواصل فيما بينهم، إذ كانوا قبل ذلك يحاولون إنتاج جميع احتياجاته ومع تطور الحضارات ونشأة المدن زادت تلك الاحتياجات ما أدى إلى نقص أو عجز في تلبيةها، وقد وجدوا غايتهم تلك من خلال التبادلات الخارجية التي كانت عن طريق المقايضة لتتطور مع تطور الحاجات إلى عمليات تجارية أكثر تعقيداً. ومن خلال هذا المبحث سوف نتعرف أكثر على موضوع التجارة الخارجية وعوامل التأثير بها.

### المطلب الأول: ماهية التجارة الدولية والعوامل المؤثرة فيها ومؤشرات قياسها:

تتميز مفاهيم التجارة الدولية بالتنوع وتختلف باختلاف الآراء الاقتصادية إلا أنها تصب في تفكير واحد؛ هذا التنوع يصنع الفارق في اختيار المؤشر الذي يمكن استعماله في قياس أثرها والنتائج التي تسعى الدول إلى تحقيقها.

### الفرع الأول: مفهوم التجارة الدولية:

تعتبر التجارة الخارجية النوع الأول من تلك الأعمال الدولية التي تقوم بها معظم الشركات لانخفاض المخاطر على مواردها، وتعرف في شكلها التقليدي على أنها تبادل السلع والخدمات عبر الحدود الوطنية (Belay, 2009, p. 7) ، فيما يذهب آخرون إلى تعريفها على نحو بسيط للغاية وهو "أنها عبارة عن تبادل السلع والخدمات بين الشعوب" (الجوعاني، 2005، صفحة 416).

### أولاً: تعريف التجارة الدولية:

تعرف التجارة الدولية على أنها:

1- عبارة عن عملية إستيراد وتصدير تقوم بها الدولة، سواء كانت هذه العمليات منظورة أو غير منظورة، كما تمثل أنشطة التبادل التجاري للسلع والخدمات بين دول العالم المختلفة من أجل تحقيق المنافع المتبادلة بين الدول (المشهداني، 2017، صفحة 11).

2- المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، وتنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة (العصار، 2000، صفحة 11)، بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل (حمدي، 2000، صفحة 13).

3- حركة السلع والخدمات من الداخل أو من الخارج؛ مما يؤدي إلى تدفق العملات الأجنبية عبر الحدود، وهي من أهم العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية للبلدان في جميع أنحاء العالم؛ لذلك يتم وضع العديد من القوانين لتنظيم وتهيئة البيئة اللازمة لنمو تلك الحركة بشكل منظم (Gopal, 2006, p. 2).

4- تشير إلى نقل السلع والخدمات التي تشمل السلع الرأسمالية من بلد إلى آخر، حيث تمثل حصة كبيرة من الناتج المحلي الإجمالي، وتتميز عن التجارة المحلية بأنها أكثر تكلفة؛ لوجود تكاليف إضافية مثل الرسوم الجمركية وتكاليف النقل، وتكاليف

أخرى مرتبطة بالاختلافات بين البلدان مثل اللغة أو النظام القانوني أو الثقافة (Danjuma, Habakuk, & Amos, 2014, p. 26).

ويخضع مصطلح "التجارة الدولية" شأنه في ذلك شأن الكثير من مصطلحات العلوم الاجتماعية لتباين كبير حول مضمونه والصور التي يتألف منها حتى يكون جامعا ومانعا؛ وعموما يمكن التفرقة بين (كرمية و جامع، 2019، الصفحات 270-271):

أ- المعنى الأول: الذي يضم كل من الصادرات والواردات المنظورة والغير المنظورة؛

ب- المعنى الثاني: الذي يظم كل من:

- الصادرات والواردات المنظورة المادية (السلع)؛
- الصادرات والواردات الغير المنظورة اللامادية (الخدمات)؛
- الهجرة الدولية أي انتقال العمالة عبر الحدود السياسية؛
- الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

وهناك من الاقتصاديون الذين يفرقون بين معنيين: الأول ضيق النطاق ويدعى "التجارة الخارجية Foreign Trade" أما الثاني واسع النطاق بمصطلح "التجارة الدولية International Trade" (عفيفي سامي، 1993، صفحة 36) حيث يضاف إلى ما سبق كل ما يترتب عن تلك الحركة الدولية من عمليات مرتبطة بها بشكل مباشر أو غير مباشر مثل عمليات النقل والتأمين والخدمات الأخرى.

يلاحظ من التعاريف السابقة للتجارة الدولية أنها تتركز حول مجموعة من العناصر التالية:

- وجود بلدين مختلفين (اختلاف الحدود السياسية والتشريعات والشعوب)؛
  - حركة السلع والخدمات (منظورة وغير منظورة) وتتضمن سلع استهلاكية أو إنتاجية؛
  - تدفقات مالية وتسوية المبادلات التجارية وتتضمن (رؤوس الأموال، قروض دولية، عوائد ومدفوعات التجارة الخارجية)؛
  - اختلاف الحدود السياسية يستدعى وجود روابط كالنقل والاتصالات والتأمينات وغيرها من الخدمات المرافقة.
- وتلخيصا لما سبق نعرف التجارة الدولية على أنها حركة السلع والخدمات المنظورة والغير منظورة عبر الحدود السياسية والإقليمية؛ والتي تصاحبها عمليات مالية متعلقة بتسوية آثار تلك الحركة التجارية من جهة، ومن جهة أخرى تدفقات رؤوس المال بغرض الاستثمار في التجارة أو مختلف العمليات المرافقة لها لتحقيق الأرباح، وهذا كله تحت إطار قانوني منظم للعملية.

ثانيا: أهمية التجارة الدولية:

التجارة الدولية ليست وليدة العصر الحديث إذ أن التاريخ سجل العديد من الحركات بين مصر الفرعونية وبلاد الحبشة والسفن التجارية الفينيقية وبين الغرب والشرق عبر طريق الحرير، ورحلة الشتاء والصيف وغيرهم، واعتبر نموها مؤشرا إيجابيا للتنمية الاقتصادية وتحسين الدخل، إذ أن أهميتها تنبع من مبدأين أساسيين هما ندرة الموارد والتخصص، وتفسر من خلال النقاط التالية:

- تعتبر من الأساليب التقنية المستخدمة في تقليل تكلفة الإنتاج بأسعار أقل؛

- تمكين الشركات من الحصول على موارد غير متوفرة محليا؛
- تساهم في نمو الوظائف وزيادة العمالة من خلال زيادة الإنتاج المحلي لتلبية الطلب الأجنبي، والعكس من ذلك عند زيادة الواردات (Belay, 2009, p. 8).
- الاستفادة من مزايا تنقل رؤوس الأموال للبلدان التي تعاني من النقص في التمويل؛
- إمكانية إنتقال العمالة من بلد لآخر بما فيها العمالة الفنية والحرفية المدربة؛
- تعد مصدرا للمستلزمات المادية اللازمة لإحداث التنمية الاقتصادية من سلع رأسمالية وآلات ومعدات مواد خام ومواد نصف مصنعة؛
- تنقل الاقتصاد من حالة الاقتصاد المعيشي إلى حالة الاقتصاد النقدي من خلال فتح أسواق جديدة أمام المنتجات المحلية مما يساعد على رفع مستوى المعيشة؛
- تعتبر وسيلة لنشر المهارات ونشر المعرفة التكنولوجية المتقدمة إلى البلدان النامية والفقيرة؛
- تعمل على رفع مستوى معيشة الأفراد وارتقاء مستوى الرفاهية من خلال توفير السلع المختلفة التي لا تتوفر في اقتصادياتهم عن طريق استيراد تلك السلع (مندور ش.، 2015، صفحة 77).
- تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص والتقسيم الدولي للعمل وتعزيز عملية التنمية الشاملة؛
- تصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلي وتحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب؛
- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات؛
- اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية (خالد، 2014، الصفحات 219-220).
- تحسين أوضاع الميزان التجاري للعديد من الدول وما لذلك من أثر في تحسن ميزان المدفوعات؛
- سيادة الاستقرار في العالم من خلال زيادة التشابك والتداخل بين الاقتصاديات المختلفة، وما لذلك من أثر في الحد من الصراعات الإقليمية والدولية (كرمية و جامع، 2019، صفحة 271).

#### الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في التجارة الدولية ومؤشرات قياسها:

- تدخل التجارة الدولية جميع نواحي الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية وغيرها، لذلك فإن تأثيرها يشمل جميع تلك المجالات، وعليه فإن الحكومات تسعى إلى تفعيلها للحصول على نتائج تتوافق مع أهدافها.
- أولا: العوامل المؤثرة في التجارة الدولية:**

تنقسم هاته العوامل إلى ثلاثة أقسام أساسية:

- 1- **عوامل اقتصادية:** نظرا لتأثيرها المباشر في تكلفة المخرجات التي هي محل المنافسة الدولية فهي تعتبر من بين أهم العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية وتشمل (قلوح و بن ابراهيم، 2019، صفحة 6):

أ- التكاليف والأسعار: يتحدد السعر الدولي للمنتج بناء على التكاليف المحلية للموارد زائد تكاليف النقل والخدمات المرافقة؛ وعليه يتحدد الطلب على المنتجات.

ب- الرواج الاقتصادي: هو الحالة التي يكون فيها انتعاش اقتصادي؛ فتزداد قوة التجارة الخارجية على إثر قوة الإنتاج ويمكن أن تكون حالة عرضية أو موسمية، وعلى عكس ذلك يمكن أن يكون هناك كساد اقتصادي.

ج- التمويل ومؤسسات الضمان الدولية: يعتمد التبادل التجاري الدولي على التمويل عن طريق البنوك والمؤسسات المالية، وكذا وكالات ضمان التصدير والاستيراد؛ إذ تعتبر هذه الأخيرة الضامن على إتمام الأداءات المالية المستحقة.

## 2- عوامل غير اقتصادية:

أ- التشريع والتنظيم الإداري: يخضع نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم إلى تشريعات ولوائح ترسمها أجهزة الدولة، تعمل على تنفيذه بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى العالمي، ويمكن أن تنجر عن هذه القوانين إجراءات بيروقراطية أو تسهيلات تشجع التبادل التجاري بصفة عامة (حمدي، 2000، صفحة 22)، وهذا ما يندرج تحت السياسة التجارية للدولة الناتجة عن الإستراتيجية العامة للإقتصاد.

ب- النمو الديمغرافي وأذواق المستهلكين: يعتبر عامل الكثافة السكانية من بين المؤثرات على زيادة التبادل التجاري من عدمه، فكلما زاد عدد السكان زاد الطلب على السلع والخدمات مما يؤدي إلى زيادة الحركة التجارية، من جهة أخرى تؤثر أذواق المستهلكين وعاداتهم، والديانة ودرجة التقدم العلمي والاتجاهات الثقافية في كمية واتجاه الاستهلاك (محمد إبراهيم، 2009، صفحة 55).

ج- الاستقرار السياسي والأمني: يلعب دوراً أساسياً في قيام التجارة الخارجية؛ فعادة ما يكون الميل للتعامل مع الدول المستقرة (وفا، 2000، صفحة 15)، زيادة على ذلك فإن المنتجات الرائدة وقت الاستقرار ليست نفسها وقت الحروب والأزمات مما ينعكس على التجارة والإنتاج.

## ثانياً: قياس أهمية التجارة الخارجية (الوسائل والمؤشرات):

يأخذ التحليل الاقتصادي مجموعة من المقاييس لتحديد درجة تأثير التجارة الخارجية لبلد ما وعلاقته بالمحيط التجاري الخارجي، كما تبين أيضاً الأداء العام للاقتصاد ودرجة الحرية التجارية وأهميته في النمو.

1- متوسط نصيب الفرد من التجارة الخارجية: إن متوسط ما يحصل عليه الفرد الواحد من مجموع تجارة الدولة الخارجية يقاس من خلال العلاقة التالية:

$$\text{نصيب الفرد الواحد} = \frac{\text{قيمة الواردات} + \text{قيمة الصادرات}}{\text{عدد السكان}}$$

يبين هذا المؤشر مدى مساهمة التجارة الخارجية في حياة الفرد، ومن خلاله يمكن مقارنة المتوسطات بين دول مختلفة لتبين مدى ارتباطها بالتجارة الخارجية (شقيري، 2012، صفحة 27).

2- مؤشر الإنكشاف التجاري (الإنفتاح التجاري): يوضح القيمة النسبية لقيم الصادرات والواردات تجاه الناتج المحلي الإجمالي، فكلما كان الاقتصاد متأثراً بالتبادل التجاري الدولي كانت قيمة هذا المؤشر مرتفعة، كما يحدد الترتيب الدولي له كمؤشر قياس لمناخ الاستثمار الأجنبي. ويحسب بالصيغة الرياضية التالية (جواب الله و شريط، 2018، صفحة 182):

$$E = \frac{(X + M)/2}{\text{PIB}} \times 100$$

حيث:

- M : الواردات

- X : الصادرات

- PIB: الناتج الداخلي الخام

3- متوسط الميل للاستيراد: هو القيمة النسبية للواردات تجاه الدخل القومي، يعطي صورة حول مدى تبعية الإنتاج القومي للإنتاج العالمي ويقاس من خلال العلاقة التالية:

$$\text{متوسط الميل للاستيراد} = \frac{\text{قيمة الواردات}}{\text{قيمة الدخل القومي}} \times 100$$

حيث إذا كان متوسط الميل للاستيراد كبيراً دل ذلك على أن هذه الدولة تعتمد على الواردات بشكل كبير كي تعيش، إلا أن ذلك لا يعني فقر الدولة أو غناها (شقيري، 2012، صفحة 27).

4- التركيب السلعي والتوزيع الجغرافي للصادرات والواردات: يعبر التركيب السلعي للصادرات عن طبيعة التركيب الهيكلي للاقتصاد الوطني، فكلما تنوعت مكوناته السلعية وتوزعت أهميتها النسبية على أكبر عدد من السلع المصدرة دلت على تطور الهيكل الإنتاجي وقلة المخاطر التي تواجهها صادرات الدولة في الحصول على العوائد، بينما يعبر التوزيع الجغرافي لها عن وجهتها نحو الأسواق الخارجية، فكلما تركزت الصادرات في أسواق محددة ارتباطاً بتصاعد درجة تركيزها السلعي دلت على حالة التبعية للاقتصاد الوطني، كما يبنى تحليل مكونات الواردات على أساس تبعية السلع المستوردة للقطاعات الإنتاجية وكذا تحديد العلاقة بين هذه المكونات السلعية القطاعية والصادرات في إمكانية حساب الموازين السلعية لهذه القطاعات ووضع هذه الواردات في خدمة التنمية المحلية، بينما يعبر التوزيع الجغرافي للواردات عن التركز في أسواق محددة ارتباطاً بدرجة تركيزها السلعي وهو دليل على حالة التبعية للاقتصاد الوطني (بن زيدان، 2011-2012، صفحة 15).

5- نسبة التبادل: هذه النسبة تعرّف العلاقة بين الصادرات والواردات، وتحسب باستخدام مستوى الأسعار أو الرقم القياسي<sup>(1)</sup> بأي من العلاقتين التاليتين:

$\text{ب. نسبة التبادل} = \frac{\text{الرقم القياسي لأسعار الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الواردات}}$	$\text{أ. نسبة التبادل} = \frac{\text{مستوى أسعار الصادرات}}{\text{مستوى أسعار الواردات}}$
--	--

إن نسبة التبادل هي مقدار القوة الشرائية للدولة بالنسبة للخارج، فإذا كانت النسبة أكبر من واحد صحيح كان ذلك في صالح الدولة ومنه تبين مدى سيطرة الصادرات على الواردات (شقيري، 2012، صفحة 27).

#### المطلب الثاني: السياسة التجارية الدولية:

إن التجارة الدولية جزء مهم من المنظومة الاقتصادية للدولة والعصب المحرك لها، إذ لا يمكن تحقيق الرفاهية والاستفادة من الموارد بشكل أمثل في بيئة مغلقة دون التداول خارج الحدود، لذلك تحاول كل دولة إيجاد مزيج من نظم وسياسة تجارية تتوافق مع مواردها وأهدافها الاقتصادية.

#### الفرع الأول: مفهوم السياسة التجارية الدولية:

تتخذ الدول مجموعة من السياسات والإجراءات لتوجيه تجارتها لتحقيق أهداف محددة تناوّلها في ما يلي:

#### أولاً: تعريف السياسة التجارية الدولية:

هي مجموعة من القواعد والأساليب والأدوات والإجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الدولية (الرفيق، 2012، صفحة 172)؛ من خلال مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تستخدمها للتحكم والسيطرة على معاملاتها مع مختلف دول العالم، والتي تعمل على تحرير أو تقييد الأنشطة التجارية الخارجية من العقوبات المختلفة التي تواجهه (السريتي، 2009، صفحة 11)، مما يحدد ويعبر عن اختيار الدولة واتجاهها في العلاقات التجارية الدولية سواء كانت بالحرية أم الحماية (الحصري، 2010، صفحة 103)، بهدف تعظيم العائد من مختلف تلك التعاملات وفي إطار تحقيق التوازن الخارجي ضمن منظومة متكاملة لتحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع خلال فترة زمنية معينة (الرفيق، 2012، صفحة 172).

<sup>1</sup> تعريف بعض المصطلحات:

- **الرقم القياسي:** هو مؤشر لقياس التغير في القيمة الكلية لسنة معينة بالمقارنة بالقيمة المناظرة لها في سنة الأساس.
  - **سنة الأساس:** هي السنة أو الفترة التي تنسب أسعار سنة المقارنة أو فترة المقارنة بأسعارها، ويراعى عند اختيار سنة الأساس أن تكون فترة عادية تتميز بالاستقرار وبعدها عن الظروف الشاذة مثل الأزمات الاقتصادية والحروب وأن تكون قريبة نسبياً من فترة المقارنة وعادة ما تكون اثني عشر شهراً ويمكن أن تأخذ على أساس ثابت أو متحرك بحيث تنسب أسعارها للأسعار السابقة لها فقط.
  - **سنة المقارنة:** وهي السنة أو الفترة التي تنسب أسعارها لأسعار سنة الأساس بهدف قياس التغير في الأسعار.
- لمزيد من المعلومات اطلع على: الهيئة العامة للإحصاء، نشرة منهجية الأرقام القياسية للتجارة الخارجية، السعودية، 2016.

ثانياً: أهداف وعوامل السياسة التجارية:

تعتبر السياسة التجارية واحدة من الأدوات الاقتصادية العديدة لتحقيق النمو الاقتصادي، إذ يكمن الهدف الأساسي منها في تحقيق التوازن التجاري الخارجي من خلال تعزيز الصادرات وتقييد الواردات بالموازاة مع مستوى النقد الأجنبي المتاح؛ حيث أن ندرة المدخلات المحلية يمكن معالجتها من خلال الاستيراد لتحقيق الرفاهية المطلوبة، الأمر الذي يؤدي إلى فجوة سالبة على المدى الطويل إذا لم يكن لتلك الواردات ما يقابلها من الصادرات، مما يدفع الدول لتغطيتها من خلال الاقتراض أو المساعدات الخارجية؛ لذلك تأتي السياسة التجارية الدولية لتصحيح الوضع بإيجاد الأدوات والتقنيات الفعالة لترويج الصادرات وإدارة الواردات (Gopal, 2006, p. 2)؛ كما تندرج تحت هذا الهدف أهداف فرعية تتمثل فيما يلي:

- 1- تشجيع الاستثمار من أجل التصدير وحماية الاقتصاد المحلي من سياسات الإغراق؛
  - 2- التعامل مع التقلبات الخارجية المؤثرة في الاقتصاد القومي؛
  - 3- إيجاد آلية للتكيف مع التحولات الاقتصادية الدولية؛
  - 4- التأثير على العمالة ومستوى التشغيل في الاقتصاد القومي (الرفيق، 2012، الصفحات 173-175).
  - 5- آلية لخلق موارد مالية لخزينة الدولة وتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات؛
  - 6- حماية الإنتاج الوطني والصناعات الناشئة من المنافسة الأجنبية (عايب، 2010، صفحة 77).
- وتتحكم في ذلك العديد من العوامل المحددة للتوجهات الإستراتيجية للسياسة الاقتصادية نحو الحماية أو الحرية؛ نذكر منها (هوشيار، 2006، صفحة 383):

- 1- النظام الاقتصادي السائد وفلسفة الدول السياسية؛
- 2- مرونة الجهاز الإنتاجي والقدرات التنافسية الذاتية على المبادرة والابتكار؛
- 3- درجة حساسية الاقتصاد المحلي تجاه تغيرات القطاع الخارجي؛
- 4- تطور المعلومات ومستوى انتشارها؛
- 5- الأطر التنظيمية للعلاقات الدولية.

الفرع الثاني: نظم السياسة التجارية الخارجية كأداة لتوجيه التجارة الدولية:

تتحكم الدول في تحقيق الأهداف الإستراتيجية المسطرة في سياستها الاقتصادية العامة إلى تحديد سياستها التجارية الخارجية، فهي غالباً ما تأخذ منهجاً وسطياً في تحديد الأسلوب الأمثل لتجارها الدولية، فلا هو حماية مطلقة ولا حرية مفرطة، فنظرياً يمكن تحديد تلك النظم على النحو التالي:



أولاً: نظام الحماية التجارية (الحماية):

يقصد بها تبني الدولة لمجموعة من القوانين والتشريعات والقيام بإجراءات قصد حماية المنتجات أو أسواقها المحلية من المنافسين الأجانب، بالتالي تقييد ممارسات التجارة الحرة وحرية المنافسة، لهذا الغرض فإنها تستعمل مجموعة من الأساليب الكمية والنوعية والسعرية لوضع الحد الأقصى للواردات (حشيش و شهاب، 2003، صفحة 235).

ومنه فإن الحماية هي نظام يستخدم سيادة الدولة بطرق متعددة؛ من أجل التأثير على اتجاه المبادلات التجارية الدولية وعلى حجمها أو طرق تسويتها أو كليهما معا.

وكان المذهب الماركنتلي قد دعا إلى تدخل الدولة وفرض الحماية الجوكية لتشجيع الصادرات وتخفيض الواردات لمنع خروج المعادن الثمينة، وبعدهم ألكسندر هاملتون A. Hamilton وفريدريك ليست F. List وغيرهم من المفكرين الاقتصاديين، خاصة في أوقات الحروب التي تزيد من حدة الحماية.

ويستند أنصارها إلى مجموعة من الحجج أهمها:

1- مواجهة سياسة الإغراق المفتعلة والتي تعني بيع المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية بأسعار أقل من الأسعار التي تباع بها في سوق الدولة الأم، وذلك بفرض رسم جمركي على الواردات يساوي الفرق بين سعر البيع في السوق المحلي وسعر البيع في الدولة الأم؛

2- يلزم الدولة الحصول على موارد مالية منتظمة خاصة من خلال الرسوم الجمركية، حتى تتمكن من القيام بمهامها المختلفة؛

3- حماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية المتوفرة على خبرة من الوجهة الفنية، وثقة في التعامل من الوجهتين التسويقية والائتمانية؛

4- وضع وتحديد تعريف جمركية مثلى للصناعة والسوق في الدولة؛

5- تقييد الواردات يدفع بالمستهلك في تحويل إنفاقه من السلع الأجنبية إلى البدائل المحلية (خالد، 2014، صفحة 224).

6- تحقيق أهداف استراتيجية خاصة فيما تعلق بالأمن الاقتصادي والعسكري والغذائي، مع توفير حد أدنى محليا ولو كانت تكاليفه مرتفعة؛

7- تؤدي إلى زيادة جذب رؤوس الأموال الأجنبية وزيادة العمالة في المجتمع (عبد الحميد، 2003، صفحة 133).

8- تؤدي الحماية دورا في جذب عوامل الإنتاج ومزايا القوة لدى الشركات المتعددة الجنسيات.

ثانياً: نظام الحرية التجارية:

هي "مجموعة القواعد والإجراءات والتدابير التي تعمل على إزالة أو تخفيض القيود المباشرة أو غير المباشرة، الكمية وغير الكمية، التعريفية وغير التعريفية، لتعمل على تدفق التجارة الدولية عبر الحدود لتحقيق أهداف اقتصادية معينة" (عبد الحميد، 2003، صفحة 133).

ومفهوم آخر هو الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة كمؤثر في العلاقات الاقتصادية التجارية الدولية، حيث يضمن هذا الوضع حرية تدفق السلع والخدمات من الناحية الكمية والسعرية، وقد نادى آدم سميث في كتابه ثروة الأمم (1776) إلى ترك

المبادرة الفردية وتحرير المنافسة من القيود إلى تجارة دولية حرة والتي تزامنت مع ظهور الثورة الصناعية، ثم بعده كل من دفيد ريكاردو وجون ستيوارت مل وباقي الاقتصاديين الكلاسيك والنيوكلاسيك الذين بنوا نظرياتهم على مبادئ الحرية التجارية، لتأتي بعدها اتفاقيات الجات كنواة للعولمة التجارية الحالية في صورة منظمة التجارة الدولية WTO.

ويستند أنصار هذا النظام إلى مجموعة من الحجج نذكر أهمها في النقاط التالية:

1- تؤدي تدخلات الدولة الاقتصادية إلى إلغاء دور الأسعار في الأسواق وبالتالي تصبح هاته الأخيرة عاجزة عن إعطاء صورة واضحة حول المنتج وخصائصه؛

2- تدخلات الدولة تحوّل القدرة الفعلية للمؤسسات عن طريق آليات الدعم المختلفة، وتؤدي إلى تشويه المنافسة بين الشركات المحلية والأجنبية مما يعود بالسلب على تطور الإنتاج ورفاهية المستهلك؛

3- الحرية التجارية تتيح الاستفادة من مزايا تقسيم العمل الدولي والتخصص الجغرافي، وهذا يعتمد على مدى اتساق السوق؛ فكلما كانت واسعة وشاملة لعدد كبير من الدول زاد التخصص في العمل؛

4- توفّر الدول المتخلفة على نسب متباينة لعوامل الإنتاج يساعد على تخفيض نفقات الإنتاج النسبية عند قيام التبادل الدولي؛

5- توليد الصرف الأجنبي اللازم لتلبية الاحتياجات الداخلية للشعوب من السلع الأجنبية كالغذاء؛

6- يساهم في إرساء السلام والأمن في العالم من خلال إحلال المنافسة التجارية بدلا من الصراعات العسكرية (زير مي، 2016، صفحة 52).

7- يعمل تحرير سياسات البلد المضيف نحو التجارة والاستثمار وتطورات التكنولوجيا وتنظيمات سلاسل الإنتاج العالمية داخل الشركات المتعددة الجنسيات؛ على جعل السياسات التجارية في البلدان الأصلية والمضيفة متناسقة على حد كبير، لتصبح محددات أساسية في التأثير على حجم الأسواق مما ينقل تأثيره على إنتاج الشركات المحلية، وبصورة أخرى فهي تؤثر على مناخ الاستثمار الأجنبي والمحلي على حد سواء (OECD, 2012, p. 2).

8- الرسوم الجمركية تؤدي إلى تخفيض فوائد التجارة الدولية على الشعوب وإلغاء التأثيرات المرغوبة من اقتصاديات الحجم الكبير المنخفضة التكاليف؛

9- الحرية التجارية تعمل على جذب رأس المال الأجنبي والخبرة المصاحبة له ودوره في الإنتاج الكبير، مما يدعم نمو الاقتصاد المحلي. من خلال التطرق إلى نظم السياسة التجارية نجد أنها تقدم حجج مؤسّسة تهدف في جميع الأحوال إلى مصلحة الإقتصاد المحلي، فالحمائية تجد أنه يجب مرافقة الشركات المحلية والصناعات الناشئة وتوفير الجو الملائم لتطوير نفسها للوصول إلى منتج ذو تنافسية في الأسواق الدولية، لذلك تأخذ مجموعة من الأدوات أهمها الرسوم الجمركية العالية وتراخيص الاستيراد والحصص أو منعه نهائيا، وفي ظل محدودية الإنتاج المحلي كما ونوعا فإنه يخلق فجوة بين العرض المحلي والطلب ما يدفع بالأسعار إلى الارتفاع، ومن ناحية أخرى خسارة إشباع المستهلك لمزايا السلع المستوردة ذات الجودة العالية، مما يجعل أرباح المنتج غير مبررة اقتصاديا؛ ومنه فإن ممارسة الدولة للحمائية يجب أن تكون وفق شروط وضوابط من أهمها:

- تحديد المجالات التي يجب دعمها وتحفيزها من خلال السياسة المقترحة والتي غالباً ما تمثل قطاعات استراتيجية، أو تلك التي لها وبرة نسبية في عوامل الإنتاج؛
  - تحديد جدول زمني لبلوغ أهداف محددة للمنتجات المستهدفة وفق الشروط المطلوبة؛
  - دعم الحماية بسياسات أخرى مكاملة ومرافقة لتطوير المنتج بدل الاستمرار في حمايته لمدة طويلة؛
  - الحماية توفر جو احتكاري للمنتجين المحليين لذا وجب مراقبتهم لحماية المستهلك.
- لذلك نادى أصحاب الحرية التجارية إلى عدم تدخل الدولة بتقييد التبادل التجاري، لوضع حد للاحتكار وتفعيل آليات المنافسة بين الشركات المحلية والأجنبية ذات الكفاءة العالية؛ ما يجبرها على تطوير منتجاتها، وبالرغم من أفضلية المنتج المحلي بحكم الدافع الثقافي والوطني للمستهلك إلا أن الجودة والسعر لها تأثير أكبر، ومنه تصبح الشركات الوطنية محل إقصاء تدريجي من السوق.

وقد سعت الدول الصناعية إلى تحرير التجارة الدولية من القيود الكمية والغير كمية خلال اتفاقيات الجات ثم منظمة التجارة الدولية ونادت إلى المنافسة الدولية الحرة والأسواق المفتوحة بدعوى الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير ودعم الدول النامية لتصرف منتجاتها وتحسين معدلات النمو فيها، إلا أن السلوكيات المنتهجة من قبلها تنطوي على خرق تلك الاتفاقيات بما يناسب مصالحها بطرق مبتكرة والتي اصطلح عليها بالإجراءات الحمائية الرمادية (قابل، 2008، صفحة 35)، والتي غالباً ما تتجسد في الشروط التقنية والصحية والتكنولوجية التي لا تقوى عليها البلدان النامية، ما يخلق فجوة مستدامة بينهما وبالتالي تصبح في سباق لا متناهي نحو زيادة صادراتها وتخفيض العجز في الميزان التجاري.

ومنه فإن على صانعي السياسات ومتخذي القرار دراسة الجدوى لمختلف الإجراءات والتوفيق بين منهجي الحرية والحماية ومدى كفاءتها في تحقيق أهداف التنمية ولأي مدى يمكن للسياسة التجارية دعم الصادرات، والأخذ بالحسبان الإجراءات المماثلة من العالم الخارجي في ضل الإنتاج المعولم للشركات المتعددة الجنسيات، وشروط الهيئات الدولية للتمويل والتجارة.

### المطلب الثالث: أساليب السياسة التجارية:

تعتمد الدولة في تنظيم التجارة الخارجية على مجموعة من السياسات والأدوات التي تمكن من إدارتها بشكل مناسب للوصول إلى الأهداف الإستراتيجية للسياسة الاقتصادية، سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة، هذه الأدوات والإجراءات تأخذ ثلاثة أنواع من الأساليب السعريّة، الكمية والتنظيمية:

### الفرع الأول: الأدوات السعريّة (الفنية):

ترتكز الأدوات السعريّة على أدوات متنوعة تنقسم إلى:

#### أولاً: التعريف الجمركية (الرسوم الجمركية):

تعرف على أنها جدول للرسوم التي تفرضها الحكومة على قائمة السلع التي يتم تداولها في التجارة الدولية (Economics Concepts, 2020)، وتصنف على أنها ضريبة غير مباشرة يدفعها المستهلك النهائي للسلع التي تم تبادلها بالفعل أو من المحتمل تبادلها دولياً، قد تكون محددة بقيمة معينة أو قد تكون فردية أو متعددة المراحل وقد تكون نسبة مئوية من

قيمة السلع (Greenaway, 1983, pp. 45-46)، تنقسم بشكل عام إلى ثلاث فئات (Economics Concepts, 2020):

- 1- رسوم العبور: تدعى أيضا برسوم المرور وهي تلك التي تفرض على البضائع العابرة عبر إقليم بلد ما إلى بلد آخر ثالث وتكون تحت المراقبة الجمركية بهدف زيادة الدخل للحكومة؛
- 2- رسوم الاستيراد: تفرض على البضائع التي يتم استيرادها إلى داخل البلد بشكل نهائي، ويتم فرضها بشكل أساسي كمصدر للدخل الحكومي أو لغرض الحماية أو لكليهما.
- 3- رسوم التصدير: تنشأ على البضائع المرسله خارج الدولة، وتعتبر من الضرائب الغير واسعة الاستعمال، حيث يكمن الهدف الأساسي منها حول تقييد خروج بعض المواد الخام النادرة أو ذات البعد الاستراتيجي للبلد في تطوير الصناعات المحلية، وفي بعض الحالات التي يمكن أن تكون البضائع منخفضة التكاليف نسبيا في الأسواق الخارجية وبالتالي تقوم الدولة من الاستفادة منها كمصدر للدخل.

مما سبق فإنه يتم التمييز بين هدفين من فرض الرسوم الجمركية حيث تكون كمورد للخزينة العمومية و/أو كإجراء للحماية. ثانيا: رقابة سعر الصرف وتخفيض قيمة العملة:

بمقتضى نظام الرقابة على الصرف الأجنبي تقوم الدولة باحتكار التعامل في الصرف الأجنبي بيعا وشراء وهي التي تحدد سعر العملة الوطنية في مواجهة العملات الأجنبية الأخرى، وتعتبر سياسة الصرف الأجنبي بصفة مؤكدة على دور الدولة بكل مقوماتها التقليدية وسيادتها وثقلها الإقتصادي على المستوى الدولي (عثمان، 2012، صفحة 67)، وتحقيق أهداف متعددة من خلال نظام الرقابة على العملة ومن أبرزها (مولحسان، 2011، صفحة 31):

- 1- منع تهريب الأموال إلى الخارج؛
- 2- الحصول على موارد مالية للدولة؛
- 3- تحصين الاقتصاد القومي من آثار التقلبات الخارجية؛
- 4- إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات؛
- 5- تنظيم الإشراف على التجارة الخارجية؛
- 6- حماية الصناعات المحلية من المنافسة.

إضافة إلى ذلك تعتبر كمحدد أساسي لقوى السوق في اتخاذ القرارات الاقتصادية من خلال سياسة تخفيض الدولة لقيمة العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية لتحقيق عدد من الأهداف منها تشجيع صادرات البلد وتخفيض الواردات لسد العجز في الميزان التجاري، كما يمكن بذلك أيضا علاج الركود الاقتصادي وزيادة حجم التوظيف، ويتعين على هذه العملية توفر شروط أساسية منها:

- 1- عدم رفع الأسعار الداخلية للسلع المراد تنمية صادراتها؛
- 2- عدم تخفيض الأسعار الداخلية للسلع المراد تقليل استيرادها؛

3- مرونة الطلب على الصادرات والواردات؛

4- عدم قيام الدولة الأجنبية بإجراءات مماثلة مقابل تخفيض العملة للبلد.

ثالثا: الإغراق:

هو بيع سلعة في سوق خارجي بسعر يقل عن تكلفة إنتاجها، وبمفهوم آخر هو بيع السلعة في الأسواق الخارجية بسعر أقل من سعر بيعها في الأسواق المحلية في نفس الوقت وتحت نفس ظروف الإنتاج مع الأخذ بعين الاعتبار تكاليف النقل (عبد الحميد، 2005، صفحة 292).

وهي إحدى الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج بغرض فرض سيطرتها على الأسواق الخارجية، ويتحقق الإغراق على حساب الموارد الخاصة بكل شركة أو على حساب الإعانات الحكومية المقدمة للمصدرين، ويكون:

1- عارضا يفسر ظرف معين للتخلص من سلعة مثلا أو يصادف موسم معين؛

2- قصيرا لتحقيق هدف معين كفتح سوق أو القضاء على منافس؛

3- دائما وهذا النوع يكون غالبا في حالة احتكار (الحصري، 2010، صفحة 127).

كما أنه يعتبر وسيلة مرفوضة دوليا إذ نجد العديد من الدول والمنظمات تضع قوانين وتدابير مضادة لمحاربة هذا الأسلوب لحماية اقتصاداتها.

رابعا: الإعانات (إعانات التصدير):

تدعى أيضا بدعم الصادرات وهي إعانة تدفعها الحكومة لشركة أو فرد يشحن سلعة إلى الخارج (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2018, p. 41)، إما بشكل مباشر ك مبلغ معين من النقود يحدد على أساس قيمي أو على أساس نوعي، وإما بشكل غير مباشر متمثلا في منح المشروع بعض الإمتيازات لتدعيم مركزه المالي، الغرض منها تدعيم قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة نصيبهم منها وذلك بتمكينهم من خفض الأثمان التي يبيعون على أساسها (حسين عوض الله، 2005، صفحة 291)، حيث تزيد قدرتهم إلى الحد الذي يتجاوز فيه السعر المحلي السعر الأجنبي بمقدار الدعم (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2018, p. 241)، وفي المقابل تقوم العديد من الدول الأخرى بالمنافسة بإجراءات مضادة تشمل رسوم إضافية أو دعم مماثل للتقليل من حدة المنافسة الأجنبية وتعزيز مركزها في السوق الدولية، كما لها أن تذهب إلى نزاعات قانونية في الحالات التي تكون اتفاقيات بين البلدان المتنافسة أو في إطار منظمة التجارة العالمية.

**الفرع الثاني: التدابير غير الجمركية (NTMs) Non-Tariff Measures:**

تأثرت العلاقات الاقتصادية الدولية بخصائص العولمة حيث أصبحت أكثر انسجاما في مختلف التدابير السعرية للسياسة التجارية خاصة بعد انضمام معظم الدول في المنظمات الدولية كمنظمة التجارة العالمية أو التكتلات الاقتصادية في سياق تحرير التجارة الخارجية، وبذلك انخفضت تأثيرات الرسوم الجمركية وتقييد الممارسات السعرية؛ ما أدى إلى نشأة منافسة جديدة ارتبطت

أكثر بالاختلافات في السياسات التنظيمية التي تزيد أو تخفض من تكاليف التجارة عبر الحدود، واصطلح عليها باسم التدابير غير الجمركية أو غير تعريفية.

**أولاً: تعريف التدابير غير جمركية:**

تعرف بشكل عام على أنها إجراءات سياسية بخلاف التعريفات الجمركية العادية التي يمكن أن تؤدي تأثيرا اقتصاديا على التجارة الدولية في السلع من حيث تغيير الكميات المتداولة أو أسعارها أو تغييرها معا (Unctad, 2019, p. V). وقد بذل فريق من الخبراء الدوليين جهودا لتحديد التدابير غير جمركية وتبسيط تصنيفاتها وجمع البيانات للسلع بتنسيق من الأونكتاد حيث تكون هذا الفريق من المنظمات التالية: منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة، صندوق النقد الدولي، مركز التجارة الدولية، منظمه التعاون الاقتصادي والتنمية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، البنك الدولي، منظمة التجارة العالمية.

**ثانياً: تصنيف التدابير الغير جمركية:**

تم تقسيم التدابير الغير جمركية من قبل العديد من الباحثين إلى ثلاثة أنواع (القيود الكمية، القيود النقدية، القيود الفنية والإدارية) وقد أخذت هاته الدراسة ما نتج عن مجموعة الخبراء والمنظمات الدولية من تصنيف شامل لمختلف الإجراءات التي قد تصادف عمليات التجارة الدولية، نشرته الانكتاد لأول مرة عام 2006 وقد تم تحسينه إلى غاية سنة 2019 كما يرد في الجدول الموالي:

الجدول رقم (02-01): تصنيف التدابير غير الجمركية

		الواردات
التدابير التقنية	A - تدابير الصحة والصحة النباتية (مثل شهادة سلامة الأغذية ومنع تفشي الأمراض).	الواردات
	B - الحواجز التقنية للتجارة (مثل مواصفات المنتج، الوسم، حماية البيئة، الأمن القومي).	
	C - التفتيش قبل الشحن والإجراءات الرسمية الأخرى.	
التدابير الغير تقنية	D - تدابير الحماية التجارية الطارئة (من الممارسات الغير مشروعة بالتجارة الدولية).	
	E - ترخيص الاستيراد، الحصص، المحظورات، وتدابير مراقبة الكمية وغيرها من القيود التي لا تشمل تدابير الصحة والصحة النباتية أو التدابير المتعلقة بالحواجز التقنية أمام التجارة.	
	F - تدابير مراقبة الأسعار، بما في ذلك الضرائب والرسوم الإضافية.	
	G - تدابير مالية (مثل شروط الدفع وتنظيم النقد الأجنبي).	
	H - التدابير التي تؤثر على المنافسة (الاحتكار، التجارة الحكومية، وكالات الاستيراد الوحيدة، منح عقود التأمين أو عقود النقل لمؤسسات وطنية حصراً).	
	I - تدابير الاستثمار المتعلقة بالتجارة (اشتراط محتوى معين أو اتصال الاستثمار بالتصدير).	
	J - قيود التوزيع (شروط التوزيع للمستوردات).	
	K - قيود على خدمات ما بعد البيع.	
	L - الإعانات وأشكال الدعم الأخرى.	
	M - قيود المشتريات الحكومية (الصفقات العمومية أو مناقصات التموين).	
	N - الملكية الفكرية.	
	O - قواعد المنشأ.	
الصادرات	P - التدابير المتعلقة بالتصدير (ضرائب، حصص، منع).	

Source: (Unctad, 2019, p. vii)

وبما أنها تشير إلى تدابير السياسة الحكومية فإنها مرتبطة بشكل مباشر بتشريعات ولوائح حكومية رسمية للدولة، أو بشكل خاص بعض التدابير التقنية أو غير التقنية المذكورة في الجدول رقم (02-01)، كما أن للقطاع الخاص وضع بعض التدابير بشكل طوعي كمعايير تحسين وتطوير جودة المنتجات والسلامة، لكن بالموازاة مع الإجراءات التي تقرها الحكومات بدافع استراتيجيات محددة تصبح إلزامية؛ لأن الامتثال لها هو شرط مسبق لبيع المنتجات، بيد أن هناك تمايز بين المعايير الحكومية (العامة) التي تخضع لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، وبين المعايير الخاصة التي لا تخضع لها، وبغض النظر عن إمكانية استعمالها في تقييد التجارة الدولية كأداة للحماية أو من وجهة نظر سلبية؛ فإن من شأنها أن تكون أداة إيجابية في تسهيل العملية التجارية بين البلدان الشريكة وفتح أسواق جديدة، وبالتالي تعمل "كمحفزات تجارية" حتى بالنسبة للمنتجين في البلدان النامية (Rau & Vogt, 2019, pp. 13-14).

ومنه فإن هذه الإجراءات تكون ذات بعدين أساسيين في استعمالها:

- البعد الأول: تساعد على تشديد شروط التجارة الدولية على السلع المستوردة خاصة لدى الدول النامية مع إجراءات أقل صرامة للمنتجات المحلية؛ الأمر الذي يزيد من تكاليف الواردات مقابل السلع المحلية، أو تقوم بالتأثيرات الكمية السالبة بشكل مباشر كالحصص والتراخيص لحماية المنتجين المحليين، مما يدفع الشركات الأجنبية بالاستثمار الأجنبي المباشر لتجنب تلك الإجراءات والمحافظة على أسواقها؛
- البعد الثاني: تطبيق الإجراءات الغير تعريفية على المنتجات المحلية يجعلها أكثر تجانسا مع السلع في الأسواق الدولية، وامتثالاً لقواعد المنظمات الدولية مثل (FAO,WTO,WHO,WIPO) مما يسمح بتداولها بين البلدان الشريكة.

### الفرع الثالث: الأساليب التنظيمية:

تهدف هاته الأساليب إلى وضع الإطار التنظيمي والإداري للسياسة التجارية للدولة وتشمل مايلي:

#### **أولاً: المعاهدات التجارية:**

تعرف على أنها اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول، بواسطة أجهزتها الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها سواء في المجال السياسي أو الاقتصادي أو التجاري ويتم التوصل لذلك بأساليب دبلوماسية؛ لتنظيم التبادل التجاري بين دولتين أو أكثر مثل الرسوم الجمركية والمعاملات الضريبية على السلع المتبادلة، وتقوم المعاهدات التجارية على مبادئ عامة مثل المساواة، المعاملة بالمثل والدول الأولى (سلطاني، 2013، صفحة 79).

#### **ثانياً: الإتفاقات التجارية:**

هي إتفاقات قصيرة الأجل عن المعاهدة وتتسم بتفصيلها، حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها والمزايا الممنوحة على نحو متبادل، وبالتالي فهي ذات طبيعة إجرائية وتنفيذية لبنود المعاهدة (خالد، 2014، صفحة 227).

#### **ثالثاً: إتفاقات الدفع:**

ينتشر أسلوب إتفاقات الدفع بين الدول الأخذة بنظام الرقابة على الصرف وتقييد تحويل العملات الأجنبية؛

يعرف على أنه إتفاق ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية بين دولتين وغيرها وفقاً للأسس والأحكام التي يوافق عليها الطرفان، وجوهر هذا الإتفاق هو أن تتم حركة المدفوعات بين الدولتين المتعاقبتين بالقيود في حساب مقاصة لمدفوعات ومتحصلات كل منهما على الأخرى (حشيش ع، 2000، صفحة 264)، ويحدد العملة التي تتم على أساسها العمليات وسعر الصرف الذي تجري التسوية وفقاً له، فضلاً عن أنواع المعاملات التي يسمح بتحويلها عن طريقه ومدة سريانه وطريقة تجديده أو تعديل بعض نصوصه (الأقداحي، 2009، صفحة 418).

#### **رابعاً: التكتلات الاقتصادية:**

إن الأشكال التنظيمية للتكامل الاقتصادي تتسلسل من مناطق تجارة حرة إلى اتحادات جمركية ثم سوق مشتركة وتنتهي بتكامل اقتصادي كامل حيث تقوم الدول الأعضاء بمنطقة التجارة الحرة بإلغاء الرسوم الجمركية فيما بينها مع احتفاظ كل دولة



## الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي للصادرات ومحدداتها

بتعريفاتها الجمركية وقيودها الكمية تجاه باقي الدول، ثم تتطور لتتخذ تعريفه جمركية موحدة تحت غطاء الاتحاد الجمركي، وفي درجة أعلى تقوم بتحرير حركة عوامل الإنتاج في نطاق السوق المشتركة، لتصل مختلف تلك التنظيمات إلى أعلى درجات التكامل عند توحيد السياسات المالية والنقدية بعد خلق عملة موحدة (ماكي، 1990، صفحة 130)، ومن الجدول الموالي نبين مراحل الوصول إلى أعلى درجات التكتل ومختلف المزايا الأساسية المرافقة لها:

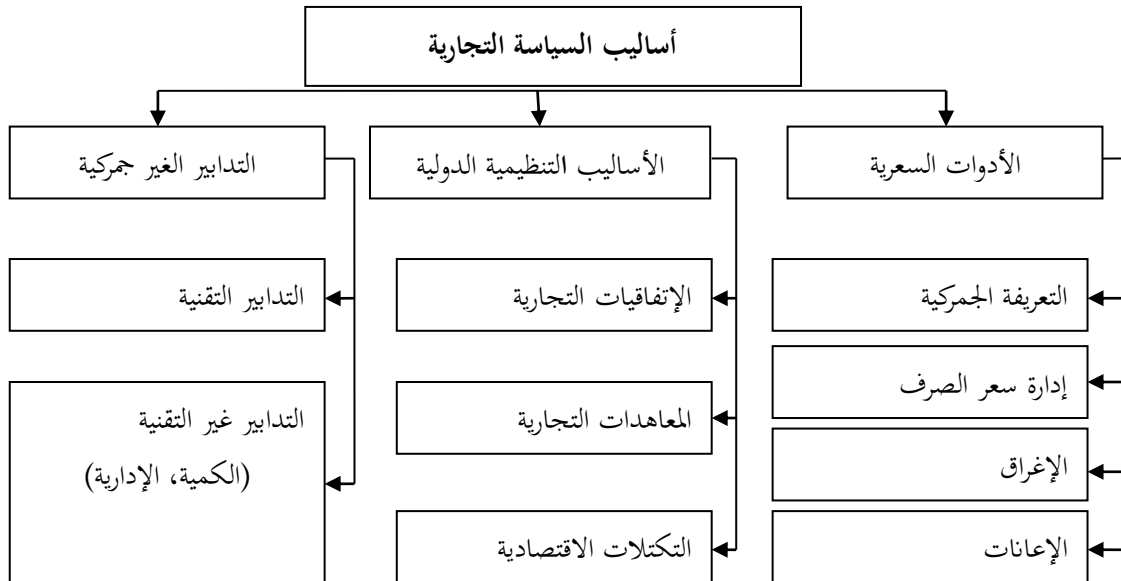
الجدول رقم (02-02): درجات التكتلات الاقتصادية وميزاتها

التكتل	مميزات التكتل
① ترتيبات التجارة التفضيلية	عبارة عن اتفاقات بين دولتين تمنح تسهيلات للتجارة الخارجية دون دول أخرى.
② منطقة التجارة الحرة	عدم وجود التعريف الجمركية ولا قيود أخرى على التجارة بين الدول الأعضاء.
③ الإتحاد الجمركي	①+② + تعريف جمركية مشتركة تجاه الدول خارج الإتحاد.
④ السوق المشتركة	③ + حرية تنقل السلع ورأس المال والعمالة بين الأعضاء.
⑤ الإتحاد النقدي و الاقتصادي	④ + عملة موحدة وتوحيد السياسات الاقتصادية والمالية .

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على ماسبق

وتلخيصا لما سبق من أدوات السياسة التجارية نقوم برسم المخطط الموالي:

الشكل رقم (02-01): أساليب السياسة التجارية



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على ما سبق

## الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي للصادرات ومحدداتها

من خلال سرد الأساليب والأدوات المستخدمة في السياسات التجارية توصلنا إلى إتفاق مع الجدول أدناه حول تقسيم هذه الآليات إلى جزئين رئيسيين على أساس الحرية والحماية.

### الجدول رقم (02-03): تركيز آليات السياسة التجارية بين الحرية والحماية

أنظمة تميل إلى سياسة الحرية	أنظمة تميل إلى سياسة الحماية
- الاتحادات الجمركية	- سياسة الاكتفاء الذاتي (النسي)
- الاتفاقيات التجارية (الدولة الأكثر رعاية)	- سياسة التعريف الجمركية
- المنظمات الاقتصادية الدولية	- نظام الرقابة الكمية (الحصص وتراخيص الاستيراد، ونظام الرقابة على النقد)
	- تخفيض قيمة العملة والتدابير السعرية
	- القيود الإدارية
	- وصاية الدولة على الاستيراد

المصدر: (توفيق، 1988، الصفحات 20-21)

إن التقسيم المشار إليه في الجدول (02-03) لا يلغي الدور الذي يقوم به كلا النظامين معا في العديد من الدول من الناحية القطاعية، إذ أن هناك تفاوت في بعض القطاعات تعمل على تداركها بالحماية مقابل تحرير قطاعات أخرى متطورة.

## المبحث الثاني: الصادرات، أنواعها واستراتيجياتها وعلاقتها مع ميزان المدفوعات:

مع اتساع المبادلات التجارية الدولية والتطور المرافق لها من سرعة المواصلات والاتصالات، والتقدم التكنولوجي، أصبح لزاما الحديث عن تحسين ميزان المدفوعات والذي يمثل صورة واضحة حول التعاملات التجارية والاستثمارية الدولية، ويات من الواجب اعتماد استراتيجية ملائمة من أجل تطوير صادرات السلع التي تعد العصب الأساسي للدول النامية في ظل غياب الأسواق المالية المتطورة وضعف هيكلها الخدماتي، وقد تناول هذا المبحث المكونات الأساسية للتصدير وموقعه من ميزان المدفوعات وقام بعرضه كما يلي:

### المطلب الأول: ميزان المدفوعات والعوامل المؤثرة فيه لتصحيح الاختلالات:

يلخص ميزان المدفوعات كل العلاقات الاقتصادية للدولة مع الخارج، ومن أبرز مكوناته تدفقات الاستثمار الأجنبي وحركة التجارة الخارجية خاصة تلك الدول التي لا تتوفر على أسواق تقوم بتنفيذ عمليات على رأس المال، لذلك فإن الدول تحاول التأثير على تلك العلاقات الاقتصادية بما يساهم في التنمية المحلية.

### الفرع الأول: ماهية ميزان المدفوعات:

يهدف ميزان المدفوعات إلى ترتيب التعاملات الاقتصادية الدولية والسماح بخدمة مصالحها، نستعرضها فيما يلي:

#### أولا: تعريف ميزان المدفوعات:

يعرف ميزان المدفوعات على أنه بيان يسجل الحقوق والديون الخارجية للدولة، خلال مدة زمنية معينة عادة ما تكون سنة واحدة (حشيش و شهاب، 2003، صفحة 159)، يعتمد في ترتيب إحصائيات تلك الفترة على القيد المزدوج؛ حيث تمثل تغيرات قيمة الأصول الاقتصادية للدولة الناتجة عن التعامل مع بقية دول العالم أو بسبب هجرة الأفراد وكذا التغيرات في قيمة أو مكونات ما تحتفظ به من ذهب نقدي وحقوق سحب خاصة<sup>(2)</sup> وحقوقها والتزاماتها اتجاه بقية دول العالم (نعمة، 2011، صفحة 70).

وعليه فإن ميزان المدفوعات يعتبر سجلا محاسبيا سنويا وشاملا، يقيد مجموع التدفقات المالية والتجارية والاقتصادية بين الأشخاص المقيمين في الدولة مع الغير مقيمين بها.

<sup>2</sup> حقوق السحب الخاصة هي أصل احتياطي دولي، أنشأه صندوق النقد الدولي في عام 1969 لتكملة الاحتياطيات الرسمية للدول الأعضاء وتعتمد قيمته على سلة من خمس عملات رئيسة في التجارة الدولية.

ثانياً: أهمية ميزان المدفوعات:

بما أنه حوصلة شاملة عن معطيات الإقتصاد فإنه:

1- يعد مؤشراً مهماً لمستوى الضغط على سعر الصرف الأجنبي للدولة، وبالتالي تحديد الإمكانيات المتاحة والمحتملة للدخول مع الدولة في تعاملات تجارية أو تنفيذ الإستثمارات فيه لإكتشاف أرباح وخسائر الصرف الأجنبي (السريتي، 1، 2008، صفحة 36).

2- يعكس درجة إندماج الإقتصاد الوطني مع الإقتصاد الدولي من خلال المعاملات الاقتصادية التي يتضمنها، إذ كلما كان حجم هذه المعاملات كبيراً دل ذلك على درجة انفتاح الإقتصاد الوطني على الإقتصاد الدولي والعكس؛

3- أداة تستعمله المؤسسات المالية العالمية كصندوق النقد الدولي لدراسة وتحليل الأوضاع الاقتصادية لدولة ما، ومعرفة مدى تطور الهيكل الاقتصادي لهذه الدولة كما يعتبر مؤشراً جيداً للحكم على المركز الخارجي لها؛

4- بيان لعرض العملة الوطنية والطلب عليها تجاه العملات الأجنبية، بما يساهم في تحديد القيمة الفعلية لعملة البلد في أسواق الصرف الأجنبي (هوشيار، 2006، صفحة 232).

5- تعكس التغيرات الحاصلة في ميزان المدفوعات لبلد معين مستوى الرقابة المفروضة، بالإضافة إلى موقع الإقتصاد من المنافسة الدولية (زرارة، 2016، صفحة 36).

6- يعتبر أداة هامة تساعد السلطات العامة على تخطيط وتوجيه العلاقات الاقتصادية الخارجية ومعرفة المتطلبات السلعية واتجاهاتها الجغرافية، كما يساعد على وضع السياسات المالية النقدية، بذلك فإنه يقدم مساعدة كبيرة لمختلف الشركاء في تمويل التجارة الخارجية (خروف، ثوامرية، و فريجة، 2020، صفحة 22).

ثالثاً: مكونات ميزان المدفوعات:

يتكون ميزان المدفوعات مما يلي:

1. الحساب الجاري أو المعاملات الجارية: يعتبر من أهم مكونات ميزان المدفوعات ويضم الميزان التجاري وميزان الخدمات وحساب التحويلات من جانب واحد.

أ- الحساب التجاري (المعاملات المنظورة): يتضمن هذا الحساب جميع البنود المتعلقة بالصادرات والواردات من السلع المادية التي تمر بحدود الدول الجمركية، حيث عادة ما يتم تقويم الصادرات بقيمة (FOB) بينما يتم تقويم الواردات بالقيمة (CIF)، ويعبر الميزان التجاري على صافي التعامل الخارجي، أي الفارق بين الصادرات والواردات، فإذا تجاوزت قيمة الصادرات قيمة الواردات يعني ذلك حدوث فائض في الميزان التجاري، إذا حدث غير ذلك يعني حدوث العجز، ويعكس الفائض في الميزان التجاري قوة ومثانة الإقتصاد إذا تحقق ذلك في ظروف طبيعية، أما إذا ما تحقق في ظل سياسة معينة كسياسة تقييد الواردات فيعبر ذلك على نجاح تلك السياسة (الفار، 1991، صفحة 55).

ب- الحساب التجاري (المعاملات غير المنظورة): يطلق عليه أيضاً ميزان الخدمات، لأنه يرصد كل متحصلات الدولة لقاء تقديمها خدمات للخارج (صادرات) أو مدفوعاتها للخارج نتيجة حصولها على خدمات من الأجانب (واردات)؛ ويشكل الفرق

بين متحصلات الصادرات من هذه الخدمات والمدفوعات لتمويل الواردات منها رصيد ميزان الخدمات، ويضم أهم تلك الخدمات: النقل، التعليم، الاتصالات، السفر والسياحة، التأمين، نفقات الحكومة... الخ (الحجار، 2003، صفحة 55).

ج- حساب التحويلات من جانب واحد: ويشتمل على التحويلات الخاصة والمنح الحكومية، والتعويضات والمساعدات التي تقدم في فترات الكوارث والأزمات، وغيرها من المدفوعات التي تعطى بدون مقابل مادي في شكل هدايا، وتسجل المدفوعات إلى الخارج في جانب المدين، بينما تسجل المدفوعات من الخارج في الجانب الدائن (هداجي، 2012، صفحة 55).

2. حساب رأس المال: يسجل هذا الحساب كافة المعاملات التي ينتج عنها تدفقات نقدية إلى الخارج أو إلى الداخل بغرض الإستثمار، وينقسم إلى قسمين:

أ- حساب رأس المال طويل الأجل: يشمل رؤوس الأموال المحولة من وإلى الخارج بقصد استثمارها لأجل طويل تفوق مدتها سنة، ويتضمن الإستثمارات الأجنبية المباشرة والأوراق المالية والقروض طويلة الأجل سواء تمت من خلال مصادر خاصة أو حكومية أو متعددة (الحجار، 2003، صفحة 86).

ب- حساب رأس المال قصير الأجل: يشمل العمليات الرأسمالية التي تقل مدتها عن سنة، كالأصول النقدية والكمبيالات وأرصدة السماسرة والقروض تحت الطلب وسندات الحكومة قصيرة الأجل، كما يتضمن أيضا كل زيادة في أرصدة البنوك المحلية المودعة في الخارج أو نقص في أرصدة الأجانب المودعة في البنوك المحلية (الفار، 1991، صفحة 86).

ج- حساب الذهب والصراف الأجنبي: ويضم تحركات الذهب للأغراض النقدية والتغيرات في الإحتياطي من العملات الأجنبية وكذا حقوق السحب الخاصة لدى صندوق النقد الدولي الدائنة والمدينة (شقيري، 2012، صفحة 199).

3. حساب احتياطيات الدولة الرسمية: إن هذا الحساب يسجل صافي المداخيل والمدفوعات من الذهب والعملية الأجنبية التي تنتج من صفقات الحساب الجاري وصفقات حساب رأس المال، والغرض من هذا الحساب هو التسوية الحسابية لميزان المدفوعات، وذلك عن طريق تحركات الإحتياطيات الدولية (الذهب، العملات القابلة للتحويل، حقوق السحب الخاصة، وحصة البلد في المؤسسات الدولية) (عزي، 2012، صفحة 8).

4. السهو والخطأ: رغم أن ميزان المدفوعات يشهد كمتطابقة محاسبية، أي أن رصيد الحساب الجاري وحساب رأس المال يجب أن يكون دائما متساويان؛ لكن في الواقع العملي لا يكون كذلك، حيث من الصعب أن تجمع بيانات عن كلا جانبي كل معاملة تتم مع الخارج، فالقيود المختلفة الصادرات والواردات، التحويلات بدون مقابل، المعاملات الرأسمالية والمعاملات في الأصول الإحتياطية الرسمية، يمكن فقط أن تجرد أو تقدر انفراديا بواسطة طرق تتسم بدرجات متفاوتة من الدقة ثم تجمع، نتيجة لذلك وبالرغم من الجهود التي يبذلها الإحصائيون فإنه نادرا ما يتوازن الحساب وبالتالي يقوم حساب السهو والخطأ بتسويته (حشيش و شهاب، 2003، صفحة 292).

**الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في ميزان المدفوعات:**

يتأثر ميزان المدفوعات كغيره من الموازين بمختلف المتغيرات الاقتصادية، وغالبا ما تستهدف الدولة هدفين أساسيين في التصرف بتلك المتغيرات هما:

- الميزان التجاري: زيادة الصادرات كسياسة للنمو، وتخفيض الواردات كأداة للحماية،
- الاستثمار الأجنبي: من خلال تخفيض التدفقات الموجبة وزيادة الأصول المنتجة.

**أولا: التضخم:**

ترتفع الأسعار المحلية نسبيا مقارنة بالأسعار العالمية بفعل ارتفاع معدل التضخم، ومنه ينتج تراجع في الصادرات وزيادة الواردات لأن أسعار السلع الأجنبية تصبح أكثر جاذبية بالنسبة للمقيمين بالمقارنة مع أسعار السلع المنتجة محليا (هداجي، 2012، صفحة 61)، وينتج عن ذلك خلل في الميزان التجاري.

**ثانيا: معدلات نمو الناتج المحلي:**

يتأثر الطلب على الواردات بزيادة دخل الدولة، وعلى العكس من ذلك يؤدي انخفاض الدخل إلى إنخفاض الطلب على الواردات (زرارة، 2016، صفحة 37).

**ثالثا: السياسة النقدية للبلد:**

يؤثر البنك المركزي على طلب السلع والخدمات الأجنبية من خلال إدارة أسعار الصرف، إذا كانت الدولة تتبع نظام أسعار الصرف الثابتة أو من خلال تعديل أسعار الفائدة لإرتباطها بوجهات رؤوس الأموال، وبذلك تكون هذه التعديلات مفتعلة لغرض معين غالبا ما يكون هدفها تعديل وضع في ميزان المدفوعات (شقيري، 2012، صفحة 23) لتخفيف العجز أو تحسين القدرة التصديرية.

**رابعا: الاختلاف في أسعار الفائدة:**

ينشأ التغير في أسعار الفائدة أثرا على حركة رؤوس الأموال حيث تؤدي ارتفاعا في الدخل وزيادة تدفق رؤوس الأموال إلى الداخل بهدف استثمارها في تملك سندات ذات عائد مرتفع، وعلى العكس من ذلك يؤدي انخفاضها في الداخل إلى التدفقات السالبة أو خروج رؤوس الأموال إلى الخارج، لأن المراكز المالية العالمية الأخرى تصبح أكثر جاذبية بالنسبة للمستثمرين، حيث ينتقل رأس المال إلى المراكز المالية التي ارتفع فيها سعر الفائدة عن المستوى العالمي للإستفادة من الفرق بين السعيرين (الحجار، 2003، صفحة 64).

**خامسا: تقلبات أسعار الصرف:**

يؤدي ارتفاع القيمة الخارجية للعملة الوطنية إلى انخفاض القدرة التنافسية للسلع والخدمات المنتجة محليا وتصبح أسعار الواردات أكثر جاذبية بالنسبة للمقيمين، وعلى العكس من ذلك يؤدي انخفاض سعر صرف العملة الوطنية إلى زيادة القدرة التنافسية لصادرات السلع المحلية وتنخفض جاذبية أسعار الواردات بالنسبة للمقيمين (زرارة، 2016، صفحة 37).

سادسا: التدخلات الحكومية:

يكون التأثير على ميزان المدفوعات بفعل التدخل المغرض من طرف الحكومة بالتأثير على الدخل القومي للدولة والذي بدوره يؤثر على دخول الأفراد في البلد فينعكس ذلك على سلوكياتهم الاستهلاكية بزيادة أو بتراجع الطلب على مختلف السلع الأجنبية أو المحلية، وكل ذلك يكون بقيام الحكومة بالتأثير على الطلب الكلي الفعال على السلع والخدمات المحلية بسياسة انكماشية أو تضخمية، فيحدث انخفاض أو ارتفاع في مستوى الأسعار المحلية (شقيري، 2012، صفحة 23).

الفرع الثالث: التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات وأسبابه:

كغيره من الموازين يكون ميزان المدفوعات في أغلب الأحيان بوضعية غير متوازنة، ولكن يختلف التوازن بين توازن نظري وآخر حقيقي، فتبعاً للقيود المزوج فإن ميزان المدفوعات دائم التوازن محاسبياً، لكن غالباً ما يكون هذا التوازن مختلفاً من الناحية الاقتصادية.

**أولاً: توازن واختلال ميزان المدفوعات:**

ينقسم إلى نوعين هما التوازن المحاسبي والاقتصادي:

1. التوازن المحاسبي (التوازن الدفترى): يكون فيه متوازناً من الناحية الحسابية لأن طريقة تنظيمه وتسجيل المعاملات فيه تعتمد أساساً على نظام القيد المزوج، أي أن كل معاملة تكون فيها القيمة في الجانب المدين والدائن، لذا يظهر كوحدة واحدة تتساوى وتتبادل حسابياً خلال السنة (منصور، 1990، صفحة 100)، إلا أن هذا التوازن لا يعني توازن مختلف حساباته فقد نجد اختلالاً في أحدها تظهر نتيجتها على حساب آخر، وكمثال على ذلك: إذا كان هناك عجز في الميزان التجاري بسبب زيادة الواردات فإن حساب التسوية المالية لها سوف يرتفع سواء كان عن طريق العملات الأجنبية أو القروض الخارجية، ومن جهة أخرى يمكن أن يكون اختلالاً لوجود مدخلات أو مخرجات لم تسجل وحدثت بالفعل، وبالتالي تسجل تلك الفروقات بحساب السهو والخطأ لإضفاء التوازن المحاسبي.

2. التوازن الاقتصادي: يستوجب التوازن الاقتصادي تساوي أصول وخصوم المعاملات المستقلة أو التلقائية وتعرف أيضاً بالمعاملات فوق الخط، وهي المعاملات التي تتم بغض النظر عن موقف ميزان المدفوعات ككل، ومن هذه المعاملات الصادرات والواردات سواء كانت منظورة أو غير منظورة أي المعاملات الجارية يضاف إليها المعاملات الرأسمالية طويلة الأجل التي تتم بغرض الاستثمار طويل الأجل من أجل تحقيق الربح وأيضاً المعاملات قصيرة الأجل التي تتم من أجل الاستفادة من فرص الاختلاف في أسعار الفائدة بين المراكز المالية الدولية أو بغرض المضاربة، أما باقي العمليات فتسمى ببند التسوية أو عمليات مشتقة الهدف منها توازن الجانب الدائن مع الجانب المدين لميزان المدفوعات (دوحة، 2015، صفحة 114).

وعليه يمكن القول أن المعاملات الاقتصادية الواقعة فوق الخط تعد مصدر الخلل في ميزان المدفوعات سواء كان في صورة عجز أو فائض، أما المعاملات الواقعة تحت الخط فإنها تعد بمثابة الإجراءات التي تتخذها السلطات لمعرفة حالة المعاملات الاقتصادية الواقعة فوق الخط من حيث حالة الفائض أو العجز.

ثانيا: أسباب الإختلال في ميزان المدفوعات:

ترجع الأسباب الرئيسية للإختلال إلى:

1. إختلال نقدي (سعر الصرف الأجنبي): إذا كان سعر صرف العملة لدولة ما أكبر من قيمته الحقيقية فإن ذلك يؤدي إلى إرتفاع أسعار سلع هاته الدولة من وجه نظر الدول الأخرى، مما يؤدي إلى إنخفاض الطلب الخارجي على تلك السلع وبالتالي حدوث إختلال في ميزان مدفوعاتها، ويحدث العكس في حالة تحديد سعر صرف العملة بأقل مما يجب (بن طرية، 2017، صفحة 8).

2. معدل تدفق رؤوس الأموال: إن زيادة تدفق الأموال داخل الدولة يؤدي إلى زيادة صادرات السندات، وبالتالي حدوث فائض في ميزان مدفوعاتها، بينما الدولة المستثمرة أو المقرضة فإنها تحتاج إلى العمل على تحقيق التوازن نتيجة الإختلال الذي ترتب على استيراد تلك السندات (خليل، 2005، صفحة 962).

3. تغيرات ظروف العرض والطلب: تعكس هيكل الإقتصاد الوطني كوجود تكاليف إنتاج مرتفعة مما يضعف القوة التنافسية للدولة لإرتفاع نفقات الإنتاج، أما زيادة قوتها على المنافسة يكون نتيجة لزيادة حجم الإنتاج، وانكماش في التكاليف الكلية وارتفاع الطلب (عقي، 2011، صفحة 27).

4. التقلبات في النشاطات الاقتصادية: تتعرض لها الدول دوريا وبشكل مستمر، فقد يحدث الفائض المؤقت نتيجة انتعاش إقتصادي داخلي مؤقت أو نتيجة لظروف إقتصادية ملائمة قصيرة الأجل في الأسواق الدولية كما قد ينتج عن سياسة تجارية حمائية تمهد إلى خفض الواردات أو تشجيع الصادرات كالرقابة على الصرف وتقديم إعانات للتصدير بصفة مؤقتة (بن طرية، 2017، صفحة 8).

5. إختلال هيكل على مستوى عناصر الإنتاج: نكون بصدد إختلال هيكل على مستوى عناصر الإنتاج إذا كانت أسعارها لا تعبر عن الوفرة النسبية لهذه العناصر بالدولة، فإذا حدث أن تخصصت الدولة في إنتاج سلعة تستخدم عناصر إنتاج متوفرة بها نسبيا يعتبر ذلك إساءة في إستخدام عناصر الإنتاج (خليل، 2005، صفحة 967).

6. عوامل يمكن التنبؤ بها وأخرى لا يمكن التنبؤ بها: تتمثل في مجموعة العوامل التي لا يمكن التحكم فيها كالعوامل الطبيعية، التطور التكنولوجي وتغيرات أذواق المستهلكين أو التدهور المفاجئ في نسبة التبادل الدولي، وكذا العوامل السياسية كالحروب أما من ناحية العوامل التي يمكن التنبؤ بها هي التي من شأن الدولة أن تتحكم فيها كالتضخم والانكماش (حسين عوض الله، 2005، صفحة 72).



الفرع الرابع: آليات تصحيح الإختلال في ميزان المدفوعات:

هناك عدة طرق من أجل تسوية وتصحيح مختلف الاختلالات حسب طبيعتها إذا ما كانت تلقائية أو من تدخل الحكومة:

**أولاً: التعديل الآلي بميزان المدفوعات:**

إذا حصل إختلال في ميزان المدفوعات، وكانت الدولة تتبع أسعار الصرف المرنة فإنه يتعدل تلقائياً، وتوضيح عملية التصحيح التلقائي في ميزان المدفوعات، نفرض أنه يعاني من عجز وذلك لأن المدفوعات التلقائية أكبر من المستلمات التلقائية، وبسبب هذا العجز في ميزان المدفوعات ومع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، يميل سعر صرف العملة مقابل العملات الأخرى إلى الإنخفاض، وبالتالي تصبح السلع أقل كلفة من وجهة نظر المستوردين، مما يؤدي إلى زيادة الطلب الخارجي على السلع والخدمات، وهذا الطلب على السلع والخدمات يوافقه طلباً متزايداً على العملة وعرضاً متزايداً لعملات الدول الأخرى، وبالتالي يرتفع سعر صرفها ويستمر هذا الارتفاع حتى يصبح توازناً مع العملات الأخرى ويوزل العجز في ميزان المدفوعات؛  
الجدير بالذكر أن عملية التصحيح التلقائي في ميزان المدفوعات تعتمد على مرونة الطلب المحلي على السلع والخدمات المستوردة ومرونة الطلب الأجنبي على الصادرات من السلع والخدمات (مطر، 2008، صفحة 22).

**ثانياً: آلية التسوية عن طريق تدخل السلطات العامة:**

تتدخل السلطات العامة بصورة مباشرة وغير مباشرة لمعالجة الخلل الحاصل في ميزان المدفوعات تجنباً لاستمراره ومن ناحية أخرى للحد من آثاره الاقتصادية السلبية.

1- الإجراءات التي تتخذ داخل الإقتصاد الوطني تتمثل في (بن طرية، 2017، الصفحات 11-12):

- أ- بيع الأسهم والسندات والعقارات المحلية للأجانب للحصول على العملات الأجنبية في حالة حصول عجز في الميزان؛
  - ب- استخدام أدوات السياسة التجارية المختلفة للضغط على الإستيراد وتشجيع الصادرات؛
  - ج- استخدام الذهب والاحتياطات الدولية المتاحة لدى القطر في تصحيح الخلل في الميزان؛
- 2- الإجراءات التي تتخذ خارج الإقتصاد الوطني تتمثل في:

- أ- اللجوء إلى القروض الخارجية من المصادر المختلفة و بيع جزء من الإحتياطي الذهبي للخارج؛
- ب- بيع أسهم وسندات تملكها الدولة في المؤسسات الأجنبية لمواطني تلك الأقطار للحصول على النقد الأجنبي.

**ثالثاً: السياسات النقدية:**

يستطيع البنك المركزي التأثير على طلب السلع والخدمات الأجنبية من خلال تعديل أسعار الصرف إذا كانت الدولة تتبع نظام أسعار الصرف الثابتة أو من خلال تعديل أسعار الفائدة.

وفي حالة وجود عجز في ميزان المدفوعات فإن البنك المركزي يقوم بتخفيض سعر صرف العملة المحلية مقابل العملات الأجنبية فيؤدي إلى انخفاض أسعار السلع والخدمات المحلية ثم زيادة الصادرات وانخفاض المستوردات، ومنه يعمل على تصحيح

خلل ميزان المدفوعات (مطر، 2008، صفحة 23)، بالإضافة إلى تأثير أسعار الفائدة على تدفقات رأس المال الأجنبي الذي يساهم أيضا في تحسين ميزان المدفوعات.

### المطلب الثاني: ماهية الصادرات - المعايير والأساليب:

إن الحديث عن التجارة الدولية يؤدي إلى طرفين أساسيين في العملية هما الصادرات والواردات، فكلما كان هناك مصدر قابله مستورد والعكس فهما وجهين لعملة واحدة، ومن جهة أخرى تُفسر هاته العملية انتقال القيمة بين الحدود سواء في شكل بضاعة (منظورة وغير منظورة) وما يقابلها من مدفوعات مالية، لذلك فإن يجب الأخذ بعين الاعتبار عند الحديث عن تنمية التصدير أو تشجيعه مجموعة من النقاط المشتركة مع الطرف الآخر من أجل تجسيد منطق اقتصادي دائم لعملية التصدير.

### الفرع الأول: ماهية التصدير:

يعتبر التصدير عملية بيع منتجات لطرف في دولة أخرى لذلك تكتسي طابعا مهما للاقتصاد الكلي للبلد.

### أولا: تعريف الصادرات:

هي السلع والخدمات التي يتم إنتاجها في بلد ما وبيعها لمشتريين في بلد آخر، وتشكل إلى جانب الواردات ما يدعى بالتجارة الدولية (investopedia, 2020).

1- هي تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون والغير المقيمين في البلد مع الخارج، وبصيغة أخرى تمثل الصادرات انفتاحا أجنبيا على السلع والخدمات المنتجة داخل البلد الأمر الذي يؤدي إلى زيادة في دخل البلاد (بوديسة، العبسي، و لينة، 2020، صفحة 27).

2- هي مجموعة من السلع والخدمات التي يبيعها اقتصاد محلي لبلدان أجنبية، فإذا باعت جنوب إفريقيا الماس إلى هولندا يعتبر تصديرا للسلعة، أما إذا قامت شركة شحن يونانية بنقل هذه السلعة فتعتبر الدولة التي تدفع تكلفة هذه الخدمة مستوردا واليونان مصدرا، وبالمثل عندما توفر شركة بريطانية تغطية تأمينية لمصدر الماس في جنوب إفريقيا، ستصنف بريطانيا تكلفة التأمين على أنها تصدير للخدمات إلى جنوب إفريقيا، ومن الأمثلة الأخرى على الخدمات المصدرة أو المستوردة الهندسية منها والاستشارات والخدمات الطبية (Piros & Pinto, 2013, p. 405).

3- مدى قدرة الإقتصاد على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومالية ومعلوماتية، ثقافية، سياحية وبشرية إلى دول وأسواق أخرى، بهدف تحقيق أرباح وقيم مضافة وزيادة التوظيف واكتساب التكنولوجيا (النجار، 2008، صفحة 15).

عموما يقصد به:

- تسويق المنتجات خارج حدود الدولة؛
- ما يقابل الطلب الأجنبي على السلع المحلية بعد تحقيق الفائض في الإنتاج؛

- النشاط الذي من خلاله يتم تداول السلع من دولة لأخرى؛
- تجارة تحكمها شروط ومعايير وتشريعات محلية ودولية معا؛
- منفذ رئيسي للعمولات الأجنبية.

مما سبق يمكن الإشارة إلى تعريف شامل للصادرات على أنها: كل عملية يؤديها كيان قانوني يخضع لمجموعة من التشريعات الداخلية والدولية، تسمح بتدفق منتجات محلية (منظورة وغير منظورة) إلى الخارج مقابل عوائد، كما يمكن أن تكون المنتجات الأجنبية المستوردة نهائيا محل هذه العملية عند إعادة تصديرها على حالها أو بتعديل، تنشأ على إثرها علاقات مالية، بشرية، ثقافية، تكنولوجية، سياسية وغيرها، وبالتالي فهو حلقة ربط إقتصادية بين المجتمعات المحلية والأجنبية.

ثانيا: أهمية التصدير:

تكمن أهمية التصدير على المستوى الكلي في أنه مصدر دخل للاقتصاد الوطني عامة، أما إذا تناولنا هاته الأهمية بتفصيل أكثر خاصة من جهة الدول النامية فإنه يعد خيارا مهما يمكن الاعتماد عليه لتوفير احتياجات النقد الأجنبي بشكل منتظم، ويعمل على تصحيح الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها موازين مدفوعاتها، إذ يلاحظ تفاقم العجز في الميزان التجاري وزيادة حجم المديونية الخارجية وتزداد أعبائها عند غياب التصدير، وهذا يؤدي إلى ضعف قدرتها على الإستيراد (قدي و وصاف، 2002، صفحة 218).

تساهم الصادرات في اتساع السوق وتصريف الفوائض مما يفتح الباب أمام زيادة الإنتاجية والتخصص بالإضافة إلى انخفاض التكاليف والتكاليف الثابتة التي تتبع مزايا الإنتاج الكبير، لذلك تعتمد الدول على تحفيز عمليات فتح أسواق جديدة لتنمية أعمالها وزيادة المبيعات وتنوع الأسواق لتخفيف المخاطر، مما يزيد من عمليات التوظيف والدخل والقضاء على البطالة وتحسين المستوى المعيشي للسكان.

من جهة أخرى فإنه يعد مؤشرا اقتصاديا يدل على تطور البلد وقوته خاصة إذا كان الهيكل التصديري متنوع وواسع النطاق الجغرافي؛ مما يخلق روابط اقتصادية وقوة تفاوضية مع المؤسسات الخارجية التي تساهم في اندماج الاقتصاد المحلي بالاقتصاد الدولي.

وتؤكد الدراسات الاقتصادية التجريبية إلى أن النمو السريع للصادرات يعجل من عملية النمو الاقتصادي التي تطمح لها الدول النامية، لذلك فإن من المهام الأولى لمتخذي القرار رسم سياسات وخطط أساسها عملية تنمية طويلة الأجل لتنويع مصادر الدخل غير صادرات المواد الأولية لخلق اقتصاد تصديري غير تقليدي (قدي و وصاف، 2002، صفحة 219).

الفرع الثاني: معايير تقسيم الصادرات:

تنقسم المنتجات وفق مجموعة من المعايير التي تبين أن تجارية وقابلة للتحويل إلى الخارج نتناولها فيما يلي:

**أولاً: معايير تصنيف الصادرات:**

لتصنيف العمليات التصديرية تأخذ مجموعة من المعايير التالية:

- 1- معيار المجموعات السلعية: يشير إلى طبيعة السلع المخصصة للتصدير (استهلاكية، رأسمالية، خدمية...)
- 2- معيار طريقة التصدير: يدل على سبل التصدير المنتهجة كالتصدير المباشر أو غير مباشر؛
- 3- معيار الدول المصدرة: يصنف التصدير حسب درجة تقدم الدولة ومكانتها الدولية (متقدمة، نامية، متأخرة عن النمو) (مدوري، 2012، صفحة 92)؛
- 4- معيار الصادرات المؤقتة أو الدائمة: الدائمة هي تلك التي تخرج بصفة نهائية خارج الاقتصاد، أما المؤقتة فيعاد استيرادها؛
- 5- معيار المادية: فينقسم إلى قسمين: صادرات ملموسة وتدعى (المنظورة) تتمثل في البضائع التي يمكن معاينتها جبراً، وصادرات غير ملموسة (غير منظورة) التي تنطوي تحتها مجمل الخدمات كالنقل والتأمين والتحويلات والاستشارات؛
- 6- معيار أسلوب السداد: وهو الذي يمكن أن يأخذ عدة أشكال كالتسديد الفوري أو البعدي أو القبلي، أي عن طريق دفعات وغيرها من طرق التسديد (النجار، 2008، الصفحات 102-103).

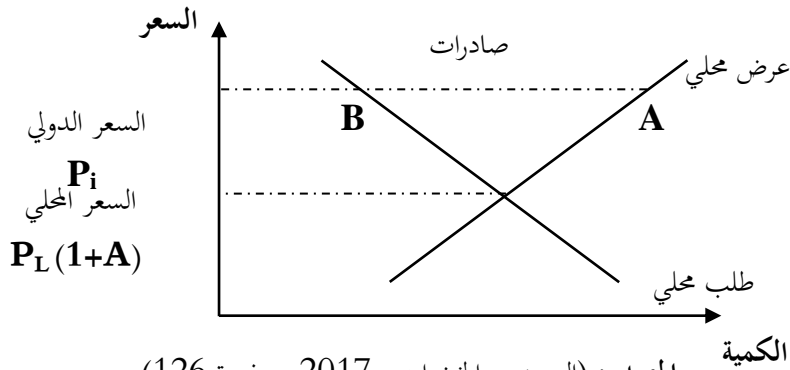
**ثانياً: تجارية المنتجات المصدرة:**

تكون المنتجات قابلة للتصدير إذا كانت تجارية أي يمكن الاتجار فيها ومبادلتها في السوق الدولية بغض النظر عما إذا كانت تصدر فعلاً في الوقت الحاضر، يشترط في ذلك:

- 1- أن يكون سعرها المحلي زائد تكلفة نقلها إلى الخارج أقل من سعرها الدولي؛
- 2- أن تسمح طبيعة السلع بالنقل عبر الحدود الدولية دون حدوث تغير جوهري فيها يقلل من نفعها بدرجة كبيرة.
- 3- أن تكون السلع تتوفر على الشروط القانونية والتقنية المعمول بها دولياً.

ومن خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (02 - 02): السلع التجارية القابلة للتصدير



المصدر: (السريتي و الخضراوي، 2017، صفحة 126)

يتضح من الشكل (02-02) أنه إذا كان  $[ Pi > PL (1+A) ]$  تكون السلعة قابلة للتصدير لوجود مكاسب أو فوائد من العملية، أما في ضل تماثل السلع فإن الأسعار النسبية هي التي تحدد السلع التجارية التي يمكن تصديرها أو استيرادها في ضل سياسة الحرية التجارية وعدم تأثير القيود الأخرى غير الاقتصادية على حركة التجارة الدولية (السريتي و الخضراوي، 2017، الصفحات 125-126).

### الفرع الثالث: أساليب التصدير:

باختلاف مسؤولية الشركة تختلف قنوات التصدير حيث تتخذ العديد من الأشكال، تنقسم إلى ثلاثة أقسام رئيسية هي:

#### أولاً: التصدير غير المباشر:

يعرف على أنه النشاط الذي تقوم المؤسسة من خلاله ببيع منتجاتها إلى طرف في السوق المحلية ويقوم هذا الأخير بعملية تحويل تجارية لتلك المنتجات إلى الأسواق الخارجية سواء على حالته الأصلية أو بتعديل محدد (ياسين، 2002، صفحة 38) كما يمكن أن يكون هذا الطرف المحلي مستورداً أجنبياً يقوم بعملية الشراء على حسابه الخاص أو عن طريق وسيلة أخرى ثم يقوم بتحويل تلك المنتجات إلى بلده.

وتأخذ أساليب التصدير الغير المباشر مجالا واسعا في عمليات التصدير لتنوعها، حيث توجد العديد من الطرق نذكر

أبرزها:

1- مندوب البيع أو الشراء: وهو تاجر يعمل تحت إسمه الخاص وتحت إسم تجاري لحساب موكل ما. يكون لوكيل البيع موكلا وطنيا بينما وكيل الشراء يعمل لحساب موكل أجنبي. ويكلف المندوب باستكشاف الأسواق والبيع (أو الشراء) وجميع الأعمال المرافقة؛

2- منح التراخيص (الإمتيازات): وهي منح الشركة حق الاستغلال لشخص ما (طبيعي أو معنوي)، ضمن حدود زمانية ومكانية معينة وشروط فنية وتقنية محددة تدرج في عقد اتفاق بين الطرفين (العمر، 2007، صفحة 138).

3- التصدير المحمول (على الظهر) Piggyback: ينشأ عند تعامل الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تفتقر إلى الخبرة في التصدير (الفارس) مع شركة أكبر تعمل بالفعل في بعض الأسواق الخارجية (الناقل)، مما يتيح لها الاستفادة من الخبرة ومرافق التصدير القائمة والتوزيع الأجنبي، وهذا مقابل دفع عمولة أو عن طريق العمل كوكيل أو كموزع حيث يشتري تلك المنتجات بشكل مباشر ثم يقوم بتصديرها، وفي بعض الأحيان يضع علامته التجارية الخاصة ويقوم بتسويقها تحت عقد متفق عليه (Hollensen, 2020, p. 337).

4- المستورد الموزع: هو تاجر مستقل يقوم بالشراء والبيع لمنتجات المصدر تحت إسمه الخاص (علامة أو اسم)، ويتصرف المستورد الموزع بأسلوب مشابه لسلوك صاحب الامتياز (المنموح)، لكن يختلف عن هذا الأخير لأنه نادرا ما يكون ممثلا خاصا لشركة واحدة، ولا يوجد في أغلب الحالات عقد رسمي مع المورد؛

5- شركات التجارة الخارجية: وهي شركات متخصصة في العمليات التجارية الدولية وتمتلك الإمكانيات اللازمة للتصدير المتمثلة في دراسة الأسواق، التفاوض، الإمداد، التمويل وتغطية المخاطر...، وتتخذ عدة أشكال في عمليات تصدير أو استيراد مواد لا تقوم بإنتاجها.

6- الاستثمار الأجنبي المباشر: في هذا النوع تقوم الشركة بتصدير منتجاتها الأولية أو نصف مصنعة تحت غطاء تدويل الإنتاج، تكون الشركة الأم هي المسؤولة عن العمليات الإدارية والإنتاجية والتسويقية وتحمل المخاطر المختلفة، كما يمكن القيام بذلك عن طريق منح تراخيص أو شراكة مع طرف أجنبي (الخضر، 2007، صفحة 53) وتكون الصورة أكثر وضوحا في حالة الاستثمارات الأجنبية الأفقية على سبيل المثال مشاريع تركيب السيارات.

#### ثانيا: التصدير المباشر:

يحدث التصدير المباشر عندما يبيع المنتج أو التاجر (المصدر) مباشرة إلى المستورد أو المشتري الموجود في منطقة السوق الأجنبية، حيث سيتم التعامل مباشرة مع تدفق المعاملات الفعلية بين الدول من قبل منظمة تابعة للشركة المنتجة أو قسم التسويق أو عميل أجنبي (Albaum, Duerr, & Josiassen, 2016)، وأهم ما يميز التصدير المباشر عن التصدير غير المباشر هو وجود علاقة مباشرة بين صاحب المنتج والمستفيد منه في البلد الأجنبي دون وساطة، ويتم التصدير المباشر عبر القنوات التالية (موسي، 2018، صفحة 46):

- 1- قسم التصدير المحلي: هنا تُنشأ المؤسسة في بلدها الأصلي قسما خاصا لعمليات التصدير وتنحصر مهام هذا القسم في أداء كافة الأنشطة المتعلقة بالتصدير والقيام بعمليات البيع الفعلي للمنتجات.
- 2- فرع الشركة الدولية: ما يسمى بالشركة التابعة حيث تسمح بتحقيق سيطرة أكبر في السوق الدولية ويتيح التعامل بجميع السياسات التسويقية الخاصة؛
- 3- ممثلي مبيعات التصدير المتجولين: هم عبارة عن أشخاص من الشركة ملحقين بدولة أجنبية حيث أن لهم دراية جيدة بالسوق ونظام وسياسة ومنتجات المؤسسة؛
- 4- الوكلاء والموزعين الأجانب: يقومون ببيع منتجات المؤسسة نيابة عنها، وهنا تميز بين فئتين من الوكلاء:
  - وكلاء تحت اسم موكلهم ويؤدون ما يطلبه منهم مقابل عمولة؛
  - وكلاء مستوردون يتصرفون لحسابهم الخاص.

يتم استخدام المصطلحين "الموزع والوكيل" بشكل مترادف، بيد أن هناك اختلافات واضحة بينهما (Hollensen, 2011, p. 341):

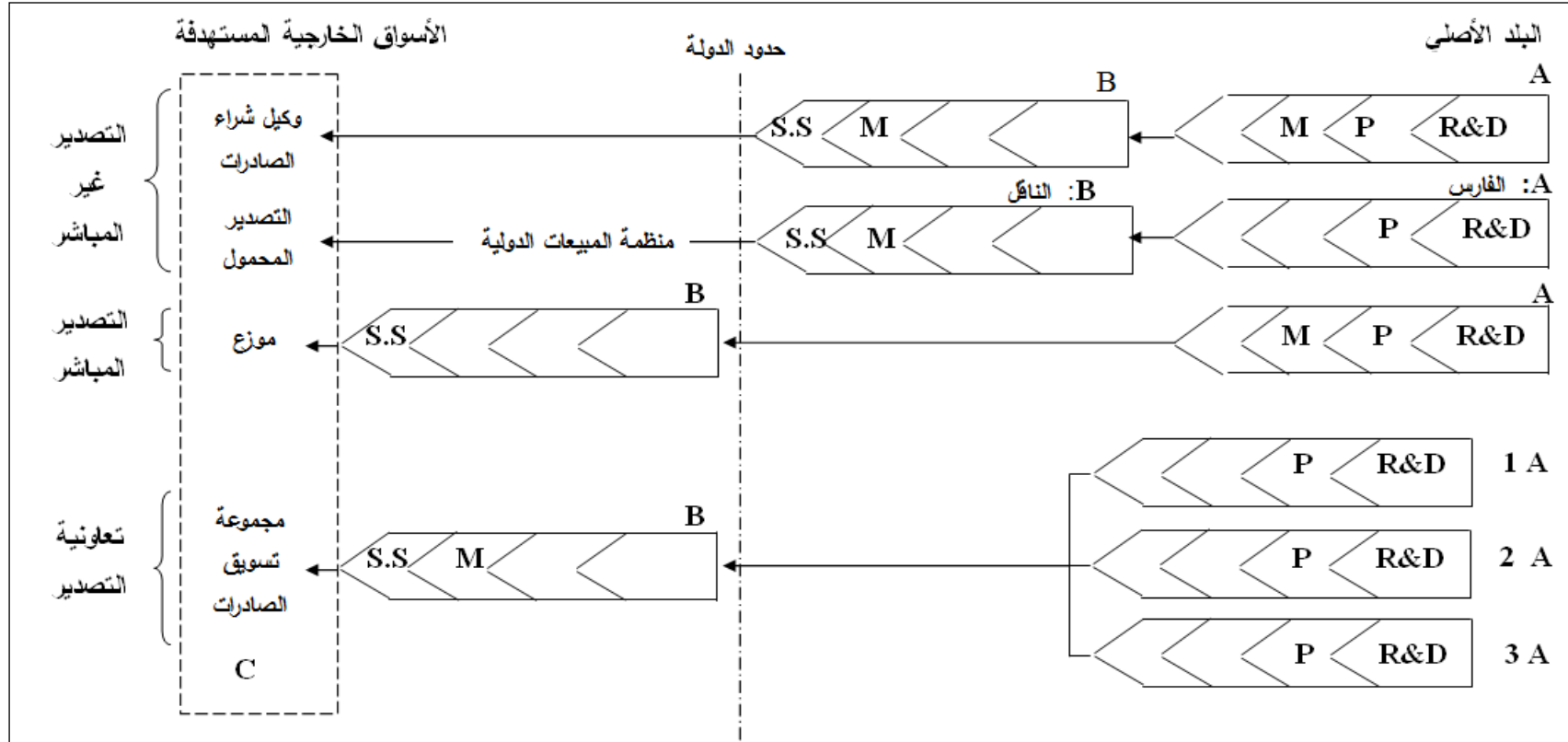
- الموزع يأخذ ملكية البضائع ويمول مخزونه ويتحمل مخاطر عملياته، في حين أن الوكيل لا يفعل ذلك؛
- من جهة أخرى يتم الدفع للموزعين وفقا للفرق بين أسعار البيع والشراء وليس بالعمولة (الوكلاء)؛
- غالبا ما يتم تعيين الموزعين عندما تكون خدمة ما بعد البيع مطلوبة، لأنهم أكثر قدرة من الوكلاء لامتلاك الموارد اللازمة للعملية.

ثالثا: التصدير المشترك أو المنظم:

عبارة عن تضامن عدد من مصدريين ذوي اهتمام خاص أو مشترك معا، حيث تقوم الشركات الأعضاء بالاشتراك في تنظيم معين بهدف تحسين أنشطتها التصديرية، ويمكن أن يظهر هذا الأسلوب بأشكال قانونية متعددة (مثل الاتحاد التصديري، التصدير المحمول، تجمع اكتشاف الأسواق...)، وتترجم أهدافا محددة تبدأ من الحصول على المعلومات عن الأسواق إلى بيع المنتجات في إطار شركة تجارية (العمر، 2007، صفحة 141) وبالتالي فإن التصدير المشترك يتجم أنواع من التصدير السابقة في نموذج مشترك، وتظهر على أنها تصدير مباشر أو غير مباشر في آن واحد.

وفيما يلي يستعرض الشكل رقم 02-03 أساليب التصدير تلخيصا لما سبق ذكره:

الشكل رقم (02- 03): أساليب التصدير



- R&D : البحث والتطوير، P : الإنتاج، M : التسويق، S.S : مبيعات وخدمات؛  
 - A و A2 و A3 هي شركات تصنيع المنتجات / الخدمات، B هو وسيط مستقل (وكيل)، C هو العميل.

Source: (Hollensen, Global marketing, 2020, p. 334)



**المطلب الثالث: استراتيجيات ترقية الصادرات:**

يعتبر التصدير ركيزة أساسية للاقتصاد وحلقة لا يمكن الاستغناء عنها في تنمية الدخل الوطني، لذلك نجد الدول تخطط له وتضع تصورات مختلفة تتجسد في استراتيجيات محددة حسب العوامل والمؤهلات التي تتوفر عليها، فهناك من الدول التي تقوم على استراتيجية تعمل على تخفيض الواردات من أجل توفير العملة الصعبة وتشجيع الاستثمارات المحلية على الإنتاج والتطوير من خلال تخفيض المنافسة الخارجية في السوق المحلي، وهناك من الدول من تقوم بإستراتيجية تعتمد على إقامة وتشجيع صناعات تستهدف بشكل أساسي الأسواق الخارجية من خلال استغلال الموارد النسبية المتوفرة بالإضافة إقامة نظام دعم لتلك الصناعات لزيادة تنافسية المنتجات المحلية.

**الفرع الأول: مفهوم استراتيجيات تطوير الصادرات:**

يحدد كروجر 1981 Krouger مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات على أنها مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة التي يتم إتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة دون اقتصار على سلعة واحدة؛

فيما ذهب تعريف بلاصا 1985 balassa وياغواتي bhagwati إلى القول بأنها تلك الإستراتيجية التي تهدف إلى زيادة الصادرات من خلال تقديم حوافز سعرية غير متحيزة لصالح صناعات بدائل الواردات (دحو، 2016، صفحة 33).

ومنه فإن استراتيجية ترقية الصادرات هي مجموعة الأعمال التي تقوم بها الدولة من إجراءات مختلفة وتوفير الوسائل اللازمة بهدف رفع تنافسية المنتجات المحلية أمام المنتجات الخارجية، مما يعكس بالأثر الإيجابي على كمية وقيمة الصادرات وكذا تخفيض فاتورة الاستيراد.

**الفرع الثاني: إستراتيجية إحلال الواردات (التوجه نحو الداخل):**

يقصد بها إنتاج سلع صناعية تحل محل المستوردات أو تلك السلع الممكن استيرادها ما لم يقم الاقتصاد المحلي بإنتاجها، وتعتمد هذه الإستراتيجية على مبدأ الحماية من خلال فرض القيود التجارية الكمية والنوعية والرسوم الجمركية (موسي، 2018، صفحة 75)، ومختلف أدوات السياسة التجارية الممكنة للوصول إلى نظام يحمي ويدعم الصناعات المحلية التي تعمل على إنتاج وتوفير تلك السلع المستهدفة التي كانت محل استيراد.

وتمر هذه الإستراتيجية بثلاثة مراحل هي (زوزي، 2010، صفحة 168):

- 1- إنتاج المواد الاستهلاكية الحقيقية (إحلال واردات بدائي)؛
- 2- إنتاج مواد استهلاكية معمرة (سيارات، أدوات كهرباء منزلية، ... الخ) نتيجة للاختناقات الناتجة عن ضيق السوق التي تواجه المرحلة الأولى وذلك بإعانة من الشركات المتعددة الجنسيات؛
- 3- إنتاج المواد الوسيطة أو البحث عن أسواق خارجية لمواجهة ضيق السوق الداخلية، ويكون نتيجة لذلك البلد حلقة في تقسيم العمل الدولي.

لتحقيق ذلك يجب التقييد بمجموعة من المبادئ التي تعد ركائز أساسية في نجاح هذه الإستراتيجية على الرغم من بساطتها (الكواز، بدون تاريخ نشر، الصفحات 3-4):

- في ظل انحياز معدل التبادل الدولي لغير صالح المنتجات الأولية لا بد من التوجه إلى التصنيع؛
  - في ظل ضعف القدرة التكنولوجية محليا لا بد من البدء بالصناعات الاستهلاكية التي لا تحتاج إلى خبرات تكنولوجية متقدمة؛
  - قيم الواردات من سلع معينة لا سيما السلع الاستهلاكية تمثل ضمانا للطلب؛
  - فرض تعريفات جمركية عالية لجعل المستوردات مرتفعة الثمن، بالإضافة إلى الحصص وإجراءات مماثلة؛
- تعتبر استراتيجية إحلال الواردات من بين الاستراتيجيات المعتمدة عبر العالم الثالث والدول النامية خاصة، حيث تقوم بوضع العديد من القيود الحمائية التي تساهم في رفع سعر الواردات أو منعها في العديد من الأحيان، وهذا لا يعني الانعزال عن العالم بل هو تخطيط متوافق للمعاملات التجارية بين الحرية والتقييد؛ وبالمقابل تقوم بتشجيع الإنتاج المحلي بمختلف طرق الدعم الممكنة لتعويض تلك المستوردات، من خلال ذلك يتشكل نسيج صناعي داخل الاقتصاد يتطور حسب المراحل المذكورة أعلاه ليتنقل من تحقيق الاكتفاء الذاتي الكمي والنوعي؛ إلى التوجه نحو الأسواق الخارجية لتصريف فوائض الإنتاج.

وعلى الرغم من ذلك فإن هاته الإستراتيجية تلقى العديد من العقبات منها (موسي، 2018، صفحة 77):

- القدرة المحدودة للسوق المحلية واعتماد نمط المنتجات الاستهلاكية؛
- التوسع في الصناعات الاستهلاكية دون الصناعات الوسيطة والمنتجات الرأسمالية؛
- ضيق السوق المحلي بسبب انعدام الكفاءة الاقتصادية والفنية للموارد؛
- عدم توفر التمويل اللازم والتكنولوجيا المتطورة أدى إلى اقتصر الصناعات على منتجات المواد الخام الأولية والزراعية في حين تكون الواردات من السلع المصنعة ذات تكلفة كبيرة.
- ضعف قنوات التسويق والترويج في الأسواق الخارجية يحد الإنتقال من تحقيق الاكتفاء الذاتي إلى التصدير.

وتقاس نسبة إحلال الواردات من خلال العلاقة التالية (سعيد، 2017، صفحة 64):

$$S_i = M_i/M$$

حيث:

$$M_i = \text{السلعة المستوردة}$$

$$M = \text{إجمالي الواردات}$$

تقيس هذه النسبة ضخامة هيكل الإستيرادات بالمقارنة مع إجمالي الواردات، وتحدد دور إحلال الواردات من خلال تحديد العلاقة المتواجدة بين المستوردات والإنتاج وكذا الاستهلاك.

الفرع الثالث: إستراتيجية تنمية الصادرات (التوجه نحو الخارج):

يتم التفريق بين مفهومي تنمية الصادرات وتنشيط الصادرات (وصاف، 2004، صفحة 41):

فالأول يتعلق بإستراتيجية تنمية الصادرات في الأجل الطويل وهو ما يتناسب مع ظروف الدول النامية، إذ تعتمد على مجموعة من السياسات بهدف إحداث تغيرات جوهرية في هيكل الإنتاج المحلي بما يتوافق في جودته ونوعيته مع أذواق المستهلكين في السوق المحلي والأجنبي من أجل رفع الأداء الإقتصادي للبلد؛

أما الثاني يعنى بالأجل القصير عن طريق حث الطلب الكلي في اقتصاديات الدول التي تمتلك أجهزة إنتاجية مرنة من خلال إتباع مجموعة من السياسات التسويقية التي تهدف في مضمونها إلى تصحيح التشوهات السعرية التي يمكن من خلالها اختيار الأسواق التصديرية التي تتناسب مع مستويات الإنتاج، بما يمكن استغلال الطاقات العاطلة والاستفادة من مميزات الإنتاج الكبير، وهذا ما يتناسب مع الدول الصناعية المتقدمة التي تمتلك أجهزة إنتاجية مرنة ومتطورة، وتهدف أيضا هذه الإستراتيجية إلى تكفل الدول النامية بإجراء بعض عمليات التصنيع على صادراتها حيث برز اتجاهين (زوزي، 2010، صفحة 169):

- أقطار أسست صناعات تصديرية لتحويل مواردها الأولية وإنتاج مواد وسيطة قبل تصديرها كما حدث في البلدان المنتجة للنفط (صناعات بتروكيماوية)؛
- أقطار أحدثت مشاريع صناعية لإنتاج مواد استهلاكية متفاوتة الكثافة، اعتمادا على استعمال اليد العاملة الرخيصة التي تمتلكها (مثل صناعة المطاط والنسيج لدول جنوب شرق آسيا).

وتتركز إستراتيجية تنمية الصادرات على مايلي (سعيد، 2017، الصفحات 44-46):

- خلق إطار مؤسسي يهتم بخدمة وتسهيل عملية التصدير يعمل على إيجاد حلول لمختلف العراقيل التي تتعرض لها (مثل التمويل، الترويج، توفير المعلومات)؛
- إقامة نظم فحص السلع التي يتم تصديرها من أجل ضمان الجودة المناسبة للأسواق الخارجية والحفاظ على سمعة المنتج الوطني وجودته؛
- إيجاد سياسة تمويلية وائتمانية ناجحة لتغطية الصادرات الصناعية سواء في المراحل السابقة أو اللاحقة للعملية وهذا كتحفيز لها لزيادة النمو من خلال تخفيض التكاليف وزيادة الاستثمارات؛
- إنشاء نظاما لتأمين الصادرات وتعويض الخسائر المحتمل تحققها جراء عمليات التصدير وتقلبات الصرف؛
- إنشاء المناطق الحرة والمناطق الصناعية التصديرية بهدف جذب الاستثمارات الموجهة للتصدير والعمل على توفير الخدمات الأساسية التي تحتاجها هذه الصناعات بأسعار مدعومة؛
- تشجيع الاستيراد وتسهيله بهدف إعادة التصدير من خلال تسهيل وتبسيط إجراءات التمويل بالسلع الوسيطة التي تدخل في إنتاج السلع الموجهة للتصدير وكذا مختلف الآليات التي تساهم في تخفيض تلك التكاليف.

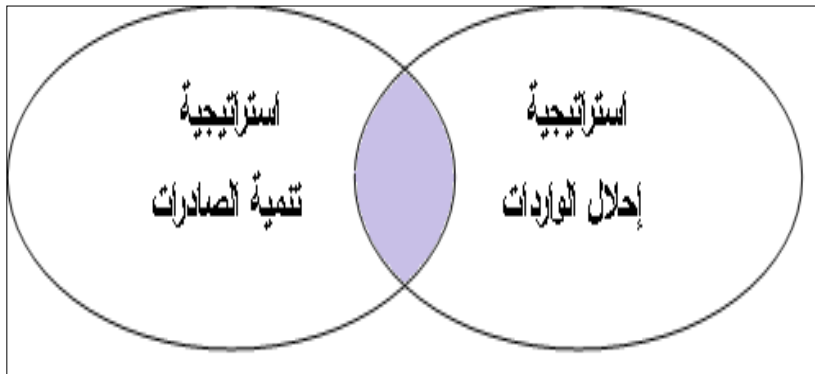
- إصلاح القطاع المصرفي واستعمال الأدوات النقدية بغرض تحفيز الصادرات وتوفير التمويل اللازم لدعم القطاع الصناعي، وتوفير الخدمات البنكية المتكاملة المرافقة لعملية التصدير كَمَا وكيفا مع مراعاة توزيعها الجغرافي الملائم.

#### الفرع الرابع: الدمج بين استراتيجية إحلال الواردات وإستراتيجية تنمية الصادرات:

إن الاعتماد على استراتيجية إحلال الواردات جعل العديد من الاقتصادات في خطر الوقوع والانغلاق المحلي على العالم الخارجي مما سيؤدي إلى التبعية التكنولوجية في الإنتاج ومشكلة استيراد السلع الرأسمالية لتمويل حاجيات الاقتصاد للوصول إلى القدرة على تطبيق استراتيجية إحلال الواردات، ومن جهة أخرى فإن إستراتيجية تنمية الصادرات تتطلب مجموعة من الشروط التي لا تتوفر في العديد من البلدان النامية نذكر منها (وصاف، 2004، صفحة 49):

- الإستقرار السياسي والاقتصادي؛
  - حوافز مختلفة للمصدرين؛
  - سياسة الخصوصية ودعم القطاع الخاص وإيجاد نظام خدمات قوي وفعال؛
  - وضع سياسة متكاملة للقطاع الصناعي والقطاعات الأخرى الزراعية والسياحية والخدمية؛
  - قيام قطاع صناعي على مستوى تكنولوجي مقبول دوليا والعمل على تحسينه؛
  - توفير مناخ مناسب للاستثمارات الأجنبية والاتجاه إلى خلق أسواق داخلية وخارجية.
- لذلك فإنه على الدول تطبيق الإستراتيجيتين معا عن طريق تقديم المساعدة والدعم للصناعات المنتجة للسلع الموجهة نحو التصدير من جهة وإقامة العوائق في وجه استيراد بعض السلع المصنعة من جهة أخرى.

#### الشكل رقم (02 - 04): اندماج استراتيجيات ترقية الصادرات



المصدر: إعداد الطالب اعتمادا على ما سبق

لكن هذا الإجراء يطرح مشكلة حسب بعض الاقتصاديين الذين يرون بأن الإعانات التي تقدم لأصحاب المصانع المنتجة للسلع الموجهة للتصدير، قد لا تمكنهم من منافسة جميع أصحاب الصناعات الذين يتميزون بالخبرة الطويلة في البلدان الصناعية،

ومن جهة أخرى فإن تللكم الإعانات قد ترهق الاقتصاد مما يؤدي إلى انخفاض القدرة الشرائية للأفراد (برواين، 2018، صفحة 104)، ومنه يصبح التسيير والحوكمة والرشادة الاقتصادية عاملا حاسما في إنشاء الإستراتيجية وتنفيذها، بالإضافة إلى ضرورة التمييز بين كل قطاع بما يتناسب والمقدرات المتوفرة.

### المبحث الثالث: التأصيل النظري للصادرات:

تأسست التجارة الخارجية منذ القدم حيث كانت تلازم تحرك الإنسان من بلد لآخر، لكن ظهورها كموضوع اقتصادي كان خلال القرن السادس عشر مع بروز الفكر الماركنتلي وظهور الثورة الصناعية التي زادت من الإنتاجية مع تزامن تطور المواصلات وزيادة التجمعات السكانية؛ بذلك أصبح تفاعل عناصر العرض والطلب متجليا، وقد حاول العديد من المفكرين تفسير هذا التفاعل على المستوى الدولي من خلال نظريات سيتم عرضها في هذا المبحث.

#### المطلب الأول: الصادرات في ضل نظريات التجارة الدولية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية:

من خلال هذا المطلب سوف نتطرق إلى الصادرات من المنظور الفكري الكلاسيكي والنيوكلاسيكي في فرعين كما يلي:

#### الفرع الأول: المنظور الكلاسيكي للصادرات:

ينقسم الفكر الكلاسيكي للصادرات إلى:

#### أولاً: المذهب التجاري (الفكر الماركنتلي):

كان المذهب التجاري من التيارات الأولى للفكر الاقتصادي، الذي بدأ في القرن السادس عشر إلى جانب العلاقات الجديدة للإنتاج الرأسمالي، حيث يركز على كميات المعادن الثمينة المتاحة للدولة، والتي يتم الحصول عليها على أساس تعزيز الصادرات وتقييد الواردات، مع أنه في وقت ظهور هذه النظرية كانت الملكية للسلطة في معظم البلدان، وقد مثّل المذهب التجاري تفكيراً اقتصادياً استناداً إلى ركيبتين رئيسيتين (Ramona, 2016, p. 245) :

- الثروة تتكون من معادن ثمينة، والنقود مصنوعة من هذه المعادن؛

- يتم الحصول على الأرباح من التجارة الخارجية، والتصدير هو الوسيلة لزيادة الثروة الوطنية؛

ويقول فيرجيل مادغيرو Virgil Madgearu وفقاً لمفهوم هذا المذهب بما أن التاجر يحاول اكتساب أكبر قدر من الربح من منافسيه فإن على الدولة أن تحقق الربح إلى جانبه؛ ومن خلال هذا المنظور طالب التجار بتدخل الدولة في العلاقات التجارية الخارجية، بهدف زيادة فائض الميزان التجاري مما عزز الحماية من أجل النمو وتشجيع الصادرات، واستمر هذا التفكير في القرنين السادس عشر والسابع عشر إلى النصف الأول من القرن الثامن عشر.

#### ثانياً: نظرية التوازن التلقائي لدافيد هيوم (David Hume):

أتى دافيد هيوم بمفهوم جديد تحت تسمية التوازن التلقائي منتقداً الفكر الماركنتلي واعتمد عليه في تحليله للعلاقات التجارية الدولية، حيث يفترض أن المعدن النفيس يتوزع تلقائياً بين البلدان الداخلة في العلاقات التجارية دون الحاجة إلى تدخل الدولة (الكليدار و ناصر، 2014، صفحة 29) فإذا زاد ارتفاع أسعار السلع والخدمات فإن ذلك سيؤدي إلى انخفاض صادراتها وزيادة

واردادتها، وهذه الوضعية تبررها الزيادة في المعادن النفيسة عن القدر الذي يتوافق مع النشاط الاقتصادي للبلد والذي أدى إلى إرتفاع أثمان تلك البضائع عن نظيراتها في الأسواق الخارجية، وباستمرار خروج المعادن النفيسة (أو المعادن النفيسة الأخرى المستعملة في المبادلات التجارية) يحدث عجزاً في ميزانها التجاري ويبدأ الوضع بالتغير من ارتفاع أسعار الصادرات إلى ارتفاع أسعار الواردات وتراجعها مما يحافظ على كمية المعادن النفيسة وبداية زيادتها نظراً لانخفاض أسعار التصدير وزيادة الطلب الأجنبي على السلع والخدمات.

بذلك فإن هيوم استطاع من خلال دراسة العلاقة بين كمية المعدن النفيس ومستويات الأسعار في بلد ما مقترناً بالعلاقة بين مستوى الأسعار المحلية والخارجية؛ أن يوضح العلاقة التفاعلية التلقائية للأسعار مع آلية العرض والطلب في الأسواق الداخلية والخارجية، مع عدم الأخذ بالحسبان القيود المفروضة على التجارة الدولية بقصد زيادة حصيلة الدولة ذات البعد التجاري من المعادن النفيسة، وبالتالي تصبح إجراءات المذهب التجاري في تقييد التجارة الخارجية غير مفيدة، وهذا ما يدعو إلى الحرية الاقتصادية كدافع أساسي في قيام التجارة الدولية.

### ثالثاً: نظرية الميزة المطلقة 1723-1790: Absolute Advantage

يعتبر الاقتصادي آدم سميث أول اقتصادي كلاسيكي أعطى تفسيراً منطقياً للتجارة الخارجية، حيث ذكر في كتابه ثروة الأمم مبدأ الفائدة المطلقة كتفسير للتجارة الدولية، القائل "إن على الدولة أن تصدر السلعة التي تكون كلفتها أقل من الدول الأخرى وبالمقابل أن تستورد السلع التي تكلفتها لو أنتجتها بنفسها أكثر من دولة أخرى" (كافي، 2016، صفحة 48).

وقد استخدم سميث نظرية النفقات المطلقة لتفسير قيام التبادل التجاري الدولي، مع منظور التجارة الحرة وعدم تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية للأفراد والمؤسسات والحد من دورها خاصة فيما يتعلق بالجمركة ومختلف الرسوم التي تمكن كل قطر من التخصص في إنتاج السلع التي يمتاز فيها بميزة مطلقة ويتجه بكفاءة أكبر من غيره من الأقطار، أي ينتج تلك السلعة بأقل تكلفة قياساً مع غيره من البلدان (الفارس و الرفاعي، 2013، صفحة 54)، ويتم توضيح هذه النظرية بمثال على دولتين وسلعتين (نموذج 2 × 2)، حيث يمكن لكل دولة أن تنتج سلعة واحدة مع إنفاق أقل للعمالة البشرية من الأخرى وبالتالي أرخص، ونتيجة لذلك تتمتع كل دولة بميزة مطلقة في إنتاج سلعة واحدة، والجدول رقم (02-04) يوضح أن الدولة A لديها ميزة مطلقة في إنتاج السلعة 1 لأنها تحتاج فقط 3 أيام عمل لإنتاج وحدة واحدة منها بينما تحتاج الدولة B إلى 6 أيام عمل، أي تتمتع الدولة B بميزة مطلقة في السلعة 2.

#### الجدول رقم (02-04): مثال حول المزايا المطلقة

الدولة B	الدولة A	أيام العمل المطلوبة لإنتاج وحدة واحدة
6	3	السلعة 1
4	8	السلعة 2

Source: (Schumacher, 2012, p. 65)

وعليه يبدأ كلا البلدين في التجارة مع بعضهما البعض، ستتخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تتمتع بميزة مطلقة في الحصول على السلعة الأخرى من خلال التجارة الدولية، ويمكن إنتاج المزيد من وحدات كلتا السلعتين بشكل عام لأن الموارد المعينة تستخدم بكفاءة أكبر من خلال التجارة، وينتج أيضا أن كلا البلدين قادران على استهلاك المزيد من الوحدات من سلعة واحدة على الأقل (Schumacher, 2012, p. 65)، ومنه يرى آدم سميث أن هناك وظيفتين تهتم بهما التجارة الخارجية (كافي، 2016، صفحة 48):

- تصريف الإنتاج الفائض عن حاجة الاستهلاك المحلي واستبداله بشيء آخر ذو نفع أكثر؛
- التغلب على ضيق السوق المحلي واستغلال الطاقة الإنتاجية بكفاءة أكبر.

#### رابعا: نظرية الميزة النسبية 1770-1840 Comparative Advantage:

الميزة النسبية هي مصطلح اقتصادي يشير إلى قدرة الاقتصاد على إنتاج السلع والخدمات بتكلفة أقل من الشركاء التجاريين الآخرين، حيث تمنح قدرة على بيع المنتجات بسعر أقل من المنافسين وتحقيق هوامش ربح أعلى؛

ويُنسب قانون الميزة النسبية للنفقات بشكل عام إلى الاقتصادي السياسي الإنجليزي ديفيد ريكاردو في كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب" في عام 1817 (Hayes, 2020)، وقد استعمله في تفسير تدفقات التجارة الدولية، بحيث أن اختلاف عوامل الثروة التي يتميز بها كل اقتصاد يؤدي لاختلاف إنتاجية العمل بين تلك الاقتصادات، لذلك يتخصص كل منها في إنتاج سلعة يصنعها بكفاءة أكبر نسبياً، ويأخذ مكاسب من خلال تبادل السلع في السوق الدولية، استخدم ريكاردو في نمودجه هذا دولتين فقط وسلعتين لكن فكرة التجارة الدولية يمكن أن تحدد مجموعة الاقتصادات والقطاعات المتعددة (Sejkora & Sankot, 2017, p. 2).

وبالإضافة إلى التخصص الدولي افتراض وجود الحرية التجارية في المثال التالي الذي يشرح التكلفة النسبية للمنتج في كل اقتصاد كما يبين الجدول الموالي:

الجدول رقم (02-05): تكلفة عنصر العمل بالساعات

الدولة	الأقمشة	الخمر	المجموع
انجلترا	100	120	220 س/عمل
البرتغال	90	80	170 س/عمل
المجموع	190 س/عمل	200 س/عمل	390

المصدر: (خالدي، 1996، صفحة 196)



حيث عند مقارنة تكاليف الإنتاج لكلا من السلعتين نجد:

- بالنسبة للخمر:  $0.66 = 120/80$  بمعنى أن إنتاجية المزارعين الإنجليز لا تمثل سوى 66 % من إنتاجية المزارعين البرتغال؛
  - بالنسبة للأقمشة:  $0.9 = 100/90$  وهذا يعني أن إنتاجية الصناعيين في إنجلترا بلغت 90 % إنتاجية الصناعيين البرتغال.
- والنتيجة أن البرتغال يتميز في هذا المثال بتفوق نسبي في إنتاج الخمر، بينما إنجلترا لها تفوقا نسبيا في إنتاج الأقمشة، وبذلك يقترح ريكاردو على كل من الدولتين التخصص في السلعة التي تعرف تفوقا في إنتاجها (خالدي، 1996، صفحة 196).

خامسا: نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل (J.S.MILL) :

إذا كان ريكاردو قد وضع الحد الأدنى والحد الأعلى لمنطقة التبادل فإنه لم يحدد الكيفية التي تتحدد بها نسبة التبادل الدولي ولا الكيفية التي تتوزع بها فوائد تقسيم العمل بين الدولتين وهذا ما تناوله جون ستيوارت ميل، حيث أوضح أن بين هذين الحدين (الأدنى والأعلى) يوجد معدل فريد هو الذي يحقق التعادل بين قيمة صادرات البلد ووارداته، وبما أن صادرات البلد هي واردات البلد الآخر والعكس، فإن معدل التبادل الدولي الذي يحقق التساوي بين قيمة الصادرات وواردات البلد الآخر أو أي معدل آخر غير هذا المعدل (الفريد) يؤدي إلى الاختلال بين الصادرات والواردات بحيث يقع أحد البلدين في فائض ويقع الآخر في عجز (شيخي، 2012، صفحة 26).

وقد لاحظ ميل J.S.MILL أن رغبة وقدرة كل دولة في عرض وتقديم صادراتها سوف يتوقف على كمية (حجم) السلع والواردات التي سوف تحصل عليها مقابل صادراتها، أي شروط المبادلة الدولية وخاصة معدلات المبادلة (ثمن صادراتها بالنسبة لثمن وارداتها)، لذلك أدخل ميل في تحليله عنصر الطلب باعتبار أن الأثمان الدولية لا تتوقف فقط على نفقة الإنتاج أو العرض وإنما تتحدد أيضا بالطلب، وبالتالي فإن J.S.MILL خلص إلى المحددات التالية لمعدلات التبادل الفعلية:

- تتحدد معدلات التبادل بين دولتين على أساس معدلات التبادل المحلية للدولتين، والتي تعكس بدورها الكفاءة النسبية للعمل في كل منها؛
- تعتمد معدلات التبادل الفعلية داخل الحدود السابقة على مدى قوة الطلب ومرونة طلب كل دولة على ما تنتجه الدولة الأخرى؛
- تكون معدلات التبادل الفعلية مستقرة فقط عند المعدل الذي يكون عنده صادرات كل دولة كافية لدفع قيمة الواردات التي ترغب في الحصول عليها (كافي، 2016، الصفحات 54-55).

الفرع الثاني: التفسير النيوكلاسيكي لعمليات التصدير:

ينقسم تفسير المفكرين النيوكلاسيك لعمليات التصدير إلى النظريات التالية:

أولاً: نظرية نسب عناصر الإنتاج (الهبات النسبية) **The Factor Proportions Theory**:

قام الاقتصاديين السويديين هيكشر وأولين ثم بعدهم الاقتصادي سامويلسون بتطوير نموذج للتجارة الدولية الذي يعتمد على نسب عوامل الإنتاج. يشار إليه اختصاراً بـ HOS، وهو معادلة أسعار التكاليف بين البلدان مع فرضية مساواة الدخل، والتي تُعرف باسم "مفارقة سامويلسون"، حيث طور المؤلفون بشكل أساسي نظريات سميت وريكاردو وأعادوا صياغة محتوهم مع استندراك ومراعاة عوامل الإنتاج التي يتمتع بها كل بلد (Ramona, 2016, p. 246)، ثم تفسير التجارة الدولية على أساس مفهوم جديد هو "الوفرة النسبية لعامل الإنتاج" الذي سيكون مصدراً للميزة النسبية، وتوضيح هذه الفكرة نحدد إطار عمل مبسط يتكون من دولتين، وسلعتين، وعاملين للإنتاج.

لنفترض أن لدينا دولتين A و B الأولى تتمتع بموارد جيدة نسبياً في رأس المال أما الثانية في العمل وأن إنتاج السيارات يتطلب كثافة رأسمالية عالية نسبياً أما المنسوجات تتطلب كثافة عمالية، ووفقاً لنظرية هيكشر- أولين فإن كل دولة تتميز في إنتاج سلع أساسية تستخدم بشكل مكثف العامل الذي تتمتع به بشكل جيد وتميل إلى تصديره، وبالتالي فإن الدولة A ستقوم بتصدير السيارات والدولة B تتخصص في تصدير المنسوجات، بالمقابل ستستورد كل دولة البضائع التي تنتجها الأخرى، هذا النهج له تشابه مع طرح ريكاردو لكنه يختلف عنه من خلال شرح أصل الميزة النسبية (المشار إليها ببساطة في ريكاردو)، أما نظرية عناصر الإنتاج تكمن وراءها وتميل إلى إدخال عملي إنتاج بدلين (Rainelli, 2000, p. 47) أساسهما (عباس، 2009، صفحة 73):

- إختلاف مدى وفرة عناصر الإنتاج والنسب المستعملة من بلد لآخر (هبات عناصر الإنتاج)، حيث تميل كل دولة إلى التخصص لإنتاج وتصدير السلع في ظروف الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج؛
- سريان قانون تناقص التكلفة في بعض الصناعات في حالة زيادة حجم الإنتاج خاصة في حالة الإنتاج الصناعي ما يفسر قيام التجارة الخارجية بين الدول الصناعية التي تخصص كل منها في سلع معينة للاستفادة من وفورات الحجم.

ثانياً: لغز ليونتيف (Leontief Wassily):

افترضت نظرية هيكشر وأولين تماثل دالة الإنتاج في السلعة الواحدة، لكنها في الواقع تختلف من دولة إلى أخرى وليست متماثلة، وهو ما جاء به ليونتيف في دراسة تحليلية لصادرات وواردات الولايات المتحدة الأمريكية، حيث طبق تطبيقاً مباشراً للنظرية؛ إذ أن أمريكا وفرة نسبية في عنصر رأس المال وندرة نسبية في العمالة فهي ستنتج وتصدر سلعا كثيفة رأس المال، وتستورد بالمقابل سلعا كثيفة العمالة (السريتي .، 2009، صفحة 103)، واستخدم Leontief لاختبار ما إذا كانت نظرية هيكشر وأولين صحيحة أم لا؛ جدولاً لمدخلات الولايات المتحدة الأمريكية لعام 1947، خلص إلى أن صادراتها بمتوسط مليون دولار تجسد قدرًا أقل بكثير من رأس المال وعمالة أكثر مما هو مطلوب لقيام التبادل التجاري، وكانت النتائج عكس ما أسست له نظرية

هيكشر وأولين، حيث أن صادرات أمريكا هي سلع كثيفة العمل أما وارداتها كثيفة رأس المال، (Leontief, 1953, p. 343) وسرعان ما أصبحت هذه الوضعية تعرف باسم لغز ليونتيف "Leontief Paradox".

حيث فسره العديد من المحللين بسببين أساسيين هما:

- مهارة العامل الأمريكي تفوق مهارة العمالة في الدول الأخرى بثلاثة أضعاف وبذلك يضاعف عدد العمالة في الولايات المتحدة الأمريكية إلى ثلاثة فتصبح كدولة كثيفة العمالة.
  - الصادرات الأمريكية كانت تتطلب رأس المال المادي بالإضافة إلى رأس المال البشري بدلا من العمالة المكثفة.
- لذلك تم إدخال مزايا نسبية أخرى مثل: وفرة البحث والتطوير، فروق المهارات، مستويات التعليم العالي وعوامل رأس المال البشري الأخرى، مع مراعاة دور الموارد الطبيعية كالأرض وغيرها (Dietzenbacher & Lahr, 2004, p. 19).

من خلال عرض أهم النظريات الكلاسيكية نجد أن المنظرون التجاريون تميزوا بنوع من القصور حول مفهوم الفوائد من التجارة الدولية حيث ركزوا على أن مصدر الثروة يأتي من تزايد الصادرات وكمية الذهب المتأتية منها، وقد أتى آدم سميث بمفهوم آخر أكثر واقعية حيث أشار أن ثمار التجارة الدولية تأتي على أساس التبادلات التجارية الدولية واعتمد في تفسيره على الفروقات بين القيم المطلقة للموارد، الأمر الذي أدى إلى قصور نظريته في تفسير العديد من الحالات التي كانت في ضل فرضيته لا يمكن قيام التجارة الدولية، لتجد لها تفسيراً عند ديفيد ريكاردو عندما أدخل القيم النسبية في التحليل، بيد أنها عجزت هي الأخرى لينتقل التحليل على يد جون ستيوارت ميل إلى الطلب المحلي على السلع قبل الذهاب إلى الأسواق الخارجية واعتبره عاملاً مهماً يسبق نمو الصادرات؛ بذلك فإنه فسّر جزءاً من الحالة التصديرية، بينما نشأت أفكار هيكشر وأولين على منظور نسب عناصر الإنتاج في مكونات السلع حسب ما إذا كانت رأسمالية أو عمالية.

وعلى الرغم من عجز النظريات السابقة على تفسير شامل لأسباب وعوامل قيام عمليات التصدير إلا أنها حددت كل منها عاملاً مهماً في قيامها، وبالتالي فإنه على الدول النامية الأخذ بها كأدوات أساسية في تطوير تجارتها الدولية كل بما يناسب وفرة موارده.

### ثالثاً: نظرية نسب عوامل الإنتاج الجديدة **Donald B. Keesing**:

قدم كيسينغ (1965) طرحاً جديداً لتفسير التجارة الدولية كإضافة للطرح الذي جاء به هيكشر - أولين حول مدى الوفرة والندرة النسبية للعامل البشري فقد فرق بين نوعين من العمالة:

- العامل ذو المهارات العالية التي تبين استثمار الدولة في ميدان التعليم والتدريب، وهي استثمارات يجب إضافتها إلى عامل رأس المال المادي؛
- العمالة الغير ماهرة والتي توجه إلى صناعة ذات ميزة الكثافة العمالية.

ومنه فإن الدول ذات الندرة النسبية في الأيدي العاملة الماهرة وذات الوفرة النسبية في الأيدي العاملة الغير ماهرة، سوف تستورد سلع كثيفة رأسمال بشري الماهر، وتتخصص في تصدير السلع كثيفة العامل البشري غير الماهر (لعويسات، 2000، صفحة 32)، وهذا التفسير مشابه لحل لغز ليونتييف عندما بين أن الصادرات الأمريكية تحتوي على عوامل اليد الماهرة والبحث والتطوير.

#### المطلب الثاني: تفسيرات النماذج الحديثة للتجارة الدولية:

أنت النماذج الحديثة على إدخال متغيرات جديدة في نظرية التبادل التجاري وبرت قيام عمليات التصدير بمجموعة من الدوافع كالتطور التكنولوجي وتغيرات الأذواق وعوامل تكلفة الإنتاج الحديثة كفاعل في تطور التنافسية الدولية؛ بالإضافة إلى عوامل الحجم والجغرافيا.

#### الفرع الأول: نظرية تشابه الأذواق ليندر (الأسواق والاختراعات) Preference Similarity:

يرى الاقتصادي السويدي ليندر (Lider. 1961) أن العامل الأساسي في إنتاج السلع ليس نفقة إنتاجها بل هو السوق الذي يتم التداول فيه، ومع أن الاختراعات تظهر استجابة لحاجة الأسواق المحلية فإن المستهلكين في الدول الأخرى ذات المستوى المتماثل من التطور الاقتصادي والذين لديهم نفس تلك الحاجات، سرعان ما يكتشفون المنتج الجديد (ابراهيم، 2010، صفحة 25)؛ لذلك يرى ليندر أن التجارة الخارجية تبدأ بين دول تشابه في هيكل أسواقها واحتياجاتها؛ كما فرق في تفسيره لها بين نوعين من السلع هما المنتجات الأولية والسلع الصناعية، فبالنسبة إلى الأولى فإن تبادلها يتم وفق الميزة النسبية التي تتحدد بنسب عناصر الإنتاج، وهو ما يتوافق مع النظرية السويدية، أما بالنسبة للسلع الصناعية فإن التجارة فيها تقوم على تشابه الطلب في الدول المختلفة، ومنه فإن الطلب الداخلي هو منشأ التبادل الدولي ثم يليه الطلب في الأسواق الخارجية المماثلة في هيكل الطلب الداخلي بالإضافة إلى تماثل مستويات دخل الأفراد بين هذه الأسواق (بوقرورة، 2019، صفحة 10).

إن فكرة ليندر الأساسية تدور حول الدراية بظروف السوق المحلية للانطلاق نحو السوق الخارجية وتتركز هذه الفكرة على النقاط التالية (عبابو، 2014، صفحة 15):

- بناء القرار الخاص بإنتاج سلعة معينة على حاجات اقتصادية واضحة ومحددة، وبذلك يستجيب المنظمون لفرص الربح التي يكونون على علم بها؛
- ضرورة وجود الطلب المحلي حتى يستطيع المنتج المخترع حديثاً التمكن من الإنتاج وحل جميع المشاكل قبل الانطلاق للأسواق الخارجية؛
- إن تعديل أو تطوير سلعة ما بفعالية لا يمكن أن يتم إلا في السوق المحلية، حيث الظروف أكثر ملائمة للتعديل والتطوير، بالإضافة إلى التكاليف المرتفعة للإنتاج في بيئة مختلفة، مع احتكار المنتج للسوق القريب والمباشر أمر ضروري لتحقيق الميزة النسبية.

الفرع الثاني: نظرية اقتصاديات الحجم:

بنى ألفريد مارشال A. Marshall فكرة اقتصاديات الحجم على فرض غلة الإنتاج المتزايدة عكس ما افترضه هيكشر وأولين من ظروف ثبات غلة الحجم، وبالتالي حتى لو كانت الدولتان المتاجرتان متشابهتين مع بعضهما، فإن التبادل التجاري سوف يأخذ مكانه، وتشير هاته النظرية إلى نوعين من وفورات حجم الإنتاج الناتجة عن :

- وفورات الحجم الداخلية، أي توسع المؤسسة في الإنتاج مما يؤدي إلى انخفاض تكلفتها؛
- وفورات الحجم الخارجية، وهي توسع كلي للقطاع الذي تنتمي إليه المؤسسة مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الإنتاج لتلك المؤسسات (خروف، 2015، الصفحات 17-18).

بالإضافة إلى ذلك قسمت النظرية هيكل الصادرات للدول الصناعية الكبيرة والصغيرة، حيث أن الصغيرة الحجم منها تتجه إلى السلع النصف مصنعة لعدم قدرتها على التأثير في تفضيلات المستهلكين، عكس الدول الكبيرة الحجم التي لها القدرة على ذلك؛ لذلك تحصل على مزايا نسبية مكتسبة في إنتاج السلع النهائية والاستهلاكية (بلحاج، 2014، صفحة 34).

إن زيادة القدرة الإنتاجية من خلال الاستثمارات الجديدة تمكن من تخفيض التكلفة على المدى الطويل، مما يمنح تنافسية للمؤسسة على المستوى الجزئي والاقتصاد ككل على المستوى الدولي حيث تسمح له بدخول واكتساب حصص سوقية جديدة وزيادة الصادرات، لكن هذه الميزة لا تتحقق فقط مجرد انخفاض التكاليف في ظل شروط وسياسات التجارة الدولية التي تفرضها المنظمات الدولية التي تعجز عليها المؤسسات الصغيرة والاقتصاديات النامية والمتخلفة، لذلك تلعب استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات كقناة فعالة في تسويق المنتجات المحلية في الأسواق الدولية وتخفيض الشروط المفروضة عليها.

الفرع الثالث: نموذج الفجوة التكنولوجية:

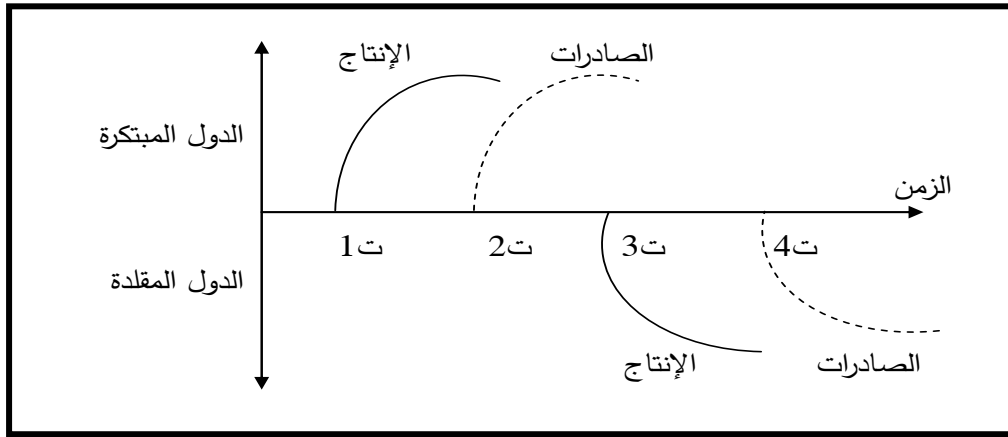
هذا النموذج بدأ به (Posner 1961) ثم طوره العديد من الباحثين الاقتصاديين من بعده، حيث قدم تفسيراً لأجزاء كبيرة من للتجارة الدولية في السلع المصنعة بين البلدان المتقدمة التي تشترك نفس الظروف الاقتصادية، حيث يرجعها إلى التغيرات والتطورات التقنية التي تؤثر على بعض الصناعات التي تنشأ في بلد ما، لذلك فإن "فروق التكلفة النسبية" الناجمة عن تلك التطورات قد تؤدي إلى التجارة في سلع معينة خلال الفاصل الزمني (الفجوة) الذي تستغرقه الدول الأخرى لتقليد ابتكار البلد الأول (Posner, 1961, p. 323)، ووفقاً لهذا النهج يتميز النظام الاقتصادي الدولي باختلافات ملحوظة في المستويات والاتجاهات التكنولوجية التي لا يمكن التغلب عليها إلا من خلال التغيرات الجذرية في الهياكل التكنولوجية التي ترافق الهياكل الاقتصادية والاجتماعية.

يمكن تلخيص الفرضيات الرئيسية لنهج الفجوة التكنولوجية للنمو الاقتصادي على النحو التالي (Fagerberg, 1987, p. 88):

- هناك علاقة وثيقة بين المستوى الاقتصادي والتكنولوجي للبلد؛
- يتأثر معدل النمو الاقتصادي للبلد بشكل إيجابي بمعدل النمو في المستوى التكنولوجي؛

- من الممكن لبلد يقع على حدود الابتكار العالمي مواجهة الفجوة التكنولوجية، وزيادة معدل نموه الاقتصادي من خلال التقليد "اللاحق بالركب"؛
  - معدل استغلال الدولة للإمكانات التي تتيحها الفجوة التكنولوجية يعتمد على قدرتها في تعبئة الموارد لتحويل الهياكل الاجتماعية والمؤسسية والاقتصادية.
- والشكل الموالي يشرح مراحل الفجوة التكنولوجية:

الشكل رقم (02-05): الإنتاج والتصدير وفقاً لنموذج الفجوة



المصدر: (زير مي، 2016، صفحة 43)

حيث أن الفجوة ت-1-2 تعبر عن فجوة تأخر الطلب، والفجوة ت-1-3 تمثل فجوة التقليد، والفرق بينهما ت-2-3 يشير إلى الفجوة التكنولوجية.

وفي هذا الصدد ربط Krugman 1985 حالة نمو الصادرات بالتقدم التقني والتكنولوجي للبلدان المتقدمة على البلدان النامية، بالمقابل تفقد شيئاً فشيئاً صناعاتها الأقل تقدماً وتستوردها من الخارج، بذلك تمتد السببية من التكنولوجيا إلى تكوين هيكل الصادرات والواردات، ويظهر اتجاهين متعاكسين (Krugman P. , 1985, p. 48) :

- البلد الأكثر تقدماً يجسر للتخلي عن صناعته الأقل تقدماً ويربح من صناعته التكنولوجية؛
- البلد الأقل تقدماً يكتسب من التقدم التكنولوجي في الخارج عندما يتخلى عن صادراته الأكثر تقدماً من الناحية التكنولوجية ويركز على الأقل تقدماً لتصديرها.

أظهرت هذه النظرية دور التقدم التكنولوجي في فتح الأسواق المتشابهة في التطور ثم كمرحلة ثانية أسواق الدول النامية، كما أوضح دور التعلم والتقليد في النمو الاقتصادي عن طريق تقوية الصادرات، ومنه يمكن القول بأن نظرية دورة حياة المنتج ليفرنون (1966) ماهي إلا تطوير لتحليل بونسر مقرونًا بالاستفادة من المزايا النسبية للتكاليف في الدول النامية، فتصبح الصناعة

الحديثة محل تقليد سواء من الشركات المحلية أو الشركات الأجنبية عن طريق الاستثمار المباشر في الدول المضيفة، فينعكس اتجاه التجارة الدولية من الدول النامية إلى المتقدمة منها.

#### الفرع الرابع: نماذج الجاذبية في التجارة الدولية:

يعتبر الاقتصادي (Jan Tinbergen) أول من قام باستخدام وتطوير نماذج الجاذبية في التجارة الدولية من خلال دراسته التي أعدها في عام 1962، وتستند فكرة النموذج إلى "قانون نيوتن للجاذبية" والذي ينص على أن قوة التجاذب بين جسمين تتناسب طردياً مع حاصل ضرب كتلتيهما وعكسياً مع مربع المسافة بينهما؛

حيث أشار إلى أن حجم تدفقات التجارة البينية بين أي دولتين من الممكن تقديرها من خلال هذا القانون وفقاً لهذه النظرية فإن التجارة بين أي دولتين تتناسب مع حجم الاقتصاد، الذي يقاس بالنتائج المحلي الإجمالي والمسافة بينهما، بناءً على ذلك فمن المفترض أن يزداد حجم التبادل التجاري بين الدول مع زيادة الناتج المحلي الإجمالي وانخفاض التكاليف الخاصة بالشحن والنقل مع قصر المسافة بين الدول (إسماعيل و محمود، 2018، صفحة 14)، ويعطى النموذج الرياضي لها وفقاً للصيغة التالية (عبد موله، 2010، صفحة 2):

$$F_{ij} = \frac{G \times M_i \times M_j}{D_{ij}}$$

حيث:

-  $i, j$  = يمثل الدولتين؛

-  $F_{ij}G$  = ثابت؛

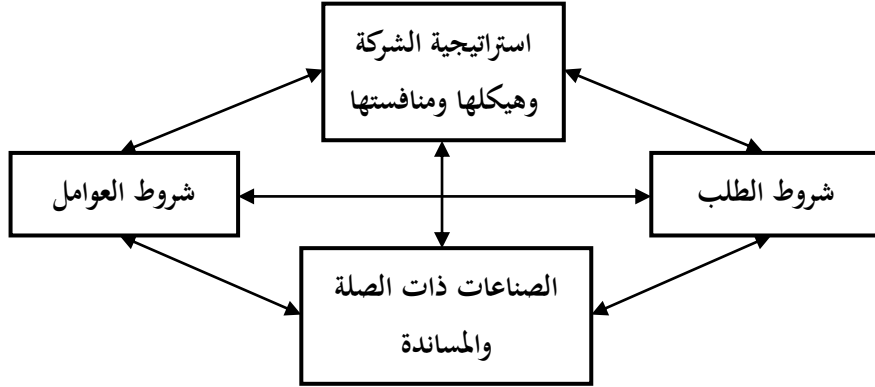
-  $M_i \times M_j$  = يعبران عن الحجم الاقتصادي للدولتين ويقاس بالنتائج المحلي الإجمالي؛

-  $D_{ij}$  = المسافة بين الدولتين (بالكيلومتر أو الأميال) وهي مؤشر لتكلفة التجارة.

#### الفرع الخامس: نظرية الميزة التنافسية للدولة (بورت):

تعتبر من المناهج الحديثة في تفسير قيام التجارة الدولية حيث يطرح بورت تساؤلاته حول قدرة شركات معينة على الابتكار المستمر والبحث عن مزيد من التعقيد في منتجاتهم للحفاظ على الميزة التنافسية في الأسواق الدولية، وكانت الإجابة لتلك التساؤلات في أربع سمات رئيسية للدولة تمثل مناخاً تنشئه ليعمل على تقوية صناعاتها حسب الشكل الموالي:

الشكل رقم (02- 06): محددات الميزة التنافسية



Source: (Porter, 1990, p. 78)

1. شروط العوامل: أي موقع الدولة في عوامل الإنتاج، مثل العمالة الماهرة أو البنية التحتية اللازمة للتنافس في صناعة معينة؛
2. شروط الطلب: ويقصد بها طبيعة الطلب في السوق المحلية على المنتج أو الخدمة المصنعة؛
3. الصناعات ذات الصلة والمساندة: وجود أو غياب الصناعات الموردة والصناعات الأخرى ذات الصلة التي تتنافس دولياً؛
4. استراتيجية الشركة وهيكلها ومنافستها: شروط الدولة التي تنظم كيفية إنشاء الشركات وإدارتها، بالإضافة إلى طبيعة التنافس المحلي (Porter, 1990, p. 78).

وترتكز تلك السمات في تفاعل ديناميكي بين جميع عوامل الإنتاج من أجل خلق ميزة تنافسية للدولة في الصناعة من خلال المؤسسات المحلية، وقد أخذت الصورة التقليدية لعوامل الإنتاج المتمثلة في العمل بالإضافة إلى كافة العناصر الأخرى المادية والبشرية اعتماداً على ثلاثة استراتيجيات (مزوغ، 2013، صفحة 47.49.51):

- استراتيجية قيادة التكلفة: تقوم على مبدأ تخفيض التكاليف الإنتاج والتوزيع والترويج؛
- استراتيجية التميز: تميز منتجات المؤسسة عن باقي المنتجات المعروضة في السوق لإشباع الحاجات بشكل مختلف أكثر جودة؛
- استراتيجية التركيز: حيث تركز المؤسسة على نوع من المشتريين الذين لديهم حاجات متجانسة، أو منطقة جغرافية واحدة؛

إذ يجب التركيز أكثر على الموارد التي تتمتع فيها الدولة بمزايا نسبية مع افتراض كفاءة استخدامها في تحقيق التنافسية المطلوبة واستمرارها، وحسب تحليل بورتر فإنه لا يمكن للدول أن تحقق تنافسية في جميع الصناعات، وبإسقاط هذا التحليل على المستوى الكلي للدولة فإنه يجب على السياسة الاقتصادية تركيز جهودها على قطاعات وأنواع محددة من الأسواق الدولية التي يمكن تحقيق تنافسية تدعم النمو المستدام للصادرات.



الفرع السادس: نموذج أوبسالا 1975:

قدم هذا النموذج كل من جوهانسون وفالني (Johanson & Vahlne) عام 1975، ووفقا له فإن الشركات تبدأ تجارتها الخارجية من خلال التصدير بخطوات صغيرة بسبب محدودية المعرفة بالأسواق الخارجية ومختلف المخاطر التي تتعرض لها، لذلك فهي تتخذ خطوات مبدئية صغيرة لاكتساب الخبرة ومعرفة تلك الأسواق وهذا بعد تأسيس سوق محلية قوية نسبيا، تتمثل تلك الخطوات في:

- تصدير المنتج بطريقة غير منتظمة سواء في الكم أو الوقت؛
- البدء بعمليات تصدير أكثر تنظيما عن طريق وكلاء التصدير؛
- تأسيس فروع للمبيعات في الدول الأجنبية تابعة لها؛
- تقوم بتأسيس أعمال الإنتاج والتصنيع في الدولة الأجنبية (استثمارا أجنبيا مباشر) نظرا لتطور واتساع السوق (Johanson & Wiedersheim, 1975, pp. 306-307).

يُرجع نموذج أوبسالا أسباب اتخاذ الشركات لهذه المراحل إلى وجود مخاطر الاتجاه إلى الأسواق الخارجية في ظل الموارد المحدودة لها، وتبقى على هامته الحالة إلى أن يتطور الإنتاج ليغطي السوق المحلية ومع فوائض الإنتاج تبدأ الشركة في التصدير، وإذا ما اعتبرنا العمليات الأولى تصديرا غير منتظم فيمكن تصنيفه على أنه تخلص من الفوائض. بالرغم من أن المنظور الاقتصادي للنموذج ينطبق كثيرا على الشركات المحلية الناشئة ويقدم تفسيراً لدوافع التصدير الأولى، إلا أنه يبقى محدودا في شرح العديد من الوضعيات خاصة في ظل انتشار الشركات المتعددة الجنسيات وانتشار الدعم الحكومي وشركات ائتمان الصادرات وخدمات التصدير ودراسة الأسواق وغيرها، بالإضافة إلى ذلك يمكن نقل تلك الخبرة المكتسبة من قبل تلك الشركات إلى شركات أخرى ناشئة.

الفرع السابع: نموذج التجارة داخل الصناعة:

تعرف التجارة داخل الصناعة أو التجارة الأفقية على أنها التصدير والاستيراد المتزامن للمنتجات التي تنتمي إلى فئة صناعية واحدة، تؤدي إلى تبادل السلع داخل الصناعات وليس بينها؛ وتبين الدراسات التجريبية حول أنواع السلع المتداولة بين البلدان المتجانسة من خلال ملاحظة تصنيف البضائع المتداولة دوليا وفقا للتصنيف القياسي للتجارة الدولية (SITC)؛ أن تلك الأنواع تكون في تصنيف يصل إلى غاية سبعة أرقام، ما يشير إلى تجانس في المواد المكونة للمنتجات المتداولة. (gandolfo, 1987, p. 273)

هذا ما أثار التساؤل حول جدوى هاته المبادلات التجارية الدولية الذي أرجع إلى (Ruffin, 1999, p. 2) :

- تمايز المنتج (الجودة، الموقع واللون والحجم وغيرها)؛
- الدخول المجاني في إطار التكتلات الاقتصادية والجمركية للشركات التي لديها بعض السيطرة في الأسعار، والتي تدعى بالاحتكارية التنافسية (مثال على مجال السيارات فكل شركة تحتكر منتج معين وتتنافس في نفس القطاع).

## الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي للصادرات ومحدداتها

ومنه يمكن استخلاص مزايا هذا النوع من التجارة الدولية في:

- تقسيم العمل بشكل أدق يؤدي إلى الابتكار واستخدام مهارات فريدة؛
- تحقق وفورات الحجم انخفاض تكلفة تلك المهارات الفريدة.

من خلال ما سبق من عرض مختلف النظريات المفسرة للتبادل التجاري الدولي قمنا بتلخيص أهم الميزات التي ركزت عليها كل نظرية في الجدول الموالي:

### الجدول رقم (02-06): ملخص نظريات ونماذج التجارة الدولية حول التصدير

منظور التصدير	الفكر الاقتصادي
تشجيع التصدير وتوفير الحماية للمنتجات الوطنية، مقابل كبح الواردات.	المذهب التجاري
الاعتماد على الميزة المطلقة في توسيع القدرة التصديرية للدولة بسبب الوفرة الطبيعية التي تكتسبها المنتجات.	نظرية الميزة المطلقة
آلية السوق هي من تحدد عرض وطلب المنتجات المصدرة.	نظرية التوازن التلقائي
وسعت مقارنة آدم سميث من المقارنة بين إمكانات موارد الدول إلى الفرص البديلة لمخرجات تلك الموارد بين الدول.	نظرية الميزة النسبية
ترتبط زيادة صادرات المنتجات بقيمة الواردات للبلد وبمعدلات الطلب الأجنبي عليها.	نظرية القيم الدولية
تزداد صادرات البلد في ظل الوفرة النسبية لعنصر العمل (رأسمال، عمالة)	نظرية نسب عناصر الإنتاج
أدخل رأس المال البشري ضمن تكاليف المنتج وبالتالي يصبح عاملا في زيادة صادراته	لغز ليونتييف
زيادة اليد العاملة الماهرة ستؤدي إلى التخصص في صادرات تلك المنتجات التي تدخل بها.	نظرية نسب عوامل الإنتاج الجديدة
لبناء قاعدة تصديرية لا بد أن يكون هناك طلب محلي يتماثل مع الطلب في الأسواق الدولية (الدوق والنوعية).	نظرية تشابه الأذواق
ضخامة الاقتصاد والإنتاج تعمل على تخفيض التكاليف وتزيد تنافسيتها في الأسواق الدولية.	نظرية اقتصاديات الحجم
يفصل التطور التكنولوجي في مكانة الصادرات بالأسواق الدولية.	نموذج الفجوة التكنولوجية
أضافت العامل الجغرافي للتصدير كما أنها أشارت إلى تكاليف النقل الدولية كلما كانت أقل زادت فرص التصدير.	نماذج الجاذبية في التجارة الدولية
ضرورة وضع استراتيجية متكاملة لصناعة المنتج للوصول إلى تنافسية الصادرات وزيادتها	نظرية الميزة التنافسية للدولة
تدرج عمليات الشركة للولوج إلى السوق الخارجي والوصول إلى عمليات تصدير منظمة.	نموذج أوبسالا
يشرح التبادل الدولي للمنتجات الوسيطة، ويأخذ نوعية الصادرات وقيمتها المضافة لتلك المنتجات، وقد ظهرت أكثر مع ظهور الشركات المتعددة الجنسيات.	نموذج التجارة داخل الصناعة

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على ما سبق

نشأت الآراء الاقتصادية منذ القدم حول التجارة الدولية سعياً منها تفسير المبادئ والآليات التي تدفع بقيام التبادل الدولي للسلع والخدمات ومختلف الميزات التي تمنح القدرة على زيادة الصادرات إذ حدد أساسها آدم سميث في الميزة المطلقة للتكاليف، فيما أرجعه ريكاردو إلى الميزة النسبية، ثم أتى بعدهم العديد من المنظرين حيث قدموا تفسيرات مختلفة أو مشابهة لما أتى به من سبقهم مع تفصيل أكثر لكن بقي الهدف منها هو تحديد التميز في الموارد الطبيعية ورأس المال بمفهومه التقليدي للنظرية السويدية؛ ليأتي من أضاف مزايا أخرى مع الأجيال الحديثة من المنظرين أمثال ليندر، كيسيغ، بونسر وبورتر وغيرهم ممن أدخلوا عناصر إنتاج جديدة وعوامل المنافسة كالتيكنولوجيا والموارد البشرية الماهرة، تكاليف النقل وحتى النطاق الجغرافي الذي يبرر نشوء التصدير ونموه، وهذا كله تحت مبدأ الحرية والمنافسة التي تحدد التدفقات الطبيعية للتجارة الدولية أساسها العوامل المتناولة في صلب تلك النظريات.

وقد اعترضت مفاهيم نظريات التجارة الدولية مجموعة من السياسات التجارية التي تثبط حرية التجارة تدعى بالحماية خاصة مع ظهور الحرب العالمية الأولى وما بعدها، ليتحول التفكير الاقتصادي من التجارة الدولية إلى الاستثمار الأجنبي المباشر تفادياً لتلك العوائق، وعلى الرغم من جهود المنظمات ومختلف الاتفاقيات الدولية في تعزيز روح الحرية التجارية وتخفيض العوائق إلا أنه دائماً ما تنشأ أفكار جديدة لها لسببين أساسيين:

- رغبة الدول القوية في الاحتكار والسيطرة على قنوات التجارة العالمية مما يظهر مشكلة التبادل غير المتكافئ بين الدول الغنية والفقيرة؛
- رغبة الدول النامية في تعزيز قدراتها الصناعية والتجارية لزيادة نمو صادراتها والحصول على حصة من الأسواق الدولية، لذلك فهي تمارس طرق الحماية المتنوعة لحماية الاقتصاد المحلي وتنميته لبلوغ تلك الأهداف.

## المبحث الرابع: المحددات الأساسية لحركة الصادرات وتأثيرات الاستثمار الأجنبي المباشر:

تحتكم حركة الصادرات إلى مجموعة من المحددات التي تمثل عوامل محفزة في نموها أو مثبطة لها وترتكز سياسات الدول خاصة النامية منها إلى الاهتمام بتلك المحددات كما تعمل على خلق مناخ اقتصادي مساعد لتحسين سبل الإنتاج والتجارة الخارجية، لذلك وجب عليها التنسيق بين تلك المحددات بمقايير مضبوطة لتفادي سلبياتها أو تعارض آثارها مما يحول دون تحقيق النمو في قيم الصادرات، وفي هذا المبحث سوف نتطرق إلى ثلاثة مطالب لتفسير محددات التصدير وتحليل العلاقة بينه وبين رأس المال الأجنبي وتدويل الإنتاج، ثم تقديم بعض الدراسات التطبيقية التي تناولت الموضوع للوقوف على النتائج الواقعية.

### المطلب الأول: محددات التصدير:

تحتوي عملية التصدير على مجموعة من المحددات تنشأ منذ العملية الإنتاجية وصولاً إلى الأسواق الخارجية تنقسم إلى محددات داخلية وخارجية كما يلي:

### الفرع الأول: المحددات الداخلية:

تضم المحددات الداخلية مجموعة من العوامل هي:

#### أولاً: بيئة الاقتصاد الكلي:

يعكس سعر الصرف الحقيقي الحركة النسبية للأسعار في الداخل والخارج، ويؤدي دوراً هاماً في التأثير على أداء الصادرات، كما أن تخفيض أسعار الصرف الاسمي يساهم في القدرة التنافسية الخارجية، أما المبالغة في قيمته نتيجة أسعار الصرف الثابت كحل للضغوط التضخمية سوف يؤدي دوراً سلبياً على أداء الصادرات؛ ومن جهة أخرى تلعب أسعار الفائدة الحقيقية تأثيراً على تحرك الأسعار النسبية، حيث تؤدي المعدلات المرتفعة إلى زيادة تكاليف المنتجين وبالتالي التأثير سلباً على القدرة التنافسية للصادرات (Unctad, 2005, p. 60).

أما عن الإدخار فهو يتجه عامة في البلدان النامية إلى تكوين نسبة المدخرات المستخدمة في عوامل غير منتجة، مثل شراء الجواهرات والممتلكات وما إلى ذلك أو بعبارة أخرى الاكتناز، لذلك ينتج لنا تراجع في الاستهلاك المحلي وبالتالي زيادة حجم السلع المتاحة للتصدير، أي أن الإدخار ذو علاقة عكسية مع الصادرات (Muhammad & Eatza, 2006, p. 1269).

#### ثانياً: الهيكل الاقتصادي ودوال الإنتاج:

هو التنوع القطاعي للإنتاج، حيث تتركز صادرات الدول النامية في المنتجات الأولية التي تتمثل في المواد الزراعية التجارية كالبن والسكر والمواد المنجمية الخامة كالبتروول والمعادن..... إلخ، والتي تتميز بعدم استقرار أسواقها الخارجية بالإضافة إلى تطبيق أساليب فنية تقليدية في الإنتاج، غالباً ما تكون وجهة تصديرها إلى الدول الصناعية والمتقدمة (برواين، 2018، الصفحات 9-10)، وبذلك تكون متمركزة هيكلية وجغرافياً مما يجعلها غير قادرة على تجنب التقلبات السعرية والأزمات الدولية.

ثالثا: البنية التحتية للنقل:

تحدد البنية التحتية المادية للنقل حجم ونمو القدرة التوريدية للبلد والتي تتراوح بين الطرق والموانئ إلى الطاقة والاتصالات؛

حيث تشير بعض الدراسات التجريبية إلى أن تطوير قطاع التصدير يستدعي بنية تحتية للنقل الداخلي لتسهيل التدفقات التجارية، لذلك لا بد على البلدان النامية خاصة الإفريقية منها زيادة الاستثمارات الحكومية في البنى التحتية لتذليل العوائق الجغرافية (Unctad, 2005, p. 60) وزيادة المساعدة الإنمائية الرسمية التي تؤدي إلى تسهيل نموها، مما يعود بشكل إيجابي على مناخ الاستثمار (Muhammad & Eatzaz, 2006, p. 1268).

رابعا: حجم الطلب المحلي:

لكي يصبح في مقدور أي بلد أن يصدر سلعة معينة إلى الخارج، لا بد أن يكون هناك طلب محلي على هذه السلعة ولا بد أن يكون إنتاجه منها على الأقل في مراحله الأولى موجها لهذا الطلب، وقد أشار ليندر إلى أن وجود الطلب المحلي (سواء لأغراض الاستهلاك أو الاستثمار) يعتبر شرطا ضروريا لتكون تلك المنتجات من الصادرات المحتملة وذلك عند الأثمان السائدة دوليا ما اصطلح عليه بالطلب الممثل (Demand Representative) (كافي، 2016، صفحة 67)، والذي يسمح للشركات المحلية باكتساب ميزة نسبية تمنح لها القدرة على تمديد السوق المحلية إلى الأسواق الأجنبية، لكن هذا لا يمنع من وجود بعض البلدان التي تقوم بإنتاج وتصدير منتجات غير مستهلكة محليا أو أنها مستهلكة بكميات قليلة، وينتشر هذا النوع عند الاستثمارات الأجنبية التي تستهدف تخفيض تكاليف المنتجات الوسيطة من خلال الموارد المتوفرة في تلك البلدان (مادية وبشرية).

خامسا: الكثافة السكانية:

تظهر كثافة النمو السكاني كعامل سلمي على نمو صادرات الدول النامية خاصة في الإنتاج الزراعي، لأن الزيادة السكانية تؤدي إلى الامتصاص المتزايد للموارد الاقتصادية المحلية، مما يحول دون تحقيق فوائض موجهة للتصدير (برواين، 2018، صفحة 10).

سادسا: القوى العاملة:

العاملة الماهرة هي مصدر القدرة التنافسية وانخفاض تكلفة الإنتاج، وهذه الميزة تتركز في البلدان المتقدمة، في نفس الوقت يوجد لدى العديد من البلدان النامية قوة عاملة غير ماهرة ترفع من القدرة التنافسية لمنتجات كثيفة العمل في قطاع القوى التصدير، ومن ثم يمكن أن يكون لدينا تأثير إيجابي أو سلبي للقوى العاملة على الصادرات (Muhammad & Eatzaz, 2006, p. 1269).

سابعاً: الإستثمار الأجنبي المباشر:

تشير العديد من النتائج التجريبية على أن تكوين رأس المال من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر يؤثر بشكل إيجابي على أداء الصادرات ويساهم بقوة في تحول هيكلها؛ حيث يساعد على زيادة المحتوى التكنولوجي وقدرة العرض التصديري، بالإضافة إلى التطور الهيكلي للقطاعات المختلفة (Unctad, 2005, p. 61). كما يعتبر من بين الاستراتيجيات التي تتخذها العديد من البلدان النامية في تنمية الصادرات، مع ذلك يجب تحديد نوعية الاستثمار الأجنبي المباشر فيما إذا كان عمودياً أو أفقياً للفصل في فاعليته في تطوير أداء الصادرات.

ثامناً: اللوائح الحكومية في البلد الأم:

تؤثر اللوائح المختلفة في البلد الأصلي على أسعار التصدير، على سبيل المثال عملت الحكومة الأمريكية للحد من تأثير قوانين مكافحة الاحتكار على المنافسة في الخارج عزز القدرة التنافسية السعري للشركات الأمريكية (Belay, 2009, p. 156).

تاسعاً: العوامل المؤسسية:

يأتي هذا الإطار كمكون أساسي للقدرة التنافسية، حيث أن حوكمة المؤسسات تضمن حماية أفضل لحقوق الملكية، وهو أمر أكثر ضرورة عندما يكون الإنتاج ذو كثافة في رأس المال، كما أن دورها مرتبط ارتباطاً وثيقاً بمكونات الاقتصاد الكلي لذلك فإنها تعكس الإدارة والتنظيم الكفاء، ويظهر ذلك أكثر في البلدان الصناعية من خلال الأداء العالي وكفاءة قرارات المؤسسات الحكومية التي غالباً ما أثبتت على أنها مكون سعري مهم (Unctad, 2005, p. 61).

الفرع الثاني: المحددات الخارجية:

تتضمن المحددات الخارجية ما يلي:

أولاً: موقع وبيئة السوق الخارجية:

غالباً ما تتطلب الظروف المناخية تعديل المنتج ليتلاءم مع الأسواق المختلفة فينعكس هذا على سعر تصدير المنتج، وكمثال على ذلك فإن السلع التي تندهور في ظروف الرطوبة العالية تتطلب تغليفاً خاصاً وأكثر تكلفة، وتتطلب البضائع التي سيتم تصديرها إلى البلدان في المناطق الاستوائية سعة تبريد إضافية. (Belay, 2009, p. 155).

ثانياً: الطلب الخارجي:

يتأثر الطلب الخارجي بعناصر مختلفة (Fugazza, 2004, pp. 41-42):

- 1- الإرتباط الجغرافي حيث أن البلدان التي تقع في منطقة سريعة النمو سوف تستفيد أكثر من نصيرتها الواقعة خارج المنطقة؛
- 2- المنافسة والسياسة التجارية (عنصر الوصول إلى السوق / الدخل)، والتي يمكن أن يكون لها تأثيراً مماثلاً للإرتباط الجغرافي؛

- 3- ارتباط شروط التصدير ارتباطاً وثيقاً بالموقع ومتغيرات السياسة الاقتصادية وحجم البلد (السوق الأجنبي)؛
- 4- التنوع الداخلي للهيكल السلعي للبلد يمكن أن يكون لها تأثير على القدرة التصديرية.
- 5- درجة التقدم التكنولوجي وتوافق السلع مع متطلبات السوق الخارجية يؤثر على حجم الطلب.

#### ثالثاً: السياسات الاقتصادية الخارجية:

مثل أسعار الصرف، مراقبة الأسعار، التعريفات الجمركية على أسعار التصدير حيث يؤدي انخفاض سعر الصرف (انخفاض قيمة العملة) إلى تحسين القدرة التنافسية للأسعار، مما يؤدي إلى زيادة حجم الصادرات وحصص السوق (Belay, 2009, p. 155).

#### رابعاً: الشركات المتعددة الجنسيات:

إلى جانب المحددات السابقة فإن الحجم والتكنولوجيا والملكية الأجنبية وهيكل السوق تعد محددات مهمة لسلك التصدير، هذا ما تتوفر عليه الشركات متعددة الجنسيات التي تتمتع بمزايا عديدة غير متاحة للشركات المحلية، لذلك يعتبر وجودها عاملاً مفصلياً في نمو الصادرات وذلك وفق آليتين هما:

- 1- تمكن الإنتاج بشكل أكثر كفاءة بسبب الوصول إلى تكنولوجيا الإنتاج الفائقة والمعرفة الإدارية؛
- 2- تمتلك الشركات متعددة الجنسيات شبكات تسويق (دولية) متطورة تسهل عمليات التصدير، بالإضافة إلى التبادلات التجارية بين فروعها الدولية (Van Dijk, 2002, p. 6).

#### خامساً: التعاون الاقتصادي الإقليمي والتكامل:

توجهت العديد من بلدان العالم إلى إقامة ترتيبات بينها وبين دول مجاورة سعياً منها للتقليل من الحواجز التجارية وحل المشاكل البينية، تندرج تحت مسميات مختلفة مثل التعاون، الاتحاد، التكامل، منطقة التجارة الحرة... إلخ، كما يمكن أيضاً إيجاد هذه التجمعات بين دول غير متجاورة عبر القارات، وبذلك تنشأ أسواق بينية تؤدي دوراً فعالاً في زيادة التدفقات التجارية وتعزيز أداء الصادرات، ما يجسد الانفتاح التجاري بصورة واضحة (Unctad, 2005, p. 67)، ومن جهة أخرى يمكن أن تعتبر نوعاً من الحماية الواسعة بين تلك الدول إذ أنها تفرض شروطاً بينية تمنح الأفضلية (مبدأ الأفضلية) في المعاملات، ومن بين هذه التكتلات نجد (WTO, EU, NAFTA, ASEN....)

#### المطلب الثاني: أثر العوامل الأساسية على حركة الصادرات:

تعمل مجموعة من المتغيرات الاقتصادية والغير اقتصادية على تغيير أوضاع التجارة الخارجية بشكل عام، ما يدفع بالحكومات إلى استعمالها ضمن استراتيجيات معينة لصالح تنمية صادراتها.

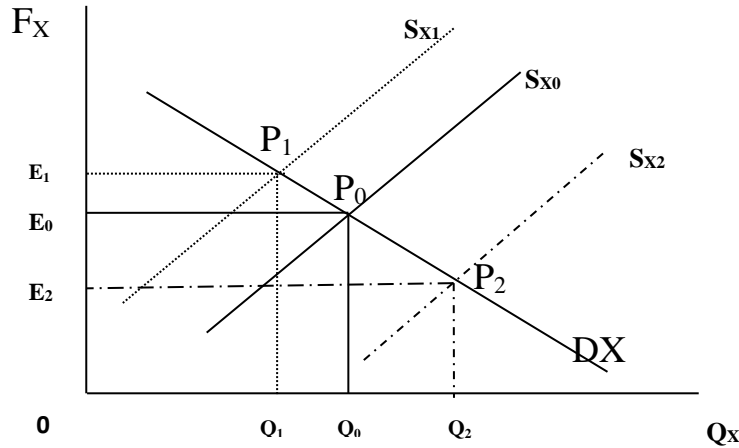
الفرع الأول: أثر تغير معدل سعر الصرف على حركة الصادرات:

يعد تحديد سعر الصرف لأغراض التجارة الخارجية عامة جزءاً جديداً نسبياً من الاقتصاد الدولي الحديث، حيث يتم تحديد أسعارها من خلال الإجراءات الحكومية بدلاً من تحديدها في السوق، فقد كانت قيم العملات الرئيسية في العالم ثابتة بالقيمة الذهبية قبل الحرب العالمية الأولى، أما بعد الحرب العالمية الثانية تم تحديد قيم معظم العملات من حيث الدولار الأمريكي، فأصبح تحديد أسعار الصرف بالغ الأهمية في ظل تقلب سعر صرف العملات الأكثر أهمية في العالم دقيقة تلو الأخرى (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2018, p. 29)، ومع ارتباط أسعار الصادرات بقيمة سعر صرف العملة الوطنية، إذ أنها القناة الأساسية التي تعرّف القيم المتداولة عبر الحدود، فإنها أداة فعالة تلجأ إليها العديد من الدول للتأثير في حركة واتجاه التجارة الدولية من خلال تغيير سعر صرف عملتها، إذ أن تغييرها يعني تغيراً في الأثمان النسبية للسلع والخدمات المتبادلة بين الدول، مما يؤدي إلى التأثير في حجم الصادرات، ويعتمد مداه على:

- مرونة الطلب الأجنبي على السلع الوطنية ومرونة الطلب المحلي على السلع المستوردة؛
- رد فعل الدول الأخرى لاتخاذ مثل هذا الإجراء (الحصري، 2010، صفحة 132).

وبما أن قوة الطلب والعرض يتحدد بقوة العملة فإنه كلما كانت العملة الوطنية منخفضة عن العملات الأخرى سوف تمنح قوة شرائية نسبياً للأجانب، ما يمنح تنافسية أكبر للمنتجات المحلية.

الشكل رقم (02-07): أثر تغيرات معدل سعر الصرف على الصادرات



المصدر: (الوكيل، 2006، صفحة 5)

حيث:

$Q_x$ : كمية الصادرات.

$F_x$ : سعر الصادرات بالعملة الأجنبية.



يفترض الشكل (02-05) أن دالة الطلب  $D_X$  على صادرات الدولة  $A$  ثابتة لا تتغير بتغيرات معدل الصرف الأجنبي، أما دالة عرض الصادرات  $S_X$  فإنها تستجيب لتغيرات معدل الصرف، وعليه:

يتحقق التوازن عند النقطة  $P_0$  ويكون معدل الصرف التوازني  $E_0$ ، فإذا افترضنا ارتفاع قيمة العملة الوطنية للدولة  $A$  (انخفاض معدل الصرف) إلى المستوى  $E_1$  فإن دالة عرض الصادرات تتحرك تجاه اليسار لتصل إلى  $S_{X1}$ ، وتحدد نقطة توازن جديدة عند  $P_1$  مما يؤدي إلى انخفاض كمية الصادرات من  $Q_0$  إلى  $Q_1$ ؛ وعلى العكس إذا افترضنا انخفاض قيمة العملة الوطنية للدولة  $A$  (ارتفاع معدل الصرف) إلى المستوى  $E_1$  فإن دالة عرض الصادرات تتحرك تجاه اليمين لتصبح  $S_{X2}$ ، وتحدد نقطة توازن جديدة عند  $P_2$ ، مما يؤدي إلى زيادة كمية الصادرات من  $Q_0$  إلى  $Q_2$ .

لذلك فإن أثر تغير سعر الصرف على قيمة الصادرات يعتمد على درجة تحقق شروط تخفيض العملة ومدى ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في حركة الصادرات، ففي حالة غياب الشروط المواتية تصبح فعالية السياسة التجارية لسعر الصرف ذات تأثير ضعيف أو يمكن أن تؤدي إلى مشاكل التضخم.

#### الفرع الثاني: أثر التضخم على الصادرات:

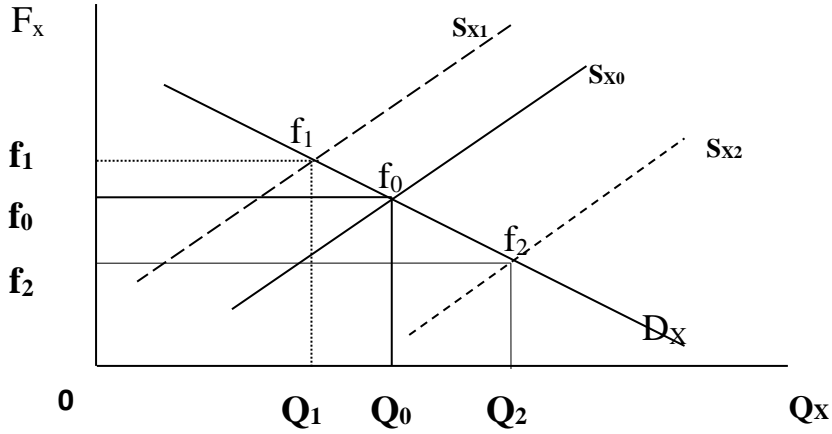
يعرف التضخم على أنه النسبة المئوية للتغير في مؤشر الأسعار (Langdana, 2009, p. 13)، أو ارتفاع عام في مستوى الأسعار ويكون:

- شاملا عندما يمس جميع السلع أو بعض منها في الاقتصاد؛
- متقطعا عندما يكون هناك عارض يسبب خلل في الأسعار (Oshungad, 2014, p. 7).
- يقاس بالعديد من الطرق منها: الرقم القياسي الضمني PGDP، معامل الاستقرار النقدي، معيار فائض الطلب، مؤشر أسعار المستهلك CPI وهو الأكثر استعمالا.
- يعود مصدر التضخم إلى الزيادة الغير متناسبة للمعروض النقدي مع الإنتاج (منظور نقدي)، أو زيادة الطلب على السلع والخدمات الغير متكافئة مع العرض، أو تراجع هذا الأخير مقابل الطلب (آلية الطلب والعرض)؛ كما تشمل القوى الاقتصادية الأخرى التي يمكن أن تؤدي إلى ارتفاع معدل التضخم ما يلي (Oshungad, 2014, p. 7):
- زيادة تكاليف وحدة العمل، أو ضغوط من ارتفاع أسعار الاستيراد (تضخم النفقات)؛
- تقلب سعر الصرف وأسعار الفائدة المرتفعة؛
- تأثير الضرائب غير المباشرة مثل التعريف، ورسوم الإنتاج، وضريبة القيمة المضافة؛
- زيادة غير معتدلة في الناتج المحلي الإجمالي.

يؤدي التضخم تأثيرا سلبيا على الاحتياطي من العملات الأجنبية من خلال أثره السليبي على صادرات وواردات الدولة، ففي أوقات التضخم تصبح الأسعار المحلية أعلى نسبيا من الأسعار في الدول الأخرى، وتصبح صادرات الدولة أعلى نسبيا من وجهة نظر الأجانب مما يؤدي إلى انخفاض الطلب الخارجي عليها، فتتخفف حصيلة الصادرات من العملات الأجنبية (في

حالات معينة)، ومن ناحية أخرى تصبح السلع المحلية أعلى نسبيًا بالمقارنة بالدول الأخرى ما يشجع على زيادة الاستيراد واستنزاف قدر كبير من العملة المحلية (مندور، زكي، و ناصف، 2004، صفحة 316)، بالتالي فإنه يؤدي دورا نقديا موازيا لسعر الصرف حيث يعمل بعلاقة عكسية مع الصادرات، ويتمثل ذلك من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (02 - 08): أثر التضخم على الصادرات



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على ما سبق

حيث إذا زاد معدل التضخم من مستوى  $f_0$  إلى  $f_1$  فإن دالة الصادرات تتراجع إلى المستوى  $Q_1$ ، أما إذا انخفض معدل التضخم إلى  $f_2$  فإن ذلك يساعد على زيادة الكمية المصدرة  $Q_2$ ، في ظل ثبات العوامل الأخرى. من ناحية أخرى فإن هيكل الإنتاج قد يؤثر أيضا على عملية نقل عبء التكاليف للخارج، عندما تتضخم تكاليف الإنتاج الصناعي عن طريق الأجور وارتفاع تكلفة مستلزمات الإنتاج المحلية والوسيطية والاستثمارية مع استقرارها في السوق العالمية، فإن الصادرات تفقد ميزتها التنافسية ويؤدي ذلك إلى تراجعها (نوة، 2016، صفحة 118).

أما إذا كان إقتصاد البلد يعتمد في هيكله بشكل كبير على التجارة الخارجية فإن نتائج فقدان القدرة التنافسية للصادرات في الأسواق الدولية من خلال التضخم ستكون ذات تأثير قوي عليه، هذا في ظل ثبات العوامل الأخرى المؤثرة على الصادرات، وافترض أن حجمها غير كبير لدرجة التأثير على الأسعار العالمية ونقل العبء إلى الأسواق الخارجية (Prachowny, 1970, p. 1)، لذلك تتجه الدول إلى السياسات النقدية والمالية وحتى التجارية لإعادة ضبط معدل التضخم وحماية إقتصادها من الآثار السلبية.

الفرع الثالث: تأثير الإعانات على الصادرات:

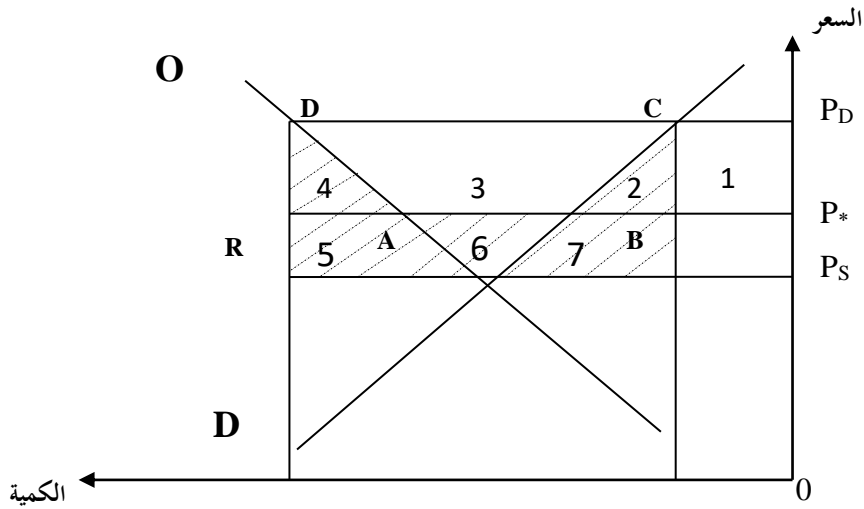
يأخذ دعم الصادرات عدة أشكال منها المساعدات المالية المباشرة، ودعم أسعار الفائدة، دفع بعض التكاليف (مثل أبحاث السوق، معايير القياسة وما إلى ذلك)، حيث أن هذه المساعدات تثير نقاشا بين مختلف الاقتصاديين حول تأثيراتها، حيث برز رأيان مهمين (Nyahoho & Proulx, 2006, p. 183):

الرأي الأول يرفض هذا الأسلوب ويعتبره غير مجدي ويدعو إلى اتخاذ تدابير من شأنها تعزيز شبكات التوزيع والجودة، السعر والترويج وغيرها من الوسائل المتاحة بهدف ضمان مكانة في الأسواق الدولية؛

أما الرأي الثاني فإنه يرى بأن دعم الصادرات أو الإنتاج له تأثير على خفض التكلفة ومنح الشركات ميزة سعرية تنافسية أمام الأجنبي.

ومن خلال الشكل الموالي نتبع آثار دعم الصادرات:

الشكل رقم (02-09): تأثير دعم الصادرات



Source : (Nyahoho & Proulx, 2006, p. 184)

عند النقطة  $P_*$  يتوافق سعر السلعة في السوق المحلية مع السعر المطلوب في السوق الدولية، وهذا في ظل حرية التجارة وبدون احتساب تكاليف النقل أو غيرها من القيود، حيث تقدم الدولة دعما (بالكمية  $A$  و  $B$ ) لزيادة صادراتها وبذلك ينخفض السعر الخارجي إلى  $P_S$  أما محليا فإنه يزداد إلى  $P_D$ .

من هذه الوضعية ينتج:

- المنطقة 1+2: تناقص فائض المستهلك في دولة الدعم مما يرفع السعر المحلي؛
- المنطقة 1+2+3: زيادة ربح الشركات المحلية؛

- المنطقة  $2+3+4+5+6+7$ : مقدار الدعم ( $P_D - P_S$ ) مضروب في الكمية المصدرة (CD)؛ وهي رفاهية مساوية للمناطق  $2+3+4+5+6+7$  ناتجة عن نفقات الدعم؛
- المثلث 2: يعبر عن فقدان الاستهلاك بسبب ارتفاع الأسعار؛
- المثلث 4: يعبر عن فقدان الرفاهية بسبب تحويل الموارد نحو الصناعة المستدامة؛
- المناطق  $5 + 6 + 7$ : تعبر عن دوافع الدولة المصدرة إلى دعم استهلاك الدول الأجنبية.

وفي كل الحالات فإن تأثير الإعانات يتوقف على شروط موضوعية واعتبارات ينبغي توفرها لضمان الفاعلية وتتمثل في (بابكر، 2006 ، صفحة 5):

- تقليل عبء الدعم بمراعاة التوطن السليم للصناعات وتفايدي التنافس؛
- وضع جدول زمني لرفع إنتاجية المشاريع التصديرية وربط مقدار الدعم بذلك؛
- حجب الدعم عن السلع التي لا تغطي أسعارها مستلزمات الإنتاج المستوردة؛
- مرونة العرض والطلب في الدول المصدرة ومرونة الطلب في السوق المستوردة عند تحديد معدل الدعم؛
- مراعاة حجم الأسواق الخارجية المستهدفة؛
- الاتفاقيات والتفضيلات الجمركية.

#### الفرع الرابع: الدبلوماسية الاقتصادية:

تساهم الدبلوماسية الاقتصادية في تنمية العلاقات التجارية وتنمية الصادرات نتطرق إليها فيما يلي:

#### أولاً: مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية:

يشمل مفهوم الدبلوماسية العديد من مجالات العلاقات السياسية الاجتماعية الاقتصادية وغيرها بين الدول والمنظمات، ولعل من أهم العلاقات تلك المتعلقة بالاقتصاد؛ إذ أن الدول تقاس بقوة إقتصادها وهيمتها على الأسواق الدولية من خلال منتجاتها المتنوعة وإدارتها للموارد التي تحوز عليها والتي لا تحوز عليها، وتعرف الدبلوماسية الاقتصادية على أنها:

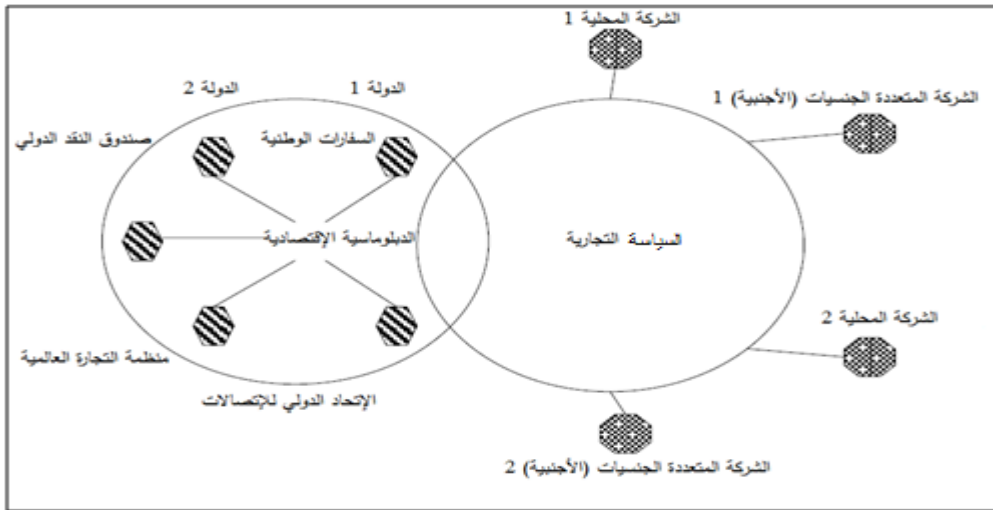
- 1- إجمالي الأنشطة الاقتصادية الخارجية للحكومة وقطاع الأعمال للبلد؛
- 2- الترويج للصادرات والاستثمار ونقل التكنولوجيا وإدارة الدعم الفني أو التعاون التنموي؛
- 3- إدارة الآليات لتحقيق الأهداف الاقتصادية على المستوى الثنائي والمتعدد (بن لخصر و يعقوب، 2016، صفحة 132).
- 4- نشاط ثنائي أو متعدد الأطراف (دول، تكتلات، منظمات) تستخدم فيه الدولة قدراتها الاقتصادية في التأثير السياسي والاقتصادي، وتحقيق منافع اقتصادية عبر آليات متكافئة أو غير متكافئة (مزياني، 2019، صفحة 196).

5- قيام إستراتيجية وممارسة السياسة الخارجية على فرضية تكامل المصالح الاقتصادية التجارية والمصالح السياسية، وينظر إليها كمجموعة متنوعة من المصالح الوطنية الواسعة التي تشمل أبعادًا إستراتيجية للسياسية والاقتصاد حيث تشكل نظامًا يتكون من توليفة لتلك الأبعاد لتحقيق الأهداف المطلوبة (Okano-Heijmans, 2013, p. 49).

ثانيا: دور الدبلوماسية الاقتصادية في نمو الصادرات:

إن الدبلوماسية الاقتصادية هي الجزء الخفي والمرافق للتأثير على عناصر الاقتصاد الأخرى، ويقوم بها أشخاص أو منظمات حكومية وغير حكومية لتوجيه وضع معين إلى مسار الإستراتيجية الاقتصادية للبلد، والشكل الموالي يوضح آلية العمل لربط الاقتصاد المحلي بالعالم الخارجي ومختلف المفاوضات المتعلقة بالملكية الفكرية، والتجارة ومفاوضات التمويل الخارجي وغيرها.

الشكل رقم (02-10): دور الدبلوماسية الاقتصادية خارج البلد



Source: (Saner & Yiu, 2006, p. 14)

عادة ما تستخدم ثلاثة آليات تتمثل في (van bergeijk & moons, 2009, p. 38):

1- إستخدام النفوذ والعلاقات السياسية للتأثير على التجارة والاستثمار الدوليين، لتحسين أداء الأسواق ومعالجة مشاكله وتقليل تكاليف ومخاطر المعاملات عبر الحدود، وعادة ما تندرج السياسات التجارية الحكومية وأنشطة المنظمات الغير حكومية (NGO) تحت هذه النقطة.

2- إستخدام بعض الوسائل المادية (كاهبات المالية ومسح الديون) والعلاقات الاقتصادية لتعزيز منافع التعاون واستقرار العلاقات سياسيا لزيادة الأمن الاقتصادي، من خلال سياسات هيكلية واتفاقيات تجارية واستثمارية ثنائية (تهدف إلى تحقيق أنماط تجارية جغرافية محددة) وتوجيه سياسي للتجارة والاستثمار كما في حالة المقاطعات والحظر.

3- ترسيخ المناخ السياسي المناسب والبيئة الاقتصادية السياسية الدولية لتسهيل تحقيق الأهداف وترسيخها، وتضم المفاوضات متعددة الأطراف للمنظمات والمؤسسات فوق الوطنية مثل منظمة التجارة العالمية (WTO) ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) والاتحاد الأوروبي (EU).

وعلى الرغم من وجود اختلافات حول نطاق وأهداف الدبلوماسية الاقتصادية إلا أن هناك إجماع على أهميتها في توجيه الاقتصاد، وتعزيز المصالح الخارجية للبلد خاصة في التجارة (زيادة الصادرات) والاستثمار (FDI) وتضم سبعة أبعاد متميزة (Neves, 2017, p. 94):

- 1- تشجيع التجارة الدولية خاصة في الصادرات وتصحيح العجز التجاري المزمع وإدارة المفاوضات التجارية متعددة الأطراف؛
- 2- تشجيع الاستثمار من منظور جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل ودعم التوسع في الاستثمار الخارجي للبلد ما؛
- 3- النهوض بالسياحة (جذب سواح أجانب إلى الداخل -صادرات الخدمات-)؛
- 4- إدارة تدفقات الهجرة واجتذاب الموظفين المهرة؛
- 5- تعزيز العلم والتكنولوجيا اللذان يهدفان إلى استيعاب التكنولوجيات الجديدة وإقامة روابط قوية مع مراكز الابتكار الرائدة؛
- 6- إدارة الإعانات الإنمائية؛
- 7- تعزيز وتحسين صورة البلد في الخارج.

إن الروابط التي تقوم بها الدبلوماسية الاقتصادية ومختلف المفاوضات بشأن الانضمام إلى معاهدات واتفاقيات دولية أو كتكتلات إقليمية وعالمية؛ تفتح الباب واسعاً أمام المنتجات الوطنية وتضمن حصص سوقية في الخارج، ومن خلال الالتزام بقواعد التجارة المنصوص عليها في المواثيق الدولية تصبح آلية فاعلة في تنمية الصادرات.

#### الفرع الخامس: تأمين ائتمان الصادرات:

إن دخول الشركات المحلية إلى الأسواق الخارجية يعني دخولها بيئة جديدة ذات أبعاد غير معروفة بدقة، لذلك فهي تواجه مخاطر متنوعة بدءاً بالمتعاملين معها إلى الأوضاع والمعايير المحيطة بهم، وباعتبار الشركة المصدرة أجنبية عن تلك البلدان فإن شروط الحماية تتضاءل خاصة في ظل عدم وجود اتفاقيات أو معاهدات دولية وتجارية بين تلك البلدان، لذلك تظهر العديد من المؤسسات الحكومية والغير حكومية مثل (DHAMAN، Coface، Eximbank...) لأداء دور فعال في تنشيط التجارة الدولية، من خلال تقديم خدماتها المتمثلة في تأمين القروض على الصادرات ومختلف الخدمات المرافقة للعملية التصديرية.

#### أولاً: مفهوم تأمين القروض على الصادرات:

"هو وسيلة من وسائل التمويل المصرفي وأداة تأمينية تسمح للدائنين من تغطية المخاطر التجارية وغير التجارية المرتبطة بعمليات التصدير فيما بين الدول مقابل دفع أقساط لشركة التأمين، كما أنها أداة من أدوات تنمية الصادرات من خلال تأمين القروض المرتبطة بالتصدير بين مشتر محلي وبائع أجنبي" (مسعداوي، 2009، صفحة 128) وتتمثل تلك المخاطر فيما يلي:

1\_ مخاطر تجارية: هي تلك التي يكون سببها مستورد أو أوضاعه المالية، وتؤدي إلى عدم استلام المصدر لكامل مستحقاته في الآجال المتفق عليها ومن بينها (قدي و و صاف، 2002، الصفحات 221-222):

- إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيته: يعني ذلك صدور حكم قضائي بإفلاس المستورد، أو إذا تقرر تصفيته جبراً مما قد يؤدي بالمستورد إلى عدم دفع الديون في المواعيد المتفق عليها؛
- امتناع المستورد عن سداد ما استحق عليه للمصدر: ويعني ذلك عدم وفاء المستورد بما استحق عليه للمصدر أو عجزه عن ذلك رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بجميع التزاماته قبل المستورد؛
- رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة: ويعني ذلك امتناعه عن استلام مستندات البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري.

2\_ مخاطر غير تجارية (السياسية): هي التي تكون خارج إرادة الأطراف المتعاملة أو ما يدعى بالقوة القاهرة وتتمثل في (Marchetti & Vitale, 2014, p. 5):

- قيود التحويل: مخاطر الخسائر الناشئة عن عدم قدرة المستثمر على تحويل العملة المحلية إلى العملات الأجنبية للتحويل خارج البلد المضيف؛
- نزع الملكية: خسارة الاستثمار نتيجة لأعمال تمييزية من قبل أي فرع من فروع الحكومة قد تقلل أو تلغي الملكية أو السيطرة أو الحقوق في الاستثمار نتيجة إجراءات معينة؛
- خرق العقد: هي مخاطر الخسائر الناشئة عن خرق الحكومة المضيفة أو رفضها لاتفاقية تعاقدية مع المستثمر، بما في ذلك عدم احترام قرارات التحكيم؛
- عدم الوفاء بالالتزامات المالية السيادية: أي مخاطر التعرض للخسائر بسبب عدم الامتثال للضمانات الحكومية لضمان السداد الكامل وفي الوقت المناسب للديون المستخدمة لتمويل المشاريع؛
- عدم الاستقرار السياسي والأمني: والمتمثلة في الإرهاب والحرب أو الاضطرابات الاجتماعية، والتي تؤدي إلى خسائر غير متوقعة.

ثانياً: أهمية ضمان ائتمان الصادرات في تشجيع عمليات التصدير:

هناك العديد من الفوائد التي يمكن أن تقدمها مؤسسات تأمين القروض على الصادرات منها (شربي، 2011، الصفحات 139-144):

- 1\_ العمل على تغطية وحماية المصدرين ضد الأخطار التجارية والغير تجارية؛
- 2\_ تؤدي بالبنوك والمؤسسات المالية المانحة إلى تسهيل عملية منح القروض على الصادرات المؤمنة مع تطبيق أسعار فائدة منخفضة؛
- 3\_ توفير الحماية الائتمانية للمصدرين كآلية لتقليل أخطار فقدان السيولة أو انخفاضها مما يعزز أوضاعهم المالية؛
- 4\_ مساعدة المصدرين على منح شروط ائتمانية ميسرة للمستوردين الأجانب مثل التسديد في آجال طويلة وبأقساط ميسرة، مما يؤدي إلى جلب مزيد من المستوردين ويكسب المصدر ميزة تنافسية؛

5- تقديم خدمات أخرى متنوعة بين إدارة الائتمان وتحصيل الديون والمستحقات من العملاء، وكذا تقييم الملاءة الائتمانية ودرجة قدرتهم على السداد.

إن دور مؤسسات تأمين القروض على الصادرات التي تعمل على تسهيل مختلف المعاملات المدرجة تحت عملية التصدير خاصة فيما تعلق بتسوية المعاملات المالية مع العملاء الأجانب والوقاية من الأخطار قبل حدوثها والمتوقعة إدارتها، تعمل على تخفيض التكاليف وبيع بثقة للمصدرين، كما يخلق ميزة تنافسية تعمل على تشجيع وتخفيف زيادة الصادرات مع منح الإستقرار للمؤسسات المصدرة.

ومع ذلك فإن تأمين قروض الصادرات لا يخلو من عيوب نذكر أهمها فيما يلي (شربي، 2011، الصفحات 145-146):

- نظام التأمين لا يقدم في أغلب الحالات تغطية كاملة للأضرار المتوقعة؛
- تأخر إنجاز العقود عند تقديمه لهيئات التأمين من أجل قبوله مما يسبب خسارة للوقت؛
- في بعض الحالات تُرفض عمليات التأمين أو تؤمن بنسب قليلة جدا، مما يدفع المصدر إلى إلغاء عملية التصدير؛
- الصرامة المفرطة والمعتمدة من قبل هيئات التأمين عند تعويض الضرر أو التحايل في بعض الحالات في صياغة العقود يحول دون رضا المصدر ويدفعه إلى عدم اكتتاب التأمين؛
- ارتفاع أسعار خدمات تأمين قروض الصادرات يزيد بعض الأعباء إلى المصدر.

وتعتبر سلبيات التأمين على قروض الصادرات من بين دوافع الدول النامية في إنشاء مؤسسات حكومية لتأمين الصادرات للقيام بمساعدة الشركات المحلية في ترقية وتطوير صادراتها خاصة تلك التي لا تملك صناعاتها ميزة تنافسية عالية في الأسواق الدولية، وبالتالي فهي تزيد ضغط مؤسسات التأمين التجارية التي وإن هي تؤمن على المخاطر إلا أنها تبقى دائما ضمن حدود تعظيم الأرباح، عكس الحكومية منها والتي يكون هدفها الأساسي هو ترقية الصادرات ضمن استراتيجية شاملة للتنمية الاقتصادية وشكل من أشكال الإعانة الغير مباشرة.

#### المطلب الثالث: تحليل أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات:

تفتح الاستثمارات الأجنبية المباشرة آفاقا واعدة أمام المنتجات الوطنية لاقتحام الأسواق الأجنبية من خلال زيادة حجم الإنتاج كما وكيفما، واستغلال قنوات الشركات المتعددة الجنسيات القائمة به في التسويق وزيادة الصادرات، ومن خلال مايلي يمكن توضيح العلاقة المباشرة والغير مباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر على نمو الصادرات.

#### الفرع الأول: تحليل العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات:

تحاول نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر تفسير أسباب قيام الشركات بمزاولة نشاطاتها في الخارج، وفقا لدوافع ومحددات تختلف باختلاف توجه المدارس الاقتصادية، فيما تتجه نظريات التجارة الدولية إلى تفسير نشأة العلاقات التجارية وأسباب ظهور



الأسواق الدولية للسلع والخدمات، ثم تطورها لتصل إلى تداول عوامل الإنتاج، مما يوحي باشتراك تلك النظريات في مجموعة من الخصائص ذات البعد الاقتصادي الدولي خاصة فيما تعلق بعوامل الإنتاج، لذلك ناقش العديد من الباحثين أهمية الاستثمار الأجنبي على التجارة الخارجية، خاصة تأثيرها على نمو صادرات البلدان المضيفة مقابل جهودها في خلق البيئة المواتية لها والموارد المتوفرة بها، ومناقشة فيما إذا كان دور الاستثمار الأجنبي يعزز الإنتاجية وزيادة القدرة التنافسية للسلع في الأسواق الدولية ونمو صادرات البلدان المضيفة، أم أنه عبارة عن بديل لصادرات البلد الأم في صورة الاستثمارات الأفقية.

وفي ذلك أشار الإطار التقليدي (Heckscher-Ohlin-Samuelson)، إلى أن التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر بدائل بافتراض أن العمل ورأس المال يمكنهما الانتقال بحرية بين البلدان، ووجد (Mundell 1957) أن التنقل الدولي لعوامل الإنتاج بما في ذلك الاستثمار الأجنبي المباشر يشكل بديلاً مثاليًا للصادرات، ووفقاً لـ (Kojima 1975) فإنه قد يكون للاستثمار الأجنبي المباشر تأثير إيجابي على التجارة في حالة انتقال حركة العوامل نحو بلد يعاني من نقص (Pham & Nguyen, 2013, p. 250) في هذه الحالة تتحول الدول المضيفة إلى منتج لبدائل الاستيراد، ثم في مرحلة متقدمة مع توفر عوامل الإنتاج (من وجهة نظرية Dunning) مقرونة بإمكانيات الشركة المستثمرة تصبح دولة مصدرة كما أشار إليه تحليل فيرنون حول نظرية دورة حياة المنتج الدولي.

بينما عالج Helpman 1984 إمكانية تصدير المعدات الرأسمالية وخدمات العوامل، مثل البحث والتطوير إلى البلد المضيف، في المقابل يصدر البلد المضيف موارد المدخلات إلى البلد الأصلي في حالة الاستثمار الأجنبي المباشر الرأسي، وبالتالي هناك أوجه تكامل بين التدفقات التجارية للسلع النهائية والتحويلات داخل الشركات أو شركات أخرى للسلع الوسيطة (Pham & Nguyen, 2013, p. 250).

ومنه يُأخذ تحليل العلاقة بين الاستثمار الأجنبي والتجارة الدولية وفق مدخلين هما (بجيت و بن بوزيان، 2017، الصفحات 103-104):

- الاستثمار الأجنبي المباشر بديلاً للتجارة أو مكملها: يعتمد على ما إذا كان من النوع الرأسي، حيث تقسم مراحل الإنتاج في مناطق متعددة جغرافياً، فيعمل على تشجيع التجارة بين الفروع الدولية ومتكاملاً معها، وهذا ما يفيد الإنتاج المحلي من الاستثمارات الخارجية، أما إذا كان الاستثمار من النوع الأفقي حيث تنتج السلع النهائية في مواقع متعددة فيمثل طريقة لتصريف الإنتاج الأجنبي في السوق المحلي بالدولة المضيفة، وبالتالي يعتبر بديلاً عن التجارة.

- الاستثمار الأجنبي مشجع للتجارة أو العكس: جاءت الدراسات بأن العلاقة بينهما ثنائية الاتجاه، فيما أشار آخرون إلى أحادية الاتجاه، لكن الأرجح يميل إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى تحفيز الصادرات من خلال تراكم رؤوس الأموال والقدرة التكنولوجية والمنتجات الجديدة، فضلاً عن ميزة الوصول إلى الأسواق العالمية الجديدة، ومن ناحية أخرى يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الواردات في الدولة المضيفة سواء المرتبطة بالاستثمار في مرحلته الأولى أو مرحلة عمليات الإنتاج.

وعليه فإن معرفة تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر يكمن في الفرق بين ما إذا كان عموديا أو أفقيا، من حيث الدوافع والمحددات المختلفة، فالعمودي منه يطمح لاستغلال مزايا تكلفة المدخلات مما يؤدي إلى مزايا جديدة للملكية الشركة في إطار (OLI) والتي تزيد من تنافسية الشركة واستغلالها في مصانع إنتاج دولية متعددة عن طريق قنوات التجارة الدولية، بالإضافة إلى ذلك يسمح التصدير للشركة بالاستفادة من وفورات حجم الإنتاج على مستوى المصنع (ميزة التركيز)، وبينما يتجنب الاستثمار الأجنبي المباشر التكاليف التجارية عن طريق الإنتاج في الخارج (ميزة القرب) تظهر خاصية الاستثمار الأفقي مدفوعًا بتجنب تلك الحواجز الطبيعية أو الاصطناعية للتجارة (السياسات التجارية للدولة) (Hofmann, 2013, p. 104).

إذن من المتوقع أن فئة الاستثمارات العمودية تصبح من النماذج الأكثر إقبالا من قبل الشركات المتعددة الجنسيات كلما كانت السوق الخارجية أكبر مع ارتفاع تكاليف التجارة والتصدير؛ ومن جهة موازية انخفاض تكاليف الإنشاء الثابتة لمصانع الإنتاج في البلد المضيف، وهذا ما يفسر جدوى تحفيزات البلدان النامية التي تخص تخفيض تكاليف الإنشاء والإنتاج وكذا دعم الصادرات من خلال العديد من الطرق المتاحة بالإضافة إلى فتح الأسواق الخارجية تحت غطاء الاتفاقيات الثنائية والمتعددة التي تتمثل في أشكال التكامل الاقتصادي الدولي أو من خلال السياسة التجارية الخارجية.

#### الفرع الثاني: تحليل أثر الشركات المتعددة الجنسيات على صادرات البلدان المضيفة:

تعتمد قدرة الشركات متعددة الجنسيات في التأثير على طبيعة وتكوين التجارة الدولية من خلال جوهرها الرامي إلى امتلاك وحدات إنتاج في العديد من البلدان والتدفقات المنبثقة عنها، واعتبرت كبديل لتمويل وإنشاء المشاريع المحلية في البلدان المضيفة، لذلك تقدم معظم البلدان النامية حوافر مختلفة لاستقطابها وتوسيع عمليات الإنتاج والاستفادة من مزاياها، خاصة فيما تعلق بالإنتاج الوفير والتكنولوجيا والقدرة على التسويق الدولي، مما يؤدي إلى زيادة الصادرات؛ بالإضافة إلى استفادة الشركات المحلية من محاكاة الشركات المتعددة الجنسيات والمعلومات التجارية والفنيات الصناعية المتاحة للمنظمات الدولية، الأمر الذي يدفعها إلى تحسين إنتاجها، وبالتالي هي الأخرى تزيد من نمو الصادرات (cañal-fernandez & tascon fernandez, 2018, p. 2).

وقد تولت الشركات المتعددة الجنسيات دور المنظم المركزي للأنشطة الاقتصادية العالمية وأصبح هذا الدور يتزايد تكاملا بين الاستثمارات والتجارة الدولية، حيث تشكل الشركة الواحدة شبكة تجارية دولية بين الشركات التابعة لها أو المرتبطة بها، وعلى سبيل المثال فإن الإحصائيات تشير إلى أن توابع الشركات المتعددة الجنسيات الأمريكية تسيطر على أزيد من 40% من صادرات المكسيك إلى و.م.أ، وغالبا ما تكون مكونات الصناعة موضوعا لتلك التجارة إذ أن حوالي 80% من مبيعات العالم تعود إلى الشركات المتعددة الجنسيات وأن إنتاج أكبر 600 شركة وحدها يتراوح ما بين 25%-20% من القيمة المضافة المولدة من إنتاج السلع عالميا (محمد، 2018، صفحة 97، 108)، الأمر الذي يثبت مركزها وسيطتها على قنوات التسويق الدولية.

ومنه فإن الشركات المتعددة الجنسيات تلعب دورًا رئيسيًا في التطوير المستقبلي للصادرات المصنعة في الدول الأقل نموًا بما تملكه من قدرات تكنولوجية عالية وإمكانات وموارد، ومهما تكن السبل التي تتخذها تلك الدول لتشجيعها فإنه يجب مراعاة

المكاسب المحتملة من الدخول في هذا النهج من التصنيع الموجه للتصدير؛ مقابل تلك التي يمكن تحقيقها من أنواع وأشكال أخرى، وكذلك تأخذ بعين الاعتبار في ذلك إمكانية الربط وتأثيرات التعلم والتأثيرات "الديناميكية" الأخرى الإيجابية والسلبية على حد سواء (Helleiner, 1973, p. 46)، والتي تبرز التأثير الغير مباشر على هيكل تصدير الدولة المنوط بتحسين الإنتاجية المحلية وتنافسيتها، لأنه وبقدر ما تسعى إليه الشركات المحلية تجاه الشركات متعددة الجنسيات فإن هذه الأخيرة لديها القدرة لمنع تسرب التكنولوجيا والامتدادات الغير المباشرة، والتي تتم من خلال الحماية الرسمية لحقوق الملكية الفكرية والسرية التجارية ودفع أجور أعلى أو التواجد في البلدان أو الصناعات التي تتمتع فيها الشركات المحلية بقدرات تعلم محدودة، ويمكن لهذه الآثار غير المباشرة أن تعمل من خلال (Javorcik, 2004, p. 608):

- نقل المعرفة مباشرة أو بشكل غير مباشر من خلال حركة العمل؛
- توفر المتطلبات الأعلى فيما يتعلق بجودة المنتج والتسليم في الوقت المحدد، السعر والخدمات الإضافية من قبل الشركات متعددة الجنسيات؛ هي حافز للموردين المحليين لتحسين إدارة الإنتاج أو التكنولوجيا الخاصة بهم؛
- زيادة الطلب على المنتجات الوسيطة بسبب الدخول متعدد الجنسيات؛
- حصول شركة محلية على وسيط بالخارج من خلال اختيار الشركات متعددة الجنسيات.

أما التأثيرات المباشرة على صادرات البلد المضيف، فتتعلق بأربعة فئات مختلفة وفقاً لخصائص الإنتاج تنطوي على (Blomström & Kokko, 1997, pp. 24-25):

- معالجة المواد الخام المحلية والتي غالباً ما يتم تصديرها على حالتها؛
- تحويل صناعة بدائل الاستيراد إلى تصدير بزيادة حجمها إلى ما فوق الاكتفاء؛
- صادرات المنتجات النهائية الجديدة كثيفة العمالة؛
- العمليات كثيفة العمالة والتخصص في المكونات داخل الصناعات الدولية المتكاملة رأسياً.

ويلاحظ أن أسعار السلع التي يتم تبادلها بين الشركات الأم وفروعها لا تتحدد وفقاً للظروف الطبيعية للعرض والطلب، بل تتحدد وفقاً لإستراتيجية شاملة تتبناها تلك الشركات تحدد إجراءات متخذة من قبل البلد المضيف مثل: مستوى الرسوم الجمركية، الضرائب، تقلبات أسعار الصرف، السياسات اتجاه تحويل أرباح إلى الخارج، وكل ذلك يحدث تغييرات هامة في أسس التخصص الدولي وفي هيكل التجارة الدولية (حشماوي، 2006، صفحة 216)، لذلك يتوجب تحديد السياسات الاقتصادية والتجارية بعناية للاستفادة من مزايا الشركات المتعددة الجنسيات دعم الصادرات الحقيقية وتحسين الميزان التجاري، وتفادي مختلف الفنيات المستعملة من قبل الشركات المتعددة الجنسية للتحويل على إجراءات البلدان المضيفة.

### الفرع الثالث: دور الإستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات (دراسات تجريبية):

إن التحليل السابق يوازي الدراسات النظرية التي تشير إلى وجود علاقات متباينة بين الإستثمار الأجنبي المباشر والصادرات مدفوعة بمحددات مشتركة، حيث تكون في بعض الأحيان مكاملة أو تكاملية، كما يمكن أن تكون سلبية عندما تمارس الشركات

المتعددة الجنسيات الحمايية لمنتجاتها الجديدة داخل هيكلها التنظيمي الدولي، مما يزيد من قوة المنافسة على الشركات المحلية، وتبقى درجة تلك العلاقات مسألة تجريبية تختلف من بلد لآخر حسب طبيعة الاقتصاد والسياسة التجارية المنتهجة، ومن بين الدراسات التجريبية التي تناولت هذا الموضوع على مستوى التحليل الكلي للعوامل نشير إلى مايلي:

**أولاً: دراسة Harding and Javorcik 2012:**

تركزت حول إمكانية رفع الاستثمار الأجنبي المباشر لجودة الصادرات في البلدان النامية من خلال تحليل معايير التصنيف الدولي للتجارة لبيانات 105 دولة؛ متعلقة بالقطاعات التي تعاملها وكالات ترويج الاستثمار في تلك الدول كأولوية في جهودها لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وقد اتفقت النتائج على التأثير الإيجابي على قيم الصادرات وتنوع هيكلها خاصة في القطاعات التي أولتها الدولة المضيفة أهمية، ومع ذلك لا توجد دلائل تشير إلى تتحول هيكلها التصديري إلى التشابه مع هيكل صادرات الدول المتقدمة (Harding & Javorcik, 2012).

**ثانياً: دراسة صباح نوري عباس 2013:**

بحثت العلاقة في ظل ما تعانيه الدول النامية من صعوبات كبيرة للوصول إلى الأسواق الخارجية في دراسة للاقتصاد المصري خلال فترة 1990-2010، باستخدام نموذج رياضي تضمن أربعة متغيرات مستقلة تمثلت في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، الناتج المحلي الإجمالي، الانفتاح الاقتصادي والتضخم، وقد بينت أن الاستثمار الأجنبي ذو علاقة مباشرة على نمو الصادرات من السلع والخدمات (نوري عباس، 2013، صفحة 100).

**ثالثاً: دراسة Nasir Selimi et al 2016:**

بينت العلاقة من خلال طريقة المربعات الصغرى (OLS)، حيث تأثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالإيجاب على ترويج وزيادة أداء التصدير لدول غرب البلقان سلوفينيا وبلغاريا وجمهورية مقدونيا اليوغوسلافية السابقة بينما تكون أقل درجة من ذلك إلى السلبية في ألبانيا وصربيا خلال الفترة 1996-2013 لأن الصناعة ليست متطورة بما فيه الكفاية في هذه البلدان، وقد أخذت المتغيرات المستقلة في النموذج؛ الاستثمارات الأجنبية المباشرة كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي، مؤشر سعر الصرف الفعلي الحقيقي، نمو الناتج المحلي الإجمالي السنوي، إجمالي المدخرات المحلية كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي، إجمالي تكوين رأس المال الثابت كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي والقيمة المضافة للصناعة كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي (Selimi, Reçi, & Sadiku, 2016).

**رابعاً: دراسة Fernandez 2018:**

حللت العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات والنمو الاقتصادي في إسبانيا، باستخدام منهجية الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة (ARDL) على بيانات السلاسل الزمنية السنوية للفترة 1970 إلى 2016، حيث تؤكد نتائجها وجود علاقة طويلة بين متغيرات النموذج المستخدم، والتي تتكون من الاستثمار الأجنبي المباشر وسعر الصرف ونمو إجمالي تكوين

رأس المال الثابت، كما أشار اختبار سببية جرانجر إلى وجود علاقة سببية قوية بتوجه الاستثمارات الأجنبية إلى الصادرات، وهو التأثير الأكثر أهمية للنتائج المتحصل عليها، وبالتالي فهو يعد محركاً رئيسياً للصادرات (cañal-fernandez & tascon, fernandez, 2018, p. 16).

**خامساً: Mukhtarov et al 2019:**

استخدم منهج (ARDL BT) على بيانات سنوية تراوحت بين (1980 إلى 2018)، متعلقة بالصادرات الأردنية كنسبة من الناتج الإجمالي المحلي، وسعر الصرف الحقيقي وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي وكذا نسبة النمو في إجمالي تكوين رأس المال الثابت، وقد أشارت النتائج إلى وجود علاقة طويلة الأجل بين المتغيرات كما نجد أن هناك تأثيراً إيجابياً وهاماً من الناحية الإحصائية للاستثمار الأجنبي المباشر على التصدير في الآجال الطويلة، كما أن العلاقة تكاملية مشتركة طويلة الأمد بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع، غير أن الزيادة في أسعار الصرف بـ1% تتخذ منحى سلبى على نمو الصادرات بواقع 5.96% (Mukhtarov, Alalawneh, Ibadov, & Huseynli, 2019).

خلاصة الفصل الثاني:

إن الملاحظ من خلال دراسة هذا الفصل أن التجارة الدولية تمتلك مكانة أساسية في المقومات الاقتصادية للدولة بل وأنها الصورة التي تترجم حالة الاقتصاد ككل، فإذا كانت مقومات الاقتصاد المادية والبشرية كفيلة بإنتاج سلع ذات ميزة تنافسية فإن ذلك ينعكس إيجابيا على نمو الصادرات واكتساب مكانة دولية وبالتالي تزيد من الدخل الإجمالي؛ ومن خلاله أيضا تطرقنا إلى مختلف الآراء الاقتصادية المنظرة للفكر التجاري الدولي الكلاسيكي التي تدعم صحة هذا الطرح.

إذا كان الأمر كذلك فإن السؤال الذي يطرح نفسه حول عدم قدرة العديد من دول العالم الثالث والدول النامية على تطور صادراتها وعدم رواج منتجاتها الصناعية في الأسواق الدولية، بالرغم من أنها تعتبر المصدر الأساسي للموارد الأولية عالميا بالإضافة إلى توافر اليد العاملة البشرية بكثافة؛

إن هذا الوضع يترجم عدم تحكم تلك الدول بمختلف المقومات الأخرى الفاعلة في رواج الصادرات والتحكم في القنوات التسويقية الدولية، بالإضافة إلى ضعف سياستها الصناعية والتي يندرج تحتها التطور التكنولوجي واستعمال الوسائل الإنتاجية الحديثة، وهذا ما تطرقت إليه النماذج الاقتصادية الحديثة، بالإضافة إلى ذلك يعتبر استخدام أدوات السياسة التجارية عاملا مهما في نمو الصادرات بداية من حماية المنتج المحلي من المنافسة الخارجية القوية إلى آليات دعم وتشجيع المصدرين.

وبالرغم مما سبق ذكره فإن العديد من الدول ذات الإمكانيات المحدودة خاصة بما تعلق بالعامل البشري المؤهل والتكنولوجيا بالإضافة إلى عدم قدرتها على تمويل المشاريع تبقى عاجزة على زيادة التصدير وغياب الخبرة اللازمة، لذلك تتوجه إلى عامل مهم في الاقتصاد الدولي يمكن له اختصار تلك المراحل وهو استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأثرها على نمو الصادرات، من خلال إنشاء قواعد صناعية متطورة نسبيا مع ضمان الهياكل التسويقية الدولية الخاصة بتلك الشركات المتعددة الجنسيات المستثمرة وبالتالي نمو صادراتها بطريقة أسرع.

## الفصل الثالث:

محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية  
الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

تمهيد:

إن تحليل تأثيرات الإستثمار الأجنبي المباشر على عناصر داخل إقتصاد ما خاصة فيما تعلق بالتجارة الخارجية يعد أمرا معقدا للغاية نظرا للتأثيرات المتبادلة، إذ اعتبر العديد من المفكرين كليهما كل متكامل أو هما وجهان لعملة واحدة، وقد برز ذلك في العديد من النظريات ومحددات كل منهما حيث تضمنت من جهة أخرى دوافع التحول من التجارة الخارجية إلى الاستثمار الأجنبي في البلدان المضيفة والعكس، وعليه يتوجب على البلدان التي ترغب في الاستفادة من هذه الحركة الدولية المزدوجة الأخذ بجميع السبل لذلك سيما تلك التي تميز اقتصادياتها.

وعليه اتخذت الجزائر هدفا أساسيا في سياستها الاقتصادية تمثل في الخروج من تبعية المحروقات والتوجه إلى تنويع المداخيل، حيث قامت في هذا الجانب وفي ضل ميزات مجموعة من الإجراءات لجذب المستثمرين الأجانب وتحسين المناخ الاستثماري في البلد كمفتاح ذو حدين أوله يساعد في تطوير وتنمية مخرجات الإقتصاد وتنويعها، أما الثاني فهو يعتبر كتأشيرة للدخول إلى الأسواق الدولية، بالإضافة إلى تنشيط وتطوير المتعاملين الاقتصاديين المحليين في إطار منظور المحاكاة.

من خلال ما تقدم حاولنا تناول هذا الموضوع من جميع جوانبه ووفقا لميزات الإقتصاد الجزائري، لذلك جاء الجانب التطبيقي للدراسة على شكل أربعة مباحث مفصلة على النحو التالي:

- المبحث الأول: المناخ القانوني للإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والهياكل المرافقة؛
- المبحث الثاني: تنظيم التجارة الخارجية ومختلف الآليات المؤسسية لترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر؛
- المبحث الثالث: قراءة في التوجهات الاقتصادية للجزائر خلال الفترة 1990-2030؛
- المبحث الرابع: التحليل الإقتصادي والقياسي لمحفزات الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ودورها في عملية ترقية الصادرات خارج المحروقات 1993-2020.



## المبحث الأول: المناخ القانوني للإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والهيكل المرافقة:

إن الرغبة في تطوير اقتصاد البلد والذهاب به إلى التنوع الهيكلي والخروج من دائرة الاقتصاد الريعي يستوجب الانفتاح على الاقتصاد العالمي وجذب الاستثمارات الأجنبية أو الشركات المتعددة الجنسيات للدخول في معترك التنافسية الدولية، وسعياً لذلك قامت الجزائر بتحسين سبل الاستثمار بداية بالتحفيزات المختلفة وعقد اتفاقيات ومعاهدات دولية لإرساء أطر قانونية وتوفير الحماية بالإضافة إلى ذلك تنظيم الحركة الاستثمارية ومتابعتها في ضل الهياكل الإدارية والهيئات المكلفة بتسييرها وتسيير مختلف التحفيزات المقدمة في هذا الإطار.

### المطلب الأول: تحفيزات الإستثمار الأجنبي المباشر في ضل تطورات نظم التشريع الجزائري:

يرتكز مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر على تشريعات الدولة المضيفة حيث تعتبر الأرضية التي تمكن المستثمرين من تسيير أعمالهم، لذلك فإنه لا يمكن الحديث عن مناخ الاستثمار في الجزائر دون الحديث عن نظمه التشريعية، ووفقاً لذلك جاء هذا المطلب لعرض التدرج التاريخي للقوانين المحكمة للإستثمار الأجنبي في الجزائر.

### الفرع الأول: تشريعات الإستثمار بعد الإستقلال 1963-1966:

عرف نظام الاستثمار في الجزائر تطورات عديدة منذ غداة الاستقلال، بداية بقانون الاستثمار 63-277 المؤرخ في 26 جويلية 1963 الذي أنشئ في ظروف صعبة من جميع النواحي السياسية والإجتماعية كون الجزائر حديثة الاستقلال متبوعاً باقتصاد متهالك وموارد بشرية ضعيفة، ما أدى به إلى محاولة الحفاظ على الإستثمارات الأجنبية من خلال إقامة اتفاقيات معها ومنحها حرية الاستثمار والتنقل والإقامة بالإضافة إلى إدارة مشروعاتهم وفقاً للنظام العام، كما ساوى بين المستثمرين الوطنيين والأجانب في الحقوق والواجبات (ج.ر.ج.ج، 1963، صفحة 774)، وأشار إلى إمكانية مصادرة الدولة لتلك الاستثمارات في حالات معينة حددتها المادة السابعة منه.

هذا القانون لم يدم طويلاً حيث عدل بالأمر رقم 66-284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966 وقد جاء لسد الثغرات السابقة وتحديد الضمانات والمنافع خاصة فيما تعلق برؤوس الأموال الأجنبية والمزايا الممنوحة لها مقابل تحقيق الاعتبارات التالية:

1. فتح الأسواق الخارجية للتصدير؛
2. أهمية قيمة الأرباح التي تحصل عليها الجزائر والتي تضاف إلى رأس المال؛
3. درجة الانتفاع من المواد الأولية المحلية؛
4. مستوى تغطية الرساميل الخاصة للاستثمار المطلوب تحقيقه.

مع منح الدولة الجزائرية كامل الصلاحيات لشراء حصص رأسمال الشركات الأجنبية وحق الشفعة ضمن المادة (3) منه، الأمر الذي يوحي بتنظيم أكثر وبداية بسط الدولة نفوذها على منابع الاقتصاد في البلاد و بروز التوجه الاقتصادي لها في صورة النظام الاشتراكي.

يلاحظ من القانون الأول أعلاه أن الجزائر سايرت متطلبات الوضع المتردي الذي نشأ عن تغير النظام السابق والذي كان يسير من طرف الإحتلال الفرنسي إلى نظام جديد يفتقد للخبرة والموارد اللازمة لذلك، لكن مع استقرار الوضع حاولت الجزائر إعادة بناء الأفكار حول النهج الاقتصادي المتبع المتميز بمركزية القرارات، وتحويل الاستثمارات الأجنبية من مجرد المحافظة عليها إلى ضرورة تحقيق نتائج القيمة المضافة وفتح الأسواق الخارجية كما ورد في المادة (21) من الأمر رقم 66-284.

#### الفرع الثاني: تشريعات قبل الإنفتاح (سنوات الثمانينيات):

بعد الاستقرار النسبي في تغييرات قانون الاستثمار، عاد التشريع بثلاث قوانين بارزة في ثمانينيات القرن الماضي (1982-1986) حيث وردت كما يلي:

**أولا: القانون رقم 82-11 مؤرخ في 21 أوت 1982 المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني:**

حددت المادة الأولى منه الهدف الأساسي؛ إذ اقتصر على رؤوس الأموال الخاصة الوطنية ذات النفع الإقتصادي والاجتماعي، لذلك منح العديد من الامتيازات المالية والتسهيلات المختلفة، أما فيما يخص الاستثمارات الأجنبية فقد أصدر المشرع الجزائري القانون رقم 82-13 بتاريخ 28 أوت 1982 الذي يخول في نطاقه لمؤسسة أو عدة مؤسسات اشتراكية إنشاء شركات مختلطة الاقتصاد مع مؤسسة أو عدة مؤسسات أجنبية (المادة 01) بنسبة رأس مال لا تقل عن 51% (المادة 22)، وتندرج في إطار أهداف المخطط الوطني للتنمية والتي حددت لها مزايا متمثلة في الإعفاءات الضريبية المختلفة حسب نص (المادة 12) من القانون أعلاه، كما يجب على تلك الشركة تحقيق نتائج وفقا للتعهدات المصرح بها في إطار بروتوكول الإتفاق المؤسس للشركة المختلطة (المادة 33)، تحت طائلة ممارسة حق الشفعة وفق المواد (43-47-48).

وقد ألغى هذا القانون بموجب القانون 88-25 المؤرخ في 12 يوليو 1988 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية؛ التي تحدد مقاييس نشاطاتها المخططات الوطنية السنوية والمتوسطة الأمد، وكذا الشروط التي تنظم الأولويات والتكامل الاقتصادي (المادة 2)، وكان الهدف من ذلك:

1. إحداث مناصب العمل؛
2. تحقيق التكامل الوطني الاقتصادي عن طريق إنتاج التجهيزات والمواد والخدمات اعتمادا على الموارد المحلية والسعي وراء إحلال الواردات؛
3. العمل على توسيع القدرات الإنتاجية الوطنية وزيادة الفعالية في الأداء للتوجه إلى التصدير.

أضفى هذا القانون مزيدا من الانغلاق الاقتصادي وترسيخ المبادئ الاشتراكية والاستحواذ العمومي للإستثمارات، في محاولة غير مجددة في بناء قدرات اقتصادية محلية بعيدا عن الخبرات الأجنبية في الإنتاج والتسيير والقدرة على التسويق الخارجي للمنتجات.

ثانيا: القانون رقم 86-13 مؤرخ في 19 أوت 1986 المعدل والمتمم للقانون 82-13:

جاء بتعديل بعض مواد القانون السابق (82-11) خاصة فيما تعلق بالمرودية الاقتصادية والمالية للاستثمارات الأجنبية المباشرة (المادة 3 مكرر)، وكيفيات تكوين وتأطير الموارد البشرية لتجسيد السبل الحقيقية لنقل المعرفة والمهارة وبناء هيكل لترويج الصادرات (المادة 4)، أضاف هذا القانون مجموعة من المزايا الممنوحة للطرف الأجنبي فيما يتعلق بزيادة أو تخفيض في رأس المال وتخصيص النتائج وتحويل الأرباح ومختلف المصاريف المتعلقة بالمشروع المشترك (المادة 5)، مع إمكانية منح امتيازات مالية خاصة إذا اقتضى الحال لذلك؛ والتي تدرج في قوانين المالية (المادة 10) فضلا عن الامتيازات الجبائية التالية (المادة 12):

1. الإعفاء من دفع حق التحويل بالمقابل عن كل المشتريات العقارية الضرورية لعملها؛
2. الإعفاء من الضريبة العقارية مدة خمس سنوات ابتداء من تاريخ تملك العقار؛
3. الإعفاء من الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية للسنوات المالية الثلاثة الأولى، ثم تخفيض قدره 50% للسنة الرابعة و25% للسنة الخامسة، بالإضافة إلى تخفيض قدره 20% للأرباح المعاد استثمارها، وإعفاءات أخرى على الفوائد الناتجة عن الحسابات الجارية والحسابات المجمدة التي تفتح في محاسبة الشركة.

ويقر القانون 86-13 (لا سيما في المواد 19 إلى 25) حقوق الطرف الأجنبي في الانسحاب دون الإضرار بالطرف الجزائري والتعويض العادل والمنصف من خلال تقييم الخبرة في حالة استعادة الدولة أسهم الطرف الأجنبي لضرورة المصلحة العامة.

الفرع الثالث: الإصلاحات البنكية المصرفية (قانون النقد والقرض 90/10 والقوانين المعدلة له):

جاء هذا القانون مغايرا للنهج الاشتراكي المتبع، إذ أعطى تعريفا جديدا للمستثمرين على أساس جنسية رؤوس الأموال دون التمييز في جنسية صاحبها، حيث تضمنت المادة (181) منه على اعتبار الشخص الطبيعي أو المعنوي مقيما عندما يكون المركز الرئيسي لنشاطه الاقتصادي في الجزائر، أما إذا كان خارج الجزائر فهو غير مقيم، كما أقر حرية تحويل رؤوس الأموال والنتائج والفوائد وما شابه ذلك من الأموال المتصلة بالتمويل المنصوص عليه في المادة (183) سواء كانت تدفقات موجبة أو سالبة، فضلا عن تمتعها بالضمانات المدرجة ضمن الاتفاقيات الدولية التي وقعت عليها الجزائر، بيد أن هذه الحرية بقيت معلقة بترخيص البنك المركزي (المواد 127 إلى 130) حفاظا على الموازنات المالية في البلاد، وتجنبنا للأزمات المفاجئة الناتجة عن المضاربة وتحويلات رؤوس الأموال، بالإضافة إلى أن ذلك التخوف والاحتياط (المادة 190) فقد كان مغذى بالبيروقراطية الإدارية والإجراءات البطيئة؛ مما جعله محل تحفظ من قبل المستثمرين الأجانب.

من خلال ما جاء في قانون النقد والقرض فإنه أصبح بذلك شريكا في التأثير على الاستثمارات الأجنبية بمضمون (المادة 97) منه، حيث تعطي لمجلسه وضع معايير عمليات الصرف وحركة الرساميل من وإلى الخارج، وبالرغم من أنه قانون يتعلق بنظام النقد والعمليات المالية والصيرفة إلا أنه فتح بابا واسعا أمام المستثمرين الأجانب وحرية تدفق رؤوس الأموال وإنشاء المؤسسات شرط أن يكون المستثمر من دولة تتعامل معها الجزائر سياسيا.

غير أن هذا القانون ألغي بموجب الأمر 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض، لكن لم يكن هناك تغير بشكل واسع في آليات تحويل رؤوس الأموال من وإلى الخارج، حيث حافظ على مبادئ القانون 90-10، بالإضافة إلى تأكيد الترخيص للمستثمرين المقيمين بالجزائر بمفهوم المادة (125) "لتحويل رؤوس الأموال إلى الخارج لضمان تمويل نشاطات في الخارج مكتملة لنشاطاتهم المتعلقة بإنتاج السلع والخدمات في الجزائر"، ومن جهة أخرى "رخص بإنشاء أي بنك وأي مؤسسة مالية يحكمها القانون الجزائري" (المادة 82)، ضمن شروط يحددها مجلس النقد والقرض (بنك الجزائر، 2003، صفحة 12)، وبالتالي يعود قرار الرخصة إلى السلطة التقديرية لمجلس النقد والقرض؛ مما يفتح الباب أمام البيروقراطية الإدارية.

بالإضافة إلى ذلك التعديل الذي أتى من خلال الأمر 10-04 متعلق بالنقد والقرض المؤرخ في 26 أوت 2003، المتضمن صراحة في المادة 83 منه على أنه "لا يمكن الترخيص بالمساهمات الخارجية في البنوك والمؤسسات المالية التي يحكمها القانون الجزائري إلا في إطار شراكة تمثل المساهمة الوطنية المقيمة 51% على الأقل من رأس المال"، وبالتالي تقييد حرية الاستثمار الأجنبي في المجال المالي والبنكي.

#### الفرع الرابع: تشريعات الإستثمار ما بعد الإنفتاح الإقتصادي:

دخل تشريع الاستثمار مرحلة جديدة مرتبطة بعنصر الحرية الاقتصادية، ويتعلق الأمر بالقوانين الآتية:

#### أولا: المرسوم التشريعي رقم 12/93 متعلق بترقية الاستثمار:

في 05 أكتوبر 1993 صدر مرسوم قانون يتعلق بترقية الاستثمار (ج.ر.ج.ج، 1993، صفحة 3)، حيث جاء كنتيجة لمجموعة من الإصلاحات التشريعية والاقتصادية، كانت انطلاقها الحقيقية منذ إصدار قانون النقد والقرض 90-10 الذي يسمح بتمويل المشاريع الاستثمارية برؤوس أموال أجنبية أو/و وطنية ولم يدرج القاعدة التي تنص على الحد الأدنى من المساهمة المحلية في المشروع (51%)، أي أن المستثمر الأجنبي يمكن له الامتلاك الكلي لرأس المال المشروع إضافة إلى عدم التمييز بينه وبين المستثمرين المحليين، وقد جاء هذا المرسوم بمجموعة من المبادئ المتعلقة بالاستثمار الأجنبي تمثلت في:

- إلغاء كل القوانين الصادرة التي تعالج نفس الموضوع والقوانين المخالفة له باستثناء تلك المتعلقة بالمحروقات (المادة 49)؛
- إزالة كافة الفوارق القديمة بين الاستثمارات العمومية والخاصة المحلية والأجنبية (المادة 38).
- وضع حيز التطبيق القواعد المتعلقة بالاقتصاد الحر، وتغيير النظرة السابقة للإستثمار الأجنبي المباشر إلى أنه أداة للرقى والنمو الاقتصادي ووسيلة استراتيجية للخروج من أزمة المديونية؛

- ضمان حرية تحويل رؤوس الأموال القابلة للاستثمار والعوائد الناجمة عنها (أبو الفتوح، 2015، صفحة 38).
  - إلغاء نظام الاعتماد والترخيص الذي نصت عليه الفقرة الثانية من قانون النقد والقرض 90-10، حيث تنجز الاستثمارات بكل حرية بعد تصريح لدى وكالة مستحدثة لترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها؛
  - عدم رجعية القوانين المستقبلية على الاستثمارات المنجزة، إلا إذا طلب المستثمر ذلك (المادة 39)؛
  - إمكانية اللجوء إلى التحكيم الدولي في حالة وجود نزاع بين الطرف الجزائري والأجنبي.
- 1- تحفييزات المرسوم التشريعي 93-12:** دون التمييز بين المتعاملين الاقتصاديين عمل هذا المرسوم على منح حوافز وامتيازات تمثلت إجمالاً في النقاط التالية:
- أ- **تحفييزات برسم إنجاز الاستثمار:** تتمثل في:
- إعفاء من ضريبة نقل الملكية بمقابل بالنسبة لكل المشتريات العقارية الموجهة للاستثمار؛
  - تطبيق رسم ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفضة تقدر بـ (5%) تخص العقود التأسيسية وزيادة رأس المال؛
  - إعفاء من الرسم العقاري للملكيات التي تدخل في إطار الاستثمار؛
  - الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات التي توظف مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
  - تطبيق نسبة مخفضة تقدر بـ 3% في مجال الرسوم الجمركية على السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار. وقد حُددت هاته الفترة بـ 3 سنوات على الأكثر إلا إذا صدر قرار يحدد مدد أطول.
- ب- **تحفييزات فترة الاستغلال:** تتمثل في:
- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزائي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري لمدة تتراوح بين 2 إلى 5 سنوات، تليها نسبة مخفضة على الأرباح التي يعاد استثمارها؛
  - الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزائي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري في حالة التصدير، اعتباراً لرقم أعمال الصادرات بعد فترة النشاط الأولى المشار إليها؛
  - الاستفادة من نسبة اشتراكات أرباح العمل المقدرة بـ 7% برسم الأجور المدفوعة لجميع العمال طيلة فترة الإعفاء المحددة في المقطع الأول والتي تتحملها الدولة.
- 2- تحفيز الاستثمار في المناطق الخاصة:** صنفت المناطق الخاصة إلى مناطق للترقية ومناطق للتوسع الاقتصادي للمساهمة في التنمية الجهوية، حيث منحت لها امتيازات إضافية تتمثل في:
- أ- تكفل الدولة جزئياً أو كلياً لنفقات أشغال الهياكل القاعدية اللازمة للإستثمار؛
  - ب- تخفيض 50% من النسبة المخفضة للأرباح المعاد استثمارها؛
  - ج- إمكانية منح تنازلات على أراضي تابعة للأملاك الوطنية بالدينار الرمزي.

**3- تحفيز الاستثمار في المناطق الحرة:** يعنى بذلك الإستثمارات المنجزة التي تتم فيها عمليات الاستيراد والتصدير أو التخزين أو التحويل أو إعادة التصدير وفق إجراءات جمركية مبسطة، تستفيد من (مواد الفصل الثاني من المرسوم 93-12 (ج.ر.ج.ج، 1993، الصفحات 7-8):

أ- إعفاء من جميع الضرائب والرسوم والاقتطاعات ذات الطابع الجبائي والشبه الجبائي والجمركي، باستثناء الحقوق والرسوم المتعلقة بالسيارات السياحية غير المرتبطة باستغلال المشروع أو آداءات الضمان الإجتماعي؛  
ب- إعفاء من الضرائب على عائدات رأس المال الموزعة الناتجة عن المشروع.

ثانيا: الأمر الرئاسي رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار:

أعطى الأمر الرئاسي 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 (ج.ر.ج.ج، 2001، صفحة 4) نفساً جديدا للمنظومة التشريعية للاستثمار الأجنبي في الجزائر، كما حاول تصحيح الأخطاء والنقائص كوسيلة للتعبير عن انفتاح الاقتصاد على العالم الخارجي من خلال مادته (35) لإلغاء للمرسوم التشريعي 93-12، وإضفاء مزيدا من الشفافية والمعاملة المماثلة بين المستثمرين المحليين والأجانب في إنجاز الاستثمارات، كما أكد عدم تطبيق المراجعات الطارئة مستقبلا عليها إلا إذا أراد العميل ذلك وبطلب منه.

وقد حدد هذا الأمر مجالات الاستثمار في (المادة 02):

- اقتناء أصول تدرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، أو توسيع قدرات الإنتاج، أو إعادة الهيكلة؛
- المساهمة في رأسمال مؤسسة في شكل مساهمات نقدية أو عينية؛
- استعادة النشاطات في إطار خصوصية جزئية أو كلية.

**1- تحفيزات قانون الاستثمار 01-03 والقوانين المعدلة له:** زيادة على الحوافر الضريبية وشبه الضريبية والجمركية المنصوص عليها في القانون العام التي تدخل في إنجاز الاستثمار تستفيد أيضا من:

أ- نسبة مخفضة في مجال الحقوق الجوكرية؛

ب- إعفاء من ضريبة القيمة المضافة؛

ج- إعفاء من رسم نقل الملكية (المادة 09).

د- تخفيض مدة دراسة وقبول ملف الاستثمار إلى مدة أقصاها 30 يوما بعدما كانت 60 يوم في القانون السابق

(المادة 07 منه) ثم إلى 72 ساعة لتسليم مقرر الاستفادة من مزايا الانجاز وتحديد 10 أيام لتسليم المقرر المتعلق

بالمزايا الخاصة بالاستغلال (المادة 05) (ج.ر.ج.ج، 2006، صفحة 18).

بالإضافة إلى تخفيضات أو إعفاءات من الضرائب والرسوم مع تمديد بعض أجال الاستفادة منها، على سبيل المثال:

- إعفاء من الحقوق الجمركية للسلع والخدمات التي تدخل في إنجاز المشروع مباشرة؛

- منح إعفاء على ضريبة أرباح الشركات والرسم على النشاط المهني لثلاثة سنوات بعد الشروع في النشاط.

2- النظام الاستثنائي: تستفيد الاستثمارات من مزايا خاصة عندما تنجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة (المادة 11):

أ- إعفاء من رسم نقل الملكية؛

ب- إعفاء من الضريبة على القيمة المضافة في السلع والخدمات وتطبيق نسبة مخفضة في مجال الحقوق الجمركية للسلع والخدمات التي تدخل مباشرة في الإنجاز؛

ج- تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفضة قدرها 2‰؛

د- التكفل جزئيا أو كليا بالأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار.

كما تستفيد خلال فترة الاستغلال من:

أ- إعفاء من الضريبة على أرباح الشركات والضريبة على الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة ومن الدفع الجزائي

والرسم على النشاط المهني، وذلك لمدة 10 سنوات من النشاط الفعلي؛

ب- إعفاء لمدة عشر سنوات من الرسم العقاري؛

ج- مزايا أخرى إضافية مثل تأجيل العجز وآجال الاستهلاك.

#### الفرع الخامس: تشريعات ما بعد الأزمات العالمية (الأزمة المالية 2008 والنفطية 2014):

نتج عن الأزمة المالية تراجع النمو العالمي واستهلاك الطاقة ما أدى إلى انعكاسات سلبية على مداخيل الجزائر لاعتمادها على المحروقات، لذلك كان عليها اتخاذ إجراءات ظرفية لتدارك الأزمة بتحويل النظر إلى الاستثمار خارج المحروقات، ما انعكس على بعض القوانين في هذا المجال وعودة تقييد الاستثمارات الأجنبية.

أولا: قانون المالية التكميلي لسنة 2009:

بعد الانفتاح الكبير الذي تقرر من خلال قانون النقد والقرض 90-10 ومختلف قوانين الاستثمار التي تلتها على الاستثمار الأجنبي المباشر ومختلف العمليات المرافقة له، ثم المساواة بينه وبين الاستثمارات الوطنية في الحقوق والواجبات، جاءت سنة 2009 كنقطة تقييم لتلك الاستثمارات الأجنبية المباشرة بعد الأزمة المالية العالمية 2008، حيث وجدت الجزائر أن الأرباح المحولة إلى الخارج بين سنتي 2001 إلى 2005 قد ارتفعت بنسبة 64.4%، فيما بلغ تحويل سنة 2005 إلى 2007 ما قيمته 15.7 مليار دولار التي تمثل ثلث حصيلة الصادرات الجزائرية لعام 2005، بالإضافة إلى تسجيل تنامي الواردات بشكل غير مبرر وكذ حدوث التجاوزات الغير قانونية والتحايل لبعض الشركات الأجنبية (مثل شركة اوراسكوم التي باعت مصانع الاسمنت المنجزة في إطار برامج التحفيز للمجموعة الفرنسية لافارج دون علم السلطات الجزائرية (قريد، 2015، صفحة 318).

كل هذه الأحداث دفعت إلى إعادة النظر في المنظومة التشريعية، حيث تجسد ذلك في قانون المالية التكميلي لسنة 2009 ليحدد من تلك الحرية بمضمون المادة (58) منه والتي عدلت المادة (4) من الأمر 01-03 حيث جاء فيها:

1- لا يمكن انجاز الاستثمارات الأجنبية إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51% على الأقل من رأس المال الاجتماعي؛

(وردت القاعدة (49/51) أيضا في قانون المالية 2016 حيث أضاف إليها أنشطة الإستيراد (ج.ر.ج.ج، 2016، صفحة 25)، ثم عدلت بموجب قانون المالية 2020 وارتبطت من خلاله حصة الأجنبي بنسبة 49% بالنسبة لنشاطات إنتاج السلع والخدمات التي تكتسي طابعا استراتيجيا للاقتصاد الوطني فقط (ج.ر.ج.ج، 2019، صفحة 39) دون ذكر عمليات الإستيراد، فيما أكدت على ذلك المادة 49 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020 (ج.ر.ج.ج، 2020، صفحة 14)، حيث أعطت الضوء الأخضر للمستثمرين الأجانب في إقامة مشاريعهم دون شرط الشراكة المحلية في القطاعات التي لا تمثل طابعا استراتيجيا والتي تحدد عن طريق التنظيم).

2- لا يمكن أن تمارس أنشطة الإستيراد بغرض إعادة بيع الواردات على حالها من طرف الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الأجانب إلا في إطار شراكة تساوي فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 30% على الأقل من رأس المال الاجتماعي؛

3- لا يمكن إنجاز أي مشروع أجنبي مباشر إلا بعد الدراسة المسبقة من المجلس الوطني للاستثمار؛

4- يتعين على الاستثمارات الأجنبية المباشرة تقديم ميزان فائض بالعملة الصعبة لفائدة الجزائر خلال كل مدة قيام المشروع؛

5- ماعدا تشكيل رأس المال يجب أن تكون التمويلات الضرورية لإنجاز الاستثمار الأجنبي المباشر أو بالشراكة تمويلات محلية.



6- تعديلات على بعض الحوافز الجبائية والغير الجبائية التي تضمنتها المادة 7 من الأمر 06-08 أعلاه حيث تكون مشروطة بتحقيق 100 منصب شغل عند بداية الانجاز، وإعطاء الأولوية للسلع والخدمات الوطنية حيث ورد ذلك في (المادة 35 من قانون المالية 2009).

ما يلاحظ من خلال هذه التعديلات ومختلف الأسباب المؤدية لذلك أن النظام الإداري للمنح والتحفيزات لم يكن على دراية كافية لوجهة التحفيزات الكبيرة للإستثمار الأجنبي ومختلف التحويلات المالية مما يشير إلى ضعف المنظومة الرقابية والتكوين في الموارد البشرية، ومن جهة أخرى استغلال الثغرات القانونية لذلك، هاته الوضعية من سوء التسيير وغياب الحوكمة الاقتصادية أدى إلى تلاعب الشركات وتضييع الوقت على التنمية الحقيقية واستغلال التحفيزات لزيادة الإثراء الغير مشروع.

ثانيا: قانون رقم 16-09 متعلق بترقية الاستثمار:

أعطى دستور الجزائر 2016 الضوء الأخضر لحرية الاستثمار والتجارة، والعمل على تحسين مناخ الأعمال (ج.ر.ج.ج، 2016، صفحة 11)، وبناء عليه عرف القانون رقم 16-09 المؤرخ في 3 أوت 2016 في مادته الأولى والثانية الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات؛ على أنما اقتناء للأصول لاستحداث نشاطات جديدة وتوسيع قدرات الإنتاج أو إعادة تأهيل للنشاط الاقتصادي، أو أية مساهمات في رأس مال الشركة (ج.ر.ج.ج، 2016، صفحة 18)، وأخذ ما يلي:

- 1- المعاملة المنصفة والعادلة مع الأجانب (المادة 21)؛
- 2- التعويض العادل والمنصف في حالات الاستيلاء ونزع الملكية (المادة 23)؛
- 3- خضوع النزاعات القائمة مع المستثمر الأجنبي للجهات القضائية الجزائرية، إلا في حالة وجود إتفاقيات تنص على المصالحة والتحكيم الدولي (المادة 24)؛
- 4- ضمان حق تحويل رأس المال والعائدات الناجمة عنه أو إعادة استثمارها (المادة 25).
- 5- تتمتع الدولة بحق الشفاعة على كل التنازلات (المادة 30)؛ (ألغيت هذه المادة في قانون المالية التكميلي 2020 بالمادة 53 منه).

وفضلا عن التحفيزات الجبائية وشبه الجبائية والجمركية المنصوص عليها في القانون العام؛ تستفيد الاستثمارات المعنية بمزايا ترقية الاستثمار من:

1- عند مرحلة الانجاز (المادة 12 الفقرة 1):

- أ- إعفاء الواردات التي تدخل مباشرة في الاستثمار من الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة؛
- ب- إعفاء من دفع حق نقل الملكية وحقوق التسجيل والرسم على الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية والغير مبنية؛

- ج- تخفيض بنسبة 90% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل إدارة أملاك الدولة؛
- د- إعفاء لمدة (10) سنوات من الرسم العقاري على الملكيات العقارية؛
- هـ- إعفاء من حق التسجيل لعقود تأسيس الشركات أو الزيادة في رأس المال.
- 2- عند مرحلة الاستغلال (المادة 12 الفقرة 2):
- أ- إعفاء من الضريبة على أرباح الشركات؛
- ب- إعفاء من الرسم على النشاط المهني؛
- ج- تخفيض بنسبة 50% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية لمصالح أملاك الدولة.
- 3- تحفيز الاستثمار في مناطق تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من طرف الدولة: بالإضافة إلى التحفيزات السابقة (المادة 13 الفقرة 2) تستفيد أيضا من (المادة 13 الفقرة 1):
- أ- تكفل الدولة كليا أو جزئيا بنفقات الأشغال المتعلقة بالمنشآت الضرورية لإنجاز الاستثمار؛
- ب- تخفيضات من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية لأراضي الامتياز المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة.
- ج- تمديد الاستفادة من المزايا الممنوحة في حالات إنشاء أكثر من 100 منصب شغل دائم عند المرحلة الأولى للمشروع (المادة 16).
- من خلال عرض الإطار التشريعي للإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، نلاحظ التقلب المستمر في القوانين المنظمة للاستثمارات وعدم استقرارها بالإضافة إلى وجود اللبس في العديد منها والتي يتداركها المشرع الجزائري من خلال التنظيم بتعليمات وقرارات إدارية، مما يؤدي إلى تغذية البيروقراطية وعدم الشفافية؛ وهما من أبرز الأسباب التي تؤدي إلى عدم تحسن مناخ الأعمال، إضافة إلى عدم تحديد استراتيجية استثمار دقيقة واستهداف قطاعات محددة يمكنها تحقيق تحول اقتصادي.
- وبغض النظر عن التحفيزات المادية المشجعة التي يقدمها المشرع في كل مراحل تجسيد الإستثمارات، فقد تمثلت جلها في الإعفاءات الجمركية والضرائب والرسوم ذات الأثر المماثل، كما يمكن الإشارة إلى تحفيزات غير مادية أهم تضمن استقرارا نسبيا في نظر المستثمرين الأجانب، وقد وردت في جل القوانين المختلفة خاصة تلك التي جاءت بعد التوجه إلى اقتصاد السوق وهي:
- 1- رفع جميع الفروق بين المستثمرين المحليين والأجانب وضمان حرية تحويل رأس المال؛
  - 2- توفير هياكل مستقلة تعمل على استقبال المستثمرين الأجانب ومساعدتهم على تجسيد مشاريعهم؛
  - 3- المراجعات أو الإلغاءات التي تحدث في تاريخ لاحق للاستثمارات لا تنطبق بأثر رجعي، ما لم يطلب المستثمر ذلك صراحة (مبدأ عدم رجعية القوانين)؛
  - 4- الاستيلاء أو التأميم أو أية صفة مماثلة لا تتم إلا إذا نص قانون بذلك بالوسائل القانونية، وفي كل الحالات يقدم تعويض عادل ومنصف للمستثمر ويدفع دون مماطلة؛
  - 5- توفير حماية دولية في حالة المنازعات في شكل إمكانية اللجوء إلى التحكيم الدولي المستقل وتطبيق المبدأ الدولي المعاملة بالمثل.

**المطلب الثاني: المعاهدات والاتفاقيات الدولية الثنائية والمتعددة الأطراف الخاصة بتشجيع وضممان الاستثمار:**

كرس القانون الجزائري للاستثمار مبدأ المعاملة المتساوية للاستثمارات وحماتها مع تقديم الضمانات القانونية لها بما يتوافق مع أحكام القانون الدولي، حيث ترجمت رغبة الجزائر في تعزيز التعاون الاقتصادي وتوفير شروط مناخ جيد للاستثمارات الأجنبية وتحفيزها لزيادة تدفقها إلى الداخل، واستكمالاً للجهود السابقة في توفير أطر تشريعية ومؤسسية بشأن الاستثمار الأجنبي المباشر؛ أرسدت العديد من الاتفاقيات الدولية الثنائية والمتعددة الأطراف بالإضافة إلى المصادقة على العديد من الموثائق والمعاهدات الدولية التي تعتبر كضمان للأعمال الدولية، وفيما يلي نتناول مختلف تلك الاتفاقيات والمعاهدات التي تخص موضوعنا والمتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية.

**الفرع الأول: إتفاقيات ثنائية لترقية وتبادل الحماية للإستثمارات الأجنبية:**

أبرمت الجزائر هاته الاتفاقيات كإطار مشجع لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة ومحفزا لها، والتي تظهر من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (03- 01): الاتفاقيات والمعاهدات ثنائية الأطراف للترقية والحماية المتبادلة للإستثمارات

السنة	الدول المتعاقدة مع الجزائر	مدة الاتفاقية
1990	الولايات المتحدة الأمريكية	معظم الاتفاقيات التي أبرمتها الجزائر تأخذ الفترات التالية: - 5 سنوات ثم تستمر؛ - 10 سنوات ثم تستمر؛ (مع إمكانية إلغائها بعد هاته المدة) - غير محدودة.
1991	إيطاليا، لكسمبورغ	
1993	فرنسا	
1994	إسبانيا ، رومانيا	
1996	مالي، الصين، ألمانيا، قطر، الأردن	
1997	مصر، الأردن، سوريا	
1998	الموزنبيق، النيجر، بلغاريا	
1999	كوريا، الدنمارك، اليمن	
2000	جنوب إفريقيا، الأرجنتين، أندونيسيا، التشيك، البحرين، سلطنة عمان، اليونان، ماليزيا	
2001	لبيبا، السودان، الإمارات العربية المتحدة، الكويت	
2002	إثيوبيا، نيجيريا	
2003	إيران، النمسا، السويد	
2004	البرتغال، سويسرا، المملكة العربية السعودية	
2006	تونس، فلندا، روسيا	
2008	طاجكستان، موريتانيا	
2010	الكويت	
2011	التشيك	
2012	صربيا	

Source: (KPMG, 2020, pp. 47-144)

ملخص اتفاقيات الشراكة الثنائية:

تهدف الاتفاقيات إلى تشجيع كل من الأطراف المتعاقدة لمستثمري الطرف الآخر وتوفير الظروف الملائمة للاستثمار المتمثلة في كل عنصر من الأصول، السلع أو الحقوق المرتبطة به مهما كانت طبيعتها كأسهم والأموال المنقولة والعقارية وكل حق عين كالرهن والرهن الحيازي، حق الانتفاع، الملكية الفكرية وبراءات الاختراع، وغيرها من الحقوق الممنوحة قانونا بموجب عقد طبقا لتشريعات البلد المستقبل للاستثمار؛ كما يرخص ويسهل لكل من تلك الاستثمارات بالتدفقات البينية السلسة بموجب القوانين النافذة، وبذلك تستفيد استثمارات البلدين المتعاقدين مما يلي:

1- أمن وحماية الاستثمارات؛

- 2- معاملة لا تقل امتيازاً عن تلك الممنوحة لمستثمري البلد المضيف، غير أن هذه المعاملة لا تدخل في نطاقها تلك الامتيازات الممنوحة في إطار منطقة التبادل الحر، الاتحاد الجمركي، السوق المشتركة، الاتحاد الاقتصادي أو المالي، أو أية اتفاق مماثل للاندماج الاقتصادي أو متعدد الأطراف خاص بالاستثمار؛
- 3- عدم نزع الممتلكات أو التأميم أو أي إجراء آخر مماثل إلا لأغراض المنفعة العامة ومقابل تعويض عادل ومنصف دون تأخير وبالقيمة السوقية وفق سعر الصرف السائد وبعملة حرة قابلة للتحويل؛
- 4- ضمان إمكانية إجراء تحقيقات قضائية بشأن شرعية نزع الملكية أو التأميم أو الإجراءات المماثلة؛
- 5- تضمن الاتفاقيات والمعاهدات تعويضات في حالة الحرب أو ثورة أو تمرد أو أعمال عنف مشابهاة؛
- 6- ضمان حرية تحويل الأموال سواء كانت رؤوس أموال أو تعويضات مختلفة أو أية مبالغ ضرورية ل:
  - أ- إنجاز وصيانة وتنمية الاستثمار؛
  - ب- تسديد القروض الممنوحة من طرف الشركاء ومختلف المصاريف المرافقة لها؛
  - ج- مختلف التعويضات والتسديدات المقررة قانوناً كمرتبات العاملين الأجانب؛
  - د- تحويل المداخيل والأرباح طبقاً للتشريعات السارية أو نواتج التنازل أو التصفية كلياً أو جزئياً.
- 7- في حالات النزاع للمستثمر الأجنبي إمكانية:
  - أ- تسوية الخلافات بين الأطراف بالتراضي؛
  - ب- رفع دعوى أمام القضاء؛
  - ج- التوجه إلى التحكيم لدى المراكز الدولية المتخصصة.

#### الفرع الثاني: الاتفاقيات والمعاهدات الثنائية الأطراف لتجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرب الضريبي في ميدان الضريبة

##### على الدخل والثروة:

إن تشجيع العلاقات الاقتصادية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ومختلف المسائل المرتبطة به، تستدعي لا محالة النظر في كيفية إقامة أطر قانونية من شأنها تعزيز التحفيزات المقدمة محلياً للمستثمرين ومختلف المتعاملين الاقتصاديين، وموضوع الازدواج الضريبي هو من أهم المواضيع التي تآرق أولئك المستثمرين الأجانب عند تحويل رؤوس أموالهم أو أرباحهم، لذلك ورغبة من الجزائر في تعزيز العلاقات الاقتصادية مع دول العالم؛ قامت بإبرام العديد من اتفاقيات تجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرب الضريبي فيما يتعلق بالدخل والثروة منذ تسعينيات القرن الماضي وتزامناً مع الانفتاح الاقتصادي، تم إبرام تلك الاتفاقيات حسب الجدول الزمني التالي:

الجدول رقم (03- 02): إتفاقيات الجزائر الدولية لتجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرب الضريبي في ميدان الضريبة على الدخل والثروة

السنة	الدول المتعاقدة مع الجزائر	ملاحظة
1991	إيطاليا	أغلب الاتفاقيات نافذة لمدة 5 سنوات متجددة ضمناً أو لمدة غير محددة، ما لم يباشر أحد الأطراف بطلب إلغائها قبل 6 أشهر من انتهاء السنة الميلادية
1994	تركيا	
1995	رومانيا	
1997	اندونيسيا	
2000	كندا، الأردن	
2001	جنوب إفريقيا، سوريا	
2002	بلجيكا، فرنسا	
2003	مصر، اسبانيا، عمان، البحرين، الإمارات العربية المتحدة	
2004	بلغاريا، أوكرانيا	
2005	النمسا، البرتغال، اليمن	
2006	كوريا، روسيا، لبنان	
2007	الصين	
2008	ألمانيا	
2010	قطر	
2015	موريتانيا، السعودية، الكويت	
2016	بريطانيا	
2020	هولندا	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على: (الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، 2020)

حددت الاتفاقيات أعلاه مجموعة من الضرائب والرسوم والأتاوى، حيث جرى تعريفها من شكلا ومضمونا وحدد نطاق تطبيقها من أجل تفادي الازدواج الضريبي، وبموجبها فإنه إذا تحصل مقيم بدولة متعاقدة على دخل تفرض عليه الضريبة في الدولة المتعاقدة الأخرى طبقا لمقتضيات هذه الاتفاقيات، وبذلك يتعين على الدولة الأولى أن تخصم من الضريبة التي قامت بتحصيلها من دخل هذا المقيم المكلف بالضريبة مبلغا يعادل الضريبة على الدخل المدفوعة في الدولة الأخرى؛ وطبقا لهاته الاتفاقيات فإن الضرائب والرسوم الجزائرية المعنية تتحدد فيما يلي:

- الضريبة على الدخل الإجمالي؛
- الضريبة على أرباح الشركات؛

- الضريبة على أرباح المناجم؛
  - الرسوم على النشاط المهني؛
  - الدفع الجزائي؛
  - الإتاوة والضريبة على محاصيل نشاطات التنقيب والبحث واستغلال ونقل المحروقات بالأنابيب.
- فيما تختلف الضرائب والرسوم للدول الأخرى المتعاقدة مع الجزائر كل حسب نظامه الضريبي.

بالإضافة إلى ذلك فإنها تنص على الاتفاق حول تقديم المساعدة والدعم لبعضها البعض طبقا لقواعد خاصة بتشريعاتها وتنظيماتها بغية تحصيل ديونها الجبائية أو منع التهرب الضريبي.

### الفرع الثالث: المعاهدات والاتفاقيات الدولية المتعددة الأطراف الخاصة بتشجيع وضمن الاستثمار:

تعتبر الاتفاقيات الجماعية والمصادقة على المعاهدات الدولية الخاصة بتشجيع الاستثمارات الأجنبية ومختلف المسائل المرتبطة بها؛ ذات طابع مهم في المعاملات الاقتصادية الدولية، لذلك سعت الجزائر ومنذ اتخاذ منحها الانفتاح الاقتصادي إلى المصادقة والانضمام إليها.

#### أولا: التكتلات الاقتصادية الدولية:

من أهم تلك الإتفاقيات التي صادقت عليها الجزائر ما يلي:

- 1- اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي 2005 (تحرير تنقل رؤوس الأموال): اعتبارا لرغبة الجزائر والمجموعة الأوروبية لتعزيز التعاون الإقتصادي وإقامة علاقات دائمة تركز على التعاون والشراكة والتضامن والمعاملة بالمثل، أقيمت هذه الاتفاقية سنة 2002 وتمت المصادقة عليها يوم 27 أبريل 2005، يتعدى نطاقها المجال الاقتصادي إلى المجال الاجتماعي والسياسي والثقافي والأمني، أما في مجال تشجيع الاستثمارات الأجنبية فقد أشارت المادة 39 منه خصوصا إلى "التداول الحر لرؤوس الأموال الخاصة بالاستثمارات المباشرة في الجزائر"، مع التشاور والتعاون لتوفير الظروف الضرورية قصد تسهيل تداولها بين الطرفين والوصول إلى التحرير التام (ج.ر.ج.ج، 2005، صفحة 14)، مما يؤدي حسب هذه الاتفاقية إلى زيادة تشغيل رؤوس الأموال المحلية خارج قطاع المحروقات والدفع بالإنتاج إلى تغطية الطلب المحلي من السلع بالجودة والسعر باعتبار الاستثمارات الأجنبية والأوروبية على وجه الخصوص تتميز بالتكنولوجيا والكفاءة البشرية إضافة إلى توافر الموارد الطبيعية المحلية، الأمر الذي سيؤدي إلى زيادة الفائض من الإنتاج والتوجه نحو التصدير.

2- الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية 1995: اقتناعا منها بأن توفير مناخ ملائم للاستثمار لتحريك الموارد العربية الاقتصادية في ميدان الاستثمار البيئي المشترك؛ قامت الدول العربية بوضع قواعد قانونية واضحة وموحدة تتميز بالاستقرار بهدف تسهيل انتقال رؤوس الأموال العربية وتوظيفها بما يخدم التنمية والتحرر والتطور، تهدف إلى تحقيق مايلي (ج.ر.ج.ج، 1995، الصفحات 6-8):

- أ- حرية تحويل رؤوس الأموال قصد الاستثمار؛
- ب- إزالة كافة العراقيل والقيود التمييزية؛
- ج- الحماية من الإجراءات التي تؤدي إلى المصادرة أو الاستيلاء الجبري ونزع الملكية، التأميم أو غيرها من الإجراءات المماثلة إلا في إطار قانوني مع تقديم التعويضات اللازمة؛
- د- حرية التنقل للمستثمرين وعائلاتهم مع تقديم تسهيلات الدخول والإقامة للعاملين؛
- هـ- المعاملة التفضيلية للاستثمارات العربية التي تحددها الدولة ضمن النشاط الاقتصادي المستهدف.

3- اتحاد المغرب العربي: أنشئ رسميا سنة 1989 ويضم خمسة دول: الجزائر، تونس، ليبيا، المغرب، موريتانيا يتضمن تشجيع كل بلدان اتحاد المغرب العربي وانتقال رؤوس الأموال فيما بينها بكل حرية اعتمادا على (ج.ر.ج.ج، 1991، صفحة 203):

- أ- توفير الإمكانيات اللازمة والشروط الضرورية لقيام استثمارات بينية لدول الاتحاد؛
- ب- لا تخضع الاستثمارات لأية قيود غير جمركية على استيراد معدات المشروع الاستثماري؛
- ج- توفير اليد العاملة اللازمة للاستثمار؛
- د- تقديم كافة الضمانات المالية والقانونية لإنشاء المشاريع والسير الحسن لها؛
- هـ- الحق في تسوية المنازعات بالطرق الدولية كالتحكيم؛
- و- المعاملة التفضيلية.

شهد هذا الإتحاد انطلاقة جيدة تمثلت في فتح الحدود البرية وإلغاء التأشيرة، واستحداث مؤسسات مغاربية مشتركة، كما تحسنت المبادلات التجارية البينية لتبلغ 945.58 مليون دولار سنة 1992 بعدما كانت لا تتعدى 360 مليون دولار سنة 1987 (عبد العزيز، 2008، صفحة 13)، لكن سرعان ما ساءت الأمور الأمنية والسياسية التي نتج عنها غلق الحدود بين الجزائر والمغرب وتقويض النزاع المغربي الصحراوي، وكذا سوء التفاهم بين ليبيا وموريتانيا بسبب التطبيع مع الكيان الإسرائيلي والذي قامت به المغرب كذلك سنة 2020، بالإضافة إلى النزاع القائم في ليبيا.

على إثر هذه الأوضاع قامت الدول المغاربية بالإتفاق فرديا مع الإتحاد الأوروبي لإنشاء مناطق تبادل حر وكان ذلك سنة 1995 مع كل من تونس والمغرب ثم لحقت بهم الجزائر عام 2002، بالإضافة إلى ذلك فإنها تلقتي كدول متفرقة مع الجانب



الأوربي في المجموعة (5+5) تحت غطاء الإتحاد الأوروبي، هذا ما يزيد من الهوة بين الأشقاء المغاربة وتحوهم إلى سوق للمنتجات الأوربية.

ثانيا: الإنضمام إلى المؤسسات والمعاهدات الدولية:

حرصت الجزائر على إعطاء مصداقية لمختلف التشريعات الداخلية من خلال المصادقة على الإتفاقيات الدولية والانضمام إلى هيئات إقليمية ودولية ومن أهمها مايلي:

1- المصادقة على اتفاقية مؤتمر الأمم المتحدة الخاصة باعتماد القرارات التحكيمية الأجنبية وتنفيذها: تحتوي هذه الاتفاقية على القرارات التحكيمية التي تصدر في تراب دول أخرى غير الدولة التي يطلب فيها اعتماد تلك القرارات، وتأتي المصادقة الجزائرية عليها كضمان للمتعاملين الاقتصاديين الأجانب لتطبيقها في نزاعات قد تنشأ بين أشخاص طبيعيين ومعنويين، كما تكتسي طابعا قانونيا نافذا (ج.ر.ج.ج، ج، 1988، صفحة 1599).

2- الانضمام إلى اتفاقية الوكالة الدولية لضمان الاستثمار: تهدف إلى تشجيع تدفقات الاستثمارات فيما بين الدول الأعضاء للأغراض الإنتاجية عن طريق (ج.ر.ج.ج، ج، 1995، صفحة 3):

أ- إصدار ضمانات للاستثمارات الدولية بما في ذلك المشاركة في التأمين وإعادة التأمين ضد المخاطر غير التجارية؛

ب- القيام بأنشطة مكملة مناسبة تهدف إلى تدفق الاستثمارات بين الدول النامية الأعضاء في المنظمة؛

ج- ممارسة أية صلاحيات ثانوية أخرى كلما كان ذلك ضروريا أو مرغوبا به لخدمة أهدافها.

3- الانضمام إلى المركز الدولي لتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات : صادقت الجزائر على هذه الاتفاقية بغرض إيجاد طريق التحكيم لتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات الدولية من خلال (ج.ر.ج.ج، ج، 1995، صفحة 24):

أ- الاعتراف بتسوية المنازعات بالطرق الدولية حيث يمكن لرعايا الدول الأخرى اللجوء إليه متى رغبوا بذلك؛

ب- الالتزام بتطبيق قرارات التحكيم الدولي والتي تتمتع بالقوة القانونية الملزمة.

4- إنشاء المصرف المغربي للإستثمار والتجارة الخارجية: يقوم المصرف بالخصوص بالعمليات التالية بين دول إتحاد المغرب العربي (ج.ر.ج.ج، ج، 1992، صفحة 1260):

أ- تمويل واستقطاب مساهمات أجنبية للمشاريع الإنتاجية ذات المصلحة المشتركة؛

ب- دراسة فرص تكثيف المبادلات التجارية بين دول الإتحاد وتقديم المساعدة والمشورة الفنية؛

ج- تمويل التجارة البينية والتجارة الخارجية لدول الإتحاد؛

د- المساهمة في إنشاء الشركات التي من أهدافها تنمية المبادلة بين دول الإتحاد وتحقيق التكامل الاقتصادي.

وبالرغم من الدور المحوري لهذه الهيئة إلا أنها لم تعمل شأنها شأن الإتحاد المغربي.

5- الإنضمام إلى المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمارات واثمان الصادرات: بهدف تحقيق مايلي (ج.ر.ج.ج، 1996، صفحة 5):

أ- توسيع إطار المعاملات التجارية وتشجيع تدفق الاستثمارات بين الدول الأعضاء؛

ب- تأمين وإعادة تأمين ائتمان صادرات السلع التي تستوفي الشروط؛

ج- تأمين الإستثمارات الدولية من المخاطر المتنوعة.

#### المطلب الثالث: هيئات تسيير الاستثمار ومختلف تحفيزاته:

أنشأت مجموعة من الهيئات التي تتولى تسيير ومرافقة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بالإضافة إلى منح ومراقبة مختلف التحفيزات المقدمة لتحقيق الأهداف المرجوة في زيادة تلك الاستثمارات والاستفادة من مزاياها.

#### الفرع الأول: المجلس الوطني للاستثمار CNI:

باشرت الجزائر إصلاحات عميقة في النظم الإدارية والمؤسسية المتعلقة بالاستثمار، كوسيلة لتوحيد القرارات وخلق استراتيجية متكاملة لتشجيعه.

#### أولاً: تعريف المجلس الوطني للاستثمار:

هو سلطة (هيئة) حكومية أنشأت من طرف السلطات العمومية من أجل السهر على ترقية وتطوير الاستثمار، وفك الضغط على الهيئات الأخرى وتسهيل العمل بالنسبة للمستثمرين الأجانب والقضاء على البيروقراطية (كاكي، 2013، صفحة 219)، أنشئ بموجب الأمر 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار لاسيما المادة (18) منه نصت على أن "ينشأ مجلس وطني للاستثمار يدعى في صلب النص "المجلس" و"يرأسه رئيس الحكومة"، فيما حددت صلاحياته من خلال المرسوم التنفيذي رقم 06-355 المؤرخ في 9 أكتوبر 2006، كما أنه يجتمع مرة على الأقل كل ثلاثي أو بطلب من رئيسه أو أحد أعضائه، للخروج بمقررات وتوصيات تقوم الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار بمتابعتها وتنفيذها وكذا التحضير لها باعتبارها أمانة للمجلس (ج.ر.ج.ج، 2001، صفحة 07)، ويعتبر أيضا بمثابة مجلس حكومة مصغر حيث يضم عدة وزارات ذات الصلة ببناء استراتيجية متكاملة لترقية الاستثمار تتمثل في الوزارات المكلفة ب: الجماعات المحلية، المالية، ترقية الاستثمار، التجارة، الطاقة والمناجم، الصناعة، السياحة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تهيئة الإقليم والبيئة (ج.ر.ج.ج، 2006، صفحة 13).

#### ثانياً: مهام المجلس الوطني للاستثمار:

يتولى المهام الرئيسة التالية (ج.ر.ج.ج، 2001، صفحة 7):

- 1- يقترح استراتيجية تطوير الاستثمار وألوياتها؛
- 2- يقترح تدابير تحفيزية للاستثمار مساندة للتطورات الملحوظة؛
- 3- يفصل في الاتفاقيات المبرمة بين الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لحساب الدولة وبين المستثمر؛

- 4- يفصل في المزايا التي تمنح للاستثمارات الوطنية والأجنبية ويحدد شروطها؛
- 5- يحدد ويميز بين المناطق التي يمكن أن تستفيد من الأنظمة الاستثنائية لتقديم التحفيز؛
- 6- يقترح على الحكومة كل القرارات والتدابير الضرورية لتنفيذ ترتيب دعم الاستثمار وتشجيعه؛
- 7- يحث ويشجع على استحداث مؤسسات وأدوات مالية ملائمة لتمويل الاستثمار وتطويرها؛
- 8- معالجة جميع المسائل المرتبطة بتنفيذ قانون الاستثمار.

كما أوكلت له مهمة الإشراف على ملفات المستثمرين الأجانب بحيث "يجب أن يخضع كل مشروع استثمار أجنبي مباشر أو بالشراكة مع رؤوس أموال أجنبية إلى الدراسة المسبقة من المجلس الوطني للاستثمار" (ج.ر.ج.ج، 2009، صفحة 13)، وبناء على تلك الدراسة تقرر المزايا والتحفيزات والموافقة المسبقة عليها لفائدة الاستثمارات التي يساوي مبلغها أو يفوق خمسة ملايين دج (5.000.000.000 دج) (ج.ر.ج.ج، 2016، صفحة 20).

#### الفرع الثاني: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI:

أنشئت بموجب المرسوم التشريعي 93-12 تحت اسم وكالة ترقية الاستثمار في شكل شبك وحيد يضم مجموعة من الإدارات والهيئات المعنية بالاستثمار، تباشر مهامها بناء على تفويض من تلك الإدارات والهيئات لتقديم مختلف المساعدات والتوجيهات للمستثمرين خاصة فيما تعلق بالأنشطة المقننة (ج.ر.ج.ج، 1993، صفحة 5)، وقد شهدت تطورات للتكيف مع تغيرات الوضعية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد، حيث كانت تدعى في الأصل وكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار من 1993 إلى 2000 ثم أصبحت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بمهمة تسهيل و ترقية واصطحاب الاستثمار.

#### أولا: تعريف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

تعرف على أنها: مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تمارس مهام متعلقة بالاستثمارات والإتصال بمختلف الإدارات والهيئات المعنية (ج.ر.ج.ج، 2006، صفحة 14) تحت سلطة رئيس الحكومة (ج.ر.ج.ج، 2001، صفحة 5)، تضم ممثلين عن (السلطة الوصية لها، الداخلية والجماعات المحلية، الشؤون الخارجية، المالية، الطاقة والمناجم، الصناعة، التجارة، السياحة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التهيئة العمرانية والبيئة، بنك الجزائر، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أرياب الأعمال)، ويقع مقرها بمدينة الجزائر تضم تمثيلات لا مركزية عبر مختلف الولايات، كما يمكن لها إنشاء مكاتب تمثيل في الخارج (ج.ر.ج.ج، 2001، صفحة 8).

ثانيا: مهام الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

تتولى الوكالة مهام حددها الأمر 03-01 في (المادة 21) ثم فصلها المرسوم التنفيذي 06-356 المؤرخ 9 أكتوبر 2006 والمتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وتنظيمها وسيرها، وهي:

- 1- ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها؛
- 2- إستقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم، مع الإشارة إلى أن المستثمر الغير المقيم يتولى استقباله مدير الشباك المحلي كمحاور مباشر ووحيد ويقوم باستكمال جميع الإجراءات المطلوبة (المادة 23 من م.ت 06-356).
- 3- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللاوكرزي؛
- 4- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار (التي تقل عن خمسة ملايين دج) في إطار الترتيب المعمول به؛
- 5- تسيير صندوق دعم الاستثمار؛
- 6- التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرون خلال مدة الإعفاء؛
- 7- تزويد المستثمرين بكل الوثائق الإدارية الضرورية لانجاز الاستثمار؛
- 8- تبليغ المستثمر بقرار منح أو رفض المزايا المطلوبة.

يلاحظ من خلال إنشاء هذه الوكالة أنها تسعى إلى تقليص مختلف الإجراءات الموزعة عبر الإدارات المعنية في شبك وحيد أنشئ بموجب المادة (08) من المرسوم التشريعي 93-12، بالإضافة إلى مرافقة ودعم المستثمر، وعليه سوف تعمل على تحسين المناخ الاستثماري بشكل كبير خاصة في نظر المستثمرين الأجانب، في هذا السياق فإن لها إمكانية إنشاء مكاتب في الخارج بالأمر 03-01 إلا أن المرسوم التنفيذي 06-356 لم يتطرق لها، حيث أن إنجازها سوف يكون كمحفز متقدم لجذب الاستثمارات الأجنبية.

من جهة أخرى يتم إبرام إتفاقيات متفاوض عليها بين المستثمر والوكالة باسم الدولة، وهو ما من شأنه تحفيز المستثمرين باعتبار أن مضمون الاتفاقية يمكن صياغته في جو من التراضي وتحقيق الفوائد المتبادلة إقتصاديا، مع منح ضمانات للمستثمر بالتزام الدولة الجزائرية إتجاهه كطرف في هذا العقد (بن هلال، 2018، صفحة 344).

الفرع الثالث: الصندوق الوطني للاستثمار FNI:

كان للمؤسسة منذ إنشائها عام 1963 رسالة أساسية تتمثل في المساهمة في تمويل وتنفيذ خطط وبرامج الاستثمارات الإنتاجية بمختلف طرق تدخلاته بهدف تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية للبلاد؛ وقد كان تحت تسمية الصندوق الجزائري للتنمية "CAD" بموجب القانون رقم 63-165 الصادر في 7 ماي 1963، ثم تحول إلى بنك التنمية الجزائري "BAD" بموجب المادة (1) من الأمر 72-26 الصادر في 7 جوان 1972، وفي عام 2009 كانت ولادة FNI-BAD بمهمة رئيسية تتمثل في تمويل القطاع الاقتصادي الإنتاجي في شكل قروض طويلة الأجل واستثمارات في الأسهم، مع الاستمرار في كونها الأداة المالية للدولة لإدارة المساعدات الممنوحة لتمويل عمليات التجهيز العمومي.

تغير إسم المؤسسة سنة 2011 وأصبح الصندوق الوطني للاستثمار؛ بمهمة مرافقة المشاريع التي تقررها الدولة في سياق تنفيذ خطة التعزيز والنمو الاقتصادي 2010-2014، والمشاريع الاقتصادية التي تساهم نشاطاتها في نمو الصادرات خارج قطاع المحروقات (FNI, 2020).

أولاً: تعريف الصندوق الوطني للاستثمار:

عرفته المادة 37 من الأمر 11-11 المؤرخ في 18 جويلية 2011 المتضمن قانون المالية التكميلي على أنه "مؤسسة مالية عمومية مختصة، تكلف بالمساهمة في تمويل الاستثمار من أجل تحقيق أهداف التنمية الوطنية" ولا تخضع للقواعد الاحترازية التي ينص عليها قانون النقد والقرض " (ج.ر.ج.ج، 2011، صفحة 12).

ثانياً: مهام الصندوق الوطني للاستثمار:

تتمثل مهام الصندوق الوطني للاستثمار بتمويل إنشاء وتطوير مؤسسات القطاع العام والخاص من موارده الخاصة مع منح الأولوية للجوانب المتعلقة بـ "الربح" و "تسيير المخاطر"، دون المساس بالنظام العام والذي له علاقة مع سياسة الحكومة، وذلك عبر (Andi, 2020):

1- قروض مباشرة على المدى الطويل لتمويل المشاريع العمومية والخاصة بشروط تفضيلية حسب طبيعتها (إنشاء المؤسسات وتمين الموجودة والتأهيل...)، وعلى وجه الخصوص القطاعات ذات القدرات العالية في مجال التنمية، على فترات طويلة مقارنة بالبنوك التجارية؛

2- المساهمات سيما تلك الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للقطاع الخاص الوطني رغبة في تدعيم نشاطات ذات صلة بتوجهاتها الإستراتيجية؛

3- يمنح الضمانات التالية:

أ- يمنح الصندوق ضمانات على القروض الخارجية بطلب من المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين، ولصالح البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية والتي منحهم قروض بنسبة عمولة تقدر بـ 1٪ سنويا من مبلغ القرض والأقساط المستحقة كل ستة أشهر؛

ب- يمنح الصندوق ضمانات تجارية لفائدة المتعاملين الوطنيين بأمر من بنوك الموردين الأجانب للسلع والخدمات وهذا في إطار إنجاز المشاريع في الجزائر.

#### الفرع الرابع: الوكالة الوطنية للوساطة والتنظيم العقاري ANIREF:

نظرا لأهمية العقار الصناعي في تجسيد الاستثمارات وإنشاء المشاريع فإن الدولة الجزائرية أولت اهتماما خاصا بهذا الموضوع سعيا منها إلى استكمال التسهيلات المختلفة في مرافقة المستثمرين المحليين والأجانب على حد سواء وخلق مناخ ملائم للاستثمار، على إثر ذلك أنشأت وكالة وطنية سنة 2007 تأخذ على عاتقها توفير وتسيير العقارات الصناعية والاقتصادية خارج المحروقات.

#### أولا: تعريف الوكالة الوطنية للوساطة والتنظيم العقاري:

تعرف على أنها مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تتميز بالطابع الإداري في علاقاتها مع الدولة وبالطابع التجاري في علاقاتها مع الغير، وهي تحت وصاية الوزير المكلف بترقية الاستثمارات، يقع مقرها المركزي بمدينة الجزائر (ج.ر.ج.ج، 2007، صفحة 3).

#### ثانيا: مهام الوكالة الوطنية للوساطة والتنظيم العقاري:

حددت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 07-119 مؤرخ في 23 أفريل 2007 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري، والمرسوم المعدل والمتمم له رقم 12-126 المؤرخ في 19 مارس 2012، حيث تقوم بما يلي (الوكالة الوطنية للوساطة والتنظيم العقاري، 2020):

#### 1- المهام التجارية:

- أ- تسيير وترقية ومهام الوساطة والضبط العقاري للأموال الخاصة للدولة الموجودة في المناطق الصناعية ومناطق النشاطات أو في كل فضاء مخصص للنشاط الاقتصادي؛
- ب- تتولى مهمة الوساطة العقارية لحساب كل المالكين؛
- ج- تتمتع الوكالة بصفة المرقي العقاري التي تؤهلها لتهيئة الأوعية العقارية لإنجاز مناطق صناعية ومناطق النشاطات وكل فضاء مخصص للنشاط الاقتصادي، وإنجاز بنايات ذات طابع صناعي وتجاري وحرثي ومكتبي؛
- د- أخذ المساهمات وإبرام كل شكل من أشكال الشراكة المتصلة بمجال نشاطها؛
- هـ- بإمكان الوكالة تولي مهمة صاحب المشروع المنتدب لتهيئة المناطق الصناعية أو مناطق النشاطات أو فضاءات مخصصة للنشاط الاقتصادي.

#### 2- مهام الخدمة العمومية المخصصة للنشاط الاقتصادي:

- أ- وضع بنك معلومات للعرض العقاري الوطني وتقدير الطلب وكذا رصد الأسواق؛
- ب- ترقية العرض العقاري الوطني لدى المستثمرين؛

ج- إعداد ونشر جداول أسعار دورية لل عقار المخصص للنشاط الاقتصادي والعقار الصناعي؛

د- إعداد ونشر مذكرات ظرفية دورية متعلقة بتوجهات السوق العقارية؛

هـ- وضع وتحيين أنظمة معلوماتية تتعلق بالحظائر الصناعية وكل الفضاءات؛

و- إعداد ونشر كل دراسة تتعلق بالعقار المخصص للنشاط الاقتصادي.

بهذا فإن الوكالة توفر سندا أساسيا لمراقبة إنشاء الأعمال وبدء أشغالها، وعليه فإنها محفز رئيسي يشجع الاستثمار في البلد كما أنه مثبت له تماما في حالات البيروقراطية الإدارية التي يعاني منها العديد من المتعاملين الاقتصاديين خاصة على المستوى المحلي لغياب العقار الصناعي وعدم تنظيمه أو غياب الموارد البشرية الكفأة لتسيير تلك المناطق.

## المبحث الثاني: تنظيم التجارة الخارجية في الجزائر ومختلف الآليات المؤسسية لترقية الصادرات خارج المحروقات:

تماشيا والمتطلبات الدولية لقيام قطاع التصدير قامت الجزائر بتحويلات جذرية مع دخول منطق اقتصاد السوق وفتح أبواب التجارة الخارجية أمام القطاع الخاص بعدما كانت حكرا على القطاع العام، لذلك توجهت لعقد اتفاقيات دولية كما سعت للانضمام لمنظمات اقتصادية إقليمية، إضافة إلى وضع آليات تشريعية ومؤسسية مرافقة وتشجيع عمليات التصدير خارج المحروقات، ويأتي هذا المبحث للتطرق إلى مراحل تطور تنظيم التجارة الخارجية للوقوف على التغيرات الحاصلة مع الأسباب التي أدت لذلك ومختلف الجهود المبذولة في السعي لتنشيط ورفع قدرة تصدير المنتجات المحلية.

### المطلب الأول: تنظيم التجارة الخارجية في الجزائر:

مر الإقتصاد الجزائري بمرحلتين متميزتين منذ الاستقلال؛ هما التوجه الاشتراكي ثم الانفتاح الاقتصادي الحذر منذ سنة 1990، لذلك نجد أثر تلك الإيديولوجية تظهر جليا على سياسة التجارة الخارجية؛ بالموازاة مع ذلك تجلّي دور مداخيل النفط وأثرها على ميزان المدفوعات.

### الفرع الأول: مرحلة الرقابة على التجارة الخارجية الجزائرية (الفترة 1963-1970):

إن الوضعية الاقتصادية الهشة والتبعية الشبه التامة للمستعمر بعد الاستقلال دفعت بالجزائر إلى اتخاذ إجراءات للتحكم في اقتصادها من خلال تبني فكرة الرقابة على التجارة الخارجية أو بمفهوم الحماية المركزي، بالاعتماد على ثلاث آليات رئيسية تتمثل في التعريف الجمركية والصرف الأجنبي (أداة سعرية)، ونظام الحصص (أداة كمية)، تحدف من خلالها إلى (بيبي، 2007، صفحة 48):

- حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية القوية؛
- تحسين وضعية الميزان التجاري من خلال الحد من استيراد السلع الكمالية؛
- تنوع مصادر الاستيراد.

### أولا: التعريف الجمركية:

تم إنشائها بموجب الأمر 63-414 المؤرخ في 28 أكتوبر 1963 حيث وضعت نظاما جمركيا قائما على تمييز الواردات إلى صنفين (مولحسان، 2011، صفحة 128):

- حسب المنتج (طبيعة المنتج واتجاهه)؛
  - حسب الدولة (المصدر الجغرافي وأصل للمنتجات).
- 1- أما بالنسبة للترتيب حسب المنتج فقد ميزت بين ثلاثة أنواع من المنتجات هي:

- أ- سلع التجهيزات والمواد الأولية تخضع لتعريف جمركية بنسبة 10%؛
- ب- المنتجات نصف مصنعة تخضع لتعريف جمركية ما بين 5% و20%؛



ج-المنتجات التامة تخضع لتعريفه جمركية ما بين 15% و20%؛

2- فأما التصنيف الجغرافي تضمن (ج.ر.ج.ج، 1963، صفحة 1080):

أ- تعريفه تفضيلية خاصة بالبضائع القادمة من المنطقة الجمركية الفرنسية واردة في عمود "فرنسا"؛

ب- تعريفه تفضيلية خاصة بالبضائع القادمة من دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية "CEE"؛

ج-تعريفه جمركية موجهة للدول الأكثر رعاية.

من التقسيم أعلاه يتضح جليا تبعية الاقتصاد الجزائري لفرنسا، وهذا الأمر طبيعي كونه حديث الإستقلال ومعظم التشريعات والقوانين والهياكل هي إرث من الإحتلال، ومع زيادة المنتجات المصدرة نحو المنطقة الأوروبية وإطلاق بناء الهياكل الضرورية لقيام اقتصاد مستقل، سارعت الجزائر إلى تعديل تشريعاتها بما يتوافق وحماية المنتجات كما تبنت منحج الحماية بإصدارها تعريفه جديدة سنة 1968 تقتضي بزيادة الرسوم الجمركية.

ثانيا: **الرقابة على الصرف**: بعد إنشاء البنك المركزي بمقتضى القانون رقم 144/62 المؤرخ في 13 أكتوبر 1962 الذي يعتبر حسب قانونه الأساسي هيئة إصدار وله أيضا صلاحية الرقابة على الصرف، بحيث يتولى مهمة مراقبة حركة رؤوس الأموال من وإلى الجزائر، فرض رقابة مسبقة على أي تبادل خارجي ذو صلة بالسياسة النقدية والمالية للدولة، إلا أن افتقار هذه الرقابة إلى سلطة اتخاذ القرار والاستقلالية جعلها مجرد إجراء شكلي ليس له تأثير على قرارات الإستيراد، كما أن علاقة البنك المركزي مع التجمعات المهنية للمشتريات لم تكن واضحة المعالم نظرا لغياب نص قانوني ينظم حركة رؤوس الأموال (عجة، 2007، صفحة 20).

ثالثا: **نظام حصص الإستيراد وتحديد حجم الواردات (آلية النظام الموقفي)**:

تضمن نص المرسوم رقم 63-188 المؤرخ في 16/05/1963 (ج.ر.ج.ج، 1963، صفحة 583)، أداة الحصص لتحديد طبيعة وكمية السلع المستوردة مسبقا، حيث أشارت المادة الأولى منه إلى نية الحضر الناعم للواردات؛ عن طريق قيود كمية أو تطبيق شروط خاصة قد تكون جغرافية أو نوعية، وقد أرفق ملحق لتحديد المنتجات الخاضعة لهذا المرسوم، وتنقسم إلى:

1. سلع استهلاكية مثل المواد الغذائية و السلع الإستهلاك الصناعي؛

2. سلع وسيطية مثل مواد البناء والمواد الأولية الموجهة للتحويل الصناعي.

أما من الناحية الجغرافية فقد قسم هذا القانون في المادة 3 منه إلى:

1. منتجات يخضع استيرادها إلى إذن صادر عن وزير التجارة يكون منشأها أو قادمة من بلدان أو أقاليم منطقة الفرنك؛

2. منتجات تخضع إلى نظام الحصص يكون منشأها أو تأتي من بلدان أو أقاليم خارجية عن منطقة الفرنك.

يهدف تحديد الواردات إلى مرافقة البرامج التنموية الوطنية والحفاظ على العملة الصعبة وتخفيض تسربها نحو الخارج؛ ومن جهة أخرى مراقبة المنافسة الخارجية على المنتجات الوطنية في السوق الداخلية من خلال تخفيض المشاركة الأجنبية، وبالتالي تقوية المؤسسات الوطنية، لكن ما يلاحظ على هذا القانون أنه يرسخ التبعية لمنطقة الفرنك.

الفرع الثاني: التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى تحرير القطاع (1970 – 1994):

بعد فترة الرقابة على التجارة الخارجية الجزائرية تحولت الدولة إلى عملية الاحتكار عن طريق المؤسسات التابعة لها.

**أولاً: مرحلة إحتكار التجارة الخارجية 1970 – 1986:**

بعد مرحلة الستينات، جاء المخطط الرباعي الأول (1970-1973) لبيّن نوايا السلطات الجزائرية اتجاه قطاع التجارة الخارجية، حيث وابتداء من جويلية 1971 تم إقرار مجموعة من الإجراءات تنص على احتكار التجارة الخارجية من طرف المؤسسات العمومية (كل واحدة حسب المنتج المتخصص فيه)، كان الهدف من هذا الإحتكار هو التحكم في التدفقات التجارية وإدماجها في إطار التخطيط المركزي للنمو الإقتصادي والاجتماعي، وكنتيجة لذلك كانت أكثر من 80% من الواردات تحت رقابة الدولة (تومي و شقيب، 2006، صفحة 31)، كما ورد ذلك في القانون 78-02 سيما في المادة 03 أن إنتاج وتصدير السلع والخدمات بجميع أنواعها من المسؤوليات الحصرية للدولة أو هيئة حكومية (ج.ر.ج.ج، 1978، صفحة 114).

**ثانياً: بوادر تحرير التجارة الخارجية (1986-1994):**

أدت الأزمة النفطية 1986 إلى إعادة النظر في السياسة الاحتكارية للتجارة الخارجية وأهداف القانون 78-02 من مجرد التحكم في الواردات إلى المساهمة في ترقية الصادرات وتحفيز تنمية الإنتاج الوطني وتكامله، مع تخفيض تكاليف الواردات، وكذا فتح المجال للمؤسسات الخاصة للتدخل في مجال التجارة الخارجية.

على هذا الأساس صدر القانون رقم 88-29، حين قامت الدولة باحتكار التجارة الخارجية عن طريق منح امتياز لمؤسسات أو هيئات عمومية أو إلى مجموعات المصالح المشتركة، وهو إمتياز يتم التراضي عنه من خلال دفتر شروط يحدد حقوق وواجبات صاحب الامتياز، مما فتح إمكانية المنافسة بين المؤسسات العمومية في مجال المبادلات التجارية الدولية واعتبار هذه المؤسسات كآليات لتدعيم اللامركزية في مجال التجارة الخارجية (منصور، 2016، صفحة 19).

وموازة مع صدور القانون 88-25 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الوطنية الخاصة استوجب منهجا يعتمد على حرية السوق والمبادرة لتفعيل دور المؤسسات الخاصة كشريك اقتصادي خارج التسيير المركزي للدولة وكأداة لإدماج الاقتصاد الوطني مع الاقتصاد العالمي، حيث سمح قانون المالية 1990 بمجموعة من تحفيزات متعلقة بالصراف للمتعاملين التجاريين، ليأتي بعد ذلك قانون النقد والقرض 90-10 ليفصل في حرية التجارة الخارجية من خلال حرية تدفقات رؤوس الأموال، وكذا المرسوم التنفيذي رقم 91-37 الذي يفتح مجال التجارة الخارجية.

ويصدر نظام رقم 91-03 تم التحرير التام للتجارة الخارجية حيث تنص المادة الأولى منه على أنه "يمكن لأي شخص طبيعي أو معنوي مسجل قانونا في السجل التجاري أن يقوم ابتداء من أول أفريل 1991 باستيراد أية منتجات أو بضائع ليست ممنوعة ولا مقيدة، وذلك بمجرد أن يكون له محل مصرفي ودون أية موافقة أو رخصة قبلية" (منصور، 2016، صفحة 20).

ثالثا: مرحلة التحرير الفعلي للتجارة الخارجية الجزائرية بعد 1994:

نظرا لارتفاع الديون الخارجية أبرمت الجزائر اتفاق (STAND BY) مع صندوق النقد الدولي (FMI) بهدف الحفاظ على استقرار الإقتصاد الكلي (94-1995) واسترجاع التوازنات الاقتصادية الكلية، ومن جهة أخرى يهدف إلى المساعدة على التحول الهيكلي (1995-1998) لفتح باب اقتصاد السوق والاندماج مع الإقتصاد العالمي، وأهم ما جاء في هذا الإتفاق هو شرط تحرير التجارة الخارجية، إضافة إلى تحرير الأسعار وتغيير السياسة الجمركية بما يلاءم سياسة التحرير مع تخفيض قيمة العملة الوطنية؛

والتزاما بذلك أصدرت الحكومة التعليمية رقم 94-13 المؤرخة في 12 أبريل 1994، التي ألغت تعليمات سابقة (رقم 625 الصادرة في 18 أوت 1992، كان الهدف منها حماية المنتج الوطني)، سمحت هذه التعليمات القيام باستيراد البضائع دون أي قيود إدارية أو كمية، بحيث تم تحرير جميع عمليات الإستيراد باستثناء مجموعة من السلع الحيوية، التي كانت تخضع مؤقتا لمعايير مهنية.

في هذا الإطار تم إعفاء الواردات من السلع الرأسمالية التي تقل قيمتها عن نصف مليون دولار من شرط الحصول على تمويل لا يقل أجله عن ثلاث سنوات، بحيث كان ذلك إبتداء من 01 جانفي 1995، كما تم إلغاء القيود المفروضة على الصرف وتخفيض التعريفات الجمركية من 60% سنة 1996 إلى 45% سنة 1997، ثم إلغاء تراخيص الإستيراد والتصدير وإبقائها فقط على بعض المعاملات التجارية (مناد و طالب، 2015، صفحة 186).

رابعا: التجارة الخارجية بين الحرية والتقييد:

صدرت العديد من النصوص القانونية في تنظيم التجارة الخارجية وضمان تحريرها الفعلي، في هذا الإطار أنشئ الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، و صدر الأمر 06 - 96 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير، وتأسيس تعريفات جمركية جديدة بالأمر رقم 01-02 ولم يقتصر الأمر هنا فقط على الجمارك عرف تعديلا توافقا والمتغيرات الاقتصادية الجديدة حيث صدر بصدده القانون رقم 98 - 10 والمتضمن قانون الجمارك.

1- صدور الأمر رقم 03 - 04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، حيث كرس في مادته الثانية حرية إنجاز عمليات استيراد المنتجات وتصديرها مع استثناء المنتجات التي تخل بالأمن وبالنظام العام والأخلاق، وأضاف في المادة (3) إمكانية إخضاع استيراد وتصدير المنتجات التي تمس بالصحة البشرية، الحيوانية، البيئية، والتراث الثقافي إلى تدابير خاصة تحدد شروط وكيفيات تنفيذها عن طريق التنظيم، كذلك فتح هذا الأمر مجال إنجاز عمليات استيراد وتصدير المنتجات لكل شخص طبيعي أو معنوي يمارس نشاطا إقتصاديا باستثناء العمليات ذات الطابع غير التجاري والعمليات التي تنجزها الإدارات والهيئات ومؤسسات الدولة، بالإضافة إلى ما ورد بمادته الثامنة في إطار حماية الإنتاج الوطني الاستفادة من حماية تعريفية في شكل حقوق جمركية قيمية وتدابير الدفاع التجارية.

- 2- زيادة على ذلك، صدرت نصوص تشريعية تطبيقية للأمر 03-04 على غرار المرسوم التنفيذي رقم 05-220 الذي يحدد شروط تنفيذ التدابير الوقائية وكيفيةها، والرسوم التنفيذية رقم 05-221 الذي يحدد شروط تنفيذ الحق التعويضي وكيفيةها، والرسوم التنفيذية رقم 05-222 يحدد شروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفيةها (منصور، 2016، صفحة 22).
- 3- جاء قانون المالية التكميلي 2009 ليعيد فرض الرقابة على التجارة الخارجية من خلال إجبارية التوطين البنكي قبل إنجاز أي عملية استيراد مع إجبارية استعمال الاعتماد المستندي حصرا لدفع قيمة الواردات بهدف كبح ومراقبة واردات السلع الاستهلاكية ونزيف العملة الصعبة إلى الخارج، غير أن هذا الإجراء أدى إلى زيادة عمليات الاستيراد الوهمية وتضخيم الفواتير.

### الفرع الثالث: الاندماج الإقليمي والدولي للتجارة الخارجية الجزائرية:

قامت الجزائر بعقد مجموعة من الاتفاقيات للولوج إلى التجمعات الاقتصادية الدولية، حيث كان الخيار الحتمي لتشجيع تدفق الصادرات في ظل التكتلات الدولية المقامة على محيطها الأورو متوسطي والإفريقي والعربي.

#### أولا: الإتفاقيات الثنائية:

تمثلت الإتفاقيات الثنائية التي أبرمتها الجزائر فيما يلي:

1. **إتفاق التعاون التجاري بين الجزائر والأردن:** أبرمت الدولتان هاته الإتفاقية وصادقت عليها الجزائر في 1998 بهدف تطوير علاقات التبادل التجاري وتوسيعها لتكون منسجمة مع تنمية العلاقات الاقتصادية بينهم، وإزالة كافة العراقيل الإدارية أمام حركة التبادل التجاري، كما أنها تشجع المنتجات الزراعية والحيوانية والثروات الطبيعية والمنتجات الصناعية ذات منشأ محلي بنسبة مواد أولية محلية لا تقل عن 40% من القيمة الإجمالية، وإعفاءها من كافة القيود الجمركية، الرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل للرسوم الجمركية وكذا القيود غير الجمركية (ج.ر.ج.ج، 1997، صفحة 8).

يوحي هذا الإتفاق برغبة الجزائر في تطوير الصناعة المحلية وزيادة الاستثمارات في الداخل بالإضافة إلى زيادة تشغيل الموارد المحلية وتخفيض البطالة من خلالها، فضلا عن الهدف المعلن عنه في تقوية الانفتاح التجاري، وقد كانت من بين الخطوات الأولى التي اتخذتها الجزائر ضمن المسار الجديد للانفتاح حول العالم، مما يبعث إشارة للمستثمرين الأجانب بتحسين مناخ الأعمال.

2. **الإتفاق التجاري النفاضلي الجزائري-التونسي:** يهدف إلى تسهيل وتشجيع تنمية التعاون الاقتصادي والتجاري بين البلدين، وقد تضمن إعداد قائمتين (ج1، د1) من السلع والمنتجات ذات المنشأ الجزائري والتونسي التي يراد تنميتها من كلا الطرفين، حيث تعهد بإعفائها من كافة الحقوق الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل، كما أضاف الإتفاق تعهدا من طرف الجزائر بتقديم تخفيض بنسبة 40% من الحقوق الجمركية على قائمة أخرى (ج2) لمنتجات تونسية المنشأ؛ وقد تم تفصيل المنتجات التي تتضمنها جميع القوائم في ملاحق جاءت في المرسوم الرئاسي رقم 13 - 271 مؤرخ في 24 جويلية 2013 (ج.ر.ج.ج، 2013، صفحة 3).

من جهة أخرى اشترط الإتفاق التفاضلي الجزائري التونسي عدم استخدام القوانين والإجراءات كقيود وحواجز غير مباشرة لتقييد المبادلات التجارية بين البلدين، واستثنت إجراءات هذا الاتفاق السلع المنتجة داخل المناطق الحرة (ج.ر.ج.ج، 2010، صفحة 4).

دعمت هذه الاتفاقية مناخ الإستثمار والمبادلات التجارية للجزائر على إثر دخولها حيز التنفيذ في 1 مارس 2014، حيث ستوفر سوقا معتبرة للمتعاملين الاقتصاديين الجزائريين لزيادة الصادرات نحو المستهلكين التونسيين أو الأجانب باعتبار الجمهورية التونسية بلدا سياحيا مما يزيد من تنمية المنتجات الوطنية للبلدين ويفتح مجالا للتسويق.

#### ثانيا: الإتفاقيات المتعددة:

تمثلت الإتفاقيات المتعددة التي انضمت إليها الجزائر فيما يلي:

**1- منطقة التبادل العربي الحر:** في شهر أوت 2004 أعلن رسميا من خلال المرسوم الرئاسي رقم 223 المتضمن مصادقة الجزائر على إتفاقية تسهيل وتنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية (ج.ر.ج.ج، 2004، صفحة 5)، حيث تقدمت الجزائر بملف الإنضمام للمنطقة العربية للتبادل الحر لدى الأمانة العامة للجامعة العربية في 31 ديسمبر 2008 وذلك بعد الإلتزام الرسمي من طرف الحكومة الجزائرية بتطبيق البرنامج التنفيذي للمنطقة، تطلب ذلك شرطين أساسيين هما (فاضل و شليحي، 2012، صفحة 424):

أ- المصادقة على اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية؛

ب- الموافقة على البرنامج التنفيذي للمنظمة والمتوافق مع منظمة WTO.

بذلك بدأت استفادة المبادلات التجارية بين الجزائر والبلدان العربية الأعضاء في المنطقة من تخفيضات تفضيلية أو إعفاء جمركي إبتداء من 01 جانفي 2009، وتضم هذه المنطقة 19 دولة هي: الجزائر، الأردن، سوريا، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، تونس، المملكة العربية السعودية، العراق، سلطنة عمان، قطر، الكويت، لبنان، مصر، المغرب، اليمن، فلسطين، السودان، بالإضافة إلى موريتانيا التي لا تطبق البرنامج التنفيذي إلى يومنا هذا (وزارة التجارة الجزائرية، 2020).

بالرغم من هذه الخطوة في تطوير العلاقات بين المنطقة العربية وإيجاد إطار قانوني للتعاون الاقتصادي، إلا أنها لم ترقى لمستوى شراكة حقيقية بسبب وجود عراقيل كثيرة من أهمها:

أ- عدم وجود إرادة سياسية حقيقية لدى الحكام العرب وغياب دور الجامعة العربية؛

ب- تماثل الأنشطة الاقتصادية العربية واعتماد أغلبها على المحروقات؛

ج- غياب الهياكل والبنى التحتية الكفيلة بزيادة المبادلات التجارية كالموانئ ووسائل النقل المختلفة؛

د- ارتباط اقتصادي للأعضاء بمناطق خارجية أخرى، مثل ارتباط الجزائر بالمنطقة الاقتصادية الأوربية والصين؛

هـ- الصراع السياسي والتوجهات المختلفة بين الأطراف (السعودية وقطر ومختلف الدول المتحالفة، الجزائر والمغرب)؛

## الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحرقات

و- مساهمة الأوضاع الأمنية المتردية والحروب الأهلية والتطرف في تخلف مختلف القطاعات بما فيها التجارة الخارجية للدول الأعضاء.

2- اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي 2005 (تحرير التجارة الخارجية): انطلاقا من أهمية ودور الاتحاد الأوروبي في التجارة الخارجية وباعتباره سوقا واعدة وشريكا استراتيجيا في المنطقة المتوسطية وكذا بروز التوجهات الاقتصادية الجديدة نحو التكتلات الاقتصادية؛ صادقت الجزائر على الإتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية من جهة والمجموعة الأوروبية والدول الأعضاء فيها من جهة أخرى، الموقع بفالونسيا يوم 22 أبريل سنة 2002 وكذا ملاحقه من 1 إلى 6 والبروتوكولات من رقم 1 إلى رقم 7 والوثيقة النهائية المرفقة به (ج.ر.ج.ج، 2005، صفحة 3).

تجاريا؛ يتعلق الاتفاق بالتفكيك الجمركي التدريجي والرسوم ذات الأثر المماثل، حيث "تقوم المجموعة والجزائر تدريجيا بإنشاء منطقة للتبادل الحر خلال فترة انتقالية تمتد إلى 12 سنة كأقصى حد" وفق المادة السادسة منه، واعتبارا من أن دخولها حيز التنفيذ في 1 سبتمبر 2005 فإن الفترة الانتقالية تنتهي في سنة 2017 وفق رزنامة التخفيض التالية:

### الجدول رقم (03 - 03): نظام التفكيك الجمركي المتعلق باتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي

السنوات	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
قيمة تخفيض الحقوق والرسوم	% 90	% 80	% 70	% 60	% 50	% 40	% 30	% 20	% 10	% 5	% 0

المصدر: (ج.ر.ج.ج، 2005، صفحة 5)

مع ذلك فإن الاتفاقية لم تغفل على إجراءات حماية المنتجات الوطنية من الإغراق أو تلك الممارسات التي تهدف إلى الدعم المالي للمنتجات الغير زراعية لضمان المنافسة العادلة وفق معايير منظمة التجارة العالمية، بيد أن الجزائر طلبت من الاتحاد الأوروبي تأجيل هذه العملية لثلاث سنوات كما هو مقرر في الاتفاقية أي سنة 2020، لعدم تهيئة الظروف والهيكل الاقتصادية وتأخر بعض الصناعات التي كانت الجزائر تعول عليها كالصناعة الإلكترونية والصلب والنسيج والسيارات، لذلك فرضت نظام الحصص الكمية لتخفيض عمليات الاستيراد والحفاظ على احتياطات الصرف لمواجهة انخفاض مداخيل النفط وانعكاسات الأزمة النفطية لسنة 2014.

وبالرغم من أن هدف الجزائر من هذه الاتفاقية هو زيادة الصادرات خارج المحرقات حيث تتمثل أهميتها في التعاملات التجارية الخارجية بنسبة 60% مع المجموعة الأوروبية (وزارة التجارة الجزائرية، 2021)، إلا أنها أصبحت وبشكل معاكس سوقا بقيمة 283 مليار يورو من سنة 2005 إلى 2018، وبحسارة حوالي 6 مليار يورو من الرسوم الجمركية، في حين لم تتعدى صادرات الجزائر إلى الاتحاد الأوروبي 5 ملايين يورو (بضياف، 2020، صفحة 1124)، تتركز غالبيتها في الطاقة والمنتجات المشتقة من البترول، فيما تمثلت الصادرات الرئيسية للاتحاد الأوروبي إلى الجزائر في الآلات والمعدات الكهربائية ومعدات النقل

والمعادن الأساسية والمنتجات الكيماوية، وبنسب أقل المنتجات الزراعية (EU, 2016)، ويعود ذلك إلى إطلاق البرامج التنموية ودعم الإنعاش الاقتصادي الذي زاد من الطلب على المنتجات الصناعية مقابل ضعف الهيكل الإنتاجي لتلبية الطلب المحلي. أما بالنسبة للجزائر فتبقى صادراتها من منتجات خارج المحروقات والمعادن سنة 2020 لا تتعدى 6.5% إلى الاتحاد الأوروبي، الأمر الذي يبين قلة الاستثمارات في هذا الجانب والإبقاء على تصدير النفط والمعادن كمنتجات أساسية بقيمة (10.7 مليار يورو أي 93.5%). (Ec.Europa, 2021).

هذه الوضعية دفعت بالسلطات الجزائرية إلى إعادة تقييم الوضع ومحاولة تصحيح الاختلالات الموجودة، أدى ذلك إلى تقييد التجارة الخارجية مما دفع بالشريك الأوربي بمناقشة الوضع بخصوص تفعيل المادة 100 من الاتفاق بين الطرفين المتعلقة بحل النزاعات (وزارة التجارة الجزائرية، 2020، صفحة 12).

3- مسار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة: ظهرت الفكرة منذ تسعينيات القرن الماضي وأحرزت تقدما في المفاوضات مع المنظمة، حيث قامت الدولة الجزائرية بدراسة نظامها التجاري وقدمت طلب الانضمام سنة 1996 وتمت الإجابة على العديد من الأسئلة التي تخص مدى توافق نظام التجارة الخارجية والنظام الاقتصادي مع اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة. توالت الاجتماعات الرسمية والغير رسمية بين الجزائر بقيادة وزراء التجارة وWTO منذ أول اجتماع في 22-23 أبريل 1998 بجينيف، وتم إعداد أول مشروع تقرير سنة 2006 تمت مراجعته في 2008، وتم إمضاء ستة (06) اتفاقيات ثنائية مع كل من كوبا، فنزويلا والبرازيل، كما تتواصل دراسة نظام التجارة الجزائري بخصوص (وزارة التجارة الجزائرية، 2021):

أ- رخص الاستيراد والعوائق التقنية للتجارة الخارجية؛

ب- وضع حيز التنفيذ إجراءات الصحة والصحة النباتية؛

ج- تطبيق الرسوم الداخلية؛

د- المؤسسات العمومية والخصخصة؛

هـ- الإعانات وبعض من جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة.

كان آخر اجتماع رسمي في مارس 2014 حيث لم يحرز أي تقدم في عملية الانضمام، غير أن الاجتماعات الغير رسمية لمجموعة العمل استمرت وكان آخر اجتماع في 1 فيفري 2019 (WTO, 2021)، وعلى الرغم من مراجعة العديد من القوانين التي تتعلق بالتجارة الخارجية والأنظمة الجمركية تماشيا والمتطلبات الدولية لتحريرها إلا أن المرسوم التنفيذي رقم 15-306 حد من حرية التجارة الخارجية بتفعيل نظام رخص الاستيراد أو التصدير للمنتجات والبضائع (ج.ر.ج.ج، 2015، صفحة 8)، وجاء ذلك على إثر الأزمة النفطية 2014 وتراجع المداخيل.

وتتمثل أسباب عدم قبول الملف الجزائري للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة في:

أ- غياب أي استراتيجية تفاوضية واضحة على المديين القصير والمتوسط؛

ب- عدم تقديم برنامج واضح للعملية وعدم دقة المعطيات المقدمة والبيانات الإحصائية؛

ج- عدم الإستقرار المؤسسي مما يوحي إلى عدم المصادقية (قطاني، 2014، صفحة 54).

د- منظومة اقتصادية جزائرية متأخرة من جميع النواحي المالية، الإدارية، التقنية؛

هـ- اعتماد إصلاحات غير مجدية مع توظيف الدعم وتقلب مستمر في التشريعات؛

و- غياب الشفافية وانتشار البيروقراطية الإدارية.

4- الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية AfCFTA: في إطار تبني الحكومة استراتيجية تنمية الصادرات خارج

المحروقات وتحقيق تكامل اقتصادي مع القارة الإفريقية صادق البرلمان الجزائري في سبتمبر 2020 على مشروع قانون يتضمن

الموافقة على الاتفاق المؤسس لمنطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية الموقع بالعاصمة الرواندية كيغالي في 21 مارس سنة 2018.

وهي عبارة عن منطقة تجارة حرة تضم في عضويتها كافة دول الاتحاد الإفريقي (55 دولة ما عدا ايريتريا) وصادقت عليها

28 دولة حالياً، نشأت في أديسا بابا سنة 2012 ووضع برنامج لتجسيدها بحلول سنة 2017، جاء هذا تماشياً مع الأهداف

الإستراتيجية لمبادرة أجندهة الإتحاد الإفريقي 2063، ويحتوي على 3 بروتوكولات هي:

أ- بروتوكول متعلق بتجارة السلع؛

ب- بروتوكول متعلق بتجارة الخدمات؛

ج- بروتوكول متعلق بقواعد وإجراءات تسوية المنازعات.

يسمح هذا الإتفاق بإزالة الرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل تدريجياً بنسبة 90% على فترة 5 سنوات بالنسبة

للدول الأعضاء النامية و10 سنوات للدول الأقل نمواً، وكذا مكافحة الإغراق ومختلف التعريفات المتعلقة بالتدابير الوقائية والقيود

الكمية والحواجز الغير جمركية، ويجعل من الدول الإفريقية ومختلف التكتلات الاقتصادية الموجودة بها كسوق إفريقية مشتركة يهدف

إلى (Union Africain, 2018, p. 4):

أ- الإلغاء التدريجي للحواجز الجمركية وغير الجمركية أمام حركة التجارة البينية الإفريقية؛

ب- التحرير التدريجي للتجارة والخدمات؛

ج- التعاون بشأن الاستثمار وحقوق الملكية الفكرية وسياسة المنافسة؛

د- التعاون في جميع المجالات المتصلة بالتجارة؛

هـ- إنشاء آلية لتسوية المنازعات فيما يتعلق بالحقوق والواجبات؛

و- إنشاء إطار مؤسسي لتنفيذ وإدارة منطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية وضمان إستمراريتها.

إن دخول الجزائر إلى هذه المنظمة إبتداءاً من 01 جانفي 2021 يجعل منها شريكا فاعلا في السياسة الاقتصادية

الإفريقية ويضمن الاستفادة من سوق يتميز بـ 1.2 مليار نسمة ومؤهلاً للوصول إلى 2.5 مليار نسمة في آفاق سنة 2050 أي

ما يمثل 26% من سكان العالم، ومداخيل بقيمة 3000 مليار دولار بعد رفع الرسوم الجمركية، بالإضافة إلى أن هذه المنطقة من

شأنها رفع المبادلات التجارية البينية إلى 25% من حجمها الحالي في حين أنها لا تتجاوز 15%، ويتوقع أن تصل نسبة التصدير

بين دول القارة الإفريقية سنة 2030 في مجالات الزراعة والفلاحة بين 6 و28%، المواد المعدنية من 3 إلى 11%، الصناعات

الغذائية من 11 إلى 19%، الصناعات التحويلية من 14 إلى 24%، الخدمات من 0.4 إلى 1.3%.



إن توفير هذا المناخ التجاري الإفريقي هو بمثابة دعامة للمستثمرين في الجزائر ورؤية مستقبلية تضاف إلى مختلف التحفيزات والمزايا التي يتوفر عليها المناخ الاقتصادي الجزائري، مما يسمح بزيادة الصادرات التي لا تتجاوز 0.3%، تواجهها رسوم جمركية تتراوح ما بين 45 و 65% (م.ش.و، 2020، صفحة 6).

### المطلب الثاني: الآليات المؤسسية لترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر:

تم استحداث تشكيلة واسعة من الهياكل والآليات المؤسسية التي ترافق العملية التصديرية وتهدف إلى ترقيةها، حيث ذهبت إلى منح تعويضات قيمة وتغطية مختلف المخاطر تماشياً مع المتغيرات الدولية في مجال التجارة الخارجية، مما يساهم في خلق مناخ محفز للمتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب على حد سواء، باعتبار أن المشرع الجزائري يساوي في الحقوق والواجبات بينها.

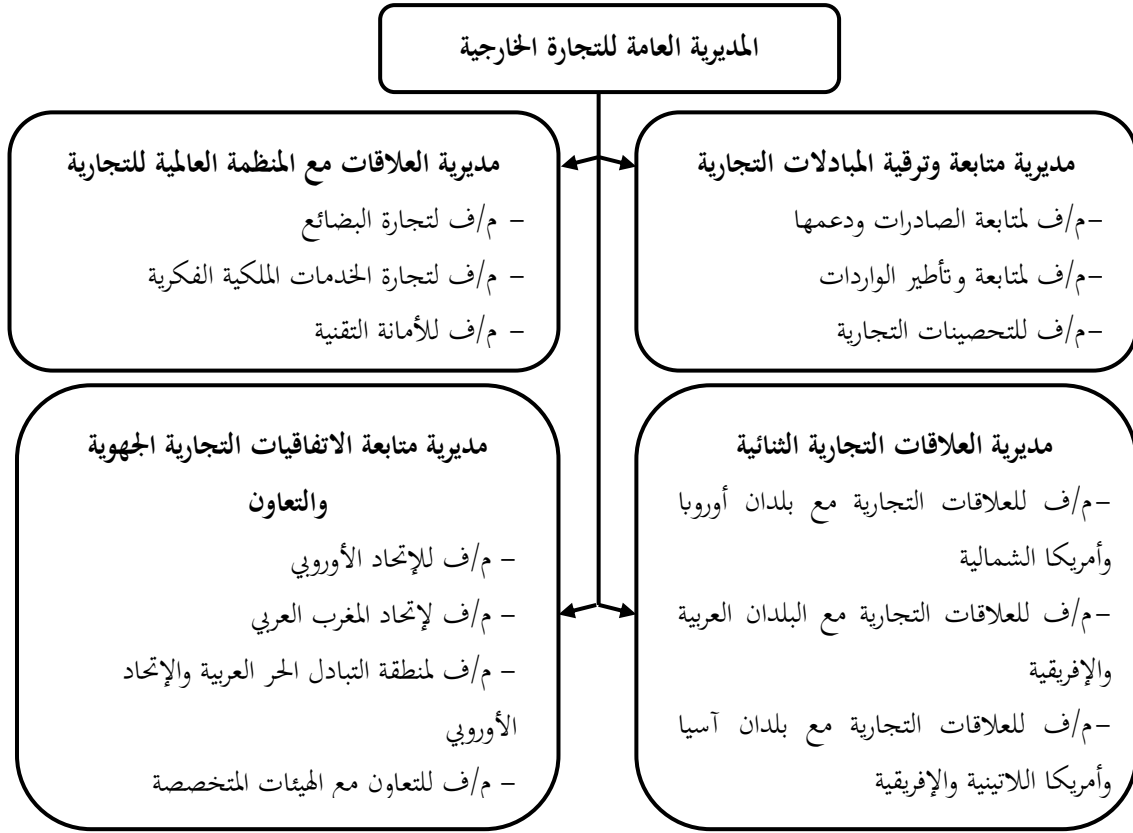
### الفرع الأول: الهيئات المركزية لترقية الصادرات:

تعتبر من الهيئات التي ترسم استراتيجيات ترقية الصادرات، وتخضع للسلطة المباشرة لرئيس الحكومة.

#### أولاً: المديرية العامة للتجارة الخارجية:

تعتبر من الهياكل الرئيسية لدى الإدارة المركزية في وزارة التجارة الجزائرية وتحت إشراف الوزير المكلف بالقطاع، تحتوي على 4 مديريات تتفرع بدورها إلى مديريات فرعية تقوم على متابعة وتحسين جميع الأطر القانونية والتقنية المتعلقة بنشاط التجارة الخارجية، والعلاقات مع المنظمات الاقتصادية والتجارية كما تسعى إلى تحقيق الأهداف الوطنية في ترقية الصادرات خارج المحروقات؛ تندرج تحت هيكل تنظيمي وفق الشكل الموالي:

الشكل رقم (03- 01): هيكل المديرية العامة للتجارة الخارجية



المصدر: (وزارة التجارة الجزائرية، 2021)

كلف هذه المديرية وفق المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 02-454 المؤرخ في 21 ديسمبر 2002 المتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة بما يلي (ج.ر.ج.ج، 2002، صفحة 13):

- 1- اقتراح كل الاستراتيجيات في مجال التجارة الخارجية وترقية الصادرات و ضمان متابعة ذلك؛
- 2- المبادرة بالأدوات القانونية والتنظيمية المتعلقة بالمبادلات التجارية الخارجية، والمشاركة في إعداد ذلك؛
- 3- تنشيط النشاطات التجارية الخارجية الثنائية والمتعددة الأطراف وحفزها عبر الهياكل المناسبة؛
- 4- تحضير الاتفاقيات التجارية الدولية أو المساهمة في إعدادها والتفاوض بشأنها؛
- 5- تنشيط الهياكل والفضاءات الوسيطة التي لها مهام في مجال ترقية المبادلات التجارية الخارجية وتوجيه أعمالها؛
- 6- ضمان تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية ومتابعتها، لاسيما تلك المتعلقة بانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة؛
- 7- تصميم نظام للإعلام حول المبادلات التجارية الخارجية ووضع.

ثانيا: المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات:

هو هيئة استشارية لترقية الصادرات تحت سلطة رئيس الحكومة تتولى أمانته الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، يتكون من مجموعة الوزراء المكلفين على الخصوص بالشؤون الخارجية، الداخلية، التجارة الخارجية، المالية، النقل، بالإضافة إلى المدير العام للجمارك ورؤساء الغرف الوطنية: للتجارة والصناعة، الفلاحة، الصناعة التقليدية والحرف، الصيد وتربية المائيات، وكذا ممثلين عن جمعيات المصدرين المعتمدة قانونا، تعمل هذه الهيئة على المساهمة في تحديد استراتيجية وسياسة وطنية واقتراح كل التدابير التي من شأنها تحسين القدرات التصديرية وتوسيعها (ج.ر.ج.ج، 2004، صفحة 3)، يجتمع هذا المجلس مرتين في السنة كما يمكن له عقد اجتماعات غير عادية متى استوجب الأمر ذلك بناء على طلب رئيس المجلس.

حددت المادة (2) من المرسوم التنفيذي رقم 04-173 المؤرخ في 12 جوان 2004 مهامه كما يلي:

- 1- المساهمة في تحديد أهداف تطوير الصادرات وإستراتيجيتها؛
- 2- القيام بتقييم برامج ترقية الصادرات وعملياتها؛
- 3- اقتراح كل تدبير ذي طبيعة مؤسسية أو تشريعية أو تنظيمية، لتسهيل توسع الصادرات خارج المحروقات.

من خلال هذه المهام فإن المجلس كفيل بتدبير تسهيلات دخول المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية ويعمل على دعم تنافسيتها وتقديم الاقتراحات اللازمة لذلك مع دراسة التحفيزات المادية والمعنوية التي من شأنها دفع تطور الصادرات خارج المحروقات.

الفرع الثاني: الهيئات اللامركزية لترقية الصادرات:

هي مؤسسات عمومية ذات سلطة مستقلة تعمل لحسابها الخاص ضمن استراتيجية الحكومة، حيث تقوم بالأعمال التنفيذية لمختلف التحفيزات المقدمة للمتعاملين الاقتصاديين.

أولا: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX:

تم إنشاء هذه الوكالة تنفيذا لما جاء في الأمر 03-04 المؤرخ في 19 جويلية 2003، والذي نص من خلال الفصل الثالث منه تحت عنوان ترقية الصادرات لاسيما المادتين 19 و20، على أنها "هيئة عمومية ذات طابع إداري"، تأسست عام 2004 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 جوان 2004 (ألكس، 2016)، تحت وصاية وزير التجارة وتعمل على تنفيذ السياسة الوطنية لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، كما يمكن لها إنشاء مكاتب للتمثيل والتوسع التجاري في الخارج لمرافقة المصدرين الجزائريين وتهيئة كل الظروف المناسبة للقيام بأعمالهم.

تجدر الإشارة إلى أنه قد أنشئت هيئات مماثلة قبل هذه الوكالة تحت تسمية المرصد الوطني لرصد الأسواق الخارجية والصفقات التجارية من خلال المرسوم التنفيذي رقم 90-135 المؤرخ في 15 ماي 1990، ثم ليقوم مقامه الديوان الوطني

لترقية التجارة الخارجية بموجب المرسوم التنفيذي 96-327 المؤرخ في 01 أكتوبر 1996، ليستقر بعد ذلك التشريع الجزائري على الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.

وقد تضمن الأمر أعلاه مجموعة المهام التي تكلف بها هاته الوكالة للوصول إلى أهدافها وفصّل لها المرسوم التنفيذي رقم 04-174، تمثلت في ما يلي (ج.ر.ج.ج، 2003، الصفحات 35-36):

- 1- ضمان تسيير أدوات ترقية الصادرات خارج المحروقات؛
- 2- ضمان تسيير ديناميكي للشبكة الوطنية للمعلومات التجارية؛
- 3- تزويد المؤسسات الجزائرية بالمعلومات التجارية والاقتصادية حول الأسواق الخارجية؛
- 4- دعم جهود المؤسسات الجزائرية وتنظيمها ومساعدتها في المعارض والتظاهرات الاقتصادية بالخارج؛
- 5- تسهيل دخول المؤسسات الجزائرية في الأسواق الخارجية؛
- 6- تنشيط بعثات الاستكشاف والتوسع التجاري؛
- 7- مساعدة المتعاملين الجزائريين في تجسيد علاقات العمل مع شركائهم الأجانب؛
- 8- ترقية نوعية العلامة للمنتج الجزائري بالخارج.

إن المهام التي تضطلع إليها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية تبين أنها تتركز بشكل أساسي حول عمليات التسويق والترويج للمنتجات والمؤسسات في الخارج لضمان شبكة معلوماتية حول الأسواق التي يمكن الولوج إليها، وبذلك فإنها تقدم خدمة ثمينة في تخفيض التكلفة والمخاطر.

#### ثانيا: الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI:

نشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-94 المؤرخ في 3 مارس 1996، تعرف على أنها مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تحت وصاية وزير التجارة، تمثل المصالح العامة لقطاعات التجارة والصناعة والخدمات لدى السلطات العمومية (ج.ر.ج.ج، 1996، صفحة 20)، وتضطلع إلى المهام التالية (شيخ، 2019، صفحة 424):

- 1- دراسة وتحليل مختلف قطاعات النشاط (التجارة والصناعة والخدمات)، والخروج بتوصيات واقتراحات للسلطات العمومية؛
- 2- القيام بلقاءات مع المتعاملين الاقتصاديين حول النصوص التي تعرضها الإدارة مع إبداء الرأي؛
- 3- تمثل أعضائها لدى السلطات العمومية وتقوم بكل عمل يرمي إلى ترقية مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني لا سيما مجال التجارة الخارجية (دراسات، وثائق، تظاهرات، تدابير، علاقات خارجية، تكوين، تمثيل...)
- 4- عرض انعكاسات حول الوضع الاقتصادي للبلاد مع اقتراح حلول للمشكلات المطروحة؛
- 5- تعمل على نشر التوقعات الاقتصادية والإحصائيات بشكل منتظم؛

6- يقترح إجراءات تسهل عملية تصدير المنتجات الوطنية.

7- تسهل ظروف عمل الوكلاء الاقتصاديين خارج البلاد من خلال تزويدهم بالوثائق والنماذج اللازمة وشهادات المنشأ.

باعتبار الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة مستقلة ماليا ومعنويا فهي من الآليات القوية في ترقية الصادرات، من حيث طبيعتها العملية تفحص الواقع الاقتصادي عن قرب سواء من الناحية الصناعية أو التجارية، لذلك فإنها تقدم الحلول العملية للمشاكل والعراقيل التي تصادق عمليات التصدير والمتوقعة حدوثها، كما تتبع البضائع من المنتج إلى الأسواق المختلفة؛ مما يجعل اقتراحاتها حلقة ربط بين المنتج والمصدر والإدارة.

### الفرع الثالث: هيئات دعم وتأمين وترويج الصادرات خارج المحروقات:

أنشأت الجزائر العديد من الهيئات التي تعمل على دعم ومرافقة العمليات التصديرية خارج المحروقات أهمها مايلي:

#### **أولا: الشركة الجزائرية لتأمين وضمان ائتمان الصادرات CAGEX:**

تم إنشاء الشركة الجزائرية لتأمين وضمان ائتمان الصادرات بعقد موثق بتاريخ 3 ديسمبر 1995، لتمكين المصدرين من التحوط ضد مخاطر التصدير المختلفة وتسيير تأمين القرض عند التصدير، أسندت لها هاته المهمة عملا بالمادة 2 من الأمر رقم 235-96 المؤرخ في 02 جويلية 1996 (ج.ر.ج.ج، 1996، صفحة 13)؛ وتحوي رأسمال يقدر بـ 2 مليار دج مشكل من 5 بنوك و5 شركات تأمين بحصة 10% لكل مساهم؛ من مهامها ضمان (ج.ر.ج.ج، 1996، صفحة 17):

1- المخاطر التجارية (لحساب الشركة الخاص وتحت رقابة الدولة)؛

2- المخاطر السياسية، مخاطر عدم التحويل ومخاطر الكوارث الطبيعية (لحساب الدولة وتحت رقابتها).

هذه العملية تتم بعد إنتصار فترة تتراوح ما بين 2 إلى 6 أشهر ثم تقوم الشركة بدفع التعويضات في غضون 60 يوم بعد تلك الفترة، أما فيما يخص المبلغ المعوض فهو متوقف على طبيعة المخاطر ما إذا كانت تجارية أو سياسية أو ناجمة عن الكوارث الطبيعية ومختلف النسب المضمونة في الشركة بالإضافة إلى نسبة التغطية من طرف المصدر في عقد التأمين (جوامع، 2016، صفحة 263).

## الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

وتتمثل المؤسسات المساهمة في هذه الشركة فيما يلي:

الجدول رقم (03-04): المساهمون في رأسمال الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات

البنوك	شركات التأمين
بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR	الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين CAAR
بنك التنمية المحلية BDL	الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT
بنك الجزائر الخارجي BEA	الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR
البنك الوطني الجزائري BNA	الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA
القرض الشعبي الجزائري CPA	الشركة الجزائرية للتأمين SAA

Source: (CAGEX, 2017)

بالنظر إلى المجموعة المكونة للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات وتنوع مجالاتها والمهام الموكلة لها، تبين لنا قوتها في تمكين المتعاملين الاقتصاديين ومرافقتهم في عمليات التصدير خارج قطاع المحروقات، بذلك فإن المنظومة التشريعية والاقتصادية الجزائرية قد خطت خطوة كبيرة في دعم وتحسين مناخ الاستثمار والتجارة الخارجية.

ثانيا: الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE:

أنشئ الصندوق الخاص بترقية الصادرات بمقتضى قانون المالية لسنة 1996، حيث يقوم بتقديم إعانات مالية للمتعاملين المساهمين في ترقية الصادرات غير النفطية، بمول بنسبة 10% من الضريبة الخاصة الإضافية T.S.A، إضافة إلى الهبات والمساعدات التي يحصل عليها من طرف المؤسسات العامة والخاصة حسب المادة 129 من قانون المالية 1997، ويعمل على تغطية خمس مجالات (وزارة التجارة الجزائرية، 2021):

- 1- إنشاء العلامات التجارية وحماية المنتجات المخصصة للتصدير في الخارج، ومكافأة الأبحاث الجامعية التي ساهمت في تحسين أو استحداث منتجات موجهة للتصدير؛
- 2- إعداد تشخيص التصدير وإنشاء خلايا تصدير داخلية؛
- 3- تكاليف الاستكشاف في الأسواق الخارجية المدعمة من طرف المصدرين، وكذا الإعانة المخصصة للتمركز الأولي للوحدات التجارية في الأسواق الخارجية؛
- 4- طبع ونشر الدعائم الإعلامية لترقية المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير، واستعمال التقنيات الحديثة للإعلام والاتصال.

ثالثا: الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير صافكس SAFEX:

هي مؤسسة اقتصادية عمومية ذات أسهم منبثقة من تغيير النشاط الاجتماعي وتسمية الديوان الوطني للمعارض أونافكس المنشأة سنة 1971؛ يقع مقرها في قصر المعارض (ملكية صافكس) على بعد 3 كم من المطار الدولي للجزائر العاصمة و10 كم على وسط المدينة، وتنشط في إطار مهامها الرسمية حول الميادين التالية:

- 1- تنظيم المعارض العامة والخاصة على المستوى الدولي والوطني، الجهوي والمحلي؛
- 2- تنظيم المعارض الخاصة خارج البلاد؛
- 3- إعانة المتعاملين الاقتصاديين في ميادين ترقية التجارة الخارجية وذلك بفضل:
  - أ- الإعلام في ميدان القوانين والتنظيمات التجارية وتنظيم دورات وأيام تحسيسية لذلك؛
  - ب- إيجاد فرص التعامل الاقتصادي والتجاري مع الشركاء الأجانب ودعمها؛
  - ج- الإعلام الاقتصادي والتجاري؛
  - د- العمل على التقارب بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب؛
  - هـ- توضيح وتلقين قوانين وترتيبات التصدير للمتعاملين الاقتصاديين والعمل على جذب الأجانب؛
  - و- تحرير مجالات ومنشورات إعلامية اقتصادية وتجارية؛
  - ز- تنظيم ملتقيات مهنية، ندوات ومحاضرات متخصصة (وزارة التجارة الجزائرية، 2021).

الفرع الرابع: تحفيز عمليات التصدير:

تختلف التحفيزات المقدمة من دعم مختلف نفقات التصدير أو تخفيضات جمركية إلى التسهيلات البنكية وغيرها

أولا: دعم تكاليف التصدير:

يقدم الصندوق الخاص بترقية الصادرات دعما ماليا للمصدرين في عمليات الترقية والترويج لمنتجاتهم عبر الأسواق الخارجية، وذلك حسب النسب والمجالات التالية (ألكس، 2016):

- 1- المشاركة في الصالونات، المعارض والصالونات المختصة في الخارج، وكذا مشاركة الشركات في المنتديات التقنية الدولية:
  - أ- 80% من تكاليف مشاركة مسجلة ضمن البرنامج السنوي الرسمي لمساهمة الجزائر في التظاهرات الاقتصادية في الخارج؛
  - ب- 50% من التكاليف المرتبطة بالمشاركة في التظاهرات الاقتصادية في الخارج بصفة فردية؛
  - ج- 100% من التكاليف المرتبطة بمشاركة ذات طابع خاص بناء على قرار سياسي.
- 2- النقل الدولي عند تصدير المنتوجات القابلة للتلف أو ذات الوجهات البعيد:
  - أ- 50% من تكاليف النقل الدولي للمنتجات سريعة التلف؛
  - ب- 85% من تكاليف النقل الدولي للمنتجات غير الزراعية ذات الوجهات البعيدة.
- 3- الأعباء المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية، بإعلام المصدرين والمرتبطة بدراسة تحسين نوعية المنتوجات والخدمات الموجهة للتصدير:

- أ- 50% من أعباء دراسة الأسواق الخارجية للبحث عن منافذ للمنتجات الجزائرية؛
- ب- 25% من أعباء إعلام المصدرين عن إمكانيات وفرص التصدير؛
- ج- 50% من أعباء الدراسات المخصصة لتحسين النوعية وتكييف المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.
- 4- إعداد تشخيص "التصدير" وإنشاء خلايا "تصدير" داخلية:
- أ- 50% من تكاليف إعداد تشخيص "التصدير"؛
- ب- 50% من تكاليف وإنشاء خلايا "تصدير" داخلية.
- 5- تكاليف الاستكشاف في الأسواق الخارجية المدعمة من طرف المصدرين، وكذا الإعانة المخصصة للتمركز الأولي للوحدات التجارية في الأسواق الخارجية:
- أ- 50% من الأعباء المرتبطة بالاستكشاف في أسواق التصدير الخارجية؛
- ب- 10% من مستحقات التمركز الأولي للوحدات التجارية فرديا على مستوى الأسواق الأجنبية؛
- ج- 25% من تكاليف إنشاء أولي لمجمع من الشركات على مستوى الأسواق الأجنبية.
- 6- طبع ونشر الدعائم الإعلامية لترقية المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير، واستعمال التقنيات الحديثة للإعلام والاتصال:
- أ- 50% من تكاليف طبع ونشر الدعائم الإعلامية لترقية المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير؛
- ب- 50% من التكاليف المرتبطة باستعمال التقنيات الحديثة للإعلام والاتصال.
- 7- إنشاء العلامات التجارية، وحماية المنتجات المخصصة للتصدير في الخارج، وتمويل الميداليات والأوسمة الممنوحة سنويا للمصدرين الأوائل ومكافآت الأبحاث الجامعية التي ساهمت في تحسين أو استحداث منتجات موجهة للتصدير:
- أ- 50% من تكاليف إنشاء العلامات التجارية؛
- ب- 10% من تكاليف حماية المنتجات المخصصة للتصدير في الخارج؛
- ج- 100% من تكاليف إنجاز الميداليات والأوسمة الموجهة للمصدرين الأوائل؛
- د- 100% من تكاليف منح المكافآت للأبحاث الجامعية التي ساهمت في ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- 8- تطبيق برامج التكوين في المهن والتقنيات المتعلقة بالتصدير حيث تتكفل بـ 80% من التكاليف.

#### ثانيا: مزايا الأنظمة الاقتصادية الجمركية:

إضافة إلى حرية التصدير ومختلف التسهيلات على مستوى الموانئ ومنح شهادات الصحة والمراقبة، يستفيد المصدرين أيضا من حوافر جبائية ومالية وإدارية تتمثل في التسهيلات التالية:

#### 1- التسهيلات الجمركية:



- أ- الإعفاء من إيداع ضمان في إطار نظام القبول المؤقت عند استيراد الرزم الفارغة لتغليف السلع الموجهة للتصدير أو السلع الموجهة لتحسين الصنع الإيجابي (التحويل) لتصدر لاحقاً، وهذا ينطبق أيضاً على التصدير المؤقت للسلع من أجل تحسين الصنع السليبي (انجاز أعمال) الموجهة للتصدير النهائي؛
- ب- زيارة الموقع والتخليص الجمركي عن بعد؛
- ج- إصدار وصل العبور بالجمارك (TPD) بالنسبة للصادرات التي تمت عبر الطرق البرية؛
- د- إنشاء الرواق الأخضر، الذي يسمح بالمصادقة على تصريح التصدير دون معاينة السلع؛
- هـ- تفعيل الدفتر ATA بمدة صلاحية (01) سنة، وهو إجراء مبسط للتصدير المؤقت للعينات وكذا للمشاركة في المعارض والصالونات في الخارج، ويسلم حصراً من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة (CACI)؛
- و- التصريح المسبق المبكر وتقديم البيان قبل وصول البضائع؛
- ز- تسهيلات بنكية متعلقة بشهادة توطين التصدير، عائدات التصدير.
- 2- التسهيلات الجبائية: يتم منح إعفاءات ضريبية لنشاطات تصدير السلع والخدمات، خاصة فيما تعلق بـ:
- أ- الضريبة على النشاط المهني (TAP)؛
- ب- الرسم على القيمة المضافة (TVA)؛
- ج- الضريبة على أرباح الشركات (IBS).

### المبحث الثالث: قراءة في التوجهات الاقتصادية للجزائر خلال الفترة 1990-2030:

تعد الإستراتيجية المتبعة من قبل الحكومة دليلا واضحا حول منهجية اقتصاد دولة ما وجزءا مهما في تحسين مناخ الأعمال وتحفيز المتعاملين الاقتصاديين المحليين والأجانب، فهي مفتاح الإقرار بالجدوى الاقتصادية لإقامة مشاريع استثمارية مستدامة وتحديد المشاركة في تلك الإستراتيجية من عدمها، لذلك فإن دور الدولة في تحسين مناخ الاقتصاد من خلال تجسيد إستراتيجيتها يعد عنصرا أساسيا في العملية.

وعليه اتجهنا في هذا المبحث إلى تتبع مسار الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر لأخذ صورة حول عوامل تحسين مناخ الاقتصاد من أجل بلوغ الأهداف المتعلقة بتنويع الاقتصاد والتحول الهيكلي.

#### المطلب الأول: مخطط إصلاح الإقتصاد الجزائري تحت مظلة التصحيح الهيكلي:

أبرزت الأزمة النفطية لسنة 1986 أثرا بالغا على مداخل الجزائر ما أدى إلى اختلال الاستقرار الاقتصادي الكلي وانعكس على وضعية الموازنة العامة لتتطور إلى أحداث على المستوى الأمني والسياسي للبلاد في أحداث أكتوبر 1988، استوجب ذلك مراجعة شاملة للمنظومة الاقتصادية والإيديولوجية لتصحيح الاختلالات الاقتصادية الكلية، بعد فشل تحقيق استقرار ذاتي تم اللجوء إلى المؤسسات المالية الدولية والمساعدة الفنية لها، الأمر الذي يفرض تنفيذ مجموعة من الشروط للدخول في اتفاقات المساعدة، وقد كان القانون 90-10 المتعلق بالقرض والنقد بداية تطبيق هذا الاستعداد الائتماني لتجسيد مبادئ صندوق النقد الدولي في حرية الإستثمار الأجنبي وتحرير التجارة الخارجية.

#### الفرع الأول: برنامج التعديل الهيكلي 1989-1991:

أدت المفاوضات السرية مع مؤسسات التمويل الدولية إلى إبرام اتفاقيتين (STAND-BY) لتأكيد عزم الدولة على تصحيح الهيكل الاقتصادي والاجتماعي، حيث كانت الاتفاقية الأولى في 30 ماي 1989 والثانية في 3 جوان 1991 وكانت الإجراءات صارمة خاصة فيما تعلق بتخفيض قيمة العملة.

#### أولا: أهداف برنامج التعديل الهيكلي 1989-1991:

يهدف هذا البرنامج إلى (كربالي، 2005، الصفحات 58-59):

- 1- تحرير جزئي للإقتصاد من خلال إصدار السلطات الجزائرية قانون ضبط الأسعار في جويلية 1989، حيث يرمي إلى تطبيق الأسعار الحقيقية مع التخلي التدريجي عن دعمها لبعض السلع وتغيير السجل التجاري للمؤسسات؛
- 2- وضع إطار قانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إعفائها من الضريبة، وهذا بتعديل قانون الضرائب المباشرة خلال سنتي 1989-1990؛
- 3- منح رخصة استيراد مباشرة للمتعاملين الخواص، ما يعتبر كبداية لتحرير التجارة الخارجية.

ثانيا: أسباب عدم نجاح برنامج التعديل الهيكلي 1989-1991:

بالرغم من أن إجراءات برنامج التعديل الهيكلي كانت بادرة للانفتاح الاقتصادي إلا أنها لم تكن كافية لإقناع صندوق النقد الدولي للمضي في تمويل العجز المسجل في ميزان المدفوعات ومرافقة الإصلاحات المقررة لأسباب منها (حاكمي و دربال، 2007، صفحة 334):

- 1- عدم الاعتراف بفشل السياسات الاقتصادية المتبعة مما أدى إلى رفض إعادة الجدولة التي تهدف إلى إضافة تمويل استثنائي للبرنامج؛
  - 2- اعتماد توجه خاطئ في أن أزمة الجزائر أزمة ظرفية وليست هيكلية مع تقديرها على أنها أزمة سيولة نقدية وليست أزمة مديونية خارجية؛
  - 3- مواصلة السياسة القديمة في جذب الموارد المالية من خلال قانون المحروقات الذي يهدف إلى زيادة الإستثمارات الأجنبية والاعتماد على مداخيل البترول؛
  - 4- لم ترقى تخفيضات العملة المحلية إلى مطلب صندوق النقد الدولي؛
- ومنه فإن محاور الإتفاق لم تحقق أهدافها في تحرير الاقتصاد لأن الإصلاحات كانت جزئية فقط، وكانت السياسة الاشتراكية لا تزال تسيطر على وضعية الاقتصاد الوطني مما أدى بصندوق النقد الدولي إلى إملاء شروط أخرى ضرورية لمواصلة الإصلاح الهيكلي.

الفرع الثاني: برامج التثبيت والتعديل الهيكلي 1993 إلى 1998:

أدى فشل الإصلاحات إلى مزيد من الإجراءات للحصول على إعادة جدولة ديون الجزائر من المؤسسات الدائنة لذلك تقرر مايلي:

**أولا: برنامج التثبيت الهيكلي 1993-1994:**

تقرر تطبيق برنامج الاستقرار الاقتصادي المدعم من صندوق النقد الدولي والبنك العالمي لمدة سنة بعدما تقرر إعادة جدولة الديون، حيث تميز بإجراءات ذات طابع كلي لتصحيح الاختلالات التي تسبب فيها انخفاض سعر النفط وتراجع الاستثمارات الأجنبية لانعدام الثقة في المناخ الاستثماري الجزائري، لأجل ذلك اتخذت الإجراءات التالية (كربالي، 2005، صفحة 63):

- 1- تحرير الأسعار وإزالة القيود على التجارة الخارجية والحد من الدعم لمعظم السلع الأساسية؛
- 2- تخفيض قيمة العملة الوطنية بنسبة 50%، وتعديله حتى يكون قابلا للتحويل إلى عملات أخرى؛
- 3- إيجاد آليات وميكانيزمات للإنتقال إلى اقتصاد السوق (إعادة الهيكلة، استقلالية المؤسسات، الخصوصية...)
- 4- صدور أول قانون يقر بحرية الإستثمار الأجنبي والتجارة الخارجية في الجزائر رقم 12/93.

ثانيا: برنامج التعديل الهيكلي 1995-1998:

قدمت الجزائر طلبا لإعادة جدولة ديونها للمرة الثانية أمام دائئتها سنة 1995 حيث تم اتخاذ خطوات مهمة بشأن التحول الإيديولوجي من إقتصاد مسير إلى إقتصاد السوق من خلال معايير أداء محددة تلتزم بما لتسريح أفساط القرض الممنوح، ما أدى إلى تفعيل قانون الاستثمار 93-12 ثم قانون المنافسة في جانفي 1995، واستطاع هذا البرنامج تحقيق الأهداف التالية (دحو، 2009، الصفحات 122-126):

- 1- مبدأ التحديد الحر للأسعار لجميع المنتجات البترولية والمواد الغذائية والتزام الدولة الجزائرية بإلغاء إعانات الغاز والكهرباء بحدود سنة 1997؛
- 2- تهيئة أرضية الانضمام إلى منظمة التجارة الدولية (WTO)؛
- 3- تخفيض معدل التعريفية الجمركية من 60 % سنة 1996 إلى 45 % سنة 1997، وتعديل النظام الضريبي وتوسيع نطاق ضريبة الرسم على القيمة المضافة (TVA)؛
- 4- وضع الآليات المؤسساتية لتطوير وتنوع الصادرات وتم إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتدعيم الإنتاج من السلع والخدمات الموجهة للتصدير إلى جانب تحرير الواردات؛
- 5- إنشاء سوق مالي للنقد الأجنبي بين البنوك في ديسمبر 1995؛
- 6- إعادة هيكلة المؤسسات العمومية وتفعيل برنامج الخصخصة.

الفرع الثالث: تحليل انعكاس برنامج تمويل المؤسسات المالية الدولية على أهم القطاعات الاقتصادية:

من خلال التطرق إلى مسار المفاوضات مع مؤسسات التمويل الدولية والإجراءات المفروضة على الجزائر، يتبين أن لها انعكاسات سلبية على السياسة الاجتماعية بفعل التركيز على إدارة الطلب الكلي بسياسة مالية ونقدية انكماشية، وتخفيض الأجور أو تجميدها إضافة إلى تسريح العمالة، إلا أن ذلك كان السبيل المختصر لتحرير الاقتصاد الوطني والدخول في اقتصاد السوق وفتح المجال واسعا أمام الاستثمارات الأجنبية بالإضافة إلى تحرير التجارة الخارجية من السياسة الاشتراكية التي منحت احتكارا كاملا للدولة، وهذا يعتبر مؤشرا إيجابيا تجاه تحسين المناخ الاستثماري ودافعا لاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية، أما على صعيد معدلات نمو القطاعات الاقتصادية الحقيقية فإن الجدول الموالي يبين تطورها خلال فترة تطبيق البرامج.

الجدول رقم (03-05): انعكاس برامج التمويل الموسع على معدل النمو خارج المحروقات ومعدلات نمو أهم القطاعات الاقتصادية

القطاعات	السنوات	1993	1994	1995	1996	1997	1998
معدل النمو خارج المحروقات		5.2-	4.0-	7.3	6.2	9.0-	1.5
الصناعة		3.1-	4.4-	4.1-	9.7-	9.3-	6.4
الزراعة		7.3-	0.9-	0.15	5.19	14-	4.11
البناء والأشغال العمومية		0.4-	9.0	7.2	5.4	2	4.2
المحروقات		8.0-	5.2-	1	7	2.5	5.3

المصدر: (عايب، 2010، صفحة 229)

يلاحظ في الجدول أعلاه تذبذب معدل النمو خارج المحروقات حيث كان -5.2% سنة 1993 إلى 7.3% سنة 1995 ثم عاد إلى الإنخفاض بمعدل 1.5% سنة 1998، بالموازاة مع ذلك فإن معدلات النمو في الصناعة والزراعة أو قطاع البناء والأشغال العمومية لا تعكس ذلك كما تظهر في الجدول، وبالتالي فإن معدل النمو خارج المحروقات لم يكن من خلال القطاع الحقيقي الذي تهدف الدولة لتنميته، بل كان نتيجة السياسات التمويلية المفروضة من قبل صندوق النقد الدولي والتركيز على المؤشرات الكلية للاقتصاد.

لقد حققت برامج التصحيح الهيكلي تخفيض الاستيعاب بغرض إدارة الطلب الكلي، إلا أن المشكلة الأساسية بقيت عالقة وهي عدم التحول الهيكلي للإنتاج إذ لم تساهم في إنشاء مؤسسات اقتصادية خلاقة للقيمة المضافة، وركزت على استقرار التوازنات الكلية دون تحسين جانب العرض الكلي والخروج من دائرة المحروقات بنسبة تفوق 95% من موارد الميزانية، وهذا راجع إلى ضعف مساهمة الشركات الوطنية التي تم خصصتها وضعف تدفق الإستثمار الأجنبي خارج قطاع المحروقات.

#### المطلب الثاني: برامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2014) كحافز للإستثمار والتجارة:

على خلفية الإصلاحات الاقتصادية وتحسين مناخ الإستثمار في الجزائر ارتفع الإنفاق العمومي في مجال التجهيز والإنشاء تزامنا وارتفاع مداخيل النفط وقد برز ذلك من خلال برامج الإنعاش الاقتصادي.

#### الفرع الأول: برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي 2001-2004 (P.S.R.E):

مع خروج الجزائر من الأزمة الأمنية واستفادتها من الوضع المالي المناسب وانخفاض نسبة خدمة الدين إلى 19.8% في عام 2000 مقابل 47.5% عام 1998، خصص برنامج بغلاف مالي قدره 525.1 مليار دينار جزائري (ما يقابل 6.9 مليار دولار أمريكي)، حيث يهدف إلى إعادة بعث النشاط الاقتصادي بعد فترة الركود مع الإجراءات الانكماشية المفروضة عليها من قبل الدائنين الدوليين مع حتمية إلغاء الدعم الاجتماعي (فلوح و بن ابراهيم، 2019، صفحة 14)، وبعد إضافة مشاريع جديدة

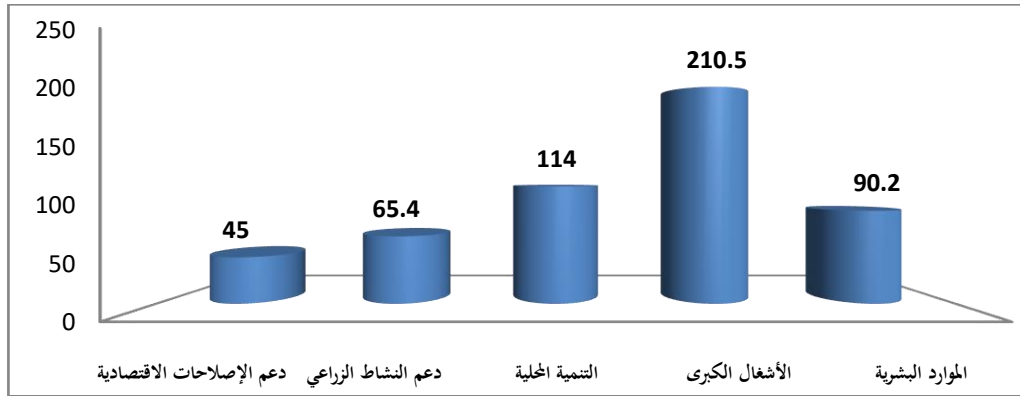
وإجراء تقييمات لمعظم المشاريع ارتفع الغلاف النهائي إلى 1.216 مليار دج (16 مليار دولار) (مسي، 2012، صفحة 147)،

أولا: توزيع الغلاف المالي لبرنامج دعم الإنعاش الإقتصادي 2001-2004:

يحدد الشكل التالي الأهمية الكمية لتوزيع الغلاف المالي الأولي لهذا البرنامج:

الشكل رقم (03-02): تخصيصات برنامج دعم الإنعاش الإقتصادي 2001-2004

(الوحدة مليار دج)



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على: (CNES, 2001, p. 185)

نلاحظ من خلال توزيع الأرصدة المالية قطاعيا أن الأشغال الكبرى والهياكل القاعدية ثم تنمية المناطق المحلية والموارد البشرية أخذت الاهتمام الأكبر بنسبة تقارب 80%، ومنه فإن التوجه العام لهذا البرنامج هو بناء البنية القاعدية للعمليات الاقتصادية التي تدعم إنشاء المؤسسات والنشاطات الإنتاجية وتحسين الخدمة العمومية في المجالات الكبرى مثل الري، النقل ومختلف الهياكل القاعدية، أما إصلاح القطاع الحكومي وتطوير وتأهيل الموارد البشرية بنسب أقل.

ثانيا: أهداف برنامج دعم الإنعاش الإقتصادي 2001-2004:

أخذ هذا البرنامج ثلاثة أهداف نوعية رئيسية هي: محاربة الفقر، وخلق فرص العمل، والتوازن الجهوي وتنشيط الفضاء الاقتصادي الجزائري، تتحقق بناء على (CNES, 2001, p. 184) :

1- إعادة تنشيط الطلب؛

2- دعم الأنشطة التي تخلق القيمة المضافة والوظائف التي يتم تنفيذها من خلال تعزيز الأعمال الزراعية والإنتاجية، لا سيما المحلية منها الصغيرة والمتوسطة الحجم؛

3- إعادة تأهيل البنى التحتية، لا سيما تلك التي يمكن أن تسمح باستئناف الأنشطة الاقتصادية وتغطية الاحتياجات الضرورية للسكان فيما يتعلق بتنمية الموارد البشرية.

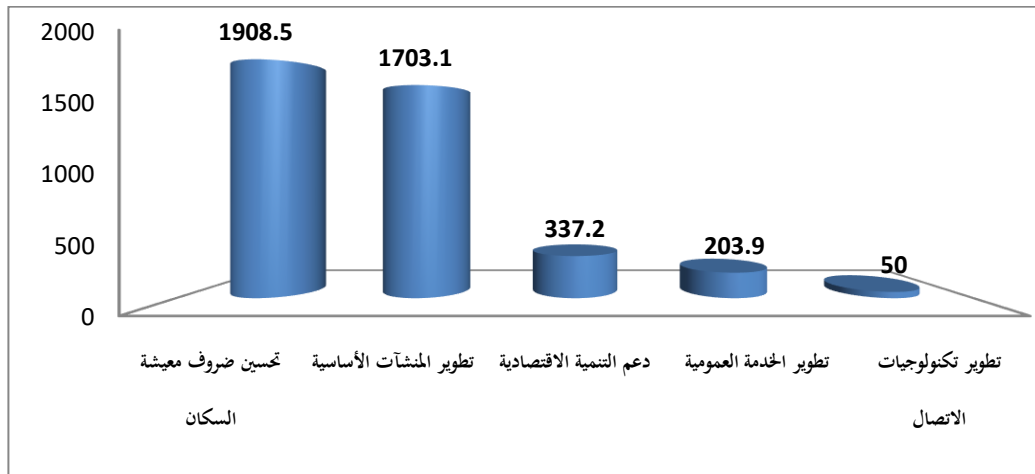
الفرع الثاني: البرنامج التكميلي لدعم النمو 2005-2009 (P.C.S.C) :

في إطار مواصلة إستراتيجية التنمية وتثبيت النتائج المحققة رصدت الدولة الجزائرية لهذا البرنامج مبلغا بقيمة 4202.7 مليار دج (قروف، 2013، صفحة 475)، مدعما ببرنامجين خاصين الأول موجه لمناطق الجنوب بقيمة 432 مليار دج، أما الثاني لمناطق الهضاب العليا بقيمة 668 مليار دج، بالإضافة إلى الموارد المتبقية من المخطط السابق والمقدرة بـ 1071 مليار دج والصناديق الإضافية المقدرة بـ 1191 مليار دج والتحويلات الخاصة بحساب الخزينة بقيمة 1140 مليار دج (بن لشهب و قرومي، 2018، صفحة 75).

أولا: توزيع الغلاف المالي للبرنامج التكميلي لدعم النمو 2005-2009:

قسمت الميزانية الأولية إلى خمسة محاور وفق الشكل الموالي:

الشكل رقم (03 - 03): مضمون البرنامج التكميلي لدعم النمو (2005-2009)



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على (قروف، 2013، صفحة 475)

يُظهر التقسيم القطاعي للبرنامج التكميلي تركيزه بأزيد من 80% في تحسين ظروف معيشة السكان وتطوير المنشآت الأساسية، ثم تأتي باقي القطاعات بدرجة صغيرة، حيث تمثلت التنمية الاقتصادية بـ 8% وتكنولوجيا الاتصال بـ 1.2% وهذا لا يعكس توجه التحول الهيكلي.

ثانيا: أهداف البرنامج التكميلي لدعم النمو 2005-2009:

استهدف هذا البرنامج المحاور التالية (بوجمة، 2014، صفحة 39):

- 1- الإصلاح في المجال الاقتصادي والمالي؛
- 2- تحسين مناخ الاستثمار وسهر الحكومة على جلب المستثمرين الأجانب في إطار الشراكة؛
- 3- مكافحة الاقتصاد غير الرسمي، حيث أصبح يعرض المؤسسات العمومية والخاصة التي تعمل في ظل احترام القوانين إلى خطر أكيد ويثبط المناخ الاستثماري والتجاري والمنافسة الحرة؛
- 4- عصرنة المنظومة المالية من خلال إقامة صندوق ضمان القروض لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- 5- العمل على تشكيل صناديق الاستثمارات الأخرى، بالإضافة إلى إعاش البورصة.

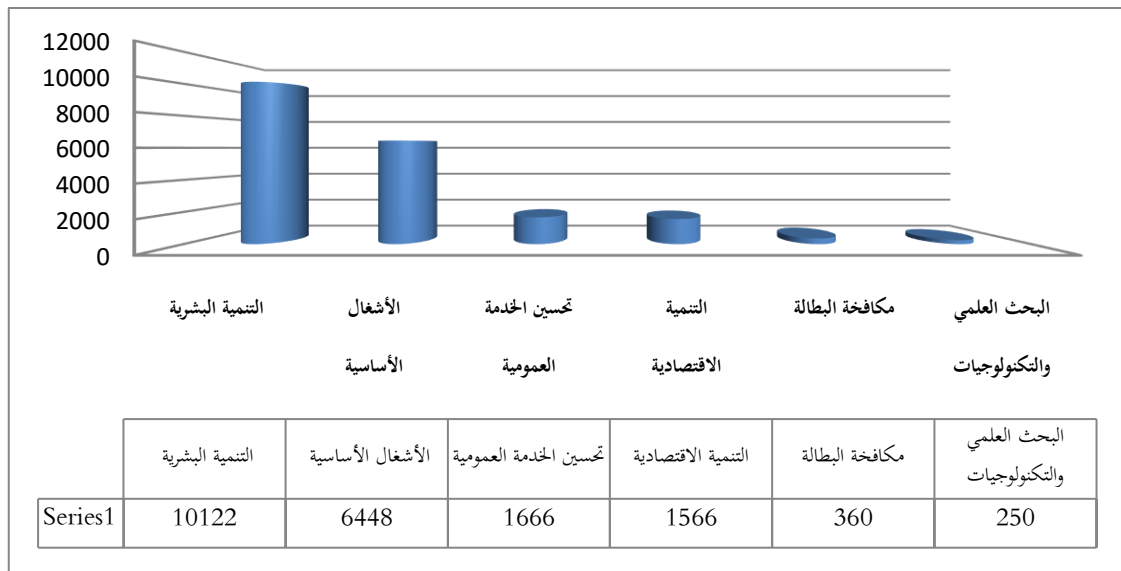
**الفرع الثالث: برنامج توطيد النمو الإقتصادي 2010-2014 (P.C.C.E) :**

يعتبر هذا البرنامج تكملة للبرامج السالفة الذكر في إطار تنمية مستدامة لترسيخ الانجازات السابقة وتأمينها، حيث بلغت الحصة التمويلية لهذا البرنامج 286 مليار دولار أمريكي، بما في ذلك الغلاف الإجمالي للبرنامج السابق (9680 مليار دج) (خلوئي، بن زيادي، و آيت بارة، 2013، صفحة 553)

**أولا: توزيع الغلاف المالي لبرنامج توطيد النمو الإقتصادي 2010-2014:**

كان التقسيم القطاعي على النحو التالي:

الشكل رقم (03- 04): مضمون برنامج توطيد النمو الإقتصادي (2010-2014)



المصدر: إعداد الطالب اعتمادا على: (حبيب و زقير، 2018، صفحة 115)



يبرز الشكل رقم (03-04) تفوق التمويل في برنامج التنمية البشرية على جميع القطاعات إلا أن التوجه العام لبرنامج توطيد النمو الاقتصادي يبقى بأزيد من 80% في قطاعي التنمية البشرية في شكلها الهيكلي كالجامعات والمراكز التعليمية ثم تأتي البنى التحتية الأخرى من الأشغال العمومية،

#### ثانيا: محاور برنامج توطيد النمو الإقتصادي 2010-2014:

يتركز في ثلاثة محاور أساسية هي (عدة، 2016، الصفحات 172-173):

- 1- برنامج التنمية البشرية: باعتباره الركيزة الأساسية لأي اقتصاد لمواصلة مسار الإعمار الوطني الذي يُدرج تحسين التعليم على مختلف مستوياته عن طريق تعزيز هذا القطاع بمراكز جديدة في مختلف أطواره والتكفل الطبي بإنجاز مستشفيات وعيادات متخصصة وتحسين ظروف السكن والتزود بالماء والطاقة حيث بلغت الميزانية المرصدة لهذا الشأن 10.000 مليار دج.
- 2- برنامج تطوير الهياكل القاعدية: تعزيز المنشآت الأساسية عن طريق تحسين وتعزيز شبكات النقل وتحديثها من أجل فك العزلة عن السكان وربط مختلف المناطق لتسهيل العملية التنموية وتشجيع توزيع المؤسسات المنجزة عبر التراب الوطني، ليلعب الغلاف المالي المرصد لها 6447 مليار دج.
- 3- برنامج دعم التنمية الاقتصادية: خصص له مبلغ 3750 مليار دج من أجل إتمام العملية التنموية وزيادة حجم النشاط الاقتصادي بالتركيز على دعم الفلاحة والتنمية الريفية وقطاع الصناعة وتشجيع الاستثمار لتنويع الاقتصاد.

#### الفرع الرابع: تحليل دور برامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2014) على نمو أهم القطاعات الاقتصادية:

بعد تحقيق الاستقرار الأمني والسياسي تم تنفيذ برامج الإنعاش الاقتصادي لبلوغ مجموعة من الأهداف المدعمة للإقتصاد وفق استراتيجية متوسطة المدى.

#### أولا: التحليل الإقتصادي لبرامج الإنعاش الإقتصادي:

أبرزت تلك البرامج على تمويل غير مسبوق في تاريخ الجزائر، الأمر الذي سيحفز النمو الاقتصادي مع رفع الإنفاق العمومي الاستثماري والاستهلاكي (زيادة التمويل)، مما سيدفع بالطلب الكلي إلى الارتفاع (زيادة حجم السوق) ويحفز القطاع الاقتصادي إلى زيادة الإنتاج أو العرض الكلي على طريقة النهج الكنزوي، وبالموازاة مع ذلك فإنه يعتبر تحفيزا مهما للمؤسسات الاقتصادية المحلية لزيادة المنافسة مع الإستثمارات الأجنبية المباشرة وتحسين أداءها من خلال أثر التعلم الذي أشار إليه كل من Kojima ، Ozawa ، وسعيا لذلك صدر قانون الاستثمار 01-03 حيث منح الحرية التامة في امتلاك رأس المال أو الشراكة؛ مع مجموعة من التحفيزات الضريبية والغير ضريبية للمستثمر الأجنبي، وبالتالي فإن المناخ الاستثماري أصبح مواتيا بتوفر محددات البلد المضيف لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر التي أشارت إليها منظمة UNCTAD (أنظر الشكل رقم (01-02)).

## الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

إن هذا التحليل متوقف على مرونة العرض الكلي للإنتاج وطبيعته، حيث أن الهيكل الاقتصادي الجزائري لا يتوفر على قطاع حقيقي للإنتاج والكافي مقابل الطلب الكلي وبالتالي فإن ضخ الكتلة النقدية الكبيرة لبرامج الإنعاش أدت إلى ارتفاع المستوى العام للأسعار وزيادة معدلات التضخم.

أما طبيعة الاستثمارات التي قامت بها الجزائر في هذه البرامج فإنها تتركز على بناء الهياكل والبنية التحتية بأزيد من 40% مع تحسين المستوى المعيشي للسكان بنسبة لا تقل عن 40% أيضا، وبالتالي فهو قاعدة مساعدة على التحول الهيكلي للإقتصاد لا تظهر نتائجه مباشرة على الصادرات خارج المحروقات حيث تكون انعكاساتها على المدى الطويل.

### ثانيا: تأثير برامج الإنعاش الإقتصادي على نمو أهم القطاعات الإقتصادية:

إن التحليل النظري لمجموعة الحوافز التي توفرت عليها الجزائر خلال فترة برامج الإنعاش الاقتصادي فضلا عن الموارد الطبيعية والجغرافية، لا يعني بالضرورة رفع معدلات النمو الاقتصادي وزيادة الصادرات خارج المحروقات التي تهدف السياسة الاقتصادية الوطنية لها، فهو مرتبط بمدى اندماج القطاع الإنتاجي وتموينه للعملية، ومن خلال الجدول الموالي نستعرض نمو أهم تلك القطاعات:

### الجدول رقم (03-06): تطور معدل النمو الحقيقي لأهم القطاعات خلال فترة برامج الإنعاش الاقتصادي

#### 2014-2001

المعدل الحقيقي لنمو قطاعات:	متوسط فترة برنامج دعم الانتعاش الاقتصادي (2004-2001)	متوسط فترة البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي (2009-2005)	متوسط فترة برنامج توطيد النمو الاقتصادي (2010-2014)	متوسط الفترة الإجمالية (2014-2001)
المحروقات خارج المحروقات	3.55	1.18-	3.00-	0.21-
الصناعة خارج المحروقات	6.1	6.4	6.48	6.32
الفلاحة	1.90	0.13-	4.08	1.95
بناء وأشغال عمومية	8.68	5.3	6.88	6.95
	6.13	9.4	7.18	7.57

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على:

- (بنك الجزائر، 2004-2008-2013-2017، صفحة الملاحق الإحصائية)

- (حبيب و زقير، 2018، صفحة 117)

حقق متوسط معدلات النمو الحقيقي في القطاعات الأساسية للاقتصاد الوطني تفاوتاً طفيفاً في القطاع الواحد خلال فترة برنامج الإنعاش الاقتصادي، بينما سجل تفاوتاً أكبر بين القطاعات، حيث كانت الفلاحة وقطاع البناء والأشغال العمومية من أكبر القطاعات التي حققت نمو مرتفع بمتوسط الفترة 7.57% وهذا يعكس توجه الدولة في سياسة الإنعاش الاقتصادي من خلال تخصيص ميزانية أكبر لنفقات التجهيز بهدف إنشاء بني تحتية، وقد لاحظنا سابقاً أن تحسين ظروف معيشة السكان أخذت قسطاً مماثلاً لقطاع الأشغال العمومية حيث أن هذا القطاع يشمل مجموعة من العناصر التي تدخل في تحسين معيشة المواطن منها الفلاحة والتنمية الريفية ودعم الأسعار.

أما من ناحية النمو بين قطاع المحروقات بنسبة -0.21% وخارج المحروقات بنسبة 6.32%، فإنه تبين بوضوح نمو قطاع خارج المحروقات بشكل جيد ويرجع ذلك إلى الزيادة القوية في تطوير البنى التحتية التي ضخمت ميزانية التجهيز وبالتالي فإنه مرهون ببرنامج الإنفاق العمومي بالأساس، حيث أن الصناعة خارج المحروقات بـ 1.95% تبين هشاشة الوضعية الاقتصادية معتمدة على أسعار النفط والتي حققت بدورها نمو منخفض بنسبة -0.21% ومردّد ذلك إلى الأزمة المالية العالمية وتبعاتها على معدل النمو العالمي وخفض الاستهلاك والإنتاج معاً.

من خلال التحليل أعلاه نستنتج النقاط التالية:

- تركيز الدولة على انجاز البنية التحتية والأشغال العمومية لبناء مناخ اقتصادي ملائم؛
- المحافظة على مستوى معيشة السكان كتوجه اجتماعي؛
- عدم التركيز على القطاع الصناعي السلعي خارج المحروقات الذي يخلق القيمة المضافة، وبالتالي عدم التحول الهيكلي للاقتصاد؛
- عدم تكافؤ قوة التمويل مع الإنتاج الوطني خلق آثار تضخمية وتخفيضات في سعر الصرف؛
- عدم إدماج قطاع الإنتاج الحقيقي كطرف مناوئ لبرامج الإنعاش الاقتصادي.

### المطلب الثالث: التوجه الاقتصادي للجزائر بعد الأزمة النفطية 2014:

اعتمدت الجزائر برامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2014) على إثر الوضعية المالية المربحة للاقتصاد، لكن بحلول الأزمة النفطية العالمية لعام 2014 تراجع سعر النفط من 112 إلى 27 دولار ومع زيادة عجز الموازنة العامة، وتآكل احتياطي الصرف الأجنبي وهبوط في سعر العملة الوطنية، استدعت الضرورة إلى ترشيد النفقات العامة والتوجه إلى سياسة جديدة للتحول الهيكلي والخروج من دائرة الريعي البترولي، لذلك وضعت برنامج خماسي لتوطيد النمو الاقتصادي 2015-2019 وإستراتيجية لنموذج اقتصادي جديد 2016-2030.

**الفرع الأول: برنامج توطيد النمو الاقتصادي 2015-2019:**

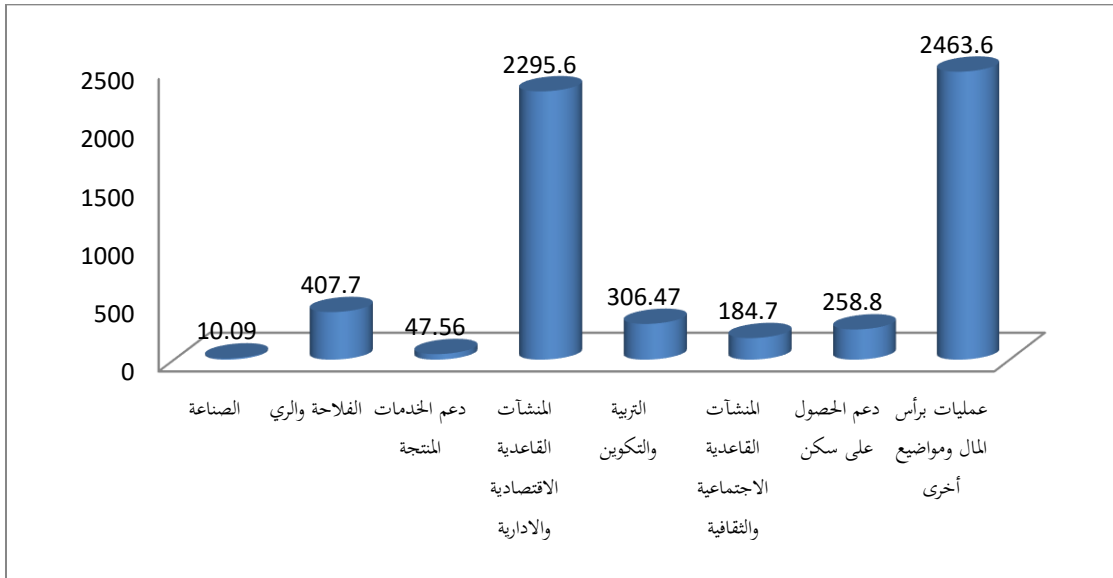
يعتبر كبرنامج مكمل للبرامج السابقة في مسار التنمية المحلية وتجهيز البنية التحتية للاقتصاد الوطني، تم اعتماده في قانون المالية لسنة 2015 (ج.ر.ج.ج، 2014، صفحة 41)، وحدد المرسوم التنفيذي رقم 15-205 كليات تسييره من خلال حساب خاص في صندوق تسيير عمليات الاستثمار العمومية ومختلف برامج الأعمال المعتمدة في إطار قوانين المالية (ج.ر.ج.ج، 2015، صفحة 16)،

**أولا: توزيع الغلاف المالي لبرنامج توطيد النمو الاقتصادي:**

رصدت مبالغ لبرنامج توطيد النمو الاقتصادي سنتي 2015-2016 على النحو التالي:

**الشكل رقم (03-05): توزيع برنامج توطيد النمو الاقتصادي 2015-2016**

الوحدة: مليار دج



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على:

- (ج.ر.ج.ج، 2014، صفحة 48)

- (ج.ر.ج.ج، 2016، صفحة 38)

يظهر اهتمام الدولة من خلال توزيع مبالغ الشكل رقم (03-05) بالمنشآت القاعدية الاقتصادية والإدارية رغم أن برامج الإنعاش الاقتصادي السابقة كانت قد اهتمت بها بشكل كبير، بالتالي فإنه يشير إلى التخلف الكبير في المنشآت القاعدية الجزائرية التي تسمح بانتقال هيكلي في النشاط الاقتصادي من المحروقات إلى قطاعات التصنيع الأخرى.

ثانيا: أهداف برنامج توطيد النمو الإقتصادي:

تتمحور أهداف برنامج توطيد النمو الإقتصادي فيما يلي (بن محمد، 2020، صفحة 51):

- 1- الحفاظ على المكاسب الاجتماعية من خلال منح الأولوية لتحسين الظروف المعيشية للسكان في قطاعات السكن، التربية، التكوين، الصحة العمومية ومختلف الخدمات العمومية مع دعم أسعارها؛
- 2- الاهتمام أكثر بالتنوع الإقتصادي وتحقيق نمو الصادرات خارج المحروقات، والاهتمام بالتنمية الفلاحية والريفية بسبب مساهمتها في الأمن الغذائي وتنويعه؛
- 3- استحداث مناصب الشغل وتشجيع الاستثمار المنتج للقيمة المضافة خارج المحروقات؛
- 4- زيادة الاهتمام بالتكوين ونوعية الموارد البشرية من خلال ترقية اليد العاملة المؤهلة.

غير أنه ومع استمرار تدني مداخيل المحروقات وزيادة العجز في الموازنة العامة، استدعت الضرورة إلى اتخاذ إجراءات انكماشية اتجاه النفقات العمومية وتوقيف مشاريع التجهيز خاصة تلك المتعلقة بالبرامج الغير مستعجلة، لذلك تم توقيف حساب البرنامج مع تاريخ 31 ديسمبر 2016، وتم فتح حساب باسم برنامج الاستثمارات العمومية خلال الفترة المتبقية (2017-2019) بقيمة 300 مليار دج (مسعودي، 2017، صفحة 221).

الفرع الثاني: مخطط الإنعاش الإقتصادي 2020 – 2024:

على إثر جائحة كورونا سنة 2020 انعكس الوضع الصحي العالمي على الإقتصاد ونسب النمو وخالفت جميع التوقعات الاقتصادية، مما أثر سلبا على تعافي أسعار المحروقات فانخفض الميزان التجاري بنسبة 84% مقارنة بالعام 2019 (93% من الصادرات محروقات)، وتسبب هذا الوضع بركود غير مسبوق، لذلك تم اتخاذ خطة برنامج يمتد على 5 سنوات لبلوغ نسب محددة من النمو كخارطة طريق لفك الارتباط عن التبعية للمحروقات من خلال (بوابة الوزارة الأولى، 2021):

أولا: مفاتيح نجاح مخطط الإنعاش الإقتصادي:

يركز على التنمية المستدامة من خلال:

- 1- تامين الموارد الطبيعية لدعم التنمية الصناعية، والمقاولاتية والاستثمارات الأجنبية المباشرة، مما يخلق نسيجاً تفاعلياً بين الموارد وأفكار المستثمرين المحليين مع خبرة ومميزات الإستثمارات الأجنبية المباشرة لترقية الصناعة الوطنية؛
- 2- الاستفادة من إعادة التوطين في إطار سلاسل القيمة الإقليمية اللوجيستية للمؤسسات، مما يدمج الإقتصاد الوطني مع الإقتصاديات الدولية؛
- 3- الإهتمام بالتنافسية التجارية في الأسواق الخارجية، إذ يتوجب مساعدة المؤسسات المحلية على الإلتزام بالمعايير الدولية لأخذ حصص في الأسواق الدولية ومنافسة الشركات العالمية.

ثانيا: محركات الإنعاش الاقتصادي:

يركز البرنامج على خمسة قطاعات مهمة خارج قطاع المحروقات هي:

- 1- الزراعة الصحراوية لتحقيق الأمن الغذائي من خلال تنمية المحاصيل الصناعية في الجنوب (الذرة، فول الصويا، بنجر السكر، الخ).
- 2- اعتماد استراتيجية دعم وتطوير الطاقات البديلة والمتجددة لبلوغ 40٪ من إنتاج الكهرباء كهدف أولي؛
- 3- مراجعة القانون 05-14 (قانون التعدين) لجعله أكثر استقطاباً ومرونة لدعم الفرص المتاحة للمستثمرين المحليين والأجانب، وتطوير سلاسل التعدين التي تشمل جميع الأنشطة الاستخراجية وتصنيع معدات الطاقات المتجددة وتخزينها؛
- 4- تشجيع الإنتاج المحلي من الصناعة الصيدلانية لتقليص استيراد الأدوية؛
- 5- تشجيع استحداث مؤسسات مصغرة من خلال إنشاء مناطق نشاطات لفائدتها، والمساهمة في ترويج منتجاتها وطنياً ودولياً؛
- 6- رقمنة الاقتصاد كوسيلة لتعزيز الإنتاجية، تطوير التجارة الالكترونية، وتأطير تصدير الخدمات الرقمية لفائدة المؤسسات الناشئة، وتشجيع الانتقال الرقمي عبر تحفيزات جبائية وشبه جبائية.

الفرع الثالث: النموذج الجديد للنمو الاقتصادي 2016-2030 (رؤية استشرافية):

- بتفكير استراتيجي متوسط المدى تسعى الجزائر إلى تحول هيكلي من خلال تفعيل نموذج للنمو الاقتصادي 2016-2030، يتبع مجموعة مبادئ أساسية هي (Ministère Des Finance, algerie, 2016, pp. 11-13):
- 1- تطوير فروع جديدة ذات عوامل خارجية على المستوى القطاعي، لأخذ دور بالنسبة للصناعة خارج المحروقات بـ 10% من إجمالي القيمة المضافة.
  - 2- تخفيض مساهمة البناء والأشغال العامة في الناتج المحلي الإجمالي تدريجياً لصالح مجالات المعرفة، لبلوغ نمو بمعدل 1.7%.
  - 3- تنفيذ سياسات صناعية ودعم تحرير أكبر للمبادرات لتحقيق معدلات نمو القطاعات المطلوبة.
  - 4- ربط الاستثمارات خارج المحروقات بتغيرات في إنتاجية رأس المال المستثمر.
  - 5- محاكاة مستوى النمو العالمي ليسمح لنفس معدل الاستثمار الكلي في الاقتصاد الجزائري لتحقيق معدلات نمو أعلى.
- كما يؤكد هذا النموذج على تحسين جاذبية المناخ الاستثماري لتحفيز إنشاء الشركات في الجزائر من خلال تأطير مؤسساتي وإزالة العراقيل، وتوفير البدائل التمويلية والانتقال إلى سوق السندات والعمل على شراكات مع دول أجنبية تهدف إلى الاستثمار على نحو مستدام في البلاد (Ministère Des Finance, algerie, 2016, p. 14).

أولاً: مراحل النموذج الجديد للنمو الاقتصادي 2016-2030:

يتم تسجيل ثلاث مراحل نمو لتحقيقها تنقسم إلى (لطرش وكتاف، 2017، صفحة 192):

1. مرحلة الإقلاع (2016-2019) عن طريق تغيير حصة القطاعات المختلفة في القيمة المضافة إلى المستوى المستهدف؛
2. مرحلة التحول (2020-2025) والتي سوف تسمح بتحقيق إمكانات استدراك الاقتصاد؛
3. مرحلة الاستقرار أو التقارب (2026-2030) في نهاية هذا المخطط سيكون الاقتصاد الوطني قد استنفذ إمكاناته ويستدرك جميع المتغيرات المختلفة ليتوجه إلى التقارب نحو قيمته التوازنية.

ثانياً: الأهداف المرجوة من النموذج الجديد للنمو الاقتصادي الجزائري:

يستهدف مجموعة من نقاط هي (Ministère Des Finance, algerie, 2016, p. 11):

- 1- مسار مستدام لنمو الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات بـ 6.5 % سنويا خلال الفترة 2020-2030؛
  - 2- إرتفاع في دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي والذي ينبغي مضاعفته إلى 2.3 %؛
  - 3- مضاعفة الصناعة التحويلية من حيث القيمة المضافة (من 5.3 % في عام 2015 إلى 10 % من الناتج المحلي الإجمالي بحلول عام 2030)؛
  - 4- تحديث القطاع الزراعي لتحقيق هدف الأمن الغذائي وإمكانية تنويع الصادرات؛
  - 5- الانتقال الطاقوي والذي من شأنه أن يسمح بتقسيم النمو السنوي لنصفين في استهلاك الطاقة الداخلي (من +6% سنويا في عام 2015 إلى +3 % سنويا بحلول عام 2030)، مع إعطاء سعر عادل للطاقة (استهلاك أقل وأفضل)؛
  - 6- تنويع الصادرات لدعم تمويل تسارع النمو الاقتصادي ومعرفة وتوقع تطور الأسواق المحتملة للتصدير.
- إن رؤية السياسة الاقتصادية في هذا النموذج تحدد القطاعات الاقتصادية ذات الأولوية والتدابير المصاحبة لنموها، كما أنها ترسم الخطوط العريضة التي تسمح للمستثمرين الأجانب باتخاذ قرار الاستثمار في الجزائر، فهل هذا كاف لتحسين المناخ الاستثماري، الجواب سيكون سلبيا نظرا لمجموعة من العوامل خاصة تلك المتعلقة بتغير القوانين والاستراتيجيات حيث يظهر تطورها تغيرا غير مستقر ولا يسمح ببيئة أعمال محفزة إضافة إلى اعتماد الدولة على المحروقات في التمويل بشكل أساسي، وبالتالي فهي مصدر غير مستقر يمكن أن يؤدي إلى عجز الموازنة العامة وانعكاساتها اللاحقة التي بدورها لا تعبر على بيئة مواتية للمستثمرين الأجانب.

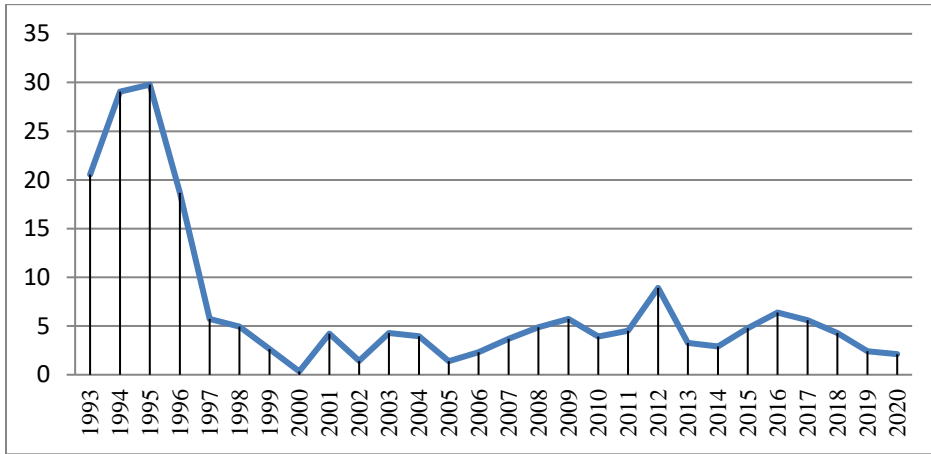
**المطلب الرابع: تحليل واقع الاقتصاد الجزائري في ضل المؤشرات الكلية خلال الفترة 1993-2020:**

تعتبر المؤشرات الاقتصادية الكلية من بين الحوافز التي تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتضاف إلى الأطر التشريعية والمؤسسية، لتكوين رؤية شاملة حول جدوى تدفق رؤوس الأموال الأجنبية وتجسيد المشاريع، ومن خلال هذا المطلب نتطرق إلى تطور المؤشرات الاقتصادية الكلية للجزائر ومحاولة ربطها بالأسباب لتحليل البيئة الاقتصادية ودورها في تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الخارجية.

**الفرع الأول: تحليل تطور معدلات التضخم:**

لتحليل تطور معدل التضخم في الجزائر نأخذ الشكل الموالي ونحاول ربطه بالأسباب واستخلاص النتائج حسب تغيرات السلسلة الزمنية

**الشكل رقم (03-06): تطور معدلات التضخم بين 1993 إلى 2020**



المصدر: إعداد الطالب اعتمادا على جدول الملاحق رقم (01).

من خلال الشكل رقم (03-06) يمكن التمييز بين ثلاث فترات للتضخم في الجزائر:

يظهر بنسب مرتفعة جدا في تسعينيات القرن الماضي حيث بلغ سنة 1993 نسبة 20,54% ليصعد إلى أعلى قمة له سنة 1995 بنسبة 29,78% ثم ليعود بالانزلاق التدريجي المستمر إلى نسبة 0,34 سنة 2000، ومن الواضح أنها حالة غير طبيعية للاقتصاد الوطني حيث تعود أهم أسبابه إلى فرض شروط الاستعداد الائتماني لصندوق النقد الدولي لتصحيح اختلال المؤشرات الكلية للاقتصاد الجزائري وفرض الانفتاح التجاري الخارجي الذي يساهم في زيادة الضغوط التضخمية المستوردة، مع تخفيض العملة المحلية وزيادة التوسع النقدي؛

تبدأ الفترة الثانية من سنة 2001 إلى 2014 حيث شهدت تحسنا في المؤشرات الكلية بفعل المتغير الأساسي في الاقتصاد الجزائري وهو ارتفاع أسعار النفط العالمية وتحسن مداخيل الميزانية العمومية إلى مستوى سمح بإطلاق مشاريع الإنعاش الاقتصادي وتحسين الأوضاع الاجتماعية من خلال زيادة الأجور وتخفيض معدلات البطالة، أما على صعيد مؤشر التضخم فقد شهد تذبذبا طفيفا مع الاستقرار على الصعيد العام بمتوسط 3.47% من 2001 إلى 2004، والذي يعود إلى عدة أسباب



منها التضخم المستورد وضغط المديونية الخارجية، سياسة الإنفاق الحكومي المتزايدة، الاستثمارات العمومية خاصة قطاع التجهيز والأشغال العمومية، زيادة في الكتلة النقدية.

أما من سنة 2005 إلى 2009 سجل متوسط 3.6 %، حيث شهدت هذه الفترة؛ الأزمة المالية العالمية لسنة 2008 وكان لها انعكاسات على نسبة التضخم في الجزائر، وقد أظهرت زيادة بقدر 1.2 إلى 2.5% عن سنة 2007، وعلى الرغم من تحسن مداخيل النفط والتخلص من المديونية الخارجية إلا أن سياسة الإنفاق العمومي لمتزايدة بوتيرة كبيرة فيما يخص برامج الإنعاش الاقتصادي مقابل عجز الإنتاج المحلي الهيكلي والمغطى من خلال الواردات، سمح بارتفاع طفيف على مستوى التضخم. وارتفع المتوسط للفترة 2010-2014 إلى 4.7% تحت تأثير ارتفاع التضخم الداخلي، وزيادة كبيرة في أسعار المواد الفلاحية العالمية الطازجة وبعض الواردات الغذائية كالقمح وغبرة الحليب، ومن جهة أخرى تطبيق الزيادة في أجور الوظائف العامة سنة 2012 في مختلف القطاعات وبأثر رجعي من سنة 2008، ثم ليعود إلى التراجع بفعل تسيير السياسة النقدية من قبل البنك المركزي (بنك الجزائر، 2012، صفحة 62).

استمر التضخم في الارتفاع بمتوسط 5.26% للفترة 2015-2018 كانعكاس للأزمة النفطية العالمية 2014 في ظل تدهور قيمة الدينار وزيادة المستمرة في أسعار المواد الغذائية العالمية والصعوبات التي أتت على مداخيل البترول، بيد أن سياسة ترشيد الإنفاق العام من إلغاء وتجميد العديد من المشاريع العمومية بالإضافة إلى عودة العمل بنظام رخص الاستيراد أدى إلى تخفيض نسب التضخم لمعدلات مقبولة بنسبة 2.4 و 2.1% لسنتي 2019 و 2020 على التوالي.

### الفرع الثاني: تحليل تطورات سعر صرف الدينار الجزائري:

يعتبر سعر الصرف كأداة تأثير على الإقتصاد بصفة عامة والاستثمار والتجارة الخارجية بصفة خاصة، إذ أن سعر الصرف المنخفض لدولة ما، سيجعل من سعر السلع والخدمات منخفضا مقارنة بالدول الأخرى ذات التعامل التجاري البيئي، لذلك سوف يكون الإقبال عليها وبالتالي زيادة الإنتاج المحلي الموجه للتصدير واتساع السوق؛ ما ينتج عنه من فوائد مرافقة من تحسين في الجودة واكتساب الخبرة والبلوغ إلى تنافسية دائمة.

بالإضافة إلى أنه يعتبر عاملا محفزا لتدفقات رؤوس الأموال الأجنبية والتي تساهم في الرفع من قيمته وبالتالي يصبح كغاية في هذه الحالة بفعل تحفيزات أخرى للإستثمار الأجنبي المباشر مشروطا في ذلك بمدى فاعلية تدابير الهيئات النقدية في البلد ونوع النظام المتبع في تسييره وكذا ارتباط البلد اقتصاديا بالعالم الخارجي.

لأجل ذلك وعلى إثر الأزمة النفطية العالمية لسنة 1986 بدأت التغييرات الجذرية بتخفيض تدريجي للعملة الوطنية بين 1987-1994 حيث بلغت أزيد من 200% وتميزت بعوامل داخلية وخارجية سمحت بالتأثير على قرارات البنك المركزي في توجيه أسعار الصرف.

## الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

ولتحليل تطورات هذا الأخير تتطرق الدراسة للنظام المعتمد من خلال الجدول التالي:

### الجدول رقم (03-07): تطور نظام الصرف في الجزائر

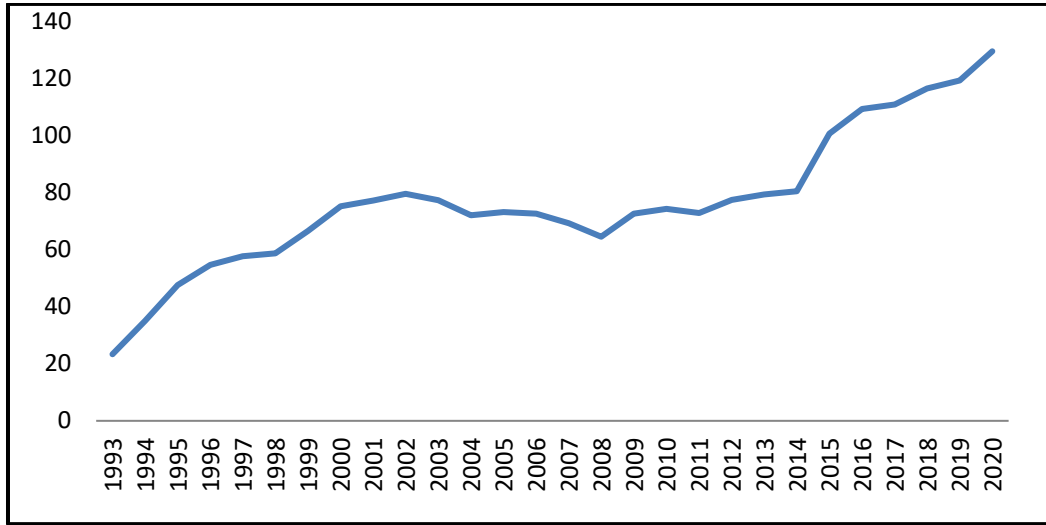
<p>نظام سعر صرف ثابت إلى سنة 1971: يتبع نظام بريتون وودز حيث كل بلد عضو في صندوق النقد الدولي يحدد سعر الصرف على أساس وزن الذهب.</p> <p>نظام ربط سعر الصرف بعد سنة 1971: تحديد سعر الصرف على أساس سلة من العملات الأساسية في المعاملات الخارجية.</p> <p>بعد سنة 1986: بداية التخلي عن نظام الربط وتخفيض قيمة العملة تدريجياً.</p>	<p>قبل 1994</p>
<p>اعتمد نظام التعميم المدار من قبل البنك المركزي الجزائري وشهد التحولات التالية:</p> <p>1994: جلسات تثبيت لقيمة العملة بين بنك الجزائر والبنوك التجارية.</p> <p>1996: سوق صرف ما بين البنوك (اللائحة رقم 08/95 ديسمبر 1995).</p> <p>1997: قابلية تحويل الدينار للمسافرين، ثم جميع المعاملات مع الدول الأجنبية (اللائحة 07-01 فيفري 2007).</p> <p>2016: (النظام رقم 01-16 مارس 2016) إمكانية منح تراخيص مكاتب صرف للقيام بعمليات شراء وبيع العملات الأجنبية مقابل العملة الوطنية (لم تُفعل إلى اليوم).</p> <p>2017: (النظام 01-17 جويلية 2017) تأسيس سوق صرف ما بين المصارف لتعزيز قابلية تحويل دج.</p>	<p>بعد 1994</p>

المصدر: من إعداد الطالب إعتقادا على:

- (بنك الجزائر، 2021)
- (جلطي و بن منصور، 2020، صفحة 58)

أما من ناحية التحركات السعرية لصرف الدينار الجزائري فيمكن تقديم تحليل مرافق من خلال المنحنى الموالي الذي يبين حركته مقابل الدولار الأمريكي:

الشكل رقم (03-07): حركة سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي خلال الفترة 2020-1993



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على جدول الملاحق رقم (01)

تشير حركة المنحنى إجمالا إلى ثلاث مراحل أساسية:

1. من سنة 1993 بقيمة 23.35 إلى 2002 بقيمة 79.68؛ تميز بالانخفاض المستمر بأزيد من 300%، ويرجع ذلك إلى عمليات الانزلاق تحت تأثير اتفاق الجزائر مع صندوق النقد الدولي، للوصول إلى تحرير سعر الصرف بما يتماشى والشروط الدولية للإستثمار والتجارة الخارجية، بالإضافة إلى الوضع الأمني الغير مستقرة والذي أتى بالسلب على جميع المؤشرات الاقتصادية.
2. بعد سنة 2002 بدأت تظهر نتائج البرامج التنموية المعتمدة على شاكلة زيادة الإنفاق من أجل تحسين الطلب العام إلى سنة 2014 وارتفاع سعر العملة، ومنه فإن المنحنى ظهر بمستوى مستقر نسبيا عدا الزيادة الظاهرة في سنة 2008 بقيمة 64.58 دج للدولار الواحد، والتي ترجع إلى انخفاض قيمة الدولار الأمريكي على إثر الأزمة المالية العالمية ثم صعود المنحنى بفعل تدخل البنك المركزي بتخفيض العملة وزيادة الإنفاق العمومي للتجهيز، وكذا زيادة الكتلة النقدية من خلال تحسين الأجور.
3. وفي المرحلة الثالثة يظهر سعر الصرف انخفاضا متسارعا بعد الأزمة النفطية العالمية 2014 بقيمة 80.58 دج/الدولار، وبالرغم من تنفيذ سياسة ترشيد الإنفاق العام وتوقيف العديد من المشاريع إلا أن تهاوي أسعار المحروقات، وضعف الهيكل الاقتصادي ثم آثار الإغلاق الصحي على إثر جائحة كورونا 2019-2020، زادت من عجز الموازنة العامة مما استدعى تغطيته من خلال صندوق احتياطي الصرف الأجنبي.

الفرع الثالث: تحليل الناتج المحلي الإجمالي الخام:

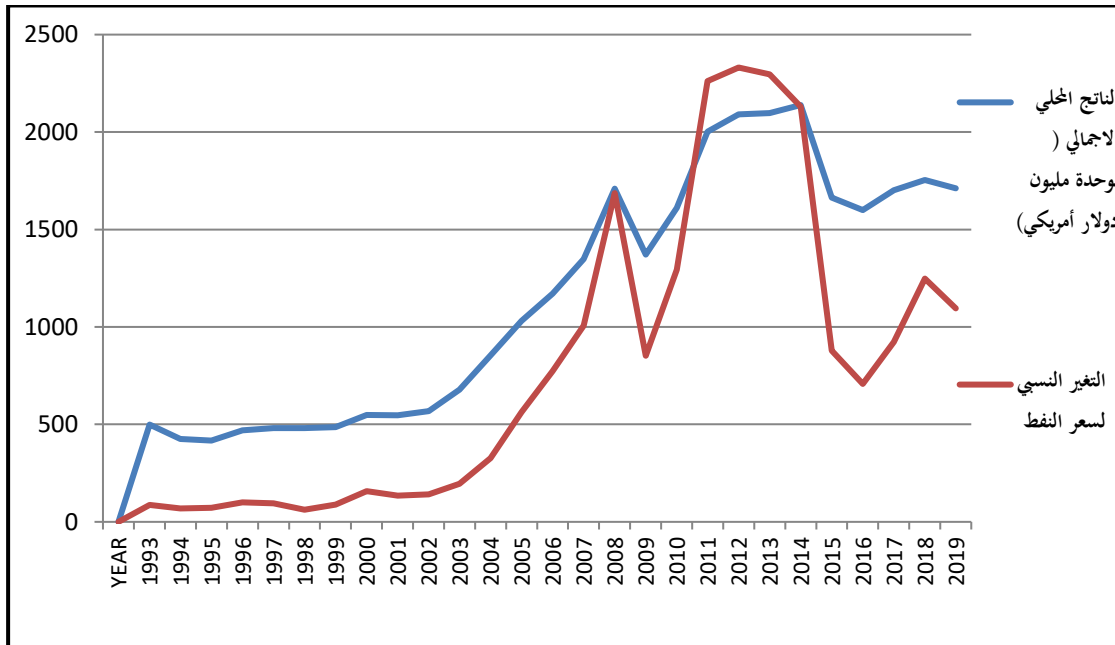
يعكس الناتج المحلي الإجمالي (GDP) القيمة المضافة للسلع والخدمات المنتجة داخل البلد، خلال فترة زمنية محددة عادة ما تكون سنة (OECD, 2021)، وبالتالي فهو يعطي صورة عامة لتأثير القيمة السوقية لكل السلع والخدمات بمجموعة المؤشرات الاقتصادية الأخرى التي تدخل ضمن السياسة الاقتصادية للبلد، لذلك يعتبره العديد من الاقتصاديين على أنه من بين المقاييس التي تبين مدى صحة الاقتصاد ككل والمستوى المعيشي للأفراد، وبالرغم من وجود انتقادات حوله خاصة في بعض الاقتصاديات التي تعتمد على الربيع في مداخيلها إلا أنه يعتبر الأكثر استخداما في تفسير مدى صحة الاقتصاد.

المعلوم أن الاقتصاد الجزائري يعتمد على مداخيل المحروقات بنسبة تفوق 95%، وأن هذه المداخيل تتأثر بمعدلات النمو العالمية ومدى استهلاك وإنتاج العالم الخارجي للطاقة، وكذا المؤثرات الأخرى المتعلقة بالأوضاع الأمنية وسياسة التحول الهيكلي للدول الصناعية الكبرى، وعليه فإن السياسة الاقتصادية الجزائرية مرهونة بمدى تلك التحولات، والناتج المحلي الإجمالي لها لا يمثل تماما صحة الاقتصاد على المدى البعيد، لكن يمكن أن تكون تطوراتها محفزا أساسيا للمستثمرين خاصة الأجانب منهم.

يمكن لنا ملاحظة السلسلة الزمنية للناتج المحلي الإجمالي الجزائري وعلاقتها بأهم التطورات في سعر النفط من خلال

الشكل الموالي:

الشكل رقم (03-08): تأثير أسعار النفط على تطور الناتج المحلي الإجمالي للجزائر خلال الفترة 1993-2020



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على جدول الملاحق رقم(01)

من خلال الشكل (03-08) ووفقا للتحليل أعلاه يظهر الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر على علاقة طردية وقوية مع سعر النفط العالمي والمداخيل المتأتية من خلال صادرات المحروقات، غير أنه أقل استجابة اتجاه الأزمة المالية العالمية 2008 حيث وبالرغم من الصدمة الخارجية الكبيرة إلا أن نجاعة إدارة السياسة النقدية كانت حاسمة مع تعزيز الجهاز التنظيمي والتحكم في التضخم (بنك الجزائر، 2011، صفحة 7)، وسرعان ما استعادت مداخيل المحروقات عافيتها إلا إن تداعيات الأزمة النفطية 2014 أعادت سيناريو 2008 وأدى انخفاض الصادرات من المحروقات بـ 15.6% إلى عجز متقارب في الحسابات الجارية والإجمالية لميزان المدفوعات بما يقارب 26 مليار دولار سنويا، بالمقابل تم توجيه واردات السلع نحو الانخفاض بنسبة -6.1%، بالإضافة إلى تغطية العجز من خلال احتياطات الصرف (بنك الجزائر، 2017، صفحة 07) التي تراجعت من 192 مليار دولار 2011 إلى 97.33 سنة 2017 أي ما يقارب 100 مليار دولار من العجز خلال ستة سنوات ثم إلى احتياطي أقل من 76 مليار دولار سنة 2020، بعد تطبيق سياسة حازمة لتخفيض الاستيراد والتوجه نحو التمويل الغير تقليدي لتغطية جزء من العجز في الميزانية العمومية.

وعليه فإن اعتماد السياسة الاقتصادية في الجزائر على ناتج صادرات المحروقات يجعل من الناتج المحلي الإجمالي محفزا غير مستقر للإستثمار الأجنبي المباشر في ضمان رؤوس الأموال ومن جهة أخرى فإنه ذو دلالة على ضعف المنافسة المحلية للشركات العاملة وبالتالي فإن دخول الشركات الأجنبية سيعطي لها مجالا آمنا لتسويق المنتجات محليا ودوليا.

#### الفرع الرابع: تحليل القوى البشرية للجزائر 1993-2020:

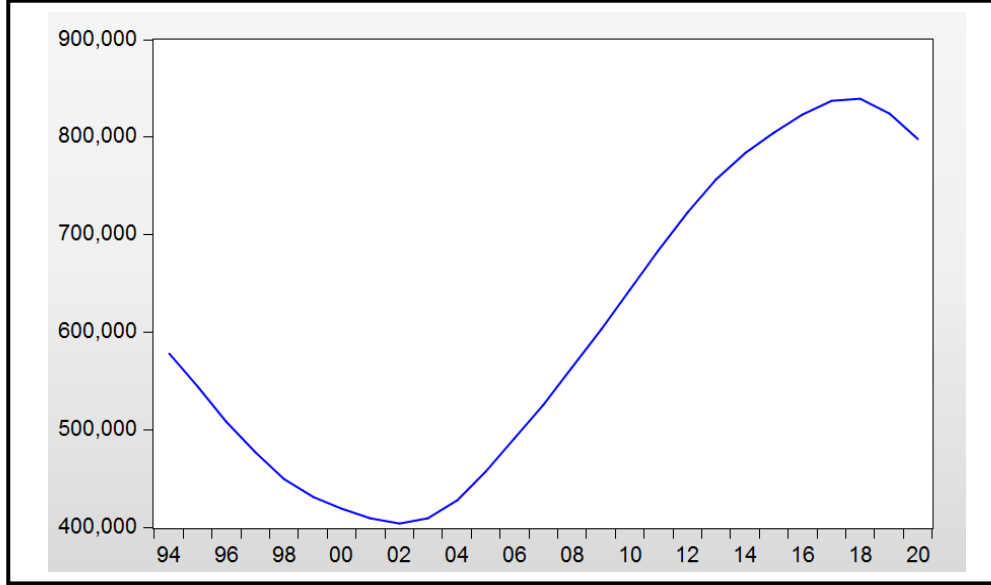
ينظر إلى القوى البشرية من الناحية النوعية والكمية، فأما النوعية فتقيسها مؤشرات دولية للتنمية البشرية من حيث المستوى التعليمي والمعيشي وغيرها من المعايير سنتطرق إليه ضمن مؤشر التنمية البشرية لاحقا، أما الكمية منها فهي تعبر عن الكثافة السكانية التي تشير إلى مدى توافر اليد العاملة ونسب البطالة والقدرة على الاستهلاك.

#### أولا: الكثافة السكانية كمؤشر نمو واستقرار للاستثمارات:

تعد الكثافة السكانية من بين المؤشرات التي تبين مدى قدرة الاقتصاد المحلي على استيعاب السلع والخدمات، ومن جهة أخرى فإن دراسة هذا المؤشر سوف يعطي المستثمرين المحليين والأجانب المعطيات الكافية حول توافر اليد العاملة كميًا إضافة إلى المعطيات التي تبينها مؤشرات التنمية البشرية من الجانب النوعي والمؤهل العلمي، ومنه تتكون صورة واضحة حول معالم السوق المحلي كخلفية انطلاق للأسواق الدولية ومصدر لليد العاملة الغير مكلفة وفق قاعدة كلما زاد عرض العمل مقابل الطلب انخفض الأجر.

وبالعودة إلى الزيادة السنوية لعدد السكان في الجزائر ينتج لدينا الشكل الموالي:

الشكل رقم (03-09): تطور الزيادة السنوية للكثافة السكانية في الجزائر 1993-2020



المصدر: مخرجات برنامج EViews10 اعتمادا على جدول الملاحق رقم(01)

نلاحظ تطورات متباينة عبر مراحل، إذ أنها شهدت ركودا وتراجعا خلال المرحلة الأولى إلى غاية 2002 بمتوسط زيادة سنوي يبلغ 468 ألف نسمة حيث قدر إجمالي عدد السكان سنة 2002 بـ 31 855 109 نسمة، وعرفت أوضاع أمنية غير مستقرة وحرب أهلية، ثم مرحلة استقرار الأوضاع بالإضافة إلى تحسن الأوضاع المعيشية للسكان، وبذلك شهدت نمو متزايد إلى سنة 2016 بمتوسط سنوي 621 ألف نسمة، حيث بلغ التعداد الإجمالي للسكان بـ 40 551 404 نسمة، ثم التراجع بداية من سنة 2017 كانعكاس للظروف المعيشية التي بدأت بالانخفاض منذ الأزمة النفطية 2014 والتوجه نحو ترشيد الإنفاق بالإضافة إلى الأزمة الصحية العالمية (كوفيد 19) لسنة 2019 و2020، حيث بلغ الإجمالي 43 851 043 نسمة.

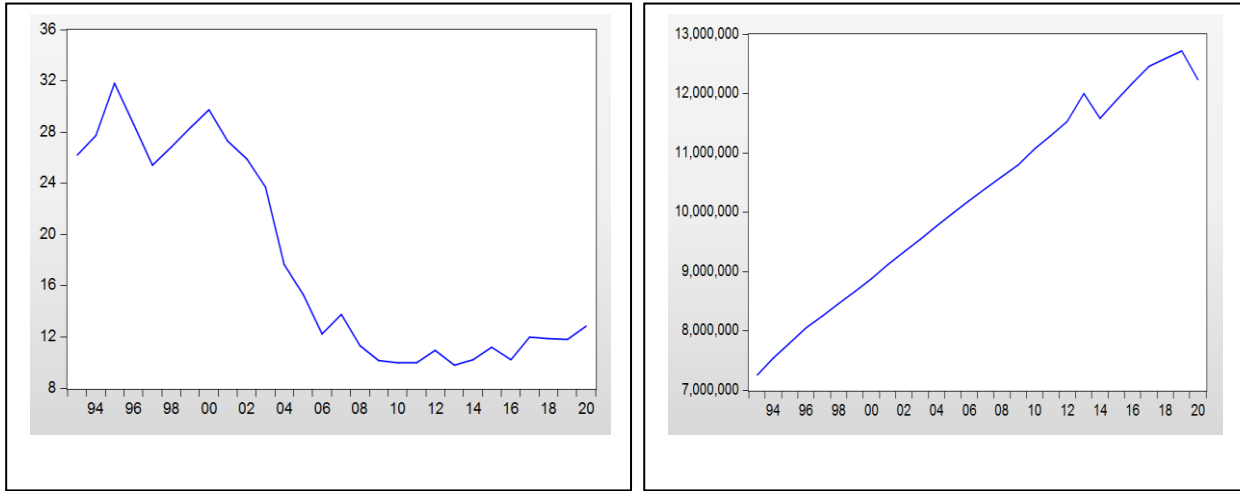
هذا التحليل يوضح إمكانية القول بأن الزيادة في الفترة 2002 إلى 2020 تعتبر مقياسا لتحديد عاملين مهمين في الاقتصاد هما توافر القوى العاملة الشابة وتوسع السوق المحلي.

#### ثانيا: تحليل مؤشر البطالة والقوى العاملة في الجزائر 1993-2020:

ترتبط نسبة البطالة بمدى تشغيل الموارد، حيث تنص نظريات الإقتصاد على أنه كلما زادت الاستثمارات زاد الطلب على العمل وعليه يتناقص العرض ثم بلوغ مرحلة التوازن في سوق العمل، وعند ملاحظة الشكل الموالي المتمثل في نمو القوى العاملة في الجزائر والذين يستوفون تعريف منظمة العمل الدولية للسكان النشطين اقتصادياً مع نسب البطالة نجد أن هناك علاقة عكسية.

الشكل رقم (03-10): التطور الكمي للقوى العاملة مقابل نسب البطالة في الجزائر خلال الفترة

2020 - 1993



المصدر: مخرجات برنامج EViews10 اعتمادا على جدول الملاحق رقم (01)

حيث أن مستوى البطالة كانت في نسب مرتفعة جدا بأزيد من 20% إلى غاية 2003 وقد سجلت أعلى مستوى لها بنسبة 31% سنة 1995، وترجع أسباب هذه النسب إلى الانهيار الاقتصادي للجزائر والتخلي عن المؤسسات الاقتصادية العمومية لصالح الخواص وتطبيق تعليمات صندوق النقد الدولي القاضية بتسريح العديد من العمالة، بالإضافة إلى إفلاس العديد من المستثمرين الخواص وتراجع الاستثمار الأجنبي إلى مستويات منعدمة، أما بعد سنة 2003 فقد بدأت نسب البطالة بالانخفاض السريع من 17% إلى 9% في سنة 2009 حيث يرجع هذا التحسن إلى زيادة التوظيف في القطاع العمومي مع إطلاق العديد من صيغ تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي بدورها تشكل نسيجاً اقتصادياً لأنشطة المناولة كمحفز للشركات الكبرى من أجل الاندماج بسهولة في الاقتصاد الوطني، بالإضافة إلى ذلك زيادة التوظيف الذي صاحب مشاريع الإنعاش الاقتصادي من خلال زيادة الإنفاق العمومي، وقد تميزت هذه الأخيرة بالوظائف المؤقتة مثل البناء والأشغال العمومية والخدمات مما أدى إلى تذبذب في نسب البطالة بين 10% صعوداً إلى 12% من 2014 إلى غاية سنة 2020؛ هذا بعد إنهاء مشاريع الإنعاش الاقتصادي سنة 2014 بحلول الأزمة النفطية وبالرغم من زيادة العامل الديمغرافي وصعود إجمالي القوى العاملة من 10.196.156 سنة 2006 إلى 12.231.856 سنة 2020 بقيت مستويات البطالة مقبولة نسبياً حيث لم تتعدى 12%، من جهة أخرى فإن القوى العاملة في الجزائر تمثل أزيد من 35% من إجمالي الكثافة السكانية وهو دليل آخر يضاف إلى نسبة البطالة على تنافسية المناخ الاستثماري من حيث توافر الطاقة البشرية العاملة.

## المبحث الرابع: التحليل الإقتصادي والقياسي لمحفزات الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ودورها في عملية ترقية الصادرات خارج المحروقات 1993-2020:

بعد التحليل الوصفي والاقتصادي لتطور المؤشرات الكلية وعلاقتها مع المناخ الاستثماري، ثم دورها في تنمية الصادرات خارج المحروقات، يتناول في هذا المبحث بالربط والتحليل واقع التدفقات الحاصلة خلال فترة الدراسة مع تأثير تطورات السياسة الاقتصادية والتشريعية للجزائر في ظل الأزمات الدولية، غير أنه ونظرا لعدم توفر إحصائيات سنة 2020 كاملة واعتبارا لتأثيرات الإغلاق الصحي العالمي على إثر جائحة كورونا حيث تعتبر الإحصائيات لهذه السنة غير معيارية، فإن الدراسة أخذت في جزء القياس الاقتصادي سنة 2019 كآخر سنة، بيد أن التحليل الاقتصادي أخذ بعين الاعتبار كل السنوات، وبعد تبني المقاربة الجزائرية في تنشيط المناخ الاستثماري وفرضية مساهمة المحفزات المقدمة كمتغيرات ذات أثر متعدي على الصادرات خارج المحروقات كهدف أساسي لتنويع المداخل عبر الاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره وسيط في العملية، ينشأ لدينا أربعة مطالب قسمت إلى ما يلي:

### المطلب الأول: واقع مناخ الاستثمار والتجارة الخارجية من خلال المؤشرات الدولية:

تعمل المنظمات الدولية المتخصصة في رصد ومتابعة مؤشرات الإقتصاد في شكل تقييم لأداء تلك المحددات من منظور مستقل، كما تعمل أيضا على إبداء الرأي حول المنظومة السياسية والقانونية والاجتماعية في جل بلدان العالم، وبذلك فإنها تعطي رؤية واضحة حول مناخ الأعمال في البلد، وعليه اختارت الدراسة مجموعة من المؤشرات المهمة التي تلم في مضمونها انعكاس مختلف التشريعات والمقومات المادية والبشرية وكذا المؤشرات الكلية للاقتصاد.

### الفرع الأول: مؤشر سهولة الأعمال:

بدأ البنك الدولي العمل به ونشره منذ سنة 2005 ويشمل معايير تحدد سهولة ممارسة الأعمال التجارية في بلد ما؛ تتضمن معلماته العشرة (10) بدء العمل التجاري وتسجيل العقار والحصول على الائتمان والتداول عبر الحدود واستخراج التراخيص المختلفة، وغيرها من التدابير المستخدمة، ووفقا لأداء الدول فإنه يقوم بترتيبها من 1 إلى 190 دولة مصنفة ضمن هذا المؤشر حيث تكون الدولة رقم 1 هي الأفضل (Wellington & Kenneth, 2018, pp. 2-3)، وبذلك فإنه يوفر مقياسا واضحا حول وضعية سهولة الأعمال في اقتصاديات الدول خاصة للمستثمرين الأجانب وجدوى استثماراتهم كما يمنح لهم نظرة حول التكاليف والأخطار الإضافية لمشاريعهم.

وقد تناولنا في الجدول الموالي التصنيف الكلي للاقتصاد الجزائري بالإضافة إلى التركيز على بعض المؤشرات الفرعية له المتعلقة باستخراج ترخيص البناء وبدء النشاط ثم دفع الضرائب وهي من بين أهم المعايير التي ينظر إليها المستثمر الأجنبي لتقييم المناخ الاستثماري.



الجدول رقم (03-08): مؤشر سهولة أداء الأعمال 2004-2020

دفع الضرائب		بدء النشاط التجاري		استخراج تراخيص البناء		المرتبة/ 190 دولة	السنة
إجمالي الضريبة المستحق (نسبة من إجمالي الربح)	عدد المدفوعات في السنة	عدد الإجراءات	الوقت بالأيام	عدد الإجراءات	الوقت بالأيام		
/	/	18	29	/	/	/	2004
/	/	14	26	/	/	/	2005
32,5	63	14	26	25	244	128	2006
76,4	61	14	24	25	244	116	2007
72,6	33	14	24	22	240	125	2008
53,2	34	14	24	22	240	132	2009
72	34	14	24	22	240	136	2010
72	34	14	24	22	240	136	2011
72	29	14	25	19	281	148	2012
72	29	14	25	19	281	152	2013
71,9	29	14	25	19	241	153	2014
72,7	27	13	22	17	204	154	2015
72,7	27	12	20	17	204	163	2016
65,6	27	12	20	17	130	156	2017
65,6	27	12	20	19	146	166	2018
66,0	27	12	17,5	19	136	157	2019
66,1	27	12	18	19	131	157	2020

Source: (World Bank, 2021)

تحسنت تطورات المؤشر في كل من إجراءات استخراج تراخيص البناء بفعل تخفيض مدة الحصول عليها من 244 إلى 131 يوم وتبسيط إجراءاتها من 25 إلى 19 إجراء بين سنتي 2006-2020 حيث شهدت هذه الفترة إنشاء الشباك الوحيد، ومرافقة أجهزة الاستثمار للحصول على مختلف التصاريح والتراخيص المتعلقة بمرفقات البناء كالكهرباء والربط بمختلف الشبكات والإتصالات، أما بدء النشاط التجاري فقد انخفض من 18 إلى 12 إجراء من سنة 2004 إلى 2020 بمدة لا تتجاوز 18 يوم بعدما كانت تصل إلى 29 يوم وهذا سيساهم في تخفيض التكاليف وزيادة ربحية النشاط، وبالرغم من ذلك فإن الوقت المستهلك في هذه المراحل يعد طويلا نسبيا خاصة فيما تعلق باستخراج تراخيص البناء، مما يشير إلى ضعف التنظيم والتسيير الإداري والبيروقراطية وهذا ما يعرقل إنشاء بعض المشاريع الكبرى وزيادة التكاليف الأولية لها.

أما بالنسبة لدفع الضرائب فإن ملاحظة هذا المؤشر تبين أن الجزائر اهتمت بتوحيد العديد منها في شكل ضرائب جزافية مما قلص من عدد المدفوعات السنوية من 63 إلى 27 بين عامي 2006-2020 إلا أن الضغط الجبائي على إجمالي الأرباح

ارتفع إلى أزيد من الضعف منذ سنة 2006 (من 32.5 % إلى 72.7% سنة 2016 من إجمالي الربح) ثم انخفض إلى 66.1 % من إجمالي الربح سنة 2020 بعد اتخاذ تدابير قانون الاستثمار 2016 المتضمن العديد من الإعفاءات الضريبية؛ ومع ذلك تبقى عوائد المشاريع المنجزة تخصم إلى أزيد من 50% بسبب هذا الضغط.

بالتالي فإن مؤشر سهولة الأعمال يبقى غير تنافسي مع الدول الأخرى إذ حصلت الجزائر على المرتبة 128 سنة 2006 لتراجع سنويا إلى غاية 2020 حيث تحصلت على المرتبة 157 وهذا يبين بطء الإصلاحات وضعفها مقارنة بالدول الأخرى التي أخذت تحسنا سريعا مما يجعل الإستثمارات الأجنبية تأخذ وجهات أخرى.

#### الفرع الثاني: مؤشر الحرية الاقتصادية:

يقوم بتجميع مؤشرات فرعية تدل على الإستقلالية الفردية، خاصة فيما يتعلق بحرية الاختيار التي يتمتع بها الأفراد في الاستحواذ واستخدام السلع والموارد الاقتصادية ويتكون من (Terry, Anthony, & James, 2021, pp. 13-14):

- سيادة القانون (حقوق الملكية والفعالية القضائية وسلامة الحكومة)؛
  - حجم الحكومة (العبء الضريبي، الإنفاق الحكومي، الصحة المالية)؛
  - الكفاءة التنظيمية (حرية الأعمال والحرية النقدية)؛
  - انفتاح السوق (حرية التجارة وحرية الاستثمار والحرية المالية).
- بعد القيام بتجميع هذه المؤشرات الفرعية حيث تمنح لها أوزان متساوية، ويحسب مؤشر الحرية الاقتصادية بأخذ متوسط تلك الأوزان ضمن سلم ترتيبى ينقسم إلى خمسة أجزاء كما يلي:

- 100-80 حرية تامة؛

- 79.9-70 حرية غير كاملة؛

- 69.9-60 حرية معتدلة؛

- 59.9-50 حرية ضعيفة؛

- 49.9-0 حرية منعدمة.

والجدول الموالي يبين أداء الجزائر ضمن هذا المؤشر:

الجدول رقم (03 - 09): مؤشر الحرية الاقتصادية للجزائر خلال الفترة 1995-2020

السنة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
رصيد المؤشر	55.7	54.5	54.9	55.8	57.2	56.8	57.3	61.0	57.7	58.1	53.2	55.7	55.4
السنة	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
رصيد المؤشر	56.2	56.6	56.9	52.4	51.0	49.6	50.8	48.9	50.1	46.5	44.7	46.2	46.9

Source: (Heritage, 2021)

يقع مؤشر الحرية الاقتصادية للجزائر ضمن سلم التصنيف خلال الفترة 1995 إلى 2012 في درجة الحرية الضعيفة حيث لم يتجاوز عتبة (60 درجة) إلى سنة 2002 والتي سجل فيها مرة واحدة درجة حرية اقتصادية معتدلة نتيجة لبعض الإصلاحات التي بدأت آنذاك وأثرت الحرية النقدية في المؤشر عامة بالإيجاب بمعدل 82.8 وهي مصنفة ضمن الحرية الكاملة، أما باقي المؤشرات الفرعية المتعلقة بالحرية المالية وحرية الأعمال فقد اتصفت بالجمود النسبي بالإضافة إلى غموض الفعالية القضائية والسلامة الضريبية إذ لم تدخل في التصنيف إلا بعد عام 2016، وقد تراجع تصنيف الجزائر ضمن هذا المؤشر منذ سنة 2013 إلى غاية 2020 بتسجيله مستوى أقل من (50 درجة) خاصة خلال السنوات 2017 إلى 2020 حيث سجل أدنى قيمة له بـ 44.7 ورتبة دولية 172 من بين 180 دولة.

ما يلاحظ من تطور هذا المؤشر الاستقرار النسبي خلال فترات تحسن أسعار النفط والمدخيل المتأتية من صادرات المحروقات، ولم تأثر الأزمة المالية العالمية 2008 فيه نظرا لعدم اندماج المالية الجزائرية ضمن البورصات العالمية، حيث سجلت الحرية المالية ضمن هذا المؤشر (الدرجة 30) منذ سنة 2003، غير أن الأزمة النفطية لسنة 2014 كانت لها انعكاسات بعيدة على مؤشر الحرية الاقتصادية حيث أن ارتفاع عجز الميزان التجاري دفع بالحكومة إلى تخفيض الإنفاق العمومي وفرض إجراءات تقييدية على التجارة الخارجية والعمل برخص الاستيراد واستمر العمل بها إلى 2020، بالإضافة إلى تقييد المستثمرين الأجانب (شراكة لا تتجاوز في التجارة الخارجية نسبة 70% والاستثمار الأجنبي المباشر 49% من رأس المال).

وعليه فإن مناخ الاستثمار في الجزائر غير محفز من وجهة نظر المؤشر العالمي للحرية الاقتصادية، بالرغم من الجهود المبذولة في تحسينه غير أنها لم تكن فعالة نظرا لارتباط قرارات الحكومات المتعاقبة في الكثير من الأحيان بمورد واحد للميزانية العمومية وغياب الخبرة في التسيير والبعد الاستراتيجي والاستخدام العقلاني للمواد، بالإضافة إلى ذلك سيادة الذهنية الاشتراكية وعدم الانفتاح على المنظمات العالمية مثل WTO، لذلك يتوجب مزيدا من الفاعلية خاصة فيما تعلق ببعض المؤشرات الفرعية مثل الملكية، حرية الاستثمار والتجارة، فعالية القضاء والحرية المالية.

الفرع الثالث: مؤشر مدركات الفساد (الشفافية):

يقيس بصفة عامة "إساءة استخدام السلطة الموكلة لتحقيق مكاسب خاصة"، ويتكون من أفعال ارتكبت لتمكين المسؤولين من الاستفادة على حساب الصالح العام، كما يقيس من جهة أخرى مدى شفافية الصفقات ومختلف الإجراءات ويكشف مختلف الممارسات داخل الحكومات والشركات والمجتمع ككل (Transparency International, 2020)، وتصنف الدول وفق معايير موحدة في سلم مقياسي (من 0 لأسوء حالة إلى 10 كأفضل الدول)، ولقد استبدل هذا المدرج سنة 2012 (من 0 إلى 100) (transparency, 2021) ويعتبر المؤشر الأكثر استخداما وانتشارا في أنحاء العالم نظرا لتغطيته جوانب عديدة وشاملة تعبر عن صحة المناخ الإداري والحكومي للدولة مثل الرشوة واختلاس المال العام، البيروقراطية والحكم الراشد، قدرة الحكومة على الحد من الفساد ومقاواة المسؤولين الفاسدين، توفير الحماية القانونية للمبلغين عن الفساد...، ومن خلاله يمكن معرفة صورة الجزائر حول هذا الموضوع ومختلف الآليات المتخذة لمحاربه في الجدول الموالي:

الجدول رقم (03-10): تطور مؤشر مدركات الفساد للجزائر 2003-2020

السنة	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
المؤشر	10/2,6	10/2,7	10/2,8	10/3,1	10/3	10/3,2	10/2,8	10/2,9	10/2,9
الرتبة	88	97	97	84	99	92	111	105	112
السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
المؤشر	100/34	100/36	100/36	100/36	100/34	100/33	100/35	100/35	100/36
الرتبة	105	94	100	88	108	112	105	106	104

Source: (Transparency, 2021)

دخلت الجزائر تصنيف مؤشر الفساد منذ سنة 2003 حيث نلاحظ من الجدول رقم (03-13) أن النقطة تراوحت بين 2.6 لسنة 2003 إلى 2.9 لسنة 2011 ولم تتعدى 3.2 كأحسن رصيد متحصل عليه في سنة 2008، أما عند تغير سلم التنقيط على 100 درجة منذ 2012 فإن المؤشر بقي يتراوح بين 34 و 36، وفي كل الحالات فإن هذه النقاط المتحصل عليها تحت المعدل المقبول تمثل صورة غير مواتية على مدركات الفساد في الجزائر مما يظهر الترتيب الدولي لها بمراتب متأخرة بالرغم من الجهود المبذولة من طرف الدولة الجزائرية في المصادقة على الاتفاقيات الدولية في مجال مكافحة الفساد وإنشاء الهيئات والأطر الكفيلة للوقاية منه، ومن بين هذه الإجراءات مايلي:

1. الإتفاقيات الدولية: تتمثل في (OCRC, 2021):

- أ- المصادقة على اتفاقية الأمم المتحدة ضد الجريمة المنظمة عبر الوطنية بموجب المرسوم الرئاسي رقم 02-55 المؤرخ في 05 فيفري 2002؛
- ب- المصادقة على اتفاقية الأمم المتحدة لمكافحة الفساد بموجب المرسوم الرئاسي رقم 04-128 المؤرخ في 19 أبريل 2004؛
- ج- المصادقة على اتفاقية الاتحاد الإفريقي لمكافحة الفساد، بموجب المرسوم الرئاسي رقم 06-137 المؤرخ في 10 أبريل 2006؛
- د- المصادقة على الاتفاقية العربية لمكافحة الفساد المعتمدة بالقاهرة بموجب المرسوم الرئاسي رقم 14-249 المؤرخ في 08 سبتمبر 2014.

2. الهيئات الوطنية للوقاية من الفساد ومكافحته:

- أ- المرصد الوطني لمراقبة الرشوة والوقاية منها (المرسوم الرئاسي 96-233) محل سنة 2000؛
  - ب- الهيئة الوطنية للوقاية من الفساد ومكافحته (أنشئت بموجب القانون رقم 06-01 المتعلق بالوقاية من الفساد ومكافحته)؛
  - ج- الديوان المركزي لقمع الفساد (نشأ بموجب القانون رقم 06/01 المؤرخ في 20/02/2006، المتعلق بالوقاية من الفساد ومكافحته)؛
  - د- خلية معالجة الاستعلام المالي والمفتشية العامة للمالية (وزارة المالية الجزائرية).
  - هـ- مجلس المحاسبة أنشئ بموجب المادة 190 من دستور 1976 يتولى مهمة الرقابة البعدية على الأموال العمومية وقد كرس الدستور الجديد لسنة 2016 في مادته 192 استقلالية المؤسسة وعزز دورها في مجال الرقابة على الأموال العمومية وحوّلها مهمة المساهمة في تطوير الحكم الراشد للمال العام وترقية الشفافية في التسيير العمومي (مجلس المحاسبة، 2021)
3. بعض النصوص التنظيمية المتعلقة بالوقاية من الفساد:

- أ- التصريح بالمتلكات للموظفين العموميين (المرسوم الرئاسي رقم 06-414 و 06-415 المؤرخ في 22 نوفمبر 2006).
- ب- المرسوم الرئاسي رقم 15-247 المؤرخ في 16 سبتمبر 2015 يتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام.
- ج- نظام بنك الجزائر رقم 12-03 الموافق 28 نوفمبر 2012 المتعلق بمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب.

### الفرع الرابع: مؤشر التنافسية العالمية:

يصدر عن المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) ضمن تقريره السنوي ويستند في تحديد مستوى التنافسية على تصنيف الدول المشاركة وفق وضعية كل دولة ضمن مراحل النمو الاقتصادي المختلفة المعتمدة على (الموارد الطبيعية، الكفاءة والفعالية، المعرفة والابتكار)، ويتم فيه قياس 12 مؤشرا فرعيا تحت ثلاثة مجموعات أساسية تشمل: متطلبات أساسية، معززات الكفاءة، الإبتكار وتطور الأعمال (راشي، 2020، صفحة 205)، ويعتمد المؤشر على 70% من وزن المؤشرات المبنية على بيانات

## الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

إحصائية و30% على الاستبيانات، مما يعكس مرونة الإقتصاد تجاه الأزمات والجدوى الاقتصادية للمشاريع الاستثمارية من وجهة نظر الأجانب.

إن هذا المؤشر يقيس مختلف البيانات الكمية والنوعية والأداء الميداني الذي يمكن أن يكون محفزا أو معرقلا للمناخ الاقتصادي للدول، وتأتي الجزائر في تصنيفه منذ سنة 2003 في مراتب متأخرة كما يرد في الجدول الموالي.

### الجدول رقم (03-11): تطور مؤشر التنافسية العالمية للجزائر خلال الفترة 2003-2020

السنة	الترتيب العالمي	
	عدد الدول	الرتبة
2003	102	74
2004	104	71
2005	117	78
2006	125	76
2007	128	76
2008/2009	134	99
2009/2010	133	83
2010/2011	139	86
2011/2012	142	87
2012/2013	142	110
2013/2014	148	100
2014/2015	144	79
2015/2016	144	87
2016/2017	138	87
2017/2018	137	86
2018/2019	140	92
2019/2020	141	89

Source : (world economic forum, 2021)

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه؛ أنه وعبر مرحلة الإصلاحات الاقتصادية المعلنة منذ 2001 بشأن برامج الإنعاش الاقتصادي تحسنت البنى التحتية وتدعم النظام الهيكلي، وكذا صدور قانون الاستثمار 01-03 الذي ساعد على تحسن الترتيب العالمي للجزائر من المرتبة 74 سنة 2003 إلى 71 في سنة 2004، لكن التصنيف الدولي عاد إلى التراجع برتبة 78 ورصيد نقاط 3.46 وهو معدل متوسط لسنة 2005 واستمر التراجع إلى الرتبة 110 سنة 2013 برصيد نقاط 3.72 وهو أيضا معدل متوسط على سلم تدرج مكون من 7 نقاط، وبعدها يعود إلى التحسن لغاية 2020 بالرتبة 89 برصيد نقاط يبلغ 56.3 على سلم 100 نقطة.

قد يتغير الترتيب الدولي للجزائر سلبا أو إيجابا ويتأثر بعدد الدول التي أخذت للتقييم كل سنة من قبل المنتدى الاقتصادي العالمي، لكن ما يجب علينا ملاحظته هو قيمة النقطة التي أخذ على أساسها هذا التقييم وقد بينت استقرارها النسبي في مستوى متوسط على مدى السنوات 2003-2014 ثم أخذت مستوى فوق المتوسط إلى غاية 2020.

## الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

بالتالي فإن هذه الوضعية تشير إلى عدم مواءمة المناخ الاستثماري والتجاري وعدم تحسنه نسبيا بالإضافة إلى الغموض السائد في مختلف قطاعات الاقتصاد الجزائري ومحفزاته، بالرغم من الجهود المبذولة دوريا خاصة فيما تعلق بقوانين الاستثمار وقاعدة رأسمال 49/51، وقد لوحظ بشأن هذه القوانين عدم استقرارها مما يسبب عدم اليقين لدى المستثمرين الأجانب، بالإضافة إلى تغير قوانين التجارة الخارجية وفقا لاستقرار ميزان المدفوعات الذي يعتمد أساسا على قطاع المحروقات مما يجعله غير مستقر ومتقلب حسب أسعار النفط العالمية؛

ومن جانب آخر يبين الاستقرار الكلي كمؤشر فرعي أداء جيد لارتفاع معدلات النمو الاقتصادي وتسجيل احتياطي مالي مريح من خلال مداخيل النفط مما ضمن لهذا المؤشر استقرارا نسبيا خلال الأزمات الدولية، خاصة بعد أزمة النفط 2014 ومحاولات التحول الاقتصادي إلى إلغاء قانون الشراكة الأجنبية 49/51 سنة 2020 باستثناء القطاعات الإستراتيجية.

### الفرع الخامس: مؤشر التنمية البشرية:

دليل مركب يقيس متوسط الإنجازات لثلاثة أبعاد أساسية للتنمية البشرية وهي الحياة الطويلة والصحية، المعرفة، والمستوى المعيشي اللائق (UNDP, 2020, p. 244)، تقاس وفق معايير متوسط العمر المتوقع والسنوات المتوقعة من التعليم المدرسي للأطفال في سن الالتحاق بالمدارس وسنوات التعليم للبالغين وكذا الدخل الإجمالي للفرد، ثم ترتب النقاط المحصل عليها على شكل معدل من 0 إلى 1 حيث يقترب من المستوى الجيد كلما توجه نحو الصعود. (Max, 2019).

ومن خلال الجدول التالي سنتعرف على أداء الجزائر في مجال التنمية البشرية:

الجدول رقم (03-12): مؤشر التنمية البشرية للجزائر 2001-2019

السنوات	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
دليل المؤشر	0.586	0.590	0.595	0.602	0.611	0.621	0.629	0.637	0.647
السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
دليل المؤشر	0.657	0.667	0.677	0.685	0.690	0.700	0.702	0.711	0.721
السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
دليل المؤشر	0.728	0.728	0.729	0.736	0.740	0.743	0.745	0.746	0.748

Source: (UNDP, 2020)

أدت خطط التنمية المختلفة التي نفذتها الجزائر على مدى عقدين من الزمن إلى تحسن في المستوى العام لرفاهية ونوعية حياة الجزائريين، وهي عوامل مهمة لتحقيق أهداف التنمية المستدامة بحلول عام 2030، وقد اهتمت الاستثمارات العامة الكبيرة بجميع القطاعات (برامج الإنعاش الاقتصادي)، ولا سيما تلك التي تمس مباشرة بموضوع التنمية المستدامة، التنمية الاقتصادية والتنمية البشرية حتى مكونات البيئة (UNDP, 2020)، وعليه كان وصف البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة إيجابيا للغاية من خلال مؤشر التنمية البشرية حيث تطور باستمرار نظير الجهود التي تقوم بها الجزائر من فرض للتعليم الإلزامي وإبقاء ذوي الفئات العمرية الأقل من 16 عاما ضمن المتدربين حيث تصل نسبة المتحقيين بالمدارس إلى أزيد من 97% في الطور الابتدائي حسب إحصائيات البنك الدولي، بالإضافة إلى التوسع في إنشاء الهياكل القاعدية للتعليم والتعليم العالي ومحاربة الأمية، كما تشير بيانات الجدول ضمنا إلى تحسن الرعاية الصحية وانخفاض الأوبئة وتحسين المعدل العمري للحياة نظير ارتفاع المستوى المعيشي وانخفاض وتيرة الوفيات مما زاد من الكثافة السكانية إلى حوالي 44 مليون نسمة وفقا لإحصائيات ONS.

وقد ارتفع نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي من 7229.02 دولار سنة 1993 إلى أزيد من 10900 دولار (albankaldawli, 2021) سنة 2019 نتيجة زيادة مداخيل المحروقات التي تؤثر مباشرة على الدخل القومي كما لوحظ ركودا ظرفيا سنة 2009 بفعل الأزمة المالية العالمية؛ إذ أن الدخل الفردي يعمل على تحسين الأداء لأبعاد مؤشر التنمية البشرية سواء ضمن الدخل الفردي أو التعليم أو تحسين المستوى الصحي، وقد استقر منذ سنة 2007 عند مستوى تنمية بشرية مرتفعة برصيد 0.7 بعدما كان يتراوح بين 0.58 إلى 0.69 للسنوات ما بين 1993 إلى 2006 والتي تعتبر نسبة متوسطة.

بالتالي فإن ذلك يدل على اهتمام الدولة الجزائرية بهذا الجانب وتوفير مستلزمات التعليم والصحة والتركيز على الاستقرار الاجتماعي، على الرغم من ذلك فإنه يجب مراعاة نوعية هذه العناصر ومخرجاتها، أما الدخل الفردي مقاس على أساس المتوسط وهذا لا يبرز الفوارق الاجتماعية ونسب الفقر لدى المجتمع حيث تكون الطبقة هي المنطق السائد.

### المطلب الثاني: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

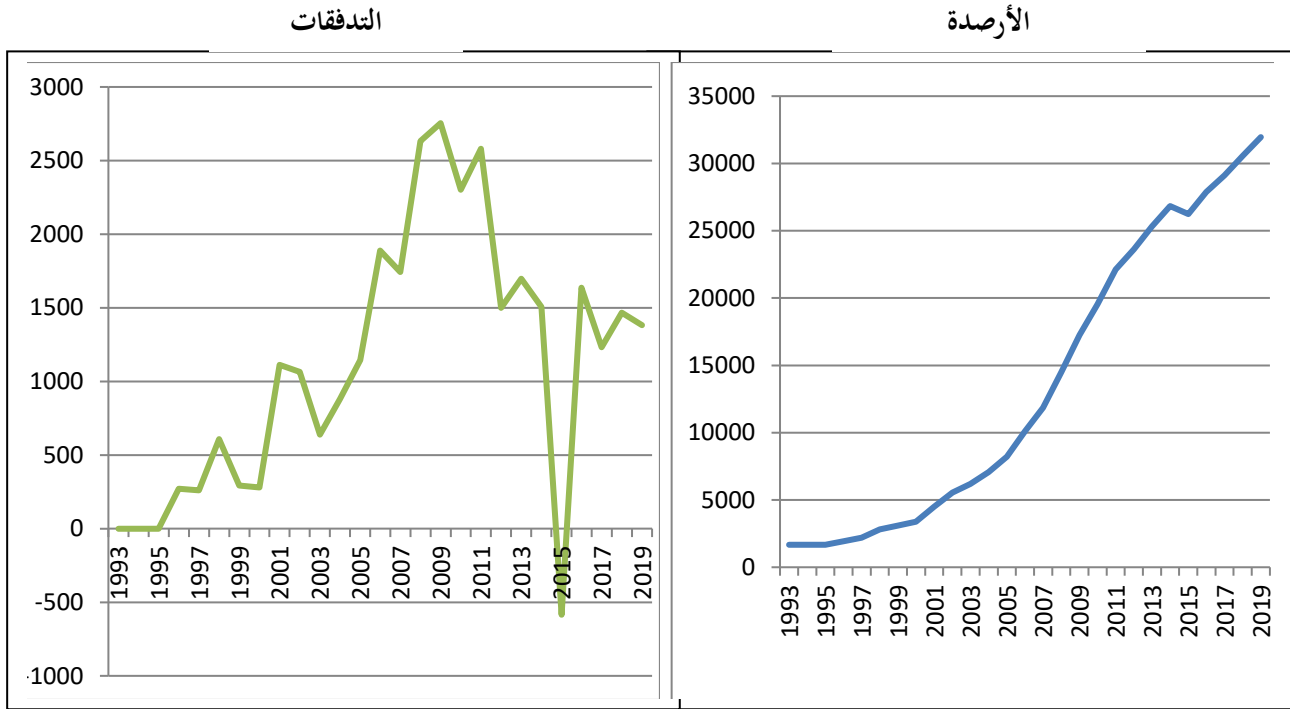
يسمح تحليل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر التعرف على آثار مختلف التحفيزات المقدمة لاستقطابها، بالإضافة إلى توزيعها قطاعيا وجغرافيا حيث يتم من خلالها تحديد التوجه الحاصل في الصناعة والخدمات الجزائرية مع الانفتاح على الإقتصاد الدولي ومدى تأثير العقود الدولية عليه.

### الفرع الأول: تحليل تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر:

سعت الجزائر من خلال مجمل الإصلاحات التشريعية التي طرأت على قوانين الاستثمار لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة كسبيل إلى تسريع وتيرة التنمية الاقتصادية وتحسين مستوى الإنتاج والإنتاجية خاصة فيما تعلق بالاستثمار خارج المحروقات، ما يسهل عليها الاندماج دوليا وضمنا أسواق دولية مباشرة عن طريق تلبية احتياجات فروع الشركات المتعددة الجنسيات أو غير مباشرة عن طريق الهيكل التسويقي الدولي لها، وقد أتى هذا المطلب لتحليل تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر وتقييم مدى نجاعة الإجراءات المعتمدة في خلق المناخ الاستثماري الملائم.



الشكل رقم (03- 11): الأرصدة والتدفقات للاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة 1993-2019



المصدر: إعداد الطالب اعتمادا على جدول الملحق رقم (01)

يظهر الشكل أعلاه تطورا غير مستقر في التدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر غير أننا نلاحظ استقرار النمو الموجب للأرصدة مما يشير إلى بقاء الاستثمارات الأجنبية داخل البلاد باستثناء سنة 2015 حيث شهدت تدفقا سلبا بفعل تراجع الاستثمارات وتأميم شركة أوراسكوم، ويمكن التمييز بين ثلاث فترات متميزة:

#### أولا: الفترة الأولى (1993-2000):

تبدأ الفترة الأولى منذ 1993 إلى غاية سنة 2000 تميزت بضعف شديد رغم صدور المرسوم التشريعي 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار وقبله القانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض ووضع أسس الانفتاح على الاقتصاد الدولي، حيث عرفت بعض الاستثمارات الوافدة منذ سنة 1996 إلى 2000 مثل الشراكة في مجال الأدوية بين صيدال ب (30%) والشركة الفرنسية (Sanofi) ب (70%) سنة 1999 وشراكة أخرى مع فايزر (Pfizer) الأمريكية سنة 1998 (saidalgroup, 2021) إضافة إلى الصناعة الغذائية (DANONE)، الصناعات اليدوية (Michelin) وصناعة الخزف والحديد والصلب (بحي، 2013، صفحة 240)، بيد أن تركيز الشركات الأجنبية على قطاع المحروقات كان أكبر باعتباره القطاع الوحيد الأكثر أمانا للشركات الدولية أمام درجة مخاطرة عالية ووضع أممي وسياسي غير مستقر بالإضافة إلى خضوع القرار الجزائري لصندوق النقد الدولي تحت ضغط الديون الدولية والفوائد المترتبة عنها ثم إعادة جدولتها وهذا جعل من مناخها الاستثماري غير موات تماما، إذ لم يعرف تدفق الاستثمار إلا بعد سنة 1996 بقيمة 270 مليون دولار وسنة 1997 بقيمة 260 مليون دولار ثم ليحقق مستوى غير مسبوق بقيمة 607 مليون دولار عام 1998 أي بزيادة تفوق 230% عن سابقتها ليعاود النزول إلى 292 و 280 مليون

دولار في سنة 1999، 2000 على التوالي، وكانت هذه الفترة (بعد سنة 1996) محل تحسن المؤشرات الكلية للاقتصاد الجزائري بعد تطبيق شروط صندوق النقد الدولي، لذا ساهمت في تحسن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

ثانيا: الفترة الثانية (2001-2011):

حسب الشكل أعلاه فقد شهدت انتعاشا متزايد منذ سنة 2001 تاريخ صدور قانون الاستثمار 01-03 إلى غاية 2011 مع بداية انخفاض النمو العالمي وتراجع الطلب على المحروقات، خلال هذه الفترة انتقل التدفق السنوي من 1113 مليون دولار إلى 2581 مليون دولار أي بنسبة تفوق 230%، نتج عن مجموعة من الإصلاحات المرتبطة ببرامج الإنعاش الاقتصادي كمتغير محفز لزيادة الإنفاق العمومي، من جهة أخرى نمو الاستثمارات الأجنبية المكلفة بالعديد من مشاريع الأشغال العمومية الكبرى، تماشيا والاتفاقيات الثنائية في مجال الاستثمار الأجنبي واتفاقيات تجنب الازدواج الضريبي، في هذا الإطار تم إنشاء شراكة مؤسستين خلال عام 2002 ويتعلق الأمر بشراء شركة (HENKEL) لـ 60% من رأس مال شركة مواد التنظيف (ENAD)، والشراكة بين مجموعة (MESSE) والمؤسسة الوطنية للغاز الصناعي ENG (يحي، 2013، صفحة 240)، بالإضافة إلى شراء رخصة للهاتف النقال 2001 من شركة الاتصالات ORASCOM بقيمة 737 مليون دولار (ج.ر.ج.ج، 2001، صفحة 5) ومع زيادة استثماراتها وصلت القيمة إلى 1.9 مليار دولار، تليها الوطنية للاتصالات (Ooredoo حاليا) سنة 2003، أيضا خصوصية 70% من مركب الحجر سنة 2001 من قبل الشركة الهندية ESPAT بقيمة 300 مليون دولار وتعهده بضخ 700 مليون دولار لتدعيم الإنتاجية، واستثمارات مجمع لافارج (LAFARGE) في مجال الاسمنت ومواد البناء، كل ذلك أدى إلى تزايد مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خارج المحروقات تزامنا مع الاستثمار في مجالات المحروقات، وقد دعم الاتفاق الجزائري الأوروبي سنة 2005 نية الجزائر في خلق مناخ استثماري مستدام.

ثالثا: الفترة الثالثة (2012-2019):

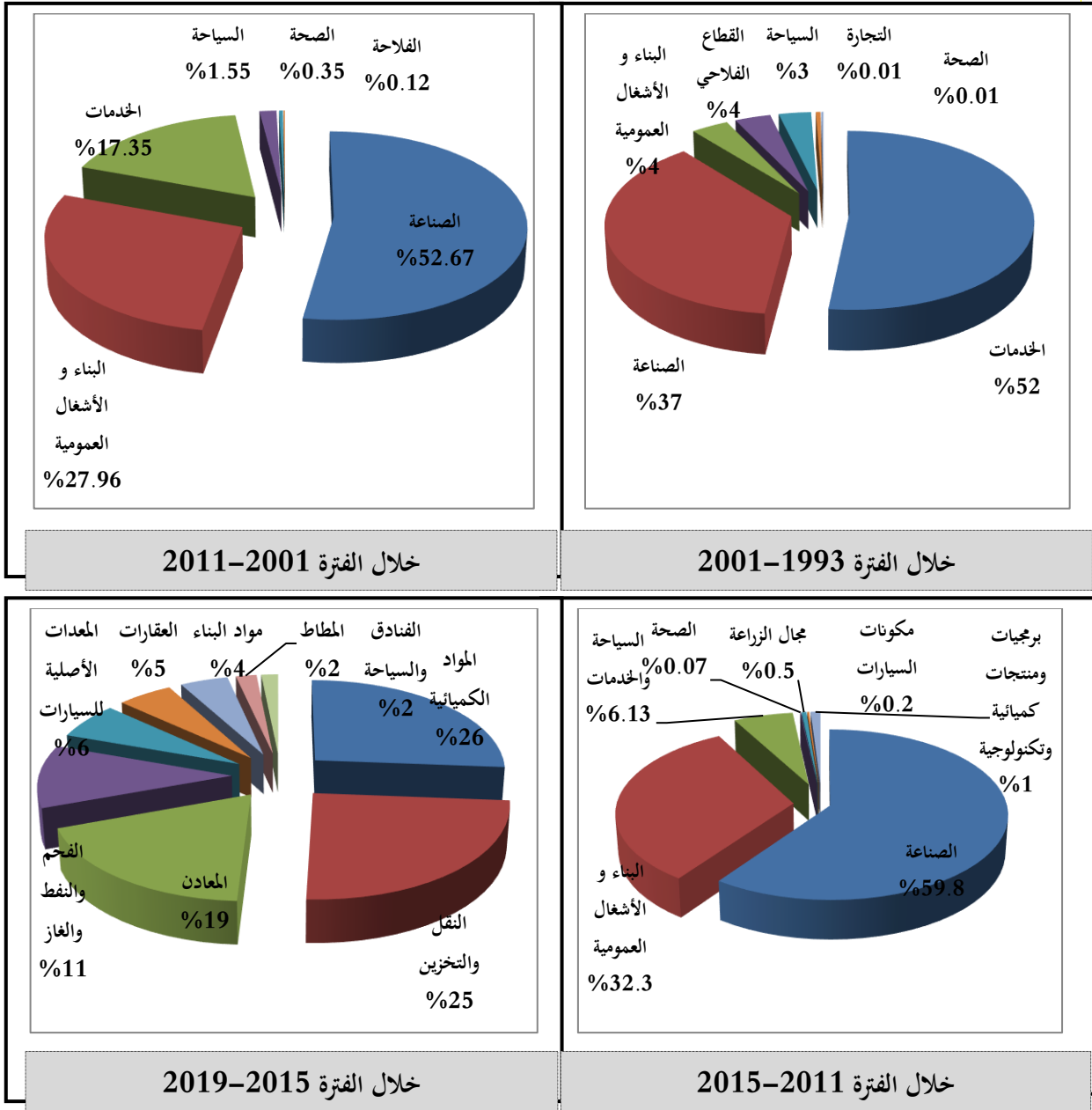
بعد سنة 2011 يلاحظ أن حصيلة تدفقات الاستثمارات الأجنبية قد تراجعت إلى مستوى يتراوح بين 1697 مليون دولار سنة 2013 إلى 1232 مليون دولار سنة 2017 واستقر عند هذا المستوى إلى سنة 2019 بفعل مجموعة من الاستثمارات الأجنبية التي تركزت أساسا حول صناعة السيارات وتركيبها لمختلف العلامات مثل علامة (Renault) سنة 2014 والشراكة الألمانية (Mercedes-Benz) مع الجزائر في مجال صناعة الميكانيكية العسكرية، ومجموعة (GLOBAL GROUP ALGERIE) والشركة الكورية الجنوبية (HYUNDAI) للتصنيع الفعلي للشاحنات والحافلات بحجم استثمار يفوق 100 مليون دولار أمريكي (قلوح و طلحي، 2019، صفحة 15)، بالإضافة إلى قيام شركة سونطراك وشركائها في مجال الطاقة بإبرام اتفاق مع شركة توتال الفرنسية حول إنشاء مصنع بتروكيماوي جديد بقيمة 1.4 مليار دولار سنة 2019 يهدف أساسا إلى الاكتفاء من مادة البولي بروبيلان والتوجه نحو التصدير، وبالرغم من تسجيل مستوى سالب بقيمة - 585 مليون دولار سنة 2015 إلا أن هذه القيمة شاذة ولا تعبر على المناخ الاستثماري في البلد حيث نشأت من شراء الجزائر لـ 51% من رأسمال شركة أوراسكوم بقيمة 2.6 مليار دولار بعد تجاوزات من قبل الشركة وتأخرها في دفع المستحقات الضريبية بمئات المليارات (وكالة

رويتز، 2010)، وما يلاحظ حول هذه التطورات التي تضمنت في طياتها قانون جديد للاستثمار إلا أنه لم نلاحظ له أثر في زيادة تدفقات المستثمرين الأجانب يمكن إرجاعه إلى نقص التدفقات العالمية وتراجع معدلات النمو بعد أزمة النفط 2014.

#### الفرع الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر:

إن دراسة وتحليل التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة يسمح لنا بالتعرف على الأعمال الأكثر جاذبية في الجزائر، ومن المعلوم أن قطاع المحروقات هو الأكثر استقطابا إلا أنه في السنوات القليلة الماضية أصبحت قطاعات أخرى مثل الصناعة والخدمات كذلك الزراعة محل اهتمام من المستثمرين الأجانب، وفيما يلي حاولنا جمع الإحصائيات من مصادر مختلفة تعطي لنا نظرة عامة حول الموضوع، وعليه قسمنا هذا الفرع على نحو فترات متباينة أساسها مدى تأثير بعض الأحداث المذكورة سابقا على غرار إصلاحات صندوق النقد الدولي والمحفزات المختلفة الواردة ضمن قوانين الاستثمار منذ 1993 مروراً ببرامج الإنعاش الاقتصادي والأزمات العالمية وفقا للشكل الموالي:

الشكل رقم (03-12): الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال 1993-2019 حسب أهم القطاعات



المصدر: من إعداد الطالب إعتقادا على:

- المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وائتمان الصادرات، 2020، صفحة 18)
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، 2016، صفحة 119)
- (كاكي، 2013، صفحة 285)
- (أحمد سمير، 2015، صفحة 119)
- (قويدري، 2006، صفحة 290)

من خلال الرسم البياني نلاحظ أن التوجهات الأساسية للاستثمارات الأجنبية المباشرة وعبر مراحل زمنية متباينة على النحو التالي:

#### أولا: الفترة (1993-2001):

يأخذ قطاع الخدمات نسبة 52% تندرج ضمنه الخدمات المصرفية والاتصالات وجميع الخدمات المدنية والحكومية وغيرها خاصة تلك المتعلقة بالمحروقات حيث يفسر العلاقة التي أقيمت مع صندوق النقد الدولي ونادي باريس للدائنين للدوليين مع مختلف المساعدات الخارجية في المجالات الفنية والاستشارية بالإضافة إلى الإستثمار المريح في المحروقات، أما الصناعة فقد أتت في المرتبة الثانية بـ 37% حيث يأخذ قطاع المحروقات أيضا الجزء الأوفر نظرا لتوفر المواد الأولية والهيكلية في هذا المجال مع بعض الإستثمارات الأخرى المهمة في المنتجات الصيدلانية التي أقامتها شركة صيدال مع الشركة السعودية لإنتاج الدواء بمبلغ 15 مليون دولار والشركات الأمريكية فايزر وباكستار ويلي بمبلغ 100 مليون دولار (قويديري، 2006، صفحة 290)، فيما يخص قطاع السياحة فقد حقق جزء مهم بنسبة 3% بالرغم من الأوضاع السياسية والأمنية الغير مواتية في البلاد إلا أن التخفيض التدريجي والمستمر لقيمة العملة المحلية ساعد في بعض من التنافسية السياحية، بيد أن نمو الاستثمارات الأجنبية في هذا المجال يعود أساسا إلى بيع حوالي 13 فندق ومؤسسة سياحية وانتهاج سياسة الخوصصة مما أدخل متعاملين أجنبيا في هذا المجال على غرار مؤسسة مطارات باريس ومكاتب دراسات فرنسية متخصصة في الفنادق وسلاسل فندقية عالمية مثل الهيلتون، ماريوت، وعلى الرغم من وجود قطاع التجارة والصحة والأشغال العمومية وكذا القطاع الفلاحي من ضمن أبرز القطاعات المستثمر بها إلا أنها لا تتعدى مجتمعة 8%، يرجع ذلك إلى عدم ملائمة المناخ الاستثماري الذي تم تقييمه وتصنيفه من قبل المؤسسات الدولية على انه غير جذاب ومرتفع المخاطر، من جهة أخرى سيطرت الدولة على مجال التجارة الخارجية إضافة إلى عدم وجود برامج تنمية حقيقية تساهم في تنشيط الاستثمارات في هذه المجالات مع عدم مرونة الأجهزة المالية والمصرفية لإتمام المعاملات.

#### ثانيا: الفترة (2001-2011):

تبرز ثلاثة قطاعات أساسية للمستثمرين الأجانب حيث تحتل الصناعة المركز الأول بأزيد من نصف الاستثمارات وبنسبة 52.67% يعود انتعاشها إلى حوالي ضعف الفترة السابقة لزيادة الاستثمارات في مجال النفط خاصة بعد صدور قانون المحروقات 2005 الذي يفتح المجال أمام المؤسسات المتعددة الجنسيات في دخول الجزائر، كما لجأت إلى فتح رأسمال بعض الشركات الوطنية أمام الشراكة الأجنبية على غرار مركب الحجر والشركة الهندية ISPAT، وكذا انتعاش بعض الصناعات الغذائية ودخول شركات في هذا المجال مثل شركة دانون الفرنسية (أحمد سمير، 2015، صفحة 108)، وفي مجال الطاقة المتجددة شركة Black & Veatch Africa (BVA) بشراكة مع سونطراك وسونلغاز في مشروع Kahrama، أما في المركز الثاني فقد عاد لقطاع الأشغال العمومية حيث قفز من 3% في الفترة السابقة إلى حوالي 28% وهي نسبة جد معتبرة يعود تأثرها إلى برامج الإنعاش الاقتصادي خاصة فيما تعلق بالطريق السيار شرق غرب وبناء أزيد من مليون وحدة سكنية، هذا وقد صاحب دخول شركات الإنجاز الأجنبية في إطار هاته البرامج دخول شركات التموين بمواد البناء ومشتقاته من أبرزها شركة لافارج والشركة الجزائرية

(ACC)، أما قطاع الخدمات فقد برز بنسبة 17.35% من إجمالي أهم القطاعات بعد انفتاح سوق الاتصالات بمنح رخصة للشركة المصرية أوراسكوم وترخيص آخر للشركة الوطنية الكويتية وعلى الرغم من ذلك فقد تراجع عما كان عليه على غرار قطاع السياحة الذي تراجع إلى 1.55% بعد أن كان 23% في السنوات الماضية، وتبقى المجالات الأخرى كالزراعة والصحة لا ترقى إلى مختلف التحفيزات المقدمة في إطار قوانين تشجيع الاستثمار حيث لم تركز على هذه المجالات عكس مجال الصناعة إذ نجد العديد من التعقيدات خاصة منح العقار الفلاحي والصناعي.

#### ثالثا: الفترة (2011-2015):

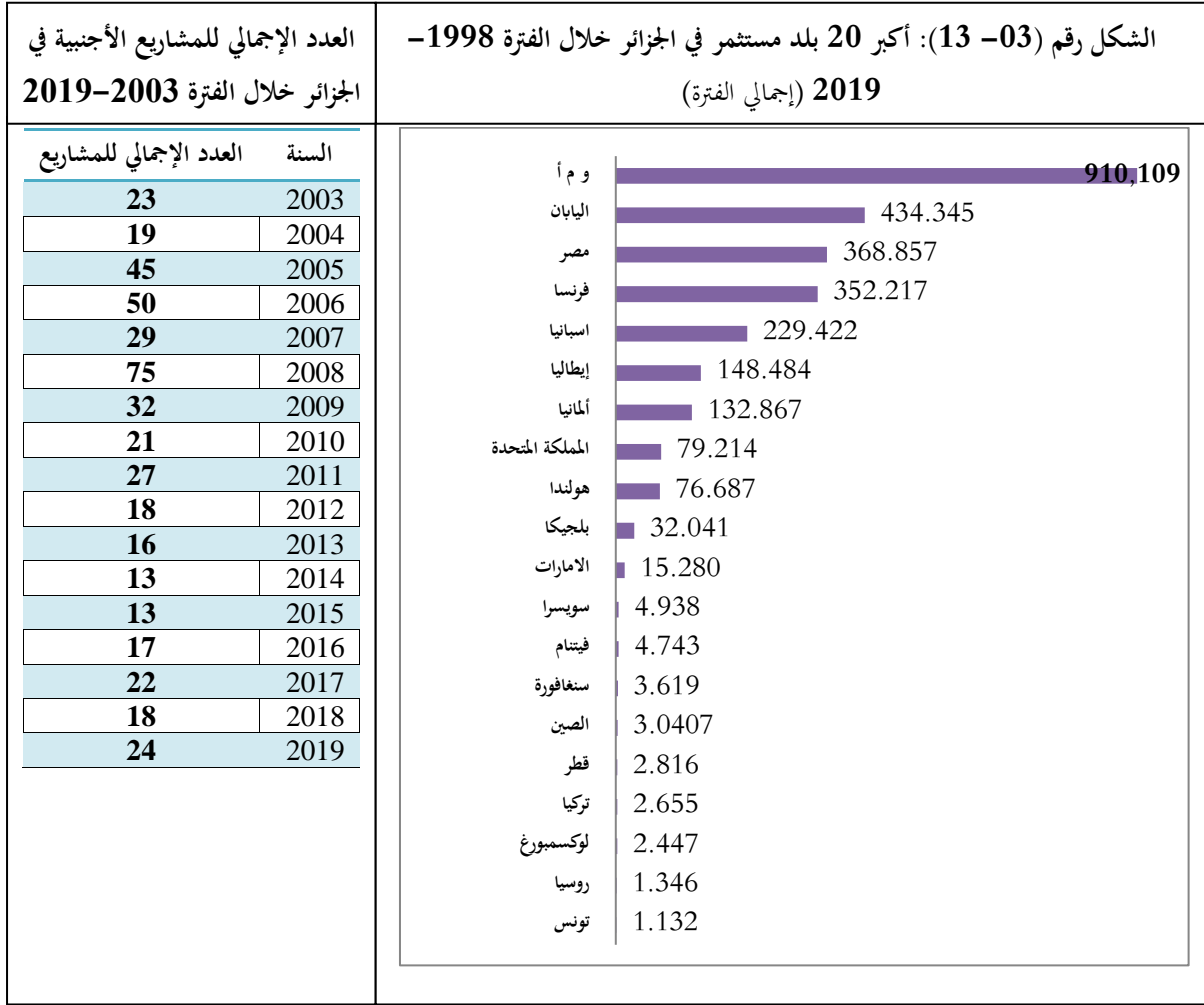
يتميز بدخول مجال جديد ومهم في الاستثمارات الأجنبية وهو مجال مكونات السيارات والبرمجيات وتكنولوجيا المعلومات وكذا المنتجات الكيماوية، بالرغم من ضئالة النسب التي لا تتعدى 1% إلا أنه فتح المجال للاقتصاد الجزائري في الاستثمارات الحديثة ويمكنها من تنويع الصادرات، أما القطاع الصناعي وقطاع الأشغال العمومية فقد استمر في الارتفاع إلى 59.8% و32.3% على التوالي؛ بذلك يكون قانون الاستثمار ومختلف التحفيزات التي يقدمها قد حققت بعض المكاسب في التحول الهيكلي للاقتصاد حيث نلاحظ أن من أهم الشركات الأجنبية العشرة المستثمرة توجد شركة واحدة في مجال المحروقات أما باقي فهي متنوعة كما يلي: شركة (Taypa Tekstil) في مجال النسيج، شركة (Tosyali Holding) و (Arcelor Mittal) في مجال التعدين، (Clarke Group) في المجال العقاري، (Lafarge Holcim) و (Grupo Ortiz Construcción y) في مجال البناء والتشييد والإسمنت، أما شركة (Ooredoo) فهي في مجال الاتصالات، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، (2016، صفحة 119) غير أن مجال مواد البناء والتشييد أخذ القسط الأكبر تماشيا مع مختلف مشاريع الإنعاش الاقتصادي، وعليه فإن سياسة الإنفاق العمومي في هذا المجال قد ساهمت في جذب الاستثمارات الأجنبية مما سيكون له الأثر المستقبلي في تصدير منتجات هذا القطاع.

#### رابعا: الفترة (2015-2019):

أخذ التنوع الصناعي في هذه الفترة بعدا آخر بـ 42 مشروع حيث تنوعت المنتجات الأساسية بين التعدين بـ 19% والمواد الكيماوية بـ 26% وكذا معدات السيارات بـ 6% والنقل التخزين بـ 25%، مع تراجع قطاع الفحم والنفط والغاز إلى 11% نظرا لتراجع الطلب العالمي على الطاقة بعد أزمة 2014، حيث كانت بداية توجه جديد في السياسة الاقتصادية للجزائر لتفعيل أنشطة خارج المحروقات من خلال صدور قانون الاستثمار 2016 وتفعيل نظام الحصص لتخفيض وإحلال الواردات خاصة فيما تعلق بمجال السيارات ومواد البناء بـ 3 مشاريع ومشروعين في اللوجيستيك والتوزيع والنقل (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، 2020، صفحة 18) مما ساهم في زيادة الاستثمار الأجنبي في هذه القطاعات، أما عن قطاع الأشغال العمومية فقد تراجع بعد توقيف مشاريع الإنعاش الاقتصادي كما ورد سابقا خاصة بعد حلول أزمة النفط 2014.

الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر:

تُظهر الجنسيات المتعددة للمستثمرين الأجانب والقطاعات التي يستثمرون بها مدى جاذبية المناخ الاستثماري في البلد وتنوع أقاليمه وريحية المشاريع، وعليه فإن تحليل الاستثمارات الأجنبية في الجزائر من خلال الإحصائيات المبينة أدناه سوف يعطي لنا بعض الدلالات التي تشير إلى مدى نجاعة إقامة روابط متعددة بين الاقتصاد الجزائري والاقتصادات الدولية وقدرتها في ترقية المبادلات التجارية الخارجية.



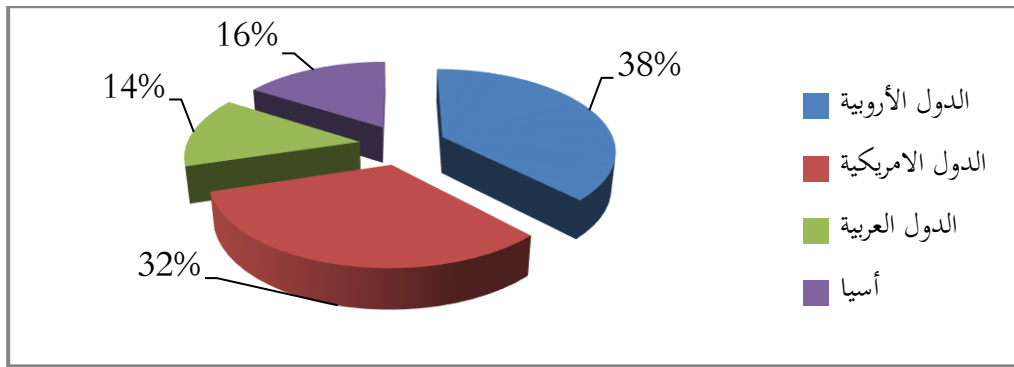
المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على:

- (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واقتان الصادرات، 2016، صفحة 119)
- (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واقتان الصادرات، 2015، صفحة 15)
- (Unctad, 2004, p. 12)

### الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

من الرسم البياني نلاحظ أن إجمالي الاستثمارات الواردة إلى الجزائر من طرف مجموعة الدول المكونة من أكبر 20 دولة مستثمرة خلال الفترة 1998 إلى 2019، تتقدمها ثلاث دول تملك أزيد من 70 % من الاستثمارات الأجنبية على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية بقيمة 910.109 مليون دولار تليها اليابان بقيمة 434.345 مليون دولار ثم مصر بقيمة 368.857 مليون دولار، إلا أن المنطقة الإقليمية الأكثر تعاملًا مع الجزائر هي المنطقة الأوروبية (أنظر الشكل 03-14) بحكم العلاقات التي تربطها من خلال الشراكة الأورو متوسطة واتفاق الشراكة الأورو جزائرية 2005 ومجموعة 5+5، وما يلاحظ في السنوات القليلة الماضية تصاعد الاستثمارات الصينية في مجالات الانجاز والتجهيز أما التركيبة خاصة في المجال الصناعي والنسيج حيث بلغ أزيد من 39 مشروع منجز مع التخطيط لبلوغ 139 مشروع، وبهذا تكون منافسا لفرنسا من حيث عدد الاستثمارات، أما من حيث قيمة رأس المال فتبقى الدول المستثمرة في مجال المحروقات متصدرة كالولايات المتحدة الأمريكية نظرا لأن هذه الاستثمارات تتطلب رؤوس أموال كبيرة وشركات متعددة الجنسيات متخصصة في هذا المجال.

#### الشكل رقم (03-14): التوزيع الإقليمي لأهم الإستثمارات الأجنبية الواردة في الجزائر للفترة ما بين 1998-2019



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الشكل (03-13)

حيث أولت اهتماما لقطاعات خارج المحروقات كالفلاحة والصيد البحري والزراعة الغذائية والطاقات المتجددة بالإضافة إلى مجال المحروقات، أما بقية الدول فهي تتوزع بين الدول الأمريكية (الولايات المتحدة وكندا) والآسيوية بشكل أساسي وبعض الدول العربية كالإمارات والسعودية وقطر خاصة فيما تعلق بمصنع المنطقة الحرة بلارة بجيجل سنة 2012، فيما يلاحظ ندرة الاستثمارات الإفريقية ممثلة في مشروع استثمار من جنوب إفريقيا في الفترة بين 2011-2015 بقيمة 350 مليون دولار (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، 2015، صفحة 15) بالرغم من وجود روابط قارية كالإتحاد الإفريقي إلا أن هذه الروابط ضعيفة الفعالية تتخللها أزيد من 5 مجموعات اقتصادية، تتميز بقلة الشركات متعددة الجنسيات أو رؤوس أموال كبيرة بالإضافة إلى ضعف بنيتها التحتية، ومن جهة أخرى فإن المؤسسات المالية التابعة لها كالبانك الإفريقي للتنمية تعاني من عدم القدرة على تمويل المشاريع فضلا عن حجم الدين الخارجي للدول الإفريقية، مع ذلك فإن المشكل الأساسي للدول الإفريقية هو عدم الاستقرار السياسي والحروب الأهلية مما أثر على عمليات الاستثمار والتنمية البنينة فأصبحت كل دولة تسعى إلى إقامة



علاقات إقتصادية مع دول خارج الاتحاد الإفريقي مما يضعف القوة التفاوضية معها وخير مثال على ذلك إقامة دول الاتحاد المغاربي اتفاقيات اقتصادية مع الاتحاد الأوروبي منفردة عوض إقامتها في إطار التعاون بين التكتلين الأوروبي والمغاربي وهذا راجع إلى الصراعات والخلافات السياسية.

#### **المطلب الثالث: تحليل واقع الصادرات الجزائرية خلال الفترة 1993-2019:**

تنعكس الإجراءات المقامة على مختلف التشريعات المتعلقة بالتجارة الخارجية وطرق الإنتاج ومدى تدفق الاستثمارات الأجنبية على حركة الصادرات والواردات، يترتب على ذلك نمو التعاملات عبر الحدود المختلفة سواء من خلال تدفق المنتجات أو العائدات الناتجة عنها.

#### **الفرع الأول: الهيكل العام لصادرات الجزائر خلال الفترة (1993-2019):**

يتم التطرق إلى التوزيع الهيكلي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (1993-2019) للتعرف على التوجه العام لقوى الإنتاج خارج المحروقات في البلد ثم من خلاله يتبين مدى فاعلية الإجراءات والتحفيزات الموجهة لتطوير وتنمية الاستثمارات من خلال الربط والتحليل، لذلك تم وضع الجدول الموالي رقم (03-08) المتضمن تطور الهيكل التصديري خلال الفترة المذكورة حيث قسم إلى طرفين صادرات المحروقات وخارج المحروقات كما يلي:

الجدول رقم (03-13): هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1993-2019)

السنة	إجمالي الصادرات	المحروقات		خارج المحروقات	
		النسبة	القيمة	النسبة	القيمة
2019	35 823	92,80%	33 243	7,20%	2 580
2018	41 113	94,61%	38 897	5,39%	2 216
2017	35 132	94,51%	33 203	5,49%	1 930
2016	29 698	94,00%	27 917	6,00%	1 781
2015	35 138	94,15%	33 081	5,85%	2 057
2014	61 172	95,41%	58 362	4,59%	2 810
2013	65 823	96,72%	63 326	3,28%	2 161
2012	72 620	97,18%	70 571	2,82%	2 049
2011	73 620	97,34%	71 662	2,66%	1 958
2010	57 762	97,20%	56 143	2,80%	1 619
2009	45 477	97,66%	44 411	2,34%	1 066
2008	79 146	97,53%	77 192	2,47%	1 954
2007	60 917	97,85%	59 605	2,15%	1 312
2006	54 792	97,84%	53 608	2,16%	1 184
2005	46 495	98,05%	45 588	1,95%	907
2004	32 331	97,58%	30 513	2,42%	781
2003	24 612	97,27%	23 739	2,73%	673
2002	18 700	96,84%	18 109	3,16%	591
2001	19 091	97,07%	18 531	2,93%	560
2000	21 651	97,27%	21 061	2,73%	590
1999	12 318	96,62%	11 902	3,38%	416
1998	10 143	96,35%	9 774	3,65%	370
1997	13 824	95,35%	13 181	4,65%	643
1996	13 375	93,41%	12 494	6,59%	881
1995	10 240	95,03%	9 731	4,97%	509
1994	8 340	96,56%	8 053	3,44%	287
1993	10 091	95,25%	9 612	4,75%	479

المصدر: من إعداد الطالب إعتقادا على:

- (bank-of-algeria، 2021)

- (الجمارك الجزائرية، 2020)

- (IMF، 2003 & 2005)

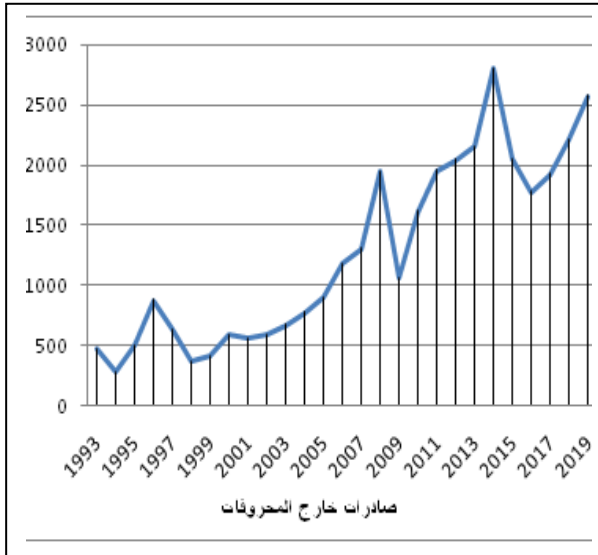
- (مدوري، 2012، صفحة 191)

بعد ملاحظة التركيبة المميزة للصادرات الجزائرية (أنظر الشكل 03-15 أدناه) يتضح بأنها تتركز على منتج أساسي وهو المحروقات، حيث يأخذ المنحى الممثل لها شكلا مطابقا لتطور منحى إجمالي الصادرات، وهذا ما يفسر 95% من الصادرات في أغلب السلسلة الزمنية المدروسة، وقد بلغت ما يزيد عن 97% في السنوات 2000 إلى 2012 بسبب نمو الطلب العالمي على

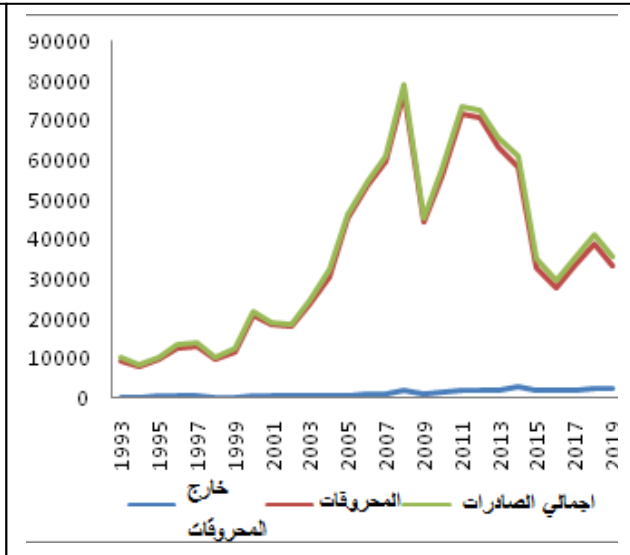
### الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

هذا المنتج، بينما تظهر الصادرات خارج المحروقات بنسب ضئيلة جدا لم تتعدى 6.59% سنة 1996، إلى غاية سنة 2019 أين ظهرت بقيمة 2580 مليون دولار أي بنسبة 7.20% مما يبين تزايد الصادرات خارج المحروقات، وعلى الرغم من ذلك فإن التمعن في الأسباب الحقيقية نجد أن هناك عوامل أخرى تعود إلى الانخفاض النسبي لصادرات المحروقات في نفس السنة مما يرفع النسبة المقابلة، وفي ملاحظة ثانية لسنة 2014 نجد أن قيمة الصادرات خارج المحروقات بلغت 2810 مليون دولار كأعلى قيمة مسجلة إلا أن النسبة المحصلة من إجمالي الصادرات هي 4.59% وهي أدنى بكثير من تلك المسجلة في سنة 2019، وبالتالي فإنه ينبغي دراسة وملاحظة تطور قيم الصادرات خارج المحروقات لأخذ صورة أفضل حول استجابتها للآليات المنتهجة والتحفيزات المختلفة المتزامنة والموجهة للاستثمارات.

الشكل رقم (03-16): تطور قيم الصادرات خارج المحروقات



الشكل رقم (03-16) تركيبة الصادرات الجزائرية



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الجدول رقم (03-13)

وعليه يتبين من خلال الشكل (03-15) المتعلق بتطور قيم الصادرات خارج المحروقات أنها شهدت نموا متزايدا في الشكل العام حيث انتقلت من 479 مليون دولار سنة 1993 إلى 2580 مليون دولار سنة 2019، بالرغم من وجود بعض التراجع، يتعلق الأمر بشكل أساسي بسنة 2009 بقيمة 1066 مليون دولار وسنة 2015 و 2016 بقيمة 2057 و 1781 مليون دولار على التوالي، حيث تعود خلفية هذا الانخفاض إلى انعكاسات الأزمة المالية العالمية 2008 والأزمة العالمية النفطية 2014، وهذا من خلال تأثيرها على اقتصاديات الدول وتراجع الإنتاج والنمو العالمي مما أدى إلى تراجع الطلب على الصادرات الجزائرية، أما غير ذلك فإنها شهدت تحسنا طفيفا سنة 1994 و 1995 على إثر فتح الأسواق الخارجية أمام الخواص وانتهاج سياسة الانفتاح التجاري مع تنفيذ توصيات صندوق النقد الدولي، ثم شهدت تحسنا سنويا منذ 2002 بعد صدور قانون الاستثمار 03-01 المتضمن مجموعة من التسهيلات المباشرة وغير مباشرة ليتواصل هذا التحسن بعد صدمة أزمة 2008 إلى غاية الصدمة الثانية لسنة 2014 و صدور قانون الاستثمار 09-16 الذي منح دفعا جديدا لزيادة الإنتاج وتركيز السياسة

العمومية على تنمية قطاعات خارج المحروقات مع تطبيق سياسة حماية للمنتجات الداخلية خاصة بعد تراجع إيرادات المحروقات بشكل كبير مما ستساهم في منح أفضلية تنافسية للمنتجات الوطنية وخلق قاعدة لفتح أسواق جديدة في الخارج مع التركيز على السوق الإفريقية وفتح معابر حدودية مع بعض الدول المجاورة على غرار المعبر البري الجزائر-موريتانيا واتفاقية التبادل الحر الإفريقية.

### الفرع الثاني: التوزيع القطاعي للصادرات خارج المحروقات 1993-2019:

إن العمل على تطوير الصادرات خارج المحروقات يتطلب دراسة موضوعية ووضع استراتيجية متكاملة الأهداف بالإضافة إلى تحديد المجالات التي يمكن تنمية تنافسيتها في الأسواق الدولية والتركيز عليها، لذلك نورد الجدول الموالي لتحليل طبيعة تلك الصادرات وسبل تنميتها.

الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

الجدول رقم (03-14): أهم القطاعات المصدرة خارج المحروقات

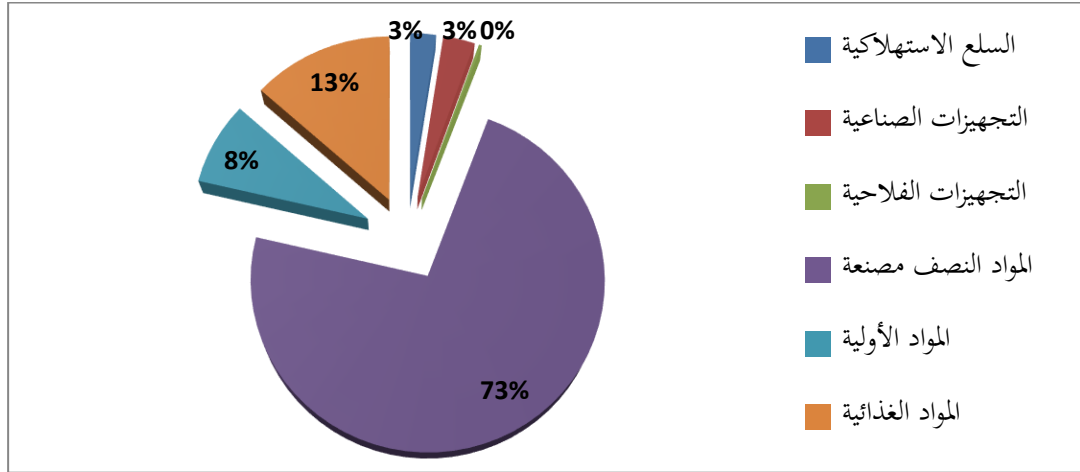
السنة	القيمة	النسبة	مواد غذائية	مواد أولية	مواد نصف مصنعة	تجهيزات فلاحية	تجهيزات صناعية	سلع استهلاكية
*2019	2 580	%7,20	407	95	1 957	0	82	36
2018	2 216	%5,39	373	93	1 626	0	90	33
2017	1 930	%5,49	349	73	1 410	0	78	20
2016	1 781	%6,00	327	84	1 299	0	53	18
2015	2 057	%5,85	239	105	1 685	0	17	11
2014	2 810	%4,59	323	110	2 350	2	15	10
2013	2 161	%3,28	402	108	1 608	0	25	18
2012	2 049	%2,82	314	167	1 519	0	30	18
2011	1 958	%2,66	357	162	1 495	0	36	16
2010	1 619	%2,80	305	165	1 089	0	27	33
2009	1 066	%2,34	113	170	692	0	25	49
2008	1 954	%2,47	121	340	1 390	0	69	34
2007	1 312	%2,15	92	153	988	0	44	34
2006	1 184	%2,16	73	195	828	0	44	43
2005	907	%1,95	67	134	656	0	36	14
2004	781	%2,42	125	93	518	0	40	15
2003	673	%2,73	51	53	415	0	22	28
2002	591	%3,16	35	56	403	20	50	27
2001	560	%2,93	30	56	403	22	42	14
2000	590	%2,73	30	42	447	12	44	15
1999	416	%3,38	22	44	272	24	36	18
1998	370	%3,65	33	46	255	4	14	18
1997	643	%4,65	47	51	486	1	29	29
1996	881	%6,59	136	44	496	3	46	156
1995	509	%4,97	110	41	274	5	18	61
1994	287	%3,44	33	23	198	2	9	22
1993	479	%4,75	99	26	287	0	17	50

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على:

- (Douane Algeria, 2020)
- (BANK-OF-ALGERIA, 2021)
- (IMF, 2005 & 2003)

من خلال الجدول رقم (03-09) نلاحظ مجموعة من النقاط المهمة في تطور الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وذلك على مدى السلسلة الزمنية المدروسة 1993-2019 التي توفرت لدينا معطياتها من مصادر مختلفة، ودعما بالشكل الموالي:

الشكل رقم (03-17): التوزيع النسبي للصادرات خارج المحروقات حسب أهم المجموعات (متوسط الفترة 1993-2019)



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الجدول رقم (03-09)

من خلال الجدول أعلاه نورد أهم النقاط التالية:

1- نمو متسارع خلال الفترة 1993-1995 حيث بلغت في ظرف ثلاث سنوات حوالي أربعة أضعاف من 287 إلى 881 مليون دولار ثم لتعود إلى تراجع طفيف واستقرار نسبي بين سنتي 1997 إلى 2003 بمتوسط قيمته 568 مليون دولار، حيث يفسر هذا التطور انعكاس الإصلاحات الهيكلية التي قامت بها الجزائر تحت متابعة صندوق النقد الدولي، فالتوجه إلى الإنفتاح التجاري وصدور القانون 93-12 أعطى دفعا قويا للصادرات الغير نفطية ثم تراجعت إلى استقرار يلائم حجم الإقتصاد الوطني.

2- خلال الفترة 2004 إلى 2009 نلاحظ نمو الصادرات إلى متوسط سنوي بلغ 1200 مليون دولار وهو أزيد من ضعف القيمة المتوسطة السابقة (568 مليون دولار)، ما ميز هذه الفترة هو صدور عدة قوانين للإستثمار وآليات تنظيمه ومن جهة أخرى تنظيم التجارة الخارجية بالإضافة إلى الأمر 03-11 المتعلق بالنقد والقروض الذي يسمح بتنقل رؤوس الأموال الأجنبية من وإلى الخارج، إضافة إلى فرضه للشراكة في القطاع المصرفي والبنكي مع المتعاملين الجزائريين مما يساهم في انفتاح وتسهيل عمليات التصدير خارج المحروقات للمتعاملين المقيمين، من جهة أخرى يلاحظ في هذه الفترة الزيادة المتسارعة في الصادرات خارج المحروقات (أنظر الشكل 03-12) ونمو مداخيل الجزائر مما يوحي بانعكاسات على مؤشرات الاقتصاد الكلي، وتمويل الإستثمارات والإنفاق العمومي وتحسن الدخل الفردي، ومنه يدل على محاكاة التدابير المتخذة مع الصادرات خارج المحروقات خاصة في المواد الأولية والمواد النصف مصنعة.

3- أما خلال الفترة 2010 إلى 2019 فبلغ المتوسط السنوي إلى 2065 مليون دولار أي بحوالي الضعف من الفترة السابقة وهذا يعود إلى الزيادة النوعية في تصدير المواد النصف مصنعة من 1089 مليون دولار سنة 2010 إلى 1957 مليون دولار سنة 2019، أي بمتوسط سنوي بلغ 1608.3 مليون دولار مقابل 530 مليون دولار أي بنسبة تزيد عن 300%، بالإضافة إلى صادرات المواد الغذائية بمتوسط سنوي قدره 340 مليون دولار مقابل متوسط سنوي للسنوات السابقة بـ 72 مليون دولار؛ أي أنها نمت بنسبة 470%، ومنه يتضح أن القطاعين الأساسيين في الصادرات خارج المحروقات هما المواد النصف مصنعة والمواد الغذائية (73% و 13%) على التوالي حسب الشكل رقم (03-17)، بالإضافة إلى المواد الأولية (8%) بالرغم من تراجعها، إلا أن التوجه الحالي للحكومة يبعث بسياسة جديدة لاستغلال المناجم خاصة فيما تعلق بالحديد والصلب بعد دخول المنطقة الصناعية بلارة بولاية جيجل الإنتاج والتصدير سنة 2017 واستغلال مناجم الذهب في الجنوب الجزائري، فيما يبقى قطاع الخدمات الغائب الأكبر حيث يقتصر على النقل وبعض الخدمات الفندقية مما يفسر ضعف قطاع السياحة بالخصوص عكس الدول المجاورة.

وعليه يمكن القول بأن عوامل النمو في قطاعات غير نفطية تأثرت بـ:

- الإنفتاح التجاري وتعليمات صندوق النقد الدولي لتحسين مؤشرات الإقتصاد الكلي؛
- تطورات القوانين والتشريعات الصادرة في المجال مع مختلف التحفيزات المقدمة؛
- نمو مداخيل النفط أثرت بشكل مباشر أو غير مباشر على الصادرات خارج المحروقات؛
- الفعالية النسبية للسياسة العمومية في التأثير على قطاع المواد الغذائية والمواد النصف مصنعة.

إن الزيادة السنوية للصادرات خارج المحروقات لم يكن لها أثر بارز في التحول الهيكلي لإجمالي الصادرات؛ إذ تبقى المحروقات المنتج الأساسي لمداخيل الجزائر، لذلك وجب إعادة تقييم السياسة المتبعة ووضع استراتيجية أكثر ديناميكية وسرعة لتمكين الإنتاج الوطني في اكتساب أسواق دولية بالإضافة إلى تحديد القطاعات التي يمكن لها دخول هاته الإستراتيجية بأكثر جدوى وموضوعية.

### الفرع الثالث: التنوع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 1993-2019:

يشير التنوع الجغرافي إلى تعدد الأسواق الخارجية للبلد مما يبين صلابته وثبات الدخل، كما يبرز مدى اندماج الاقتصاد الوطني مع الاقتصادات والمنظمات الدولية، حيث تبين قوة المبادلات التجارية وتحرك رؤوس الأموال عبر الحدود، وتعطي صورة حول العلاقات السياسية من خلال إبرام الاتفاقيات والمعاهدات بين تلك الدول وبذلك تزيد نسبة المبادلات بينهم، وعليه تم التطرق إلى أهم الدول التي تصدر لها الجزائر في الجدول الموالي.

الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

الجدول رقم (03-15): أهم الشركاء التجاريين للجزائر (الزبائن) الفترة (1993-2019)

السنة	فرنسا	إيطاليا	اسبانيا	بريطانيا	تركيا	و.م.أ	هولندا	البرازيل	بلجيكا	كندا	الصين	الهند	كوريا	ألمانيا	البرتغال	روسيا
2019	713 049	596 177	445 485	147 643	140 885	134 253	63 180				75 110	64 461	52 772			
2018	586 259	703 784	591 254	318 424	276 001	471 512	248 415	262 380			148 955	178 607				
2017	387 114	628 405	494 598	212 476	458 048	102 763	102 763	237 539	179 293			106 694	205 066			
2016	374 184	423 938	569 199	115 984	146 901	422 518	160 742	176 624	107 900	142 153						
2015	465 413	535 074	626 650	247 014	183 659	224 723	200 281	150 636	101 603					92 704		
2014	543 224	648 043	745 369	431 813	206 548	377 289	398 871	216 817	145 805		149 223					
2013	508 399	705 102	818 498	561 128	188 282	480 205	368 859	230 290	234 871	188 117						
2012	484 660	911 090	618 024	290 286	207 705	852 975	416 012	268 714	402 189	201 357						
2011	478 132	764 070	525 881	208 934	184 776	1 107 032	359 774	236 662	326 282		163 092					
2010	294 322	684 236	460 560		210 739	1 077 796	324 534	188 276	149 692	231 567	121 998					
2009	327 700	422 805	399 381	84 693	148 346	767 403	241 915	108 699	180 518	180 518	108 568					
2008	409 047	798 537	585 006	141 755	189 376	1 215 558	395 547	166 564	345 607	345 607	131 741					
2007	287 167	558 064	373 928	110 447	143 118	1 267 169	317 144	127 782	326 845	326 845	108 606					
2006	333 004	678 622	435 900	118 306	135 833	1 082 428	207 255	137 868	145 592	260 761	145 592					
2005	341 786	560 187	375 319		128 321	788 238	224 870	214 372	116 096	168 291	116 096			124 226		
2004	280 514	372 786	263 142		98 926	517 112	173 028	137 733	57 377	142 994	57 377			57 379		
2003	238 838	364 588	231 309		82 223	378 659	130 876	86 765	54 600	107 703	54 600			41 838		
2002	203 877	301 337	180 971		76 834	213 322	135 356	71 356	36 935	75 267	36 935			34 971		
2001	223 679	332 632	173 199	23 241	75 497	210 060	105 252	79 198	42 190	53 292	42 190					
2000	219 581	332 272	175 168		100 262	257 697	124 623	113 022	49 551	58 665	49 551			55 185		
1999	117 756	197 437	89 179	15 129	40 597	115 319	68 502	64 720	27 149	21 938	27 149					
1998	100 109	110 120	57 709	15 311	34 685	90 981	48 288	37 688	25 322	21 494	25 322					
1997	124 746	163 337	71 073		46 211	126 613	66 699	42 547	28 722	26 981	28 722			17 636		
1996	97 299	147 425	56 481		38 408	113 583	64 450	37 769	21 535	26 981	21 535					
1995	70 451	111 738	33 326	10 871	16 753	82 838	51 819	11 998	19 559	11 749	19 559					
1994	49 450	65 016	23 998			51 972	32 323	7 225	19 565	6 117	19 565			6 947	21 734	
1993	40 059	52 659	16 114	4 564	38 164		18 611	10 528	14 894		14 894			6 755	10 305	

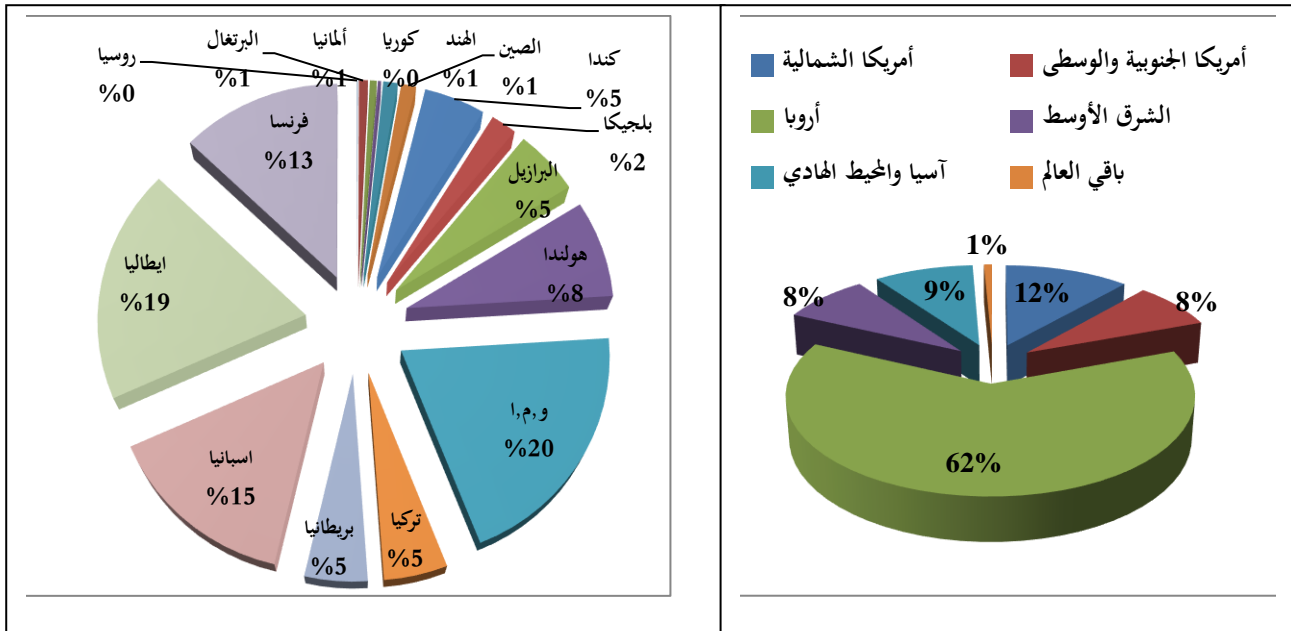
Source : (ONS, 1992 à 2016 & 2013 à 2018) & (Dhaman, 2020)



### الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

يوضح الجدول رقم (03-10) الدول العشرة الأكثر استيرادا من الجزائر في الفترة 1993 إلى 2019 حيث وعلى مدى الفترة المذكورة أخذت نسبة 85% من الصادرات، ومع ذلك نجد أن التركيز الأكبر يقع على الدول التالية: فرنسا، اسبانيا، إيطاليا، و م أ، تركيا، بريطانيا (وزارة التجارة الجزائرية، 2020)، وبين الشكل الموالي التركيز النسبي والجغرافي لها:

الشكل رقم (03-18): التركيز الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (1993-2019)



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الجدول (03-10) & (Visualdata, 2021)

يوضح الشكل أعلاه بأن و.م.أ هي الأكثر استيرادا من الجزائر خلال إجمالي الفترة بنسبة 20% ثم إيطاليا بنسبة 19% تليها كل من اسبانيا وفرنسا بنسبة 15%، 13% على التوالي، وبالرغم من أن الولايات المتحدة الأمريكية تصدر المجموعة إلا أنها أغلب مستورداها تتكون من المحروقات بنسبة تفوق 95%، أما على الصعيد الجغرافي فإن التركيز الأكبر يقع في منطقة الإتحاد الأوروبي بنسبة 62% وهذا يعود لاعتبارات الموقع الجغرافي القريب وكذا اتفاق الشراكة الأورو-جزائري منذ سنة 2005 ومختلف الاتفاقات الثنائية المبرمة بين الجزائر وبلدان الإتحاد الأوروبي (أنظر الجدول 03-10) لذلك فإن الموقع يلعب دورا في تحقيق تنافسية المنتجات من خلال وفورات تكاليف النقل، من جهة أخرى فإن الدول الأوروبية تعتبر من الاقتصاديات المصنعة لذلك يزيد الطلب على المواد الأولية والمواد النصف مصنعة والمواد الغذائية، أما باقي المناطق في العالم فلا تزال صادرات الجزائر ضعيفة خاصة تجاه الدول العربية التي يمكن أن تزيد باعتبار الموقع الجغرافي والتقارب الثقافي، إلا أن الأوضاع الاقتصادية والأمنية المتردية والصراعات السياسية الدائمة في الجامعة العربية أثرت سلبا على التنمية الشاملة وازدهار التجارة العربية البينية، بالإضافة إلى ذلك تشابه الهياكل الاقتصادية بينها حيث تتركز معظم صادرات الدول العربية في منتجات الطاقة، وارتباطها بالدول الكبرى خاصة الأوروبية مثل فرنسا وإيطاليا وبريطانيا وحتى اسبانيا لاعتبارات التبعية التاريخية (الاستعمار)، وما يلاحظ أيضا هو غياب الدول

الإفريقية في القائمة مما يدل على ضعف العلاقة بين الاقتصاد الجزائري وامتداده الطبيعي مع الدول الإفريقية بالرغم من أن السوق الإفريقية سوق واعدة إلا أن محاولات دخولها لم تتم بشكل جدي إلا بتوقيع اتفاق التجارة للمنطقة الحرة الإفريقية سنة 2020، ومع ذلك لا تزال في عهدها الأول ويتعين عليها إنشاء روابط قوية واكتشاف الأسواق لوضع استراتيجية إنتاجية ولوجيستية تتسم بالتنافسية خاصة بعد دخول الصين وبعض الدول العربية كمصر والمغرب نفس المسار.

وعليه فإن الصادرات الجزائرية تتأثر بشقين أساسيين:

- الشق الأول: متعلق بصادرات الطاقة وتتأثر بعوامل دولية كالعرض والطلب (حسب الحصص).
- الشق الثاني: متعلق بالصادرات خارج المحروقات تتأثر أساسا بالموقع الجغرافي، الإرتباط التاريخي، التقارب الثقافي ونوع المنتجات المصدرة.

#### **المطلب الرابع: دراسة قياسية لأثر المتغيرات الاقتصادية الكلية على الصادرات الجزائرية خارج المحروقات:**

تتناول الدراسة القياسية مجموعة من المتغيرات الكلية للاقتصاد الجزائري على اعتبارها ركائز أساسية في التأثير على السياسة الاقتصادية لإحداث تغيير هيكلي على المدى البعيد في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات خارج المحروقات.

#### **الفرع الأول: التعريف بأدوات الدراسة القياسية:**

تعتمد الدراسة القياسية على برامج معلوماتية تحتوي على مجموعة ضخمة من المعادلات المعقدة لتطبيق نماذج إحصائية مختلفة حسب نوع الدراسة المستهدفة ومن خلال ما يلي نعرف على الوسائل القياسية المستخدمة في الدراسة.

#### **أولا: تعريف البرمجية المستعملة (EViews):**

عبارة عن حزمة حديثة للاقتصاد القياسي والإحصاءات والتنبؤ تقدم أدوات تحليلية قوية ضمن واجهة مرنة وسهلة الاستخدام، كما توفر إمكانية للمستخدم الحصول على الرسومات بطريقة سهلة، من جهة أخرى تمكن من التركيز على استخدام البرمجية الإحصائية EViews دون الحاجة إلى تعلم بناء جملة أوامر ومعادلات معقدة، وحاليا يعتبر من بين أقوى الوسائل المستخدمة من طرف الجامعات والمؤسسات الأكاديمية والباحثين في جميع أنحاء العالم، وهي أيضا كطريقة لتدريس الاقتصاد القياسي وتحليل السلاسل الزمنية (EViews , 2021) ، وتستعمل هذه الدراسة النسخة (EViews10) لملائمتها في استعمال منهجية الإنحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة (ARDL).

ثانيا: منهجية الإنحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة (ARDL) (Autoregressive Distributed Lag):

وتدعى أيضا باختبار الحدود (Bounds Testing Approaches) تعتبر أحد تطبيقات القياس الاقتصادي الحديثة التي طورها (Pesaran and al (2001) لقياس التكامل المشترك بين المتغيرات، حيث تم دمج نماذج الإنحدار (AR) ونماذج فترات الإبطاء الموزعة (Distributed Lag Model) لتكون السلسلة الزمنية دالة في إبطاء قيمتها وقيم المتغيرات التفسيرية الحالية وإبطائها بفترة واحدة أو أكثر (حواس و زرواط، 2016، صفحة 214)، كما أنه يعتبر الأنسب لتوفره على مجموعة من المميزات التي تتجاوز مشاكل الطرق السابقة مثل طريقة جوهانسون (Johansen Cointegration Test)، اختبار النجل جرانجر (Engle-Grenger) ونماذج (Autoregression Vector) VAR والتي يجب أن تكون فيها المتغيرات من نفس الدرجة، ويتميز نموذج (ARDL) بما يلي:

- 1- ملائمة النتائج المتحصل عليها مع العينات الصغيرة (أقل من 30 مشاهدة)؛
- 2- المقدرات الناتجة عن النموذج تتصف بخاصية عدم المشاكل المتعلقة بحذف المتغيرات ومشكل الارتباط الذاتي؛
- 3- يسمح بإدراج المتغيرات الصماء في التكامل المشترك (بن مريم، 2018، صفحة 62)؛
- 4- نموذج ARDL يأخذ عدد كافي من فترات التخلف الزمني للحصول على أفضل مجموعة من البيانات من نموذج الإطار العام (ادريوش، 2013، صفحة 1313)؛
- 5- يتم اعتماد تقنية ARDL للتكامل المشترك بغض النظر عما إذا كانت المتغيرات مستقرة عند المستوى  $I(0)$  أو متكاملة من الدرجة الأولى  $I(1)$  أو مزيج من الاثنين، غير أنه لا يمكن تطبيقها عندما تكون متكاملة من الدرجة الثانية  $I(2)$  (Pesaran, Shin, & Smit, 2001, p. 290)؛
- 6- إذا كانت إحصائية فيشر تثبت وجود علاقة واحدة طويلة المدى بين المتغيرات، فيمكن تطبيق نهج ARDL بدلاً من تطبيق نهج جوهانسون (Johansen)، حيث توفر هذه التقنية إطاراً موحداً وأكثر اتساقاً لاختبار وتقدير علاقات التكامل المشترك في معادلة واحدة؛
- 7- إذا أثبتت (F-statistics) وجود علاقة واحدة طويلة المدى وكان حجم بيانات العينة صغيراً ( $n \leq 30$ ) أو محدوداً، يصبح تمثيل تصحيح خطأ ARDL أكثر كفاءة نسبياً (Nkoro & Uko, 2016, p. 87).

ثالثاً: المراحل الأساسية لتطبيق منهجية (ARDL):

تتمثل المراحل الأساسية لمنهجية الإنحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة فيما يلي:

- 1- تحديد متغيرات الدراسة: قبل تنفيذ مراحل الصيغة القياسية والعمليات الإحصائية، نقوم بتحديد المتغير التابع والمتغيرات المستقلة وفق الواقع الاقتصادي للدراسة أو بناء على مبادئ إقتصادية نظرية، وتعتبر مرحلة تعيين معاملات النموذج من أهم مراحل

القياس الاقتصادي حيث يتم التعبير عن المتغيرات وفق معادلة يكون فيها المتغير التابع بدلالة المتغيرات المستقلة وفق الصيغة  $Y = f(X_1, X_2, X_3 \dots)$  حيث  $Y$  هو متغير تابع و  $(X_1, X_2, X_3 \dots)$  متغيرات مستقلة.

2- تحليل استقرارية السلاسل الزمنية (Stationarity): يتم التأكد من أن كل المتغيرات مستقرة عند المستوى أو متكاملة من الدرجة الأولى أو مزيج بينهما، واستبعاد المتغيرات التي تكون متكاملة من الدرجة الثانية باستخدام اختبارات جذر الوحدة مثل Augmented Dickey-Fuller (ADF)، Phillips and Perron (PP)، Belloumi & Alshehry, (2015, pp. 5159-5160).

3- توصيف نموذج تصحيح الخطأ (UECM): نقوم بتحديد الفجوات الزمنية الموزعة المثلى ل (UECM)، باستخدام معايير المعلومات (AIC)، معيار شوارتز (SC) أو غيرها، ثم يتم توصيف النموذج بافتراض وجود ثلاثة متغيرات مستقلة ومتغير تابع وفق العلاقة التالية:

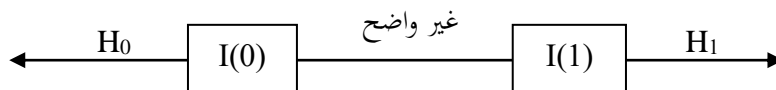
$$\Delta Y_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta Y_{t-i} + \sum_{j=0}^{q1} \theta_j \Delta X1_{t-j} + \sum_{j=0}^{q2} \theta_j \Delta X2_{t-j} + \sum_{j=0}^{q3} \lambda_j \Delta X3_{t-j} + \gamma_1 Y_{t-1} + \gamma_2 X1_{t-1} + \gamma_3 X2_{t-1} + \gamma_4 X3_{t-1} + \varepsilon_i \dots \dots (1)$$

حيث:  $(\gamma_4, \gamma_1, \gamma_2, \gamma_3)$  تمثل معاملات العلاقة الطويلة الأجل، و  $(\beta_i, \theta_j, \lambda_j)$  حركية المدى القصير،  $Y$  متغير تابع،  $(X3, X2, X1)$  متغيرات مستقلة،  $(p, q1, q2, q3)$  الفجوات الزمنية الموزعة.

4- اختبار التكامل المشترك: عن طريق تنفيذ اختبار الحدود (Bounds Test) لاكتشاف ما إذا كانت هناك علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات المختلفة التي تم فحصها عن طريق تقدير العلاقة (1)، من خلال:

- فرضية العدم:  $H_0: \gamma_0 = \gamma_1 = \gamma_2 = \gamma_3 = 0$  (لا توجد علاقة طويلة الأجل).
- الفرضية البديلة:  $H_1: \gamma_0 \neq \gamma_1 \neq \gamma_2 \neq \gamma_3 \neq 0$  (توجد علاقة طويلة الأجل).

ويتم أخذ القرار بمقارنة قيمة فيشر (F) المحسوبة مع القيم الحرجة ل (Pesaran et al (2001) والمتممة من قبل Narayan (2005) للعينات الأصغر والمحدودة وبالنسبة لأحجام العينات ومستويات الاحتمال والأعداد المختلفة للمتغيرات، حيث توجد قيم دنيا تفترض أن كل المتغيرات مستقرة عند المستوى، وقيم عليا تفترض أن كل المتغيرات متكاملة من الدرجة الأولى، وعليه يكون القرار وفق الشكل التالي:



إذا وجد بأن هناك علاقة تكامل طويلة الأجل بالإضافة إلى نموذج تصحيح الخطأ يمكن الأخذ بالنتائج لتحديد الآثار الطويلة والقصيرة المدى وكذا معامل سرعة التصحيح من وضعية عدم التوازن في المدى القصير إلى التوازن في المدى الطويل، حيث يجب أن يكون المعامل سالب الإشارة وذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 5% (ميساوي، 2018، صفحة 273).

**5- إختبارات جودة النموذج:** إضافة إلى الخطوات السابقة ينبغي أيضا (ميساوي، 2018، صفحة 273):  
أ- التأكد من عدم وجود الارتباط الذاتي بين الأخطاء وفي حالة وجوده يجب زيادة فترات الإبطاء حتى يختفي؛  
ب- التأكد من ثبات حد الخطأ والتوزيع طبيعي؛

ج- دراسة مدى تحقق خاصية الاستقرار الهيكلي لمقدرات الأجلين القصير والطويل الخاصة بنموذج تصحيح الخطأ (ECM) المتعلق بنموذج ARDL المختار، وللقيام بذلك يكفي إجراء اختبار المجموع التراكمي للبواقي المعادة (CUSUM) واختبار المجموع التراكمي لمربعات البواقي المعادة (CUSUMSQ)، فإذا أظهرت النتائج أن كلا منحنبي الاختبارين يقعان داخل الحدود الحرجة عند مستوى معنوية 5% فهذا يعني أن مقدرات النموذج تتميز بخاصية الإستقرار الهيكلي.

#### رابعاً: المتغيرات المستهدفة في الدراسة القياسية:

أصبحت خدمات الاستثمار الأجنبي المباشر أمراً ضرورياً في دعم وتطوير الحركة الإنتاجية في الجزائر بالكمية والنوعية اللازمة لتحقيق الاكتفاء الذاتي والتوجه إلى التصدير، لكن جذب هذه الاستثمارات يتطلب عوامل ومحددات تتعلق بطبيعة البلد حيث يكون لها أثر متوازي بين جذب تلك الاستثمارات والقطاعات الاقتصادية الأخرى، وموضوع هذه الدراسة بالتحديد هو الصادرات خارج المحروقات، حيث تشير العديد من الدراسات التجريبية أن البلدان التي تتلقى كميات كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر تساهم في تحسين مستويات الصادرات والواردات من خلال تحفيز آلية صناعة السلع الوسيطة وزيادة القدرة التنافسية والتنوع الإنتاجي لاستخدامها في الخارج، فهذا أمر مفصول فيه من قبل تلك الدراسات لكن ما يجب الانتباه له هو ذلك الأثر الذي يترتب عن تلك المحددات على جوانب أخرى من الإقتصاد.

بناءً على الجزء النظري للدراسة وإسقاطاً على طبيعة الإقتصاد الجزائري الذي يتصف بهيكل تصديري أحادي يتركز على المحروقات فإن المؤشرات الكلية للإقتصاد تبقى في مستويات جيدة إلى حد مقبول نظراً للدخل الإجمالي المترتب عنها، لكن بتفصيل أكثر فإن الاستقرار الهيكلي للإقتصاد يبقى رهينة لانعكاس الصدمات الخارجية التي تؤول معظمها إلى قطاع الطاقة وهذا ما لوحظ من خلال تحليل تطور المؤشرات الكلية للإقتصاد، بالإضافة إلى نهج السياسة الجزائرية في إنشاء البنى التحتية ودعم الإنفاق العام في صورة برامج الإنعاش الإقتصادي حيث نتج عنه زيادة مستويات الطلب، مع تقديم مزايا وتحفيزات مادية ومعنوية للمتعاملين الإقتصاديين، ومن جهة أخرى وسعياً إلى إعطاء أفضلية للمنتجات الوطنية في الأسواق الخارجية قامت بتخفيض تدريجي ومستمر لأسعار الصرف ما يحد كذلك من الواردات ويمنح الشركات في السوق الداخلية مجالاً واسعاً لتقوية تنافسيتها.

وعليه، ووفقاً لما أشارت له العديد من الدراسات في هذا المجال، تم تحديد متغيرات التحليل الكمية التي تحفز استقطاب الاستثمار الأجنبي في الجزائر بمعدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي ونرمز له بـ (GDP.P)، الإنفاق العام نمرز له بـ (GNE)، سعر

## الفصل الثالث: محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر كآلية لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

صرف الدينار مقابل الدولار نرمر له بـ (EX) كمتغيرات مستقلة، أما الصادرات خارج المحروقات كمتغير تابع يتأثر بتغير المتغيرات المستقلة، واستخدمت هذه الدراسة بيانات سنوية للاقتصاد الجزائري تغطي الفترة (1993-2019) حيث تم اختيار هذه الفترة على أساس التطورات الحاصلة التي جاءت عقب تحول اقتصادي جذري في الجزائر ودخولها عهد اقتصاد السوق بالإضافة إلى توجيه السياسة الاقتصادية ومختلف التشريعات التي تساوي بين المستثمرين الأجانب والمستثمرين المحليين، كما ساهمت بطريقة ما إلى إعطاء منهجية يمكن لها أن تؤدي إلى الخروج من دائرة التبعية للمحروقات.

### الفرع الثاني: القياس الإقتصادي على متغيرات الدراسة:

من خلال مايلي تحاول الدراسة تطبيق منهجية ARDL على إحصائيات المتغيرات المستهدفة.

#### أولاً: اختبار استقرارية السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة (Unit Root Test):

باستخدام اختبار ديكي فولر الموسع (Augmented Dickey-Fuller) تم اختبار السلاسل الزمنية بهدف تحديد درجة تكامل المتغيرات المختارة وتجنب مشكلة الارتباط الزائف بينها لتقرير صلاحية استعمال منهج (ARDL) من عدمه، وقد ظهرت النتائج كما هي ملخصة في الجدول الموالي:

#### الجدول رقم (03-16): نتائج اختبار استقرارية السلاسل الزمنية (ADF)

الفرق الأول (1st difference)			المستوى (level)			المتغيرات	
ثابت بدون اتجاه	ثابت واتجاه	ثابت فقط	ثابت بدون اتجاه	ثابت واتجاه	ثابت فقط	prob	X
0.0000	0.0001	0.0000	0.8294	0.0806	0.7995	prob	X
-6.0741	-6.2994	-6.4167	0.5546	-3.3490	-0.8099	t-statistic	
0.0000	0.0000	0.0000	0.2898	0.0299	0.0061	prob	GDP.P
-7.3607	-7.7802	-7.2244	-0.9650	-3.8474	-3.9207	t-statistic	
0.0029	0.0683	0.0143	0.9717	0.0961	0.9139	prob	GNE
-3.1508	-3.4429	-3.5682	1.6343	-3.2920	-0.2888	t-statistic	
0.0032	0.0584	0.0125	0.9969	0.1271	0.6397	prob	EX
-3.1138	-3.5235	-3.6267	2.6469	-3.1270	-1.2433	t-statistic	

\* تم إجراء الاختبار عند مستوى الدلالة 10%، 5%، 1%.

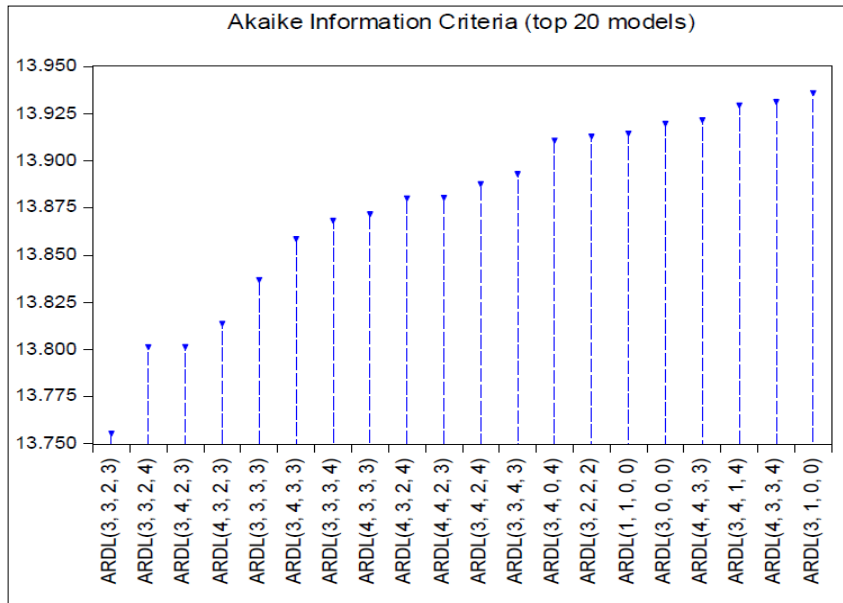
المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على الملاحق رقم (05-04-03-02).

من خلال الجدول رقم (03-16) نلاحظ أن جميع السلاسل الزمنية (X، GDP.P، GNE، EX) غير مستقرة عند المستوى I (0) لكن بعد أخذ الفرق الأول أصبحت مستقرة أي من الدرجة I (1)، ولا وجود لأي متغيرات مستقرة من الدرجة I(2)، ومنه يتحقق شرط استخدام منهجية الإنحدار الذاتي للفجوات الزمنية المبطئة (ARDL) في قياس التكامل المشترك بين المتغيرات.

ثانيا: تحديد فترات الإبطاء الزمنية المثلى للنموذج:

يسمح البرنامج الإحصائي E-Views القيام باختبار فترات الإبطاء للنموذج المناسبة للدراسة، حيث تأخذ دوال المعلومات AIC (information criteria Akaike) كإحدى الطرق الأكثر استعمالا، وقد أظهرت النتائج لأفضل 20 نموذج (شكل رقم 03-19) أنه يأخذ الفترات التالية (3, 2, 3, 3) ARDL وهو أفضل نموذج لتمييزه بأقل قيمة لـ AIC وقد تم اختياره من بين 500 نموذج كما يظهر في الجدول الملحق رقم (06)، أي أن المتغير التابع (X) له ثلاثة فترات إبطاء، سعر الصرف (EX) ثلاثة فترات إبطاء، معدل النمو السنوي لإجمالي الناتج المحلي (GDP.P) فترتين، الإنفاق العام (GNE) ثلاثة فترات.

الشكل رقم (03-19): إختبار الفجوات الملائمة لنموذج الدراسة (AIC)



المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي (E-Views 10)

وعليه تكون صياغة النموذج كما يلي:

$$\begin{aligned} \Delta(X)_t = & C + \sum_{i=1}^3 \beta_1 \Delta(X)_{t-i} \\ & + \sum_{j=0}^2 \beta_2 \Delta(\text{GDP.P})_{t-j} + \sum_{j=0}^3 \beta_3 \Delta(\text{GNE})_{t-j} + \sum_{j=0}^3 \beta_4 \Delta(\text{EX})_{t-j} \\ & + \gamma_1 (X)_{t-1} + \gamma_2 (\text{GDP.P})_{t-1} + \gamma_3 (\text{GNE})_{t-1} + \gamma_4 (\text{EX})_{t-1} \\ & + \varepsilon_i \dots \dots \dots (1) \end{aligned}$$

حيث:  $\Delta$  الفروق من الدرجة الأولى،  $C$  الحد الثابت،  $t$  اتجاه الزمن،  $(\beta_1, \dots, \beta_4)$  معاملات العلاقة قصيرة الأجل،  $(\gamma_1, \dots, \gamma_4)$  معاملات العلاقة الطويلة الأجل،  $\varepsilon_i$  حد الخطأ العشوائي.

ثالثاً: إختبار التكامل المشترك (منهج الحدود):

يبني هذا الاختبار على صياغة الفرضية التالية:

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$$

$$H_1: \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq 0$$

- $H_0$ : فرضية العدم : عدم وجود تكامل مشترك
- $H_1$ : الفرضية البديلة : وجود تكامل مشترك

حيث يقوم برنامج (E-Views 10) بحساب إحصائية فيشر (F-statistics) ثم مقارنتها بالحدود الدنيا والعليا وفق المعيار المحدد من قبل (Pesaran et al 2001) فإذا كانت القيمة المحسوبة أكبر من الحدود العليا يتم رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة والعكس صحيح، غير أنه إذا وقعت بين الحدين تكون العلاقة غير واضحة (Pesaran, Shin, & Smit, 2001, p. 290).



الجدول رقم (03-17): إختبار التكامل المشترك (Bounds test)

Levels Equation Case 2: Restricted Constant and No Trend				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
GDPP	-46.91230	20.09985	-2.333962	0.0445
GNE	0.012201	0.000798	15.28004	0.0000
EX	-5.231978	2.852429	-1.834219	0.0998
C	725.4246	246.2957	2.945340	0.0163
EC = X - (-46.9123*GDPP + 0.0122*GNE - 5.2320*EX + 725.4246 )				
F-Bounds Test				
Null Hypothesis: No levels relationship				
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
Asymptotic: n=1000				
F-statistic	6.252319	10%	2.37	3.2
k	3	5%	2.79	3.67
		2.5%	3.15	4.08
		1%	3.65	4.66
Finite Sample: n=35				
Actual Sample Size	24	10%	2.618	3.532
		5%	3.164	4.194
		1%	4.428	5.816
Finite Sample: n=30				
		10%	2.676	3.586
		5%	3.272	4.306
		1%	4.614	5.966

المصدر: مخرجات برنامج (E-Views 10)

من خلال ملاحظة النتائج المتحصل عليها وفق الجدول أعلاه:

يتضح أن قيمة فيشر المحسوبة (F= 6.25) أكبر من جميع القيم الحرجة المقترحة والتي أعلاها تساوي 4.66 عند دلالة معنوية 1%، وعليه نرفض فرضية العدم وقبول الفرضية البديلة القائلة بأن هناك علاقة طويلة الأجل بين متغيرات الدراسة، كما أنها تظهر من خلال تقدير معاملات العلاقة الطويلة على أنها معنوية عند مستوى دلالة 5% للمعدل السنوي للنتائج المحلي الإجمالي، 1% بالنسبة للإنفاق العام، 10% لسعر الصرف بالإضافة إلى أن الحد الثابت C ذو دلالة معنوية عند 1%، ومنه يمكن الأخذ بهذه النتائج لتفسير العلاقة بين الصادرات خارج المحروقات والمتغيرات المدروسة.

رابعاً: نتائج تقدير نموذج تصحيح الخطأ:

من خلال الجدول رقم (03-18) نلاحظ أن العلاقة القصيرة الأجل ذات آلية تصحيح الخطأ (CointEq(-1)) تقيس سرعة تكيف النموذج للعودة من الإختلال في الأجل القصير إلى الوضع التوازني في الأجل الطويلة بمعامل حد تصحيح الخطأ للمتغير التابع المقدر بـ(-2.454716) ذو إشارة سالبة، ولها معنوية عالية لكون احتمالها أقل من 1% والمقدرة بـ(0.0001).

الجدول رقم (03 -18): نموذج تصحيح الخطأ (CointEq(-1))

ECM Regression Case 2: Restricted Constant and No Trend				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(X(-1))	1.249025	0.265880	4.697700	0.0011
D(X(-2))	0.652194	0.196040	3.326840	0.0088
D(GDPP)	-11.73451	22.42906	-0.523183	0.6135
D(GDPP(-1))	65.48376	20.49330	3.195374	0.0109
D(GNE)	-0.001139	0.007366	-0.154578	0.8806
D(GNE(-1))	-0.031477	0.011183	-2.814849	0.0202
D(GNE(-2))	-0.026559	0.008205	-3.236856	0.0102
D(EX)	-44.45116	16.69224	-2.662984	0.0259
D(EX(-1))	-22.13421	19.95863	-1.109004	0.2962
D(EX(-2))	-41.53544	14.08636	-2.948628	0.0163
CointEq(-1)*	-2.454716	0.365296	-6.719794	0.0001
R-squared	0.892258	Mean dependent var	86.29167	
Adjusted R-squared	0.809380	S.D. dependent var	372.7465	
S.E. of regression	162.7415	Akaike info criterion	13.32577	
Sum squared resid	344302.4	Schwarz criterion	13.86571	
Log likelihood	-148.9092	Hannan-Quinn criter.	13.46901	
Durbin-Watson stat	2.272892			

المصدر: مخرجات برنامج (E-Views 10)

خامسا: إختبارات جودة النموذج:

1- مشكلة الارتباط الذاتي بين البواقي: بالاعتماد على اختبار (Lm Test)، تظهر النتائج كما يلي:

الجدول رقم (03-19): اختبار الارتباط التسلسلي للبواقي (Lm Test)

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	0.857012	Prob. F(2,7)	0.4646
Obs*R-squared	4.720732	Prob. Chi-Square(2)	0.0944
Test Equation:			
Dependent Variable: RESID			
Method: ARDL			
Date: 05/29/21 Time: 06:41			
Sample: 1996 2019			
Included observations: 24			
Presample missing value lagged residuals set to zero.			

المصدر: مخرجات برنامج (E-Views 10)

نلاحظ أن القيمة الاحتمالية لإحصائية فيشر البالغة (F-statistics=0.857012) تساوي 46.46 % وهي أكبر من مستوى المعنوية 5%، وهذا ما تؤكد إحصائية داربن واطسون (الشكل رقم 03-18، DW=2.27)، وهي أكبر من معامل التحديد ( $R^2 = 0.97$ ) الذي بدوره يدل على تفسير تغير الصادرات خارج المحروقات بشكل عال من خلال متغيرات النموذج.

الشكل رقم (03-20): تمثيل منطقة الارتباط الذاتي بين متغيرات الدراسة وفق **Durbin Watson**



المصدر: من إعداد الطالب إعتقادا على: (Durbin & Watson, 1951, pp. 161-173)

بالتالي فإن المعلمات المقدرة تتميز بالكفاءة ولا وجود للإرتباط الذاتي للبواقى (رفض فرضية العدم التي تقول أن هناك ارتباط ذاتي للبواقى).

2- مشكلة تجانس تباين الأخطاء (Heteroskedasticity): من خلال استعمال نماذج (ARCH) التي تظهر نتائج الجدول رقم (03-20) تبين قيمة احتمالية كاي تربيع (1) chi-square أكبر من 5%، أي  $0.566 < 0.05$ ، وهذا يشير إلى ثبات حدود الخطأ العشوائي (ثبات التجانس)، ومنه نفي وجود هذه المشكلة من النموذج.

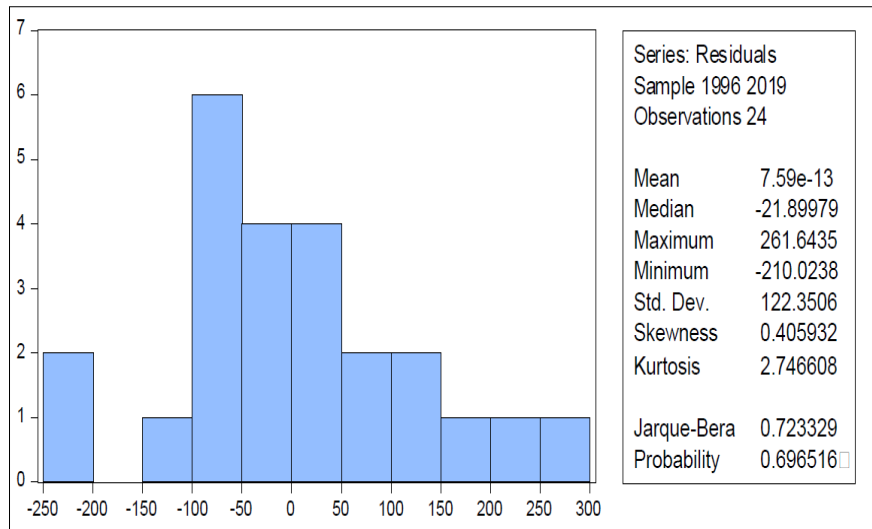
الجدول رقم (03-20): اختبار تجانس تباين الأخطاء (Heteroskedasticity)

Heteroskedasticity Test: ARCH			
F-statistic	0.305178	Prob. F(1,21)	0.5865
Obs*R-squared	0.329454	Prob. Chi-Square(1)	0.5660

المصدر: مخرجات برنامج (E-Views 10)

3- اختبار توزيع البواقى (Jarque-Bera): عند ملاحظة الشكل رقم (03-21) نجد أن توزيع البواقى تتبع التوزيع الطبيعي، حيث أن احتمالية Jarque-Bera أكبر من مستوى معنوية 5% ( $0.6965 < 0.05$ ).

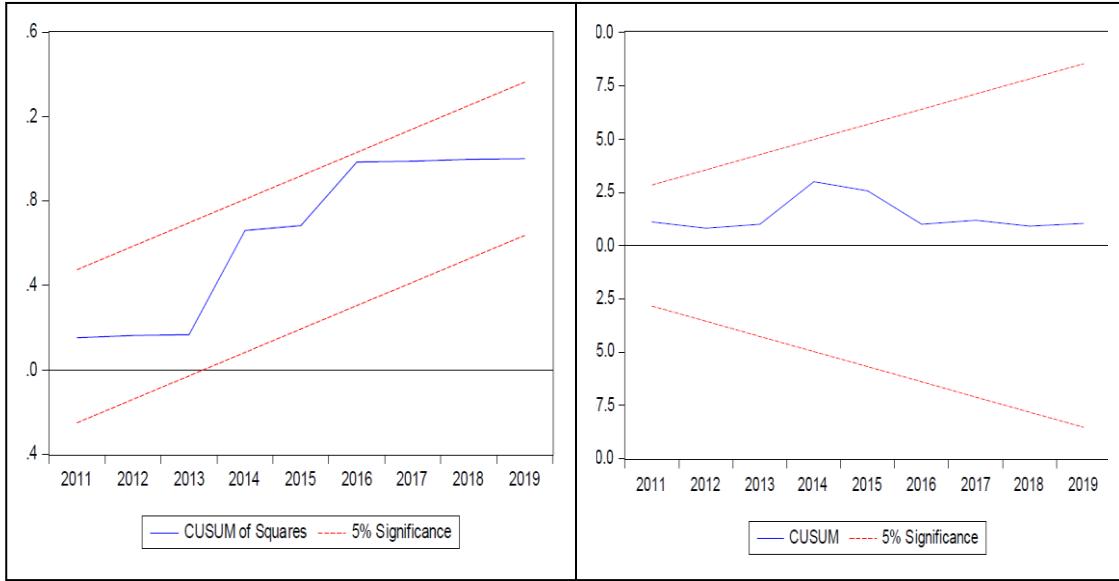
الشكل رقم (03-21): اختبار توزيع البواقى (Jarque-Bera)



المصدر: مخرجات برنامج (E-Views 10)

4- اختبار استقرار النموذج (Stability Test): يتم إجراء اختبارين لإظهار الإستقرار الهيكلي لمقدرات الأجلين القصير والطويل الخاصة بنموذج تصحيح الخطأ وهما: اختبار المجموع التراكمي للبواقبي المعادة (CUSUM)، واختبار المجموع التراكمي لمربعات البواقبي المعادة (CUSUMS)، حيث تظهر النتائج:

الشكل رقم (03-22): إختبار استقرار النموذج (CUSUM \_ CUSUMSQ)



المصدر: مخرجات برنامج (E-Views 10)

من الشكلين يتبين عدم خروج المنحني من حدود المنطقة الحرجة بمعنوية 5%، وعليه نستطيع القول بأن هناك انسجام واستقرار في نتائج الأجلين الطويل والقصير.

### الفرع الثالث: القراءة الاقتصادية للتحليل القياسي للمتغيرات:

قدم التحليل القياسي تأثير ثلاثة متغيرات كمية أساسية في الإقتصاد الكلي الجزائري وقد ظهرت النتائج متوافقة مع شروط المنهجية المستخدمة على النموذج (ARDL)، وعليه يمكن لنا الأخذ بدلالة النتائج المتحصل عليها للتفسير الاقتصادي للمتغيرات المستقلة على المتغير التابع (الصادرات خارج المحروقات) بنسبة تصل إلى 97% (معامل التحديد  $R^2=97$ )، أما 3% الباقية تعود إلى عوامل أخرى تندرج ضمن حد الخطأ في النموذج والتي يصعب قياسها مثل القرارات الحكومية والأزمات الاقتصادية ومختلف ممارسات السوق السوداء التي تسيطر في كثير من الأحيان على الإقتصاد مثل الاحتكار والمضاربة وغيرها من العوامل.

أولاً: معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي:

من الناحية الاقتصادية يفسر تطور الناتج المحلي الإجمالي جزءاً في نمو الصادرات خارج المحروقات حيث كلما زاد فإنه يعكس زيادة القيمة المضافة للسلع والخدمات المنتجة داخل البلد ويدل كذلك على قدرة الإقتصاد على التصدير وبالتالي فهو مؤشر موجب للتحليل حول نمو الصادرات، أما في هاته الدراسة فمعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي يشير إلى وجود علاقة عكسية طويلة الأجل وبمعنوية إحصائية عند مستوى 5%، أي أنه كلما زاد معدل الناتج المحلي الإجمالي بوحدة واحدة نقصت قيمة الصادرات خارج المحروقات بقيمة التغير مضروب في (-46.9123)، وعليه فإن هذا المتغير يؤثر سلباً من الناحية الإحصائية لأنه في الواقع يرتبط نموه ارتباطاً وثيقاً بنمو صادرات المحروقات فكلما زادت هذه الأخيرة زاد (GDP.P) وتحركت نسبة الصادرات خارج المحروقات سلباً في القيمة الإجمالية للصادرات، أما إقتصادياً فزيادة معدلات الناتج المحلي تزيد من نصيب الفرد منه وتحسين القدرة المعيشية للأفراد وزيادة الاستهلاك المحلي من السلع والخدمات بالموازاة مع السياسة التجارية الحمائية في الجزائر المتمثلة في تراخيص الاستيراد ورسوم الجمركة على الواردات مما يوجه الاستهلاك إلى السلع المحلية حيث تكون في هذه الحالة محفزاً لتدفق الاستثمار الأجنبي، وتكون انعكاساته سلبية على العديد من السلع التي يمكن تصديرها خارج المحروقات في الآجال القصيرة، وهذه الحالة يمكن استغلالها في تطوير منتجات موجهة للتصدير في الآجال الطويلة وهذا ضمن استراتيجية متكاملة بين القطاعات.

ثانياً: الإنفاق العام:

نظرياً يعمل الإنفاق العام على تشجيع الاستهلاك وزيادة الطلب الكلي، ووفقاً للنظرية الكنزوية فإن تأثير سياسة الإنفاق العمومي في دعم وتحفيز المستثمرين وبناء الهياكل القاعدية سوف تؤدي إلى تشجيع الاستثمار وزيادة التوظيف وبالتالي يزيد معدل إنتاج السلع والخدمات، مما يؤدي إلى خلق فوائض على المدى الطويل حيث تصبح هذه الفوائض محل عمليات تصدير، وقد ظهرت نتيجة التحليل القياسي لهذا المتغير موجبة بقيمة (0.012201) بدلالة معنوية أقل من 1% (0.000)؛ وهو ما تتطابق نتائجه مع المنظور الإقتصادي بالرغم من أن التأثير ضعيف إلى حد ما؛ إلا أن ذلك يفسر من خلال زيادة الاستهلاك المحلي للإنتاج خاصة تلك الموجهة لتنفيذ برامج الإنعاش الإقتصادي في مرحلته الأولى والثانية (2001-2009) المتمثلة في مواد البناء ومواد نصف مصنعة بصفة عامة وكذلك المواد الغذائية، لكن تظهر الصادرات خارج المحروقات وبالأخص في هذه القطاعات (الجدول رقم 03-09) أنها في حالة نمو مما يوحي بأثر الإنفاق على المدى الطويل في تحسين القدرة الإنتاجية وتغطية الاحتياجات المحلية ثم التوجه إلى التصدير، وما يؤكد ذلك هو ما شهدته التجارة الخارجية من تحسن ملحوظ في زيادة التصدير خارج المحروقات بنسبة 64.56% سنة 2021 حيث بلغت نسبة 10.54% من الصادرات الإجمالية وهو رقم غير مسبوق في الهيكل التصديري الجزائري ما خفض نسبة المحروقات إلى 88.46% وهذا بغض النظر عن تراجع الطلب العالمي بفعل جائحة كورونا والإغلاق الصحي ومن جهة أخرى تجلي الإرادة السياسية في الخروج من تبعية المحروقات، وقد تركز هذا التحسن عن سنة 2020 في المواد التالية:

1- صادرات الإسمنت بلغت 51, 54 مليون دولار أي بزيادة قدرها 144.45%.

- 2- صادرات السكر بلغت 120 مليون دولار أي بزيادة قدرها 44.57%.
  - 3- صادرات التمور بلغت 46.29 مليون دولار أي بزيادة قدرها 25.66%.
  - 4- صادرات الأسمدة المعدنية والكيميائية الأزوتية بلغت 283.26 مليون دولار أي بزيادة تقدر بـ 5.09%.
  - 5- صادرات الزيوت والمنتجات الأخرى المحصل عليها من تقطير الفحم الحجري بلغت 163 مليون دولار أي بزيادة 121.34%.
  - 6- صادرات المواد الغذائية بلغت 205 مليون دولار أي بزيادة تقدر بـ 38.52% (وزارة التجارة الجزائرية، 2021).
- ما يلاحظ أيضا من خلال طبيعة هذه المواد المصدرة أن الجزائر استقطبت العديد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة المهمة في هذا المجال خاصة تلك المتعلقة بالشراكة التركيبية والقطرية في مجال الحديد والصلب ومواد البناء، كما يُتوقع نمو التصدير من عديد الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مجال النسيج والمواد النصف مصنعة أو تلك الموجهة للتصنيع مثل منتج البولي بروبيلان لشركة توتال الفرنسية ومجمع سونطراك.

#### ثالثا: سعر الصرف:

تعتبر تخفيضات سعر الصرف تقنية تستعملها الدول في حدود معينة لمنح قوة تنافسية لمنتجاتها في الأسواق الدولية، فكلما انخفض سعر الصرف المحلي مقابل عملة البلد المستورد أصبحت السلع المصدرة له أرخص نسبيا من سلعه المحلية بفعل القوة الشرائية للعملة الأجنبية، وفي النموذج القياسي للدراسة ظهر سعر صرف الدينار الجزائري بإشارة سالبة بقيمة (-5.2320) وبمستوى معنوية أقل من 10% مما يدل على أن انخفاض سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي له أثر عكسي على قيمة الصادرات خارج المحروقات، وبالعودة إلى تحليل التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية (الشكل 03-18) نجد أنها تتركز أساسا في منطقة الإتحاد الأوربي وعليه تكون عائدات التصدير خارج المحروقات بعملة الأورو خلافا لصادرات المحروقات التي يتم التعامل فيها بالدولار الأمريكي، وبالرغم من أن انخفاض قيمة الدينار الجزائري تجاه عملة الأورو كانت أكبر من الدولار وعليه فإنه من المفترض اقتصاديا أن يكون متغيرا إيجابيا في زيادة القدرة التصديرية، لكن الدينار الجزائري يقيم عمليا تقييما إداريا عن طريق بنك الجزائر، ويخفض بشكل مستمر نظرا لعوامل عدة منها تغطية العجز في الموازنة العامة بزيادة الكتلة النقدية والتمويل غير التقليدي، إلا أن القيمة الحقيقية للدينار الجزائري لم تصل بعد إلى وضعها التوازني في السوق الحقيقي بالنظر إلى أسعارها في السوق الموازية حيث تبقى هذه الأخيرة هي المهيمنة على أسعار السلع والخدمات وفقا لقاعدة العرض والطلب، ومنه فإن التسيير الإداري أو الرسمي لسعر الصرف قد حافظ على قيمة أعلى للدينار الجزائري مقابل العملات الأخرى خاصة تجاه العملة الأوروبية مما سبب في عدم أداء دوره في تشجيع الصادرات خارج المحروقات.

### خلاصة الفصل الثالث:

من خلال هذا الفصل حاولت الدراسة تحليل مجموعة متكاملة من المحفزات المميزة للإقتصاد الجزائري مع الربط والتعليل تماشيا والتطورات الداخلية والخارجية، بدأ بالتحول الإيديولوجي والتوجه إلى الانفتاح التجاري والاقتصادي إلى السياسات التجارية المنتهجة والقوانين التشريعية المتخذة في إطار متكامل لتحسين المناخ الاستثماري وجذب رؤوس الأموال الأجنبية لتحقيق التنمية وتحسين وتنويع الهيكل الاقتصادي الوطني للذهاب إلى بناء قاعدة صلبة لترقية الصادرات خارج المحروقات، وحسب التحليل والدراسة توصلنا إلى مجموعة من النتائج التالية:

أخذ الإقتصاد الجزائري انطلاقة جديدة بعد تبني اقتصاد السوق والانفتاح الخارجي من خلال قانون النقد والقرض 90-10 وقانون الاستثمار 93-12، تحت ظروف غير مواتية وارتفاع المديونية الخارجية مقابل ضعف هيكلي على جميع الأصعدة إقتصادية، اجتماعيا، أمنيا، سياسيا مما انعكس على نتائج الإصلاحات في تلك الفترة.

تدعم التشريع في مجال الاستثمار الأجنبي والتجارة الخارجية بترسانة من القوانين التي تنظم القطاعين، لكن ما يلاحظ في ذلك عدم الاستقرار والتغير المستمر بالإضافة إلى التعقيد والغموض في العديد منها، كما لوحظ تداخل الصلاحيات في بعض القوانين حيث تظهر على أنها مكتملة لبعضها غير أن هذه الوضعيات تخلق البيروقراطية في التعاملات الإدارية.

يحد شرط الشراكة المحلية مع الأجانب بنسبة 51% مقابل 49% من قرارات الشريك الأجنبي في إدارة المشروع، كما أنه يخلق صعوبات في إيجاد شريك مناسب خاصة وأن المستثمرين المحليين يفتقدون إلى الخبرة والممارسة، إضافة إلى التخوف من تقلب القوانين دون سابق إنذار مما يزيد من مخاطر الاستثمار؛ وقد تأسست مجموعة من الآليات التنظيمية لتسيير ومرافقة المتعاملين الإقتصاديين الأجانب لتأسيس مشاريعهم مما يسهل استقبال وتوجيه المستثمرين مع تصنيفهم حسب ثقل رأسمال المشروع وتقديم مختلف التحفيزات المادية والمعنوية وفقا لذلك، ومنه فإن المشرع الجزائري بالرغم من أنه قدم الكثير في هذا المجال إلا أن تأثيرها لم يكن مرضيا بل كان في بعض الأحيان سلبيا نظرا إلى عدم الاستقرار وغياب الخبرة واستشارة المختصين لوضع استراتيجية متكاملة من جميع النواحي.

ظهور مؤشرات الإقتصاد الكلية بشكل مقبول جعل من مناخ الاستثمار والتجارة في الجزائر في تحسن طفيف، لكنها غالبا ما اعتمد ذلك على تقلبات أسعار النفط وتطورات الطلب العالمي الذي يبنى بدوره على أساس التحولات الإقليمية والدولية، هذا الوضع عرض التنمية المحلية لخطر التوقف، وهو ما أكدته انعكاسات الأزمة المالية العالمية 2008 والآثار المباشرة للأزمة النفطية 2014 حيث دفعت بالحكومة إلى إلغاء العديد من المشاريع المساهمة في تعزيز مناخ الاستثمار والتجارة الخارجية، مما سبب ركودا في مؤشرات الإقتصاد غير أن ذلك يعتبر صدمة سلبية يبنى عليها تحول هيكلي بشرط توفر الإرادة السياسية ووضع استراتيجية للتخلص من المرض الهولندي، غير أن بعض المؤشرات الكلية يجب إعادة النظر في تسييرها خاصة سعر الصرف.



بين تحليل تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات خارج المحروقات ارتباطها ببعض القطاعات المتمثلة في الأشغال العمومية والبناء ثم بعض القطاعات الأخرى للمنتجات النصف مصنعة والنسيج والفلاحة بنسب أقل، وهذا يترجم السياسة المتخذة في الجزائر في تشجيع التنمية من خلال زيادة الإنفاق العام على برامج الإنعاش الاقتصادي، وقد كان أثر ذلك على المدى المتوسط من خلال زيادة الصادرات في هذه المجالات، ومن جهة أخرى ارتبطت الاستثمارات الأجنبية مع الصادرات خارج المحروقات بالموقع الجغرافي والارتباط التاريخي والثقافي مع طبيعة المنتجات المتمثلة أساسا بالصناعة الوسطية والمنتجات الفلاحية.

الخاتمة

## الخاتمة:

يشكل الإستثمار الأجنبي المباشر محور الإقتصاد الدولي فهو المبادرة التي تحتوي قنوات المرور لعناصر الإنتاج والثروة ومختلف مقوماتها، وهو الأداة والآلية التي تستعملها الدول لخلق انعكاسات أصلها إقتصادية وتتعدى إلى أنها سياسية، اجتماعية أو غير ذلك من التأثيرات المستهدفة سواء كان من بلد أم أو مضيف فلكل ميزاته وأهدافه، وكثيرا ما ارتبط موضوع الإستثمار الأجنبي المباشر بالتجارة الخارجية حيث اعتبرت مرافقا ومكملا له، لذلك برز العديد من آراء المفكرين الإقتصاديين والفلاسفة الذين تبنا نظيرا لهذه الحركات الدولية واختلفوا حول دوافع نشوءها، منافعها وأضرارها.

ومن خلال هذه الدراسة حاولنا الوقوف على ثلاثة أعمدة لبناء الموضوع حيث تمثل الأول منها في محفزات الإستثمار الأجنبي المباشر والتي تترجم على أنها محددات تعمل على انتقاء جذبه من خلال تحسين المناخ الإستثماري في القطاعات المختارة فليس كل استثمار مرغوب به حيث تكون المحفزات حسب النتائج المستهدفة، أما العمود الثاني فهو الإستثمار الأجنبي المباشر كعنصر فاعل في إطار محدد وموجه من خلال المحفزات المقدمة له لخلق الإضافة الفعلية على الإقتصاد الوطني والتي ستظهر نتائجها في ترقية الصادرات خارج المحروقات كعمود ثالث وهو الهدف.

لذلك قسمت الدراسة إلى جزئين أساسيين:

**الجزء الأول:** تناول في فصلين التأصيل النظري للإستثمار الأجنبي المباشر والصادرات ومختلف العوامل المؤثرة بهما، وكذا الآثار المباشرة والغير مباشرة والمتبادلة من خلال التطرق إلى العلاقات المشتركة بينهم، وبعد الإطلاع على العديد من المصادر والمراجع المختلفة تبين بأن الاستثمار الأجنبي المباشر ظاهرة دولية تتركز على محركين أساسيين: الأول يتعلق بالشركة المنشأة لهذا الإستثمار حيث تدفعها الرغبة في التوسع والسيطرة على الأسواق الدولية والاستفادة من مختلف مزايا الإنتاج الكبير، أما المحرك الثاني فإنه يعود إلى الإقتصاديات الدولية المضيفة بشكل أساسي مع الدول المصدرة للإستثمار من جهة أخرى، وتبين ذلك من خلال تناول نظريات تدفق رؤوس الأموال عبر الحدود حيث تسعى إلى الاستفادة من المحفزات المقدمة والمقومات المتوفرة لتحقيق الأهداف، لذلك فإن هذه الوضعية تصنف على أنها استثمار في المحفزات لتحقيق عوائد محددة وفق استراتيجية واضحة، وبما أن هذه الدراسة تركز على تأثيرات الاستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات فقد تناول الجزء النظري أيضا جانبا من التنظير الإقتصادي للصادرات بالإضافة إلى الأساليب المختلفة في التأثير عليها كسياسات التجارة الدولية كما أنها تعتبر من قبيل المحددات المشتركة لحركة الإستثمار والتجارة الدوليين، وفي مضمون عرض الجزء النظري في فصليه الأول والثاني حاولت الدراسة تحديد التأثيرات المتبادلة بينهما.

وينتج من خلاله مجموعة من النتائج النظرية التالية:

1. الإستثمار الأجنبي المباشر يمثل أساسا في الشركات المتعددة الجنسيات له خصائص مهمة في تنمية اقتصاديات الدول وتحولها من خلال آثاره الإيجابية على التمويل، الميزان التجاري، التحول التكنولوجي وتشغيل الموارد المادية والبشرية والرفع من قدرتها.

2. يتطلب جذب رؤوس الأموال الأجنبية توفير مناخ استثماري ملائم لقيام الأعمال واستمرارها؛ هذا المناخ يخضع لشروط وتنازلات حمة يجب موازنتها والأهداف المسطرة على المدى الطويل.
3. توفير المناخ الاستثماري المناسب من خلال التحفيزات المالية والضريبية وغيرها من تلك المقدمة من قبل الدول المضيفة. واستغلال الوفرة النسبية للموارد الطبيعية، يجب أن يكون ذلك ضمن استراتيجية طويلة المدى مع تحديد قطاعات محددة يتم التركيز على تنميتها في ظل ميزات الإقتصاد المضيف.
4. لا تؤدي التحفيزات المختلفة دورا في توجيه سياسة استهداف الإستثمارات لتنمية الصادرات إلا إذا توفر الحد الأدنى من الحرية الاقتصادية للأعمال والشفافية في التعاملات، غير ذلك فإن تلك التحفيزات تصبح عاملا سلبيا على المدى الطويل في تنمية القطاعات المطلوبة.
5. على الدول المضيفة مراقبة المعايير الدولية والانتباه إلى سلبات الاستثمار الأجنبي المباشر على الإقتصاد والبيئة ومحاولة تسييرها وفق أقل الأضرار خاصة على مستوى القرارات السياسية والتحولت الاجتماعية والثقافية، بالإضافة إلى انتقاءها وفق استراتيجية متكاملة مع الاستثمارات المحلية.
6. من خلال طبيعة القطاع المستثمر به يتم تحديد نوعية الإستثمار الأجنبي المباشر المستهدف، وبالتالي فإنه يجب توفر مرونة تامة في استقبال الإستثمارات ضمن الأهداف والمعايير المحددة في الإستراتيجية العامة.
7. تنوع القواعد الصناعية بمساعدة الإستثمارات الأجنبية المباشرة يجب أن تكون بطريقة مرنة وديناميكية ومتكاملة للذهاب إلى تنوع الصادرات في نفس القطاعات من خلال استغلال الوفرة والميزات النسبية.
8. تنمية الصادرات من خلال الإستثمار الأجنبي المباشر يتطلب استثمارات رأسية تتيح تأسيس صناعات مستقلة بفروعها في الدول المضيفة مما يؤدي إلى خلق نسيج صناعي وتجاري مع الأسواق الخارجية، وعليه يجب توجيه التحفيزات وفقا لذلك.
9. التسيير الخفي للتجارة الخارجية من خلال السياسات التجارية يؤدي إلى آثار على تنمية الاستثمارات الأفقية، لذلك يتوجب اتخاذ إجراءات مكاملة للاستفادة منها في ترقية الصادرات مثل فتح مناطق التجارة الحرة والانضمام إلى التكتلات الاقتصادية.
10. يتوجب توفير شروط التجارة الدولية ومحدداتها خاصة فيما تعلق بالبنية التحتية والأنظمة المالية والمصرفية، الآليات التحفيزية، الحماية من مخاطر الأسواق.

**الجزء الثاني:** يتمثل في الجانب التطبيقي للدراسة حيث تناولت الإقتصاد الجزائري كنموذج لتطبيق مجموعة من الإصلاحات الاقتصادية والسياسية والتحولت المهمة التي تهدف إلى الخروج من تبعية الهيكل التصديري للمحروقات خاصة بعد الأزمة النفطية لسنة 1986 التي كانت نقطة بداية اتخاذ القرار بشأن التحول من المركزية في تسيير الإقتصاد إلى الإنفتاح واعتماد سياسة إقتصاد السوق وتغيير النظرة السلبية تجاه الإستثمارات الأجنبية، بذلك جاء اعتماد قانون النقد والقرض لسنة 1990 الذي فتح الباب أمام حرية الاستثمار الأجنبي والتجارة الخارجية، وبناء عليه جاء أول قانون للاستثمار سنة 1993 ليضع أسس جديدة للإقتصاد الجزائري، وكان الهدف من ذلك معالجة المسار للذهاب إلى تنوع المداخل والابتعاد من خطر العلة الهولندية،

إضافة إلى المعايير التي فرضت من قبل الدائنين الدوليين، ومع توالي القوانين المسيرة للإستثمار والتجارة الخارجية لوحظ التقلب والتغير المستمر حيث تبين من خلال التحليل والنقاش أن ذلك كان نتيجة لأوضاع اقتصادية متنوعة مع بقائها تحت تأثير أسعار النفط بنسبة تفوق 94%، لذلك فإن طرح التساؤل حول تلك القوانين التي تضمنت تحفييزات مهمة للغاية ومدى نجاعتها في تحسين مناخ الاستثمار الجزائري ضمن المؤشرات الدولية، قد وجد الإجابة من خلال تلك المؤشرات أنها لم تكن بالمستوى المطلوب تماشياً والتغيرات على مستوى العالم إذ أن التحفييزات لا تتعدى التخفيضات في الضرائب والرسوم مع إلغائها لفترات محددة وهذا لا يرتقي إلى طموح الشركات الدولية، فهي تبحث على مجال أوسع من الحرية الاقتصادية والابتكار واستغلال الطاقات المادية والبشرية والمزايا الجغرافية، غير أن المؤشرات الفرعية المتعلقة بالاقتصاد الكلي خاصة الناتج المحلي الإجمالي مع مؤشرات أخرى ضمن نفس الخط مثل الإنفاق العمومي والمديونية الخارجية كانت على مستوى جيد، الأمر الذي ساهم في تحسن مؤشرات المناخ الاستثماري بشكل محتشم، إلا أنه وجد جانب آخر ساهم بشكل سلبي للغاية تمثل في مؤشر الفساد وعدم الشفافية كان ذلك نتيجة البيروقراطية واستعمال النفوذ إضافة إلى التأخر الكبير في الأنظمة المالية والمصرفية والتطورات التكنولوجية والموارد البشرية الفنية والتقنية، هذا كله أدى إلى انخفاض تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة خارج المحروقات، إضافة لذلك فقد ساهم فرض بعض القوانين التي تعارض الحرية الاقتصادية للأعمال خاصة تلك المتمثلة في القاعدة 49/51% من رأس المال، إذ أنها تفرض على التدفقات الأجنبية للإستثمار إلى إيجاد شريك محلي وهذا أمر صعب ماليا وتقنيا، إذ أن المستثمرين المحليين أو الأسواق المالية المحلية (البوصة) تفتقد إلى القدرة والآلية التمويلية للمشاريع الكبيرة ولا القيم الفنية للإنتاج (السيير، التكنولوجيا، الاختراعات....) مما أدى إلى عزوف الأجانب عن الإستثمار، هذا الأمر حصر الإستثمارات الأجنبية في المشاريع الصغيرة والمتوسطة كأقصى تقدير مع غياب استخدام التكنولوجيا الحديثة والمتطورة عدا تلك المشاريع التي تدخل فيها المؤسسات العمومية كشريك، وبالتالي فإن المخرجات من الإنتاج لا يمكن أن تكون تنافسية دولياً كمّاً ونوعاً، وكانت تُوجّه إلى إحلال بعض الواردات مع توفير السياسة التجارية مناخاً لذلك من خلال الحماية ونظام الرخص وزيادة الرسوم الجمركية على الواردات مما يؤدي إلى تشويه السوق الداخلية.

أيضاً، من خلال تحليل البيئة الاقتصادية للجزائر وجدت الدراسة أنها اعتمدت كلياً على موارد المحروقات لتمويل التنمية خاصة في برامج الإنعاش الإقتصادي وقد تزامن ذلك مع الارتفاع المحسوس لأسعار النفط ومداخلها مما أبقى على السياسة الاقتصادية الجزائرية رهينة العلة الهولندية، خلافاً لذلك فإن بعض الإستثمارات الأجنبية الموجهة لتلك البرامج التنموية الضخمة (2001 إلى 2014) خاصة فيما تعلق بالأشغال العمومية والبناء والتجهيز، كانت قد استفادت من التوسع في الإستثمارات نتيجة التوسع في الاستهلاك المحلي مما ساهم في بناء قاعدة إنتاجية تنافسية أدت إلى زيادة الصادرات خارج المحروقات واتضح ذلك أكثر بعد تخفيض الاستهلاك المحلي نتيجة تراجع الإنفاق العمومي على الإنشاء وإلغاء عديد البرامج التنموية ذي صلة منذ 2014، حيث زادت قيمة الصادرات خارج المحروقات بعد سنة 2019 بشكل ملحوظ في المواد النصف مصنعة والمواد الأولية وقد بلغت قيمة الصادرات خارج المحروقات إلى 10.54% من إجمالي الصادرات 2021، وما لوحظ في هذه الفترة التي تأتي بعد

سنة 2014 هو تراجع مداخيل النفط وهذا أمر دفع بحرص الحكومة على تنويع المداخيل لذلك فهو أيضا محفز غير مباشر لتنشيط الدبلوماسية الاقتصادية داخليا وخارجيا.

أما عن التحليل القياسي للمتغيرات الاقتصادية الأساسية التي تميز المناخ الاستثماري الجزائري على الصادرات خارج المحروقات، حددت ثلاثة متغيرات تمثلت في سعر الصرف، الإنفاق العمومي، الناتج المحلي الإجمالي، وقد أسفرت النتائج على أن تسيير سعر الصرف بالطريقة الحالية لا تساعد على ترقية الصادرات لأن البنك المركزي يعتمد على تسعير مدار للدينار الجزائري ومرتفع أمام العملات الأجنبية وهي لا تمثل القيمة الحقيقية له، إذ أنه إقتصاديا يجب إتخاذ تسعيرة أقل تدريجيا وتقرب من السوق الموازية التي تأخذ قاعدة العرض والطلب في تحديد سعر الصرف، مع الأخذ بعين الاعتبار الأمور الغير اقتصادية وتحسين النظام المصرفي وتطويره، أما المتغير الثاني المتمثل في الإنفاق العمومي فكانت العلاقة موجبة بشكل ضعيف على المستوى الكلي للصادرات خارج المحروقات، لكن من خلال التحليل الإقتصادي وجدنا أنها موجبة بشكل جيد تجاه قطاع الأشغال العمومية والمواد النصف مصنعة، وبالتالي يمكن توجيه وتركيز الإنفاق العمومي إلى قطاعات مستهدفة بعينها لتكون أكثر فعالية للخروج بالتنوع التصديري قطاعيا وليس إجمالا، لتركيز الجهود في تنمية مجالات محددة، أما المتغير الثالث فقد كان من خلال نمو الناتج المحلي الإجمالي الذي تبين أنه أخذ التأثير الإحصائي في النموذج لاعتماده على قطاع المحروقات بنسبة تفوق 94% حيث إذا زاد فإنه يُظهر نسبة الصادرات خارج المحروقات في تناقص من النسبة الإجمالية، لكن مع ذلك فهو محفز اقتصادي مهم للاستثمارات الأجنبية المباشرة يبين قوة وقدرة الإقتصاد على التمويل ويدعم الإنفاق العمومي والخاص، حيث كلما كانت نسب النمو جيدة دل ذلك على ارتفاع نصيب الفرد منه واتساع السوق المحلية فيمنح ذلك ثقة أكبر للمستثمرين في نجاعة مشاريعهم وتشكيل قاعدة إنتاجية تساهم في التصدير في الآجال المتوسطة والطويلة.

ومن خلال ما سبق فإن الدراسة تستخلص النتائج التالية:

1. محاولة الجزائر تحسين مناخ الأعمال خلال الفترة 1993-2020، ومن أبرز ما قدمت في هذا الشأن المساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب، حرية الإستثمار والحماية القانونية.
2. تسعى السياسة الاقتصادية الجزائرية منذ الاستقلال إلى تحقيق هدف أساسي هو تنمية الصادرات خارج المحروقات للخروج من التبعية النفطية وبرز ذلك أكثر بعد الأزمة النفطية لسنة 1986 وقرار تبني سياسة اقتصاد السوق 1990.
3. منح تحفيزات مهمة من خلال قوانين الإستثمار المختلفة في سبيل تحسين مناخ الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، حيث كانت أكثر تركيزا في مجال الإعفاءات الضريبية؛ بالإضافة إلى العمل على توفير مناطق صناعية على المستوى الوطني وتسييرها عن طريق وكالة متخصصة، وبالرغم من ذلك تسجل العديد من النقائص في الاستفادة منها بسبب البيروقراطية المصاحبة لذلك.
4. تحسين مناخ الاستثمار لم يرتقي إلى تطلعات المستثمرين الأجانب ويتضح ذلك من خلال المؤشرات الدولية لمناخ الأعمال؛ خاصة فيما تعلق بمؤشري مدركات الفساد والحرية الاقتصادية، إذ أنهما لا يعلمان على خلق الثقة لدى المستثمرين لممارسة نشاطاتهم في إطار تنافسية حقيقية، أما مؤشر سهولة الأعمال فهو كذلك لا يشجع على الإستثمار بالرغم من الجهود

- المبدولة في تحسينه إلا أن انتشار البيروقراطية يثبط ذلك بسبب ضعف التشريعات وترك قوانين الإستثمار المتعاقبة تحت تفسير التنظيم من خلال تعليمات ومناشير ملحقه.
5. الأداء الإيجابي لمؤشرات الاقتصاد الكلي ممثل في الناتج المحلي الإجمالي، المديونية، التضخم وسعر الصرف، تعطي تحفيزا نسبيا لتدفق الإستثمارات الأجنبية وتعزز من ثقة المستثمرين في الحفاظ على أصولهم من تراجع قيمتها.
  6. فرض السياسة التجارية الجزائرية شرط استثمار الأجانب في عمليات التصدير والاستيراد شراكة محلية بنسبة لا تقل عن 30% وهذا يعمل على تقييد حرية نشاط الشركة.
  7. دعم المنتجات بالشكل الحالي يضعها ضمن المنتجات الممنوعة من التصدير في القانون الجزائري، غير أن هناك مواد مدعمة يسمح بتصديرها إلا أن هذه الوضعية تتعارض والقوانين في معظم الأسواق الدولية لعدم احترامها قوانين التنافسية الدولية خاصة مع دول WTO.
  8. تحفيز الصادرات من خلال الإعانات المالية والفنية تمنح تنافسية أكبر في الأسواق الخارجية، غير أنها بقيت معتمدة على تلك الإعانات دون تطويرها لتصبح جاهزة للمنافسة دون مساعدة وبالتالي يجب إعادة النظر في طريقة دعمها وفق برنامج محدد.
  9. نشأت العديد من آليات تأطير الصادرات وتسيير مساعدتها؛ إلا أنها لا تؤدي دورها في رفع القدرة التصديرية خارج المحروقات لغياب التحليل والإستراتيجية.
  10. غياب نظام توجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة لقطاعات محددة خارج قطاع المحروقات.
  11. تركيز الشركات الأجنبية يقع في استثمارات الطاقة بشكل أكبر بالرغم من إمكانية القيام بأعمال صناعية في نفس المجال وتوجيهها للتصدير.
  12. عدم الإستفادة من الميزات النسبية لمقومات الإقتصاد الجزائري في التحول الهيكلي خاصة فيما تعلق بالموارد الأولية والبشرية والموقع الجغرافي الإقليمي والقاري مع الدول الإفريقية إذ تعتبر سوق واعدة تتناسب والمنتجات الجزائرية.
  13. برامج التنمية الاقتصادية ساهمت بشكل إيجابي في تشكيل البنى التحتية كقاعدة لترقية الصادرات خارج المحروقات.
  14. نقص وغياب الاستثمارات الأجنبية في قطاع النقل الخاص الموجه للتجارة الخارجية كالأسطول البحري والجوي تحت تأثير عدم مرونة التشريعات القانونية.
  15. عدم الاستفادة من المناطق التجارية الحرة فعليا إذ كان الانضمام إلى المنطقة العربية الحرة دون أثر، ودخول الجزائر إلى منطقة التجارة الحرة الإفريقية لم يكن إلا في سنة 2021 مما ضيع عليها فرص عديدة في زيادة الإستثمارات الأجنبية وتنمية الصادرات السلعية حيث كان التوجه في هذا الإطار إلى فتح السوق الجزائرية أمام الإتحاد الأوروبي من خلال اتفاق الشراكة مما حولها إلى سوق مستهلكة أكثر من مصدرة.
  16. التوجه إلى الأسواق الدولية المتطورة والمستهلك الأوروبي خاصة في ظل غياب تنافسية المنتجات لم يأتي بالنتائج المنتظرة، لكن يمكن ذلك من خلال المنتجات الزراعية الحيوية والعضوية واستغلال المساحات والمواد الطبيعية والميزة النسبية للجزائر في مجال

الفلاحة والسياحة وافتكاك جزء من السوق المغاربية باستغلال الطاقات السياحية من خلال تحسين الخدمات التي ترقى بالمنتج السياحي لاستقطاب المستهلك الأوروبي خاصة.

#### إختبار فرضيات الدراسة:

على إثر النتائج المستخلصة من الدراسة تتشكل لدينا رؤية واضحة حول الإستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر ودورها في المساهمة في تنمية وتنويع الصادرات خارج المحروقات ودور تحفيز هذه المجالات، ومنه يمكن تأكيد أو نفي الفرضيات الفرعية المقترحة في هذه الدراسة كما يلي:

- **الفرضية الأولى:** الإطار العام لمحددات مناخ الاستثمار ساهمت في تحسين تصنيف الجزائر ضمن المؤشرات الدولية؛ في هذا الإطار فقد انقسمت التحفيزات إلى شقين أساسين، الشق الأول يتعلق بالجهود المبذولة من قبل الحكومات المتعاقبة في قسمه القانوني والإجرائي (قوانين الإستثمار والقوانين المالية 1993 إلى 2020) حيث يوجد تداخل في العديد من القوانين والآليات المؤسساتية والصلاحيات مما فتح الباب أمام البيروقراطية وعدم التأكد، خاصة فيما تعلق بالحماية القانونية للأصول والممتلكات (التأميم والمصادرة وحق الشفعة)، هذا الجانب كان سلبيا إلى حد كبير على ثقة المستثمرين ما يدفع إلى تفشي الفساد واستغلال السلطة، وقد كان له انعكاس على تلك المؤشرات الدولية ذي صلة، أما الشق الثاني فيتعلق بالمحددات الاقتصادية المتمثلة في الأسواق والموارد الخام وكذا الميزة النسبية للمقومات الطبيعية مثل الموقع الجغرافي وغيرها، ومن جهة أخرى كانت مؤشرات الإقتصاد الكلي مواتية في تحسين تصنيف الجزائر ضمن المؤشرات الدولية ولو بشكل طفيف.

- **الفرضية الثانية:** ساهم التحسن النسبي لمناخ الاستثمار في الجزائر على نمو تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر؛ هذه الفرضية يمكن اعتبارها صحيحة نسبيا وإن كانت تدفقات الاستثمار ضعيفة للغاية إلا أن مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تزايد مستمر، وعليه يتبين أن هناك جزء معتبر يرغب في الإستثمار والبقاء، في هذا الجانب لا يشترط التمييز بين الاستثمارات في قطاع الطاقة أو القطاعات الأخرى لأن التأثير الإيجابي المتعدد لرؤوس الأموال في قطاع المحروقات سيكون خارج قطاع المحروقات ونستدل في ذلك مشروع الشراكة بين سونطراك وشركة توتال الفرنسية حول إنشاء مصنع بتروكيماوي سنة 2019 لتصنيع مادة البولي بروبيلان الذي سيوجه جزء منه إلى التصدير.

- **الفرضية الثالثة:** يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر إلى تحسين القدرة التصديرية خارج المحروقات وذلك من خلال زيادة الإنتاج وإحلال الواردات بداية ثم توجيه الفوائض إلى الخارج، وهذه من استراتيجيات التصدير حيث تقوم على بناء قاعدة تنافسية للمنتج في السوق المحلي ثم الذهاب إلى الأسواق الخارجية، وقد تجسد ذلك في قطاعي السلع النصف مصنعة والصناعة الاستخراجية إضافة إلى المواد الفلاحية بنسب أقل.

- **الفرضية الرابعة:** أرست سياسة تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر أسس لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، أظهر التحليل الإقتصادي لمختلف الإجراءات والقوانين بالإضافة إلى برامج التنمية خلال فترة الدراسة، مع تأثير المؤشرات الكلية للجزائر من خلال المقاربة القياسية، أن تلك السياسة أخذت الوقت الكافي في إرساء منهج إنتاجي وتصديري بمساعدة الإستثمار الأجنبي المباشر وخصائص شركاته المتعددة الجنسيات، إلا أنه لم يكن بالشكل المطلوب ولا بالتركيز الفعال لتنمية



قطاعات استراتيجية معينة لغياب التخطيط الإستراتيجي البعيد المدى وعدم كفاءة الموارد البشرية المتخصصة وعوامل البيروقراطية والقرارات العشوائية التي تتميز بالفورية؛ ومع ذلك فقد شهدت نتائج معتبرة في بعض المجالات، وبالتالي يجب تصحيح بعض المسارات في سياسة التحفيز واستهداف الاستثمارات الأجنبية المباشر.

ومن خلال اختبار الفرضيات الفرعية يمكن أخذ القرار بشأن الفرضية الرئيسة للدراسة على أن محفزات الاستثمار الأجنبي المباشر تلعب دورا بارز في ترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات على المدى الطويل، لأنه يجب تغطية السوق المحلية في الآجال القصيرة والمتوسطة (استراتيجية إحلال الواردات (التوجه نحو الداخل))، خلال ذلك يكون بناء القاعدة الإنتاجية التنافسية وتبدأ عمليات التصدير واستهداف الأسواق الخارجية (إستراتيجية تنمية الصادرات (التوجه نحو الخارج))، وبين هذا وذلك فإنه يجب القيام بتقديم المساعدة ودعم الصناعات المنتجة للسلع الموجهة نحو التصدير من جهة، وإقامة العوائق في وجه استيراد بعض السلع المصنعة من جهة أخرى، لتفعيل الإستراتيجيتين معا، وإعطاء مجال واسع أمام فروع الإستثمار الأجنبي لتطبيق إستراتيجيته الدولية ضمن هيكل الشركة الأم.

#### مقترحات الدراسة:

وفقا للسياسة المتخذة في السنوات السابقة في مجال ترقية الإستثمارات الأجنبية المباشرة والصادرات خارج المحروقات؛ وعلى ضوء نتائج هذه الدراسة يمكن اقتراح الحلول التصحيحية لتفعيل المحفزات المقدمة وتسريع وتيرة الخروج من تبعية المحروقات:

1. تامين المكتسبات المحققة من خلال سياسة التحفيز ودعمها مواصلة تحقيق النتائج الإيجابية.
2. ضرورة الإصلاح الإداري وتنمية الموارد البشرية لخلق تأطير أفضل للإقتصاد الوطني والقضاء على الفساد الإداري والبيروقراطية؛
3. وضع استراتيجية طويلة المدى بناءاً على مقومات البلد ومميزاته واعتماد نموذج اقتصادي جزائري للنمو، بعيدا عن استنساخ أفكار وتجارب البلدان الأخرى في التنمية لأن الوقائع الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية والطبيعية مختلفة.
4. إعادة صياغة قوانين الإستثمار والتجارة الخارجية في قانون متكامل ومستقر يعمل على تشجيع الأعمال ذات الأهداف بعيدة المدى للتصدير، إذ لا يمكن الفصل بين الأعمال الإنتاجية والتجارية خاصة على مستوى الشركات الكبرى أو بين تلك الشركات المستقلة والمتكاملة في منتجاتها؛ بهذا يكون الفصل بين الأعمال والمنتجات التي تستحق الدعم والمتابعة وبين المواد الأخرى، مع تحديد المعايير التي تفصل بين ماهية القطاعات الإستراتيجية والسيادية لتفعيل القاعدة 49/51% عليها.
5. إعادة النظر في القطاعات المستهدفة بالدعم وإقامة جدول تفضيلي من أجل التركيز على بناء قواعد صناعية يمكنها المنافسة في الأسواق الخارجية مع الأخذ بعين الاعتبار الميزة النسبية للموارد الطبيعية والطاقات البشرية.
6. إعادة التفكير في الإستثمارات الأجنبية المباشرة بمجال المحروقات وكيفية توجيه جزء منها إلى التصنيع في الداخل خاصة في المجال البيتروكيماوي وجعل ذلك أمرا أساسيا في قانون المحروقات، مع تقديم تحفيزات مغرية لإعادة استثمار الأرباح في مجالات أخرى مستهدفة من قبل إستراتيجية وطنية لزيادة الصادرات خارج الطاقة.

7. وضع آلية لدفع استغلال المقومات الزراعية من خلال الشركات المعددة الجنسيات التي تعمل على سلسلة الإنتاج إلى التصنيع والتسويق مما يكون لها زراعة صناعية.
8. وجوب تركيز التحفيز على أساس القيمة المضافة في الإنتاج، إذ لا يمكن المقارنة بين صادرات الصناعة الاستخراجية والصادرات في مجال التكنولوجيا والإبتكارات والمعلوماتية مثلا، ومنه توجه التحفيز أكثر إلى تنمية الطاقات البشرية والبحث العلمي.
9. فرض نسبة معينة من اندماج الشركات المحلية والأجنبية مع ميادين البحث والربط مع المعاهد والجامعات كشرط أساسي للإستفادة من المزايا الضريبية والجبائية، للذهاب إلى استقلالية الجامعات ومخابر البحث العلمي تدريجيا ماديا ونشر ثقافة ريادة الأعمال بها، مع تفعيل التنافس والتعاون البيئي مما ينتج لنا بيئة صناعية منتجاها قابلة للتصدير.
10. استقبال رؤوس الأموال الدولية يتطلب نظام مالي ومصرفي متطور ومرن لا يقل عن الدولة الأم لأنه لا يمكن إقناع المستثمرين الأجانب بتحويل أموالهم إلى نظم غير معروفة لديهم، وعليه يجب الذهاب إلى اعتماد المعايير البنكية الدولية لتسهيل انتقال رؤوس الأموال من جميع أنحاء العالم لتوسيع تدفق الإستثمارات وتنوعها.
11. التخلي عن سياسة دعم المؤسسات المفلسة وتفعيل دور البورصة لإعادة نشاطها وخلق بيئة الأعمال المبنية على تداول تجسيد الأفكار لرجال الأعمال.
12. إصلاح المجال الضريبي وخفض الضغط الجبائي لجعله أكثر مرونة مع تأهيل الموارد البشرية لذلك.
13. تحسين وتطوير القطاعات المرافقة للعمليات الاستثمارية والتجارية خاصة فيما تعلق بالمعاملات المالية المتدفقة عبر الحدود.
14. إعادة النظر في بعض الاتفاقيات الدولية خاصة اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، وتعميق الشراكة مع البلدان العربية والإفريقية.
15. الانضمام الحذر إلى التكتلات الدولية ووضع استراتيجيات مستقبلية للإستفادة منها وعدم تكرار سيناريو الشراكة الأوروبية، مع إقامة مناطق تجارة حرة مبدئيا لتسهيل مناخ الأعمال والتصدير واكتساب المتعاملين الاقتصاديين خبرة في الميدان.
16. فتح المعابر الحدودية وإنشاء بنى تحتية (طرق، مطارات، موانئ، سكك حديدية) لتسهيل وتخفيض تكاليف النقل.
17. مسايرة البنك المركزي لسعر صرف الدينار الجزائري أمام العملات الدولية بأكثر فاعلية اعتمادا على العرض والطلب لإعطاء تنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق الخارجية، مما يمكن من تخفيض الأضرار المتأتية من الأسواق الموازية للعملة مع محاولة إدخالها ضمن القنوات الرسمية تدريجيا.
18. تفعيل الدبلوماسية الاقتصادية من خلال إدماج تمثيلات الجزائر في الخارج ضمن الإستراتيجية الوطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات.

آفاق الدراسة:

من خلال دراسة هذا الموضوع والتعمق في محددات الإستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على ترقية الصادرات، وجد أنه موضوع متشعب ومركب يسمح للباحثين تناوله من عدة جوانب، ونظرا لأهميته في دعم الإقتصاد الجزائري والخروج به إلى إقتصاد جديد مبني على القيمة المضافة، فإننا نقترح توسيع هاته الدراسة إلى المجالات التالية:

1. استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر كنموذج لترقية الصادرات خارج المحروقات (دراسة قطاع مواد البناء الحديد والإسمنت كنموذج).
2. أثر الشراكة الأجنبية على الإدماج الدولي للصناعة الجزائرية (دراسة حالة لمجموعة من الإستثمارات الأجنبية المشتركة).
3. دور الشركات المتعددة الجنسيات في تفعيل تنافسية الصناعة الجزائرية في أسواقها الدولية.
4. مناخ استثمار ملائم في ظل المعايير الدولية لتصحيح السياسة الاقتصادية الجزائرية.

# قائمة المراجع

المراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية:

أ- الكتب:

- 1- إبراهيم متولي حسن المغربي. (2015). دور حوافز الاستثمار في تعجيل النمو الاقتصادي من منظور الاقتصاد الإسلامي والأنظمة الاقتصادية المعاصرة. الإسكندرية: دار الفكر الجامعي.
- 2- ابراهيم محسن عجيل، و إعتصام الشكرجي. (2015). الشركات متعددة الجنسية وسيادة الدولة، دراسات قانونية-اقتصادية-سياسة مقارنة. الأردن: مركز الكتاب الأكاديمي.
- 3- إبراهيم محمد الفار. (1991). سعر الصرف بين النظرية والتطبيق. القاهرة، مصر: دار النهضة العربية.
- 4- أحمد سمير أبو الفتوح يوسف خلاف. (2015). دور القوانين والتشريعات في جذب الاستثمار في الجزائر منذ عام 2001 (المجلد الطبعة الأولى). القاهرة: المكتب العربي للمعارف.
- 5- أحمد محمد مندور، إيمان محب زكي، و إيمان عطية ناصف. (2004). مقدمة في النظرية الاقتصادية الكلية. الإسكندرية: قسم الاقتصاد كلية التجارة- جامعة الإسكندرية.
- 6- أحمد يحيى الرفيق. (2012). التجارة الدولية (المجلد الطبعة الأولى). صنعاء: دار الكتاب الجامعي.
- 7- استيفان ب ماضي. (1990). التجارة الدولية. (حسان على بابكر، و وليد إسماعيل السيفو، المترجمون) العراق: جامعة صلاح الدين.
- 8- أمل نجاح البشبيشي. (2004). نظام البناء والتشغيل والتحويل *B.O.T*. الكويت: المعهد العربي للتخطيط.
- 9- أميرة حسب الله محمد. (2005). محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة (تركيا- كوريا الجنوبية- مصر). الإسكندرية: الدار الجامعية.
- 10- بسام الحجار. (2003). العلاقات الاقتصادية الدولية (المجلد الطبعة الأولى). بيروت، لبنان: المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع.
- 11- جمال الدين لعويسات. (2000). العلاقات الاقتصادية والتنمية. الجزائر: دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع.
- 12- جميل محمد خالد. (2014). أساسيات الاقتصاد الدولي (المجلد ، الطبعة الأولى). عمان، الأردن: الأكاديميون للنشر والتوزيع.
- 13- جميل محمد خالد. (2014). أساسيات الاقتصاد الدولي. عمان، الأردن: الأكاديميون للنشر والتوزيع.

- 14- الجليلي عجة. (2007). التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص (المجلد الطبعة الأولى). الجزائر: دار الخلدونية.
- 15- حاتم عفيفي سامي. (1993). التجارة الخارجية بين التأطير والتنظيم (المجلد الجزء الأول). الدار المصرية اللبنانية.
- 16- حسن أحمد توفيق. (1988). التجارة الخارجية (دراسة تطبيقية). دار النهضة العربية.
- 17- خالد فرحان المشهداني. (2017). التجارة الخارجية بمنظور علمي متقدم. عمان، الأردن: دار الأيام للنشر والتوزيع.
- 18- رشاد العصار. (2000). التجارة الخارجية. عمان، الأردن : دار المسيرة للنشر.
- 19- رضا عبد السلام. (2002). محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة. القاهرة: دار الإسلام للطباعة والنشر.
- 20- رضا عبد السلام. (2010). محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة " دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب آسيا مع التطبيق على مصر. مصر: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع.
- 21- رضوان المحمود العمر. (2007). التسويق الدولي (المجلد ط1). الأردن: دار وائل للنشر والتوزيع.
- 22- زينب حسين عوض الله. (2005). الإقتصاد الدولي. الإسكندرية، مصر: دار الجامعة الجديدة.
- 23- سامي خليل. (2005). الإقتصاد الدولي. القاهرة، مصر: دار النهضة العربية.
- 24- سعد غالب ياسين. (2002). الإدارة الدولية. عمان، الأردن: دار اليازوري للنشر والتوزيع.
- 25- سعيد يحيى. (2013). الإستثمار الأجنبي المباشر. عمان : إثراء للنشر والتوزيع.
- 26- سليمان عمر الهادي. (2009). الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الإقتصاد الإسلامي والإقتصاد الوضعي. الأكاديميون للنشر والتوزيع.
- 27- سمير فخري نعمة. (2011). العلاقة التبادلية بين سعر الصرف وسعر الفائدة وانعكاساتها على ميزان المدفوعات. عمان، الأردن : دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.
- 28- السيد محمد احمد السريتي. (2008). اقتصاديات التجارة الخارجية. المعمورة، مصر : مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع.
- 29- السيد محمد أحمد السريتي. (2009). التجارة الخارجية. الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
- 30- شادية سعودي كمال مندور. (2015). التجارة الخارجية اليابانية، دور التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية في اليابان (1950 – 1990). القاهرة: العربي للنشر والتوزيع.

- 31- شاهين محمد. (2018). التجارة الدولية وأثرها على التجارة الخارجية للدول العربية. القاهرة، مصر: دار هيثرا للنشر والترجمة.
- 32- طارق فاروق الحصري. (2010). الإقتصاد الدولي (المجلد ط 1). المنصورة، مصر: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع.
- 33- طلال كداوي. (2008). تقييم القرارات الاستثمارية. الأردن: دار اليازوري للنشر والتوزيع.
- 34- عادل احمد حشيش. (2000). العلاقات الاقتصادية الدولية. الإسكندرية، مصر: دار الجامعة الجديدة للنشر.
- 35- عادل أحمد حشيش، و مجدي محمود شهاب. (2003). أساسيات الاقتصاد الدولي. بيروت: منشورات حلبي الحقوقية.
- 36- عبد الباسط وفا. (2000). سياسات التجارة الخارجية. بيروت: دار النهضة العربية.
- 37- عبد الحميد عبد المطلب. (2003). السياسات الاقتصادية على المستوى الاقتصاد القومي (تحليل كلي) (المجلد الطبعة الأولى). القاهرة: مجموعة النيل العربية.
- 38- عبد الرحيم فؤاد الفارس، و فراس أكرم الرفاعي. (2013). مدخل إلى الأعمال الدولية. Al Manhal.
- 39- عبد الرحيم محمد إبراهيم. (2009). العولمة و التجارة الدولية. مصر: مؤسسة شباب الجامعة.
- 40- عبد الرزاق حمد حسن الجبوري. (2014). دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية، بلدان عربية مختارة للمدة 1990-2005. الأردن: دار الحامد للنشر والتوزيع.
- 41- عبد السلام أبو قحف. (2001). نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات. الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة.
- 42- عبد السلام أبو قحف. (2003). الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية. الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة.
- 43- عبد السلام أبو قحف. (2008). اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي. الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة للنشر.
- 44- عبد السلام أبو قحف. (2004). بحوث التسويق والتسويق الدولي. الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة.
- 45- عبد العظيم حمدي. (2000). إقتصاديات التجارة الدولية. دار النهضة العربية.
- 46- عبد الفتاح محمد أحمد جاويش. (2016). إدارة الاستثمار الأجنبي (المجلد الطبعة الأولى). القاهرة: مكتبة الوفاء القانونية.
- 47- عبد الكريم كاكي. (2013). ، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية. بيروت: مكتبة حسن العصرية.
- 48- عبد اللطيف مصيطفى، و عبد الرحمن سانية. (2014). دراسات في التنمية الاقتصادية. بيروت: مكتبة حسن العصرية.

- 49- عبد المطلب عبد الحميد. (2003). سلسلة الدراسات الاقتصادية: السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي (تحليل كلي) (المجلد ط 1). القاهرة، مصر: مجموعة النيل العربية.
- 50- عبد المطلب عبد الحميد. (2005). الجات وآليات منظمة التجارة العالمية (من أوجواي لسياتل وحتى الدوحة). الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
- 51- علاء الدين ناظوريه. (2001). العولمة وأثرها في العالم الثالث: التحدي والاستجابة (الإصدار Al Manhal). درا الزهران للنشر.
- 52- علي إبراهيم الخضر. (2007). إدارة الأعمال الدولية (المجلد 1). دمشق: مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع.
- 53- علي حافظ منصور. (1990). اقتصاديات التجارة الدولية. مصر: مكتبة النهضة الشرق.
- 54- علي محمد عباس. (2009). إدارة الأعمال الدولية. عمان: دار المسير للنشر والتوزيع والطباعة.
- 55- عمر هاشم محمد صدقة. (2008). ضمانات الإستثمارات الأجنبية في القانون الدولي (المجلد الطبعة الأولى). الإسكندرية: دار الفكر الجامعي.
- 56- عميروش محمد شلغوم. (2012). دور المناخ الاستثماري في جذب الاستثمار الأجنبي الى الدول العربية (المجلد الطبعة الأولى). بيروت: مكتبة حسين العصرية.
- 57- فاتن عبد الأول منشى. (2019). الاستثمارات العربية: كمدخل للتكامل الإقتصادي. Al Manhal Platform.
- 58- فريد النجار. (2000). الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي. الإسكندرية، مصر: مؤسسة شباب الجامعة.
- 59- فريد النجار. (2008). التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية الإسكندرية. الاسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
- 60- كافي م. ي. (2017). إدارة الأعمال الدولية. (éd. Al Manhal). شركة دار الأكاديميون للنشر والتوزيع.
- 61- كلاخي، لطيفة. (2017). أثر السياسة المالية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة حالة بعض الدول MENA (المجلد الطبعة الأولى). الإسكندرية: مكتبة الوفاء القانونية.
- 62- ماجد أحمد عطا الله. (2011). إدارة الاستثمار (المجلد الطبعة الأولى). عمان، الأردن: دار أسامة للنشر و التوزيع.
- 63- محمد أحمد السريتي، و أحمد فتحي خليل الخضراوي. (2017). الاقتصاد الدولي (المجلد الطبعة الأولى). الإسكندرية، مصر: دار فاروس العلمية.
- 64- محمد خيتاوي. (2010). الشركات النفطية متعددة الجنسيات و تأثيرها في العلاقات الدولية (الإصدار Al Manhal). دمشق: دار مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع.



- 65- محمد سرور الحريري. (2012). إدارة الأعمال الدولية والعالمية (المجلد الطبعة الأولى). عمان: دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع.
- 66- محمد صفوت قابل. (2008). منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية. الإسكندرية: دار الجامعة .
- 67- محمد قاسم خصاونة. (2010). الاستثمار في المناطق الحرة (المجلد الطبعة الأولى). دار الفكر ناشرون وموزعون.
- 68- محمد نجيب حمادي الجوعاني. (2005). ضوابط التجارة في الاقتصاد الإسلامي . بيروت، لبنان: ، دار الكتب العلمية.
- 69- مصطفى يوسف كايفي. (2016). إدارة الأعمال الدولية. عمان: شركة دار الأكاديميون للنشر والتوزيع.
- 70- معروف هوشيار. (2006). تحليل الاقتصاد الدولي (المجلد ط1). عمان: دار جرير للنشر والتوزيع.
- 71- منير خروف. (2015). المالية والتجارة الدولية. مطبوعة دروس موجهة لطلبة السنة الثالثة تجارة دولية . قلمة، جامعة قلمة، الجزائر.
- 72- موسى سعيد مطر. (2008). التمويل الدولي (المجلد الطبعة الأولى). عمان: دار الصفاء للنشر والتوزيع.
- 73- نبيل محمد الوكيل. (2006). التوازن النقدي و معدل الصرف. القاهرة: شركة فاس للطباعة.
- 74- نوري موسى شقيري. (2012). التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية (المجلد ط1). عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
- 75- هشام محمود الأقداحي. (2009). العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة. الإسكندرية، مصر: مؤسسة شباب الجامعة.
- 76- وليد عبد الحميد عايب. (2010). الآثار الاقتصادية الكلية لسياسة الإنفاق الحكومي، دراسة تطبيقية قياسية لنماذج التنمية الاقتصادية (المجلد ط1). بيروت، لبنان: مكتبة حسن العصرية.
- 77- وليد عبد الحميد عايب. (2010). الآثار الاقتصادية الكلية لسياسة الإنفاق العمومي. بيروت، لبنان: مكتبة حسن العصرية للطباعة والنشر والتوزيع.
- 78- وليد عبد مولا. (2010). نماذج الجاذبية لتفسير تدفقات التجارة. جسر التنمية (97).
- 79- يحي محمد جويدة. (2017). المناخ الاستثماري بين المخاطر والتحديات. الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة.

ب- المقالات العلمية:

- 1- ابتسام حاوشين، و نادية دردار. (2017). مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والتحكيم كضمانة قانونية لجذبه. *حوليات جامعة الجزائر 1*، 31 (4)، 394-416.
- 2- أحمد بوديسة، علي العبسي، و هشام لبزة. (2020). أثر تنمية الصادرات خارج المحروقات على النمو الإقتصادي في الجزائر 2000-2015. *مجلة الإقتصاد والتنمية المستدامة*، 3 (1)، 23-38.
- 3- أحمد زكريا صيام. (2005). آليات جذب الاستثمارات الخارجية إلى الدول العربية في ظل العولمة الأردن كنموذج. *مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا*، 2 (3)، 81-110.
- 4- أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا الطحان، و فراس عبد الجليل. (2010). الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية. *مجلة الإدارة والاقتصاد* (85).
- 5- إسماعيل محمد، و جمال قاسم حسن. (2017). محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية. *صندوق النقد العربي*.
- 6- أمين حواس، و فاطمة الزهراء زرواط. (2016). واردات السلع الرأسمالية والنمو الإقتصادي في الصين: منهجية ARDL. *مجلة الإقتصاد و الإحصاء التطبيقي*، 25 (1)، 194-213.
- 7- بغداد كربالي. (2005). نظرة عامة حول التحولات الاقتصادية في الجزائر. *مجلة العلوم الإنسانية*، 05 (08)، 53-71.
- 8- بلال بوجمعة. (2014). تقييم سياسة الإنعاش الاقتصادي 2001-2014 في الجزائر من وجهة الطرح الكينزي، دراسة قياسية للفترة 2001-2010. *مجلة البشائر الاقتصادية* (01).
- 9- بوحفص حاكمي، و عبد القادر دربال. (2007). أثر الإصلاحات الإقتصادية على النمو الإقتصادي: دراسة حالة الجزائر. *les cahiers du mecas*، 03 (01)، 330-344.
- 10- حاكمي بوحفص، و ابراهيم الخليل برادعي. (2017). محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر 2005-2015. *مجلة البحوث الاقتصادية والمالية*، 4 (1)، 401-424.
- 11- حسان بنحيت، و محمد بن بوزيان. (2017). تأثير تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة الخارجية دراسة حالة الدول العربية. *الأكاديمية للدراسات الإجتماعية والإنسانية*، 9 (2)، 94-106.
- 12- حمزة بن لشهب، و حميد قرومي. (2018). دور الانفاق العام في تحقيق النمو الاقتصادي بالجزائر دراسة تحليلية للفترة 2000-2017. *04 (01)*، 65-88.

- 13- دحماني ادريوش. (2013). النمو الاقتصادي والبطالة في الجزائر: دراسة قياسية. مجلة جامعة النجاح للأبحاث (العلوم الانسانية)، 27 (6).
- 14- ذهبية لطرش، و شافية كتاف. (2017). تحديات تطوير الصناعات الزراعية والغذائية الجزائرية في إطار النموذج الاقتصادي الجديد للنمو 2016-2030. المجلة الجزائرية للعملة والسياسات الاقتصادية، 8 (1)، 179-201.
- 15- زغاشو م، & دهان م. (2017). دور سياسة الإنفاق العام في تفعيل التنوع الاقتصادي -اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة نموذجاً. -مجلة العلوم الإنسانية، 86-69، (48).
- 16- زكرياء مسعودي. (2017). تقييم أداء برامج تعميق الإصلاحات الاقتصادية بالجزائر من خلال مربع كالدور السحري دراسة للفترة 2001-2016. المجلة الاقتصادية (06)، 215-228.
- 17- السعيد قطاني. (2014). تحديات وآفاق انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة. مجلة الإقتصاد والإحصاء التطبيقي، 11 (22)، 49-58.
- 18- سهيلة دحو. (2009). الإقتصاد الجزائري في إطار برنامج الاستقرار والتعديل الهيكلي. *Revue d'économie et de statistique appliquée*، 6 (1)، 118-134.
- 19- شرابي عبد العزيز. (2008). إتحاد المغرب العربي الأوضاع الراهنة والتحديات المستقبلية. مجلة الإقتصاد والمجتمع (5).
- 20- الشريف ريحان، و لمياء هوام. (2013). دور مناخ الاستثمار في دعم وترقية تنافسية الاقتصاد الوطني الجزائري، دراسة تحليلية تقييمية. مجلة العلوم الاقتصادية، 8 (32)، 23-52.
- 21- صالح بضيف. (2020). اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2005-2019) بين الواقع والمأمول. مجلة معهد العملة الاقتصادية، 23 (02)، 1113-1126.
- 22- صالح تومي، و عيسى شقبقب. (2006). النمذجة القياسية لقطاع التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (1970، 2002). مجلة الباحث (4).
- 23- صباح نوري عباس. (2013). الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات المصرية للمدة 1990-2010. مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة (37)، 97-112.
- 24- صلاح الدين شريط، و حجيلة بن وارث. (2017). فعالية المناخ الاستثماري وأثره في سوق الأوراق المالية دراسة حالة الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية (17)، 362-376.

- 25- طارق راشي. (2020). قراءة في مؤشرات تقرير التنافسية العالمي للجزائر خلال الفترة 2010-2018. *Revue des Réformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale* ، 14 (01)، 202-214.
- 26- عادل مزوغ. (2013). دراسات نقدية لإستراتيجيات PORTER التنافسية. الأكاديمية للدراسات الإجتماعية والإنسانية (10)، 46-52.
- 27- عبد الحكيم قلوب، و العالي بن ابراهيم. (2019). دور المحفزات الاقتصادية الكلية للاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية صادرات الجزائر خارج المحروقات\* دراسة قياسية للفترة (1993-2017) باستخدام منهج (ARDL). *مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية* ، 13 (2)، 149-168.
- 28- عبد القادر فاضل، و الطاهر شليحي. (2012). واقع التجارة البينية الجزائرية- العربية في ضل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى GZALE. (12)، 421-434.
- 29- عبد المجيد قدي، و سعدي وصاف. (2002). آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر. *مجلة العلوم الإنسانية* (2)، 217-234.
- 30- العربي غويني، و حياة بن قويدر. (2019). أثر المناخ الاستثماري في الجزائر على جذب الاستثمارات في القطاعات الخدمية. *مجلة الإستراتيجية والتنمية* ، 9 الجزء الثاني (3 مكرر)، 179-199.
- 31- علي مناد، و دليلة طالب. (2015). حوكمة التجارة الخارجية في الجزائر والاندماج في المنظمة العالمية للتجارة، دراسة قياسية. *مجلة الباحث الاقتصادية* (02)، 179-206.
- 32- فيروز مزياني. (2019). الدبلوماسية الاقتصادية الجزائرية في ضل التحولات الإقليمية والدولية. *المجلة الجزائرية للأمن والتنمية* ، 8 (15)، 194-205.
- 33- قصي عبد الكريم ابراهيم. (2010). أهمية النفط في الاقتصاد والتجارة الدولية- النفط السوري نموذجاً- دمشق، وزارة الثقافة: منشورات الهيئة العامة السورية للكتاب.
- 34- قصي قاسم الكليدار، و سعد عزيز ناصر. (2014). تحليل قياسي اقتصادي لتطور التجارة الخارجية وأثرها على الدخل القومي في العراق للمدة 1950-2008. *مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة* (41)، 23-50.
- 35- كريمة جلطي، و عبد الله بن منصور. (2020). أثر تخفيض قيمة الدينار الجزائري على التجارة الخارجية خلال الفترة 1994-2017. *Revue algérienne d'économie et gestion* ، 14 (01)، 52-69.
- 36- كريمة حبيب، و عادل زقير. (2018). إشكالية تنويع الاقتصاد الجزائري وإرساء النمو المستدام بين برامج الإنعاش والرؤية الجديدة للنمو في آفاق 2030. *مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة* (05).

- 37- محمد الأمين جبلي. (2017). الشركة المتعددة الجنسيات والصناعات الملوثة، دراسة قياسية باستعمال تحليل البيانات الجدولية لحالة استغلال المحروقات في دول الأبلق. *المجلة المغربية للإقتصاد و المانجمنت* ، 4 (1)، 111-125.
- 38- محمد العربي بن لخضر، و أسماء يعقوب. (2016). تقييم دور الدبلوماسية الاقتصادية في دعم الأمن الاقتصادي- مع الإشارة لاتفاق الشراكة الأورو جزائرية-. *مجلة البشائر الاقتصادية* (4)، 127-145.
- 39- محمد بن مريم. (20 جوان , 2018). دور الاستقرار السياسي كعامل أساسي إلى جانب المتغيرات الاقتصادية الكلية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر -دراسة قياسية باستخدام نموذج الإنحدار الذاتي ذي الفجوات الزمنية الموزعة المتباطئة (ARDL) خلال الفترة 1987-2016. *الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية* ، 55-71.
- 40- محمد بن مريم. (2018). دور الاستقرار السياسي كعامل أساسي إلى جانب المتغيرات الاقتصادية الكلية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر- دراسة قياسية باستخدام نموذج الإنحدار الذاتي ذي الفجوات الزمنية الموزعة المتباطئة(ARDL) خلال الفترة 1987-2016. *الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية* (20)، 55-71.
- 41- محمد زوزي. (2010). استراتيجيات الصناعات المصنعة والصناعة الجزائرية. *مجلة الباحث* ، 8 ، 167-180.
- 42- محمد مسعي. (2012). سياسة الإنعاش الاقتصادي في الجزائر وأثرها على النمو. *مجلة الباحث* ، 10 (10)، 147-160.
- 43- مصطفى بابكر. (2006). الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات. *مجلة جسر التنمية* (50).
- 44- مصطفى جاب الله، و صلاح الدين شريط. (2018). استخدام طريقة الانحدار التدريجي في تقدير معامل الانفتاح التجاري حالة الجزائر 1980-2017. *مجلة الباحث* ، 18 (1)، 179-188.
- 45- مفيدة لمزري، و وردة سالمي. (2020). الشركات المتعددة الجنسيات واقتصاديات الدول النامية. *مجلة إيليزا للبحوث والدراسات* ، 2 (2)، 141-164.
- 46- منير خروف، ريم ثوامية، و ليندة فريجة. (2020). أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات الجزائري: دراسة قياسية للفترة 2000-2016. *مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي* ، 14 (1)، 191-208.
- 47- نجية شيخ. (2019). حوافز ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر : نتائج وتحليل. *مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية* ، 3 (2) ، 418-431.
- 48- نذير بن هلال. (2018). غياب سياسة الحكم الراشد في توزيع الاختصاص بين المجلس الوطني للاستثمار والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار. *المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية* ، 2 (1)، 337-352.

- 49- الهادي خالدي. (1996). إشكالية الهيمنة من خلال أطروحة التجارة الدولية عند آدم سميث ودافيد ريكاردو. حوليات جامعة الجزائر 1، 9 (2)، 185-205.
- 50- هدى بن محمد. (2020). عرض وتحليل البرامج التنموية في الجزائر خلال الفترة 2001-2019. مجلة كلية السياسة والاقتصاد (05).
- 51- يوسف ببي. (2007). الثابت والمتغير في إصلاح سياسة التجارة الخارجية في الجزائر. مجلة معهد العلوم الاقتصادية، 11 (1)، 43-66.

### ج- الرسائل الجامعية والأطاريح:

- 1- الوليد قسوم ميساوي. (2018). أثر ترقية الاستثمار على النمو الاقتصادي في الجزائر منذ 1993. أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد تطبيقي. بسكرة، جامعة محمد خيضر، الجزائر.
- 2- إيمان مودع. (2018-2019). أهمية المؤشرات الاقتصادية الكلية الخارجية وتأثيرها على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (1991-2014). أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية. بسكرة، جامعة بسكرة، الجزائر.
- 3- بلال بوجمعة. (2013). سياسة استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر لتحقيق الأهداف الإنمائية (دراسة تطبيقية للفترة 1986-2011). أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي. تلمسان، جامعة أبي بكر بلقايد، الجزائر.
- 4- جابر سطحي. (2018). دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحسين المزيج التسويقي للمؤسسات الجزائرية (دراسة حالة مؤسسة موبيليس جازي وأوريدو). أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية. بسكرة، جامعة محمد خيضر.
- 5- دلال بن سمينة. (2013). تحليل أثر السياسات الاقتصادية على تنمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل الإصلاحات الاقتصادية -دراسة حالة الجزائر-. أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية. بسكرة، جامعة محمد خيضر، الجزائر.
- 6- شوقي جباري. (2015). أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر. أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية. بسكرة، جامعة محمد خيضر، الجزائر.
- 7- عبد الرحيم عامر. (2017). أهمية النظام المالي و الإستثمار الأجنبي المباشر في التوجه الإقتصادي الجديد في سياسات التنمية: دراسة حالة الجزائر. أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه علوم تخصص: علوم إقتصادية فرع: إقتصاد مالي. جامعة سيدي بلعباس، الجزائر.

- 8- محمد العيد بيوض. (2017). أثر المحددات الاستثمارية للشركات المتعددة الجنسيات على السياسات البيئية للدول المضيفة دراسة تحليلية لقطاع الطاقة في الجزائر. أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية . جامعة فرحات عباس، سطيف.
- 9- آيات الله مولحسان. (2011). المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية دراسة حالة (الجزائر- مصر). أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، شعبة: اقتصاد التنمية . باتنة، جامعة الحاج لخضر، الجزائر.
- 10- بن يوسف نوة. (2016). تأثير التضخم على المتغيرات الاقتصادية الكلية، دراسة قياسية لحالة الجزائر خلال الفترة 1970-2012. أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية ، تخصص: اقتصاد تطبيقي . بسكرة ، جامعة بسكرة ، الجزائر.
- 11- سعيدي وصاف. (2004). أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية الحوافز والمعوقات. أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي . الجزائر، جامعة الجزائر، الجزائر.
- 12- سلمى دوحة. (2015). أثر تقلبات سعر الصرف على الميزان التجاري وسبل علاجها (دراسة حالة الجزائر). أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث في العلوم التجارية ، تخصص تجارة دولية . بسكرة ، جامعة بسكرة، الجزائر.
- 13- سليمان دحو. (2016). التسويق الدولي للمنتج الزراعي كأداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات -دراسة واقع سوق التمور في الجزائر-. أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير . بسكرة، جامعة بسكرة، الجزائر.
- 14- سهام موسي. (2018). إستراتيجية تطوير الصادرات كمدخل للريادة الاقتصادية دراسة تحليلية للنموذج الصيني. أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص تجارة دولية . بسكرة، جامعة بسكرة، الجزائر.
- 15- صلاح بوقرورة. (2019). محددات التجارة الخارجية: دراسة قياسية لمحددات الطلب على الواردات الجزائرية للفترة 1990-2011. أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث في العلوم الاقتصادية، شعبة اقتصاد مالي . باتنة، جامعة باتنة، الجزائر.
- 16- محمد الأمين شربي. (2011). أهمية ودور تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية دراسة حالة "FSPE" و "CAGEX" خلال الفترة (1998-2009). أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في العلوم الاقتصادية . بسكرة، جامعة بسكرة، الجزائر.
- 17- محمد حشماوي. (2006). الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية. أطروحة لنيل دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية . الجزائر، جامعة الجزائر، الجزائر.
- 18- الوليد قسوم ميساوي. (2018). أثر ترقية الاستثمار على النمو الاقتصادي في الجزائر منذ 1993. أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد تطبيقي . بسكرة، جامعة محمد خيضر، الجزائر.

- 19- ياسين جوامع. (2016). مساهمة لصياغة استراتيجية لتدويل نشاط المؤسسات الكبرى، المتوسطة والصغيرة، دراسة حالة تدويل بعض المؤسسات الجزائرية. أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد دولي . جامعة بسكرة.
- 20- عمر قريد. (2015). تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي كآلية لتفعيل تنافسية الاقتصاد الجزائري. أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص نفود وتمويل . بسكرة، جامعة بسكرة، الجزائر.
- 21- كمال دمدم. (2013). توطن الإستثمارات الأجنبية المباشرة: مقارنة ماكرو- إقليمية -دراسة حالة الجزائر- . رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم تخصص اقتصاد التنمية . جامعة باتنة، الجزائر.
- 22- محمد داودي. (2011). السياسة المالية وأثرها على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر حالة الجزائر. أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص مالية عامة . تلمسان، جامعة تلمسان، الجزائر.
- 23- نورية عبد محمد. (2012). أثر الاستثمار الأجنبي المباشر FDI في مستقبل الاستثمار المحلي العربي دراسة تحليلية قياسية لبعض دول الخليج العربي للمدة 1992-2010. أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه فلسفة علوم بحوث العمليات . جامعة سانت كليمنتس.
- 24- حاتم سعيد أحمد سعيد. (2017). أثر إستراتيجتي ترقية الصادرات وإحلال الواردات على الناتج المحلي الإجمالي في السودان (1970-2014). أطروحة دكتوراه الفلسفة في الاقتصاد . الخرطوم، كلية الدراسات التجارية، السودان: جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.
- 25- حفيظة شيخي. (2012). ترشيد السياسات التجارية من أجل الاندماج الايجابي للجزائر في الاقتصاد العالمي "المنظمة العالمية للتجارة". مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، تخصص مالية دولية . وهران، جامعة وهران، الجزائر.
- 26- حورية بن طرية. (2017). دراسة تحليلية لميزان المدفوعات الجزائري خلال الفترة الممتدة من 1970 - 2014. مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص مالية وتجارة دولية . ورقلة، جامعة ورقلة، الجزائر.
- 27- خليفة عزي. (2012). سعر صرف الدينار الجزائري بين نظام التثبيت ونظام التعويم المدار وتأثيره على ميزان المدفوعات (1985 - 2008) دراسة مقارنة. مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص علوم اقتصادية، فرع مالية وبنوك وتأمينات . المسيلة، الجزائر: جامعة المسيلة.
- 28- عبد الجليل هداجي. (2012). أثر تغيرات سعر الصرف على الميزان التجاري ، دراسة حالة الجزائر. مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير . تلمسان ، جامعة تلمسان، الجزائر.
- 29- عبد الرزاق مدوري. (2012). تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر. رسالة ماجستير . وهران، جامعة وهران، الجزائر.



- 30- فاطمة الزهراء بن زيدان. (2011-2012). دراسة تحليلية لحركة التجارة الخارجية في الجزائر من منظور الجغرافيا الاقتصادية. ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص مالية واقتصاد دولي . الشلف، جامعة الشلف، الجزائر.
- 31- فيروز سلطاني. (2013). دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقيات التجارية الإقليمية والدولية (دراسة حالة الجزائر واتفاق الشراكة الأورومتوسطية). مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي . بسكرة، جامعة بسكرة، الجزائر.
- 32- لخضر عقي. (2011). ميزان المدفوعات وأثاره على التجارة الخارجية ، دراسة حالة بلدان المغرب العربي ( 1990 / 2009 ). مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية ، تخصص مالية وإدارة أعمال . وهران، الجزائر : جامعة وهران.
- 33- محمد زراقة. (2016). أثار تقلبات أسعار الصرف على ميزان المدفوعات (دراسة قياسية)، حالة الجزائر 1990-2014 . مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية ، تخصص اقتصاد قياسي وبنكي ومالي . تلمسان، جامعة تلمسان، الجزائر.
- 34- مرزاق عثمان. (2012). اثر الحواجز الغير تعريفية على تحرير التجارة الخارجية (حالة الجزائر). مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص اقتصاد دولي . الجزائر: جامعة وهران .
- 35- نور الهدى بلحاج. (2014). أثر تحرير التجارة الخارجية على المؤشرات الاقتصادية الكلية-دراسة حالة الجزائر-2000-2009. مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص إقتصاد دولي . بسكرة، جامعة بسكرة، الجزائر.

د- المؤتمرات العلمية:

- 1- التوفيق كرمية، و زهرة جامع. (2019). التجارة الدولية كإستراتيجية لتحقيق التنمية المستدامة دراسة حالة: الجزائر في الفترة 2005-2018. ملتقى الدولي حول الاتجاهات الحديثة للتجارة الدولية و تحديات التنمية المستدامة نحو رؤى مستقبلية واعدة للدول النامية. الوادي، الجزائر: جامعة الشهيد حمة لخضر.
- 2- عائشة خلوفي، أسماء بن زيادي، و شفيعة أيت بارة. (11-12 مارس، 2013). تقييم آثار برامج الاستثمار العامة على استراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر. أبحاث المؤتمر الدولي: تقييم آثار برامج الاستثمار العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014 (الجزء الثاني). جامعة سطيف 1
- 3- عبد الحكيم قلوب، و الغالي بن ابراهيم. (2019). قواعد المنافسة في ظل المبادئ الدولية كآلية للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة. المؤتمر الوطني حول: المنافسة بين الحرية والتقييد. معهد الحقوق والعلوم السياسية، المركز الجامعي مغنية - الجزائر.
- 4- عبد الحكيم قلوب، و الغالي بن ابراهيم. (2019). واقع الاقتصاد الجزائري من خلال المؤشرات الكلية في ظل برامج الإنعاش الاقتصادي كقاعدة للنموذج الجديد للنمو 2030/2016 (دراسة تحليلية للفترة 2001-2017). الملتقى العلمي الوطني حول: التوجهات النقدية والمالية للاقتصاد الوطني الجزائري على ضوء التطورات الاقتصادية الإقليمية والدولية، 14 نوفمبر 2019. الجلفة: جامعة عاشور زيان.
- 5- عبد الحكيم قلوب، و هشام طلحي. (2019). دور الشراكة الأجنبية في تحسين سبل نقل التكنولوجيا (دراسة حالة: مجمع Global Group ALGERIE - فرع Gloviz). المؤتمر الدولي حول: نقل التكنولوجيا على الصعيد الدولي، يومي 01-02 جويلية. خميس مليانة: مخبر الإقتصاد الرقمي، جامعة الجليلي بونعامة.
- 6- محمد قويدري. (2006). متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية. ملتقى الدولي بعنوان: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17-18 أفريل. الشلف: جامعة حسيبة بن بوعلي.
- 7- محمد قويدري. (2006). أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أفريل. الجزائر: مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف.
- 8- محمد كريم قروف. (2013). تقدير فعالية سياسة الإنفاق العام في دعم النمو الاقتصادي بالجزائر خلال الفترة 2001-2012. أبحاث المؤتمر الدولي: تقييم آثار برامج الاستثمار العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2004، الجزء الثاني. منشورات مخبر ش إ م ف أم.

- 9- مصطفى العبد الله الكفري. (2010). الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية. ندوة الثلاثاء الاقتصادية الثالثة والعشرون حول الاقتصاد السوري وآفاق المستقبل. جمعية العلوم الاقتصادية السورية.

ه- التقارير والمطبوعات:

1. منظمة الشفافية الدولية. (2020). تقرير مؤشر الفساد 2020.
2. الأمم المتحدة. (2019). تقرير التنمية البشرية لعام 2019. برنامج الأمم المتحدة الإنمائي .
3. بنك الجزائر. (2004-2008-2013-2017). التقرير السنوي . الجزائر.
4. بنك الجزائر. (2011). التقرير السنوي 2010، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر. الجزائر.
5. بنك الجزائر. (2012). التقرير السنوي 2012، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر. الجزائر.
6. بنك الجزائر. (2017). التقرير السنوي 2016 التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر .
7. م.و.و. (2015). تقرير حول الظروف الاقتصادي والاجتماعي، السداسي الأول.
8. المعهد العربي للتخطيط. (أفريل , 2019). دليل المؤشرات التنموية الدولية وقواعد البيانات. الطبعة الأولى .
9. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات. (2015). الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية والصادر منها. الكويت.
10. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات. (2016). مناخ الاستثمار في الدول العربية، مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار 2016. الكويت.
11. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات. (2020). مشاريع الإستثمار الأجنبي المباشر الجديدة في الدول العربية لعام 2019. الكويت.
12. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات. (2020). نشرة ضمان الاستثمار. الكويت.

و- القوانين والمراسيم:

- 1- ج.ر.ج.ج. (29 10, 1963). الأمر 63-414 المؤرخ في 28/10/1963. (82) .
- 2- ج.ر.ج.ج. (2 أوت , 1963). قانون الاستثمار 63-277 المؤرخ في 26 جويلية 1963. الجزائر.
- 3- ج.ر.ج.ج. (4 جوان, 1963). المرسوم رقم 63-188 المؤرخ في 16/05/1963. (36) .
- 4- ج.ر.ج.ج. (14 فيفري, 1978). القانون رقم 78-02 المؤرخ في 11 فيفري 1978 ،المتعلق باحتكار الدولة للسوق الخارجي. (07) .

- 5- ج.ر.ج.ج. (1988). المرسوم رقم 88-233 مؤرخ في 5 نوفمبر 1988 يتضمن الانضمام بتحفظ إلى الاتفاقية التي صادق عليها مؤتمر الأمم المتحدة في نيويورك بتاريخ 10 جوان 1958 والخاصة باعتماد القرارات التحكيمية الأجنبية وتنفيذها. (88).
- 6- ج.ر.ج.ج. (1991). المرسوم الرئاسي رقم 90-420 مؤرخ في 22 ديسمبر 1990، يتضمن المصادقة على الاتفاقية لتشجيع وضمان الاستثمار بين دول اتحاد المغرب العربي. (6).
- 7- ج.ر.ج.ج. (1992). المرسوم الرئاسي رقم 92-247 مؤرخ في 13 جوان 1992 يتضمن المصادقة على اتفاقية إنشاء المصرف المغربي للإستثمار و التجارة الخارجية بين دول إتحاد المغرب العربي. (45).
- 8- ج.ر.ج.ج. (10 أكتوبر, 1993). المرسوم التشريعي رقم 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار. (64).
- 9- ج.ر.ج.ج. (1995). المرسوم الرئاسي رقم 95-345 مؤرخ في 30 أكتوبر 1995 يتضمن المصادقة على الاتفاقية المتضمنة إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار. (66).
- 10- ج.ر.ج.ج. (1995). المرسوم الرئاسي رقم 95-346 مؤرخ في 30 أكتوبر 1995 يتضمن المصادقة على اتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى. (66).
- 11- ج.ر.ج.ج. (1995). مرسوم رئاسي 95-306، المؤرخ في 07 أكتوبر 1995، المتضمن مصادقة الجزائر على الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية. (59).
- 12- ج.ر.ج.ج. (14 جانفي, 1996). الأمر رقم 96-06 المؤرخ في 10 جانفي. (03).
- 13- ج.ر.ج.ج. (3 جويلية, 1996). الأمر رقم 96-235 المؤرخ في 02 جويلية 1996. (41).
- 14- ج.ر.ج.ج. (1996). المرسوم الرئاسي رقم 96-144 مؤرخ في 23 أبريل 1996، المتضمن مصادقة الجزائر على الاتفاقية المتضمنة إنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمارات واإتتمان الصادرات. (26).
- 15- ج.ر.ج.ج. (6 مارس, 1996). المرسوم التنفيذي رقم 96-94 والمؤرخ في 3 مارس 1996 المتضمن إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة. (16).
- 16- ج.ر.ج.ج. (09 أوت, 1997). المرسوم الرئاسي رقم 98-252 المؤرخ في 8 أوت سنة 1998 والمتضمن المصادقة على إتفاقية التعاون التجاري بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة المملكة الأردنية الهاشمية، الموقع عليها بالجزائر في 19 ماي 1997. (58).
- 17- ج.ر.ج.ج. (5 أوت, 2001). المرسوم التنفيذي رقم 01-219 مؤرخ في 31 يوليو 2001، يتضمن الموافقة على رخصة إقامة واستغلال شبكة عمومية للمواصلات اللاسلكية الخلوية من نوع GSM لتوفير خدمات للجمهور. (43).

- 18- ج.ر.ج.ج. (2001). المرسوم التنفيذي رقم 01-281 مؤرخ في 24 سبتمبر 2001 يتعلق بتشكيلة المجلس الوطني للاستثمار وتنظيمه وسيره. (55) .
- 19- ج.ر.ج.ج. (2001). الأمر 03-01 المؤرخ في 20 أوت 2001 يتعلق بتطوير الإستثمار . (47) .
- 20- ج.ر.ج.ج. (2002). المرسوم التنفيذي رقم 02-454 المؤرخ في 21 ديسمبر 2002 المتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة. (85) .
- 21- ج.ر.ج.ج. (20 جويلية, 2003). الأمر 03-04 المؤرخ في 19 يوليو 2003، يتعلق بالقواعد المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها. (43) .
- 22- ج.ر.ج.ج. (16 جوان, 2004). المرسوم التنفيذي رقم 04-173 المؤرخ في 12 جوان 2004 المتضمن تشكيل المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات وسيره. (39) .
- 23- ج.ر.ج.ج. (2004). المرسوم الرئاسي رقم 04-223 مؤرخ في 3 أوت 2004 المتضمن تصديق على اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية المحررة بتونس 27 فيفري 1981. (49) . الجزائر.
- 24- ج.ر.ج.ج. (30 أبريل, 2005). المرسوم الرئاسي رقم 05-159 المؤرخ في 18 ربيع الأول عام 1426 الموافق 27 أبريل سنة 2005 والمتضمن التصديق. (31) .
- 25- ج.ر.ج.ج. (2005). مرسوم رئاسي رقم 05-159 مؤرخ في 27 أبريل 2005، يتضمن التصديق على الاتفاق الأوربي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية و المجموعة الأوربية والدول الأعضاء فيها. (31) . الجزائر.
- 26- ج.ر.ج.ج. (19 جويلية, 2006). الأمر رقم 06-08 مؤرخ في 15 جويلية 2006 يعدل ويتمم الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار. 47 .
- 27- ج.ر.ج.ج. (2006). المرسوم التنفيذي رقم 06-356 مؤرخ في 9 أكتوبر 2006 يتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وتنظيمها وسيرها. (64) .
- 28- ج.ر.ج.ج. (11 أكتوبر, 2006). المرسوم التنفيذي رقم 06-355 المؤرخ في 9 أكتوبر 2006. (64) .
- ج.ر.ج.ج. (2007). المرسوم التنفيذي رقم 07-119 مؤرخ في 23 أبريل 2007 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية للوساطة والتنظيم العقاري.
- 29- ج.ر.ج.ج. (26 جويلية, 2009). قانون المالية التكميلي 2009. (44) .

- 30- ج.ر.ج.ج. (17 فيفري, 2010). المرسوم رئاسي رقم 10 - 12 مؤرخ في 11 جانفي 2010 يتضمن التصديق على الإتفاق التجاري التفاضلي بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية التونسية الموقع بتونس في 4 ديسمبر 2008. (12) .
- 31- ج.ر.ج.ج. (2011). الأمر 11-11 المؤرخ في 18 جويلية 2011 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2011. (40) .
- 32- ج.ر.ج.ج. (21 أوت, 2013). المرسوم الرئاسي رقم 271 - 13 مؤرخ في 15 رمضان 1434 الموافق ل 24 جويلية 2013، يتضمن نشر ملاحق البروتوكول رقم 1 للاتفاقية التجارية التفاضلية بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية التونسية الموقع بتونس في 4 ديسمبر 2008. (42) .
- 33- ج.ر.ج.ج. (31 ديسمبر, 2014). قانون رقم 14-10 مؤرخ في 30 ديسمبر 2014، يتضمن قانون المالية لسنة 2015. (78) .
- 34- ج.ر.ج.ج. (2015). المرسوم التنفيذي رقم 15-205 مؤرخ في 27 يوليو 2015، يحدد كفاءات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 143-302 الذي عنوانه " صندوق تسيير عمليات الاستثمار العمومية المسجلة بعنوان برنامج توطيد النمو الاقتصادي 2015-2019. (41) .
- 35- ج.ر.ج.ج. (09 ديسمبر, 2015). المرسوم التنفيذي رقم 15-306 مؤرخ في 6 ديسمبر سنة 2015 الذي يحدد شروط و كفاءات تطبيق أنظمة رخص الإستيراد أو التصدير للمنتجات والبضائع. (66) ج.ر.ج.ج. (2016). القانون 15-18 مؤرخ في 30 ديسمبر 2015 يتضمن قانون المالية 2016. 72
- 36- ج.ر.ج.ج. (03 أوت, 2016). القانون 09/16 متعلق بترقية الاستثمار. 46 . بئر مراد رايس، الأمانة العامة للحكومة، الجزائر: المطبعة الرسمية.
- 37- ج.ر.ج.ج. (07 مارس, 2016). قانون رقم 16-01 مؤرخ في 6 مارس 2016 يتضمن التعديل الدستوري. (14) .
- 38- ج.ر.ج.ج. (03 أوت, 2016). قانون الإستثمار 16-09. (46) .
- 39- ج.ر.ج.ج. (30 ديسمبر, 2019). قانون المالية 2020. (81) .
- 40- ج.ر.ج.ج. (04 يونيو, 2020). قانون المالية التكميلي 2020. (33) .

ز- أوراق عمل ومطبوعات:

1. محمد إسماعيل، و جمال قاسم محمود. (2018). قياس محددات التجارة الخارجية للدول العربية باستخدام نماذج الجاذبية. صندوق النقد العربي (50).
2. سفيان فلول. (2017). جاذبية البلدان العربية للاستثمار الأجنبي المباشر: دراسة تشخيصية حسب مؤشر قياس محددات الاستثمار . صندوق النقد العربي (36).
3. احمد الكوازي. (بدون تاريخ نشر). أهم استراتيجيات السياسة التجارية. تم الاسترداد من المعهد العربي للتخطيط [https://www.arab-api.org/images/training/programs/1/2009/14\\_C40-3.pdf](https://www.arab-api.org/images/training/programs/1/2009/14_C40-3.pdf)

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية:

أ- الكتب:

- 1- Albaum, G., Duerr, E., & Josiassen, A. (2016). *International Marketing and Export Management* (Vol. 8). UK: Pearson.
- 2- Amal, M. (2016). *Foreign Direct Investment in Brazil Post-Crisis Economic Development in Emerging Markets*. London: Elsevier
- 3- Barclay, L. A. (2000). *Foreign Direct Investment in Emerging Economies*. Routledge.
- 4- Belay, S. (2009). *Export-Import Theory, Practices, and Procedures* (Vol. Second Edition). New York: Routledge.
- 5- black, J., & Dunning, j. h. (1982). *international capital movements*. uk: Palgrave Macmillan.
- 6- Cohen, S. D. (2007). *Multinational Corporations and Foreign Direct Investment, Avoiding Simplicity, Embracing Complexity*. New York: Oxford University Press.
- 7- Debra, J., & colin, t. (2019). *international business Themes and issues in the modern Global economy*. New York: Routledge.
- 8- Dietzenbacher, E., & Lahr, M. L. (2004). *Wassily Leontief and Input-Output Economics*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- 9- Dunning, J. H. (2002). *Theories and Paradigms of International Business Activity The Selected Essays of John H. Dunning* (Vol. 1). Cheltenham. UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- 10- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy* (Vol. Second Edition). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- 11- gandolfo, G. (1987). *International Economics I, the pure theory of intemational trade*. Berlin: Springer-Verlag.

- 12- Gopal, C. R. (2006). *Export Import Procedures - Documentation And Logistics*. New Delhi,: New Age International (P) Ltd.
- 13- Greenaway, D. (1983). *international trade policy from tariffs to the new protectionism*. New York: Macmillan.
- 14- Hobson, J. a. (1902). *imperialism: a study*. new York: Cosimo Classics.
- 15- Hofmann, P. (2013). *The Impact of International Trade and FDI on Economic Growth and Technological Change*. Dordrecht London: Springer Company.
- 16- Hollensen, S. (2011). *Global marketing* (Vol. 5). New York: Pearson.
- 17- Hollensen, S. (2020). *Global marketing* (Vol. 8). New York: Pearson.
- 18- Hymer, S. H. (1976). *The International Operations of National Firms*. United States of America: The Colonial Press Inc.
- 19- Krugman, P. (1985). *A 'Technology Gap' Model of International Trade* (Structural Adjustment in Developed Open Economies ed., Vol. 1). (K. Jungenfeit, & D. Hague, Eds.) UK: Palgrave Macmillan.
- 20- Krugman, P. r., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). *international trade Theory & policy* (Vol. eleventh edition). Harlow, UK: Pearson Education Limited.
- 21- Langdana, F. K. (2009). *Macroeconomic Policy, Demystifying Monetary and Fiscal Policy* (Vol. Second edition). New York: Springer.
- 22- Maria, E., & Indianna, M.-C. (2019). *Diaspora Networks in International Business: Perspectives for Understanding and Managing Diaspora Business and Resources*. New York: Springer.
- 23- Markusen, J. R. (2004). *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. London: The MIT Press.
- 24- Moosa, I. A. (2002). *Foreign Direct Investment Theory, Evidence and Practice*. New York: Palgrave.
- 25- Neuhaus, M. (2006). *The Impact Of FDI On Economic Growth, An Analysis For The Transition Countries Of Central And Eastern Europe*. Germany: Springer Company.
- 26- Nyahoho, E., & Proulx, P.-P. (2006). *Le Commerce International, Théories, Politiques Et Perspectives Industrielles* (Vol. 3e Edition ). Canada: Presses De L'universite Du Quebec.
- 27- Okano-Heijmans, M. (2013). *Economic Diplomacy: Japan And The Balance Of National Interests* (Vol. 9). Netherland: Martinus Nijhoff.
- 28- Piros, C. d., & Pinto, j. e. (2013). *economics for investment decision makers, micro, macro, and international economics*. New Jersey: Wiley.
- 29- Rainelli, M. (2000). *le commerce international*. Paris, FRANCE: la Decouverte.



- 30- Rau, M.-L., & Vogt, A. (2019). Nontariff Measures: data concepts and sources. *Behind-the-border Policies Assessing And Addressing Non-Tariff Measures* . (J. Francois, & B. Hoekman, Eds.) UK: Cambridge University Press.
- 31- Riccardi, L. (2016). *Investing in China through Free Trade Zones*. Berlin: Springer.
- 32- Rugraff, E., & Hansen, M. W. (2011). *Multinational Corporations and Local Firms in Emerging Economies*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- 33- Saner, R., & Yiu, L. (2006). International Economic Diplomacy: Mutations In Post-Modern Times. *DISCUSSION PAPERS IN DIPLOMACY* . Clingendael, Netherland.
- 34- Sarbajit, C., & Ujjaini, M. (2014). *Foreign Direct Investment in Developing Countries A Theoretical Evaluation*. India: Springer.
- 35- Seid, S. h. (2017). *global regulation of foreign direct investment*. New York: Routledge.
- 36- Stagars, M. (2015). *Impact Investment Funds for Frontier Markets in Southeast Asia: Creating a Platform for Institutional Capital, High-Quality Foreign Direct Investment, and Proactive Policy Making*. UK : Palgrave Macmillan.
- 37- Thirlwall, A. P. (1976). *financing economic development*. London and basingstoke: the macmillan press ltd.
- 38- Zvi, b., alex, k., & alan j, M. (2017). *essentials of investments, mcgraw-hill education*. new York: tenth edition.

ب- المقالات العلمية:

- 1- Ali Khan, R. E., Sattar, R., & Rehman, H. (2012). Effectiveness of Exchange Rate in Pakistan: Causality Analysis. *Pak. J. Commer. Soc. Sci* , 6 (1), 83-96.
- 2- Azam, M., & Lukman, L. (2010). Determinants of Foreign Direct Investment in India, Indonesia and Pakistan: A Quantitative Approach. *Journal of Managerial Sciences* , IV (1).
- 3- Belloumi, M., & Alshehry, A. S. (2015). Sustainable Energy Development in Saudi Arabia. *Sustainability* , 7 (5), 5153-5170.
- 4- Benli, M. (2019). *Determinants of Foreign Direct Investment in Emerging Economies, IN: rasim yilmaz, günther löschnigg, Studies on Balkan and Near Eastern Social Sciences, Volume 3, International Publishing House of Sciences* (Vol. 3). Berlin.
- 5- Blalock, G. G. (2008). Welfare gains from Foreign Direct Investment through technology transfer to local suppliers. *Journal of International Economics* , 74 (2), 402–421.
- 6- Bonga, W. G., & Mahuni, K. (2018). Assessing the Impact of Ease of Doing Business and Corruption on Economic Growth for Africa Free Trade Zone (AFTZ) Member States. *MPRA Munich Personal RePEc Archive* (88932).

- 7- cañal-fernandez, V., & tascon fernandez, j. (2018). The long run impact of foreign direct investment, exports, imports and GDP: evidence for spain from an ARDL approach. *European Historical Economics Society* (128).
- 8- Chiappini, R. (2013). Investissement direct à l'étranger et performance à l'exportation. *Revue française d'économie* , 28 (3), 119-164.
- 9- chymis, A. g. (2013). the importance of investment climate improvement in exiting the crisis. *Greek Economic Outlook* (22), 61-68.
- 10- Cieslik, A. (2020). Determinants of foreign direct investment from OECD countries in Poland. *Eurasian Economic Review* , 10, 9–25.
- 11- Danjuma, N. H., Habakuk, A., & Amos, A. (2014). International Trade: A Mechanism For Emerging Market Economies. *International Journal of Development and Emerging Economies* , 2 (4), 24-32.
- 12- Durbin, J., & Watson, G. (1951). Testing for Serial Correlation in Least Squares Regression. II. *Biometrika* , 38 (1/2), 159-177.
- 13- Fagerberg, J. (1987). A technology gap approach to why growth rates differ. *Research Policy* , 16 ((2-4)), 87–99.
- 14- Faroh, A., & Shen, H. (2015). Impact Of Interest Rates On Foreign Direct Investment: Case Study Sierra Leone Economy. *International Journal Of Business Management And Economic Research (Ijbmer)* , 6 (1), 124-132.
- 15- Gabe, T. m., & Kraybill, d. s. (2002). the effect of state economic development incentives on employment growth of establishments. *journal of regional science* , 42 (4), 703–730.
- 16- Gupta, P., & Singh, A. (2016). Determinants of Foreign Direct Investment Inflows in BRICS Nations: A Panel Data Analysis. *Emerging Economy Studies* , 2 (2), 181–198.
- 17- Harding, T., & javorcik, B. S. (2012). foreign direct investment and export upgrading. *The Review of Economics and Statistics* , 94 (4), 964-980.
- 18- Helleiner, G. K. (1973). Manufactured Exports from Less-Developed Countries and Multinational Firms. *Economic Journal* , 83 (329), 21-47.
- 19- Hussien, A. (2005). Foreign Direct Investment Development Policies in the Arab Countrie, , n 83, . *MPRA Paper* (83).
- 20- Jaiblai, P., & Shenai, V. (2019). The Determinants of FDI in Sub-Saharan Economies: A Study of Data from 1990–2017. *International Journal of Financial Studies* , 7 (3).
- 21- Javorcik, B. S. (2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *American Economic Review* , 94 (3), 605–627.

- 22- Jensen, N. M. (2017). The effect of economic development incentives and clawback provisions on job creation: A pre-registered evaluation of Maryland and Virginia programs. *Research and Politics* , 4 (2).
- 23- Johanson, J., & Wiedersheim, F. P. (1975). The Internationalization Of The Firm -Four Swedish Cases. *Journal Of Management Studies* , 12 (3), 305-323.
- 24- Kinyua, B. M., & Wanjala, K. (2020). Effect Of Tax Incentives On Foreign Direct Investments In The East African Community. *The International Journal Of Business & Management* , 8 (1), 227-236.
- 25- kojima, K., & ozawa, t. (1985). toward a theory of industrial restructuring and dynamic comparative advantage. *hitotsubashi journal of economics* , 26 (2), 135-145.
- 26- Leontief, W. (1953). Domestic Production and Foreign Trade; The American Capital Position Re-Examined. *Proceedings of the American Philosophical Society* , 97 (4), 332-349.
- 27- makoni, p. l. (2015). An extensive exploration of theories of foreign direct investment. *Risk governance & control: financial markets & institutions* , 5 (2), 77-83.
- 28- Marian, G., Jan, H., & Radoslaw, W. (2007). Motives and modes of FDI in Poland: An exploratory qualitative study, An exploratory qualitative study. *Journal for East European Management Studies* , 12 (2), 132-151.
- 29- Markusen, J. R. (1984). Multinationals. *multi-plant economies, and the gains from trade, journal of International Economics* , 16 (3-4), 205-226.
- 30- Muhammad, T. M., & Eatzaz, A. (2006, Winter ). Determinants Of Exports In Developing Countries. *The Pakistan Development Review* , 1265-1276.
- 31- Mukhtarov, S., Alalawneh, M. M., Ibadov, E., & Huseynli, A. (2019). The impact of foreign direct investment on exports in Jordan: An empirical analysis. *Journal of International Studies* , 12 (3), 38-47.
- 32- Muzurura, J. (2016). Determinants of foreign direct investment (FDI) in Zimbabwe: What factors matter? *Research in Business and Economics Journal* , 11.
- 33- Narayanamurthy, V. (2010). Determinants of FDI in BRICS countries: a panel analysis. *Journal of Business Science and Applied Management* , 5 (3).
- 34- Nayak, D., & Choudhury, R. N. (2014). A selective review of foreign direct investment theories. *ARTNeT Working Paper. ESCAP* (143), 2-35.
- 35- Neves, M. S. (2017). Economic Diplomacy, Geo-Economics And The External Strategy Of Portugal. *JANUS.NET e-journal of International Relations* , 8 (1), 88-118.
- 36- Nketiah, E., Cai, X., Adjei, M., & Boamah, B. B. (2020). Foreign Direct Investment, Trade Openness and Economic Growth: Evidence from Ghana. *Open Journal of Business and Management* , 39-55.

- 37- Nkoro, E., & Uko, A. K. (2016). Autoregressive Distributed Lag (ARDL) cointegration technique: application and interpretation. *Journal of Statistical and Econometric Methods* , 5 (4), 63-91.
- 38- Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smit, R. J. (2001). bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *JOURNAL OF APPLIED ECONOMETRICS* , 16 (3), 289-326.
- 39- Petras, J., & Veltmeyer, H. (2007). *Multinationals on Trial Foreign Investment Matters*. Burlington USA: Ashgate Publishing Limited.
- 40- Pham, T. H., & Nguyen, T. D. (2013). Foreign Direct Investment, Exports And Real Exchange Rate Linkages:Vietnam Evidence From A Cointegration Approach. *Journal Of Southeast Asian Economies* , 30 (3), 250-262.
- 41- Porter, M. e. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard business review* , 71-91.
- 42- Posner, M. V. (1961). INTERNATIONAL TRADE AND TECHNICAL CHANGE. *Oxford Economic Papers* , 13 (3), 323-341.
- 43- Prachowny, M. (1970). The Relation between Inflation and Export Prices: An Aggregate Study. *Working Paper (27)* . Queen's Economics Department, Canada.
- 44- Ramona, T. e. (2016). The Concept Of International Trade And Main Classic Theories. *sea - practical application of science* , IV (2(11)), 243-247.
- 45- Rizvi, S. z., & Nishat, M. (2009). the impact of foreign direct investment on employment opportunities: panel data analysis: empirical evidence from pakistan, india and china. *the pakistan development review* , ii, 841-851.
- 46- Ruffin, R. J. (1999). The nature and significance of intra-industry trade. *Economic and Financial Policy Review (Q IV)*, 2-9.
- 47- Sârbu, M.-R., & Căs, I. M. (2014). Forms And Motivations Of Foreign Direct Investment. *Sea - Practical Application Of Science* , Ii (1 (3)), 532-540.
- 48- Schneider, F. (1985). economic and political determinants of foreign direct investment. *world development* , 13 (2), 161-175.
- 49- Schumacher, R. (2012). Adam Smith's Theory of Absolute Advantage and the Use of Doxography in the History of Economics. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics* , 5 (2), 54-80.
- 50- Sejkora, J., & Sankot, O. (2017). Comparative advantage, economic structure and growth: The case of Senegal,vol.20 n.1,. *South African Journal of Economic and Management Sciences* .
- 51- Selimi, N., Reçi, K., & Sadiku, L. (2016). The Impact of Foreign Direct Investment on the Export Performance: Empirical Evidence for Western Balkan Countries. *ILIRIA International Review* , 6 (1), 57-66.

- 52- Siegel, J. I., Licht, A. N., & Schwart, S. H. (2011, January 7). Egalitarianism and international investment. *Journal of Financial Economic (JFE)* .
- 53- Singhania, M., & Gupta, A. (2011). Determinants of foreign direct investment in India. *Journal of International Trade Law and Policy* , 10 (1), 64-82.
- 54- Te Velde, D. W., & Xenogiani, T. (2007). Foreign Direct Investment and International Skill Inequality. *Oxford Development Studies* , 35 (1), 83-104.
- 55- Timothy J, B. (2018). *Who Benefits From Economic Development Incentives? How Incentive Effects on Local Incomes and the Income Distribution Vary with Different Assumptions about Incentive Policy and the Local Economy*. Kalamazoo: Upjohn Institute Technical Report No. 18-034.
- 56- To, A. H., Ha, D. T.-T., Nguyen, H. M., & Vo, D. H. (2019). The Impact of Foreign Direct Investment on Environment Degradation: Evidence from Emerging Markets in Asia. *International Journal of Environmental Research and Public Health* , 16 (9).
- 57- Tocar, S. (2018). determinants of foreign direct investment: a review. *review of economic & business studies* , 11 (1), 165-196.
- 58- Unver, M., & Erdogan, M. (2015). Social Effects of Foreign Direct Investments: International Empirical Evidences for Education, Health and Social Security. *International Research Journal of Finance and Economics* (132).
- 59- van bergeijk, P., & moons, s. (2009, July 20). economic diplomacy and economic security. *new frontiers for economic diplomacy* , 37-54.
- 60- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle . *the quarterly journal of economics* , 80 (02), 190-207.
- 61- Vintila, D. (2010). Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories. *European Journal of Interdisciplinary Studies* (3), 53-59.
- 62- Wellington, G. B., & Kenneth, M. (2018). Assessing the Impact of Ease of Doing Business and Corruption on Economic Growth for Africa Free Trade Zone (AFTZ) Member States. *MPRA Munich Personal RePEc Archive* (88932).
- 63- Xaypanya, P., Rangkakulnuwat, P., & Pawee, S. W. (2015). The determinants of foreign direct investment in ASEAN. *International Journal of Social Economics* , 42 (3), 239–250.

ج- الرسائل الجامعية والأطاريح:

- 1- Dihissou, W. (2017). La Relation Entre Le Commerce International Et Les Investissements Directs Etrangers Cas Des Principaux Pays De L'ocde. *These De Doctorat* . Universite Cote D'azur, France.
- 2- Mlayah, M. (2012). Relation entre l'investissement direct étranger, le commerce et la croissance économique en Tunisie: Une étude empirique. *Mémoire présenté pour l'obtention du grade de Maître es Sciences (M.Se.)* . Québec, Département d'économique Faculté des sciences sociales, Université Laval.
- 3- Oshungad, S. A. (2014, June). The Relationship between Gross Domestic Product (GDP), Inflation, Import and Export from a Statistical Point of View. *Thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy* . University of Sussex, UK.
- 4- Pande Nyoman Laksmi, K. (2018). Foreign Direct Investment, Inclusive Growth and Institutions in Indonesia. *PhD thesis* . University of Groningen.
- 5- Sattarov, K. (2012). Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies: a case study of Kazakhstan and Uzbekistan. *Master Thesis* . UMEA University, SWIDEN.
- 6- Tcham, F. (2016). Les Investissements Directs Etranger Dans Le Secteur Des Hydrocarbure Et Son Role Dans Le Développement Economique Cas De L'algerie. *These Pour L'obtention Du Diplome De Doctorat En Sciences En Sciences Economiques* . Oran, Université d'Oran 2, ALGERIE.

د- المؤتمرات العلمية:

- 1- naydenov, K. (2018). The role of free economic zones for the development of the regional economy. *5th international multidisciplinary scientific conference on social sciences and arts sgem (26 august -1 September)*.

ه- التقارير:

- 1- World Economic Forum. (2019). The Global Competitiveness Report 2019 . Switzerland.
- 2- CNES. (2001). *Rapports Sur La Conjoncture Economique ET Sociale De L'année 2001*. Algeria.
- 3- Dhaman. (2020). *Annual report*. Retrieved 06 06, 2020, from <http://dhaman.net/ar/research-studies/all-investment-climate-reports/>
- 4- IMF. (2003 & 2005). *Appendix, Algeria: Statistical*.
- 5- KPMG. (2020). *Guide investir en Algérie 2020*. Algérie.
- 6- Kudina, A., & Jakubiak, M. (2008). *The Motives and Impediments to FDI in the CIS*. OECD Global Forum on International Investment.

- 7- Max, R. (2019, November). Human Development Index (HDI). UNIVERSITY OF OXFORD.
- 8- Miller, T., Kim, A. B., & Roberts, J. M. (s.d.). index of economic freedom 2019. Washington, The Heritage foundation.
- 9- Miller, T., Kim, A. B., & Roberts, J. M. (2020). *index of economic freedom 2020*. Retrieved from The Heritage foundation: [https://www.heritage.org/index/pdf/2020/book/Index\\_2020.pdf](https://www.heritage.org/index/pdf/2020/book/Index_2020.pdf)
- 10- Ministère Des Finance, a. (2016, juillet). *le nouveau modèle de croissance (synthèse)*. Retrieved 03 04, 2019, from ministère des finance algerie: <http://www.mf.gov.dz/article/3/Actualit%C3%A9s/670/-Synth%C3%A8se:-Nouveau-Mod%C3%A8le-de-Croissance.html>
- 11- OECD. (2011). *OECD Guidelines for Multinational Enterprises*. OECD Publishing.
- 12- OECD. (2012). *policy framework for investment user's toolkit*. Retrieved 08 15, 2020, from <https://www.oecd.org/investment/toolkit/policyareas/trade/PFItoolkitTRADE.pdf>
- 13- ONS. (1992 à 2016 & 2013 à 2018). *commerce extérieur, évolution des échanges extérieurs de marchandises* .
- 14- Roser, M. (2020). *Human Development Index (HDI)*. Récupéré sur WorldInData.org: <https://ourworldindata.org/human-development-index>
- 15- Terry, M., Anthony, B. K., & James, M. R. (2021, January). *index of economic freedom 2021*. Retrieved from The Heritage foundation, Washington: [https://www.heritage.org/index/pdf/2021/book/index\\_2021.pdf](https://www.heritage.org/index/pdf/2021/book/index_2021.pdf)
- 16- UNCTAD . (2004). *examen de la politique de l'investissement Algérie*. Retrieved from [https://unctad.org/fr/system/files/official-document/iteipc20039\\_fr.pdf](https://unctad.org/fr/system/files/official-document/iteipc20039_fr.pdf)
- 17- UNCTAD. (1999). *Comprehensive Study of the Interrelationship between Foreign Direct Investment (FDI) and Foreign Portfolio Investment (FPI)*. Washington: UNCTAD.
- 18- Unctad. (2005). *Developing Countries in International Trade 2005, Trade and Development Index*. Retrieved from United Nations: [https://unctad.org/en/Docs/ditctab20051\\_en.pdf](https://unctad.org/en/Docs/ditctab20051_en.pdf)
- 19- UNCTAD. (2004). *INCENTIVES*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements, New York and Geneva.
- 20- UNCTAD. (2019). *International Classification Of Non-Tariff Measures*. New York: United Nations Publications.
- 21- Unctad. (1998). *world investment report: trends and determinants, overview*. New York and Geneva.
- 22- UNDP. (2020). *Human Development Report 2020*. New York.

- 23- Union Africain. (2018, 03 21). *Agreement Establishing The African Continental Free Trade Area*. Retrieved 04 23, 2021, from [https://au.int/sites/default/files/treaties/36437-treaty-consolidated\\_text\\_on\\_cfta\\_-\\_en.pdf](https://au.int/sites/default/files/treaties/36437-treaty-consolidated_text_on_cfta_-_en.pdf)
- 24- United Nations. (1999). *World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. New York and Geneva: United Nations.
- 25- world economic forum. (2021). *The global competitiveness report: 2003 to 2017*. Retrieved 04 23, 2021, from <https://www.weforum.org/>

و- أوراق عمل:

- 1- Blomström, M., & Kokko, A. (1997, March 31). The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence, Copy of World Bank Policy Research Working Paper No. 1745. *Policy Research Working Paper (WPS1745)* . The world bank.
- 2- European Central Bank. (may 2017). *Determinants of FDI inflows in advanced economies: Does the quality of economic structures matter?* Working Paper Series.
- 3- Tuomi, K. (2012). Review of Investment Incentives Best Practice in Attracting Investment. *Working paper, International Growth Centre, London School of Economic and Political Science* . London.
- 4- Van Dijk, M. (2002, February). The Determinants Of Export Performance In Developing Countries: The Case Of Indonesian Manufacturing. *Working Paper (02.01)* . Department Of Technology Management Technische, The Netherlands: Universiteit Eindhoven, Eindhoven Centre For Innovation Studies.
- 5- WTO. (1998, September 30). The impact of investment incentives and performance requirements on international trade. *Working Group on the Relationship between Trade and Investment, WT/WGTI/W/56* . Geneva, World Trade Organization.
- 6- Skibbe, C. (2018, February). The importance of the business environment for a thriving private sector. *Economic analysis by DEG*.
- 7- Fugazza, M. (2004). *Export Performance And Its Determinants: Supply And Demand Constraints*. New York And Geneva: Unctd.
- 8- Mabey, N., McNally, R., & Zarsky, L. (July 2003). Foreign Direct Investment and the Environment. *From Pollution Havens to Sustainable Development, WWF-UK Report, 2nd Edition*. World Wildlife Fund.
- 9- Marchetti, R., & Vitale, M. (2014). Towards A “Global” Political Risk Analysis. *Working Paper (5/2014)* . Roma: Luiss University Press.



ثالثا: المواقع الإلكترونية:

- 1- <http://economicsconcepts.com>
- 2- <http://hdr.undp.org>
- 3- <http://visualdata.cepii.fr>
- 4- <http://www.algex.dz>
- 5- <http://www.andi.dz>
- 6- <http://www.aniref.dz>
- 7- <http://www.cg.gov.dz>
- 8- <https://data.albankaldawli.org>
- 9- <https://data.oecd.org>
- 10- <https://douane.gov.dz>
- 11- <https://ec.europa.eu>
- 12- <https://webgate.ec.europa.eu>
- 13- <https://www.bank-of-algeria.dz>
- 14- <https://www.cagex.dz>
- 15- <https://www.ccomptes.dz>
- 16- <https://www.doingbusiness.org>
- 17- <https://www.dz.undp.org>
- 18- <https://www.eviews.com>
- 19- <https://www.fni.dz>
- 20- <https://www.heritage.org>
- 21- <https://www.imf.org>
- 22- <https://www.investopedia.com>
- 23- <https://www.ocrc.gov.dz>
- 24- <https://www.oecd.org>
- 25- <https://www.saidalgroup.dz>
- 26- <https://www.transparency.org>
- 27- <https://www.wto.org>

الملاحق

الملحق رقم (01): تطور البيانات والإحصائيات المستخدمة للإقتصاد الجزائري خلال الفترة 1993-2020

O.P	FDI stock	FDI	X	GNE	INF	EX	A.I.P	%U.R	L	P	GDP.P	GDP	السنة
17,49	1 671	0,01	479	50 623	20,54	23,35	-	26,23	7256587	27635515	-2,100001	499	<b>1993</b>
16,178	1 671	0,01	287	44 041	29,05	35,06	578 259	27,74	7540958	28213774	-0,899997	425	<b>1994</b>
17,423	1 671	0,01	509	42 934	29,78	47,66	544 011	31,84	7797280	28757785	3,7999948	418	<b>1995</b>
21,271	1 941	270,00	881	44 211	18,67	54,75	508 620	28,56	8049040	29266405	4,0999985	469	<b>1996</b>
19,72	2 201	260,00	643	43 568	5,73	57,71	476 574	25,43	8251472	29742979	1,0999999	482	<b>1997</b>
13,072	2 807	606,60	370	48 158	4,95	58,74	449 775	26,83	8460836	30192754	5,1000036	482	<b>1998</b>
18,087	3 099	291,60	416	46 028	2,64	66,57	430 652	28,37	8669900	30623406	3,2000016	486	<b>1999</b>
28,724	3 379	280,10	590	43 130	0,34	75,26	418 829	29,77	8879547	31042235	3,8	548	<b>2000</b>
24,718	4 492	1113,11	560	46 712	4,23	77,22	409 279	27,3	9106753	31451514	3	547	<b>2001</b>
24,838	5 557	1064,96	591	51 155	1,42	79,68	403 595	25,9	9327491	31855109	5,6	568	<b>2002</b>
28,826	6 195	637,88	673	58 110	4,27	77,39	409 048	23,72	9544295	32264157	7,2	679	<b>2003</b>
38,328	7 077	881,85	781	73 034	3,96	72,06	428 006	17,65	9764165	32692163	4,3	853	<b>2004</b>
54,587	8 222	1145,34	907	79 327	1,38	73,28	457 561	15,27	9985163	33149724	5,9	1032	<b>2005</b>
66,025	10 110	1888,17	1 184	85 557	2,31	72,65	491 278	12,27	10196156	33641002	1,7	1170	<b>2006</b>
74,664	11 854	1743,33	1 312	104 912	3,68	69,29	525 970	13,79	10401602	34166972	3,4	1348	<b>2007</b>
98,6	14 485	2631,71	1 954	138 068	4,86	64,58	563 636	11,33	10600180	34730608	2,4	1710	<b>2008</b>
62,163	17 239	2753,76	1 066	138 003	5,74	72,65	603 273	10,16	10801298	35333881	1,6	1372	<b>2009</b>
80,253	19 540	2301,23	1 619	149 838	3,91	74,39	643 574	9,96	11074293	35977455	3,6	1612	<b>2010</b>
112,897	22 121	2580,63	1 958	180 025	4,52	72,94	683 989	9,96	11295173	36661444	2,9	2003	<b>2011</b>
111,523	23 620	1499,45	2 049	191 502	8,9	77,54	722 443	10,97	11532685	37383887	3,4	2090	<b>2012</b>
109,441	25 317	1696,87	2 161	203 862	3,25	79,37	756 245	9,82	12003272	38140132	2,8	2097	<b>2013</b>
99,615	26 824	1506,73	2 810	217 111	2,91	80,58	783 555	10,21	11584916	38923687	3,8	2139	<b>2014</b>
52,821	26 239	-584,53	2 057	188 573	4,78	100,7	804 338	11,21	11878706	39728025	3,7	1664	<b>2015</b>
44,206	27 876	1636,30	1 781	182 683	6,4	109,44	823 379	10,2	12178730	40551404	3,2	1600	<b>2016</b>
54,204	29 108	1232,34	1 930	187 276	5,59	110,97	837 794	12	12464049	41389198	1,3	1702	<b>2017</b>
71,166	30 574	1466,08	2 216	186 500	4,27	116,6	839 231	11,89	12589369	42228429	1,2	1754	<b>2018</b>

الملاحق

64,04	31 956	1381,89	2 580	182 106	1,95	119,35	824 625	11,81	12716547	43053054	0,8	1711	<b>2019</b>
41.47	-	-	-	161 204	2.41	126,77	797989	12.83	12231916	43851043	5.48 -	1451	<b>2020</b>

المصدر: من إعداد الطالب إعتماذا على المواقع الإلكترونية التالية:

- [https://www.opec.org/opec\\_web/en/data\\_graphs/40.htm](https://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/40.htm)
- <https://dhaman.net/statistics/>
- [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf)
- [https://www.bank-of-algeria.dz/html/bulletin\\_statistique\\_AR.htm](https://www.bank-of-algeria.dz/html/bulletin_statistique_AR.htm)
- <https://www.ons.dz/>
- <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2016/12/31/Algeria-Statistical-Appendix-18058>
- <https://data.worldbank.org/country/algeria?view=chart>
- <https://unstats.un.org/UNSD/snaama/Basic>
- <https://www.ceicdata.com/en/indicator/algeria/exchange-rate-against-usd>

الجدول رقم (02): نتائج اختبار جذر الوحدة (ADF) للمتغير EX

Null Hypothesis: EX has a unit root Exogenous: Constant Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)			Null Hypothesis: EX has a unit root Exogenous: None Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)		
	t-Statistic	Prob.*		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.243336	0.6397	Augmented Dickey-Fuller test statistic	2.646900	0.9969
Test critical values:			Test critical values:		
	1% level	-3.711457		1% level	-2.656915
	5% level	-2.981038		5% level	-1.954414
	10% level	-2.629906		10% level	-1.609329
Null Hypothesis: EX has a unit root Exogenous: Constant, Linear Trend Lag Length: 6 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)			Null Hypothesis: D(EX) has a unit root Exogenous: None Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)		
	t-Statistic	Prob.*		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.127005	0.1271	Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.113825	0.0032
Test critical values:			Test critical values:		
	1% level	-4.498307		1% level	-2.660720
	5% level	-3.658446		5% level	-1.955020
	10% level	-3.268973		10% level	-1.609070
Null Hypothesis: D(EX) has a unit root Exogenous: Constant Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)			Null Hypothesis: D(EX) has a unit root Exogenous: Constant, Linear Trend Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)		
	t-Statistic	Prob.*		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.626778	0.0125	Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.523594	0.0584
Test critical values:			Test critical values:		
	1% level	-3.724070		1% level	-4.374307
	5% level	-2.986225		5% level	-3.603202
	10% level	-2.632604		10% level	-3.238054

الجدول رقم (03): نتائج اختبار جذر الوحدة (ADF) للمتغير GDP.P

Null Hypothesis: GDPP has a unit root Exogenous: Constant Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)			Null Hypothesis: GDPP has a unit root Exogenous: Constant, Linear Trend Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)		
	t-Statistic	Prob.*		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.920786	0.0061	Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.847460	0.0299
Test critical values:			Test critical values:		
	1% level	-3.711457		1% level	-4.356068
	5% level	-2.981038		5% level	-3.595026
	10% level	-2.629906		10% level	-3.233456
Null Hypothesis: GDPP has a unit root Exogenous: None Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)			Null Hypothesis: D(GDPP) has a unit root Exogenous: None Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)		
	t-Statistic	Prob.*		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-0.965080	0.2898	Augmented Dickey-Fuller test statistic	-7.360774	0.0000
Test critical values:			Test critical values:		
	1% level	-2.660720		1% level	-2.660720
	5% level	-1.955020		5% level	-1.955020
	10% level	-1.609070		10% level	-1.609070
Null Hypothesis: D(GDPP) has a unit root Exogenous: Constant, Linear Trend Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)			Null Hypothesis: D(GDPP) has a unit root Exogenous: Constant Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)		
	t-Statistic	Prob.*		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-7.780249	0.0000	Augmented Dickey-Fuller test statistic	-7.224449	0.0000
Test critical values:			Test critical values:		
	1% level	-4.374307		1% level	-3.724070
	5% level	-3.603202		5% level	-2.986225
	10% level	-3.238054		10% level	-2.632604

الجدول(04): نتائج اختبار جذر الوحدة (ADF) للمتغير X

Null Hypothesis: X has a unit root Exogenous: Constant Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)		Null Hypothesis: X has a unit root Exogenous: Constant, Linear Trend Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)	
	t-Statistic Prob.*		t-Statistic Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-0.809988 0.7995	Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.349069 0.0806
Test critical values:	1% level -3.711457 5% level -2.981038 10% level -2.629906	Test critical values:	1% level -4.356068 5% level -3.595026 10% level -3.233456
Null Hypothesis: X has a unit root Exogenous: None Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)		Null Hypothesis: D(X) has a unit root Exogenous: None Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)	
	t-Statistic Prob.*		t-Statistic Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	0.554635 0.8294	Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.074157 0.0000
Test critical values:	1% level -2.656915 5% level -1.954414 10% level -1.609329	Test critical values:	1% level -2.660720 5% level -1.955020 10% level -1.609070
Null Hypothesis: D(X) has a unit root Exogenous: Constant Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)		Null Hypothesis: D(X) has a unit root Exogenous: Constant, Linear Trend Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)	
	t-Statistic Prob.*		t-Statistic Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.416742 0.0000	Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.299471 0.0001
Test critical values:	1% level -3.724070 5% level -2.986225 10% level -2.632604	Test critical values:	1% level -4.374307 5% level -3.603202 10% level -3.238054

الجدول(05): نتائج اختبار جذر الوحدة (ADF) للمتغير GNE

Null Hypothesis: GNE has a unit root Exogenous: Constant Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)		Null Hypothesis: GNE has a unit root Exogenous: Constant, Linear Trend Lag Length: 6 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)	
	t-Statistic Prob.*		t-Statistic Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-0.288853 0.9139	Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.292015 0.0961
Test critical values:	1% level -3.711457 5% level -2.981038 10% level -2.629906	Test critical values:	1% level -4.498307 5% level -3.658446 10% level -3.268973
Null Hypothesis: GNE has a unit root Exogenous: None Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)		Null Hypothesis: D(GNE) has a unit root Exogenous: Constant Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)	
	t-Statistic Prob.*		t-Statistic Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	1.634337 0.9717	Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.568298 0.0143
Test critical values:	1% level -2.656915 5% level -1.954414 10% level -1.609329	Test critical values:	1% level -3.724070 5% level -2.986225 10% level -2.632604
Null Hypothesis: D(GNE) has a unit root Exogenous: Constant, Linear Trend Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)		Null Hypothesis: D(GNE) has a unit root Exogenous: None Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=6)	
	t-Statistic Prob.*		t-Statistic Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.442998 0.0683	Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.150845 0.0029
Test critical values:	1% level -4.374307 5% level -3.603202 10% level -3.238054	Test critical values:	1% level -2.660720 5% level -1.955020 10% level -1.609070

الجدول رقم (06): نتائج إختبار منهج الإنحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة (ARDL)

Dependent Variable: X Method: ARDL Date: 05/29/21 Time: 06:32 Sample (adjusted): 1996 2019 Included observations: 24 after adjustments Maximum dependent lags: 4 (Automatic selection) Model selection method: Akaike info criterion (AIC) Dynamic regressors (4 lags, automatic): GDPP GNE EX Fixed regressors: C Number of models evaluated: 500 Selected Model: ARDL(3, 2, 3, 3) Note: final equation sample is larger than selection sample				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
X(-1)	-0.205691	0.268099	-0.767219	0.4626
X(-2)	-0.596831	0.251416	-2.373880	0.0416
X(-3)	-0.652194	0.246612	-2.644615	0.0267
GDPP	-11.73451	32.12113	-0.365321	0.7233
GDPP(-1)	-37.93811	33.76143	-1.123712	0.2902
GDPP(-2)	-65.48376	29.91132	-2.189263	0.0563
GNE	-0.001139	0.011625	-0.097946	0.9241
GNE(-1)	-0.000389	0.019502	-0.019971	0.9845
GNE(-2)	0.004918	0.018791	0.261742	0.7994
GNE(-3)	0.026559	0.012652	2.099090	0.0652
EX	-44.45116	28.09697	-1.582062	0.1481
EX(-1)	9.473933	40.24654	0.235397	0.8192
EX(-2)	-19.40123	38.96374	-0.497930	0.6305
EX(-3)	41.53544	22.20727	1.870353	0.0942
C	1780.711	675.2003	2.637308	0.0270
R-squared	0.973034	Mean dependent var		1378.708
Adjusted R-squared	0.931088	S.D. dependent var		745.0763
S.E. of regression	195.5910	Akaike info criterion		13.65910
Sum squared resid	344302.4	Schwarz criterion		14.39538
Log likelihood	-148.9092	Hannan-Quinn criter.		13.85444
F-statistic	23.19700	Durbin-Watson stat		2.272892
Prob(F-statistic)	0.000024			
*Note: p-values and any subsequent tests do not account for model selection.				

المصدر: مخرجات برنامج E-Views 10

الجدول رقم (07): نتائج إختبار نموذج تصحيح الخطأ (CointEq(-1))

ARDL Error Correction Regression				
Dependent Variable: D(X)				
Selected Model: ARDL(3, 2, 3, 3)				
Case 2: Restricted Constant and No Trend				
Date: 05/29/21 Time: 06:39				
Sample: 1993 2019				
Included observations: 24				
ECM Regression				
Case 2: Restricted Constant and No Trend				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(X(-1))	1.249025	0.265880	4.697700	0.0011
D(X(-2))	0.652194	0.196040	3.326840	0.0088
D(GDPP)	-11.73451	22.42906	-0.523183	0.6135
D(GDPP(-1))	65.48376	20.49330	3.195374	0.0109
D(GNE)	-0.001139	0.007366	-0.154578	0.8806
D(GNE(-1))	-0.031477	0.011183	-2.814849	0.0202
D(GNE(-2))	-0.026559	0.008205	-3.236856	0.0102
D(EX)	-44.45116	16.69224	-2.662984	0.0259
D(EX(-1))	-22.13421	19.95863	-1.109004	0.2962
D(EX(-2))	-41.53544	14.08636	-2.948628	0.0163
CointEq(-1)*	-2.454716	0.365296	-6.719794	0.0001
R-squared	0.892258	Mean dependent var	86.29167	
Adjusted R-squared	0.809380	S.D. dependent var	372.7465	
S.E. of regression	162.7415	Akaike info criterion	13.32577	
Sum squared resid	344302.4	Schwarz criterion	13.86571	
Log likelihood	-148.9092	Hannan-Quinn criter.	13.46901	
Durbin-Watson stat	2.272892			
* p-value incompatible with t-Bounds distribution.				
F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
F-statistic	6.252319	10%	2.37	3.2
k	3	5%	2.79	3.67
		2.5%	3.15	4.08
		1%	3.65	4.66

المصدر: مخرجات برنامج E-Views 10



الملحق (08): نتائج تقدير معلمات العلاقة طويلة الأجل

ARDL Long Run Form and Bounds Test				
Dependent Variable: D(X)				
Selected Model: ARDL(3, 2, 3, 3)				
Case 2: Restricted Constant and No Trend				
Date: 05/29/21 Time: 06:38				
Sample: 1993 2019				
Included observations: 24				
Conditional Error Correction Regression				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1780.711	675.2003	2.637308	0.0270
X(-1)*	-2.454716	0.486656	-5.044046	0.0007
GDPP(-1)	-115.1564	48.73048	-2.363128	0.0424
GNE(-1)	0.029949	0.006130	4.885486	0.0009
EX(-1)	-12.84302	7.547286	-1.701674	0.1230
D(X(-1))	1.249025	0.340741	3.665620	0.0052
D(X(-2))	0.652194	0.246612	2.644615	0.0267
D(GDPP)	-11.73451	32.12113	-0.365321	0.7233
D(GDPP(-1))	65.48376	29.91132	2.189263	0.0563
D(GNE)	-0.001139	0.011625	-0.097946	0.9241
D(GNE(-1))	-0.031477	0.013706	-2.296642	0.0473
D(GNE(-2))	-0.026559	0.012652	-2.099090	0.0652
D(EX)	-44.45116	28.09697	-1.582062	0.1481
D(EX(-1))	-22.13421	24.37883	-0.907927	0.3876
D(EX(-2))	-41.53544	22.20727	-1.870353	0.0942
* p-value incompatible with t-Bounds distribution.				
Levels Equation				
Case 2: Restricted Constant and No Trend				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
GDPP	-46.91230	20.09985	-2.333962	0.0445
GNE	0.012201	0.000798	15.28004	0.0000
EX	-5.231978	2.852429	-1.834219	0.0998
C	725.4246	246.2957	2.945340	0.0163
EC = X - (-46.9123*GDPP + 0.0122*GNE - 5.2320*EX + 725.4246 )				
F-Bounds Test				
Null Hypothesis: No levels relationship				
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
F-statistic k	6.252319 3	Asymptotic: n=1000		
		10%	2.37	3.2
		5%	2.79	3.67
		2.5%	3.15	4.08
		1%	3.65	4.66
Actual Sample Size	24	Finite Sample: n=35		
		10%	2.618	3.532
		5%	3.164	4.194
		1%	4.428	5.816
		Finite Sample: n=30		
		10%	2.676	3.586
		5%	3.272	4.306
		1%	4.614	5.966

المصدر: مخرجات برنامج E-Views 10

## ملخص الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى معالجة تحفيزات الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وقدرتها على تحسين الهيكل التصديري خارج المحروقات خلال الفترة (1993-2020)، حيث شهدت تحولات تشريعية وتنظيمية بما يسمح بتكوين بيئة أعمال محفزة لتنويع الإقتصاد وترقية الصادرات خارج المحروقات، وقد تم اعتماد المنهج الوصفي والتحليلي في التطرق للموضوع مدعماً بالقياس الإقتصادي في تفسير دور المتغيرات الكلية الأساسية للإقتصاد الجزائري على الصادرات خارج المحروقات، وتوصلت الدراسة إلى أن تلك التحولات لم ترقى إلى تحسين المناخ الإستثماري بالشكل المطلوب لغياب استراتيجية تستهدف قطاعات محددة تساهم في إرساء قواعد الإنتاج الحقيقي؛ كما أن عوامل الفساد والبيروقراطية ساهمت في فشل التحفيزات المقدمة نسبياً، إضافة لذلك فإن منهجية السياسة التجارية والدبلوماسية الاقتصادية لا تساعد على نمو الصادرات خارج المحروقات مع ضعف البنية اللوجيستية، وعلى ضوء ذلك أوصت الدراسة بتمكين الإستثمار الأجنبي المباشر خارج المحروقات من الحرية الاقتصادية وخلق فضاء للتنافسية العادلة وتفعيل آليات التجارة الدولية بأكثر كفاءة مع التركيز على دور الدبلوماسية الاقتصادية ومحاربة الفساد من خلال تطبيق آليات الرقابة والشفافية.

**الكلمات المفتاحية:** تحفيزات الإستثمار الأجنبي المباشر، مناخ الإستثمار، الصادرات خارج المحروقات، الجزائر.

### **Abstract :**

This study aims to address the foreign direct investment incentives in Algeria and its ability to improve the export structure outside hydrocarbons during the period (1993-2020), Where it witnessed legislative and regulatory changes, allowing the formation of a stimulating business environment to diversify the economy and promote exports outside hydrocarbons. The study relied on the descriptive and analytical approach in addressing the subject supported by econometrics in explaining the role of the basic macro variables of the Algerian economy on exports outside hydrocarbons, Where the study concluded that these transformations did not amount to improving the investment climate in the required manner due to the absence of a strategy targeting specific sectors that contribute to the establishment of real production bases; In addition, the factors of corruption and bureaucracy contributed to the relative failure of the incentives provided. In addition, the methodology of trade policy and economic diplomacy does not help the growth of exports outside hydrocarbons, with a weak logistical structure.

In light of this, the study recommended enabling foreign direct investment outside hydrocarbons from economic freedom, creating a space for fair competition and activating international trade mechanisms more efficiently, with a focus on the role of economic diplomacy and fighting corruption through the application of control and transparency mechanisms.

**Keywords :** Foreign direct investment incentives, Investment climate, Exports outside hydrocarbons, Algeria.