



جامعة أبو بكر بلقايد

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

دور السياسات المالية في ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

دراسة مقارنة ما بين الجزائر، تونس و المغرب

رسالة مقدّمة من الباحثة: خرافي خديجة

لنيل درجة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع المالية العامة

إشراف : أ.د. محمد بن بوزيان

لجنة المناقشة

رئيساً	أستاذ التعليم العالي، جامعة سيدي بلعباس	أ.د. بورحلة علال
مشرفاً	أستاذ التعليم العالي، جامعة تلمسان	أ.د. محمد بن بوزيان
ممتحناً	أستاذ التعليم العالي، جامعة تلمسان	أ.د. بوفلجة عبد الناصر
ممتحناً	أستاذ محاضر، جامعة سيدي بلعباس	د. بن سعيد محمد
ممتحناً	أستاذ محاضر، جامعة تلمسان	د. بزاوية محمد
ممتحناً	أستاذ محاضر، جامعة سعيدة	د. صوار يوسف

السنة الجامعية 2014 – 2015

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"اللَّهُ نُورُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ مَثَلُ نُورِهِ كَمِشْكَاةٍ فِيهَا مِصْبَاحٌ الْمِصْبَاحُ فِي زُجَاجَةٍ الزُّجَاجَةُ كَأَنَّهَا كَوْكَبٌ
دُرِّيٌّ يُوقَدُ مِنْ شَجَرَةٍ مُبَارَكَةٍ زَيْتُونَةٍ لَا شَرْقِيَّةٍ وَلَا غَرْبِيَّةٍ يَكَادُ زَيْتُهَا يُضِيءُ وَلَوْ لَمْ تَمْسَسْهُ نَارٌ نُورٌ عَلَى نُورٍ
يَهْدِي اللَّهُ لِنُورِهِ مَنْ يَشَاءُ وَيَضْرِبُ اللَّهُ الْأَمْثَالَ لِلنَّاسِ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ"

(النور: 35)

"وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ"

(يوسف: 76)

قال رسول الله عليه الصلاة والسلام:

"من سلك طريقاً يلتمس فيه علماً سهل الله له به طريقاً إلى الجنة"

(رواه مسلم ، وأصحاب السنن عن أبي هريرة)

" تعلموا العلم، فإنّ تعلمه لله خشية، وطلبه عبادة، و مدارسته تسبيح، و البحث عنه جهاد، و تعليمه من لا

يعلمه صدقة، و بذله إلى أهله قربة"

(الصحابي الجليل معاذ بن جبل رضي الله عنه)

شكر، تقدير وإهداء

الحمد لله حمداً كثيراً، طيباً مباركاً، يليق بجلال وجهه و عظيم سلطانه،

الحمد لله حمداً كثيراً، على نعمه التي لا تعدّ و لا تحصى،

الحمد لله عزّ و جلّ على فضله و إنعامه عليا بالتوفيق لشقّ طريق العلم و إنجاز هذه الرسالة.

و أتوجّه بشكري الخالص إلى أستاذي الفاضل، الدكتور محمد بن بوزيان، الذي لم ييخل عليا بالنصح و التوجيه طيلة فترة إعداد هذه الرسالة، فجزاه الله عني و عن كلّ طلبته ألف خير، و له منا كلّ التقدير و الاحترام.

كما أهدي هذا العمل المتواضع إلى سندي و قوّتي و ملاذي بعد الله، إلى من رقع العطاء أمام أقدامهما، أبي و أمي، اللذان أضاءا طريقي، و وهباني الحنان و المحبّة، و شغف العلم و المعرفة،

و إلى من تذوّقت معهم أجمل اللحظات، إخوتي، قناديل ذكرياتي و حياتي،

و إلى زوجي الذي مدّ لي يدّ المساعدة، و كان سنداً لي في طريق العلم،

و إلى من أذاقني الله بما طعم حلاوة الحياة، إلى الروح التي سكنت روحي، إبنتي الغالية، هداية تينهنان،

و إلى أختي و ابنتي مريم، التي آنتني في دراستي،

و إلى من تحلّوا بالأخاء، و تميّزوا بالوفاء و العطاء، صديقتي و زملاء عملي.

الموضوع	رقم الصفحة
المقدمة العامة.....	001
<u>الباب الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر</u>	010
مقدمة.....	011
<u>الفصل الأول: حاجة الدول النامية للتمويل الدولي وأشكاله</u>	013
المبحث الأول: حاجة الدول النامية لرؤوس الأموال الأجنبية.....	015
المطلب الأول: إرتفاع الكثافة السكانية.....	015
المطلب الثاني: سوء طرق استغلال رؤوس الأموال المتوافرة.....	018
المطلب الثالث: الميل إلى الاكتناز و انخفاض مستويات الادخار.....	020
المطلب الرابع: هروب رؤوس الأموال المتوافرة إلى الخارج.....	020
المبحث الثاني: أشكال انتقالات رؤوس الأموال الأجنبية إلى الدول النامية.....	022
المطلب الأول: الديون الخارجية.....	022
المطلب الثاني: المنح و المساعدات الأجنبية.....	030
المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي غير المباشر.....	038
المطلب الرابع: الاستثمار الأجنبي المباشر.....	041
<u>الفصل الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، نظرياته و محدداته، و موقف الشريعة الإسلامية منه</u>	045
المبحث الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر و أشكاله و موقف الشريعة الإسلامية منه.....	047
المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر.....	047
المطلب الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.....	049
المطلب الثالث: موقف الشريعة الإسلامية من الاستثمار الأجنبي المباشر.....	055
المطلب الرابع: الضوابط الشرعية لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر في الدولة الإسلامية.....	060
المبحث الثاني: نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر و محدداته.....	062
المطلب الأول: نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر.....	062
المطلب الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.....	070
<u>الفصل الثالث: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر</u>	080
المبحث الأول: الآثار الإيجابية للاستثمارات الأجنبية المباشرة.....	082
المطلب الأول: تمويل و تحقيق التنمية الاقتصادية.....	082

088	المطلب الثاني: خلق فرص جديدة للعمل.....
084	المطلب الثالث: تحسين ميزان المدفوعات.....
098	المطلب الرابع: نقل التكنولوجيا و المهارات الفنيّة و الإدارية.....
102	المبحث الثاني: الآثار السلبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة.....
102	المطلب الأوّل: السيطرة و التبعية الاقتصادية.....
104	المطلب الثاني: تشويه السوق المحلي.....
107	المطلب الثالث: الآثار السلبية على ميزان المدفوعات.....
110	المطلب الرابع: التكاليف الاجتماعية و البيئية.....
113	خلاصة الباب.....
	<u>الباب الثاني: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في ظلّ السياسة المالية المطبّقة في الجزائر، تونس</u>
115	<u>و المغرب</u>
116	مقدمة.....
118	<u>الفصل الأوّل: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب</u>
120	المبحث الأوّل: تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الجزائر، تونس و المغرب.....
120	المطلب الأوّل: حجم إجمالي الاستثمار في الجزائر، تونس و المغرب.....
121	المطلب الثاني: تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب عام 2013.....
125	المطلب الثالث: أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب حتى عام 2013.....
130	المطلب الرابع: تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من التكوين الرأسمالي في الجزائر، تونس و المغرب.....
132	المبحث الثاني: التوزيع القطاعي و الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب.....
132	المطلب الأوّل: التوزيع القطاعي و الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.....
136	المطلب الثاني: التوزيع القطاعي و الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في تونس.....
149	المطلب الثالث: التوزيع القطاعي و الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب.....
144	المطلب الرابع: مقارنة التوزيع القطاعي و الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب.....
149	<u>الفصل الثاني: السياسة الإنفاقية المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب</u>
151	المبحث الأوّل: الحوافز القانونية و التنظيمية الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر.....
151	المطلب الأوّل: المعاملة القانونية للاستثمار الأجنبي المباشر.....
155	المطلب الثاني: ضمانات الاستثمار.....
	المطلب الثالث: الاتّفاقيات الثنائية و الدوليّة المتعلقة بتشجيع و حماية الاستثمار الأجنبي المباشر
160	و منع الازدواج الضريبي.....
162	المطلب الرابع: الإطار المؤسّساتي للاستثمار الأجنبي المباشر.....
167	المبحث الثاني: الحوافز المالية غير الضريبية الممنوحة للمستثمر الأجنبي.....
168	المطلب الأوّل: الدعم المالي.....

171المطلب الثاني: مزايا و حوافز تشريعات العمل
174المطلب الثالث: الحوافز المتعلقة بالقطاعات الحيوية للبنية التحتية.
183المطلب الرابع: الحوافز المتعلقة بالتنمية البشرية.
187 الفصل الثالث: السياسة الضريبية المطبقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب
189المبحث الأول: المعاملة الضريبية التفضيلية للأرباح و رأس المال المستثمر
189المطلب الأول: الضريبة على الدخل الإجمالي
196المطلب الثاني: الضريبة على أرباح الشركات
202المطلب الثالث: الرسم على النشاط المهني
204المطلب الرابع: الرسوم العقارية و رسوم التسجيل
210المبحث الثاني: المعاملة الضريبية التفضيلية للمبيعات و عمليات الاستيراد و التصدير
210المطلب الأول: الرسم على القيمة المضافة
218المطلب الثاني: الرسوم الجمركية
223المطلب الثالث: الحوافز الجبائية و الجمركية المقدمة في المناطق الحرّة
226خلاصة الباب
228 الباب الثالث: تقييم السياسة المالية المطبقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
229مقدمة
 الفصل الأول: تقييم السياسة المالية المطبقة على الاستثمار الأجنبي المباشر
230 في الجزائر، تونس و المغرب، وفقاً للمؤشرات الدولية و الإقليمية
المبحث الأول: تقييم السياسة المالية المطبقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب،
232و وفقاً لبعض المؤشرات الدولية المختارة
232المطلب الأول: مؤشّر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال
236المطلب الثاني: مؤشّر الأداء و الإمكانيات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد
237المطلب الثالث: مؤشّر التنافسية العالمي
240المطلب الرابع: مؤشّرات تقييم المخاطر القطرية
المبحث الثاني: تقييم السياسة المالية المطبقة على الاستثمار الأجنبي المباشر
243في الجزائر، تونس و المغرب، وفقاً لبعض المؤشرات الإقليمية
243المطلب الأول: المؤشّر الإجمالي للتنافسية العربية
249المطلب الثاني: مؤشّر التنافسية الجارية
256المطلب الثالث: مؤشّر التنافسية الكامنة
262 الفصل الثاني: الدراسة القياسية
264المبحث الأول: أدبيات التكامل المتزامن
264المطلب الأول: إستقرارية السلاسل الزمنية

274	المطلب الثاني: إختبار التكامل المتزامن و تقدير نموذج تصحيح الأخطاء.....
280	المطلب الثالث: التكامل المشترك بين K متغير، و تقدير نموذج تصحيح الخطأ المتعدد VECM.....
283	المطلب الرابع: التحليل الهيكلية.....
287	المبحث الثاني: دراسة قياسية لأثر أدوات السياسة المالية على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.....
287	المطلب الأول: تحديد و ضبط نموذج الدراسة.....
289	المطلب الثاني: إختبار التكامل المتزامن.....
300	المطلب الثالث: التحليل الهيكلية.....
305	المطلب الرابع: نتائج الدراسة القياسية.....
	الفصل الثالث: السياسة المالية المقترحة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر و ترشيده
309	في ظلّ أحكام المنظّمة العالمية للتجارة.....
311	المبحث الأول: أحكام المنظّمة العالمية للتجارة المتعلقة بتشجيع و تنمية الاستثمار.....
312	المطلب الأول: إتفاقية المنسوجات و الملابس.....
313	المطلب الثاني: إتفاقية المنتجات الزراعية.....
322	المطلب الثالث: إتفاقية تطبيق تدابير صحّة الإنسان و الحيوان و النبات.....
324	المطلب الرابع: إتفاقية القيود على التجارة.....
327	المبحث الثاني: السياسة المالية المقترحة للحدّ من معوّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.....
327	المطلب الأول: السياسة المالية المقترحة للحدّ من المعوّقات القانونية و التنظيمية.....
332	المطلب الثاني: السياسة المالية المقترحة للحدّ من المعوّقات الاقتصادية.....
347	المطلب الثالث: علاج مشكلة الفساد و البيروقراطية.....
349	المطلب الرابع: علاج المعوّقات الأخرى.....
353	خلاصة الباب.....
355	الخاتمة العامة.....
363	قائمة المراجع.....
م1	ملاحق الدراسة.....

قائمة الملاحق

رقم الصفحة	رقم و عنوان الملحق
م1	الملحق رقم (01): توزيع الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر خلال الفترة [2002-2012].....
م1	الملحق رقم (02): تدفقات الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى تونس خلال الفترة [2006-2013](بالمليون دينار تونسي)..
م1	الملحق رقم (03): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس خلال الفترة [2002-2013]، (بالمليون دينار تونسي).....
م2	الملحق رقم (04): التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس سنة 2013 (بالمليون دينار تونسي)...
م2	الملحق رقم (05): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قطاع الصناعة المعملية في تونس خلال الفترة [2006-2013]، (بالمليون دينار تونسي).....
م4	الملحق رقم (06): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قطاع الطاقة في تونس خلال الفترة [2006-2013]، (بالمليون دينار تونسي).....
م5	الملحق رقم (07): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قطاع الزراعة في تونس خلال الفترة [2006-2013]، (بالمليون دينار تونسي).....
م5	الملحق رقم (08): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قطاع السياحة في تونس خلال الفترة [2006-2013]، (بالمليون دينار تونسي).....
م6	الملحق رقم (09): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قطاع الخدمات و قطاعات أخرى في تونس خلال الفترة [2006-2013]، (بالمليون دينار تونسي).....
م7	الملحق رقم (10): التوزيع القطاعي و الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس خلال الفترة [2006-2013]، (بالمليون دينار تونسي).....
م8	الملحق رقم (11): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب خلال الفترة [2001-2010]، (بالمليون درهم مغربي).....
م9	الملحق رقم (12): التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب خلال الفترة [2001-2010].....
م9	الملحق رقم (13): التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في المغرب خلال الفترة [2001-2007]، (بالمليون درهم مغربي).....
م11	الملحق رقم (14): التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب خلال الفترة [2001-2012]، (بالمليون درهم مغربي).....
م12	الملحق رقم (15): الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بتشجيع و حماية الاستثمار الأجنبي المباشر التي أبرمتها الجزائر إلى غاية 2010...
م13	الملحق رقم (16): الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بتشجيع و حماية الاستثمار الأجنبي المباشر التي أبرمتها الجزائر ابتداءً من 2011..
م14	الملحق رقم (17): الاتفاقيات الثنائية التي أبرمتها الجزائر في مجال إلغاء الازدواج الضريبي.....
م15	الملحق رقم (18): تصنيف الإيرادات العامة في الجزائر خلال الفترة [1990-2013] (بالمليون دينار جزائري).....
م16	الملحق رقم (19): قيم النفقات العامة في الجزائر خلال الفترة [1990-2013] (بالمليون دينار جزائري).....

قائمة الجداول

رقم الصفحة	رقم و عنوان الجدول
016	الجدول رقم (1-1): الكثافة السكانية و متوسط نصيب الفرد من الدخل في الدول النامية و المتقدمة..... الجدول رقم (1-2): توزيع الكثافة السكانية و متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي
017	للدول النامية حسب المناطق الجغرافية (سنة 2013).....
024	الجدول رقم (1-3): حجم الديون الخارجية و مدفوعات خدماتها للدول النامية.....
026	الجدول رقم (1-4): توزيع إجمالي الديون الخارجية للدول النامية و مدفوعات خدماتها حسب المناطق الجغرافية (2012)....
032	الجدول رقم (1-5): حجم المساعدات الإنمائية و نسبتها إلى الناتج القومي الإجمالي لأهمّ الدول المانحة (سنة 2012)..... الجدول رقم (1-6): المعونات و المساعدات الإنمائية الرسمية كنسبة مئوية من إجمالي الدخل القومي
034	في الدول النامية، الاقتصاديات منخفضة و متوسطة الدخل، سنة 2012.....
035	الجدول رقم (1-7): توزيع المعونات الأجنبية و الدخل القومي و الفقر لبعض الدول المختارة، سنة 2012.....
049	الجدول رقم (1-8): توزيع أرصدة استثمارات محفظة الأوراق المالية في العالم (سنة 2012).....
041	الجدول رقم (1-9): توزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في العالم، سنة 2013.....
084	الجدول رقم (1-10): التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الوافد لسنوات مختارة.....
089	الجدول رقم (1-11): توزيع عدد العاطلين عن العمل في العالم، سنة 2013.....
090	الجدول رقم (1-12): معدّل البطالة في دول منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية.....
092	الجدول رقم (1-13): نسبة البطالة في عدد من الدول النامية المختارة (سنة 2012).....
093	الجدول رقم (1-14): العمالة في أكبر 20 شركة عابرة للقارات غير مالية في العالم (سنة 2013).....
096	الجدول رقم (1-16): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و صادراته الدولية [1990-2013]..... الجدول رقم (1-17): نسبة تغطية التدفقات الوافدة للاستثمار الأجنبي المباشر للواردات في الحساب الجاري
096	لعدد من الدول النامية، سنة 2013.....
107	الجدول رقم (1-17): نسبة التضخم في عدد من الدول النامية المختارة، سنة 2013.....
122	الجدول رقم (2-1): إجمالي الاستثمار في الجزائر، تونس و المغرب لعامي 2010 و 2011..... الجدول رقم (2-2): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول العربية (الجزائر، تونس و المغرب)
122	بالمليون دولار، خلال الفترة [1990-2012].....
	الجدول رقم (2-3): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الجزائر، تونس و المغرب
124	مقارنة بالناتج المحلي الخام، المساحة و عدد السكان سنة 2013.....
	الجدول رقم (2-4): متوسط نصيب الفرد من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد
126	في الجزائر، تونس و المغرب، خلال الفترة [1990-2013].....
	الجدول رقم (2-5): نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الخام
127	في الجزائر، تونس و المغرب، خلال الفترة [1990-2013].....
	الجدول رقم (2-6): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نسبة إلى المساحة في

- 128 الجزائر، تونس و المغرب خلال الفترة [1990-2013].
- 130 الجدول رقم (2-7): أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الجزائر، تونس و المغرب حتى عام 2013 (بالمليون دولار)..
- الجدول رقم (2-8): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الجزائر، تونس و المغرب
- 131 كنسبة من تكوين رأس المال الثابت (%، خلال الفترة [1990-2012].
- 133 الجدول رقم (2-9): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال الفترة [2002-2012].
- الجدول رقم (2-10): تدفقات الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر حسب المنطقة الجغرافية
- 134 خلال الفترة [2002-2013].
- 138 الجدول رقم (2-11): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس خلال الفترة [2002-2013].
- الجدول رقم (2-12): التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس
- 138 خلال الفترة [2006-2013] (بالمليون دينار تونسي).
- 140 الجدول رقم (2-13): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب سنتي 2011 و 2012.
- الجدول رقم (2-14): التوزيع القطاعي لإجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب
- 141 خلال الفترة [2001-2012].
- 142 الجدول رقم (2-15): التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب سنتي 2011 و 2012.
- الجدول رقم (2-16): التوزيع الجغرافي لإجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب
- 143 خلال الفترة [2001-2012].
- 145 الجدول رقم (2-17): التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة [2002-2012].
- 146 الجدول رقم (2-18): التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى تونس خلال الفترة [2002-2012].
- 146 الجدول رقم (2-19): التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب خلال الفترة [2002-2012].
- 176 الجدول رقم (2-20): مقارنة بعض مؤشرات خدمات النقل البري في الجزائر، تونس و المغرب لسنة 2012.
- 177 الجدول رقم (2-21): ترتيب الجزائر و المغرب حسب جودة خدمات النقل سنة 2013.
- 179 الجدول رقم (2-22): مقارنة بعض مؤشرات قطاع الاتصالات في الجزائر، تونس و المغرب، لسنة 2013.
- 180 الجدول رقم (2-23): عدد و سعة السدود في الجزائر إلى غاية 2013.
- 181 الجدول رقم (2-24): مقارنة بعض مؤشرات خدمات قطاع الموارد المائية في الجزائر، تونس و المغرب سنة 2013.
- 183 الجدول رقم (2-25): مؤشرات استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر، تونس و المغرب سنة 2011.
- 184 الجدول رقم (2-26): ترتيب دول المغرب العربي حسب بعض مؤشرات التنمية البشرية لسنة 2013.
- 192 الجدول رقم (2-27): نسب الضريبة على الدخل الإجمالي في الجزائر.
- 192 الجدول رقم (2-28): جدول نسب الضريبة على الدخل الإجمالي في تونس.
- 193 الجدول رقم (2-29): جدول نسب الضريبة على الدخل الإجمالي في المغرب.
- 233 الجدول رقم (3-1): وضع الجزائر، تونس و المغرب في مؤشر سهولة أداء أنشطة الأعمال سنتي 2012 و 2013.
- الجدول رقم (3-2): وضع الجزائر، تونس و المغرب في المؤشرات الفرعية لمؤشر سهولة أداء أنشطة الأعمال
- 234 سنتي 2012 و 2013.
- الجدول رقم (3-3): الوضع التفصيلي للجزائر، تونس و المغرب ضمن المؤشرات الفرعية
- 235 المكوّنة لمؤشر سهولة أداء أنشطة الأعمال، لسنة 2013.

- 238الجدول رقم (3-4): ترتيب الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر التنافسية العالمي و مؤشرات الفرعية سنة 2013.....
- 245الجدول رقم (3-5): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية سنة 2012.....
- الجدول رقم (3-6): الفجوة التنافسية ما بين الجزائر و دول المقارنة
- 247حسب المؤشرات الفرعية للمؤشر الإجمالي للتنافسية العربية، سنة 2012.....
- 249الجدول رقم (3-7): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر التنافسية الجارية، سنتي 2009، و 2012.....
- 250الجدول رقم (3-8): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر الأداء الاقتصادي الكلي.....
- 251الجدول رقم (3-9): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر بيئة الأعمال و الحاذية.....
- 252الجدول رقم (3-10): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر الحاكمية و فعالية المؤسسات، سنة 2012.....
- 253الجدول رقم (3-11): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر تكلفة القيام بالأعمال، سنة 2012.....
- الجدول رقم (3-12): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر
- 254ديناميكية الأسواق و المنتجات و التخصص، سنة 2012.....
- 255الجدول رقم (3-13): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر الإنتاجية و التكلفة خلال الفترة [2007-2009].....
- 256الجدول رقم (3-14): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر التنافسية الكامنة.....
- 257الجدول رقم (3-15): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر رأس المال البشري، سنة 2012.....
- 258الجدول رقم (3-16): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر البنية التحتية التقنية، سنتي 2009، و 2012.....
- 259الجدول رقم (3-17): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر الطاقة الابتكارية و توطين التقنية، سنة 2012.....
- 290الجدول رقم (3-18): نتائج حساب متوسط أجزاء السلاسل الزمنية.....
- 294الجدول رقم (3-19): نتائج اختبار ADF لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر عند المستوى.....
- 295الجدول رقم (3-20): نتائج اختبار ADF على الفروق الأولى لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر.....
- 295الجدول رقم (3-21): نتائج اختبارات (Philips-Perron) لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر عند المستوى.....
- 296الجدول رقم (3-22): نتائج اختبار (PP) على الفروق الأولى لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر.....
- 297الجدول رقم (3-23): نتائج اختبار ADF و PP على سلسلة الإنفاق العام عند المستوى.....
- 297الجدول رقم (3-24): نتائج اختبارات ADF و PP على الفروق الأولى لسلسلة الإنفاق العام.....
- 298الجدول رقم (3-25): نتائج اختبارات ADF و PP على الفروق الثانية لسلسلة الإنفاق العام.....
- 299الجدول رقم (3-26): نتائج اختبارات ADF و PP على السلسلة الأصلية و على الفروق الأولى للإيرادات الضريبية العامة..
- 299الجدول رقم (3-27): نتائج اختبارات ADF و PP على الفروق الثانية لسلسلة الإيرادات الضريبية العامة.....
- 301الجدول رقم (3-28): نتائج تحديد فترات التباطؤ في النموذج VAR الأول.....
- 302الجدول رقم (3-29): نتائج اختبار سببية جرانجر ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر و النفقات العامة.....
- 302الجدول رقم (3-30): نتائج اختبار سببية جرانجر ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الإيرادات الضريبية العامة.....
- 305الجدول رقم (3-31): تحليل تباین الأخطاء.....
- 343الجدول رقم (3-32): تطوّر حصّة مساهمة القطاعات الاقتصادية في إجمالي القيمة المضافة في الجزائر [1990-2011].....
- الجدول رقم (3-33): تطوّر مساهمة القطاعين العام و الخاص، في إجمالي القيمة المضافة
- 346للقطاعات الاقتصادية في الجزائر، [1990-2011].....

قائمة الأشكال

رقم الصفحة	رقم و عنوان الشكل
025	الشكل رقم (1-1) : نسبة إجمالي الديون الخارجية للدول النامية إلى الناتج المحلي الإجمالي من 1970 إلى 2012.....
025	الشكل رقم (1-2) : نسبة خدمة الديون الخارجية للدول النامية إلى قيمة صادراتها ما بين 1970 إلى 2012.....
033	الشكل رقم (1-3) : نسبة المعونات و المساعدات الإنمائية إلى الدخل القومي للدول المانحة (سنة 2012).....
066	الشكل رقم (1-4) : دورة حياة المنتج.....
086	الشكل رقم (1-5) : أكبر عشرين اقتصاداً مضيئاً للاستثمارات الأجنبية المباشرة سنة 2013.....
123	الشكل رقم (2-1) : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول العربية (الجزائر، تونس و المغرب) بالمليون دولار، خلال الفترة [1990-2013].....
125	الشكل رقم (2-2) : متوسط نصيب الفرد من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب، خلال الفترة [1990-2013].....
128	الشكل رقم (2-3) : نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الخام في الجزائر، تونس و المغرب، خلال الفترة [1990-2013].....
129	الشكل رقم (2-4) : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نسبة إلى المساحة في الجزائر، تونس و المغرب، خلال الفترة [1990-2013].....
130	الشكل رقم (2-5) : نسبة أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، تونس و المغرب حتى عام 2013 (بالمليون دولار)..
135	الشكل رقم (2-6) : التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر خلال الفترة [2002-2013].....
239	الشكل رقم (3-1) : وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن المؤشرات الفرعية لمؤشر التنافسية العالمي، سنة 2013.....
244	الشكل رقم (3-2) : هيكل مؤشر التنافسية العربية.....
246	الشكل رقم (3-3) : موقع الجزائر مقارنة بدول المقارنة في المؤشرات الفرعية للمؤشر الإجمالي للتنافسية العربية.....
248	الشكل رقم (3-4) : أداء الجزائر، تونس و المغرب وفقاً لميزان التنافسية العربية سنة 2012.....
274	الشكل رقم (3-5) : منهجية مبسطة لاختبارات الجذر الوحدوي.....
289	الشكل رقم (3-6) : منحني السلسلة الزمنية للاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة [1990-2013].....
289	الشكل رقم (3-7) : منحني السلسلة الزمنية للإنفاق العام خلال الفترة [1990-2013].....
290	الشكل رقم (3-8) : منحني السلسلة الزمنية للإيرادات الضريبية العامة خلال الفترة [1990-2013].....
391	الشكل رقم (3-9) : دالة الارتباط الذاتي و الجزئي لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.....
392	الشكل رقم (3-10) : دالة الارتباط الذاتي و الجزئي لسلسلة النفقات العامة في الجزائر.....
393	الشكل رقم (3-11) : دالة الارتباط الذاتي و الجزئي لسلسلة الإيرادات العامة في الجزائر.....
301	الشكل رقم (3-12) : النموذج VAR المقدّر يحقق شروط الاستقرار.....
303	الشكل رقم (3-13) : الاستجابات الفورية للاستثمار الأجنبي المباشر لصدمات الإنفاق العام و الإيرادات الضريبية العامة..
331	الشكل رقم (3-14) : موقع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مجموعات مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال، سنة 2013..

المقَدِّمة العامّة

تتنافس معظم دول العالم، بما فيها المتقدّمة و النامية على حدٍ سواء، في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، نظراً لما لها من أهمية بالغة في سدّ فجوة الصرف الأجنبي و الادّخار المحلي، خاصّة في ظلّ تراجع حجم المساعدات الخارجية، و تقلّص اعتماد الدول على الديون الخارجية؛ بسبب خضوعها لاعتبارات سياسية و شروط اقتصادية قاسية؛ قد تسفر، في ظلّ تفاقم مشكلة المديونية الخارجية، إلى تدخّلات أجنبية جذرية في السياسات المحليّة، و زعزعة الاستقرار السياسي للدولة المدينة. و قد تدعّمت مكانة الاستثمار الأجنبي المباشر كمصدرٍ من مصادر التمويل الدولي، مع أواخر الثمانينات، عقب تصاعد البعد الدولي للرأسمالية و اقتصاد السوق، و تحرير نظم التجارة و الاستثمار، فضلاً عن التوجّه العالمي للتكامل الاقتصادي و التجاري.

و لذلك، عملت الجزائر، منذ بواخر تسعينات القرن الماضي، على تقرير سياسات مالية استثمارية، موجهة بصورة متزايدة، نحو التحرير الاقتصادي و اقتصاد السوق، و تبني الاستراتيجيات الإنمائية الجديدة، التي يصبّ مجملها، في تحسين المناخ الاستثماري، و تعزيز البيئة الناظمة لتدفّقات رؤوس الأموال، و تشجيع مختلف أنواع الاستثمار، بما فيها الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال الاهتمام عند رسم سياساتها المالية، بتنمية و تطوير و توسيع خدمات البنى التحتية، إضافة إلى منح المستثمر الأجنبي العديد من الضمانات القانونية، و الامتيازات و الحوافز المالية و الضريبية، فضلاً عن تأسيس مجموعة من الهيئات، التي تعمل على تسهيل عمل شركاته داخل التراب الوطني.

و مع ذلك، و على الرّغم من المحاولات العديدة لتحسين المناخ الاستثماري الوطني، ما تزال القدرة التنافسية للجزائر على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر و ترشيده، دون مستوى الدول المجاورة؛ الأمر الذي يجعلنا نشكّ في تهميش السلطات الوطنية لهذا المجال، و عدم تمكّنها من تفعيل قدراتها و إمكانياتها الاقتصادية و المالية، خاصّة في ظلّ التماثل النسبي للقدرات الطبيعية، إضافة إلى العديد من العوامل الاجتماعية و الدينية و الأخلاقية، ما بينها و بين جارتها تونس و المغرب، و هو ما يجعلنا أمام العديد من التساؤلات، التي حاولت الباحثة الإجابة عنها في هذه الدراسة...

❖ إشكالية الدراسة:

عملت الجزائر، بوصفها أحد دول العالم المنافسة للفوز بأكثر نسبةٍ ممكنة من تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر، على سنّ التشريعات، و تنفيذ السياسات، و تصميم الحوافز الجاذبة، بهدف تحسين مناخها الاستثماري بصورة عامة، و زيادة قدرتها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، بما يكفل لها تحقيق الأهداف الواردة ضمن مخطّطاتها التنموية. و مع ذلك، ما تزال الجزائر تصنّف في مراتب جدّ متأخرة، ضمن العديد من المؤشّرات الدولية و الإقليمية، التي تعكس لنا مدى كفاءة و جودة المناخ الاستثماري لقطر، و ذلك مقارنة بكلّ من تونس و المغرب، بالرّغم من التشابه النسبي ما بينهم في العديد من الإمكانيات و القدرات المحدّدة للبيئة الاستثمارية؛ و هو ما قد يوحي لنا بتقصير السلطات الوطنية، و عدم تخصيص العناية اللازمة لهذا المجال، ضمن مخطّطاتها التنموية؛ الأمر الذي يدفعنا إلى طرح التساؤل الرئيسي التالي:

ما مدى فعالية السياسات المالية في تحسين المناخ الاستثماري للجزائر، و زيادة قدرتها التنافسية على

جذب الاستثمار الأجنبي المباشر و ترشيده؟

و تندرج تحت هذه الإشكالية جملة من التساؤلات الفرعية الآتية:

1. ما الذي يدفعنا إلى إدانة الحكومة الجزائرية بالتقصير، و عدم الاهتمام بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر؟، فهل يمكن لهذا النوع من الاستثمارات أن ينفرد عن باقي أنواع التمويل الدولي، و يلعب دوراً حيوياً في تحقيق التنمية الوطنية، بالشكل الذي يبرّر هذه الإدانة؟
2. ما الذي يدفعنا إلى افتراض انخفاض القدرة التنافسية للدولة الجزائرية، على جذب و ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر؟
3. ما طبيعة الضمانات و الامتيازات و الحوافز المالية و الضريبية الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، و ما مدى قدرتها و فعاليتها في جذب هذا النوع من الاستثمارات؟
4. ما هي المعوقات التي تحول دون قدرة الدولة الجزائرية على جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر و ترشيده؟، و ما مدى ارتباط هذه المعوقات بالسياسة المالية الوطنية؟، فهل يرجع سبب ضعف المناخ الاستثماري الوطني إلى سوء رسم السياسة المالية، أم لسوء تصوّرها للحلول المناسبة لمعوقاتها؟، أم لعدم تطبيقها بالصورة المبنية عليها؟، و هل حقاً يتطلّب الأمر اقتراح سياسة مالية بديلة عن تلك القائمة، أم يتطلّب مجرد تعديلها، أو تعديل سيرها، أم أنّ الأمر يخرج تماماً عن نطاق قدرة السياسات المالية، و يتطلّب اللجوء إلى سياسات اقتصادية أخرى؟
5. إذا كانت معوقات المناخ الاستثماري للجزائر ترتبط بسياساتها المالية، فما هي الأدوات المختلفة للسياسات المالية البديلة، التي ينبغي على السلطات الوطنية اتّباعها في سبيل تحسين المناخ الاستثماري الوطني، و جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ترشيدها، بما يخدم هدف التنمية الشاملة و المستدامة، من دون مخالفة أحكام الاتفاقيات التي أبرمتها الدولة الجزائرية، فضلاً عن أحكام المنظمة العالمية للتجارة المزمع الالتحاق بها قريباً؟.

❖ فرضيات الدراسة:

إنطلاقاً من التساؤلات الفرعية المطروحة سابقاً، تمّ تبني الفرضيات التالية:

1. يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دوراً حيوياً و بارزاً في تحقيق التنمية لدى الدولة المضيفة، نظراً لما يصطحبه معه من منافع كثيرة، تفوق بشكل كبير و واضح تلك المتعلقة بباقي أنواع التمويل الدولي؛
2. انخفاض حجم تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، مقارنةً بذلك المتعلّق بكلّ من تونس و المغرب، إضافة إلى عدم قدرة الدولة على توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة على مختلف القطاعات الاقتصادية، بما يضمن تحقيق التنمية الشاملة، فضلاً عن انخفاض ترتيب الجزائر ضمن المؤشّرات الإقليمية و الدولية التي تعكس وضع المناخ الاستثماري للقطر؛
3. إنّ الامتيازات و الحوافز القانونية و المالية و الضريبية، التي أقرتها السلطات الوطنية للمستثمر الأجنبي، لم تسهم في استقطاب و جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، لأنّها لم تكن مبنية لا بالقدر و لا بالشكل اللازم للتحكّم في قرارات الاستثمار؛
4. تتعلّق أغلب معوّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، بسوء رسم سياساتها المالية؛
5. إنّ تحسين المناخ الاستثماري، و جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر و ترشيده، يتطلّب من السلطات الوطنية توسيع و تطوير البنى التحتية، و تقرير المزيد من الحوافز المالية و الضريبية، مع العمل على ربطها بقرارات استثمارية تخدم أهداف الخطط التنموية.

يكتسي موضوع دور السياسات المالية في تنمية و ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر أهميته من أهمية هذا الاستثمار بذاته، الذي لا يزال يمثل أحد أهم المواضيع الاقتصادية، التي تحظى باهتمام العديد من الدراسات الاقتصادية و المالية، فضلاً عن العديد من التقارير الدورية التي تصدرها بعض الهيئات الدولية. ذلك أن الاستثمار الأجنبي المباشر أصبح يلعب دوراً بارزاً في سدّ فجوة الصرف الأجنبي، إضافة إلى الفجوة الادّخارية للدولة المضيفة، خاصة في ظلّ تراجع حجم المساعدات الخارجية، و انخفاض حركة الإقراض الدولي. كما لا تقتصر أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر على اعتبارات التمويل، بل تمتدّ لتشمل العديد من الوفورات الاقتصادية و الاجتماعية؛ و هو ما يكسبه دوراً بالغ الأهمية في تحقيق التنمية الشاملة و المستدامة، خاصة بالنسبة لبلدٍ نامي كالجائر، يعاني منذ عقودٍ عديد، من أزمةٍ اقتصاديةٍ خانقة، متعدّدة الأبعاد؛ و هو ما يتطلّب من السلطات الوطنية، ضرورة العمل قدر الإمكان، اعتماداً على مختلف أدوات السياسة الاقتصادية، و المالية بشكلٍ خاص، على استقطاب و جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ترشيدها، خاصة و أنّ تشجيع و حماية هذا النوع من الاستثمارات، يعدّ مظهرًا من مظاهر انفتاح الاقتصاد الوطني و اندماجه في الاقتصاد العالمي؛ و بذلك، فهو يساعد على تفعيل العلاقات الاقتصادية بين الوطن و العالم الخارجي.

و بهذا أمل أن يتمّ من خلال هذه الدراسة، تحديد مستوى كفاءة و فعالية البيئة الاستثمارية الوطنية، و تحديد مختلف المعوّقات التي تحول دون قدرتها على جذب و ترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و من ثمّ العمل على اقتراح التغييرات اللازمة لإصلاح المنظومة التشريعية للوطن، و صياغة السياسات المالية الكفيلة بتحسين المناخ الاستثماري للجائر، و الرفع من جاذبيته لمختلف الاستثمارات، بما فيها الاستثمار الأجنبي المباشر.

و بهذا تحدّد أهداف الدراسة بالنقاط التالية:

1. تحديد مدى أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول النامية، بما فيها الجزائر، من خلال استعراض أهم آثاره الإيجابية، دون إهمال توضيح أهم آثاره السلبية على البلد المضيف؛
2. تحديد العوامل الأساسية المحدّدة للمناخ الاستثماري الجاذب للاستثمار الأجنبي المباشر؛
3. إبراز موقف الشريعة الإسلامية من استقدام الدولة الإسلامية للاستثمار الأجنبي المباشر؛
4. تقييم السياسة المالية المطبّقة في الجزائر على الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال مقارنة بنودها القانونية و حوافرها المالية الممنوحة للمستثمر الأجنبي، مع تلك التي تمنح له في كلٍّ من تونس و المغرب، إضافة إلى تتبّع انعكاساتها على تطوّر تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى التراب الوطني؛
5. تحديد نقاط قوّة و ضعف البيئة الاستثمارية للجزائر، تونس و المغرب، من خلال استعراض ترتيب هذه الدول الثلاثة ضمن المؤشّرات الإقليمية و الدولية، التي تعكس كفاءة و جاذبية المناخ الاستثماري للقطر؛
6. تحديد مختلف المعوّقات التي تحول دون قدرة الدولة الجزائرية على جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر و ترشيده، إضافة إلى اقتراح مجموعة من الإصلاحات، التي يتوقّع أن تساعد على تحسين المناخ الاستثماري للوطن، و تزيد من قدرته التنافسية على جذب و ترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

❖ منهج الدراسة و أدواتها:

للإجابة على الإشكالية الرئيسية، و ما يتبعها من تساؤلات فرعية، التي يطرحها موضوع البحث، و اختبار مدى صحّة الفرضيات المتبناة، تمّ الاعتماد على كلّ من المنهج الوصفي، و المنهج التحليلي المقارن، إضافة إلى المنهج الكمي الإحصائي. حيث تمّ الاستناد إلى المنهج الوصفي من خلال استعراض مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، و تحديد موقف شريعتنا الإسلامية منه، إضافة إلى تحديد مختلف آثاره الإيجابية و السلبية، فضلاً عن شرح أهمّ نظرياته، مع حصر أهمّ العوامل المحدّدة لحجم تدفّقاته و توجّهاته.

أما المنهج التحليلي المقارن، فقد تمّ استخدامه قصد مقارنة وضع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، بذلك المتعلّق بكلّ من تونس و المغرب، كما تمّ استخدامه عند استعراض ترتيب الجزائر ضمن المؤشّرات الدولية و الإقليمية المعنيّة بقياس المناخ الاستثماري للقطر، و مقارنته بترتيب جارتها تونس و المغرب، فضلاً عن دول "المقارنة"، التي تتضمنها بعض المؤشّرات.

كما تمّ استخدام المنهج الكمي الإحصائي من أجل قياس أثر أدوات السياسة المالية على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر.

أما الأدوات المستخدمة في الدراسة، فتمثّلت في العديد من الكتب و المراجع و الدراسات، و التقارير العربية و الأجنبية، التي لها علاقة بالموضوع، إضافة إلى العديد من المراجع و الدراسات المنشورة على مواقع إلكترونية رسمية، تابعة لهيئات حكومية وطنية أو دولية، أو هيئات خاصة معترف بمصداقيتها العلمية.

كما تمّ الاعتماد على التكامل المتزامن، باعتباره أحد أهمّ و أشهر الأساليب الحديثة للاقتصاد القياسي، و أوسعها استعمالاً، لتحليل البيانات الزمنية، فضلاً عن الاعتماد على البرنامج الإلكتروني Eviews.6، من أجل الحصول على نتائج الدراسة القياسية.

❖ حدود الدراسة:

تمّ التركيز في الدراسة على الجزائر – باعتبارها أساس الدراسة – من خلال تحديد أهميّة و واقع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها، و كذا مناخها الاستثماري، عن طريق تحديد و تحليل مختلف بنود سياساتها المالية، التي لها صلة بالاستثمار، إضافة إلى تحديد ترتيبها ضمن بعض المؤشّرات الدولية، و الإقليمية المعنية بقياس المناخ الاستثماري. غير أنّه، تمّ الاعتماد في الكثير من الأحيان بمقارنة أغلب تلك النقاط البحثية المذكورة، بوضعها في كلّ من تونس و المغرب، إضافة إلى بعض دول المقارنة، و ذلك بالقدر الذي يتيح لنا الحكم على مدى كفاءة و جودة المناخ الاستثماري الجزائري، و فعالية السياسات المالية المتّخذة من السلطات الوطنية.

كما تمّ حصر الدراسة على الجانبين الإنفاقي و الضريبي للسياسة المالية المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر، دون جانبها الائتماني، الذي ارتأينا عدم التطرّق إليه، كون هذا النوع من الاستثمارات، يعتبر أصلاً مصدراً من المصادر التمويلية للبلد المضيف، خاصّة بالنسبة للدول النامية، بما فيها الدول المغربية المعنية بالدراسة – الجزائر، تونس و المغرب – التي تعاني من انخفاض رؤوس الأموال اللازمة لتمويل التنمية؛ بسبب انخفاض مستويات دخلها القومي، و انخفاض مستويات الادّخار فيها.

أما عن فترة الدراسة، فقد تمّ بدأها من سنة 1990، باعتبار هذه السنة تمثل نقطة تحوّل كبيرة في مسار السياسة المالية المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، حيث تبنت هذه الأخيرة، ابتداءً من التسعينات، برنامجاً إصلاحياً كثيفاً، من أجل تجديد سياستها المالية المطبّقة على الاستثمار بصفة عامة، و الاستثمار الأجنبي المباشر بصفة خاصة. فقامت بترتيب العديد من التعديلات التي مسّت جوانبها المختلفة، و التي كانت موجّهة في مجملها إلى الحدّ سياسات تدخّل الدولة في الشؤون الاقتصادية، و تحقيق اقتصادٍ حرٍّ، يتميّز بالمنافسة و المساواة ما بين القطاع العام و الخاص، و ما بين المؤسسات الوطنية و شركات الاستثمار الأجنبي.

فقد مثل قانون النقد و القرض المؤرّخ في 14 فيفري 1990، تغييراً جذرياً في المنظومة القانونية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر داخل التراب الوطني، حيث كان أوّل بادرة للسلطات الحكومية اتّجاه التحوّل إلى مرحلة الانتقال الاقتصادي، تمهيداً لمرحلة اقتصاد السوق. و في الحقيقة لا يعتبر قانون النقد و القرض قانوناً خاصاً بالاستثمار، و إنّما جاء من أجل تنظيم سوق القرض و حركة رؤوس الأموال. و مع ذلك، فقد تضمّن هذا القانون في بعض جوانبه، نصوصاً و مواداً تتعلّق بالمجال الاستثماري، و التي تنصّ على تكريس مجموعة من المبادئ، كمنح المستثمر الأجنبي الترخيص للقيام بأيّ نشاطٍ استثماري، بما فيها تلك التي كانت حكراً للدولة و الهيئات التابعة لها، شرط أن يحدّد ذلك بنصّ تشريعي، إلغاء التمييز بين القطاعين العام و الخاص للشركات المختلفة، و منح المستثمر الأجنبي بعض الامتيازات في المجال المالي و الجبائي، إضافة إلى رفع القيود التي كانت مفروضة في القوانين السابقة المتعلقة بنسبة مساهمة المستثمر الأجنبي في الشركات المختلفة، و إعطاء المستثمر الأجنبي الحقّ في إقامة المشاريع الاستثمارية بمفرده أو عن طريق الشراكة؛ و بهذا يكون قانون 1990، قد أعطى الضوء الأخضر للمستثمر الأجنبي بالاستثمار المباشر. و لهذا تمّ بدء الدراسة القياسية من سنة 1990؛ ذلك أنّ الفترة السابقة لهذه السنة لم تكن تعكس لنا السياسة المالية القائمة في الفترة الحالية، الموجّهة - في ظاهرها - لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر.

❖ خطة البحث:

في ضوء الاعتبارات السابقة، و من أجل الوصول إلى أهداف البحث، و الإجابة على التساؤلات المطروحة، و من ثمّ التحقق من مدى صحّة الفرضيات المتنبّاة، تبين لي أنّه من الملائم توزيع الدراسة على ثلاثة أبوابٍ أساسية، يتضمّن كلّ واحدٍ منها ثلاثة فصول، بمبحثين لكلّ فصل.

تمّ تخصيص الباب الأوّل من هذه الدراسة، لتحديد مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر و أهمّيته ضمن مختلف الأنواع الأخرى للتمويل الدولي، و كذا العوامل و المحدّات التي تتحكّم في تدفّقاته و توجّهاتها. و عليه، تمّ تقسيم هذا الباب إلى ثلاثة فصولٍ أساسية، خصّص أوّلها لتحديد مدى حاجة الدول النامية للتمويل الدولي، و مختلف أشكاله، بما في ذلك الاستثمار الأجنبي المباشر، مع تحديد مزايا و عيوب كلّ شكلٍ منها. كما خصّص الفصل الثاني لتحديد مفهوم واضح للاستثمار الأجنبي المباشر، و دراسة أهمّ أشكاله، فضلاً عن تبين موقف الشريعة الإسلامية من هذا النوع من الاستثمارات بمختلف أشكاله، إضافة إلى دراسة أهمّ النظريات المفسّرة له، و حصر أهمّ محدّداته الاقتصادية و القانونية، السياسية، و حتى الاجتماعية و الثقافية و الدينية، التي تتحكّم في تدفّقاته. أما الفصل الثالث، فقد تمّ تخصيصه لتحديد أهمّ الآثار الإيجابية و السلبية التي يمكن أن تنجرّ عن هذا النوع من الاستثمارات.

أما الباب الثاني، فخصّص لدراسة و تحليل واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في ظلّ السياسة المالية المطبّقة في الجزائر، و مقارنته بذلك المتعلّق بكلّ من تونس و المغرب، من خلال التطرّق في الفصل الأوّل من هذا الباب، إلى دراسة واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب، اعتماداً على دراسة حجم تدفّقاته، و توزيعه الجغرافي و القطاعي في هذه الدول، للحكم على مدى قدرتها على اجتذاب و ترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة. لنتقل في الفصل الثاني من هذا الباب، لدراسة الجانب الإنفاقي للسياسة المالية المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، و مقارنته بذلك المتعلّق بكلّ من تونس و المغرب. أما الجانب الإيرادي للسياسة المالية المطبّقة على هذا النوع من الاستثمارات، في هذه الدول المغربية، فقد تمّ التطرّق إليه في الفصل الأخير من هذا الباب.

أما الباب الثالث، فقد تمّ تخصيصه لتقييم السياسة المالية المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، من خلال التطرّق في الفصل الأوّل منه، إلى عرض ترتيب هذه الدولة ضمن أهمّ المؤشّرات الدولية و الإقليمية المتعلقة بقياس جودة المناخ الاستثماري للقطر، و مقارنة ذلك بترتيب كلّ من تونس و المغرب، بما يضمن لنا الحصول على صورةٍ أوضح لدرجة كفاءة و جاذبية المناخ الاستثماري الوطني. أما الفصل الثاني، فقد تمّ تخصيصه للتأكد من مدى صحّة النتائج المتحصّل عليها في الفصول السابقة، من خلال دراسة و قياس درجة الارتباط ما بين أدوات السياسة المالية، و حجم تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، اعتماداً على أسلوب التكامل المتزامن. أما الفصل الأخير، فقد تمّ تخصيصه لتحديد أهمّ المعوّقات، و النقائص التي يعاني منها المناخ الاستثماري في الجزائر، و التي تمسّ بطريقة أو بأخرى سياستها المالية، ليمّ اقتراح ما قد يعدّها و يساعد على الرفع من كفاءة البيئة الاستثمارية للجزائر، و يزيد من قدرتها على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ترشيدها، بما يخدم أهدافها، دون مخالفة أحكام المنظّمة العالمية للتجارة، المزمع الانضمام إليها قريباً.

❖ الدراسات السابقة:

1. UNCTAD, United nations conference on trade and development: «Tax incentives and foreign direct investment, A global survey», a sit advisory studies N°16, United nations, New York and Geneva, 2000.

عملت هذه الدراسة على تحديد مفهوم الحوافز الضريبية، و دراسة أنواعها، مع تحديد الأهداف المرجوة منها، كتوجيه الاستثمار إلى مناطق محليّة معيّنة، أو إلى قطاعات اقتصادية محدّدة، أو استعمالها من أجل الرفع من فعالية المؤسسة، تحقيقاً للاستخدام الأمثل للموارد المتاحة.

و قد خلصت الدراسة إلى أنّ الحوافز الضريبية لم تمثّل في العديد من البحوث و الدراسات العلمية، إلا أحد العوامل الثانوية لاستقطاب و توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر، و ذلك بعد العديد من المحدّثات، كحجم السوق، و مع ذلك، فقد بيّنت الدراسة إلى أنّ هذه الحوافز قد تمثّل أهمّ محدّدٍ بالنسبة لبعض المستثمرين الأجانب، كأولئك الذين يوجّهون منتجهم إلى التصدير. كما أنّها قد تمثّل أهمّ محدّدٍ بالنسبة للدول التي تتنافس على استقطاب الاستثمارات الأجنبية، و التي تتشابه فيما بينها باقي محدّثات مناخها الاستثماري.

2. د. فايز عبد الهادي أحمد: «الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة تطبيقية على المملكة العربية السعودية»، المجلة العربية للإدارة، مجلّة دورية نصف سنوية محكمة، تصدر عن المنظّمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، مصر 2012.

قام الباحث من خلال هذا البحث، بدراسة مناخ الاستثمار في المملكة العربية السعودية، من خلال تحليل عناصره، إضافة إلى تقييمه اعتماداً على بعض المؤشرات الدولية و الإقليمية. كما قام الباحث في الجزء التطبيقي من بحثه، بدراسة أثر سياسات الإصلاح الاقتصادي التي انتهجتها المملكة العربية السعودية، خلال الفترة [1970-2007]، على مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال الاعتماد على نتائج اختبار "شو" لاختبار جوهريّة تلك الآثار، كما عمل على دراسة أهمّ المتغيّرات الاقتصادية الداخلية التي تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر في المملكة العربية السعودية، و قياس تأثيرها، و ترتيبها من حيث أهميّتها، من خلال نماذج الانحدار الخطي المتعدّد، باستعمال أسلوب "Stepwise". و لعلّ أهمّ النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة، هو ترتيب المتغيّرات الاقتصادية المدروسة حسب أهميتها، من حيث قوّة تأثيرها على الاستثمار الأجنبي المباشر، و قد احتلّ متغيّر الإيرادات العامة - الذي يمثّل أحد أهمّ متغيّرات دراستنا - المرتبة الثالثة ضمن 18 متغيّر مدروس؛ و هو ما يعكس قوّة تأثير الإيرادات العامة للسعودية على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها. أما متغيّر النفقات العامة، فقد وقع ترتيبه ضمن المراتب الأخيرة بين المتغيّرات المدروسة؛ و هو ما يعني انخفاض تأثيره على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى السعودية.

3. داودي محمد: «السياسة المالية و أثرها على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، حالة الجزائر»، إشراف: أ.د. بن بوزيان محمد، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصّص مالية عامة، كليّة العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، السنة الجامعية 2011-2012.

عمل الباحث في الجزء النظري لدراسته، على تحديد مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر و أنواعه، و كذا نظرياته و أهمّ محدّداته. أما الجزء التطبيقي، فخصّصه الباحث لتحليل أثر السياسة المالية على تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، خلال الفترة [1970-2009]، اعتماداً على أسلوب التكامل المتزامن، غير أنّ نموذج هذه الدراسة القياسية لم يقتصر على متغيّرات السياسة المالية، و إنّما تعدى ذلك ليشمل متغيّرات أخرى؛ الأمر الذي قد يؤدي إلى تظليل النتائج، ذلك أنّها ستعكس العديد من المتغيّرات المحدّدة للمناخ الاستثماري، و ليس فقط تلك المتعلّقة بالسياسة المالية. كما أنّ الباحث لم يقم بدراسة أثر النفقات العامة و الإيرادات العامة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، و إنّما درس أثر نسبة تلك النفقات و الإيرادات من الناتج المحلي الخام على الاستثمار الأجنبي المباشر؛ و هو ما يعني أيضاً إمكانية الوصول إلى نتائج مظلمة، ذلك أنّها لن تعكس فقط تأثير الجانبين الإنفاقي و الإيرادي للسياسة المالية على الاستثمار الأجنبي المباشر، و إنّما ستعكس أيضاً تأثير الناتج المحلي الخام على هذا الاستثمار.

أما عن نتائج الدراسة، فقد خلصت إلى غياب أثر السياسة المالية و أدوات الموازنة العامة على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

4. بوزيان عبد الباسط: «دور السياسة المالية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة حالة الجزائر خلال الفترة [1994-2004]»، إشراف: د. كتوش عاشور، مذكرة مقدّمة ضمن متطلّبات الحصول على شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع نقود و مالية، قسم العلوم الاقتصادية، كليّة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، السنة الجامعية 2006-2007.

قام الباحث من خلال هذه الدراسة، بعرض مكانة الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية بالدول العربية، من خلال استعراض مفهوم التنمية و مصادر تمويلها، إضافة إلى تحديد مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، أشكاله، و نظرياته،

فضلاً عن أهميته في الاقتصاديات النامية من خلال استعراض آثاره، إضافة إلى التطرق لتجارب بعض الدول النامية، كـتجربة تونس و ماليزيا. لينتقل فيما بعد، إلى تحديد مفهوم السياسة المالية و أدواتها، فضلاً عن دورها، بجانبها الإنفاقي و الضريبي، في تحسين المناخ الاستثماري، و استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر. لينتقل في الفصل الأخير من الدراسة، إلى تقييم فعالية السياسة المالية في الجزائر في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، خلال الفترة [1994-2004]، من خلال عرض واقع السياسة المالية في الجزائر، بكل ما حوته من قوانين و حوافز. غير أنه اكتفى في الدراسة القياسية، بدراسة أثر الجانب الإنفاقي للسياسة المالية على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، كما أنه اعتمد على نموذج الانحدار الخطي البسيط، الذي قد لا يكون مناسباً في حالة السلاسل الزمنية للبيانات.

و لعل أهم ما خلصت إليه الدراسة، هو فشل السياسة المالية الوطنية، و ضعف فعاليتها في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

5. Abderrahim Chibi, Mohamed Ben bouziane and Mohamed Chekouri: «The macroeconomic effects of fiscal policy shocks in Algeria: an empirical study», working paper series, economic research forum, working paper N° 536, Cairo, Egypt, august 2010.

عمل أصحاب هذه الدراسة – اعتماداً على نماذج المتجهات ذات الانحدار الذاتي الهيكلي (SVAR)، و دوال الاستجابة الدفعية، و أيضاً تحليل التباين – على اختبار أثر الصدمات في أدوات السياسة المالية الوطنية، بجانبها الإنفاقي و الإيرادي على مجموعة من المتغيرات الاقتصادية الكلية بالجزائر، تتمثل في كل من النمو الاقتصادي، الاستهلاك، معدلات الفائدة، مستوى الأسعار و الاستثمار الخاص، و بذلك، فإن هذه الدراسة لم تتخصص في تحليل أثر السياسة المالية على الاستثمار الأجنبي المباشر، و إنما قامت بدراسة أثر هذه السياسة على الاستثمار الخاص بصفة عامة، فضلاً عن بعض المتغيرات الاقتصادية الأخرى.

و لعل أهم نتيجة توصلت إليها هذه الدراسة، و التي ترتبط بشكل ما بموضوع دراستنا، هو أن حدوث صدمة هيكلية إيجابية واحدة في الإنفاق الحكومي ستحدث تأثير سلبى معنوي على الاستثمار الخاص، نتيجة آثار المزاحمة التي تحدث إثر ما ينتج عن هذه الصدمة من ضغوط تضخمية، مصاحبة بارتفاع عام في الأسعار، و في معدلات الفائدة. كما أن حدوث صدمة هيكلية إيجابية واحدة في الإيرادات العامة سيكون لها أثر سلبى معنوي على كل من التضخم و الفائدة في المدى القصير فقط، و بنسبة ضئيلة جداً في المدى المتوسط و الطويل؛ و هو ما يحدث أثر إيجابي معنوي على الاستثمار الخاص في المدى القصير، سرعان ما يختفي في المدى المتوسط و الطويل. و بذلك خلصت الدراسة إلى أن السياسة المالية التوسعية المنتهجة في الجزائر، تمارس تأثيراً نسبياً على المتغيرات الاقتصادية الكلية، بما فيها الاستثمار الخاص.

❖ صعوبات الدراسة:

من أبرز الصعوبات التي واجهت الباحثة في القيام بهذه الدراسة و إتمامها، نذكر ما يلي:

1. قلة الإحصائيات المتعلقة بواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، خاصة بالنسبة لتوزيعه القطاعي؛
2. عدم وجود بيانات شهرية أو فصلية، أو حتى نصف سنوية حول المتغيرات المدروسة، خلال فترة الدراسة؛
3. تضارب الإحصائيات فيما بين المراجع المختلفة، خاصة فيما يتعلق بالبيانات التي تصدرها الهيئات المحلية، و تلك الصادرة عن المنظمات الدولية، إضافة إلى تضاربها في بعض الأحيان في نفس المرجع ذاته؛ و هو ما دفع الباحثة إلى محاولة الترجيح و التوفيق ما بين مختلف تلك البيانات، مع قبول البعض منها و رفض البعض الآخر بصورة تحكّمية في بعض الأحيان.

الباب الأول:

الاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد مصادر التمويل الخارجي، الذي قد تلجأ إليه الدولة لتمويل خططها التنموية، خاصة في ظلّ ضعف قدراتها المالية الداخلية. إلا أنّه و خلافاً لمصادر التمويل الخارجي الأخرى، فإنّ الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر أكثر هذه الأشكال حضوراً و إثارة للاهتمام، ليس فقط من قبل الدارسين و الباحثين، و إنّما كذلك من قبل متّخذي القرارات السياسية و الاقتصادية، ذلك أنّه عادة ما يوفر للدولة المضيفة له توليفة متكاملة من رأس المال و الإدارة الجيّدة، و التقنية المتطوّرة، كما أنّه قد يساعد على زيادة استخدام الموارد المحلية و تنمية الناتج الوطني و فرص العمل؛ الأمر الذي قد يجعله محطّ أنظار مختلف الدول، بما فيها الدول الإسلامية. إلا أنّه، و من جهة أخرى، ينبغي علينا الإشارة إلى أنّ هذه المزايا المذكورة، ليست دائمة و مطلقة، و إنّما نسبية، تختلف باختلاف شكل الاستثمار الأجنبي المباشر، و باختلاف السياسة الاقتصادية التي تتبناها الدولة المضيفة، و باختلاف أوضاعها السياسية و الاجتماعية، و حتى الثقافية و الدينية، كما أنّ هذه المزايا قد تتحوّل إلى آثار سلبية، في ظلّ غياب الضوابط الموجهة للاستثمار الأجنبي المباشر، و التي تقوده نحو التنمية الاقتصادية؛ فقد يتحوّل هذا الاستثمار من توليفة مزايا متكاملة، إلى توليفة مخاطر يصعب على الدولة المضيفة الخروج من دائرتها إذا لم تأخذ بعين الاعتبار، في بادئ الأمر، الاحتياطات اللازمة لذلك.

و قد تزايد حجم الاستثمار الأجنبي المباشر بصورة كبيرة في فترة ما قبل الحرب العالمية الأولى، مدعوماً بالحركات الاستعمارية آنذاك. إلا أنّه عرف انخفاضاً كبيراً في الفترة ما بين الحربين العالميتين الأولى و الثانية، ليستعيد انتعاشه بعد ذلك موازاة مع بداية استقرار الأوضاع السياسية و الأمنية العالمية؛ الأمر الذي قد يعكس لنا حجم التأثير الكبير للاستثمار الأجنبي المباشر بهذه الأوضاع السياسية و الأمنية. كما نلاحظ كذلك، منذ الحرب العالمية الثانية، أنّ أغلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، باتت تتّجه صوب الدول المتقدّمة و عدد محدود من الدول النامية، و التي في الغالب هي دول نامية مرتفعة الدخل، في حين لا تستقبل باقي الدول النامية منخفضة الدخل إلا قدر قليل من هذه الاستثمارات؛ الأمر الذي قد يرجع إلى صغر حجم أسواقها الداخلية. فالاستثمارات الأجنبية المباشرة تتأثر بشكل واضح بمجموعة من العوامل و الظروف، قد يتعلّق بعضها بالدول المضيفة ذاتها، كاستقرارها السياسي و أوضاعها الاقتصادية، و مدى انفتاح تجارها الخارجية، و مدى منحها للحوافز المالية و الضمانات القانونية... و من هذه العوامل ما قد يتعلّق بالدولة الأم، خاصة فيما يخصّ تباين العوائد لهذه الاستثمارات ما بين الدولتين.

تمّ تخصيص هذا الباب من الدراسة لتحديد مدى حاجة البلدان النامية إلى رؤوس الأموال الأجنبية المتأبّية من مختلف أشكال التمويل الدولي، بما في ذلك الاستثمار الأجنبي المباشر، و تحديد مفهوم و أشكال مختلف الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و خصائص كل شكل من هذه الأشكال من حيث المزايا و العيوب في نظر كلّ من الدولة المضيفة و المستثمر الأجنبي، و تبين أهمّ العوامل التي قد تدفع المستثمر الأجنبي لتوظيف أمواله في دولة

أجنبية، مع تحديد أهمّ مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر التي تسعى الدول المضيفة للاستفادة منها، دون إهمال مخاطره على هذه الدول، خاصة فيما يتعلق بتأثيراته السلبية على الاستثمارات المحليّة المنافسة.

و لذلك تمّ تقسيم هذا الباب إلى ثلاثة فصول أساسية، خصّص الفصل الأوّل منه لتبيان مدى حاجة الدول النامية للتمويل الدولي، و مختلف أشكاله، مع تحديد أهمّ مزايا و عيوب كل شكل منها. لنتقل إلى الفصل الثاني، أين سيّتمّ تحديد مفهوم واضح للاستثمار الأجنبي المباشر، و دراسة أهمّ أشكاله، و مزايا و عيوب كل شكل من هذه الأشكال، كما ارتأينا تخصيص قسم من هذا الفصل لتبيين موقف الشريعة الإسلامية من الاستثمار الأجنبي المباشر. بمختلف أشكاله، ذلك أنّ هذا الاستثمار لم يعد مقتصرًا على الدول غير الإسلامية، و إنّما تعداها ليشمل مختلف الدول بما في ذلك الإسلامية، و التي من بينها الجزائر، أساس موضوع دراستنا؛ الأمر الذي قد يجعلنا نتساءل حول مدى قبول الشارع الحكيم لهذا النوع من الاستثمارات، قبل حثّ هذه الدول على اجتذابه. أما القسم الأخير من الفصل الثاني، فقد تمّ تخصيصه لدراسة أهمّ النظريات المفسّرة للاستثمار الأجنبي المباشر، و أهمّ محدداته الاقتصادية و القانونية و السياسية، و حتى الاجتماعية و الثقافية و الدينية، و منه تحديد أهمّ الحوافز التي قد تدفع بالمستثمر الأجنبي إلى استثمار أمواله على أراضٍ خارج الحدود الجغرافية لدولته الأم. أما الفصل الثالث، فقد خصّص لتحديد أهمّ ما قد تسعى إلى تحقيقه الدول النامية من خلال استقبالها للاستثمار الأجنبي المباشر، مع مناقشة أهمّ ما قد ينجّر عن هذا الاستثمار من مخاطر على الدولة المضيفة له، و أهمّ التدابير التي قد تمكّننا من تجنّب مخاطر هذا النوع من الاستثمارات.

الفصل الأول:

حاجة الدول النامية للتمويل الدولي

و أشكاله

تعاني الدول النامية، و من بينها الجزائر، من أزمة اقتصادية خانقة منذ عقودٍ عديدة، و هي أزمة هيكلية متعدّدة الأبعاد، ازدادت تعقيداً منذ السبعينات. فهذه الأزمة لا تخصّ قطاع اقتصادي معيّن، كما أنّها أصبحت تأثّر كذلك على المجال الاجتماعي و السياسي لهذه الدول، و لذلك عملت مختلف الدول النامية على تبني ترسانة ضخمة من الخطط الإنمائية في سبيل دفع عجلة التنمية الاقتصادية، و تحسين أوضاعها الاجتماعية و السياسية. و في ظلّ نقص رؤوس الأموال المحليّة، تمأفتت هذه الدول على رؤوس الأموال الأجنبية اللازمة لتمويل مشاريع خططها التنموية، و تحقيق التنمية الشاملة و المستدامة⁽¹⁾ المنشودة .

و قد تعدّدت أشكال تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية إلى الدول المضيفة لها، خاصة الدول النامية، حيث يمكننا التمييز فيها ما بين العديد من الصور أو الصيغ، و على رأسها الاستثمارات الأجنبية المباشرة محور دراستنا. و عموماً، و قبل التوغّل في هذا الموضوع، سنتطرّق في هذا الفصل من الدراسة إلى تبين مدى حاجة البلدان النامية لرؤوس الأموال الأجنبية، و أشكال و صيغ تدفقاتها إلى هذه الدول، مع تبين أهم الفوارق و الميزات و العيوب لكل شكل من هذه الأشكال .

¹ - حسب تقرير اللجنة العالمية للتنمية و البيئة (تقرير برونتلاند) الذي جاء بعنوان: «مستقبلنا المشترك»، سنة 1987 فإنّ التنمية المستدامة هي: «التنمية التي تلبي احتياجات الحاضر دون المساس بقدرة الأجيال المقبلة على تلبية احتياجاتها». أنظر:

Un, United Nations : «Sommet de Johannesburg 2002 .26 août – 4 septembre 2002».

<http://www.un.org/french/events/wssd/pages/cnued.html>

المبحث الأول : حاجة الدول النامية لرؤوس الأموال الأجنبية

تعاني الدول النامية من مشاكل عديدة على رأسها التخلف الاقتصادي، و الذي يرجع بدوره إلى العديد من الأسباب، منها؛ اختلاف أساليب الفن الإنتاجي، و انخفاض المستويات العلمية بها، إضافة إلى تخلف أنظمتها السياسية و عدم استقرارها، زد على ذلك تدهور الوضع السياسي... و مع ذلك، يمكن القول أن السبب الأساسي الذي يحول دون تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية داخل هذه الدول، و الذي قد يلعب دوراً أكثر حدة و تأثيراً على التنمية الشاملة، يتمثل في قلة رؤوس الأموال اللازمة لتحقيق التنمية الاقتصادية، إضافة إلى سوء استخدام المتوافر منها.

و قد أجمع مختلف الاقتصاديون الذين ناقشوا موضوع التنمية الاقتصادية بالدول النامية، على أن نقص رؤوس الأموال في هذه الدول قد يرجع إلى العديد من الأسباب، منها ارتفاع معدلات النمو السكاني، سوء استغلال وسائل الإنتاج المتاحة بما فيها رؤوس الأموال المتوافرة، و تسرب جزء كبير منها إلى الأسواق الأجنبية، إضافة إلى انخفاض الوعي الادخاري و الميل إلى الاكتناز.

المطلب الأول : ارتفاع الكثافة السكانية

تتسم الدول النامية بكثافة سكانية مرتفعة، و بمعدلات نمو مرتفعة، تفوق في العديد من هذه الدول عدّة أضعاف ما هي عليه في الدول المتقدمة، فعلى سبيل المثال؛ قدر متوسط معدل النمو السكاني السنوي في الدول المتقدمة، ما بين 1990 و 1995 بـ 0.43 %، لينخفض بعدها في الفترة ما بين 2010 و 2013، حيث وصل إلى 0.30 %، في حين أنه وصل في الدول النامية في الفترة ما بين 1990 و 1995 إلى 1.81 %، و ما بين 2010 و 2013 إلى 1.33 %.⁽¹⁾ و بطبيعة الحال، فإن ارتفاع الكثافة السكانية و معدلات نموها، قد يؤدي إلى انخفاض متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي، أو من رؤوس الأموال المتوافرة داخل هذه الدول النامية، و هذا ما يوضّحه لنا الجدول التالي:

¹ - United Nations, Department of Economic and Social Affairs, population estimates and projection section:« World Population Prospects, The 2012 Revision », Updated 27 February 2014 .

الجدول رقم (1-1): الكثافة السكانية و متوسط نصيب الفرد من الدخل في الدول النامية و المتقدمة

الدول النامية	الدول المتقدمة	السنة	المتغير
4172538	1148278	1990	عدد السكان (ألف نسمة)
4568339	1173484	1995	
4934346	1193355	2000	
5298945	1215149	2005	
5675249	1240935	2010	
6065194	1259588	*2015	
50	22	1990	الكثافة السكانية (نسمة/كلم)
55	22	1995	
59	23	2000	
64	23	2005	
68	23	2010	
73	24	*2015	
899	19232	1990	متوسط نصيب الفرد من الدخل (دولار أمريكي/لكل نسمة)
1259	24907	1995	
1377	25936	2000	
2004	34283	2005	
3685	39786	2010	
4200	42481	2011	

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- United Nations, Population Division of the Department of Economic and Social Affairs :« World Population Prospects, The 2012 Revision», Demographic Profiles, Volume II, United Nation, New York, 2013, p-p 5-4.
- CNUCED, conférence des nation unies sur le commerce et le développement :«RNB, total et par habitant, annuel, 1970-2011», 24 juillet 2013.
<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

*- إحصائيات مقدرة.

من خلال نتائج الجدول رقم (1-1)، يتضح لنا ارتفاع الكثافة السكانية في الدول النامية، حيث قدرت سنة 2010، بـ 68 نسمة لكل كلم، و التي مثلت حوالي ثلاثة أضعاف ما هي عليه في الدول المتقدمة، كما قدرت نسبة زيادتها سنة 2010، مقارنة بسنة 1990، بنسبة 26%، في حين حافظت نسبياً الدول المتقدمة على نفس متوسط الكثافة السكانية. و بالرغم من هذه الظروف، تزايد متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي في الدول النامية ما بين سنتي 1990 و 2010 بنسبة 78.59%، في حين لم تتجاوز نسبة زيادة هذا المؤشر في الدول المتقدمة، خلال نفس الفترة الزمنية، نسبة 55%، و مع ذلك، فما يزال متوسط نصيب الفرد في الدول المتقدمة مرتفعاً جداً مقارنة بمتوسط نفس المؤشر في الدول النامية؛ حيث مثل سنة 2011، أكثر من عشرة أضعاف ذلك المتعلق بالدول النامية. و قد توزعت الكثافة السكانية على مختلف المناطق الجغرافية للدول النامية، كما يلي:

الجدول رقم (1-2): توزيع الكثافة السكانية و متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي
للدول النامية حسب المناطق الجغرافية (سنة 2013)

المنطقة	الكثافة السكانية (نسمة/كلم)	متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي (دولار/فرد)
شرق آسيا و المحيط الهادي	127	10724
أوروبا و آسيا الوسطى	43	13633
أمريكا اللاتينية و البحر الكاريبي	31	13843
شمال إفريقيا و الشرق الأوسط	40	--
جنوب آسيا	350	5005
إفريقيا جنوب الصحراء	40	3206
المجموع	74	8386

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- The world bank: «world development indicators, size of the economy», 2014.
<http://wdi.worldbank.org/table/1.1>

من خلال بيانات الجدول رقم (1-2)، نلاحظ تركّز الكثافة السكانية للدول النامية في منطقة جنوب آسيا، و بنسبة أقلّ في منطقة شرق آسيا و المحيط الهادي؛ و هو ما أدى إلى انخفاض متوسط نصيب الفرد فيها مقارنة بالمناطق الجغرافية الأخرى للدول النامية، التي يقلّ فيها متوسط الكثافة السكانية، ما عدى دول إفريقيا جنوب الصحراء، أين يقلّ فيها متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي بالرغم من اتسامها بمتوسط كثافة سكانية منخفض نسبياً؛ و هو ما قد يرجع أساساً إلى انخفاض متوسط حجم دخلها القومي.

إنّ التحليل السابق، ليؤكد لنا، مرّة أخرى، أنّ ارتفاع الكثافة السكانية في الدول النامية؛ قد يكون السبب في انخفاض متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي.

فبالرغم من أنّ كل فرد من أفراد المجتمع يعتبر وحدة اقتصادية، و بذلك فهو من المفروض وحدة استهلاكية و إنتاجية في نفس الوقت، أي أنّ هذا الفرد له دخل يخصّص جزء منه للاستهلاك، و جزء للادّخار، و جزء للاستثمار، لكنّ ارتفاع الكثافة السكانية تؤدي إلى انخفاض متوسط نصيب الفرد من الدخل؛ الأمر الذي قد يعني بالضرورة - في ظلّ عدم القدرة على تخفيض الاستهلاك الأساسي - انخفاض الجزء من الدخل الموجه للادّخار و الاستثمار.

و بذلك فإنّ الزيادة السكانية قد تكون عقبة في طريق التنمية و التكوين الرأسمالي، خاصة إذا رافقها عدم تفاعل حوافز الأفراد و نوعية مهاراتهم التي تزيد من حجم الإنتاج، حيث أنّ الملاحظ في الدول النامية، أنّ زيادة السكان فيها يصاحبها بطء في الزيادة في حجم الإنتاج و تديته، و هذا ما أقرّته معظم الدراسات التي تناولت هذا المجال. فمنذ انعقاد أوّل مؤتمر عالمي حكومي دولي للسكان في "بوخارست" عام 1974، أقام العديد من الباحثين عدّة دراسات حول الزيادة السكانية، أكّدت في مجملها أنّ ما تعانيه البلدان النامية من مشاكل تحلّف، جوع و فقر... إلى غير ذلك، إنّما يعود بشكل واسع إلى زيادة أعداد سكانها بشكل يفوق الزيادة في مواردها. إلا أنّ هذه

النتيجة قد تحمل في طياتها شيئاً من المبالغة، فالتزايد السكاني في الدول النامية قد يكون في بعض الحالات منه نتيجة للتخلف، و مع ذلك لا بدّ من الإشارة إلى أنّ الزيادة السكانية كان لها دور كبير في تفاقم مشكلة التخلف الاقتصادي، و نقص رؤوس الأموال بالدول النامية. فالدول الأوروبية على سبيل المثال، عرفت هي الأخرى تزايد ملحوظ لمعدّلات الإنجاب، و انخفاض معدّلات الوفيات نتيجة التقدّم الصحي، و هكذا فإنّ اتساع المسافة ما بين معدّلات الوفيات و الولادات قد أدى إلى نوع من الانفجار السكاني في القرن التاسع عشر (19)، إلا أنّ هذا كان بعد تحقيق تقدّم صناعي، و بالتالي لم يسهم ذلك في تخلفها، بل بالعكس ساهم في توسّع هذا التقدّم. إلا أنّ البلدان النامية، و منها الدول العربية، شهدت مراحل انفجار سكاني، و لكنّ هذا الانفجار سبق تقدّمها الصناعي، فلم تشهد تلك الثورة الصناعية و لا ذلك التقدّم. فالزيادة السكانية قد تكون من مثبّطات التنمية المستديمة، حيث تسبّب أو تؤدي إلى تفاقم مشاكل التدهور البيئي و نفاذ الموارد، و من ثمّ تعرقل التنمية، خاصة عندما تقترن بالفقر و الافتقار إلى فرصة الوصول إلى الموارد في بعض المجالات، و الإفراط في الاستهلاك و أنماط الإنتاج التبيديّة في مجالات أخرى. كما أنّ زيادة بطء النمو السكاني في عددٍ كبيرٍ من البلدان المتقدّمة أدى إلى إتاحة مزيد من الوقت للتكيف مع الزيادة السكانية في المستقبل، و بالتالي زيادة مقدرة تلك الدول على التصدي للفقر، و بناء القاعدة اللازمة للتنمية المستدامة مستقبلاً.⁽¹⁾

المطلب الثاني : سوء طرق استغلال رؤوس الأموال المتوافرة

إنّ أغلب رؤوس الأموال المتوافرة داخل الدول النامية، يتمّ توجيهها ناحية الزراعة، و التي تتسم في الغالب بضعف الإنتاج داخل هذه الدول⁽²⁾، بسبب طبيعة المنتج الزراعي ذاته⁽³⁾، و تذبذب تساقط الأمطار، إضافة إلى قدم أساليب الزراعة بالدول النامية؛ و الذي قد يرجع بدوره إلى نقص رؤوس الأموال، و سوء استخدام المتوافر منها.

¹ - الأمم المتّحدة: «السكان و البيئة و التنمية، التقرير الموجز»، إدارة الشؤون الاقتصادية و الاجتماعية، شعبة السكان، نيويورك، سنة 2001، ص 4 .
² - يجب التنبيه هنا إلى أنّ القطاع الزراعي لا يقلّ أهمية عن القطاع الصناعي، إلا أنّ سوء استغلال موارده في الدول النامية هو الذي يقلّل من نواتجه مقارنة بالقطاع الصناعي.

أنظر: د. حامد عبد المجيد دراز: «الضرائب العقارية و التنمية الاقتصادية»، الدار الجامعية للطباعة و النشر، الإسكندرية، سنة 1986، ص-ص 123-209.

³ - إنّ أغلب الدول النامية هي بصفة عامة دول زراعية بالدرجة الأولى، و لا تعتمد كثيراً على القطاع الصناعي باستثناء بعض الدول في أمريكا اللاتينية، و جنوب شرق آسيا، كما أنّ النمط الزراعي السائد في أغلب هذه الدول النامية هو ذلك النمط التقليدي، القائم على الزراعة المعيشية، في حين لا تنتشر في هذه الدول الزراعة التجارية المتقدّمة، مثل زراعة القطن، السكر، الكاكاو، القهوة ... إلا على نطاق صغير جداً.

أنظر: ميشيل تودارو، تعريب و مراجعة: أ.د. محمود حسن حسني، د.محمود حامد محمود: « التنمية الاقتصادية »، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، سنة 2006، ص 80.

أما الجزء الآخر من رؤوس الأموال المتوافرة داخل الدول النامية، و الموجه إلى الصناعة، فهو لا يدرّ على هذه الدول إلا بقدرٍ قليلٍ من الدخول؛ نظراً لتخلف أغلب المشاريع الصناعية القائمة بها، و سوء استخدام مواردها. كما نلاحظ كذلك، أن أصحاب رؤوس الأموال في البلدان النامية، عادة لا يوجهون أموالهم نحو إقامة استثمارات إنتاجية سواءً زراعية أو صناعية، بقدر ما يوجهونها نحو الأنشطة التجارية، لأنها عادة ما تكون مضمونة و سريعة الربح. حيث نجد مثلاً، أن نسبة مساهمة التجارة في إجمالي الناتج المحلي، وصلت سنة 1990 إلى 32.2 % في الدول المتقدمة، و إلى 37.9 % سنة 2001، في حين أنها تراوحت سنة 1990 في الدول النامية ما بين 27.4 % إلى 35.5 %، و ما بين 39.8 % إلى 50.8 % سنة 2001. (1) كما وصلت، نسبة مساهمة القطاع التجاري السلعي في الجزائر، تونس و المغرب – أحد الدول النامية، و هي الدول المغربية المعنية بهذه الدراسة – سنة 2012، إلى 58.1 %، و 90 % و 67 % على التوالي، في حين أنها لم تتجاوز في الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان – أحد أكثر دول العالم تقدماً – في نفس السنة، 24.8 % و 28.3 % على التوالي. (2)

و بالرغم من أننا لا نستطيع إنكار أهمية النشاط التجاري في التنمية الاقتصادية، حيث يعتبر وسيلة أساسية لمكافحة الفقر و تحقيق الأهداف الإنمائية للقطر، خاصة من خلال تحسين سبل النفاذ إلى الأسواق العالمية، إلا أنه من جهة أخرى قد يؤدي إلى انخفاض رأس المال داخل الدول النامية بسبب مساهمته في تشجيع الاستهلاك المحلي، و الذي يؤدي بالضرورة – في ظلّ نقص الإنتاج الداخلي – إلى زيادة الاستيراد من الخارج، و بالذات من الدول المتقدمة، و من ثمّ يؤدي إلى تسرّب رؤوس الأموال الوطنية نحو الخارج. كما أن النشاط التجاري في الدول النامية قد يتضمّن عمليات تصدير بعض المنتجات المحلية إلى الخارج، إلا أنه – و في ظلّ الظروف التي تعيشها الدول النامية – عادة ما تكون صادراتها عبارة عن منتجات أولية تدخل كمواد وسيطة في المنتجات المصنّعة في الخارج، و التي يتم إعادة استيرادها بأسعار أعلى بطبيعة الحال عن تلك المتعلقة بمستلزمات الإنتاج المصدرّة. و بذلك فإنّ تصدير هذه المواد خام، و عدم استعمالها محلياً، قد يحرم الدول النامية من الحصول على القيمة المضافة التي يمكن أن تنتج عن تصنيع هذه المواد محلياً، كما أنه قد يؤدي إلى تسرّب رؤوس الأموال إلى الخارج. و بهذا يتّضح لنا جلياً بأن المشكلة التي تقف عائقاً أمام تحقيق التنمية الاقتصادية في الدول النامية، لا تتمثّل فقط في نقص رؤوس الأموال الداخلية، و إنّما كذلك في سوء استخدام المتوافر منها، حيث أنه لا يتم توجيهه إلى مجالات استثمارية منتجة تحقّق توسيع و تطوير الأنشطة الاقتصادية الأخرى، بقدر ما يتمّ توجيهه إلى مجالات هامشية غير منتجة قد لا تُخدم التنمية الاقتصادية في ظلّ الظروف السائدة.

¹ - البنك الدولي: «الأطلس الصغير للتنمية في العالم»، الطبعة العربية، مركز الأهرام للترجمة و النشر، مؤسسة الأهرام، القاهرة، سنة 2005، ص- ص 44-45. كما نجد بنا الإشارة هنا، إلى أن سنة 2001، هي أحدث سنة وجدنا فيها بيانات حول نسبة مساهمة القطاع التجاري في إجمالي الناتج المحلي في الدول النامية و في الدول المتقدمة كمجموعات اقتصادية.

² - La banque mondiale :«commerce de marchandises(% du PIB)», 2014 .
<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/TG.VAL.TOTL.GD.ZS>

المطلب الثالث: الميل إلى الاكتناز و انخفاض مستويات الادّخار

من الملاحظ أنّ معظم ذوي الدخل المرتفعة في الدول النامية، عادة ما يوجّهون أموالهم الفائضة عن الاستهلاك إلى الاكتناز، بدلاً من الادّخار، وذلك كسيولة أو من خلال اقتناء مجوهرات، أو معادن نفيسة أو ما شابه ذلك؛ الأمر الذي يعني احتجاز جزء من الدخل القومي عن عملية الاستثمار، و بالتالي تجميد هذه الموارد المتاحة، و عدم إسهامها في تحقيق التنمية الاقتصادية.

و قد بيّنت إحدى الدراسات التي قام بها خبراء من الأمم المتّحدة عن التخلف الاقتصادي، أنّ الاكتناز يمثّل حوالي 10 % من الدخل القومي في بعض البلدان النامية، و بصفة خاصة دول جنوب شرق آسيا، و دول الشرق الأوسط، حيث تنتشر ظاهرة الاكتناز على نطاق واسع. (1)

و من جهة أخرى تعاني الدول النامية من انخفاض مستويات الادخار؛ الأمر الذي يرجع إلى العديد من الأسباب منها؛ ميل أفرادها إلى اكتناز فوائضهم كما سبق الإشارة إليه، إضافة إلى انخفاض نصيب الفرد في الدول النامية من الدخل الوطني، و ميل الأفراد في هذه الدول بصفة عامة إلى توجيه فوائضهم المالية إلى الاستهلاك اللاعقلاني محاكاة لاستهلاك الفرد في الدول المتقدّمة، بدلاً من توجيهها نحو الادّخار؛ الأمر الذي يؤدي بالضرورة إلى نقص رؤوس الأموال الموجهة إلى الاستثمار، و بالتالي انخفاض الطاقة الإنتاجية، مما يعني انخفاض الدخل أكثر ... و هكذا.

كما يعدّ نقص مؤسسات الادّخار، و انخفاض كفاءتها في تقديم خدماتها المالية، سبب أساسي آخر يقف وراء ارتفاع ميل الأفراد في الدول النامية إلى اكتناز رؤوس الأموال، و انخفاض معدلات تكوين رؤوس الأموال بها - كمعدّل الادّخار و معدّل الاستثمار - مقارنة بتلك المحقّقة في الدول المتقدّمة؛ الأمر الذي يحول دون تحقيق التنمية الاقتصادية في هذه الدول.

المطلب الرابع: هروب رؤوس الأموال المتوافرة إلى الخارج

تعتبر هذه المشكلة من بين أهم الأسباب الأخرى التي ساهمت بشكل واسع في نقص رؤوس الأموال في الدول النامية، و هي بدورها ترجع إلى العديد من الأسباب، أهمها؛ قلة مؤسسات الادّخار في هذه الدول، انخفاض جودة خدماتها، و كذلك عدم توافر هيئات قاعدية مشجّعة على الاستثمار، و عدم توافر العوامل المادية لإقامة المشاريع الاستثمارية كالألات و المعدّات، زد على ذلك، قلة المهارات الفنية.

بهذا يكون قد اتّضح لنا جلياً، بأنّ عدم تحقيق التنمية الاقتصادية بالدول النامية يقف وراءه العديد من الأسباب؛ على رأسها نقص رؤوس الأموال الداخلية، و سوء استخدام الجزء المتوافر منها؛ الأمر الذي يعني

¹ - د.نزبه عبد المقصود محمد مبروك: « الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية »، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، سنة 2007، ص 8.

بالضرورة الحاجة الماسة لهذه الدول لرؤوس الأموال الأجنبية مصحوبة بالإدارة الجيدة، من أجل تمويل مشاريعها الإنتاجية، و مشاريع البنى التحتية اللازمة لتحقيق التنمية المستدامة و الشاملة بهذه الدول. كما أنّها بحاجة ماسة لهذه الأموال من أجل تمويل عمليات التوسّع في تقديم الخدمات، لمواكبة المعدّلات المرتفعة للنمو السكاني بها، و لتمويل فواتير وارداتها التي أصبحت تثقل كاهلها، خاصة إذا كانت تلك الواردات - و هو الأمر الغالب - تتعلّق بالسلع الغذائية الأساسية، و مستلزمات الإنتاج اللازمة لإقامة المشاريع الإنتاجية و إدارتها بصورة جيّدة. و لهذا تنافست الدول النامية لاجتذاب أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية. و لقد عرفت تدفقات الموارد المالية الأجنبية إلى الدول النامية أشكال عدّة، يمكن تصنيفها ضمن ثلاثة أنواع أساسية هي؛ القروض الأجنبية، المعونات الرسمية الأجنبية و الاستثمارات الأجنبية بنوعها الأساسيين. و في المبحث التالي سنحاول دراسة هذه الأشكال بشيء من التفصيل، بالشكل الذي قد يسمح لنا المفاضلة ما بينها.

المبحث الثاني: أشكال انتقالات رؤوس الأموال الأجنبية إلى الدول النامية

تعاين الدول النامية من ركودٍ و تحلّفٍ اقتصاديٍّ خانقٍ منذ عقودٍ عديدة، يعود بشكلٍ واسعٍ إلى نقص رؤوس الأموال المحلية اللازمة لدفع عجلة التنمية؛ الأمر الذي يدفع بهذه الدول إلى التهافت على رؤوس الأموال الأجنبية من خلال التمويل الدولي.

و يعبر التمويل الدولي عن كامل أوجه انتقالات رؤوس الأموال من دولة إلى أخرى، سواء من أجل الحصول على عائدٍ ماليٍ أو من أجل امتلاك أصولٍ عينية كالأراضي والمباني، أو أصولٍ ماليةٍ كالأسهم والسندات و... إلى غير ذلك، و هو بذلك يشمل كافة تدفّقات و انتقالات رؤوس الأموال بين أي طرفين، يكون أحدهما في دولة معيّنة، و الآخر في دولة أخرى، سواء كان هذان الطرفان معنويان أو طبيعيين، و سواء كانا تابعين للقطاع العام أو الخاص، الحكومي، أو الإقليمي، أو الدولي. (1)

و عموماً، و بالرغم من تعدّد أشكال تدفّقات رؤوس الأموال الأجنبية إلى الدول النامية، فإنّه يمكننا تصنيفها ضمن أربعة أنواع أساسية هي؛ الديون الخارجية، المنح و المساعدات و الاستثمارات الأجنبية المباشرة و غير المباشرة. و فيما يلي سنحاول دراسة هذه الصيغ الثلاثة لتدفّقات رؤوس الأموال الأجنبية ناحية الدول النامية، مع محاولة تبيين أهم الفوارق و العيوب و الميزات لكل شكل منها، و التي تسمح للدول المستضيفة من اختيار الشكل المناسب لمعطياتها.

المطلب الأوّل: الديون الخارجية

تمثّل الديون الخارجية إجمالي الأموال المقترضة الطويلة و المتوسطة و القصيرة الأجل، التي تتحصّل عليها حكومات الدول، و بالأخص النامية منها – كونها الأكثر حاجة إليها – من الحكومات الأجنبية أو الجهات الرسمية و الخاصة، و الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين المقيمين في الخارج، و كذلك كامل الأموال المقترضة من المؤسسات و الهيئات الدولية مثل صندوق النقد الدولي (Fonds Monétaire International) FMI، و البنك الدولي للتعمير و الهيئات الدولية مثل صندوق الإنماء العربي، نادي باريس، نادي لندن... إلى غير ذلك. كما تتمثّل كذلك الديون الخارجية في إجمالي الأموال المقترضة التي يتحصّل عليها أشخاص طبيعيين أو معنويين مقيمين، من أشخاص طبيعيين أو معنويين غير مقيمين، أو من منظّمات دولية مثل المؤسسة الدولية للتمويل (International finance corporation) IFC. (2)

¹ - د.فليح حسن خلف: «التمويل الدولي»، الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع، الأردن، سنة 2004، ص-ص 13 - 14.

² - د.حامد عبد المحيد دراز: «السياسات المالية»، الدار الجامعية، الإسكندرية، سنة 2002، ص 204.

و عموماً تلجأ الدول النامية للاقتراض من الخارج، من أجل تمويل خططها التنموية، و الخروج من دائرة التخلف الاقتصادي، خاصة في ظلّ عدم كفاية مواردها المالية المتاحة لتلبية هذه الغايات؛ حيث نجد أنّه هناك عوامل عديدة منها ما هو داخلي، و منها ما هو خارجي، دفعت بالدول النامية نحو الاستدانة الخارجية، إلا أنّ أغلب هذه العوامل تصبّ في مجملها في مشكلة التخلف الاقتصادي و كيفية الخلاص منها. و عموماً تتمثل أهم هذه الدوافع فيما يلي :

أ. البحث عن إقامة مشاريع استثمارية إنتاجية، و إقامة هياكل قاعدية أو بنية تحتية أساسية، تشجّع القطاع الخاص على إنشاء مشاريع اقتصادية أخرى تساعد على تحقيق التنمية المتكاملة؛ الأمر الذي يتطلّب رؤوس أموال ضخمة، و تكنولوجيا عالية، و هو ما تفتقر إليه الدول النامية، مما يدفعها إلى اللجوء للقروض الخارجية من أجل اقتناء التجهيزات و الآلات، و من أجل شراء براءات الاختراع ... و ما إلى غير ذلك من عوامل الإنتاج لتحقيق الهدف المنشود.

ب. تدهور ميزان المدفوعات للدول النامية نتيجة تركيز هذه الدول على تصدير مواردها الطبيعية الأولية بشكلها الخام، و التي تتسم بانخفاض أسعارها العالمية، و استيراد السلع المصنّعة ذات الأسعار المرتفعة؛ مما يؤدي إلى عجز حصيللة الصادرات عن تغطية التكاليف المتزايدة للواردات الاستثمارية، الإنتاجية و الاستهلاكية على حد سواء؛ الأمر الذي يضطرّ الدول النامية إلى الاقتراض من الخارج من أجل سدّ هذا العجز و تمويل فواتير وارداتها، خاصة تلك المتعلقة بالمواد الغذائية الأساسية.

ت. سوء توظيف أموال القروض: حيث لجأت الدول النامية للقروض الخارجية من أجل تمويل مشاريع عديدة للتنمية، إلا أنّ الكثير من هذه المشاريع باء بالفشل نتيجة سوء التخطيط، و تغيير السياسات الاقتصادية، و تحبّطها بين الاشتراكية و الليبرالية؛ الأمر الذي أدى إلى عجز هذه الدول عن سداد ديونها و تراكمها، و فشل خطط التنمية بها. كما أنّ الدول النامية لجأت إلى القروض الأجنبية من أجل تمويل وارداتها السلعية، و التي عادة ما كانت سلع استهلاكية غذائية، بدلا من توجيهها لتمويل الواردات الإنتاجية لزيادة الصادرات المصنّعة محليا؛ الأمر الذي أدى إلى تفاقم عجز ميزان المدفوعات، مما يزيد بعد ذلك إلى الميل للاستدانة الخارجية.

كما أنّ عمليات الاقتراض في كثير من الأحيان، اقترنت في العديد من الدول النامية بزيادة كبيرة في الاستهلاك الترفي، و الفساد الإداري و المالي و السياسي في أجهزة الدولة و مؤسساتها؛ الأمر الذي أدى إلى تضيق و نهب جزء كبير من هذه القروض، و تهريب الجزء الآخر منها إلى الخارج؛ مما أدى إلى تراكم الديون، دون أن يصاحب ذلك زيادة في الدخل القومي، أو ارتفاع معدّلات التنمية؛ الأمر الذي أدى إلى تفاقم مشكلة المديونية.

ث. إرتفاع أسعار الفائدة عالمياً: حيث أدت زيادة طلب الدول النامية على القروض الخارجية إلى ارتفاع أسعار الفائدة العالمية؛ مما أدى إلى تزايد خدمات الدين الخارجي؛⁽¹⁾ الأمر الذي لعب دوراً حاسماً في استفحال مشكلة المديونية بالدول النامية، حيث أصبحت خدمات الديون الخارجية للدول النامية تلتهم الكثير من إيراداتها، وهو ما دفع بالعديد من هذه الدول إلى التوسع في الحصول على ديونٍ أخرى لتسديد أعباء خدمة الديون السابقة التي عجزت عن تسديدها، والتي أصبحت تنقل كاهلها، وهو ما قد يوضّحه لنا الجدول التالي:

الجدول رقم (1-3): حجم الديون الخارجية و مدفوعات خدماتها للدول النامية

السنة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
إجمالي الديون الخارجية (مليون دولار)	2338007	2534449	2993499	3262148	3542115	3987450	4437779	4829608
دفعات خدمات الديون (مليون دولار)	400240	457599	465818	513489	532274	580375	640813	660253
إجمالي صادرات السلع و الخدمات (مليون دولار)	2903913	3530477	4315449	5182294	4244891	5290257	6400996	6716045
الناتج الداخلي الخام (مليار دولار)	8607.0	10138.4	12518.6	14895.2	14925.2	17918.4	20788.2	21874.3
نسبة الديون الخارجية إلى حجم صادرات السلع و الخدمات	80.51	71.78	69.36	62.94	83.44	75.37	69.32	71.91
نسبة دفعات خدمات الديون إلى صادرات السلع و الخدمات	13.8	12.9	10.8	9.9	12.5	11.0	10.0	9.8
نسبة دفعات خدمات الديون إلى الناتج الداخلي الخام	4.65	4.51	3.72	3.44	3.56	3.23	3.08	3.01
نسبة خدمة الديون الخارجية من حجم الديون الخارجية السوية الجديدة	--	232.94	101.47	191.13	190.12	130.32	142.29	168.50

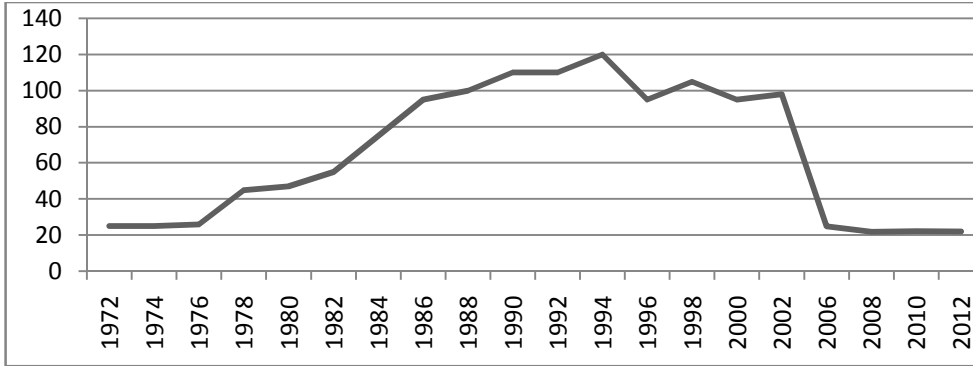
الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- The world bank: «international debt statistics, all developing countries», 2014.

<http://datatopics.worldbank.org/debt/ids/region/LMY#void>

¹ - تتمثل خدمات الدين الخارجي في مجموع الأقساط و الفوائد التي تدفعها الدول المدينة (المقترضة) خدمة لديونها و إعادة جدولتها .

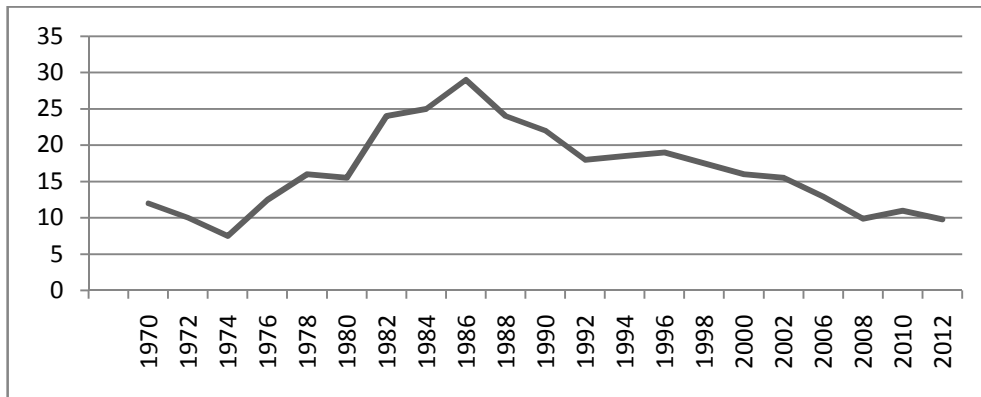
الشكل (1-1) : نسبة إجمالي الديون الخارجية للدول النامية إلى الناتج المحلي الإجمالي من 1970 إلى 2012



المصدر :

- United Nations , World Economic and Social Survey : «Overcoming Economic Insecurity», 2008
www.un.org/esa/policy/wess
- The world bank:«international debt statistics, all developing countries», 2014.
<http://datatopics.worldbank.org/debt/ids/region/LMY#void>

الشكل (1-2) : نسبة خدمة الديون الخارجية للدول النامية إلى قيمة صادراتها ما بين 1970 إلى 2012



المصدر :

- United Nations , World Economic and Social Survey : «Overcoming Economic Insecurity», 2008
www.un.org/esa/policy/wess
- The world bank:«international debt statistics, all developing countries», 2014.
<http://datatopics.worldbank.org/debt/ids/region/LMY#void>

ج. إنخفاض أسعار المواد الخام الأولية في الأسواق الدولية؛ الأمر الذي أدى إلى تدهور شروط التبادل التجاري لغير صالح الدول النامية التي تتسم - كما سبق لنا الذكر - بتركيزها على تصدير مواردها الطبيعية على شكلها الخام و استيراد السلع المصنّعة؛ وهو ما أدى بطبيعة الحال إلى تفاقم عجز ميزان المدفوعات، و الذي يزيد - في ظلّ نقص الموارد المحلية للتمويل - من الميل إلى القروض الخارجية.

و نتيجة لكامل هذه الأسباب، تدافعت البلدان النامية إلى الديون الخارجية، إلى أن أصبح حجمها يلامس مستويات حرجة باتت تؤثر بالسلب على الوضع الاقتصادي، الاجتماعي و السياسي لهذه الدول، خاصة مع تزايد

مدفوعات خدمة هذه الديون. و لهذا تتسائل في هذه النقطة ما إذا كانت هذه الديون المتزايدة و المتراكمة قد ساهمت في تحقيق التنمية المنشودة داخل الدول النامية، و هل يمكن أن تساهم في تحقيق التمويل الذاتي في المستقبل؟، و بصفة عامة، ما هي انعكاسات هذه الديون الخارجية على التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، و على الاستقرار السياسي للدول النامية؟.

كما سبق، و من خلال تحليلنا للبيانات المتعلقة بالديون الخارجية للدول النامية - الواردة في الجدول رقم (1-3) - تتضح لنا ضخامة حجم الديون الخارجية للدول النامية، حيث مثلت سنة 2012 ما يقارب 72% من إجمالي حجم الصادرات السلعية و الخدماتية لهذه الدول. كما عرفت مديونية الدول النامية ارتفاعاً مستمراً و متزايداً، و بشكل مقلق؛ حيث قدّرت بـ 86.4 بليون دولار سنة 1970، و ارتفعت إلى 635 بليون دولار سنة 1980، لتصل سنة 1998 إلى 1981 بليون دولار⁽¹⁾، و هو ما يعني تضاعفها في هذه المدة بما يفوق 28 ضعف مقارنة بما كانت عليه في السبعينات. كما تزايدت مدفوعات خدمات الديون بما يفوق نسبة 2168% في هذه المدة لتتعدّى 249 بليون دولار في سنة 1998. كما كانت تمثل مديونية الدول النامية، سنة 2001، حوالي 2442 مليار دولار⁽²⁾، لتصبح سنة 2012، أكثر من 4829 مليار دولار؛ و هو ما يعني ارتفاع حجمها بحوالي الضعف في فترة 11 سنة الأخيرة فقط.

و قد توزّعت مديونية الدول النامية سنة 2012، حسب المناطق الجغرافية، كما يلي:

الجدول (1-4): توزيع إجمالي الديون الخارجية للدول النامية و مدفوعات خدماتها حسب المناطق الجغرافية (2012)

المنطقة	حجم الديون الخارجية (مليون دولار)	نسبة الديون الخارجية من إجمالي مديونية الدول النامية	نسبة إجمالي الديون لإجمالي الصادرات (2011)*	نسبة خدمة الديون لإجمالي الصادرات
شرق آسيا و المحيط الهادي	1412411	30.46	39.9	4.5
أوروبا و آسيا الوسطى	1149504	24.72	111.8	32.9
أمريكا اللاتينية و البحر الكاريبي	1257875	27.13	99.0	15.0
شمال إفريقيا و الشرق الأوسط	177091	3.82	44.5	3.9
جنوب آسيا	501490	10.81	86.8	7.3
إفريقيا جنوب الصحراء	137501	2.96	62.5	7.9
المجموع	4635872	100	69.3	9.8

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- The world bank: «international debt statistics, all developing countries», 2014.

<http://datatopics.worldbank.org/debt/ids/region/LMY#void>

*- The world bank: «international debt statistics, all developing countries», the world bank, Washington, 2013, p 10.

¹ - ميشيل تودارو، تعريب و مراجعة أ.د. محمود حسن حسني، د. محمود حامد محمودي، مرجع سابق، ص 627 .

² - المعهد العربي للتخطيط: «إدارة الديون الخارجية»، مجلّة جسر المعرفة، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، العدد الثلاثون، الكويت، يونيو 2004، ص 5.

يتّضح لنا من خلال الجدول أعلاه، أنّ معظم مديونية الدول النامية مركّزة في ثلاث مناطق جغرافية، هي دول شرق آسيا و المحيط الهادي، و أمريكا اللاتينية و البحر الكاريبي، إضافة إلى دول أوروبا و آسيا الشرقية، و بنسبة أقلّ فيما يخصّ دول جنوب آسيا، بينما لم تتجاوز حصّة دول شمال إفريقيا و الشرق الأوسط، إضافة إلى إفريقيا جنوب الصحراء، 6% من إجمالي ديون الدول النامية، و مع ذلك، فما تزال تمثّل نسبة إجمالي ديونها الخارجية و مدفوعات خدماتها من إجمالي صادراتها، نسب مرتفعة ، و لو أنّها تبقى أقلّ من تلك المتعلقة بباقي المناطق الجغرافية النامية، خاصة منطقتي أوروبا و آسيا الوسطى، و أمريكا اللاتينية و البحر الكاريبي.

و يصنّف التقرير العالمي للتمويل التنموي، الذي يصدره البنك الدولي، ثقل مديونية الدول، حسب مؤشّرين أساسيين، يتمثّل الأوّل في نسبة مدفوعات خدمة الديون الخارجية إلى حجم الصادرات السلعية و الخدماتية إضافة إلى تحويلات المهاجرين، أما الثاني، فيتمثّل في نسبة القيمة الحالية لإجمالي خدمة المديونية إلى الدخل القومي الإجمالي؛ بحيث تعتبر الدولة ذات مديونية شديدة، إذا تجاوز معدّل المؤشّرين 220% و 80% على التوالي. و تصنّف الدولة ضمن الدول ذات المديونية المتوسطة، إذا وصل المؤشّرين إلى ثلاثة أضعاف القيمة المرجحة؛ أي ما يعادل 132% لمؤشّر نسبة خدمة الديون لإجمالي الصادرات، و 48% لمؤشّر نسبة خدمة الديون للدخل القومي الإجمالي.⁽¹⁾

و حسب بيانات 2001، اعتبر البنك الدولي، 41 دولة من أصل 136 دولة نامية، كدول ذات مديونية شديدة، و 43 دولة ذات مديونية متوسطة، و 52 دولة نامية ذات مديونية بسيطة. كما نلاحظ أيضاً، حسب نتائج الجدول السابق رقم (1-3)، أنّ إجمالي ما تحصل عليه الدول النامية سنوياً من القروض الخارجية الجديدة، أصبح أقلّ بكثير عن ما تدفعه للدائنين، خدمة لأصول ديونها الخارجية السابقة و فوائدها؛ حيث وصلت نسبة دفعات خدمات الديون، سنة 2012، إلى 168% من حجم الديون الخارجية السنوية الجديدة، و هو ما يجعل صافي تدفّقات التحويلات على المديونية حوالي (-268.42) مليار دولار. «و بهذا، فقدت عملية الاقتراض الخارجي أهم أهدافها، كما نصّت عليها النظريات الاقتصادية، و هو الحصول على موارد مالية إضافية مكّمة للموارد المحليّة لتمويل التنمية الاقتصادية».⁽²⁾

و إنّ هذه البيانات لتبيّن لنا بشكل واضح بأنّ الديون الخارجية التي تدفعت إليها الدول النامية منذ السبعينات، لم تساهم في تحقيق التمويل الذاتي للتنمية في الوقت الحاضر، بل بالعكس تزايدت هذه الديون، و مدفوعات خدماتها، حتى أصبحت تشكّل قيّداً و حملاً ثقيلاً على خطط التنمية في الدول النامية.

¹ - المعهد العربي للتخطيط: «إدارة الديون الخارجية»، مرجع سابق، ص 7.

² - أ.قحايبة أمال: «أسباب نشأة أزمة المديونية الخارجية للدول النامية»، مجلّة اقتصاديات شمال إفريقيا، مجلّة دورية متخصصة محكمة، العدد الثالث، ديسمبر 2005، ص- ص 154-155.

فمن المفروض أن رؤوس الأموال الأجنبية المقترضة، إذا ما استغلّت استغلالاً اقتصادياً جيداً، تؤدي إلى سدّ النقص في الموارد المالية اللازمة لتمويل المشاريع الاستثمارية؛ مما يؤدي إلى زيادة الناتج القومي، وارتفاع مستويات الدخل، و بالتالي ترتفع معدلات الادّخار، و من ثمّ تزداد مستويات التمويل الذاتي لمشاريع التنمية في المستقبل. إلا أن الواقع أسفر عن غير ذلك؛ حيث أنّ الأموال المقترضة لم تستغلّ الاستغلال الأمثل لها، فغالباً ما كان يتمّ توجيهها نحو تمويل الاستهلاك خاصة المتعلّق بالسلع الغذائية المستوردة، و النسبة القليلة منه، كانت توجه نحو مشاريع تتميّز بانخفاض مردوديتها، مما قلّل من فرص خلق فوائض مالية جديدة، و رفع كفاءة الاقتصاد و نموّه، و هو ما يؤثّر سلباً على إمكانيات الادّخار المحلي. (1)

كما أنّه من المفروض أن توفرّ الديون الخارجية الأموال اللازمة لاستيراد الآلات و المعدّات الإنتاجية الضرورية للتوسّع الاقتصادي، إلا أن ارتفاع تكاليف السلع المستوردة من طرف الدول النامية، و طبيعة هيكلها، إضافة إلى انخفاض حجم و عائدات صادراتها كذلك، نظراً لطبيعة هيكل هذه الصادرات، زد على ذلك ارتفاع خدمات الديون الخارجية، كل هذا أثر سلباً على محاولات الاستغلال الأمثل للأموال المقترضة بسبب استنزاف الحظ الوفير منها، و أدى إلى اضطراب الدول النامية إلى تأجيل تنفيذ العديد من المشاريع الاستثمارية المبرمجة ضمن مخطّطاتها التنموية.

كما أنّ ارتفاع أحجام الأموال الخارجية المقترضة، و تزايد مدفوعات خدماتها، دفع بالدول النامية إلى تبني إجراءات مجحفة، عادة ما كان وراءها الأطراف الدائنة (المقترضة) مثل صندوق النقد الدولي، و من بين تلك الإجراءات، تخفيض قيمة العملة المحلية، و ما ينجّر عن ذلك من تسارع لمعدّلات التضخّم، إلغاء الرسوم و الضرائب على السلع المستوردة، و تخفيض الإنفاق العام؛ الأمر الذي يساهم بشكل واسع في زيادة حدّة الركود الاقتصادي و تدهور الوضع الاجتماعي. (2)

و بذلك أصبحت آثار المديونية الخارجية في الدول النامية لا تقتصر على الجوانب الاقتصادية فقط، و إنّما تتعدّها إلى الأبعاد الاجتماعية. فبعدما كانت الدولة تتحكّم في إدارة الأنشطة الاقتصادية من قبل، أصبحت إثر تفاقم مشكلة المديونية الخارجية و ما انجرّ عنها من آثار، تتحوّل بشكل جذري عن هذا المسار من خلال برامج التحرير الاقتصادي و المالي و الإصلاح الهيكلي، المقترحة، أو بالأحرى المفروضة من طرف الهيئات الدولية المقرضة، و على رأسها صندوق النقد الدولي، و البنك الدولي؛ حيث أصبحت مثل تلك البرامج شرطاً ضرورياً لطلب إعادة جدولة الديون، أو الحصول على قروض أخرى. و من الطبيعي أن تلقي مثل هذه التحوّلات

¹ - مصطفى ولد سيّد محمد: «الآثار السياسية و الاقتصادية للديون العربية»، الجزيرة نت ، بتاريخ 2002/04/30 .

www.aljazeera.net/in-depth/arabic_depth/2002/4/4-30-3.htm

² - مصطفى ولد سيّد محمد ، مرجع سابق .

www.aljazeera.net/in-depth/arabic_depth/2002/4/4-30-3.htm

الاقتصادية الجذرية العديد من الآثار الملموسة على الجانب الاجتماعي؛ حيث تضمّنت، على سبيل المثال، برامج الإصلاح الهيكلي سياسات انكماشية، و تقييد دور الدولة في الجانب الاقتصادي و الاجتماعي، من خلال الخصخصة، و تقليص الإنفاق العام، و رفع الدعم عن السلع بحجّة خفض العجز في الميزانيات العامة؛ الأمر الذي أدى إلى ارتفاع واضح في معدّلات البطالة و الفقر، و تفاقم الهوة ما بين طبقات المجتمع في الدول النامية المدينة بشكل أصبحت تهدد به استقرارها الاجتماعي و السياسي.

فعلى سبيل المثال، قد نلمس ارتفاعاً ملموساً لمعدّلات البطالة في الدول العربية، حيث تراوحت ما بين 15% و 20% خلال التسعينات⁽¹⁾، أين شهدت هذه الدول ارتفاع حجم الدين الخارجي و تبني برامج الإصلاح الهيكلي⁽²⁾.

كما أنّ تأثيرات مشكلة المديونية الخارجية في الدول النامية، لم تعد تتوقّف عند الوضع الاقتصادي و الاجتماعي، و إنّما تعدّها لتشمل الوضع السياسي كذلك لهذه الدول؛ حيث أصبحت هذه الأخيرة، نتيجةً لديونها الخارجية المتراكمة، عرضة لضغوطات و تدخّلات أجنبية تقلّل من حرّيتها في اتخاذ قراراتها السياسية، فقد أصبحت التوجّهات الاقتصادية لهذه الدول و حتى السياسية تخضع لرقابة خارجية صارمة، و يظهر ذلك بوضوح في حالات الدول التي تضطرّ إلى طلب إعادة جدولة ديونها الخارجية، أو الحصول على قروض جديدة؛ حيث تفرض الأطراف المانحة، كصندوق النقد الدولي، سياسات و برامج تعمّق من تبعية الدول المدينة لرأس المال الدولي. و بهذا يتّضح لنا بأن الاعتماد على القروض الخارجية لتمويل برامج التنمية في الدول النامية يشوبه العديد من العيوب الجوهرية. فالحصول على هذه القروض قبل كل شيء ليس متاح لجميع الدول النامية، فهو يخضع للعديد من الاعتبارات السياسية و العلاقات الدولية⁽³⁾. كما قد يخضع لشروط عديدة قد لا تتوافر لدى الدول النامية، كضرورة عضوية الدولة الطالبة للقرض في الهيئة المقرضة، و عدم تجاوز حجم القروض لنسبة محدّدة من حصّتها في رأسمال الهيئة، و قد ترفق عملية منح هذه القروض بشروط اقتصادية مالية، و حتى سياسية قاسية. كما أنّ الحصول على القروض الخارجية لا يضمن تلقائياً الاستخدام الأمثل لتلك الموارد، فقد لا يمكن للدولة المقترضة استخدام القرض الخارجي في مشاريع تنموية سليمة، نظراً لعدم توافر الإمكانيات اللازمة لذلك. كما قد يساء استخدام أموال القرض؛ حيث توجّه لتمويل سلع استهلاكية بدلاً من تلك السلع الإنتاجية التي تساعد على زيادة معدّلات التنمية.

¹ - مصطفى ولد سيد محمد، مرجع سابق .

www.aljazeera.net/in-depth/arabic_depth/2002/4/4-30-3.htm

² - تجدر الإشارة هنا، إلى أنّ معدّلات البطالة لا ترجع بالكامل إلى أزمة المديونية، و مع ذلك، فهي ساهمت بشكل واسع في ارتفاعها.

³ - من الأمثلة التي قد تؤكّد لنا هذا، هو قيام البنك الدولي بسحب قراره لمنح القرض لمصر لتمويل السد العالي سنة 1956، بالرغم من توافر كامل الشروط المطلوبة، و ذلك لاعتبارات سياسية لا غير، تتمثّل في توتّر العلاقات ما بين مصر و بريطانيا آنذاك.

حسب: د. حامد عبد المجيد دراز: «السياسات المالية»، مرجع سابق، ص 206.

أضف إلى ذلك، فإنّ الدول النامية غالباً ما تعاني من معدلات تضخّم مرتفعة؛ الأمر الذي قد يؤدي إلى ارتفاع تكاليف إنتاج سلعها التصديرية، مما يقلل من قدرتها التنافسية، و يزيد من احتلال موازين مدفوعاتها، و من ثمّ يقلل من قدرة هذه الدول على الوفاء بقروضها الخارجية.

كما قد تضطرّ الدول النامية إلى طلب قروض قصيرة الأجل لتمويل مشاريع إنمائية طويلة الأجل؛ الأمر الذي يعني حلول آجال السداد قبل أن تبدأ هذه الدول في جني محصول مشاريعها. كما قد تتركز مواعيد سداد فوائد عدّة قروض خارجية في فترة واحدة؛ نتيجة عدم التنسيق في آجال السداد، مما يزيد الطين بلة. و نظراً لكافة هذه العوامل، غالباً ما تجد الدول النامية نفسها مضطّرة إلى عقد مفاوضات مع الدول و الهيئات المانحة لطلب المزيد من القروض الخارجية، أو لإعادة جدولة الديون القائمة، و الذي عادة ما يكون بتكاليف متزايدة، مما يؤدي إلى تفاقم و تأزّم الوضع أكثر مما كان عليه. (1)

و بهذا يتّضح لنا جلياً، بأن اعتماد الدول النامية على القروض الخارجية، قد لا يكون الطريق الأسلم لتحقيق التنمية بهذه الدول، خاصة في ظلّ انخفاض قدرتها على الاستخدام السليم و الأمثل لموارد هذه القروض.

المطلب الثاني: المنح و المساعدات الأجنبية

تعتبر المنح و المساعدات أو المعونات الدولية من بين مصادر التمويل الدولي للدول النامية، خاصة المنخفضة الدخل منها (الدول الفقيرة)، و التي تعمل من خلالها على تغطية النقص الكبير في الموارد المحليّة الذي تعاني منه بشكلٍ واسع. و تتكوّن المعونات الأجنبية من منح لا تردّ، تخرج عن نطاق المديونية الخارجية للدولة، و من قروضٍ ميسّرة و واجبة السداد، قد تدخل نسبياً في نطاق المديونية، و التي تتمثّل قروضاً تبرم وفقاً لقواعدٍ و شروطٍ ميسّرة، سواء من خلال انخفاض أو انعدام معدلات الفائدة عليها، أو من حيث طول فترات السماح فيها، أو طول آجالها. (2)

كما يمكن أن نتميّز في المنح و المساعدات الإنمائية التي تستقبلها الدول النامية، أربع أنواع أساسية، بدءاً من المساعدات المالية المباشرة، إلى غاية المساعدات الفنية. فهناك المنح الموجهة لدعم الميزانية العامة للدولة، بحيث تقدّم في شكل دعمٍ ماليٍّ مباشر، موجه لتدعيم الخزينة العمومية، و من ثمّ الإنفاق على المشاريع و البرامج التنموية الواردة في قوانينها المالية. و هناك منح تدار بشكلٍ مباشرٍ من قبل الدول و الجهات أو الهيئات الدولية المانحة لها؛ بحيث يجري بشأنها الاتفاق مع الوزارات و المؤسسات المعنية المستقبلية حول أوجه استغلالها، لتمويل البرامج و المشاريع التنموية ذات الأولوية. و قد تكون المنح و المساعدات الإنمائية في شكل قروضٍ ميسّرة؛ بحيث يتمّ

¹ - د. حامد عبد المجيد دراز: «السياسات المالية»، مرجع سابق، ص- ص 205 - 209.

² - مزيان محمد توفيق: «تمويل التنمية الاقتصادية، دراسة تحليلية لحالة الجزائر»، إشراف: د. داني الكبير معاشو، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصّص اقتصاد مالي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجليلي ليابس، سيدي بلعباس، السنة الجامعية 2007-2008، ص.

التعاقد مع الدول المستقبلية على منحها قروضاً جديدة، بشروطٍ ميسّرة، أو التخفيف من القيود و الالتزامات المتعلقة بالقروض القائمة. كما قد تكون المنح الإئتمانية المقدّمة في شكل مساعداتٍ فنيّة، من خلال استقدام الخبراء والمتطوّعين، إضافة إلى البعثات الدراسية، وإعداد دراساتٍ تنمويّة و تحليلية...

و عموماً هناك مصدران للمعونات الرسمية :

1. معونات ثنائية، و هي معونات أو مساعدات وحيدة المصدر، حيث تعقد بناءً على علاقات ثنائية بين

الدول المانحة و الدول المستفيدة؛

2. مساعدات متعدّدة الأطراف؛ حيث تعقد بين عدّة أطراف دولية.

و لقد لعبت هذه المعونات، سواءً تلك النقدية منها أو العينية، دوراً أساسياً في مساعدة بعض الدول الفقيرة على مواجهة مشاكل الفقر، و توفير بعض السلع الأساسية كالغذاء، أو المساهمة في توفير بعض الخدمات الأساسية كالـتعليم و الصّحة... و غيرها.

إلا أنّ هذه المساعدات الدولية، و بالرّغم من أنّها قد لا تكون مرفقة بأية شروطٍ، لكنّها غالباً ما تكون مقيدة بشروطٍ تصيغها الدول المانحة، كضرورة إنفاق هذه المساعدات على شراء سلعٍ أو خدماتٍ من الدول المانحة، أو ضرورة إنفاقها على مشاريعٍ معيّنة تحددها الدول المانحة، أو على معدّاتٍ كثيفة رأس المال؛ الأمر الذي قد يؤدي إلى انخفاض القيمة الحقيقية لهذه المنح و التقليل من أهميتها، بسبب مثلاً ارتفاع أسعار سلع و خدمات الدول المانحة، أو كأن لا يكون المشروع الذي اختارته هذه الدول على درجة عالية من الأهمية في خطط التنمية للدول المستفيدة من المنح، كما أنّ تخصيص هذه المنح لمعدّاتٍ كثيفة رأس المال قد يؤدي إلى ارتفاع معدّلات البطالة؛ الأمر الذي يعني بطبيعة الحال انخفاض العائد الحقيقي لهذه المنح.

و قد بلغ إجمالي المعونات الدولية سنة 2011، ما يزيد عن 140.5 بليون دولار، و مع ذلك، فهي لا تمثّل

إلا نسب جدّ قليلة من الناتج المحلي الداخلي للدول المستقبلية لها [أنظر الجدول رقم (1-6)].

الجدول رقم (1-5): حجم المساعدات الإنمائية و نسبتها إلى الناتج القومي الإجمالي
لأهمّ الدول المانحة (سنة 2012)

الدولة	حجم المعونات و المساعدات الإنمائية (مليون دولار)	حجم الدخل القومي الإجمالي (مليون دولار)	نسبة المعونات و المساعدات الإنمائية إلى الدخل القومي الإجمالي
لكسمبورغ	399	55100	1.00
السويد	5240	523900	0.97
النرويج	4753	500000	0.93
الدانمارك	2693	315200	0.83
الأراضي المنخفضة	5523	770100	0.71
بريطانيا	13892	2461800	0.56
فنلندا	1320	247100	0.53
سويسرا	3045	631200	0.47
بلجيكا	2315	482900	0.47
إيرلندا	808	210600	0.47
فرنسا	12028	2611200	0.45
ألمانيا	12939	3426000	0.37
أستراليا	5403	1532400	0.36
كندا	5650	1821400	0.32
النمسا	1106	394500	0.28
البرتغال	581	212100	0.28

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- OCDElibrary: « aide publique au développement (APD), versements nets aux prix et taux de change courants », dernière mise à jour 19 mai 2014.

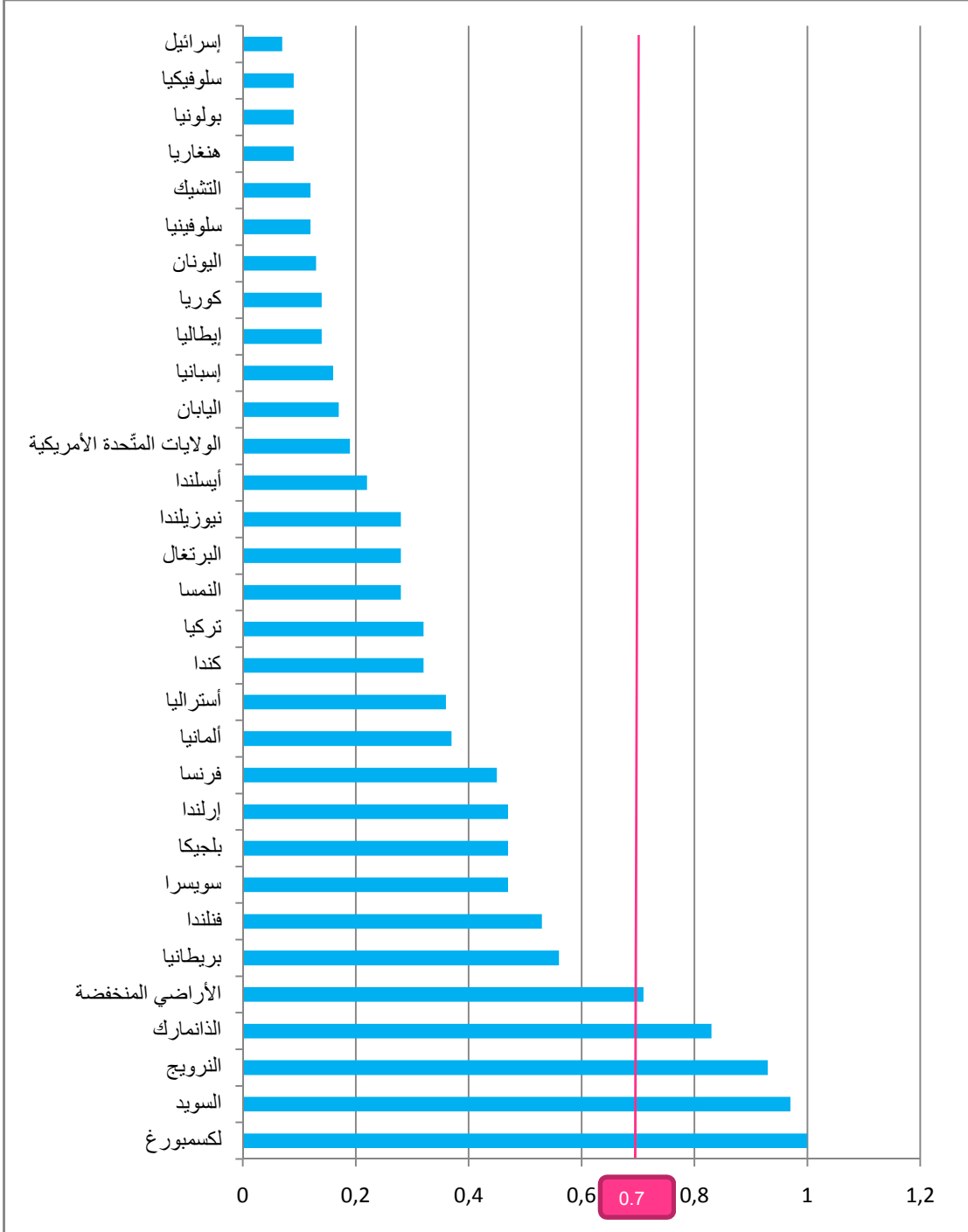
http://www.oecd-ilibrary.org/development/aide-publique-au-developpement-apd_20743874-table1

- The world bank: « world development indicators, structure of output », 2014.

<http://wdi.worldbank.org/table/4.2>

* - نسبة المعونات و المساعدات الإنمائية إلى الدخل القومي الإجمالي = حجم المعونات و المساعدات الإنمائية * 100 / الدخل القومي الإجمالي.

الشكل رقم (1-3): نسبة المعونات و المساعدات الإنمائية إلى الدخل القومي للدول المانحة (سنة 2012)



المصدر: الجدول رقم (1-6).

كما نلاحظ، من خلال بيانات الجدول رقم (1-5)، و الشكل رقم (1-3)، أن العديد من الدول الصناعية الكبرى المانحة للمساعدات الإنمائية، لا تمثل قيمة مساعداتها التي تقدمها للدول النامية، إلا نسبة جد ضعيفة من ناتجها القومي الإجمالي؛ حيث بلغت على سبيل المثال نسبة المساعدات الإنمائية التي قدمتها كل من

المملكة المتحدة، فرنسا، ألمانيا، كندا، الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان، لإجمالي الدخل القومي، سنة 2012، ما يلي: 0.56، 0.45، 0.37، 0.32، 0.19 و 0.17% على التوالي، كما أن هذه النسب عادة ما تكون أقل بكثير من النسبة التي طالبت بها الأمم المتحدة و المتمثلة في 0.7%⁽¹⁾ من الناتج القومي الإجمالي للدول المانحة، [أنظر الجدول رقم (1-5)، و الشكل رقم (1-3)].

و الأكثر أهمية مما سبق، هو أن تلك المساعدات الرسمية عادة ما يتم توزيعها دون الأخذ بعين الاعتبار الاحتياجات الفعلية النسبية للدول المستقبلة لها، فهي توزع بطرق غريبة، غير متناسبة مع قيمة الناتج القومي الإجمالي، و لا مع نسبة الفقر في الدول المستفيدة من هذه المساعدات، و هذا ما يوضحه لنا الجدولين رقم (1-6) و (1-7).

الجدول (1-6): المعونات و المساعدات الإنمائية الرسمية كنسبة مئوية من إجمالي الدخل القومي في الدول النامية، الاقتصاديات منخفضة و متوسطة الدخل (سنة 2012)

الأقاليم الاقتصادية للدول النامية	حجم المعونات و المساعدات الإنمائية الرسمية (مليون دولار)	النسبة المئوية من إجمالي المساعدات الإنمائية المقدمة للدول النامية	المعونات و المساعدات الإنمائية الرسمية كنسبة مئوية من إجمالي الدخل القومي	نصيب الفرد من صافي المعونات و المساعدات الإنمائية الرسمية المتلقاة	النسبة المئوية للسكان الذين يعيشون تحت خط الفقر (أقل من 1.52 دولار في اليوم) (سنة 2011)
شرق آسيا و المحيط الهادي	8796	6.62	0.1	4	7.9
أوروبا و آسيا الوسطى	9970	7.5	0.5	37	0.5
أمريكا اللاتينية و البحر الكاريبي	10091	7.6	0.2	17	4.6
شمال إفريقيا و الشرق الأوسط	13894	10.46	*0.8	41	1.7
جنوب آسيا	14171	10.67	0.6	9	24.5
إفريقيا جنوب الصحراء	46274	34.83	3.2	51	46.8
مجموع الدول النامية	132851	100	0.6	23	--
اقتصاديات متوسطة الدخل	55584	41.84	0.3	11	--
اقتصاديات ذات دخل متوسط أعلى	15595	11.74	0.1	7	--
اقتصاديات ذات دخل متوسط أدنى	38964	29.33	0.8	15	--
اقتصاديات منخفضة الدخل	39333	29.61	7.4	47	--

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- The world bank: «world development indicators, aid dependency», 2013.

<http://wdi.worldbank.org/table/6.11>

- La banque mondiale : «pauvreté, indicateurs du développement dans le monde», 2014.

http://donnees.banquemondiale.org/theme/pauvrete#tp_wdi

* - محسوبة اعتماداً على بيانات المراجع السابقة، إضافة إلى بيانات المرجح التالي:

- The world bank: «world development indicators, structure of output», 2013.

<http://wdi.worldbank.org/table/4.2>

¹ - Nations Unies : «Situation et perspectives de l'économie mondiale 2006», New York, 2006, p 10.

الجدول (1-7) : توزيع المعونات الأجنبية و الدخل القومي و الفقر لبعض الدول المختارة، سنة 2012

المنطقة	الدولة	المعونات الأجنبية			النسبة المئوية للسكان الذين يعيشون تحت خط الفقر (أقل من 1.52 دولار في اليوم)
		القيمة (مليون دولار)	نسبتها إلى الناتج القومي الإجمالي (%)	متوسط نصيب الفرد منها (دولار/الفرد)	
دول من أمريكا اللاتينية	بوليفيا	658.6	2.6	63	8.0
	باراغواي	104.4	0.4	16	3.0
	كولومبيا	764.4	0.2	16	5.6
	بناما	50.7	0.1	13	4.0
	المكسيك	417.8	0.01	3	2
	البيرو	93.8	0.2	13	*24.3
دول من آسيا	الهند	1667.6	0.1	1	--
	منغوليا	448.7	4.8	160	--
	الفيتنام	4115.7	2.8	46	2.4
	نيبال	769.7	4.0	28	--
	باكستان	2019.0	0.9	11	*12.7
	الفلبين	5.1	0.01	0.01	19.0
دول من إفريقيا	رواندا	878.9	12.5	77	--
	جنوب إفريقيا	1067.1	0.3	20	*9.4
	غانا	1807.9	4.6	71	--
	السنغال	1080.1	7.8	79	--
	المالي	1001.3	10.2	67	--
	النيجر	901.8	13.5	53	--
	سيراليون	442.8	12.9	74	*56.6
دول عربية	الجزائر	144.5	0.1	4	--
	تونس	1017.0	2.3	94	--
	المغرب	1480.3	1.6	46	--
	مصر	1806.6	0.7	22	--
	الأردن	1416.9	4.6	224	--
	لبنان	710.2	1.6	161	--

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- La Banque mondiale «Données, Ratio de la population pauvre disposant de moins de \$ 1,25 par jour (PPA) (% de la population)», 2014.
<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SI.POV.DDAY>
- La Banque mondiale «Données, Aide publique au développement nette et aide publique reçues (\$ US courants)», 2014.
<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/DT.ODA.ALLD.CD/countries>
- La Banque mondiale «Données, APD nette reçue par habitant (dollars américains constants)», 2014.
<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/DT.ODA.ODAT.PC.ZS/countries>
- La Banque mondiale «Données, APD nette reçue (% du RNB)», 2014.
<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/DT.ODA.ODAT.GN.ZS/countries>

*- سنة 2011.

فمن خلال بيانات الجدول رقم (1-7)، نلاحظ تركّز حجم المعونات و المساعدات الإنمائية في دول منطقة إفريقيا جنوب الصحراء، حيث استقبلت هذه الأخيرة حوالي 35% من إجمالي المساعدات الموجهة لكامل

الدول النامية سنة 2012، و هو ما أدى إلى ارتفاع نصيب الفرد منها في هذه المنطقة؛ حيث وصل إلى 54 دولار/للفرد، إضافة إلى ارتفاع نسبة تلك المعونات لإجمالي الدخل القومي، و هو ما يتناسب مع ارتفاع النسبة المؤوية لسكان المنطقة، الذين يعيشون تحت خط الفقر، غير أننا نلاحظ بأن منطقة شمال إفريقيا و الشرق الأوسط تحسّلت على حوالي 10.5% من إجمالي المعونات و المساعدات الإنمائية المقدّمة للدول النامية سنة 2012، و هو ما يمثّل حوالي ضعفي ما تحسّلت عليه دول شرق آسيا و المحيط الهادي، بالرّغم من أنّ نسبة الفقر في هذه الدول، و المقاسة اعتماداً مؤشّر النسبة المؤوية للسكان الذين يعيشون على أقلّ من 1.52 دولار في اليوم، تجاوزت أربعة أضعاف ما وصلت إليه في دول منطقة شمال إفريقيا و الشرق الأوسط سنة 2011. كما نلاحظ أيضاً، بأنّ منطقة أوروبا و آسيا الوسطى تحسّلت، على 7.5% من إجمالي المعونات و المساعدات الإنمائية، و هو ما جعل متوسط نصيب الفرد منها يصل إلى 37 دولار/للفرد سنة 2012، بالرّغم من أنّ نسبة الفقر فيها، و المقاسة اعتماداً على مؤشّر النسبة المؤوية للسكان الذين يعيشون على أقلّ من 1.52 دولار في اليوم، لم تتجاوز 0.5%؛ في حين تحسّلت منطقة أمريكا اللاتينية و البحر الكاريبي على حوالي نفس ذلك الموجهّ إلى دول أوروبا و آسيا الوسطى، و ذلك بنسبة 7.60% فقط من الإجمالي، و عليه لم يزد متوسط نصيب الفرد منها في المنطقة عن 17 دولار/للفرد - و هو أقلّ من نصف متوسط نصيب الفرد من المعونات و المساعدات الإنمائية في أوروبا و آسيا الوسطى - بالرّغم من أنّ نسبة الفقر فيها تفوق 4.6%، أي ما يمثّل أزيد من تسعة أضعاف ذلك المقدّر في دول أوروبا و آسيا الوسطى.

كما نلاحظ أيضاً، و من خلال نفس الجدول، أنّ الاقتصاديات ذات الدخل المتوسط تحسّلت على نسبة 41.84% من إجمالي المعونات و المساعدات الإنمائية المقدّمة للدول النامية، في حين لم تزد حصّة الاقتصاديات ذات الدخل المنخفض عن 29.61% من الإجمالي.

و إذا ألقينا نظرة و لو سطحية على الجدول رقم (1-7)، فإننا نلاحظ بشكل واضح، سوء و غرابة طرق توزيع المعونات الرسمية؛ حيث نلاحظ على سبيل المثال؛ أنّ الأردن مثلاً استقبلت من المعونات ما قيمته من 224 دولار للفرد الواحد سنة 2012، بالرّغم من أنّ متوسط نصيب الفرد فيها من إجمالي دخلها القومي في نفس السنة يصل إلى 5214 دولار، في حين لم تستقبل مصر سوى أقلّ من عشر ما تستقبله الأردن كمعونة خارجية لكل فرد، مع أنّه لا يزيد متوسط نصيب الفرد فيها من إجمالي دخلها القومي عن 3254 دولار، أي أقلّ من ثلثي ذلك المقدّر للدولة الأردنية. و بلغت نسبة المعونة في بوليفيا إلى غاية 63 دولار للفرد الواحد، في حين أنّها لم تتجاوز في الفلبين 0.01 دولار للفرد الواحد، بالرّغم من أنّ نسبة سكانها الذين يعيشون تحت خطّ الفقر تمثّل أقلّ من نصف ذلك المسجّل بالفلبين. كما بلغت نسبة المعونة في كولومبيا و بناما إلى غاية 16 و 13 دولار للفرد الواحد على التوالي، و مع ذلك وصل متوسط نصيب الفرد من دخلها الإجمالي القومي إلى 7826 دولار و 9982 دولار على التوالي، في حين لم تتجاوز قيمة المعونة في الجزائر 4 دولار للفرد الواحد، سنة 2012، بالرّغم من أنّ متوسط نصيب الفرد من دخلها القومي الإجمالي، في نفس السنة، لم يتجاوز 5310 دولار/للفرد.

كما كانت تمثل إسرائيل أحد أهم الدول المستقبلية للمعونات و المساعدات الإنمائية إلى غاية سنة 2001، مع أنّها لا تصنّف ضمن الدول النامية؛ حيث كان يتراوح متوسط نصيب الفرد فيها من المعونات التي كانت تستقبلها سنوياً، ما بين 11 إلى 50 دولار/للفرد، في حين بلغ متوسط نصيب الفرد فيها من إجمالي دخلها القومي سنة 2001 مثلاً، 9076 دولار/للفرد.⁽¹⁾

و بهذا يتّضح لنا جلياً بأنّ المساعدات الخارجية نادراً ما تتوزّع حسب الاحتياجات الفعلية النسبية للدول النامية، و التي قد يمكن قياسها من خلال نسبة الفقر فيها، أو من خلال متوسط نصيب الفرد فيها من الدخل القومي الإجمالي.

و عموماً، فإنّ الدول المانحة قد تمنح بعض المساعدات التي يكون دافعها هو مساعدة الدول المستفيدة على تحقيق التنمية، و تجاوز مشاكل الفقر و الجوع و...، إلا أنّ التاريخ قد أثبت لنا أنّ معظم المساعدات الدولية إنّما تمنحها الدول الغنيّة من أجل تحقيق أهدافٍ و دوافعٍ خاصة بها، غالباً ما تكون سياسية، و قد تكون في جزء منها اقتصادية. فالولايات المتحدة الأمريكية - و التي تعتبر من أهمّ الدول المانحة للمساعدات - نجد أنّها منذ خطة مارشال، و هي تحاول، اعتماداً على المعونات التي تمنحها، إعادة بناء الاقتصاد الذي دمّرتة الحرب العالمية الثانية لأوروبا الغربية. و بعد الحرب العالمية الباردة، تحوّل اهتمام الولايات المتحدة الأمريكية من أوروبا إلى الدول النامية الصديقة، و إنّ معظم برامج المعونات في هذه الفترة كانت موجهة في الأساس لشراء الأمن، و مساعدة النظم السياسية القائمة حتى و لو كانت غير مستقرّة، أكثر من الرغبة في تشجيع التنمية الاقتصادية و الاجتماعية طويلة المدى.⁽²⁾

و لعلّ خير دليلٍ على ذلك، هو طبيعة ملابسات المساعدات المقدّمة من طرف الولايات المتّحدة الأمريكية للدولة الباكستانية.

فقد استخدمت الولايات المتّحدة الأمريكية الأراضي الباكستانية لأغراض التجسس على الاتّحاد السوفييتي السابق، و أقامت لهذا الغرض قاعدة جويّة، ثمّ تحوّلت باكستان إلى خطّ المواجهة الأمامي في الحرب ضدّ السوفييت في أفغانستان، و مقابل ذلك، تحصّلت هذه الدولة على نحو 20 مليار دولار كمساعدات و منح و قروض، إلا أنّ تلك المساعدات توقّفت بمجرد هزيمة السوفيت في أفغانستان و انهيار الاتّحاد السوفييتي. و بعد انقطاع دام 11 سنة، استأنفت عملية تقديم المساعدات الأمريكية لباكستان، بعد أحداث الحادي عشر من سبتمبر 2001، و ذلك مقابل انضمام هذه الدولة لتحالف الحرب على الإرهاب الذي تقوده الولايات المتّحدة الأمريكية.⁽³⁾

¹ - البنك الدولي: «الأطلس الصغير للتنمية في العالم»، مرجع سابق، ص- ص 26-47 .

² - ميشيل تودارو، تعريب و مراجعة : أ.د. محمود حسن حسني، و د. محمود حامد، مرجع سابق، ص- ص ، 683-685.

³ - محمد حافظ عبد المجيد: «الحرب على الإرهاب و المساعدات الإنمائية لباكستان»، جريدة الأهرام الرقمي، جريدة يومية إلكترونية، 1 أكتوبر 2007.

كما أن الأمر لا يختلف كثيراً بالنسبة لباقي معظم الدول الغربية الكبيرة المانحة للمعونات، و التي تستخدم هذه الأخيرة سياسياً، كمحركٍ لدعم نظام سياسي ما في الدول النامية، و الذي يعتقد أن استمراره يعزز أمنها القومي. (1)

و بهذا كلّه يتّضح لنا، بأنّ المعونات و المساعدات الرسمية الخارجية كيفما كان شكلها، قد تمثّل مصدرًا من مصادر رأس المال الأجنبي للدول النامية، و الذي قد لا يمثّل في شكله الظاهر عبئاً عليها، عكس القروض الخارجية. إلا أن ما تمّ تبيينه من خلال دراسة بيانات تدفّقات المنح و المساعدات الرسمية ناحية الدول النامية، ليبيّن لنا بوضوح أن هذه المعونات لا تمثّل مورداً يعتمد عليه، فهي بالدرجة الأولى، غير كافية كمصدر تمويلٍ لخطط التنمية الاقتصادية بالدول النامية المستقبلية؛ حيث، و كما لاحظنا سابقاً، لم تصل في الغالب نسبتها إلى 0.7% من إجمالي الناتج القومي للدول المتقدّمة المانحة، و هي النسبة المطلوبة من الأمم المتّحدة، كما أنّها لا تمثّل إلا نسبة جد قليلة من الناتج المحلي الداخلي للدول المستقبلية لها. و زيادة على قلّتها، فهي غالباً ما تكون مقيدة بشروط تصيغها الدول المانحة، تقلّل من قيمتها الحقيقية. و ما يزيد الطين بلّة، هو عدم توزيعها في الغالب وفقاً للاحتياجات النسبية الفعلية للدول المستقبلية لها، و إنّما عادة ما يتم توزيعها وفقاً لطبيعة العلاقات القائمة ما بين الأطراف المانحة و المستفيدة، أو من أجل تحقيق دوافع و أهدافٍ خاصة بالدول المانحة لها، و التي عادة ما تكون دوافع سياسية.

المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي غير المباشر

يتمثّل الاستثمار الأجنبي غير المباشر في الاستثمار في محفظة الأوراق المالية، و ذلك من خلال الاكتتاب في السندات أو الأسهم التي تصدرها الدولة أو المشاريع التي تقام بها. و بذلك، فهذا النوع من الاستثمارات يمثّل مصدرًا آخر للتمويل الدولي، حيث تستطيع الدول النامية التي تعاني نقصاً في رؤوس الأموال أن تحصل على رأس المال الأجنبي عن طريق إصدار سندات حكومية (2)، أو أسهم شركات تمتلكها أو تنوي إنشاءها في أسواق رأس المال المحلية أو الأجنبية، خاصة تلك القائمة في الدول المتقدّمة و الغنية. كما أنّ هذا النوع من التمويل الدولي لا يقتصر فقط على القطاع العام (الدولة)، و إنّما يمكن أن يلجأ إليه القطاع الخاص كذلك، من أجل التزوّد برأس المال الأجنبي، و ذلك من خلال عرض أوراقه المالية (سندات و أسهم) على الأشخاص الطبيعيين و المعنويين المقيمين في الدول الأجنبية.

و بذلك فإنّه يمكننا تعريف الاستثمار الأجنبي غير المباشر ببساطة، على أنّه ذلك الاستثمار الذي يتمثّل في قيام أشخاص طبيعيين أو معنويين مقيمين في دولة أجنبية، أو بعض المنظمات الدولية، بشراء أسهم أو سندات

¹ - ميشيل تودارو، تعريف و مراجعة : أ.د. محمود حسن حسني، و د. محمود حامد، مرجع سابق، ص 685.

² - هي أوراق مالية تصدرها الدولة بقيم معيّنة و بأسعار فائدة محدّدة في أسواق رأس المال المحلية أو الأجنبية، ليكتتب فيها المستثمرون الأفراد و الهيئات المحلية و الأجنبية على حد سواء، مع التزام الدولة المصدرة بإرجاع القيمة الاسمية لهذه السندات في الأجل المحدّد لها.

شركات قائمة في الدول النامية، يحصلون من خلالها على عائد رأسمالي، لكن دون أن تخوّل لهم هذه الملكية السيطرة على المشروع أو حتى حق المشاركة في إدارته.

و نظراً للدور الذي يلعبه هذا النوع من الاستثمارات في تجميع رؤوس الأموال الأجنبية اللازمة لتنشيط مجالات الاستثمار العام و الخاص، و تنشيط الاقتصاد القومي ككل، تدافعت إليه الدول النامية؛ و نتيجة لذلك تضاعفت تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية التي ترجع إلى الاستثمار في المحافظ المالية، حيث ازدادت من 55.75 مليار دولار سنة 1993⁽¹⁾ إلى 283 مليار دولار سنة 2012. كما بلغ حجم صافي تدفقات استثمارات الحوافظ المالية سنة 2011 في الدول العربية، 11981.5 مليون دولار أمريكي، أي حوالي 1.29% من الإجمالي في العالم [أنظر الجدول رقم (1-8)].

الجدول رقم (1-8): توزيع أرصدة استثمارات محفظة الأوراق المالية في العالم (سنة 2012)

المنطقة	الاستثمار في الأسهم (مليون دولار)	الاستثمار في السندات (مليون دولار)	إجمالي الاستثمار الأجنبي غير المباشر (مليون دولار)	الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة إلى حجمه الإجمالي في العالم
العالم	776000	178734	954734	100
الدول المتقدمة	671568	0	671568	70,34
الدول النامية	104432	178734	283166	29,66
شرق آسيا و المحيط الهادي	37899	45675	83574	8,75
أوروبا و آسيا الوسطى	7988	38720	46708	4,89
أمريكا اللاتينية و البحر الكاريبي	20214	79793	100007	10,47
شمال إفريقيا و الشرق الأوسط	1286	5844	7130	0,75
جنوب آسيا	23386	5100	28486	2,98
إفريقيا جنوب الصحراء	16232	3601	19833	2,08
الدول العربية (سنة 2011)	--	--	11981.5	1.29

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- The world bank: «world development indicators, global private financial flows», 2013.

<http://wdi.worldbank.org/table/6.9>

- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2011»، الكويت، 2011، ص 89.

و بذلك فإنّ هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية، يمكن أن يشكّل مصدراً مهماً للتمويل الدولي بالنسبة للدول النامية. كما أنّه يتضمّن امتلاك المستثمرين الأجانب لعددٍ قليلٍ من أسهم الشركة؛ بحيث لا تمكنهم تلك الملكية من السيطرة على المشروع، عكس النوع الثاني من الاستثمارات الأجنبية و المتمثّل في الاستثمار الأجنبي

¹ - د. نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص- ص 59-60.

المباشر⁽¹⁾، و بذلك فإنّ الدولة النامية تضمن من خلال استقطاب الاستثمار الأجنبي غير المباشر الحصول على رؤوس الأموال، دون التخلي عن حق اتخاذ ما يناسبها و يناسب مستثمريها المحليين من قرارات. إلا أنّه و من جهة أخرى، و نتيجة لهذه الخاصية، فإنّ الاستثمار الأجنبي غير المباشر لا يساهم في نقل المهارات، و الخبرات الفنية و التكنولوجيا الحديثة المرافقة لرأس المال الأجنبي، كما هو الحال بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر.

كما أنّ هذا المصدر للتمويل الدولي يعتبر محدود الأهمية في الدول النامية، فهو لا يضمن لهذه الدول الحصول على قدر كاف من النقد الأجنبي، حيث لم يتجاوز نصيب الدول النامية، سنة 2012، 29.65% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم، في حين تعدى نصيب الدول المتقدّمة و الغنية 70% منها [أنظر الجدول رقم (1-8)].

و تعود أسباب انخفاض نصيب الدول النامية من الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة، إلى عدم نضج أسواقها المالية من جهة، و عدم وجود قدر كاف من الجهات و المؤسسات التي تقوم بطرح أوراق مالية للاكتتاب من جهة أخرى، و حتى و إن وجدت، فهي تبقى تعاني في الغالب من ضعف جاذبيتها لرأس المال الأجنبي؛ بسبب صغر حجم مشاريعها، و ضعف قدراتها الإدارية و التنافسية، خاصة في ظلّ ضعف درجة الاستقرار السياسي و الاقتصادي في الدول النامية التي تعمل بها هذه المؤسسات و الجهات، إضافة إلى وجود أوراق مالية في أسواق رأس المال لمشاريع منافسة، تتميز بثقة أكبر؛ نتيجة أحجامها الكبيرة، و ارتفاع كفاءتها و قدراتها المالية، و نتيجة لأرباحها العالية؛ الأمر الذي يمكنها من امتصاص الجزء الأكبر من رأس المال المطروح داخل هذه الأسواق المالية، و بالتالي قلّة الإقبال على ما تصدره الدول النامية من أوراق مالية. و ما يزيد الطين بلّة هو تلك القيود و الإجراءات التي تفرضها الدول المتقدمة على تداول الأوراق المالية داخل أسواقها المالية لحماية للمستثمرين، و التي - القيود و الإجراءات - غالباً ما لا تتوافر لدى الجهات التي تقوم بإصدار الأوراق المالية في الدول النامية؛ الأمر الذي يحدّ من قدرتها على تصريف أوراقها في الأسواق المالية للدول المتقدّمة.⁽²⁾

كما أنّ هذا النوع من الاستثمارات يشبه أنواع التمويل الدولي المذكورة سابقاً، كونه لا يضمن الاستخدام الأمثل لرأس المال الأجنبي المحصّل عليه.

¹ - أنظر ص 41 من هذه الرسالة .

² - د.فليح حسن خلف: «التمويل الدولي»، مرجع سابق، ص- ص 194-195.
و أنظر أيضاً: د.حامد عبد المجيد دراز: «السياسات المالية»، مرجع سابق، ص 210.

المطلب الرابع: الاستثمار الأجنبي المباشر

يتمثل الاستثمار الأجنبي المباشر في: «تلك المشروعات التي يقيمها و يملكها و يديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة للمشروع أو اشتراكه في رأس مال المشروع بنصيب يبرر له حق الإدارة».⁽¹⁾

و يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مصدراً أساسياً لتمويل الدولي بالنسبة للدول النامية؛ الأمر الذي جعلها اليوم تسعى إلى اجتذابه بطرق عديدة كإصدار القوانين و التنظيمات المشجعة للمستثمر الأجنبي، و تهيئة البنية القاعدية، لاجتذاب أكبر قدر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. و قد بلغ حجم تدفقات التمويل الدولي إلى الدول النامية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر 1017590 مليون دولار في الفترة ما بين 1998 و 2002⁽²⁾، كما وصل سنة 2013، إلى 454.06 مليار دولار، أي ما يمثل أكثر من 32.1% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في العالم، في تلك السنة، و هو بذلك يفوق الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة، سواءً من حيث الحجم أو النسبة من الإجمالي الوارد على كامل دول العالم [أنظر الجدولين رقم (1-8) و (1-9)].

الجدول رقم (1-9) : توزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في العالم سنة 2013

النسبة إلى إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم	الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)	المنطقة
100	1410810	العالم
32.18	454067	الدول النامية
60.78	857568	الدول المتقدمة
2.08	29475	الدول العربية

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

-Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat : « flux entrants et sortants d'investissement étranger direct, direction-entrants, annuel, 1970-2013», 2014.

<http://unctadstat.unctad.org/tableViewer/tableView.aspx>

و إضافة إلى كون الاستثمار الأجنبي المباشر يوفّر رؤوس الأموال الأجنبية، و يساهم في خفض الفجوة الادّخارية و فجوة الصرف الأجنبي التي تعاني منها الدول النامية، فإنه يتّسم بمنافع كثيرة أخرى؛ فهو على سبيل المثال⁽³⁾، و بعكس الطرق الأخرى للتمويل الدولي المذكورة سابقاً - القروض الخارجية، المنح و المساعدات الأجنبية، و الاستثمار الأجنبي غير المباشر - يضمن الاستخدام الأمثل لما يوفّره من موارد مالية؛ حيث لا يقدم المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله في الدول النامية، إلا بناءً على دراسات دقيقة تقضي إلى الحدودى الاقتصادية للمشروع. كما أنّ الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في تخفيض التكلفة بالنسبة للصناعات المحلية، عن طريق توفير

¹ - د.حامد عبد المجيد دراز: «السياسات المالية»، مرجع سابق، ص 658.

² - المعهد العربي للتخطيط: «الاستثمار الأجنبي المباشر، تعاريف و قضايا»، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الأقطار العربية، السنة الثالثة، الكويت، سنة 2004.

³ - سيتم التطرّق إلى هذه المنافع بتفصيل أدق في الفصل الثاني من الباب الأوّل من هذه الدراسة.

بعض عناصر الإنتاج التي كانت غير متوفرة من قبل، كما أنه يساعد على تفعيل السوق المحلية، و يشجع على قيام صناعات محلية مساعدة، التي تمدّ مشاريعه الاستثمارية باحتياجاته السلعية أو الخدمائية. و إثر ظهور المحاكاة بين المنتجين المحليين، فإنهم قد يستفيدون من الطرق التقنية الحديثة، و أساليب الإنتاج المتطورة و السياسات الإدارية و المالية و التسويقية الجيدة، التي يتّسم بها الاستثمار الأجنبي المباشر. كما يؤدي هذا الاستثمار إلى تحقيق وفرة اقتصادية للعمال؛ تتمثل في ارتفاع أجورهم، و زيادة قدراتهم الإنتاجية، و تطوير مهاراتهم الفنيّة، إضافة إلى توفير مناصب عمل جديدة. كما يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في تحسين ميزان المدفوعات من خلال زيادة الإنتاج المصنّع محلياً، و من ثمّ التقليل من الواردات، و زيادة الصادرات، إذا ما وجّه هذا الإنتاج الفائض إلى التصدير.

و مع كل هذا، يجب التنويه هنا إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يخلو من العيوب، مثله مثل باقي أنواع التمويل الدولي، و إن كان يمكن تحبّبها، و من بين أهم هذه العيوب نذكر؛ صعوبة توافق إستراتيجية المستثمر الأجنبي مع إستراتيجية التنمية بالدول النامية من حيث أولويات الاستثمار؛ حيث قد تتّجه الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية نحو القطاعات الهامشية، التي تدرّ ربحاً و فيراً و سريعاً على المستثمر الأجنبي، و لا تخدم عملية التنمية على الوجه المطلوب. كما يمكن أن تؤدي الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى منافسة الصناعات المحليّة في الدول النامية، و التي غالباً ما تكون في مركز تنافسي ضعيف، مما قد ينتج عنه كساد، أو انهيار الصناعات الوطنية الناشئة أو الصغيرة الحجم.

كما قد تؤثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة سلباً على موازين مدفوعات الدول النامية، نتيجة تحويل أرباحها كلّها أو معظمها إلى الخارج، حيث تشير بعض الدراسات أنه خلال الفترة المحصورة ما بين 1978 إلى 1990، تدفّقت إلى الدول النامية، استثمارات أجنبية تقدّر بحوالي 6 مليار دولار، أسفرت عن أرباح و فوائد و رسوم تدفّقت إلى خارج الدول النامية، قدرها 13 مليار دولار.⁽¹⁾

و مع ذلك، فإنه يمكن للدولة النامية أن تتجنّب هذه العيوب التي تشوب الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال سن القوانين التي توجّه الاستثمارات إلى ما يخدم أهداف الدولة المستضيفة لها، بجانب أهداف أصحاب هذه الاستثمارات. و بذلك يجب على الدول النامية المستضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر، أن تأخذ الاحتياطات اللازمة عند استقبالها لهذا النوع من الاستثمارات، و أن تتخذ التدابير التي تمكّنها من تجنّب هذه المخاطر أو على الأقل التقليل منها.

و بهذا التحليل يتّضح لنا جلياً جدارة الاستثمار الأجنبي المباشر في حمل راية تمويل خطط التنمية بالدول النامية؛ نتيجة ما يتّسم به من منافع كثيرة و وفيرة، تفوق ما قد ينجرّ من منافع عن باقي أنواع التمويل الدولي المذكورة سابقاً.

¹ - د. فرح عزّت، د. إيهاب: «الاستثمارات الأجنبية المباشرة و التنمية الاقتصادية في العالم»، بحث مقدّم إلى مؤتمر اقتصاديات الدول الإسلامية في ظل العولمة، جامعة الأزهر، سنة 1420 هجري (1999م).

من خلال ما سبق، يتّضح لنا بأنّ التمويل الدولي يعبر عن كامل تدفّقات و انتقالات رؤوس الأموال بين أي طرفين يكون أحدهما في دولة معيّنة، و الآخر في دولة أخرى، إلا أنّ هذه التدفّقات تختلف في كل شكل منها عن الآخر بالعديد من الخصائص و الميزات.

فالديون الخارجية تساعد الدول النامية على توفير رؤوس الأموال الأجنبية، من أجل تمويل خططها التنموية، و الخروج من دائرة التخلف الاقتصادي، خاصة في ظلّ عدم كفاية مواردها المالية المتاحة لتلبية هذه الغايات. إلا أنّ اعتماد الدول النامية على هذه القروض لتمويل برامجها التنموية، يشوبه العديد من العيوب الجوهرية، فهذه القروض أولاً ليست متاحة لجميع الدول النامية؛ لما تخضع له من اعتباراتٍ سياسية و شروطٍ اقتصادية قاسية. كما أنّ الحصول على القروض الخارجية، لا يضمن تلقائياً الاستخدام الأمثل لتلك الموارد؛ الأمر الذي يؤدي في حالة ما إذا أسيء استخدام موارد القروض الخارجية - و هو الأمر الغالب في الدول النامية - إلى عجز هذه الدول عن سداد ديونها، و تراكمها و ثقل كاهل خدمات مديونيتها الخارجية، مما يضطرّها إلى طلب المزيد من القروض الخارجية، و إعادة جدولة القوائم منها؛ و هو ما قد يؤدي إلى تفاقم المشكلة، و يجعل هذه الدول في الأخير تتخبط في دائرة المديونية، دون القدرة على التخلّص منها، و ما ينجّر عنها من تدخّلات أجنبية في السياسات المحلية، و زعزعة الاستقلال السياسي الوطني.

أما فيما يخصّ المنح و المساعدات الدولية، فبالرغم من أنّها لعبت دوراً أساسياً في مساعدة بعض الدول الفقيرة على توفير بعض السلع الأساسية كالغذاء، و المساهمة في توفير بعض الخدمات الأساسية، كالتعليم و الصحة و غيرها من الخدمات، إلا أنّ هذه المساعدات غالباً ما تكون مقيدة بشروط تصيغها الدول المانحة؛ الأمر الذي قد يقلّل من أهميتها، كضرورة إنفاق هذه المعونات على شراء سلع و خدماتٍ من الدول المانحة، و التي غالباً ما تكون ذات أسعار مرتفعة، أو ضرورة إنفاقها على مشاريع معيّنة تحددها الدول المانحة، و التي قد لا تكون على درجة عالية من الأهمية في خطط التنمية لدى الدول المستفيدة؛ الأمر الذي قد يؤدي إلى انخفاض القيمة الحقيقية لهذه المنح.

كما اتّضح لنا من هذا الفصل أيضاً، أنّ قيمة المعونات التي تقدّمها الدول الصناعية الكبرى للدول النامية، لا تمثّل إلا نسبة جد قليلة من ناتجها القومي الإجمالي، كما أنّ حصول الدول النامية عليها لا يضمن الاستخدام الأمثل لها، و ما يزيد الطين بلّة هو سوء توزيع هذه المنح على الدول النامية، الذي عادة ما يتمّ دون الأخذ بعين الاعتبار الاحتياجات الفعلية النسبية للدول المستقبلية لها، و إنّما يتم توزيعها عادة وفقاً للاعتبارات السياسية، و بما يخدم مصالح الدول المانحة، و ليس المصالح الاجتماعية و الاقتصادية للدول المستقبلية لها.

أما الاستثمار الأجنبي غير المباشر، فهو قد يمثّل مصدراً أساسياً للتمويل الدولي بالنسبة للدول النامية، نظراً لما قد يضخّه من أموال، دون الأخذ بعين الاعتبار العلاقات الدولية و الاعتبارات السياسية، مثلما هو الحال في باقي أشكال التمويل الدولي سابقة الذكر، و دون فرض شروط مقيدة على إنفاق هذا التدفّق المالي، حيث أنّه يتضمّن

امتلاك المستثمرين الأجانب لقدرٍ قليلٍ من أسهم الشركة، لا يمكنهم من السيطرة على المشروع، إلا أنه و نظراً لهذه الخاصية، فإن الاستثمار الأجنبي غير المباشر لا يساهم في نقل التكنولوجيا الحديثة و المهارات الفنية، و الرفع من الإنتاجية. كما أن هذا المصدر التمويلي قد يعتبر محدود الأهمية بالنسبة للدول النامية؛ بسبب عدم نضج أسواقها المالية، و عدم جاذبية أوراقها المالية، مقارنة بالقدرة التنافسية العالية للأوراق المالية التابعة للدول الكبرى و المتقدمة، إضافة إلى انخفاض قدرة الدول النامية على تصريف أوراقها المالية بالأسواق المالية الأجنبية؛ نظراً للقيود و الإجراءات المفروضة بها، و التي غالباً ما لا تتوافر لدى الأوراق المالية للدول النامية. و إضافة إلى ذلك، فإن هذا النوع من التمويل الدولي، لا يضمن الاستخدام الأمثل لموارده، مثله مثل باقي أشكال التمويل الدولي المذكورة سابقاً.

أما الاستثمار الأجنبي المباشر، فهو بعكس الأنواع الأخرى للتمويل الدولي، يعتبر أهم مصدر تمويلي للدول النامية؛ بسبب ما يتميز به من ميزات و خصائص إيجابية تعود بالنفع الكبير على الدول المستقبلية له. فهو يساهم في خفض الفجوة الادخارية، و فجوة الصرف الأجنبي للدول النامية، كما أنه - و بالدرجة الأولى - غالباً ما يضمن الاستغلال الأمثل لموارده؛ حيث أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل ذلك المشروع الذي يديره المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة للمشروع، أو اشتراكه في رأسمال المشروع بنصيب يبرر له حق الإدارة، و المستثمر الأجنبي نظراً لخبرته و قدراته الإدارية المرتفعة، فإنه لا يقدم على استثمار أمواله في مشروع ما، إلا بناءً على دراسات دقيقة تقضي بالحدوى الاقتصادية للمشروع. كما يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر، على سبيل المثال، و بعكس الطرق الأخرى للتمويل الدولي، في نقل التكنولوجيا الحديثة و المهارات الفنيّة، و الرفع من القدرات الإنتاجية، و بذلك تحسين الوضع المعيشي للعمال، إضافة إلى تحقيق و فرات اقتصادية للصناعات المحلية المكتملة، و تحسين وضع ميزان المدفوعات و ... إلى غير ذلك من المنافع التي يندر إيجادها ضمن منافع الأشكال الأخرى للتمويل الدولي.

إلا أن الاستثمار الأجنبي المباشر، و بالرغم مما يتّسم به من منافع وفيرة تعود على الدولة المستضيفة، فهو لا يخلو من العيوب، و التي تتمثل أساساً في المخاطر التي قد يليقها على الدولة المستقبلية له. و مع ذلك فللدول النامية إمكانية تجنّب هذه المخاطر، أو على الأقل التقليل منها؛ من خلال مجرد سن بعض القوانين التي تمكنها من ذلك. و بهذا يتّضح لنا جلياً، تفوق أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بما يتّسم به من منافع كثيرة مقارنة بباقي أنواع التمويل الدولي؛ الأمر الذي يعكس لنا أهميته العظمى، خاصة في ظلّ الظروف العالمية الحالية التي يغلب عليها طابع العولمة و العالمية.

الفصل الثاني:

أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر،

نظرياته و محدّداته،

و موقف الشريعة الإسلامية منه

لقد عرفت الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية، توسّعا كبيرا في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة عبر العالم؛ حيث دخل الاقتصاد العالمي في مرحلة اقتصادية جديدة قائمة على سياسة اقتصاد السوق و تحرير قواعد الاستثمار و العولمة، إضافة إلى التطوّرات السريعة التي شهدتها التكنولوجيا، كلّ هذا ساهم في توسيع عمليات الاستثمار الدولي، و التحوّل من الاستثمار الأجنبي غير المباشر إلى الاستثمار الأجنبي المباشر.

غير أنّ تنامي أهمية الاقتصاديات الدولية، و اتّجاه الاستثمار عبر الحدود و تطوّره، لم يأت عبثاً، إنّما أسهمت فيه جملة من العوامل، هي التي جعلت المستثمر يفضّل توظيف رؤوس أمواله في الخارج بدلاً من توظيفها داخل دولته الأم.

و نظراً لما لهذا النوع من الاستثمارات الأجنبية من مزايا، قد تعود بالنفع الكبير على الدول المستقبلية له، جذب موضوع الاستثمارات الأجنبية المباشرة اهتمام العديد من الكتاب و الباحثين الاقتصاديين، الذين عملوا جاهدين على تحديد مفاهيم واضحة و دقيقة لهذا النوع من الاستثمارات، إضافة إلى تحديد مختلف دوافعه، و العمل على تفسير نشاطاته الاقتصادية عبر الحدود.

و بهذا، صيغت العديد من التفسيرات، التي أصبح يطلق عليها نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر، نتناول فيما يلي، أكثرها شيوعاً و تداولاً في أدبيات الاقتصاد الدولي، لنستطيع، فيما بعد، الخروج - اعتماداً على أفكار هذه النظريات - بأهمّ المحدّات و العوامل التي تؤثر في القرار الاستثماري للمستثمر الأجنبي. غير أنّه، و قبل ذلك، سنعمل في المبحث الأوّل من هذا الفصل على تحديد مفهوم بسيط و واضح للاستثمار الأجنبي المباشر و تحديد أهمّ أشكاله، مركزين بطبيعة الحال على الشكل الغالب لهذه الاستثمارات، المتمثّل في فروع الشركات الكبرى العابرة للقارات، أو الشركات المتعدّدة الجنسيات، لننتقل فيما بعد إلى دراسة موقف الشارع الحكيم من استقبال الاستثمارات الأجنبية المباشرة داخل الدول الإسلامية.

أما المبحث الثاني من هذا الفصل، فسيتمّ فيه تقديم أهمّ النظريات التي عملت على تفسير النشاط الاقتصادي عبر الحدود، و توسّع حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لننتقل في الجزء الثاني منه لتحديد أهمّ العوامل و الدوافع التي قد تشجّع المستثمر الأجنبي على توظيف أمواله خارج حدود دولته الأم، و اختيار دولة ما دون غيرها من الدول الأخرى.

المبحث الأول : مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر و أشكاله و موقف الشريعة الإسلامية منه

سنحاول في هذا المبحث من الدراسة، العمل على تحديد مفهوم أكثر وضوحاً، و أكثر دقة، للاستثمار الأجنبي المباشر، إضافة إلى التطرق إلى أهم تقسيمات و أنواع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و العمل على تحديد خصائص كل نوع منها.

كما سنعمل من خلال هذا المبحث، على تحديد موقف الشريعة الإسلامية من الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال تحديد موقفها من نشاط الأجنبي في بلاد المسلمين، و من مشاركة المسلم لغير المسلم في مشاريع استثمارية، إضافة إلى تحديد مختلف الضوابط الشرعية و التنظيمية لقيام الأجنبي بالاستثمار داخل الدول الإسلامية.

المطلب الأول : مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

يعرف الاستثمار على أنه التضحية بمنفعة حالية، يمكن تحقيقها من إشباع استهلاكي حالي، من أجل الحصول على منفعة مستقبلية أكبر، يمكن الحصول عليها من استهلاك مستقبلي. فالاستثمار يعني التخلي عن استخدام أموال حالية، لإشباع استهلاك حالي، ولفترة زمنية معينة، من أجل الحصول على مزيد من التدفقات النقدية في المستقبل، تكون بمثابة تعويض عن الفرصة الضائعة للأموال المستثمرة، وكذلك تعويض عن الانخفاض المتوقع في القوة الشرائية للأموال المستثمرة بسبب التضخم، مع إمكانية الحصول على عائد معقول مقابل تحمل عنصر المخاطرة.⁽¹⁾

كما يعرف الاستثمار على أنه استعمال الموجودات لإنتاج سلع استهلاكية أو إنتاجية، فهو استعمال رأس المال سعياً لتحقيق الربح. و قد يكون الاستثمار في أصول حقيقية، فيسمى استثمار حقيقي، كما قد يكون مالي، يتعلّق بالاستثمار في الأصول المالية، مثل الأسهم و السندات و شهادات الإيداع و غيرها. و قد يكون الاستثمار طويل أو متوسط الأجل فيسمى الاستثمار الرأسمالي، كما يمكنه أن يكون قصير الأجل، فيسمى الاستثمار النقدي. و قد ينقسم الاستثمار إلى استثمار مادي، بشري، و استثمار في مجال البحث و التطوير، و الذي أصبح يحتل أهمية كبيرة خاصة في الدول المتقدمة؛ حيث تخصص له هذه الدول مبالغ طائلة؛ ذلك أنه يساعد على زيادة القدرة التنافسية لمنتجاتها في السوق العالمية، و على إيجاد طرق جديدة في الإنتاج. أما الاستثمار المادي فهو الذي يمثّل الشكل التقليدي للاستثمار، و هو الاستثمار الحقيقي، و أما الاستثمار البشري، فهو يعنى بالاهتمام بالعنصر البشري، من خلال التعليم، التدريب و التكوين، إضافة إلى تحسين الأوضاع الاجتماعية.

كما يمكن أن يكون الاستثمار محلي، يقوم على إدارته أحد أطراف قطاع الأعمال أو الحكومة، أو يكون هذا الاستثمار أجنبي، و هذا حسب جنسية المستثمر. فبالنسبة للشخص الطبيعي، تتحدّد قواعد الجنسية حسب قوانين بلده، أما بالنسبة للشخص المعنوي، و المتمثّل في الشركة التي تمارس الاستثمار الأجنبي، فالمشكلة أكثر

¹ - سعيد توفيق عبيد: «الاستثمار في الأوراق المالية»، مكتبة عين شمس، القاهرة، سنة 1998، ص 23.

تعقيداً، خاصة إذا ما تعدّدت جنسيات المساهمين في هذه الشركة، إلا أن الاجتهاد القضائي يميل إلى الأخذ والاعتداد بجنسية الشركة على حساب جنسية المساهمين. ومنه فإنّ المستثمر الأجنبي، سواء كان شخصاً طبيعياً أو معنوياً، فهو الذي لا يحمل جنسية الدولة التي يستثمر فيها؛ وبذلك، فالاستثمارات الأجنبية المباشرة هي تلك المشاريع المملوكة للأجانب، سواء كانت الملكية كاملة، أو بالاشتراك مع رأس المال الوطني بنسب كبيرة، بما يكفل لهؤلاء الأجانب السيطرة على إدارة المشروع.⁽¹⁾

فالاستثمار الأجنبي المباشر هو قيام منشأة أو شركة ما بالاستثمار في مشاريع تقع خارج حدود وطنها الأم، وذلك بهدف ممارسة قدر من التأثير على عمليات تلك المشاريع. ويمكن أن يتخذ الاستثمار الأجنبي المباشر عدّة أشكال، كإنشاء مشروع جديد بالكامل، أو تملك أصول مؤسسة قائمة، أو من خلال عمليات الدمج.⁽²⁾ وفي تعريف آخر للاستثمار الأجنبي المباشر، نجد أنّه يمثل كلّ استثمار يتضمّن علاقة طويلة الأجل، ويعكس مصالح مستمرة لطرف مقيم في بلد ما، في منشأة قائمة في بلد آخر، مع تضمّنه لدرجات متفاوتة في إدارة تلك المنشأة وملكيتها.⁽³⁾ كما أنّ أهميته لا تكمن فقط في توفير التمويل الأجنبي لاقتناء المعدات والتجهيزات، وإتّما كذلك في نقل التكنولوجيا والتنظيم والإدارة المتطورة من جانب المستثمر إلى الجانب المضيف، وفي المقابل قد ينتج عنه كذلك آثاراً سلبية خاصة على المشاريع المحلية المنافسة.⁽⁴⁾

و وفقاً لبعض المنظّمات الدولية، مثل المنظّمة المشتركة للتنمية الاقتصادية، فإنّ الاستثمار الأجنبي حتى يكون مباشراً، فإنّه يجب أن يسيطر المستثمر الأجنبي فيه على نسبة تتراوح بين 25 إلى 50% من كامل أسهم المشروع، غير أنّ هناك بعض المؤسسات الأجنبية لا ترضى باستثمار أموالها في مشروع داخل دولة أجنبية، ما لم تمتلك كامل أسهم المشروع، أو على الأقل 51%، بما يضمن لها السيطرة الأكيدة والأقوى على المشروع.⁽⁵⁾

¹ - محمد عبد العزيز عبد الله عبد: «الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي»، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، سنة 2005، ص-ص 16-17.

² - الأستاذ حسان خضر: «الاستثمار الأجنبي المباشر، تعاريف وقضايا»، مجلة «جسر التنمية»، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، السنة الثالثة، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سنة 2004، ص 3.

³ - «...Foreign direct investment (FDI) is defined as an investment involving a long-term relationship and reflecting a lasting interest and control by a resident entity in one economy (foreign direct investor or parent enterprise) in an enterprise resident in an economy other than that of the foreign direct investor (FDI enterprise or affiliate enterprise or foreign affiliate)...».

United nations: «World investment report 2010, Investing in a Low-Carbon Economy, methodological note», NEW YORK and GENEVA , 2010 , p 3

⁴ - مدحت أيوب: «الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم العربي»، مكتب نائب رئيس مجلس الوزراء لشؤون الإعلام، الإمارات العربية المتحدة، يونيو، سنة 2005، ص 5.

⁵ - هيل عجمي جميل: «الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص في الدول النامية، الحجم والاتجاه والمستقبل»، سلسلة «دراسات استراتيجية»، العدد 32، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، سنة 1999، ص 10.

و في سنة 1996، عرّف صندوق النقد الدولي الاستثمار الأجنبي المباشر، على أنه قيام المستثمر الوطني بتملك 10% على الأقل من أسهم رأس مال إحدى مؤسسات الأعمال القائمة داخل حدود وطنه الأم، لصالح مستثمر أجنبي، على أن ترتبط هذه الملكية بقدره هذا الأخير على التأثير في إدارة هذه الشركة.⁽¹⁾

كما يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر كذلك، على أنه استخدام رأس المال الأجنبي للقيام بنشاط في بلد آخر، سواءً في مجال الصناعة الاستخراجية، أو الصناعة التحويلية، شرط سيطرة المستثمر الأجنبي على إدارة المشروع المعني؛ مما يعني انتقال رأس المال الأجنبي، إضافة إلى انتقال التكنولوجيا والخبرات والمهارات الفنية إلى البلد المضيف.⁽²⁾

و من هذه التعريفات، نستنتج أن الاستثمار الأجنبي المباشر يشمل على ثلاثة خصائص أساسية:

1. إنتقال رؤوس الأموال الأجنبية من البلد الأم إلى البلد المضيف؛
2. سيطرة المستثمر الأجنبي على إدارة المشروع؛
3. إنتقال التكنولوجيا والتقنيات الإنتاجية ومهارات الترويج إلى البلد المضيف.

المطلب الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

تأخذ الاستثمارات الأجنبية المباشرة أشكالاً متعدّدة، تتباين من حيث النوع، الخصائص، والأهمية النسبية، لكل شكل منها؛ الأمر الذي يتيح مسارات واختيارات وتفضيلات مختلفة، أمام كل من المستثمر الأجنبي من جهة، والدولة المضيفة له من جهة أخرى. كما يرجع أصلاً هذا التباين القائم بين مختلف أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، إلى العديد من العوامل، منها ما هو متعلق بالمستثمر الأجنبي ذاته، كقدراته المالية، مجال نشاطه، حجم شركته، ومدى اتساع الأسواق العالمية التي تخدمها، وكذا الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها من خلال توظيف أمواله خارج حدود وطنه الأم. و من هذه العوامل ما هو متعلق بالدولة المضيفة، كدرجة المنافسة في أسواقها، أوضاعها الاقتصادية والاجتماعية، ومدى استقرار أوضاعها السياسية، إضافة إلى الأهداف التي تصبو إلى تحقيقها من وراء استقبال الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و عموماً، يمكن تصنيف الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أربعة أصناف أساسية، سيتم مناقشة أهم خصائصها فيما يلي.

¹ - Yves SIMON et Delphine LAUTIER :«finance internationale», 9^e édition , édition de Economica, paris, 2005, p 774

أنظر أيضاً:

United nations:«World investment report 2010, Investing in a Low-Carbon Economy, methodological note», op.cit, p 3.

² - محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سابق، ص 18.

أولاً : الاستثمارات الأجنبية المباشرة المشتركة

حسب "كولدي" (kolde)⁽¹⁾، فإنّ الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك، هو مؤسسة أعمال أجنبية، يمتلكها و يشارك في إدارتها طرفان (طبيعيان أو معنويان)، أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة عامة. كما يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك أيضاً، على أنّه مؤسسة أجنبية تتولّى عمليات إنتاجية أو تسويقية في دولة أجنبية، و يكون أحد مملّكها شركة دولية، تمارس فيها حقّ الإدارة، لكن بدون السيطرة الكاملة عليها.⁽²⁾ أما ليفنجستون⁽³⁾، فيرى أنّ الاستثمار الأجنبي المشترك هو أيّ مؤسسة إنتاجية أو تسويقية، يشترك في ملكيّتها و إدارتها طرف أجنبي أو أكثر مع طرف محلي و وطني أو أكثر.⁽⁴⁾ و عموماً، يشتمل الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك على الخصائص التالية:⁽⁵⁾

1. هو استثمار طويل الأجل؛
 2. يعقد ما بين طرفين، أحدهما وطني و الآخر أجنبي؛
 3. قد يكون الطرف الوطني شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص؛
 4. لا تتطلّب المشاركة في هذا النوع من الاستثمارات دخول كل طرف شريك بحصّة من رأس المال، فقد يقدّم أحد الطرفين فقط المعلومات أو الخبرة، أو العمل التكنولوجي، بشرط اشتراكه مع الطرف الآخر في إدارة المشروع، وهذا هو أساس التفرقة ما بين مشاريع الاستثمار الأجنبي المشترك المباشر و غير المباشر.
- و من خلال هذه الخصائص، يتّضح لنا جلياً، بأنّ هذا النوع من الاستثمارات يساهم، مثل باقي أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر، في نقل التقنيات الإدارية و التنظيمية الحديثة، و تنمية القدرات الإدارية للمدراء المحليين، و خلق فرصٍ جديدة للعمل في الدول المضيفة، و ما قد ينجر عن ذلك من منافع اجتماعية و اقتصادية، إضافة إلى تحسين ميزان المدفوعات، من خلال زيادة الصادرات و التقليل من الواردات.

¹ - "Endel jakol kolde"، من بين الاقتصاديين الذين تناولوا موضوع الاستثمارات الأجنبية، و من أهم إصداراته «The international business»، في سنة 1974 .

² - د.عبد السلام أبو قحف: «الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية»، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، سنة 2000، ص-ص 15-20.

³ - أحد الباحثين الاقتصاديين في مجال الأسواق المالية، من أشهر إصداراته: «Bonds and bonds derivatives»، سنة 1998.

⁴ - د.عبد السلام أبو قحف: «الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية»، مرجع سابق، ص 16.

⁵ - محمّد يعقوبي، توفيق تمار: «آثار العولمة المالية على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حالة الدول العربية»، الملتقى الدولي حول: «سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات، حالة الجزائر و الدول النامية»، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و مخر العلوم الاقتصادية و التسيير، جامعة محمّد خيضر، بسكرة، 20-22 نوفمبر 2006.

و من جهةٍ أخرى، فإنّ الاستثمار الأجنبي المشترك، قد يلقي قبولاً في الدول النامية أكثر من باقي أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر، ذلك أنّه يساعد على تنمية الملكية الوطنية، وخلق طبقات جديدة من رجال الأعمال الوطنيين، إضافة إلى أنّه يضمن للطرف الوطني الحقّ في إدارة المشروع، و منه يخفّض من درجة تحكّم المستثمر الأجنبي في الاقتصاد الوطني. غير أنّه، و من جهةٍ أخرى، فإنّ تحقيق هذه المنافع يتوقّف على مدى قبول الطرف الأجنبي لمشاركة الطرف الوطني، إضافة إلى مدى توافر القدرات المالية و الإدارية الجيّدة لدى هذا الأخير؛ الأمر الذي قد يندر وجوده في الدول النامية.⁽¹⁾

أما من جهة المستثمر الأجنبي، فإنّه قد يفضّل الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك عن باقي الأنواع الأخرى للاستثمار الأجنبي المباشر، في حالة قلّة موارده المالية، و معلوماته التسويقية المتعلقة بسوق الدولة المضيفة. كما يوفر هذا النوع من الاستثمارات للمستثمر الأجنبي سبيلاً لدخول أسواق الدولة المضيفة، خاصة في حالة عدم سماح هذه الدولة للأجانب بالتملك المطلق للمشاريع القائمة على تراجمها، كما أنّه يساعد على تذليل الكثير من الصعوبات القانونية، و مشاكل البيروقراطية، و تسهيل الحصول على القروض المحليّة، و المواد الخام و غيرها من التسهيلات، خاصة إذا كان الطرف الوطني هو الحكومة أو إحدى الشخصيات المعنوية العامة، أو إحدى الشخصيات المعنوية الخاصة ذات الوزن الاقتصادي المعترف داخل السوق المحليّة. كما يساعده هذا الاستثمار على تذليل المشاكل الاجتماعية و الثقافية، التي قد تواجه إنجاز الشركة المعنيّة.⁽²⁾

غير أنّه، و من جهةٍ أخرى، قد يواجه المستثمر الأجنبي بعض المخاطر في حالة دخوله كشريكٍ في أحد المشاريع المشتركة مع أحد الأطراف الوطنية، فإذا كان هذا الأخير متمثلاً في شخصية معنوية عامة، فمن الممكن جداً أن يضع شروطاً و قيوداً على عمليات التوظيف، و التصدير، و تحويل الأرباح المتعلقة بالمستثمر الأجنبي إلى البلد الأم؛ الأمر الذي قد يتنافى مع أهداف المستثمر الأجنبي. كما قد تتعارض مصالح الطرف الأجنبي مع الطرف الوطني، مما يؤدي إلى خلق مشاكل إدارية تؤثر سلباً على السير العام للمشروع. كما قد يسعى الطرف الوطني بعد فترة زمنية معينة إلى فضّ الشراكة مع الطرف الأجنبي؛ الأمر الذي قد يهدّد بقاء و استقرار المستثمر الأجنبي داخل السوق المحليّة في الدولة المضيفة.⁽³⁾

¹ - د. عبد السلام أبو قحف: «الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية»، مرجع سابق، ص 17.

² - Ayse Bertrand: « Mergers and acquisitions (M&As), Greenfield investments and extension of capacity», direct investment technical expert group (DITEG), 2004, p-p 8-9

³ - د. عبد السلام أبو قحف: «الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية»، مرجع سابق، ص - ص 18 - 20.

ثانياً: الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي⁽¹⁾

يتمثل هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قيام أحد المستثمرين الأجانب أو أكثر بإنشاء مؤسسات جديدة، أو فروع لمؤسسات قائمة، إنتاجية أو خدمية، أو أي نوع آخر من أنواع الأنشطة الاقتصادية بالدولة المضيفة، مع تملكه المطلق لها؛ الأمر الذي يجعل هذا النوع من الاستثمارات الأكثر تفضيلاً لدى المستثمر الأجنبي، ذلك أنه يمنحه الحرية الكاملة في الإدارة، و التحكم في النشاط الوظيفي للمؤسسة، كما قد يضمن له الحصول على أرباح وفيرة نتيجة عدم مقاسمتها مع أطراف أخرى، كما هو الحال بالنسبة للاستثمارات المشتركة. و مع ذلك، قد يواجه هذا النوع من الاستثمارات أخطاراً غير تجارية عديدة، كالمصادرة و التأميم و التصفية الجبرية، و أعمال الشغب و التدمير، الناجمة عن عدم الاستقرار السياسي و الاجتماعي في الدول المضيفة، إضافة إلى ضخامة الاحتياجات المالية لإقامة مثل هذا النوع من الاستثمارات.

أما بالنسبة للدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي، فعادة ما قد ترفض هذا النوع من الاستثمارات؛ بسبب تخوفها من احتكار هذه الشركات للأسواق المحلية، إضافة إلى تخوفها من التبعية الاقتصادية، و ما يترتب عن ذلك من آثار سياسية سلبية. إلا أن ذلك لا ينفي تميز هذه الاستثمارات عن تلك المشتركة بأحجامها الكبيرة؛ الأمر الذي يضمن من جهة زيادة حجم تدفق رأس المال الأجنبي إلى الدولة المضيفة، و من جهة أخرى، المساهمة المتميزة في إشباع حاجات أفراد المجتمع المحلي، من سلع و خدمات مختلفة، مع إمكانية زيادة حجم الصادرات، و تحسين ميزان المدفوعات، إضافة إلى المساهمة بشكل كبير في خلق فرص للعمل، و تحسين الأوضاع الاجتماعية.

ثالثاً: مشاريع أو عمليات التجميع

تتمثل مشاريع أو عمليات التجميع في تلك الاتفاقيات التي تبرم ما بين المستثمر الأجنبي و آخر وطني (عام أو خاص)، و التي يقوم بموجبها الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين (كمبيوترات، أجهزة إلكترونية، قطع سيارات...)، بهدف تجميعها لتصبح منتجاً نهائياً. و غالباً ما يقوم الطرف الأول بتزويد الثاني بالتجهيزات الرأسمالية، إضافة إلى المعرفة اللازمة، و المتعلقة بالتصميم الداخلي للمنتج، و طرق صيانتها، و تخزينه و... مقابل عائد مالي يتفق عليه.⁽²⁾

أما عن مزايا و عيوب هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، سواءً بالنسبة للدولة المضيفة أو المستثمر الأجنبي، فيجب الإشارة هنا إلى أن هذه المشاريع قد تأخذ شكل الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك، أو المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي، و منه يترتب عنها المزايا و العيوب الخاصة بهذين الشكلين، و التي تم مناقشتها

¹ - حسين العسرج: «سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان العربية»، سلسلة رسائل بنك الكويت الصناعي، رقم 83، الكويت، ديسمبر 2005، ص - ص 12 - 13.

² - مركز المشروعات الدولية الخاصة: «الاستثمارات الأجنبية المباشرة»، القاهرة، سنة 2004، ص 22.

فيما سبق. كما قد لا يتضمّن هذا النوع من المشاريع الاستثمارية الأجنبية، أيّ مشاركة للمستثمر الأجنبي في إدارته، و هنا يصبح شكلاً من أشكال الاستثمار الأجنبي غير المباشر.

وابعا: الشركات متعدّدة الجنسيات multinational company

تعدّ الشركات متعدّدة الجنسيات من أهمّ أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر؛ حيث تحتلّ سنويا، نصيب الأسد من إجمالي تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة⁽¹⁾، و هي شركات تخضع ملكيتها لسيطرة جنسيات متعدّدة، كما يقوم بإدارتها أشخاص من جنسيات مختلفة، و تقوم بأنشطتها الاقتصادية في بلدان أجنبية متعدّدة، إلا أنّ خطط عملها و سياساتها تصمّم في مركزها الرئيسي الذي يوجد في دولة معيّنة، تسمى الدولة الأم، لكنّ نشاطها يتجاوز الحدود الوطنية لهذه الدولة إلى دول أخرى، هي الدول المضيفة.

فالشركات متعدّدة الجنسيات تعتمد في أنشطتها على سوق متعدّد الدول، كما أنّ استراتيجياتها و قراراتها ذات طابع دولي و عالمي، و لهذا فهي شركات متعدّدة الجنسيات، و تعدّ القوميات، كما أنّ هذه الشركات تتمتع بقدر كبير من حرّية تحريك و نقل عناصر الإنتاج، من رأس المال و العمل، فضلاً عن نقل الطرق التقيّنة و الإدارية الحديثة بين الدول المختلفة، و هي مستقلة في هذا المجال عن القوميات، أو فوق القوميات supra national، و هذا ما دفع لجنة العشرين، التي شكّلتها اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية للأمم المتّحدة، في تقريرها الخاص بنشاط هذه الشركات، إلى استخدام كلمة transnational، بدلاً من كلمة multinational، و كلمة corporation، بدلا من كلمة enterprise.⁽²⁾

و يرجع السبب الرئيسي، الذي دفع هذه الشركات إلى تنويع نشاطها، و أساليب إنتاجها، و الأسواق التي تعمل بها، إلى تعويض أيّ خسائر محتملة في نشاط معيّن، أو أسلوب إنتاجي معيّن، أو سوق معيّنة، بأرباح تتحقّق من أنشطة أخرى أو من أساليب إنتاجية أخرى أو من أسواق أخرى.

❖ خصائص الشركات متعدّدة الجنسيات:

تعدّ الشركات متعدّدة الجنسيات من بين أهم ملامح ظاهرة العولمة، فهي تساهم في بلورة خصائص و آليات النظام الاقتصادي الدولي الجديد، و التأكيد على عالميته. كما تعدّ من بين أهمّ أنواع الاستثمار الأجنبي

¹ - فعلى سبيل المثال، بلغت تدفّقات رؤوس الأموال الأجنبية المتأثّمة من الشركات متعدّدة الجنسيات، سنة 2003، حوالي 75% من إجمالي تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

حسب:

- Michael MORTIMOR:«Globalization and transnational corporation», united nation, NEW YORK and GENEVA, 2003, p5.

² - د. أحمد عبد العزيز، د. جاسم زكريا، فراس عبد الجليل:«الشركات متعدّدة الجنسيات و أثرها على الدول النامية»، مجلّة الإدارة و الاقتصاد، العدد الخامس و الثمانون، جامعة المستنصرية، العراق، سنة 2010، ص 116.

المباشر، و أكثرها انتشاراً، ذلك أنّها تتسم بالعديد من الصفات التي تميّزها عن باقي الأنواع، و تحدّد دورها و تأثيرها على النظام الاقتصادي العالمي. و من بين أهم هذه الصفات، نذكر ما يلي:

1. ضخامة الحجم:

تتميّز الشركات متعدّدة الجنسيات بضخامة حجمها، فهي تمثّل كيانات اقتصادية عملاقة، و من المؤشّرات التي قد تدلّ على ذلك، كبر حجم رأسمالها، و حجم استثماراتها، و أرقام مبيعاتها، و إيراداتها التي تحقّقها، و كذا سرعة نموّها، و كذلك تنوّع إنتاجها و شبكاتها التسويقية، و هياكلها التنظيمية، إضافة إلى كفاءة إدارتها، فضلاً عن كبر حجم إنفاقها على مجال البحث و التطوير. إلا أنّ أهم مقياس متّبع للعبير عن ضخامة هذه الشركات، يتمثّل في إجمالي المبيعات، كما يستخدم مقياس حجم الأصول لنفس هذا الهدف. و حسب هذا المقياس، احتلّت شركة (General Electric Co)، المتخصّصة في مجال الأجهزة الكهربائية و الإلكترونية، المرتبة الأولى عالمياً من بين أكبر مئة (100) شركة متعدّدة الجنسيات غير المالية، عام 2013، و ذلك بإجمالي أصول تجاوز 656.5 مليار دولار أمريكي.⁽¹⁾

2. تنوّع المنتجات:

تتميّز أغلب الشركات المتعدّدة الجنسيات بالتنوّع الكبير في منتجاتها، فسياستها الإنتاجية تقوم على أساس وجود منتجات و مدخلات متنوّعة و متعدّدة، رغبةً منها في محاولة تعويض أيّ خسائر محتملة، أو التقليل من أيّ تكاليف إضافية محتملة من العمل بمنتوج معيّن. فمثلاً، إذا ارتفعت قيم أحد عناصر الإنتاج الذي تعتمد عليه في أسلوب إنتاجي معيّن، من المحتمل أن تعوّضه بمداخيل أسلوب إنتاجي آخر يعتمد على عنصر إنتاجي أقلّ تكلفة. فعلى سبيل المثال؛ نجد أنّ شركة "جينرال موتورز" (General motors) للسيارات، لا يقتصر إنتاجها على ماركة معيّنة من السيارات، و إنّما يشمل العديد من الماركات، كما أنّه لا يقتصر على السيارات فقط، و إنّما يتعدّها ليشمل السكك الحديدية، البرادات...⁽²⁾

3. تنوّع الأنشطة:

إضافة إلى تنوّع منتجات الشركات متعدّدة الجنسيات، تعمل هذه الأخيرة على تنويع أنشطتها من أجل تقليل احتمالات الخسارة. فإذا خسرت في نشاط معيّن، يمكن أن تريح في أنشطة أخرى. كما قامت هذه الشركات بإحلال وفورات مجال النشاط Economies of scope محلّ وفورات الحجم Economies of scale،

¹ - UNCTAD, united nations conference on trade and development: «General data on TNCs (Transnational corporation): The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2013», June 24, 2014. <http://unctad.org/en/pages/DIAE/WorldInvestmentReport/Annex-Tables.aspx>

² - GM, general motors: «About GM: Our Company», 2014. http://www.gm.com/company/aboutGM/our_company.html

و نتيجة لهذا كله تتنوع أنشطة و منتجات الشركات متعدّدة الجنسيات، و هذا ما أدى إلى تحقيق التكامل الأفقي و الرأسي ما بين فروعها.⁽¹⁾

4. التوسع الجغرافي:

تتسم الشركات متعدّدة الجنسيات بكبر مساحة الأسواق التي تغطيها، و امتدادها الجغرافي خارج الدولة الأم. و لقد ساعدها على هذا الانتشار العديد من العوامل، منها ارتفاع إمكانياتها في مجال التسويق، اعتمادها الشديد على التقدّم التكنولوجي، تعدّد فروعها و الشركات التابعة لها و انتشارها عبر العالم. فمثلاً، نجد أنّ الشركة المالية الإيطالية (Unicredito italiano SPA)، كانت تضم عام 2008 حوالي 1052 شركة منتشرة في أنحاء العالم.⁽²⁾

المطلب الثالث: موقف الشريعة الإسلامية من الاستثمار الأجنبي المباشر

سبق و أن عرفنا الاستثمار الأجنبي المباشر على أنّه قيام مستثمر أجنبي بتملّك نسب من مشاريع، تقع خارج حدود وطنه الأم، على أن ترتبط هذه الملكية بقدرته على التأثير في إدارة تلك المشاريع. و بما أنّنا نحاول في هذا الجزء من الدراسة معرفة موقف الشريعة الإسلامية من الاستثمار الأجنبي المباشر، فإنّنا نلاحظ من التعريف، أنّ ذلك يتطلّب منا أولاً معرفة موقف الشريعة الإسلامية من نشاط الأجنبي في بلاد المسلمين، ثمّ معرفة موقفها من مشاركة المسلم لغير المسلم في مشاريع استثمارية، و الحكم الشرعي من عمل المسلم عند غير المسلم في مشاريع استثمارية، إضافة إلى الضوابط الشرعية و التنظيمية لقيام الأجنبي بالاستثمار داخل الدول الإسلامية.

أولاً: موقف الشريعة الإسلامية من نشاط الأجانب في الدول الإسلامية

إنّ الأجنبي داخل الدولة الإسلامية هو من ليست له جنسية هذه الدولة. و إنّ مفهوم الجنسية في الشريعة الإسلامية يشمل كافة الأفراد الذين يدينون بعقيدة التوحيد، قال تعالى: "إِنَّ هَذِهِ أُمَّتُكُمْ أُمَّةً وَاحِدَةً وَأَنَا رَبُّكُمْ فَاعْبُدُونِ" (الأنبياء: الآية 92). فوفقاً للشريعة الإسلامية، فإنّ العقيدة هي أساس وحدة الأمة دون النظر إلى آية فوارق طبيعية أو وضعية. إلا أنّ القانون الوضعي أضاف إلى هذا الأمر بعض القيود الأخرى، للتعبير عن انتساب الفرد إلى دولة معيّنة، و الذي يعني قيام رابطة قانونية و سياسية بين الفرد و الدولة على الأفراد المسلمين من رعايا الدولة الإسلامية، و التي نتج عنها حقوق و واجبات، يتمتّع و يلتزم بها الأفراد تحت ظلّ هذه الدولة.⁽³⁾

و بقيد الجنسية بهذا الشكل، يدخل ضمن أهل الدول الإسلامية الذميون، و هم من أهل الكتاب كاليهود و النصارى الذين يدفعون الجزية للمسلمين، و أعطوا عهداً يأمنون به على دينهم و عرضهم و أنفسهم و أموالهم.

¹ - المعهد العربي للتخطيط: «إدارة الديون الخارجية»، مرجع سابق، ص 13.

² - United nation: «World investment report 2009:ransnational corporations, agricultural production and development»، NEW YORK , 2009, P 234.

³ - محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سابق، ص - ص 146 - 148.

فقد صرّح الفقهاء، بأنّ الذميون من أهل دار الإسلام، و تجري عليهم أحكامها، و عليه فإنّ الذمي، لا يسمى أجنبي بأيّ حال من الأحوال، ومنه فإنّ نشاطه الاقتصادي لا يعدّ ضمن الاستثمارات الأجنبية.⁽¹⁾

و عموماً، يمكن تقسيم الأجانب في الدولة الإسلامية إلى صنفين أساسيين، فهم إما من أهل العهد مع المسلمين و هم مستأمنون، موادعون و محايدون، و إما من أهل الحرب مع المسلمين.

1. المستأمنون:⁽²⁾

المستأمن هو الكافر الذي أبرم معه المسلم عقداً، يفيد ترك القتل و القتال معه. و هذا العقد نوعين؛ عقد مؤبّد، و هو عقد الذمة الذي سبق و تحدّثنا عنه، و مؤقت، و هو قسمان؛ استئمان و موادة. و الاستئمان هو طلب الأمان من العدو، حربياً كان أو مسلماً. أما المستأمن، فهو من يدخل دار غيره بأمان، مسلماً كان أو حربياً، و عليه فالمستأمن هو الذي يدخل بلاد المسلمين من غير استيطان لها، و هم على أربعة أقسام؛ رسل، طالبوا حاجة من زيارة و غيرها، تجار و مستجبرون حتى يعرض عليهم الإسلام، فإن شاءوا أسلموا، و إن شاءوا رجعوا إلى بلادهم. فكلّ أجنبي غير مسلم يدخل ديار الإسلام على غير نيّة الإقامة المستمرّة فيها، يعقد له عقد الأمان المؤقت، و يسمى حينئذ مستأمناً بعد أن كان حربياً.

أما فيما يخصّ حقوق المستأمنون، فعلى الدولة الإسلامية أن تمنحهم من الحقوق العامة ما يقرب جداً من الحقوق العامة الممنوحة للذميين، و التي يمكن ذكر أهمها كما يلي:

أ. الحق في دخول دار الإسلام؛

ب. الحقّ في التنقل داخل دار الإسلام و الإقامة حيث يرغبون، و حقّهم في الخروج منها و العودة إلى الأوطان؛

ت. حرية العقيدة و الرأي و الاجتماع و التعليم؛

ث. الحقّ في التمتع بالمرافق العامة مثل الإنارة، و المواصلات و...

فالمستأمنون يتمتّعون في دار الإسلام بالحقوق الخاصة كالذميين، فماداموا في دار الإسلام، فهم بمنزلة الذميين، و بالتالي فلهم الحقّ في مباشرة سائر المعاملات المالية مع المواطنين دون اعتبار ذلك أمراً ممنوعاً أو غير مشروع. فالمستأمنون كالذميون و كالمسلمون في دار الإسلام، من حيث الأحكام التي تجري عليهم، و القيود و الضوابط التي تحكم سير تلك العمليات، بالإضافة إلى حقّ الدولة في التدخّل في تلك الأنشطة بما يحقّق المصلحة العامة، و الحقّ في المراقبة و التوجيه، و تحديد المجالات التي يجوز فيها الاستثمار، و تلك التي لا يجوز فيها ذلك، بما يتوافق و ضوابط الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي، و لا يؤدي إلى تقوية دول الكفّار على المسلمين، خاصة من كانت تربطهم بالمسلمين علاقة عداة أو حرب.

¹ - المرجع السابق، ص - ص 148 - 150.

² - المرجع السابق، ص - ص 151 - 166.

2. الموادعون :

الموادعون هم من أهل الحرب، الذين أبرمت معهم الدولة الإسلامية عقد مصالحة أو هدنة، حيث يقضي هذا العقد بترك القتال معهم مدّة معيّنة، بعوض أو بدون عوض. و أصل مشروعيته، قوله تعالى في سورة الأنفال: "وَإِنْ جَنَحُوا لِلسَّلْمِ فَاجْنَحْ لَهَا وَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّهُ هُوَ السَّمِيعُ الْعَلِيمُ" (الأنفال: الآية 6). و من السنة، مهادنة الرسول، صلى الله عليه و سلم، قريشاً عام الحديبية على وضع الحرب عشر سنين. و يحقّ للموادعين، شأنهم شأن غيرهم من غير المسلمين، دخول دار الإسلام بعقد الاستئمان، و تجري عليهم أحكام المستأمنين.⁽¹⁾

3. المحايدون :

المحايدون هم الذين لا ينحازون إلى أيّ طرف من الطرفين المتحاربين، و الظاهر أنّهم نوع من أنواع الموادعين، و ذلك للاعتبارات التالية:

أ. قوله تعالى: "وَدُّوا لَوْ تَكْفُرُونَ كَمَا كَفَرُوا فَتَكُونُونَ سَوَاءً فَلَا تَتَّخِذُوا مِنْهُمْ أَوْلِيَاءَ حَتَّىٰ يُهَاجِرُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَإِن تَوَلَّوْا فَخُذُوهُمْ وَأَقْتُلُوهُمْ حَيْثُ وَجَدْتُمُوهُمْ وَلَا تَتَّخِذُوا مِنْهُمْ وُلِيًّا وَلَا نَصِيرًا * إِلَّا الَّذِينَ يَصِلُونَ إِلَىٰ قَوْمٍ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُمْ مِيثَاقٌ أَوْ جَاؤُوكُمْ حَصِرَتْ صُدُورُهُمْ أَن يُقَاتِلُوكُمْ أَوْ يُقَاتِلُوا قَوْمَهُمْ وَلَوْ شَاءَ اللَّهُ لَسَلَّطَهُمْ عَلَيْكُمْ فَلَقَاتِلُوكُمْ فَإِنِ اعْتَزَلُوكُمْ فَلَمَّ يُقَاتِلُوكُمْ وَأَلْقُوا إِلَيْكُمُ السَّلْمَ فَمَا جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ عَلَيْهِمْ سَبِيلًا" (سورة النساء: الآيتين 89، 90). فمن قوله تعالى، يتبين لنا أنّ الله عزّ و جلّ أوجب على المسلمين قتل الكفار أينما وجدوا و أينما ثقفوا، و استثنى منهم طائفتين:⁽²⁾

❖ الذين يصلون إلى قوم بينكم و بينهم ميثاق، و المقصود بهم من انضمّ إلى قوم بينهم و بين المسلمين عقد ذمّة أو مهادنة (عهد على وقف القتال)؛

❖ الذين ضاقت صدورهم من قتال المسلمين و قتال قومهم، فأعلنوا الحياد.

ب. و قد ثبت أنّ الرسول عليه الصلاة و السلام، طلب من خالد بن الوليد أن لا يغير على قوم "بني مدلج"، بعدما استأذنه بذلك "سراقة"، شريطة أن يكونوا في حالة حياد ما بين المسلمين و بين قريش.⁽³⁾

و وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، يجوز لرعايا الدولة المحايدة دخول الدولة الإسلامية بعقد أمان، و بالتالي تجري عليهم الأحكام المطبّقة على المستأمنين.

¹ - المرجع السابق، ص- ص 154-156.

² - الإمام الحافظ عماد الدين إبي الفداء إسماعيل بن كثير القريشي الدمشقي: «تفسير القرآن الكريم»، الجزء الأول، مكتبة الصفا، القاهرة، مصر، بدون سنة، ص- ص 224-225.

³ - الإمام الحافظ عماد الدين إبي الفداء إسماعيل بن كثير القريشي الدمشقي، مرجع سابق، ص 225.

4. الحربيون:

الحربيون هم الذين لا يدينون بدين الإسلام، و بيننا و بين بلادهم عداوة و حرب. و الحربي غير معصوم، فالعصمة لا تكون إلا بالإيمان و الأمان، و بذلك حين دخوله لدار الإسلام، يجوز قتله و مصادرة ممتلكاته، فدمه و نسائه و أولاده و أمواله مباحة، ما لم يكن بينه و بين دار الإسلام عقد أو هدنة. و تصح المضاربة، و متاجرة، و مبايعة أهل الحرب (الحربيون)، بل و تصح سائر معاملاتهم المالية مع المواطنين في دار الإسلام إن قدموا بأمان، فهم بذلك بمنزلة المستأمنين. إلا أنه لا يمكن السماح لهم بالقيام بالأنشطة التي تعزز قوتهم ضد المسلمين، و لا يعدّ هذا الإجراء من قبيل التضييق عليهم، و إنما في سبيل حفظ مصالح المسلمين، و عدم إلحاق الضرر بدار المسلمين.⁽¹⁾ و من هذا كله، نستنتج أنه يجوز لكلّ من الذميّ و المستأمن الأجنبي، بما في ذلك الموادعون و المحايدون، و حتى الحربيون المستأمنون، القيام بالأنشطة الاقتصادية و الاستثمارية في الدول المسلمة، بما فيها الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بشرط أن يكون ذلك محكوماً بضوابط الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي، و أن لا يؤدي إلى إلحاق الضرر بالمسلمين، أو بمشاريعهم الاستثمارية، داخل الدول الإسلامية، أو تقوية الكفار على المسلمين.

كما يجب الإشارة هنا، أن الشارع الحكيم لم يمنع من إقامة الكافر في سائر بلاد المسلمين، باستثناء أماكن من جزيرة العرب، مثل مكة المكرمة، لقوله تعالى: "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْمُشْرِكُونَ نَجَسٌ فَلَا يَقْرَبُوا الْمَسْجِدَ الْحَرَامَ بَعْدَ عَامِهِمْ هَذَا وَإِنْ خِفْتُمْ عَيْلَةً فَسَوْفَ يُغْنِيكُمُ اللَّهُ مِنْ فَضْلِهِ إِنْ شَاءَ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ حَكِيمٌ" (سورة التوبة: الآية 28)، و المراد به هنا حرم مكة. و من السنة الشريفة، نجد أحاديث عديدة تؤكد هي الأخرى عن المنع، فقد حدّثنا "ابن عتيبة" عن "سليمان بن أبي سلم الأحمول"، أنه سمع "سعيد بن جبير" سمع "ابن عباس" رضي الله عنهما يقول: يوم الخميس و ما يوم الخميس، ثم بكى، ثم قال، اشتدّ برسول الله صلى الله عليه و سلم وجعه، فقال: "أتتوني بكتف أكتب لكم كتابا لا تضلوا بعده أبدا"، فأمرهم بثلاث، أوّلها إخراج المشركين من جزيرة العرب، فقال: "أخرجوا المشركين من جزيرة العرب...".⁽²⁾

و روى "مسلم" عن "عمر بن الخطاب"، أنه سمع رسول الله صلى الله عليه و سلم يقول: "الأخرجن اليهود و النصارى من جزيرة العرب، حتى لا أدع إلا مسلماً".⁽³⁾

ثانياً: موقف الشريعة الإسلامية من مشاركة المسلم غير المسلم في المشاريع الاستثمارية

لقد أجاز جمهور الفقهاء، مشاركة المسلم لغير المسلم في المشاريع الاقتصادية، مستدلين في ذلك بمعاملة الرسول صلى الله عليه و سلم لليهود خبير؛ حيث روى "ابن عمر" رضي الله عنهما، عن الرسول صلى الله عليه

¹ - محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سابق، ص- ص 164-167.

² - الإمام شيخ الحفاظ البخاري محمد بن اسماعيل بن ابراهيم بن المغيرة بن بردية: «صحيح البخاري»، مكتبة الإيمان، المنصورة، بدون سنة، ص- ص 665-666.

³ - الإمام أبي الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري: «صحيح مسلم»، مكتبة الإيمان، المنصورة، مصر، بدون سنة، ص 893.

و سلم، أنه أعطى خبير لليهود ليزرعوها و يعملوها و لهم نصف ما يخرج منها، و هذه الشراكة في الناتج و العمل.⁽¹⁾

إلا أن الفقهاء انقسموا بخصوص هذه المسألة إلى فريقين، فالفريق الأول كابن حزم، أجاز هذه الشراكة بصورة مطلقة، ما دامت أعمال الشريكين متماشية مع أحكام الشريعة الإسلامية، و قد استدلل أصحاب هذا الفريق في ذلك، بالإباحة الأصلية لتصرفات الذميّ و المستأمن في بلاد المسلمين، و عدم ورود أيّ نصوص شرعية، سواء في القرآن الكريم و لا في السنة الشريفة، تفيد المنع، بل و قد وجدت بعض التصرفات من الرسول الكريم عليه أفضل الصلاة و السلام، تفيد جواز هذه الشراكة كما سبق و أن ذكرنا. أما الفريق الثاني، فقد أجاز شراكة المسلم لغير المسلمين مع الكراهة كالشافعية، فوفقاً لبعض هؤلاء، لا تجوز هذه الشراكة إلا إذا كان التصرف في المال بيعاً و شراءً و ما نحو ذلك، بيد المسلم و تحت إشرافه، من أجل ضمان عدم التعامل بالربا و المحرمات، كما أنهم يتحججون بأن مال الأجنبي الكافر ليس بطيب. إلا أنه، و حين كان الداعي للكراهة في مشاركة المسلم للكافر في المشاريع الاقتصادية، هو خوف التعامل بما حرّم الله عزّ و جلّ، فيمكن الاحتراز من هذا، باشتراط أن تكون أعمال الأجنبي وفق أحكام و مبادئ الشريعة الإسلامية، حتى يزول الداعي للكراهة، سواء كان التصرف بيد المسلم أو الأجنبي غير المسلم. أما القول بأن أموالهم غير طيبة، فهذا ليس بمنع لمشاركتهم لقوله تعالى: "وَطَعَامُ الَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ حِلٌّ لَكُمْ" (المائدة: الآية 5)، و هذا يدلّ على حلّ طعامهم، و قد يدخل عليهم بطرق محرّمة. كما ورد كذلك أنّ الرسول صلى الله عليه و سلّم ابتاع طعاماً من يهودي، و رهن له درعه، و مات عليه الصلاة و السلام و هي رهن عنده⁽²⁾، و لا يأكل نبي الله عليه أفضل الصلوات ما ليس بطيب.

و من خلال ما تقدّم، و فيما يخص موضوع البحث، نستنتج أنه يجوز للمستثمر المسلم مشاركة الأجنبي في مشاريع استثمارية مباشرة، داخل الدولة الإسلامية بشرط التقيّد بضوابط الشريعة الإسلامية.

ثالثاً: موقف الشريعة الإسلامية من عمل المسلم عند غير المسلم في المشاريع الاستثمارية⁽³⁾

أجاز جمهور الفقهاء استئجار غير مسلم لمسلم لعمل شيء له، كإنشاء منزل أو العمل في مشروع ما، أو ما شابه ذلك. فقد ورد أنّ يهودياً استأجر "علي ابن أبي طالب" رضي الله عنه ليسقي له، و لم ينكر ذلك رسول الله صلى الله عليه و سلم، إلا أنهم اختلفوا في استئجار غير المسلم مسلماً ليخدمه، فأقرّ الحنابلة و أصحاب المذهب المالكي بعدم جوازه لما في هذا الاستخدام من إذلال لنفس المسلم أمام الكافر، و قد قال الله عزّ و جلّ: "وَلَنْ يَجْعَلَ اللَّهُ لِلْكَافِرِينَ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ سَبِيلًا" (سورة النساء، جزء من الآية 141).

و قد قسم "بن رشد" عمل المسلم عند غير المسلم إلى أربعة أقسام:

¹ - الإمام أبي الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري، مرجع سابق، ص 769.

² - الإمام شيخ الحفاظ البخاري محمد بن اسماعيل بن ابراهيم بن المغيرة بن بردرية، مرجع سابق، ص 519.

³ - محمد عبد العزيز عبد، مرجع سابق، ص - ص 184 - 186.

1. جائزة: و هي أن يعمل المسلم عملاً في بيته لغير المسلم، كالاتفاق على مصانعة ما؛
2. مكروهة: و هي أن يقوم المسلم بكل عمله عند غير المسلم، من غير أن يكون تحت يده مثل أن يكون مساقياً؛
3. محظورة: و هي أن يقوم المسلم بعمل عند غير المسلم يكون فيه تحت يده، كأن يخدمه في بيته أو متجره، لما قد يترتب عن القيام بمثل هذه الأعمال احتمال تعرّض المسلم للإهانة و الإذلال، أو منعه من تأدية واجباته الدينية؛
4. حرام : و هي أن يعمل المسلم عند الكافر فيما حرّم الله.

و من هذا كلّه، و بخصوص موضوع البحث، نستنتج أنّ عمل المسلم عند الأجنبي في المشاريع الاستثمارية الأجنبية المباشرة في الدولة الإسلامية، جائزاً شرعاً، شريطة أن لا يترتب عن ذلك إذلال لنفس المسلم، أو انتهاك لحرّمات الدين، كالتعامل بالربا و بيع الخمر، و ما إلى غير ذلك.

المطلب الرابع: الضوابط الشرعية لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر في الدولة الإسلامية

من خلال ما تقدّم، يتبيّن لنا أنّ الإسلام لا يمنع الأجانب من دخول الدولة الإسلامية، و القيام بالأنشطة الاقتصادية و الاستثمارية فيها، بما في ذلك الاستثمارات الأجنبية المباشرة. كما يجوز كذلك شرعاً للمسلم العمل عند الأجنبي غير المسلم في مشاريعه الاستثمارية أو مشاركته فيها. إلا أنّ كل ذلك لا بدّ أن يكون محكوماً بقواعد و ضوابط شرعية، تعمل على ضمان مصالح المسلمين و الدولة الإسلامية.

و عموماً، يمكن تحديد أهمّ هذه الضوابط في النقاط التالية:⁽¹⁾

1. عدم السماح للأجنبي بممارسة أيّ نشاط اقتصادي يخالف أحكام الشريعة الإسلامية، كصناعة و بيع الخمر، أو التعامل بالربا؛
2. عدم السماح للأجنبي بممارسة الغشّ و احتكار السوق المحلية، و خداع المستهلكين، و ممارسة الفواحش المحرّمة، أو جلبها، أو الترويج لها بأيّة وسيلة، مع ضرورة تطبيق الحكم الشرعي على كلّ من يقوم بهذه الأعمال؛
3. ضرورة التزام المستثمر الأجنبي باحترام الدين الإسلامي، و السماح للمسلمين العاملين لديه من مزاوله شعائهم الدينية، و هئية الأماكن اللازمة لذلك؛
4. عدم السماح للأجنبي بالترويج بأيّ وسيلة كانت لمعتقدات و ممارسات فاسدة، منافية لأحكام الشريعة الإسلامية، أو الترويج لديانات و مذاهب باطلة بعيدة عن الإسلام؛

¹ - المرجع السابق، ص - ص 193 - 196.

5. في حالة شراكة المسلم مع الأجنبي غير المسلم في مشاريع استثمارية، فلا بدّ أن تكون الإدارة بيد المسلم، أو على الأقلّ، تحت رقابته ضماناً لعدم القيام بأعمال مخالفة للدين الإسلامي.

6. ضرورة احتفاظ الدولة الإسلامية بشروط استثنائية و امتيازات خاصة، ذلك أنّ الرسول عليه الصلاة و السلام حين أبرم العقد مع اليهود، و القاضي بإعطائهم خبير ليعملوها و يزرعوها و لهم شطر ما يخرج منها، لم يجعل ذلك العقد على قدم المساواة، و إنّما احتفظ بشروطٍ استثنائية، تجعل الدولة الإسلامية دائماً في الموقف الأقوى، لعلّ أهمها سلطة الدولة الإسلامية في إنهاء العقد بإرادتها، دون أن يتوقّف ذلك على موافقة الطرف الآخر، كما جاء ذلك واضحاً في قول رسول الله صلى الله عليه و سلّم: "نقرّكم بما على ذلك ما شئنا"، فقرّوا بما إلى أن أجلاهم "عمر" رضي الله عنه إلى "تيماء" و "أريحاء".⁽¹⁾

من خلال ما تقدّم، تبين لنا أنّه من الضروري على الدولة الإسلامية المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر، أن تتقيّد بمجموعة من الضوابط الشرعية، عند استقبالها لهذا النوع من الاستثمارات، حتى يكون ذلك غير منافي لأحكام الشريعة الإسلامية.

¹ - الإمام أبي الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري، مرجع سابق، ص 770.

المبحث الثاني : نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر و محدداته

تتنافس معظم دول العالم، بما فيها الدول النامية، على اجتذاب رأس المال الأجنبي، من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة، نظراً لنقص الموارد المحليّة لهذه الدول، و ضعف مدّخراتها، إضافة إلى محدودية الآثار الإيجابية للمنح و المعونات و القروض الخارجية، و ارتباطها باعتبارات سياسية، قد تؤثر على استقلالية القرار السياسي للدولة المستفيدة... كل هذا ساهم في تنامي حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة عبر دول العالم؛ الأمر الذي دفع بالعديد من الكتاب و الباحثين الاقتصاديين إلى محاولة شرح و تفسير ظاهرة تزايد اتجاه الشركات إلى الاستثمار خارج حدود دولتها الأم، من خلال صياغة نظريات قادرة على الإلمام بالعوامل التي تدفع الشركة إلى توظيف رؤوس أموالها في الخارج من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، بدلاً من الاستثمار داخل حدود دولتها. و فيما يلي، سنحاول تقديم أهمّ النظريات التي صيغت بغية تفسير النشاط الاقتصادي عبر الحدود، و توسّع حجم الإنتاج الدولي الناتج عن الاستثمار الأجنبي المباشر، لنستطيع فيما بعد تحديد و حصر أهمّ العوامل التي قد تدفع بالمستثمر الأجنبي إلى توظيف أمواله خارج دولته الأم، و التي قد تجعل دولة ما أكثر جاذبية لهذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة عن غيرها من الدول.

المطلب الأوّل : نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر

نظراً للأهمية التي حظي بها الاقتصاد الدولي، عمل الكثير من الباحثين و الكتاب الاقتصاديين على صياغة و تطوير نظرية علمية و عملية، قادرة على شرح هذه الظاهرة. و في هذا الإطار، صيغت العديد من النظريات التي عملت على تفسير ظاهرة النشاط الاقتصادي عبر الحدود. بعض تلك النظريات بني على أسس مالية؛ حيث أرجع قيام المستثمر بتوظيف أمواله خارج دولته الأم، إلى رغبته في تعظيم عوائد الاستثمار و تخفيض مخاطره، من خلال توزيع أنشطته الاستثمارية. و البعض الآخر فسّر هذه الظاهرة على أنّها مرحلة من مراحل تطوّر الشركة نفسها. أما القسم الآخر من هذه النظريات، فقد عمل على تفسير هذه الظاهرة اعتماداً على مبدأ عدم كمال السوق بالدولة المضيفة للاستثمار. و لهذا يمكن تصنيف أهمّ نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة أقسام؛ نظريات الأسس المالية، نظريات مراحل تطوّر الإنتاج، و نظريات عدم كمال السوق بالدولة المضيفة للاستثمار، و هذا إضافة إلى النظرية الانتقائية لجون دينج، التي تعتبر أكثر هذه النظريات قبولاً و قدرةً على تفسير ظاهرة النشاط الاستثماري عبر الحدود.

أولاً: نظريات الأسس المالية

تتمثّل أهمّ النظريات التي عملت على تفسير ظاهرة النشاط الاقتصادي عبر الحدود بالرغبة في تعظيم العوائد و تخفيض المخاطر، من خلال توزيع الاستثمارات؛ في النظرية النيوكلاسيكية، و نظرية توزيع المخاطر.

1. النظرية النيوكلاسيكية (نظرية معدّل العائد):⁽¹⁾

تقوم هذه النظرية على أسس مالية، حيث ترى أنّ قيام شركة ما بالاستثمار خارج حدود وطنها الأم؛ يرجع إلى رغبتها في الحصول على أكبر عائدٍ ممكن من خلال استثمار رؤوس أموالها. فترى هذه النظرية أنّ أسواق رأس المال في مختلف الدول غالباً ما تكون منعزلة عن بعضها البعض، و تختلف فيما بينها في المزايا، و عليه، ستكون تدفّقات رأس المال استجابةً لاختلاف سعر الفائدة من سوقٍ مالي إلى آخر، و بذلك من دولةٍ إلى أخرى، بحثاً عن أعلى معدّل عائد ممكن.

و قد كان " أولين " (Heckscher Ohlin) (1933)، أوّل من قدّم شرحاً لتحركات رأس المال الدولي وفقاً لهذا المبدأ. و قد أرجع " أولين " اختلاف سعر الفائدة إلى مسألة مدى وجود رأس المال، و اختلاف إنتاجيته بين الدول. ليأتي فيما بعد "ماكدوجال" عام 1960، ثمّ " كيب " ما بين 1961 و 1964، ليؤكّدوا مرّةً أخرى، على أنّ سبب الاستثمار الأجنبي هو رغبة أصحابه في تحقيق أكبر عائدٍ ممكن، و الذي قد يكون وفقاً لنظرهم، خارج حدود الدولة الأم، أين تقلّ رؤوس الأموال، و ترتفع إنتاجيتها.

إلا أنّ النظرية الكلاسيكية فشلت لأسبابٍ عديدة؛ فهي لم تميّز بين الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر؛ حيث عملت على تحليل و شرح تحركات رأس المال الدولي، دون الأخذ بعين الاعتبار ما قد يرافق هذه التدفّقات من تحركاتٍ أخرى للتكنولوجيا و الإدارة و المهارة الفنيّة. كما أنّ هذه النظرية، بقيت عاجزة عن تفسير سبب قيام عددٍ محدودٍ فقط من المؤسسات بالاستثمار خارج حدود دولتها الأم، في حين تمتنع البقية عن ذلك، إضافةً إلى عجزها عن تفسير ظاهرة الاستثمار من و إلى الدولتين "أ" و "ب" في نفس الوقت، و عجزها عن تبين سبب تفضيل بعض المؤسسات الاستثمار المباشر داخل دولة ما بدلاً من التصدير إليها، إضافةً إلى سبب تفضيل بعض المؤسسات الأخرى الاستثمار المباشر داخل دولة ما إضافةً إلى التصدير إليها في نفس الوقت.

2. نظرية توزيع المخاطر :⁽²⁾

قدّم "كوهين" - أحد أهم رواد نظرية توزيع المخاطر - عام 1975، تفسيراً لأسباب الاستثمار الأجنبي المباشر، اعتماداً على فكرة تشتيت الاستثمارات بهدف توزيع المخاطر و من ثمّ تقليلها. فعملية الاستثمار الأجنبي المباشر - وفقاً لأصحاب هذه النظرية - تتضمن عملية إنتاج سلع جديدة، و الولوج إلى أسواق جديدة، و تشتيت

¹ - د.رضا عبد السلام: «محدّات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق و جنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر»، المكتبة العصرية، مصر، سنة 2007، ص - ص 38 - 41. و أنظر أيضاً:

- Zineb EL AOUMARI :«Attractivité du CANADA:L'investissement direct étranger et dynamique de la croissance»، encadrement : professeur Douglas HODGSON, mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en économie, université du QUÉBEC à MONTRÉAL, CANADA, mars 2009, p-p 13-15.

² - د.رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص - ص 47 - 48.

و توزيع الأنشطة الاقتصادية؛ مما يؤدي بالضرورة، إلى توزيع المخاطر التي يمكن أن تنجم عن الاستثمار في دول متعدّدة، تختلف بيناتها الاقتصادية عن بعضها البعض من حيث العوائد و المخاطر.

غير أن هذه النظرية، فشلت هي الأخرى في التمييز بين الاستثمار الأجنبي المباشر عن غيره من الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة؛ ذلك أن توزيع المخاطر يعتبر بلا شك أحد أهم أهداف أغلب المستثمرين، إلا أن تحقيق هذا الهدف، لا يتم بالضرورة عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد يكون فقط من خلال اقتناء أوراق مالية لمؤسسات استثمارية مختلفة. إضافة إلى أن توجه أغلب دول العالم إلى اقتصاد السوق، و فتح الحدود الجمركية، و تحرير تحركات عوامل الإنتاج و المنتجات، جعل من العالم بما يحتويه من دول مختلفة مجرد قرية صغيرة، تنتقل فيها تأثيرات الأزمات المالية و غيرها من المشاكل الاقتصادية، و حتى السياسية و الاجتماعية، بسهولة كبيرة ما بين الدول المختلفة، و بذلك فإن قيام المؤسسة بتنوع أنشطتها قد لا يسمح لها بتقليل المخاطر.

ثانياً: نظريات مراحل تطوّر الإنتاج

تقوم هذا النظريات على تفسير ظاهرة الاقتصاد الدولي، و قيام المؤسسات بالاستثمار خارج حدود وطنها الأم، على أنها مرحلة من مراحل تطوّر المؤسسة ذاتها. و تتمثل أهم النظريات التي قامت على هذا المبدأ، أساساً، في نظرية دورة حياة المنتج (la théorie du cycle de vie du produit).

بنيت نظرية دورة حياة المنتج - التي وضعها فرنون (vernon) عام 1966 - لغرض تفسير مبررات التجارة الدولية، كما يمكننا استعمالها أيضاً لتوضيح كيفية و أسباب انتشار الابتكارات، و الاختراعات الجديدة عبر الحدود، إضافة إلى تفسير دوافع قيام المؤسسات باستثمار أموالها خارج حدود وطنها الأم. و تقوم هذه النظرية على افتراض أساسي، مفاده أن المنتج له دورة حياة، تتضمن سلسلة من المراحل؛ فهو يبدأ بتصور أو بفكرة، ثم يتم الإنتاج، أين يكتسي المنتج أحسن الصفات من حيث الجودة و السعر، و بعدها تأتي مرحلة الانحدار، أين يبدأ هذا المنتج بفقد ميزاته التنافسية. و بهذا، فإن دورة حياة المنتج الدولي، تنطوي على أربعة مراحل أساسية - كما يوضّحها الشكل رقم (1-4) - و ذلك على النحو التالي:⁽¹⁾

1. المرحلة الأولى:

تمثل هذه المرحلة، بداية إنتاج المنتج أو السلعة، عن طريق أحد الدول المتقدمة اقتصادياً كالولايات المتحدة الأمريكية؛ حيث - و حسب لهذه النظرية - فإن عملية إنتاج منتج جديد، غالباً ما تتم في هذه الدول المتقدمة دون الدول الأقل نمواً. و تتميز هذه المرحلة بارتفاع النفقات، فغالباً ما تصاحبها حملات إعلانية مكثفة، بهدف خلق سوق استهلاكية للمنتج الجديد، إلا أنه و نظراً لغياب المنافسة في هذه المرحلة - كون المنتج جديد - فإن الشركة

¹ - Vernon Raymond: «International Investment and International Trade in the Product Cycle», The Quarterly Journal of Economics, vol 80, n° 2, Department of Economics, Harvard University's, Cambridge, USA, 1966, p. 190-207.

عادة ما لا تعطي لتكلفة الإنتاج أهمية كبيرة، و هي تعمل في هذه المرحلة على تصريف معظم منتجاتها من المنتج الجديد في السوق الداخلي للدولة الأم، إضافة إلى البحث عن فرص تصديرية في الدول المتقدمة الأخرى، أين تتشابه أذواق المستهلكين و قدراتهم الشرائية مع أفراد الدولة الأم للمنتج الجديد.

2. المرحلة الثانية

في هذه المرحلة، يعرف المنتج الجديد رواجاً كبيراً، و نمواً سريعاً؛ نظراً لزيادة الطلب عليه من طرف المستهلكين المحليين للدولة الأم، إضافة إلى المستهلكين في الدول المتقدمة الأخرى؛ الأمر الذي يحفز العديد من المنتجين بالدخول في عملية إنتاج هذا المنتج بالدول المتقدمة، أين تتسع له السوق الاستهلاكية، و بذلك تبدأ المنافسة في الظهور خلال هذه المرحلة.

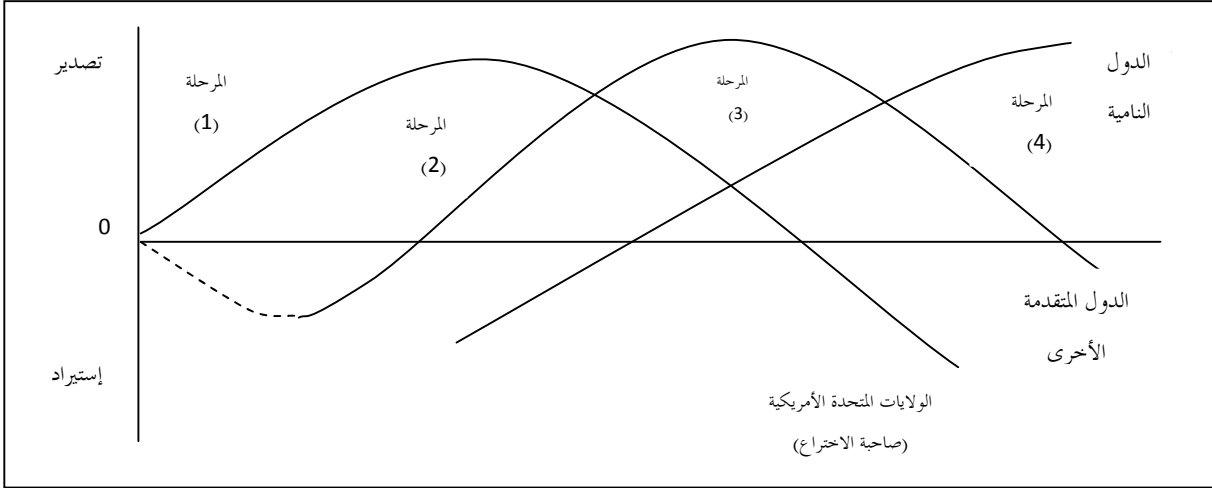
3. المرحلة الثالثة:

في هذه المرحلة، تزداد منافسة المنتجين الجدد داخل السوق المحلي للدولة الأم، للشركة صاحبة المنتج الجديد، و داخل أسواق الدول المتقدمة، و يصبح الطلب على هذا المنتج داخل هذه الدول أكثر حساسية لعنصر الثمن، كما أن المنتج قد يدخل في مرحلة الانهيار، حيث يتغير ذوق المستهلكين، و الذي قد يرجع لعدة أسباب، كالنمو التكنولوجي الذي يشهده العالم باستمرار. و بذلك يصبح من الصعب على الشركة صاحبة المنتج الجديد، توسيع عملية الإنتاج أكثر في الدولة الأم، و حتى في الدول المتقدمة الأخرى؛ بسبب صعوبة تصريف هذا المنتج في أسواقها، و منه يصبح لزاماً على هذه الشركة البحث عن أماكن أخرى غير الدولة الأم، و غير الدول المتقدمة الأخرى لإنتاج منتجاتها.

4. المرحلة الرابعة:

في هذه المرحلة، تزداد الضغوط التنافسية التي تواجهها الشركة صاحبة المنتج الجديد؛ بسبب ازدياد عدد المنتجين لنفس المنتج، و من ثم يزداد العرض أكثر من الطلب، فتتخفيض الأسعار أكثر فأكثر، و التي تصبح العامل التنافسي الوحيد، الذي يمكن به التمييز بين مخارجات هذه الشركات المنافسة من هذا المنتج، و هو الذي يدفع الشركة صاحبة المنتج الجديد إلى إنشاء وحدات إنتاجية في الدول الأقل نمواً، أين تنخفض تكاليف عوامل الإنتاج، من أجل إنتاج نفس المنتج، و لكن بتكاليف أقل، و بالتالي يصبح بمقدور الشركة صاحبة المنتج إعادة تصريفه و تصديره، إلى سوق الدولة الأم، أو أسواق الدول المتقدمة.

الشكل رقم (1-4): دورة حياة المنتج



المرجع: د. عبد السلام أبو قحف: «اقتصاديات الاستثمار الدولي»، الطبعة الثانية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 1991، ص 81.

إنّ العديد من التصرفات و الأعمال الحالية للشركات متعدّدة الجنسيات، لتبيّن لنا صحّة الأفكار التي تقوم عليها نظرية دورة حياة المنتج. فمن الناحية العملية، فإنّ هذه النظرية نجحت، و بشكل كبير، في تفسير ظاهرة توسّع الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأمريكية في دول غرب أوروبا، و في مرحلة تالية في الدول النامية. فعلى سبيل المثال؛ نجد أنّ إنتاج الحاسبات الآلية بدأ في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم انتشر في بريطانيا و فرنسا و اليابان، و بعدها امتدّ إلى الدول النامية ككندا و كوريا الجنوبية. غير أنّ هناك أنواعاً أخرى من السلع، قد يصعب علينا إخضاعها لتنتائج هذه النظرية؛ كسلع التفاخر (Prestigious goods)، مثل سيارات الليموزين، إضافة إلى الاستثمارات المباشرة في قطاع البترول و قطاع السياحة، كإنشاء الفنادق و المنتجعات السياحية. كما قد تكون هذه النظرية صالحة لتفسير ظاهرة الاستثمارات عبر الحدود خلال الخمسينات و الستينات، لكن ليس بعد ذلك، لعدّة أسباب؛ لعلّ أهمّها الثورة الكبيرة التي عرفتها التكنولوجيا، و التي جعلت دورة حياة المنتج قصيرة جداً، لدرجة قد يصعب تحديد مراحلها، و من جهة أخرى قد تؤدي إلى مدّ حياة المنتج، و لذلك، فإنّ هذه النظرية قد تصلح لتفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصناعات ذات الابتكارات العالية. و من جهة أخرى، فإنّ الواقع العملي اليوم، لبيّن لنا أنّ العديد من الشركات متعدّدة الجنسيات تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتقدّمة و النامية على حدٍ سواء، و في نفس الوقت، و ليس عبر المراحل التي وضعها فرنون. كما أنّ هذه النظرية قد عجزت عن تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر بغرض خدمة السوق المحلي، في الدولة المضيفة، و ليس لغرض التصدير إلى الدولة الأم، أو الدول المتقدّمة، كما أنّها لم تقدّم تفسيراً واضحاً لأسباب قيام الشركات متعدّدة الجنسيات بالاستثمار المباشر، بدلاً من الاستثمار غير المباشر في الدول المضيفة.⁽¹⁾

¹ - Zineb El AOUMARI, op.cit, p 15 .

ثالثاً: نظريات عدم كمال السوق

عملت نظريات عدم كمال السوق على تفسير ظاهرة الاقتصاد الدولي، و تفضيل الشركات متعدّدة الجنسيات الاستثمار خارج حدود أوطانها، اعتماداً على مبدأ عدم كمال السوق في الدولة المضيفة، و الذي يرجع لعدّة أسباب؛ منها الضرائب، الضوابط و القواعد الحكومية؛ مما يؤدي إلى تدمير أسعار السوق، و خلق نوع من عدم تكافؤ المنافسة، بين الشركات متعدّدة الجنسيات و الشركات الوطنية العاملة بالدول المضيفة؛ الأمر الذي يمنح حوافزاً إضافية للقيام بالاستثمار المباشر داخل أسواق هذه الدول.

و من أهم نظريات عدم كمال السوق، نذكر ما يلي:

1. نظرية الميزة الاحتكارية:⁽¹⁾

وفقاً لهايمر (عام 1960) - و الذي يعتبر أحد أهم رواد النموذج الاحتكاري - فإنّ الدافع الرئيسي لاستثمار الشركة خارج الدولة الأم، هو رغبتها في السيطرة على السوق الخارجي، و الذي لا يتحقّق إلا إذا تمتّعت هذه الشركات الأجنبية بميزات لا تتمتع بها الشركات المحليّة بالدولة المضيفة. كما ينبغي أن تكون هناك مجموعة من العوائق تجعل السوق الخارجي يتّصف بعدم الكمال، و تمنع الشركات المحليّة من الحصول على الميزات التي تتمتع بها تلك الشركات الأجنبية.

و يمكن أن تأخذ الميزات التنافسية عدّة أشكال، كأن تقوم الشركة متعدّدة الجنسيات بإنتاج منتجات متميّزة، لا تستطيع الشركات المحليّة إنتاج مثلها؛ إما بسبب فجوة المعلومات، أو حماية العلامات التجارية، أو انخفاض تكلفة الوحدة؛ بسبب وفرة الحجم أو القدرات الإدارية و المهارات التسويقية التي تتمتع بها الشركة، أو التمييز الإداري و الضريبي الذي قد تحضى به داخل السوق المحليّة للدولة المضيفة.

و بذلك، فإنّ الدافع الرئيسي وراء قيام الشركة بالاستثمار الأجنبي المباشر، حسب هايمر، هو رغبتها في تعظيم العائد، اعتماداً على الميزات التي تتمتع بها الشركة في ظلّ سوق ذو هيكل احتكاري. فبمجرّد استحواد الشركة على تلك القدرات و الميزات في الدولة الأم، فإنّها تتّجه إلى توسيع أنشطتها من خلال إنشاء فروع لها بالخارج، حتى و إن لا تكون هذه الفروع مربحة، بغرض احتكار السوق و القضاء على منافسيها. و بذلك يمكن القول، بأنّ الاستثمار الأجنبي المباشر، وفقاً لهذه النظرية، ما هو إلا نوع من الانتشار العالمي للأنشطة المناهضة للمنافسة.

و مع ذلك، أوضح (كوجيما) و (أوزوا) (1977)، أنّ النموذج الاحتكاري لتفسير دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر، صالح لتحليل الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأمريكية فقط، في حين أنّه فشل في تحليل الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تتمّ على يد شركاتٍ صغيرة و متوسّطة الحجم، و التي تقوم كذلك عادة في ظلّ

¹ - د.رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص - ص 42 - 44.

أسواق ذات هياكل تنافسية نسبياً؛ حيث عادة ما تركز الاستثمارات الأجنبية المباشرة اليابانية - وفقاً لكوجيما وأوزوا - على الصناعات التي تتمتع فيها الدولة المضيفة بميزة تنافسية، لأن الشركات اليابانية المستثمرة بالخارج، تفضل نقل التكنولوجيا المكثفة لعنصر العمل، والتي من السهل تعلمها وحتى تحسينها.

كما لم تشرح النظرية الاحتكارية الحكمة في اعتبار الإنتاج الخارجي أفضل وسيلة لاستفادة هذه الشركات متعددة الجنسيات من ميزات الاحتكارية، بدلاً من استغلال هذه الميزات بطرق وأساليب أخرى، كتصدير منتجاتها من الدولة الأم إلى الدول الأخرى. و الأكثر من ذلك، فإن الإيمان بنتائج هذه النظرية، قد يدفع الدول المضيفة إلى اتخاذ مجموعة من الإجراءات، بغرض منع الشركات متعددة الجنسيات من استغلال قدراتها الاحتكارية. ولهذا جاء فيما بعد (ريجمان) (1981)، لعلاج هذه المشكلة، حيث بين أن الشركة تفضل الدخول في أسواق أجنبية، من خلال إنشاء فروع لها في الدولة المضيفة، بدلاً من الاستثمار غير المباشر، لأن ذلك يمكنها من إحكام سيطرتها على ممتلكاتها المادية، والفكرية، والتقنية، و حمايتها، في حين أن إعطاء تصاريح لاستخدام براءاتها والعمل بها، قد يلحق الضرر بها؛ بسبب احتمال سوء استخدامها.

2. نظرية عدم كمال سوق رأس المال: (1)

أوضح (ألبر) (1970)، أن عدم كمال الأسواق المالية هو السبب الأساسي الذي يدفع الشركات إلى الاستثمار المباشر خارج حدود دولتها الأم، ذلك أن الشركات، من الدول ذات العملة القوية، تتمتع بميزات تشجعها على الاستثمار في الدول ذات العملات الضعيفة؛ حيث تكون بذلك أكثر قدرة على تعظيم عوائدها، مقارنة بالشركات العاملة بالدولة المضيفة؛ لأنها تستطيع الاقتراض بسعر فائدة أقل من الأسواق المالية للدولة الأم، التي ترتفع قيمة عملتها. وهذا ما يفسر لنا زيادة حجم الاستثمارات الأمريكية الأجنبية المباشرة، خلال الخمسينات و الستينات، والتي عرف خلالها الدولار الأمريكي ارتفاعاً شديداً في قيمته. إلا أن نموذج عدم كمال أسواق رأس المال، قد فشل في تفسير النمو المستمر للاستثمارات الأمريكية خلال السبعينات، بالرغم من انخفاض قيمة الدولار الأمريكي خلال تلك الفترة. كما عجز هذا النموذج عن تفسير حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول، التي تقع في إطار نفس المنطقة النقدية مثل الاتحاد الأوروبي، فما الذي يدفع في هذه الحالة مثلاً شركات بريطانية للاستثمار في فرنسا أو العكس. إضافة إلى أن هذه الشركات عادة ما تحصل على معظم تمويلها من مصادر محلية للدولة المضيفة. و الأكثر من ذلك، عجز هذا النموذج عن تفسير حدوث الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين الدول النامية، بالرغم من تشابهها بشكل كبير في خاصية انخفاض قوة عملاتها المحلية، إضافة إلى أن تمويل الاستثمار في هذه الحالة، عادة ما يكون من دول مختلفة و من مصادر متعددة.

¹ - المرجع السابق، ص - ص 46 - 47 .

رابعاً: النظرية الانتقائية لجون دينينج

قام جون دينينج بانتقاء مجموعة من الأفكار من نظريات مختلفة، حاولت تفسير الاقتصاد الدولي، و عمل على تجميعها في نظرية شاملة لتفسير الاستثمار الأجنبي المباشر، و لذلك سميت نظريته بالنظرية الانتقائية، فهذه الأخيرة ما هي إلا تجميع للعديد من أفكار النظريات السابقة؛ الأمر الذي قد يجعلها الأكثر قدرة للوصول إلى ما تطلعت إليه باقي النظريات المتعلقة بتفسير الاستثمار الأجنبي المباشر. و تمثلت أهم النظريات التي اعتمدت نظرية جون دينينج (O-L-I) على أفكارها أساساً في ثلاث نظريات، هي نظرية مميزات الملكية (Ownership advantages)، نظرية التدويل (Internalisation)، و نظرية عوامل الموقع (Location).⁽¹⁾

وفقاً لهذه النظرية، تقوم الشركة بالاستثمار في الخارج لاعتباراتٍ راجعة إلى خصائصها بحد ذاتها، و أخرى راجعة إلى خصائص الدولة المضيفة، فهي إن كانت تتمتع بميزات تنافسية، كقدرتها على الابتكار، و متابعة التطور التكنولوجي، و إنتاجها لمنتجات متميزة، فإنها ستحاول استغلال تلك الميزات من خلال كل من الاستثمار الأجنبي المباشر، و التصدير، و منح التراخيص. و إن أرادت أن تحمي ميزاتها التي تتفوق بها على منافسيها الخارجيين، فإنها سوف تعرض عن منح التراخيص، و إذا كان من المريح للشركة استغلال ميزاتها و تدويلها خارج الحدود الوطنية، لاعتبارات راجعة إلى الموقع الاستثماري المريح في بلد آخر، فهنا ستفضّل، و بدون أيّ شك، الاستثمار الأجنبي المباشر، بدلاً من كل من التصدير و منح التراخيص، تخفيضاً للتكلفة.⁽²⁾

كما قام دينينج، بتوضيح عيوب و مخاطر عملية منح التراخيص من الشركة لوكلاء و تجاريين، أو موزعين آخرين بالدول الأخرى؛ مما يشجعها على الاستثمار الأجنبي المباشر، بدلاً من الاستثمار الأجنبي غير المباشر. ثم أدخل دينينج عوامل الموقع، لتوضيح سبب تفضيل شركة ما الاستثمار في دولة ما دون الأخرى، و قسم عوامل الموقع إلى قسمين؛ عوامل دفع و عوامل جذب. فعوامل الدفع هي تلك التي تدفع الشركة للتطلع إلى سوق آخر غير سوق الدولة الأم، و من بينها ارتفاع أحوال العمال، و زيادة الضرائب، و غيرها من العوامل التي تجعل سوق الدولة الأم أقل جاذبية. أما عوامل الجذب، فهي تلك العوامل التي تجعل سوق الدولة المضيفة أكثر جاذبية من غيره، و هي عديدة و متنوّعة، منها ما يتعلّق بالجانب الاقتصادي، و منها ما يتعلّق بالجانب الاجتماعي و حتى السياسي، و من بينها:⁽³⁾

- الحوافز و الامتيازات و التسهيلات التي تمنحها حكومة الدولة المضيفة للمستثمرين الأجانب؛
- العوامل التسويقية؛ كحجم السوق و معدّل نموه، و درجة المنافسة و منافذ التوزيع و وكالات الإعلان؛

¹ -Vintila Denisia:«Foreign Direct Investment Theories, An Overview of the Main FDI Theories», European Journal of Interdisciplinary Studies, Volume 2, issue 2, Bucharest Economic Academy, BUCHAREST, Romania, December 2010, p-p 107-109

² - د.رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص- ص 53- 54.

³ - المرجع السابق، ص- ص 54- 87.

- مدى توافر عوامل الإنتاج، و مدى انخفاض تكاليفها، إضافة إلى خصائص نظام الضرائب، و مدى ثبات أسعار الصرف؛

- مدى انفتاح سوق الدولة المضييفة على الخارج؛

- مدى التقارب الثقافي بين عملاء و زبائن الشركة في الدولة الأم، و المستهلكين في الدولة المضييفة، إذا كان غرض الاستثمار الأجنبي المباشر هو خدمة السوق الأجنبية بالدولة المضييفة، إضافة إلى مدى التقارب الجغرافي بين كل من الدولة الأم و الدولة المضييفة إذا كان الغرض من الاستثمار الأجنبي المباشر هو التصدير إلى الدولة الأم، ذلك أن التقارب الجغرافي ما بين الدولتين، يسمح للشركة المستثمرة بفرض رقابة و سيطرة أكبر على فروعها بالخارج، إضافة إلى تقليل تكاليف الاتصال و التصدير؛

- الاستقرار السياسي، و مدى قبول إقامة المستثمرين الأجانب على تراب الدولة المضييفة، و القيود المفروضة على ملكية الأجانب للمشاريع الاستثمارية، و إجراءات تحويل الأرباح و رؤوس الأموال إلى الخارج.
من هنا، يمكن القول بأن النظرية الانتقائية لجون دينينج تعتبر الأكثر قبولاً و قدرةً على تفسير ظاهرة تنامي الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ ذلك أنها عملت على تجميع العديد من أفكار النظريات السابقة، و من ثم فهي لم تركز اهتمامها على عامل واحد، مثلما عملت باقي النظريات السالفة الذكر، و إنما اهتمت بعدة عوامل، كان لها دور كبير، وفقاً لهذه النظرية، في تنامي ظاهرة النشاط الاقتصادي عبر الحدود.

المطلب الثاني : محدّدات الاستثمار الأجنبي المباشر

على ضوء ما تقدّم في المطلب السابق، الذي نوقشت فيه أهمّ النظريات المفسّرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، يمكن تقسيم أهمّ المحدّدات و العوامل التي قد تؤثر على انتقالات و تدفّقات رؤوس الأموال الأجنبية عبر الحدود، و على قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر، و التي تجعل دولة ما أكثر جاذبية لهذا النوع من الاستثمارات، إلى أربعة أقسام؛ عوامل اقتصادية، عوامل قانونية، و عوامل سياسية، و أخرى اجتماعية و ثقافية و دينية.

أولاً: العوامل الاقتصادية

تعتبر العوامل الاقتصادية من أهمّ المحدّدات التي تؤثر في توجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دولة ما عن غيرها من الدول. و من أهمّ هذه العوامل نذكر؛ حجم إجمالي الناتج المحلي و درجات نموه، شروط التبادل التجاري، أسعار الصرف، و القوّة التنافسية للاقتصاد المحلي للدولة المضييفة.

1. حجم إجمالي الناتج المحلي و نموه:

يعدّ حجم إجمالي الناتج المحلي و احتمالات نموه بمعدّلات مرتفعة، أحد العوامل الأساسية التي تؤثر في حجم و وجهة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ذلك أن هذا العامل يرتبط بعلاقة طردية مع حجم السوق المحلي، و إمكانية توفير اقتصاديات الحجم؛ حيث أن ارتفاع حجم الناتج المحلي الإجمالي و ارتفاع معدّلات نموه، يؤدي إلى

تحسين مستوى دخول الأفراد، مما يدفعهم إلى زيادة حجم استهلاكهم و تحسين أنواعها؛ الأمر الذي يخلق أسواقاً جديدة، و يساعد على توسيع القائمة منها، و بالتالي يصبح السوق بحاجة إلى استثماراتٍ أكثر لتلبية طلبياته المتزايدة في البلد المضيف؛ و هو ما يمثل أمام المستثمر الأجنبي فرصةً مشجعةً لتوظيف أمواله داخل هذا البلد، الذي يتسم بارتفاع حجم إجمالي ناتجه المحلي و ارتفاع درجات نموه. (1)

و قد بيّنت إحدى الدراسات الحديثة، أنّ زيادة حجم الناتج المحلي الإجمالي لدول الأتحاد الاقتصادي و النقدي لغرب إفريقيا بنسبة 10%، يؤدي إلى زيادة حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية إليها بنسبة 5.4%. (2)

2. شروط التبادل التجاري: (3)

تمثل شروط التبادل التجاري، الرقم القياسي لأسعار الصادرات على الرقم القياسي لأسعار الواردات، و بذلك عندما تتحسن هذه الشروط، تزيد قدرة الدولة على مواجهة وارداتها بأقل صادرات ممكنة؛ الأمر الذي يعني بالضرورة زيادة مستوى ما يحققه القطاع التجاري من أرباح، و بالتالي تحسين مداخيل القطاعات الأخرى المرتبطة به، و من ثمّ تحسين إجمالي الدخل المحلي؛ مما يؤثر إيجاباً على قرارات الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

كما أنّ تحسّن شروط التبادل التجاري يؤدي بالضرورة إلى تحسّن وضع ميزان المدفوعات، و زيادة الموارد المالية للدولة؛ الأمر الذي قد يدفع هذه الأخيرة - في الغالب - إلى اتباع سياسة توسّعية، من شأنها تحفيز الاستثمارات، بما فيها تلك الاستثمارات الأجنبية المباشرة .

3. درجة الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي: (4)

فالمستثمر الأجنبي يميل إلى توظيف رؤوس أمواله في الاقتصاديات المنفتحة على العالم الخارجي؛ حيث أنّ انخفاض عدد و درجة حدة القيود المفروضة على التبادل التجاري، و حرّية انتقال عناصر الإنتاج يساعد شركات الاستثمار الأجنبي المباشر على تصريف منتجاتها في الأسواق الخارجية بأسعار تنافسية، كما يسمح لها بالحصول على عوامل الإنتاج المستوردة، التي تدخل في تصنيع و تسويق مخرجاتها، بأقلّ التكاليف. و بهذا، فإنّ الانفتاح على العالم الخارجي، قد يضمن للمستثمر الأجنبي مناخاً استثمارياً يتّسم بحسن الكفاءة الاقتصادية، و المميزات التنافسية النسبية، بعيداً عن وجود أية اختلالات اقتصادية، ناتجة عن القيود التجارية داخل الأسواق المحليّة أو الخارجية، التي تتعامل معها هذه الاقتصاديات.

¹ - محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سابق، ص - ص 65 - 66.

² - Mathieu T. KOUKPO :«Déterminants des investissements directs étrangers dans les pays de l'UEMOA», IDEP, institut africain de développement économique et de planification, mai 2005, p 16.

³ - محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سابق، ص - ص 66 - 67.

⁴ - Mathieu T. KOUKPO, op.cit, p 16.

4. طبيعة النظام الاقتصادي:⁽¹⁾

حيث أن نوع النظام الاقتصادي الذي تنتهجه الدولة، قد يمثل أحد أهم العوامل التي يتوقف عليها قرار المستثمر الأجنبي لتوظيف أمواله داخل دولة ما دون غيرها. فإذا كانت الدولة تنتهج النظام الاشتراكي، و تتبّع المخططات الاقتصادية، التي تقضي بضرورة تدخل الدولة في الأنشطة الاقتصادية، فإن المستثمر الأجنبي سيكون تحت ضغط قيودٍ متعدّدة، تعيق نشاطه و تقلّل من قدراته التنافسية خاصة، أمام المشاريع المدعّمة من طرف الدولة؛ الأمر الذي قد يدفع المستثمر الأجنبي إلى الامتناع عن توظيف أمواله داخل هذه الدولة.

أما إذا كانت الدولة تتبّع النظام الرأسمالي، و ما يتضمّن من اقتصادٍ حرٍّ و مساواةٍ بين مختلف المشاريع الاستثمارية المتماثلة، بغضّ النظر عن ما إذا كانت تابعة للقطاع العام أو الخاص، أو تابعة للملاك و طنيين أو أجنب؛ فإن ذلك، سيضمن للمستثمر الأجنبي مناخاً أكثر أماناً، و يشجّعه على توظيف أمواله داخل هذه الدولة.

5. إستقرار أسعار الصرف:

أثبتت التجارب الحديثة أن تقلّبات أسعار الصرف قد تؤدي إلى حدوث مخاطر اقتصادية على المستوى الكلي؛ كأن تكون أحد أسباب التضخّم، و على المستوى الجزئي؛ حيث قد تؤدي إلى ضياع مكاسب المشروع الاستثماري، بالشكل الذي قد تهدّد بقاءه و استمراريته في الأسواق المحليّة، و الأجنبية على حدّ سواء.⁽²⁾

فتقلّبات أسعار الصرف تؤثر بصورة كبيرة و مباشرة على تكاليف عوامل الإنتاج، من يد عاملة و رأس مال و غيرها، و ذلك بالزيادة أو بالنقصان؛ الأمر الذي قد يحدّ من قدرة المستثمر الأجنبي على تقييم المشاريع الاستثمارية، و على تقدير القيمة الحقيقية لأرباحه و حجم ثرواته؛ مما يدفعه في الغالب إلى العدول عن القرار الاستثماري داخل الدولة التي لا تتسم أسعار الصرف فيها بالاستقرار أو الثبات.

6. التضخم :

يتمثّل التضخم في زيادة العرض النقدي عن كتلة الإنتاج، أو زيادة الإنفاق الاستهلاكي و الاستثماري بمعدّلاتٍ تفوق الزيادة في الإنتاجية، و بالتالي فهو يعني زيادة الطلب الفعلي عن العرض المتاح للسلع و الخدمات؛ مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار المحليّة في البلد الذي يعاني من التضخم، بشكلٍ أسرع من ارتفاع الأسعار العالمية. و بذلك فإنّ التضخم يؤدي إلى ارتفاع الأسعار المحليّة، بما فيها أسعار عوامل الإنتاج؛ مما يؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج المحلي. بما فيها منتجات الاستثمار الأجنبي المباشر، و منه ارتفاع أسعارها، و انخفاض قدراتها التنافسية أمام المنتجات المستوردة داخل الأسواق المحليّة، و داخل الأسواق الأجنبية بشكلٍ أكبر؛ بسبب التأثير السلبي الذي يمارسه التضخم على سعر الصرف للعملة الوطنية. كما يؤدي التضخم إلى تشويه المعلومات الاقتصادية، بسبب

¹ - د. نزيه عبد المقصود محمد مبروك، مرجع سابق، ص - ص 89 - 90.

² - د. يوسف مسعداوي: «تسيير مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر، مع إشارة لبعض حالات الدول العربية»، مجلّة أبحاث اقتصادية و إدارية، العدد الثالث، مجلّة علمية محكمة سداسية، تصدرها كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، جوان 2008، ص 183.

تقلبات الأسعار السائدة و ارتفاعاتها المتتالية، كما يؤثر سلباً في قدرة المستثمرين على رسم التوقعات المستقبلية حول مناخ الاستثمار و وضع الاقتصاد الكلي؛ و هو ما يعني أنّ التضخم يساهم في خلق مناخ غير مناسب للاستثمار.

7. الاستقرار الاقتصادي:

يعتبر الاستقرار الاقتصادي من بين أهم محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، ذلك أنّ القرار الاستثماري للمستثمر الأجنبي لا يتوقف فقط على دراسة مؤشرات مناخ الاستثمار الحالي و المذكورة سابقاً؛ كطبيعة النظام الاقتصادي، درجة التضخم، أسعار الصرف، شروط التجارة الخارجية، و غيرها من العوامل التي تؤثر في جذب المستثمرين الأجانب، و إنّما يعتمد كذلك على دراسة إمكانيات تغيير هذه المؤشرات في المستقبل، حتى تتشكل للمستثمر الأجنبي صورة واضحة حول الوضع الحالي، و المستقبلي، للمناخ الذي يتم فيه إنشاء المشروع الاستثماري، و كلما اتّسمت المؤشرات الاقتصادية للبيئة المحيطة بالاستثمار الأجنبي بالاستقرار، كلما كان ذلك أكثر جاذبية للمستثمرين الأجانب؛ ذلك أنّه يضمن لهم قدراً أكبر من الأمن، و يقلل من مخاطر الاستثمار.

8. البنية التحتية:

تؤثر وضعية البنية التحتية، تأثيراً كبيراً على قرار الاستثمار لدى العديد من المستثمرين الأجانب؛ ذلك أنّ تحسّن حالاتها يساهم في تخفيض تكاليف المستثمر، و زيادة أرباحه، فإذا كانت شبكات النقل، من طرق، موانئ، مطارات، و سكك حديدية، مصمّمة بشكل جيد، فإنّها تسمح للمستثمر الأجنبي بتوزيع إنتاجه بسهولة، و الوصول إلى كافة أسواق الدولة المضيفة، و غيرها من الأسواق الأجنبية؛ فعلى سبيل المثال، لقد كشفت دراسة أجريت في المغرب، أنّ التحسينات التي قامت بها مؤخراً هذه الدولة، على مستوى شبكات طرق المناطق الفلاحية، أدت إلى خفض المدّة و التكاليف اللازمة لنقل المنتجات الفلاحية إلى الأسواق، بنسبة 50%؛ الأمر الذي أدى تنمية القطاع الفلاحي، إضافة إلى تشجيع المشاريع المكتملة له، كمشاريع تصنيع المنتجات الزراعية؛ حيث ارتفعت نسبة المردودية الاقتصادية لهذه المشاريع إلى 30%⁽¹⁾.

كما تساهم شبكات الاتصالات السلكية و اللاسلكية في تسهيل الاتصال بين فروع الاستثمارات الأجنبية و أصولها، و هذا إضافة إلى شبكات توزيع الكهرباء، التي تساهم جودتها و كفاءتها، في تشغيل الإنتاج دون انقطاع، و بالتالي تجنّب الخسائر المحتملة عن مثل ذلك الانقطاع.

و قد بيّنت دراسة أخرى، أجريت سنة 2005، على 25 دولة إفريقية، أنّ تطوّر خدمات البنى التحتية، بما فيها خدمات النقل و المواصلات، إضافة إلى خدمات الاتّصالات، يعتبر من بين العوامل و المحددات الأساسية، لتحقيق التنمية الاقتصادية، و جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. كما أنّ مدى جودة البنى التحتية، و طبيعة

¹ - La banque mondiale: «Rapport sur le développement dans le monde, un meilleur climat de l'investissement pour tous», NW Washington, USA, 2005, p 134 .

خدماتها، إضافة إلى مدى تغطيتها للمناطق المختلفة للبلد المضيف، يعتبر من بين العوامل المحددة لطبيعة و نوع الاستثمار الأجنبي المباشر، و بذلك، فهو يمثل أحد الوسائل التي تمكن الدولة المضيغة من إعادة توجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلى القطاعات الاقتصادية المختلفة، التي تخدم أهداف مجتمعتها.⁽¹⁾

كما أن المستثمر الأجنبي، عادة ما يأتي من دولة متقدمة، تتوافر على بنية تحتية جيدة، من حيث الخدمات الصحية، التعليمية، و الترفيهية و غيرها... و بذلك، فإنه قد لا يرضى بالعيش في بيئة لا تتوافر على مثل هذه الخدمات.

ثانياً: العوامل القانونية

يعتبر الإطار القانوني و التنظيمي الذي يضبط الاستثمار، بما فيه الاستثمار الأجنبي المباشر، من العوامل المهمة في اجتذابه و نموه و تطوره، ذلك أن النظام القانوني في الدولة المضيغة يحدّد القواعد التي تسمح بدخول الاستثمارات الأجنبية، و الشكل القانوني الذي تتخذه، و كذا القطاعات الاقتصادية التي يسمح لها بالاستثمار فيها، إضافة إلى حجم و أنواع الضرائب التي تخضع لها. كما أنه، و من جهة أخرى، يضمن الحماية القانونية الكافية لتشجيع المستثمر الأجنبي على الاستثمار خارج حدود دولته الأم.

و عموماً، حتى يكون الإطار التشريعي جذاباً، لا بدّ أن يتوافر على العديد من القوانين و التشريعات التي تضمن للمستثمر الأجنبي حقوقه، و الحماية اللازمة، من دون أن يؤدي ذلك إلى الإضرار بالاقتصاد الوطني للدولة المضيغة، و ذلك من خلال ما يلي:⁽²⁾

1. إصدار تشريعات قانونية، تحدّد بصورة واضحة و ثابتة و شفافية، أسس التعامل مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بدءاً من طرق استقطابها و حمايتها، و انتهاءً بتصنيفاتها، مع ضرورة أن تتضمن هذه التشريعات معاملة مماثلة للاستثمارات الوطنية و الأجنبية المماثلة، و عدم التمييز فيما بينها؛
2. كما يجب التأكيد، من خلال نصوصٍ تشريعية واضحة، على ضرورة عدم تطبيق أيّ مراجعات، أو إلغاءات قانونية، قد تطرأ في المستقبل على الاستثمارات القائمة. فقد أثبتت إحدى الدراسات التي أجراها البنك الدولي، و التي تغطي 26000 مؤسسة، في 53 دولة، أن العامل الأساسي و الأول، الذي قد يحدّ من جاذبية المناخ

¹ - Jameel Khadaroo, Boopen Seetana: « Le rôle de l'infrastructure de transport dans la capacité d'attirer l'IDE en Afrique, Opportunités et enjeux du développement de l'Afrique dans l'arène mondiale, Actes de la Conférence économique africaine 2007», Ed, ECONOMICA, Paris, 2009, p-p 393-397.

² - د. دريد محمد السامرائي: «الاستثمار الأجنبي، المعوقات و الضمانات القانونية»، الطبعة الأولى، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، سنة 2006، ص - ص 80 - 82.

الاستثماري، و يدفع بالمؤسسات إلى العزوف عن الاستثمار فيه، هو عدم التأكد من قرارات و تصرفات السلطات الحكومية؛⁽¹⁾

3. يجب أن لا تتنافى التشريعات التي تنظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع أهداف الدولة المضيفة للاستثمار، و لابد أن تتضمن هذه التشريعات كذلك، كيفية ممارسة الدولة لحقوقها في الرقابة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إليها؛ ذلك أن العمل على استقطاب و تشجيع تدفق الاستثمار الأجنبي لا يعني إعطاء الحرية في التعامل بدون حدود، و إنما يجب وضع حدوداً معينة لا يسمح بتجاوزها بهدف الوصول إلى نتائج معينة، تتمثل في ضرورة تحقيق الفوائد التي كانت تطمح إليها الدولة المضيفة من استقبال الاستثمارات الأجنبية، إضافة إلى ضرورة الحفاظ على أمنها، و سلامتها الاقتصادية، و السياسية، و الاجتماعية، و أن لا تسمح للمستثمر الأجنبي بالسيطرة على ثرواتها الاقتصادية الوطنية، و إحلال منافسة غير متكافئة، أو غير مرغوب فيها، مع الاستثمارات أو الخبرات أو الأيدي العاملة الوطنية؛

4. إصدار تشريعات تضمن الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية ضد المخاطر غير التجارية، كالتوقيف، و التأميم و المصادرة و نزع الملكية، و العمل على التأكيد على ضرورة حماية حقوق الملكية، و التي تعتبر من بين العوامل الأساسية المحددة لجودة و كفاءة المناخ الاستثماري للدول المضيفة؛

و في هذا المجال، بينت إحدى الدراسات الحديثة التي أجريت في كل من رومانيا، بولونيا و سلوفينيا، أن المؤسسات الاستثمارية في هذه الدول عادة ما تعيد استثمار من 14 إلى 40% من إيراداتها الصافية سنوياً، في حالة تأكدها من عدم المساس بحقوق ملكيتها.⁽²⁾

5. إصدار تشريعات تضمن الحماية ضد المخاطر الناجمة عن الاضطرابات السياسية، و الاجتماعية الداخلية، و عدم استقرار أوضاع الأمن؛

6. ضرورة توفير نظام قضائي، يضمن تنفيذ القواعد و الاتفاقات، و حل النزاعات التي يمكن أن تنشأ بين المستثمرين الأجانب و المحليين، و بين المستثمرين و الجهات الحكومية للدولة المضيفة؛

7. كما يجب إرفاق النظام التشريعي، الذي يحكم و يحدد عمل المستثمر الأجنبي، بمجموعة متعددة و متنوعة من المزايا و الحوافز المشجعة لاستثماراته، من إعفاءات ضريبية أو جمركية، و تسهيلات مالية كمنح القروض لمشاريعه الاستثمارية بشروط ميسرة، أو تأجيل الضرائب المفروضة عليها، و غيرها من الحوافز الضريبية التي

¹ -Warrick Smith, Mary Hallward-Driemeier:«le climat de l'investissement, une donnée primordiale», «finances et développement», publication trimestrielle du FMI(fonds monétaire international), volume 42, numéro 1, mars 2005, p 43

² - La banque mondiale :«Rapport sur le développement dans le monde, un meilleur climat de l'investissement pour tous», op.cit , p-p 79 - 80.

سيأتي الحديث عنها فيما بعد، إضافة إلى العمل على تخفيض نسب الضرائب إلى ذلك الحد الذي لا تبقى تمثل به هذه الضرائب حاجزاً أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و قد بيّنت في هذا المجال خمسة و عشرون (25) دراسة حديثة حول تأثيرات الضرائب على الاستثمار الأجنبي المباشر، أنّ رفع الضرائب المفروضة على الاستثمارات في الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 1%؛ يؤدي إلى انخفاض حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة فيها بنسبة 3.3%.⁽¹⁾

8. تسهيل و تسريع إجراءات الموافقة على إقامة المشاريع الاستثمارية، و منح تراخيص البناء و التشغيل، إضافة إلى تسهيل إجراءات تملك المستثمر الأجنبي للأراضي و العقارات اللازمة لمباشرة أنشطته الاستثمارية، و تسهيل إجراءات إقامة المستثمرين الأجانب داخل الدولة المضيفة، و إذا كان ممكن، فتوحيد الجهة التي يتعامل معها المستثمرين؛

9. العمل على إبرام اتفاقيات دولية ثنائية، و متعددة الأطراف، مع الدول الأم لرؤوس الأموال الأجنبية، إذ تلعب هذه الاتفاقيات دوراً مهماً في نموّ و تطوّر الاستثمار الأجنبي، إثر التسهيلات التي تقدّمها للمستثمرين الأجانب.

و من هذا، فإنّه يتعيّن على الدولة التي ترغب في جذب المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية، عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أن تبذل قصارى جهدها، من أجل توفير مناخ قانوني يشجّع المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله بها.

ثالثاً: العوامل السياسية

لا يقبل المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله و خبراته في دولة ما، إلا إذا اطمأنّ إلى استقرار أوضاعها السياسية؛ ذلك أنّ عدم الاستقرار السياسي، و الاضطرابات السياسية و الأمنية التي قد تعاني منها دولة ما؛ قد تؤدي إلى خلق مناخ غير مؤكّد من حيث المخاطر و الأرباح بالنسبة للمؤسسات الاستثمارية، و هو ما يدفع المستثمرين إلى النفور من توظيف أموالهم في هذه الدولة. و بذلك، فإنّه كلما ساد في دولة ما الاستقرار السياسي، كلّما كانت فرص انتقال رؤوس الأموال الأجنبية إليها كبيرة.

و قد بيّنت الدراسة التي أجراها الباحث الاقتصادي (Mathieu T. KOUKPO)، أنّ عدم الاستقرار السياسي الذي تعاني منه دول الاتحاد الاقتصادي و النقدي لغرب إفريقيا، منذ 1999، يمثّل العامل الأساسي، الذي يقف وراء انخفاض تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى بلدان المنطقة، منذ سنة 2000.⁽²⁾

¹ - La banque mondiale :«Rapport sur le développement dans le monde , un meilleur climat de l'investissement pour tous», op.cit , p 108 .

² - Mathieu T. KOUKPO, op.cit, p 17.

كما بيّنت دراسات أخرى أنّه في بعض الدول النامية، و بالرغم من انخفاض دخلها، إلا أنّ استقرار أوضاعها الأمنية، و بذلك الحفاظ على حقوق الملكية فيها، يمكن المؤسسات الاستثمارية من تحقيق إيرادات صافية أعلى بكثير عن تلك التي تحقّقها في الدول المتقدّمة مرتفعة الدخل. و من جهةٍ أخرى، بيّنت دراسة ثانية، أنّ الاضطرابات السياسية داخل دولةٍ ما، قد تؤدي إلى انخفاض معدّل النمو فيها بنسبة 22% سنوياً، و انخفاض ناتجها الداخلي الخام بنسبة 15% مقارنة بالمستوى الذي قد يحقّق في حالة الاستقرار و الأمن السياسي، و كل هذا، بطبيعة الحال - و كما رأينا سابقاً - يؤثّر سلباً في القرارات الاستثمارية للمستثمر الأجنبي؛ ذلك أنّ انخفاض النمو و الناتج الداخلي للدولة قد يؤدي بصورةٍ أو بأخرى إلى انخفاض إيرادات تلك المؤسسات الاستثمارية.⁽¹⁾

رابعاً: العوامل الاجتماعية و الثقافية و الدينية

تمثّل العوامل الاجتماعية و الثقافية و الدينية أساساً، في عادات و تقاليد و قيم أفراد المجتمع، و تعتبر هي الأخرى من محدّدات الاستثمار الأجنبي المباشر، لارتباطها من جهة، بشكلٍ و طيّد، بمستويات التنمية في الدولة المضيفة لرؤوس الأموال الأجنبية، و لتأثيرها الكبير، من جهةٍ أخرى، على تفضيلات أفراد المجتمع الاستهلاكية و الشرائية، و التي تمثّل بدورها، الحصّة السوقية لكلّ سلعة من سلع المستثمر الأجنبي.

"و لقد أثبت فشل بعض المشاريع الاقتصادية منذ السبعينات، أنّ الاستمرارية و التطوّر، لا تتماشى مع النمو الاقتصادي و المادي وحده، و إنّما يترادف أيضاً، مع الحياة الفكرية و الروحية، و حتى العاطفية و المعنوية، التي يعيشها أفراد المجتمع".⁽²⁾

فعادات و تقاليد و ثقافة و قيم المجتمع، قد تكون من أبرز محدّدات هيكل السوق المحلي، ذلك أنّها تنعكس على تفضيلات جمهور المستهلكين، من خلال، تحديد طبيعة و نوع و حجم السلعة المباعة؛ فعلى سبيل المثال، يحرم الدين الإسلامي أكل لحم الخنزير، و منه، قد يكون من الصعب، إن لم نقل من المستحيل، تسويقه في المجتمعات الإسلامية. و لذلك، فعلى مسيرى الشركات بما فيها مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر، أنّ تدرس هذه العوامل للمجتمع المستهدف، قبل بدأ الاستثمار.

¹ - La banque mondiale: «Rapport sur le développement dans le monde, un meilleur climat de l'investissement pour tous», op.cit , p-p 79 - 80.

² - اليونسكو، منظمّة الأمم المتحدة للتربية و العلوم و الثقافة: «الثقافة و التنمية»، 2010.

على ضوء ما تقدّم في هذا الفصل، تبين لنا بأنّ الاستثمار الأجنبي المباشر هو قيام منشأة أو شركة بالمساهمة في مشاريع، تقع خارج حدود وطنها الأم، تضمن لها نسباً متفاوتة في إدارة تلك الشركة وملكيتها.

و يمكن أن يتخذ الاستثمار الأجنبي المباشر، عدّة أشكال، فقد يكون على شكل استثمارات مشتركة؛ أين يتشارك المستثمر الأجنبي الإدارة مع مستثمرين محليين، و بذلك، يساهم هذا النوع من الاستثمارات، كغيره من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، في نقل التقنيات الإدارية، و التكنولوجيا، إضافة إلى ما قد ينجرّ عنه من منافع اجتماعية و اقتصادية أخرى، كخلق فرص جديدة للعمل، و زيادة الصادرات. و مع ذلك، قد يلقى هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية، قبولاً أكثر لدى الدول المضيفة من باقي الأنواع الأخرى، لما يضمنه لطرفها المحلي من الحقّ في إدارة المشروع، و الملكية الوطنية. كما قد يستحسنه المستثمر الأجنبي عن باقي الأنواع الأخرى، خاصة في حالة قلّة موارده المالية، و معلوماته التسويقية المتعلقة بسوق الدولة المضيفة، و قد يكون السبيل الوحيد لدخول السوق المحليّة للبلد المضيف، خاصة في حالة عدم سماح هذه الدولة للأجانب، بالتملّك المطلق للمشاريع القائمة على ترابها.

كما أنّه، قد يساعد على تذليل بعض الصعوبات الأخرى، كمشاكل البيروقراطية، و العراقيل القانونية، و غيرها... غير أنّه، قد تتعارض رغبات الطرف الوطني مع المستثمر الأجنبي؛ مما يؤدي إلى خلق مشاكل إدارية، تؤثر سلباً على السير العام للمشروع. كما أنّ قيام هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية، يتوقّف أساساً على مدى توافر البلد المضيف على مستثمرين محليين، ذوي قدرات مالية و إدارية جيّدة، و هو ما قد يندر وجوده في الدول النامية.

و قد تكون الاستثمارات الأجنبية المباشرة، في شكل استثمارات مملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، و التي عادة ما تتعامل معها الدول المضيفة بقدر أكبر من الحيطة و الحذر؛ تحوّفاً مما قد ينتج عنها من آثار سلبية، كاحتكار الأسواق المحليّة، و خلق نوع من التبعية الاقتصادية. و مع ذلك، يتميّز هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة بأحجامه الكبيرة، التي تسمح بزيادة حجم تدفّقات رؤوس الأموال الأجنبية إلى البلد المضيف، و المساهمة بصورة أكبر، في زيادة العمالة، و تحسين الأوضاع الاجتماعية، و تشجيع الأنشطة المكتملة في السوق المحلي، و الرفع من الأداء الاقتصادي الكلي للدولة المضيفة. كما أنّ هذا النوع من الاستثمارات يعتبر الأكثر تفضيلاً لدى المستثمر الأجنبي، لما يضمنه له من الحرّيّة الكاملة في الإدارة و التحكم في المؤسسة، والحصول على الربح الوفير نتيجة عدم مقاسمته مع أطراف أخرى.

وقد يكون الاستثمار الأجنبي في شكل مشاريع أو عمليات تجميع، تؤسّس بناءً على اتّفاقيات، تبرم ما بين المستثمر الأجنبي و أطراف أخرى وطنية، وهو بهذا، إما يكون على شكل استثمار أجنبي مباشر مشترك، أو مملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي، ومنه، يترتب عنه نفس المزايا والعيوب الخاصة بهذين الشكلين. كما قد لا يتضمن هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية، أيّ مشاركة للمستثمر الأجنبي في إدارته، أين يصبح نوعاً من أنواع الاستثمار الأجنبي غير المباشر.

أما بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات، فهي تعدّ أهم شكلٍ من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، وأكثرها انتشاراً؛ لاحتلالها سنوياً نصيب الأسد من إجمالي تدفقات هذا النوع من الاستثمارات، ذلك أنّها تتسم بالعديد من الصفات التي تميّزها عن باقي الأنواع الأخرى، تتمثل أساساً، في تنوع منتجاتها وأنشطتها؛ مما يضمن لها تقليل المخاطر والرفع من العوائد، إضافة إلى تعدد فروعها، وانتشارها عبر العالم، وضخامة حجمها المقاس بـكبر حجم أصولها، وحجم استثماراتها، وأرقام مبيعاتها، وإيراداتها التي تحقّقها، فضلاً عن سرعة نموّها، و تنوع إنتاجها، وشبكات التسويقية، وهياكلها التنظيمية.

أما عن موقف الشريعة الإسلامية من الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد بيّنت الدراسة أنّه لا ضرر في ذلك، مادامت أعمال ومنتجات المستثمر الأجنبي لا تتنافى مع الأحكام و المبادئ الإسلامية، وعليه وجب على الدولة الإسلامية المستضيفة لهذا النوع من الاستثمارات، أن تعمل على سنّ مجموعة من القوانين والتشريعات، التي تضبط وتقيّد عمل المستثمر الأجنبي، بما يتماشى مع الضوابط الشرعية لعقيدتنا الإسلامية.

كما تبين لنا، من خلال الطرح النظري لأفكار ونظريات الاستثمار الأجنبي المباشر، إضافة إلى بعض الدراسات و البحوث الأخرى، أنّ انتقالات الاستثمارات الأجنبية تتوقّف على العديد من العوامل التي ترتبط بخصائص الشركة صاحبة الاستثمار الأجنبي المباشر، و قدراتها المالية و الإدارية و التكنولوجية، و سياسة دولته الأم، و كذلك طبيعة العلاقات السياسية و الاقتصادية التي تربط الدولة الأم بالدولة المضيفة للاستثمار، إضافة إلى العديد من العوامل الأخرى الاقتصادية و السياسية و القانونية و حتى الاجتماعية و الثقافية التي ترتبط بالدولة المضيفة و بأفرادها. و إنّ هذه العوامل بأكملها، تمثّل مناخ الاستثمار الذي تتوقّف عليه دراسات الجدوى التي يقوم بها أيّ مستثمرٍ أجنبيّ ينوي توظيف أمواله خارج دولته الأم.

الفصل الثالث:

آثار الاستثمار الأجنبي المباشر

من خلال ما تقدّم في الفصل الثاني من هذا الباب، تبين لنا أنّ تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دولة ما، يتوقّف على العديد من العوامل، منها ما قد يصعب التحكم فيها، كالعوامل الاجتماعية و الثقافية و الدينية، و منها ما قد يمكن تسييرها و توجيهها، بالشكل الذي قد يشجّع المستثمر الأجنبي على توظيف أمواله داخل هذه الدولة، و هي العوامل الاقتصادية و القانونية و حتى السياسية. و بذلك فإنّ هذه العوامل، تمثّل المجال الأساسي، الذي يمكن للدولة المضيّفة من خلاله، تقديم العديد من المزايا و الإعفاءات الضريبية، و غيرها من الحوافز الكفيلة بخلق مناخ استثماري مناسب، لتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الانسياب إليها، و من ثمّ الانتفاع مما قد ينجّر عن هذه الاستثمارات من آثارٍ إيجابية.

إلاّ أنّه، و قبل قيام أيّ دولة بخلق المناخ الاستثماري المناسب لتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، سعيّاً وراء الاستفادة من آثارها الإيجابية، يجب عليها أن تتوخى الحذر مما قد ينجم عنها من آثارٍ أخرى سلبية. فقد انقسم المحلّلون الاقتصاديون لآثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الدولة المضيّفة، إلى مجموعتين، فمنهم من يؤيد قيام الدولة بتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مستندين في ذلك على ما لها من آثارٍ إيجابية؛ كتوفير التمويل، و نقل المعارف التكنولوجية، و تحسين القدرات الإدارية و الفنيّة، و خلق فرص عملٍ جديدة، و منهم من يرفضون وجود هذا النوع من الاستثمارات؛ تخوفاً مما قد يلحقه من آثارٍ سلبيةٍ على الدولة المضيّفة؛ و خاصة عندما يتعلّق الأمر بالتبعية الاقتصادية.

و لذلك، و سعيّاً منا لتقييم مدى أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة للدول المستضيّفة لها، سنحاول في هذا الفصل، استعراض مختلف آثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ حيث تمّ تقسيمه إلى مبحثين؛ نتطرّق في الأوّل منهما، إلى أهمّ ما قد ينجم عن هذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة من آثارٍ إيجابية؛ مستندين في ذلك إلى آراء و أفكار المجموعة الأولى من المحلّلين الاقتصاديين، و هم رواد النظرية الحديثة. أما المبحث الثاني، فتّم تخصيصه لمناقشة أهمّ ما قد ينجّر عن هذه الاستثمارات من آثارٍ سلبية، و التي تمثّل آراء و أفكار المجموعة المعارضة لهذا النوع من الاستثمارات، و هي مبادئ و أفكار المدرسة و النظرية التقليدية.

المبحث الأول: الآثار الإيجابية للاستثمارات الأجنبية المباشرة

يرى أنصار الفكر الرأسمالي - وهم رواد النظرية الحديثة - أنّ الاستثمارات الأجنبية المباشرة تعتبر من أنجح الوسائل دفعاً للتنمية الشاملة، فهم يفترضون أنّ هذه الاستثمارات، تحكمها مصالح مشتركة بين طرفي الاستثمار، المتمثلان في الدولة المضيفة و أصحاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، التي تتجسّد أساساً - وفقاً لنظرهم - في الشركات المتعدّدة الجنسيات؛ حيث يستفيد كل طرفٍ من هذه الاستثمارات من عددٍ و أنواعٍ معيّنة من العوائد. و بينما تتمثّل فوائد المستثمرين الأجانب أساساً، في الحصول على الأرباح و تعظيمها، فإنّ الدول المضيفة، تستفيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة من منافعٍ و فوائدٍ و آثارٍ إيجابية عديدة، تتمثّل أساساً في ما قد يترتب على هذه الاستثمارات، من زيادة معدّل التكوين الرأسمالي، تحقيق التنمية الاقتصادية، خلق فرصٍ جديدة للعمل، تحسين ميزان المدفوعات، و نقل التكنولوجيا و المهارات الفنيّة و الإدارية.

المطلب الأول: تمويل و تحقيق التنمية الاقتصادية

يضطلع الاستثمار الأجنبي المباشر بدورٍ فاعلٍ في تمويل و تحقيق التنمية الاقتصادية في الدول المضيفة، و بالأخصّ في الدول النامية. و حتى نقف على أبعاد هذا الدور، لا بدّ علينا أن نتطرّق قبل ذلك، و لو بإيجاز، لمفهوم التنمية الاقتصادية، لنستطيع فيما بعد تحديد دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويلها، و من ثمّ المساهمة في تحقيقها.

إنّ التنمية الاقتصادية تعني تقدّم المجتمع من خلال زيادة الطاقة الإنتاجية، استنباط طرقٍ و أساليبٍ إنتاجية جديدة، إتمام المهارات و الطاقات البشرية، و خلق و اتباع تنظيمات أفضل، و من ثمّ زيادة الدخل القومي، و متوسط الدخل الفردي. و بهذا، فإنّ التنمية الاقتصادية لا تعني تحسّن الأوضاع الاقتصادية فقط، و إنّما يتعدى مفهومها إلى المجالات الاجتماعية و الهيكلية و التنظيمية. فهي تعني زيادة الإنتاج القومي الحقيقي، و من ثمّ زيادة الدخل القومي و نصيب الفرد منه؛ الأمر الذي يؤدي في الغالب إلى زيادة الادّخار، و من ثمّ تدعيم التراكم الرأسمالي، الذي يساعد بدوره، مرّة أخرى، في زيادة الإنتاج و الدخل القومي. كما تعني التنمية الاقتصادية، من جهة أخرى، تنظيم الإنتاج و تطويره، و تحسين القدرات الإدارية و الفنيّة و الإنتاجية للعامل، إضافة إلى توفير و تطوير وسائل النقل و المواصلات، و تحسين مستويات الصحة، و التعليم و المعيشة.⁽¹⁾

غير أنّه، يجدر بنا الإشارة هنا، إلى أنّ بعض المتغيّرات المذكورة سابقاً، و التي تعني بالتنمية الاقتصادية، يمكن تقديرها بصورة كمية؛ كمستوى الدخل القومي و نصيب الفرد منه، و إنتاجية العامل. أما باقي العوامل الأخرى، فهي ذات طبيعة نوعية، و بذلك، قد يصعب تقدير أهميتها داخل أيّ دولة. و مع ذلك، فلن تكون أيّ دراسة

¹ - البنك الدولي: «التنمية الاقتصادية المحليّة، دليل وضع و تنفيذ استراتيجيات تنمية الاقتصاد المحلي، و خطط العمل بها»، واشنطن، سبتمبر 2004، ص - ص 9 - 10.

لعوامل و محدّدات التنمية الاقتصادية داخل أيّ دولة كاملة، إلا إذا أخذت هذه المتغيّرات النوعية في الحسبان، عن طريق الاسترشاد ببعض المؤشّرات النوعية الموثوق بها.⁽¹⁾

و سواء اقتصر حديثنا عن التنمية الاقتصادية على المتغيّرات الكميّة، أو امتدّ ليشمل المتغيّرات النوعية، فإنّه يجدر بنا الإشارة إلى أنّ العامل المبدئيّ و الأساسي للتأثير في هذه المتغيّرات، و من ثمّ تحقيق التنمية الاقتصادية، قد يتمثّل في رأس المال؛ حيث تعتبر ندرته من المشكلات الأساسية التي تشكّل حاجزاً مهماً أمام تحقيق التنمية الاقتصادية.

فبدون وجود رؤوس الأموال الكافية، يصعب الارتقاء بالإمكانيات المادية، و تحسين الطاقة الإنتاجية كماً و نوعاً، كما يصعب الارتقاء بالإمكانيات البشرية، و تحسين مستويات المعيشة، من حيث مستوى الدخل و الصحّة و التعليم و التكوين، و حتى تحسين وسائل الراحة و الاستجمام.

و لذلك، فإنّ مشكلة ندرة رؤوس الأموال غالباً ما تأخذ الكثير من اهتمامات و انشغالات الباحثين في مجال التنمية الاقتصادية، حتى أنّها تكاد تحجب اهتمامهم بغيرها من المشاكل الأخرى، و لذلك، و بما أنّنا نحاول تحديد دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق التنمية الاقتصادية، فإنّه من الواجب علينا، تحديد مدى أهمية هذا النوع من الاستثمارات في توفير رأس المال اللازم لعملية التنمية الاقتصادية، و خاصة في الدول النامية، التي يعاني معظمها من نقص رؤوس الأموال اللازمة لتحقيق تلك التنمية؛ بسبب انخفاض دخلها القومي، و انخفاض مستويات الادّخار فيها، سواء فيما يتعلّق بالمدّخرات الشخصية، أو مدّخرات المشروعات؛ الأمر الذي يضطرّها إلى اللجوء للمصادر الأجنبية لتعويض هذا النقص، و ذلك إما باللجوء إلى القروض الأجنبية، أو المنح و المساعدات الدولية، أو الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة، أو الاستثمارات الأجنبية المباشرة، غير أنّ كلّ هذه المصادر ما عدى الأخيرة منها – و كما رأينا سابقاً – غالباً ما لا تكون متاحة لجميع الدول، ذلك أنّها تخضع للعديد من الاعتبارات السياسية و العلاقات الدولية، ناهيك عما يمكن أن يرافقها من شروط اقتصادية و مالية و حتى سياسية قاسية تقلّل من قيمتها الحقيقية.⁽²⁾

أما الاستثمار الأجنبي المباشر – موضوع دراستنا – فهو غالباً ما يكون من طرف الشركات متعدّدة الجنسيات، التي تستثمر أموالها في قطاعات اقتصادية متطوّرة، تتطلّب رؤوس أموال ضخمة، غالباً ما تفوق القدرات المالية للشركات الوطنية. و بذلك تظهر أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة فيما يخصّ التنمية الاقتصادية، من خلال ما يمكن أن تجلبه للدولة المضيفة من رأس مال نقدي و عيني، فضلاً عما يمكن أن يترتّب عليها من آثارٍ إيجابية على تجارة الدولة المضيفة، من خلال زيادة الإنتاج المحلي لهذه الدولة، و تنشيط التبادل التجاري، و زيادة

¹ - د. محمد عبد العزيز عجمية، د. محمد علي الليثي: «التنمية الاقتصادية، مفهومها، نظرياتها، سياساتها»، الدار الجامعية، الإسكندرية، سنة 2003، ص - ص 20 - 22.

² - لمزيد من التفصيل، أنظر من ص - ص 14 - 42، من هذه الدراسة.

حجم الصادرات، و من الممكن التقليل كذلك من حجم الواردات، و من ثمّ زيادة نصيب الدولة من العملات الأجنبية الناتجة عن تحسين وضع ميزان المدفوعات.

كما تظهر أهمية الاستثمارات الأجنبية في تمويل التنمية الاقتصادية، من خلال تدفقاتها المستمرة و المتزايدة إلى أغلب دول العالم بما فيها الدول النامية، و التي تعاني - كما ذكرنا سابقا - من نقص مواردها المحلية. فحسب بيانات و نتائج الجدول رقم (1-10)، شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي، ارتفاعاً مستمراً نسبياً، فلم تكن سنة 1990، تتعدى 207.5 مليار دولار، لتصل سنة 2011، إلى أكثر من 1651.5 مليار دولار. و قد حدث هذا النموّ في مختلف فئات الاقتصاد الثلاثة كلّها؛ اقتصاديات البلدان المتقدّمة، و البلدان النامية، و الاقتصاديات الانتقالية في بلدان جنوب شرق أوروبا و رابطة الدول المستقلة.

و مع ذلك، و حسب بيانات نفس الجدول، فقد انخفض الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد على الصعيد العالمي، بنسبة 18.2%، مقارنة بسنة 2011؛ حيث وصل سنة 2012، إلى 1350.9 مليار دولار، ليعاود الارتفاع نسبياً سنة 2013؛ الأمر الذي يرجع أساساً إلى هشاشة الاقتصاد العالمي، و حالة عدم اليقين، التي أصبحت تلتفّ السياسات العالمية للكثير من الاقتصاديات الرئيسية في العالم؛ نتيجة تداعيات الأزمة المالية العالمية، و التي دفعت بالمستثمرين إلى توخّي الحذر، و التريث في ضخّ استثمارات جديدة.

الجدول رقم (1-10): التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الوافد لسنوات مختارة

2013	2012	2011	2010	2005	2000	1995	1990	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب كلّ منطقة
1410.8	1350.9	1651.5	1408.5	989.4	1412.1	343.5	207.3	العالم (مليار دولار)
857.5	560.7	820.0	696.4	621.4	1141.5	222.4	172.5	الاقتصاديات المتقدّمة
60.78	41.50	49.65	49.44	62.80	80.78	64.76	83.20	النسبة (%)
454.06	702.8	735.2	637.1	334.5	264.5	116.9	34.7	الاقتصاديات النامية
32.18	52.02	44.51	45.22	33.80	18.70	34.04	16.76	النسبة (%)
99.1	87.3	96.2	75.0	33.6	7.0	4.1	0.075	الاقتصاديات الانتقالية
7.02	6.46	5.83	5.32	3.39	0.49	1.19	0.03	(جنوب شرق أوروبا و رابطة الدول المستقلة)

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- UNCTAD, conférence des nations unies sur le commerce et le développement: «flux entrants et sortants d'investissement étranger direct, annuel, 1970-2013», 2014.

<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

و بالرغم من ذلك، يتوقّع "الأونكتاد"⁽¹⁾ أن تتحسنّ ظروف الاقتصاد الكلي للعالم، و يستعيد المستثمرين ثقتهم به في المدى المتوسط؛ و هو ما قد يدفع بالشركات المتعدّدة الجنسيات (الشركات عبر الوطنية) إلى تحويل

¹ - UNCTAD: The united nations conference on trade and development.

موجوداتها النقدية، التي سجّلت مستويات قياسية إلى استثمارات جديدة، و بذلك، فقد تصل تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 1.8 تريليون عام 2016.⁽¹⁾

و عموماً، من بين أهمّ محرّكات الارتفاع المستمرّ نسبياً في تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ تزايد أرباح شركاتها في مختلف أنحاء العالم؛ حيث كانت سنة 1990، لا تزيد عن 75 مليار دولار، ليصل متوسطها في الفترة ما قبل الأزمة المالية العالمية [2005-2007]، إلى 1076 مليار دولار، ثمّ إلى 1603 مليار دولار سنة 2011، و بعدها إلى 1581 مليار دولار سنة 2012، لتصل سنة 2013 إلى 1748 مليار دولار، أين بلغت نسبة إيرادات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى حجم تدفّقاته 123.9%.⁽²⁾

نتيجةً لارتفاع أرباح الشركات، تزايد حجم تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد أصبحت الحصائد المعاد استثمارها عنصراً هاماً من عناصر هذا الاستثمار، حيث مثّلت قرابة 30% من إجمالي التدفّقات العالمية لرؤوس الأموال في عام 2006، و 50% تقريباً من تلك التدفّقات الداخلية إلى البلدان النامية وحدها.⁽³⁾

و فيما انخفضت نسبة تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى الدول المتقدّمة بنسبة 32%، لتستقرّ عند عتبة 561 مليار دولار سنة 2012، و هو مستوى لم يشهد له نظير منذ ما يقارب عشر (10) سنوات، ارتفع نصيب الدول النامية، من تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى بلدان العالم؛ حيث سجّلت أعلى مستوى لها، رغم الانخفاض الطفيف الذي شهدته، و ذلك بنسبة 4%، لتصل إلى حوالي 703 مليار دولار سنة 2012؛ حيث شكّلت نسبة تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية، نسبة قياسية، قدرها 52% من التدفّقات العالمية الوافدة من هذا النوع من الاستثمارات، متجاوزة، في سابقة من نوعها، نسبة التدفّقات إلى البلدان المتقدّمة، و التي لم تتعدى 42% [أنظر الجدول رقم (1-10)].

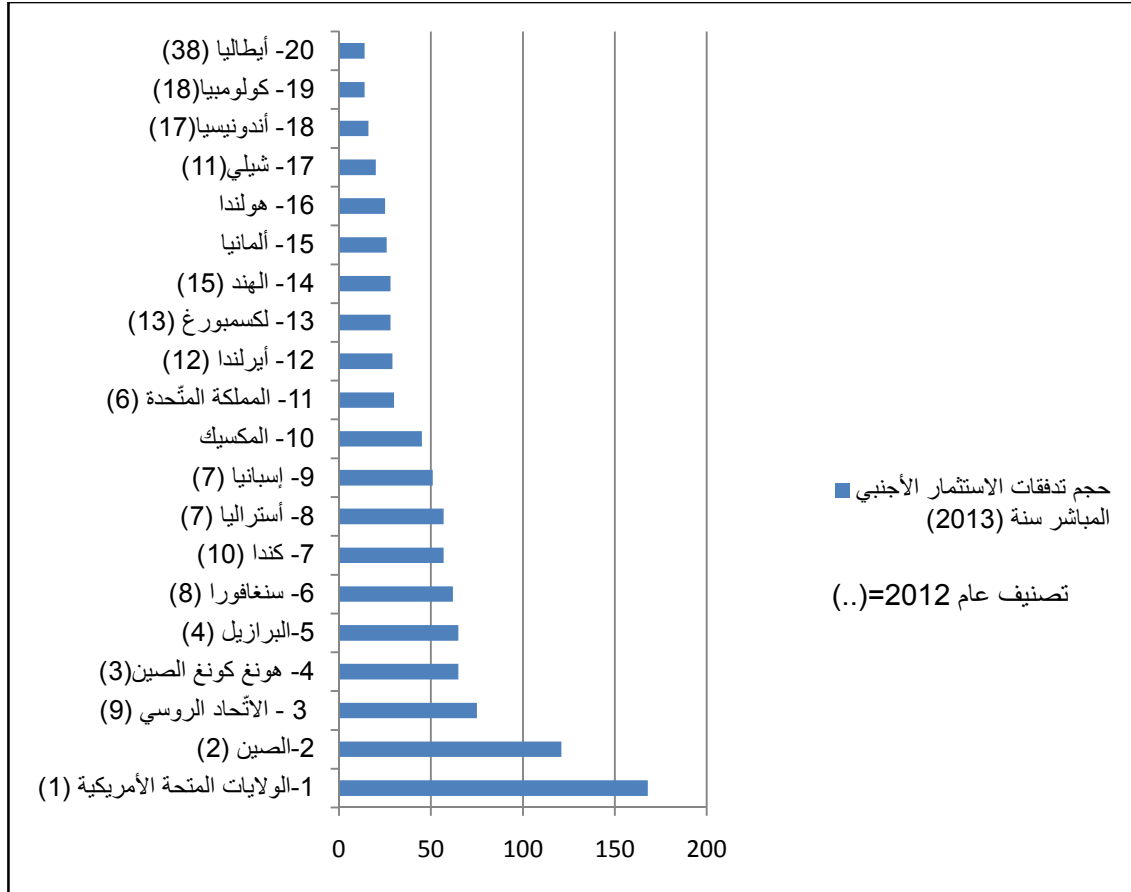
و فيما ارتفعت نسبة تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول المتقدّمة، سنة 2013، مقارنة بسنة 2012، فما تزال تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية - أحد أبرز الدول المتقدّمة - المضيف الرئيسي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم، غير أنّ الترتيب العالمي لأغلب باقي كبار المتلقين للاستثمار الأجنبي المباشر، يعكس تغيّر أنماط تدفّقات الاستثمار؛ حيث تراجع ترتيب بعض الدول المتقدّمة، كالمملكة المتحدة، في حين، ارتفع ترتيب بعض البلدان النامية؛ حيث صنّفت سنة 2013، عشرة (10) بلدان نامية، من بين البلدان العشرين الأوائل المتلقين للاستثمار الأجنبي المباشر [أنظر الشكل رقم (1-5)].

¹ - UNCTAD, United nations conference on trade and development : «World investment report 2014, Investing in the SDGs: An action plan», united nations, New York and Geneva, 2014, p 2.

² - Ibid., 30.

³ - الأونكتاد، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية :«تقرير الاستثمار العالمي 2007، الشركات عبر الوطنية و الصناعات الاستخراجية و التنمية، عرض عام»، الأمم المتحدة، نيويورك و جنيف، سنة 2007، ص-ص 1-3.

الشكل رقم (1-5): أكبر عشرين اقتصاداً مضيفاً للاستثمارات الأجنبية المباشرة، سنة 2013



الشكل من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

– الأونكتاد، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية: «تقرير الاستثمار العالمي 2013، سلاسل القيمة العالمية: الاستثمار و التجارة من أجل التنمية، عرض عام»، الأمم المتحدة، نيويورك، و جنيف، 2013، ص 4.

- UNCTAD, United nations conference on trade and development : «World investment report 2014, Investing in the SDGs: An action plan», united nations, New York and Geneva, 2014, p 4.

من خلال البيانات السابقة، يمكننا أن نلاحظ أن حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى مختلف دول العالم يشهد على وجه العموم زيادة مستمرة. و لا شك في أن هذه التدفقات المستمرة و المتزايدة، إذا ما أحسن استغلالها و توجيهها، يمكن أن تساهم بشكل فاعل في تمويل و تحقيق التنمية الاقتصادية، خاصة في الدول النامية، التي غالباً ما تعاني من تخلف اقتصادي ملحوظ. ذلك أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تساهم في سدّ الفجوة الادّخارية لتمويل الاستثمارات اللازمة لدفع التنمية الاقتصادية، من خلال ما تجلبه من رؤوس الأموال، إضافة إلى ما يمكن أن تقدّم من فرص مغرية للموارد المحليّة؛ حيث تساهم في جلب المدّخرات المحليّة إلى الأنشطة الأساسية، أو الأنشطة المكتملة لمشاريعها الاستثمارية، و التي تمدّ المشروعات الأجنبية باحتياجاتها، أو تنتج سلعاً مكتملة لمنتجاتها، أو ورش الصيانة و التصليح التي قد تحتاج إليها هذه الاستثمارات الأجنبية.

كما أنّ تواجد الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة، بما لدى أصحابها من خبرات تسويقية وإعلانية، من شأنه أن يؤدي إلى توسيع نطاق السوق المحلي، وفتح أسواقٍ عالمية جديدة أمام المنتجات المحلية، وكل هذا قد يؤدي إلى زيادة العوائد و الدخل المحلي، و الذي يمكن أن يوجّه جزء منه إلى الادّخار، و من ثمّ إلى تمويل استثمارات محليّة إضافية، تساهم هي الأخرى في التكوين الرأسمالي.

كما يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في سدّ فجوة النقد الأجنبي اللازم لاستيراد مستلزمات الإنتاج الضرورية لإقامة المشاريع المختلفة؛ و ذلك من خلال جلبه لرؤوس أموالٍ أجنبية عند قدومه إلى الدولة المضيفة، و من خلال كذلك مساهمته في زيادة حجم صادرات هذه الدولة.

و قد تساهم مشاريع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في زيادة الإيرادات العامة، من خلال زيادة حصيلة الضرائب⁽¹⁾ الناتجة عن توسّع نشاط المشاريع الاستثمارية، و انتعاش التجارة الخارجية و الداخلية على حدٍ سواء، و انتعاش النشاط الاقتصادي بصفةٍ عامة؛ ناهيك عما قد ينتج عن هذه الاستثمارات من آثارٍ إيجابية ثانوية، فقد يقوم أصحاب هذه المشاريع بتمهيد و رصف الطرق المؤدّية إلى منشآتهم، و مدّ شبكات المياه و الكهرباء، و الصرف الصحي، و الاتصالات السلكية و... مما يؤدي إلى زيادة رأس المال الاجتماعي للدولة المضيفة، دون أن يرهقها ذلك بالنفقات الكبيرة؛ حيث أنّه و في ظلّ انخفاض القدرات المالية للقطاع الخاص، فإنّه عادة ما كانت الحكومة هي التي تضطلع بمهمّة إقامة مشاريع التنمية التحتية هذه.

كما أنّ تواجد الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة، خاصة الدول النامية؛ كثيراً ما يؤدي إلى ظهور أثر المحاكاة بين المنتجين المحليين، حيث يعملون على اقتباس الطرق و الأساليب الفنيّة، و الإدارية، الإنتاجية، و التسويقية الحديثة و المتطوّرة. كما قد تؤدي هذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى توفير فرص عملٍ جديدة، و تحقيق و فواتٍ اقتصادية للعمال، تتمثّل أساساً في ارتفاع أجورهم الحقيقية، و زيادة قدراته التنافسية، ناهيك عما قد ينجم عنها من و فواتٍ اقتصادية للمستهلك؛ تتمثّل في توافر السلع الاستهلاكية بالجودة و السعر المناسبين؛ الأمر الذي يزيد من الرفاهية الاقتصادية لأفراد المجتمع.⁽²⁾

و يفيد الواقع العملي، أنّ اقتصاديات الدول التي استعانت بالاستثمار الأجنبي المباشر لتحقيق التنمية، قد استطاعت الوصول إلى معدّلات نمو اقتصادي مرتفعة للغاية، حيث أكّدت العديد من الدراسات، أنّ التدفّق الكبير

¹ — من الجدير بالذكر هنا، أنّه، و في سبيل جلب مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، قد تضطرّ الدولة المضيفة إلى منحها مجموعة من الحوافز الضريبية، من تأجيل، أو تخفيض، أو حتى إلغاء، و هو ما قد يؤثّر سلباً على الإيرادات العامة للبلد المضيف،... و لا شكّ أنّه من الحكمة في الكثير من الحالات، امتداد هذه الحوافز الضريبية للمستثمر المحلي، متى تساوت الظروف و المزايا الناتجة عن كلا النوعين من الاستثمارات...؛ الأمر الذي قد يزيد من حدّة انخفاض إيرادات البلد المضيف للمستثمر الأجنبي.

د.حامد عبد المجيد دراز: «السياسات المالية»، مرجع سابق، ص 224 .

² - OCDE :«L'investissement direct étranger au service du développement, optimiser les avantages, minimiser les coûts», paris, 2002, p 18.

للاستثمار الأجنبي المباشر إلى العديد من الدول المضيفة أمثال؛ تايوان، هونج كونج، سنغافورة، كوريا الجنوبية، و دول شرق و جنوب شرق آسيا، ليمثل أحد أهمّ العوامل التي ساعدت على تحقيق معدلات نموّ اقتصادية مرتفعة في هذه الدول، في أواخر التسعينات.⁽¹⁾

على ضوء ما سبق، نستنتج أنّ الاستثمارات الأجنبية المباشرة قد تساهم بشكل كبير في تمويل و تحقيق التنمية الاقتصادية، فقد تلعب دوراً حيوياً في جهود التنمية الشاملة، إذا ما أحسن توجيهها و تنظيمها.

المطلب الثاني: خلق فرص جديدة للعمل

تمثّل البطالة أحد المشكلات الرئيسية التي تواجه معظم دول العالم، باختلاف مستويات تقدّمها، و أنظمتها الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية؛ فهي تعدّ من أخطر و أكبر المشكلات التي تهدّد استقرار الأمم، ذلك أنّ تأثيرها لا يقتصر على الجانب الاقتصادي، و إنّما يتعدى إلى باقي الجوانب، فهي تشكّل السبب الرئيسي لمعظم الأمراض الاجتماعية، و تمثّل تهديداً واضحاً و كبيراً لاستقرار السياسي. و وفقاً للتعريف الشاسع للبطالة، الذي أقرّته منظمة العمل الدولية، فإنّ الشخص العاطل هو كل فرد يفوق عمره سن معيّنة، يكون بلا عمل في حين أنّه قادر على العمل، راغب فيه، و يبحث عنه، عند مستوى أجر سائد و لكن لا يجده.⁽²⁾

و لقد تصاعدت البطالة في مختلف دول العالم، خاصة مع بؤادر الأزمة المالية الحالية، غير أنّ مشكلة تضخّم معدلات البطالة، و هشاشة التشغيل، و إن كانت توجد في الدول المتقدّمة، إلا أنّها أكثر حدّة في الدول النامية، و مع ذلك فهي تهدّد الاستقرار الاجتماعي و السياسي لمختلف الدول بما فيها المتقدّمة منها.

و من المناسب - في هذا المجال - أن ننبّه إلى أنّ أغلب الإحصائيات المتوفّرة، لا تعطي صورة دقيقة و شاملة عن مشكلة البطالة في العالم؛ ذلك أنّها لا تغطّي بعض الشرائح من البطالين، كالمعرضين عن طلب العمل، كما أنّها لا تعطي صورة دقيقة عن ظاهرة التشغيل من حيث درجة الهشاشة، فهي لا توفّر معطيات دقيقة عن العاملين بوقت جزئي، أو بعقودٍ محدودة المدّة، أو عن البطالة المقنّعة. و تزداد حدّة هذه النقائص و التغيّرات التي تعاني منها أغلب المعطيات الإحصائية المتعلقة بالبطالة و التشغيل في العالم، في الدول النامية.⁽³⁾

و تشير الإحصائيات إلى أنّ عدد العاطلين عن العمل في العالم، قد بلغ سنة 2008، ما يقارب 184.9 مليون فرد عاطل، مثل كذلك منهم 74.2 مليون من فئة الأفراد الذين تتراوح أعمارهم ما بين 15 إلى 24 سنة، و الباقي،

¹ - د.نزيه عبد المقصود محمد مبروك، مرجع سابق، ص 465.

² - رمزي زكي: «الاقتصاد السياسي للبطالة»، مجلّة عالم المعرفة، العدد 226، الكويت، أكتوبر 1997، ص 39.

³ - منظمة العمل العالمية: «ورقة عمل حول انعكاسات الأزمة العالمية على البطالة و التشغيل في البلدان العربية»، المنتدى العربي للتشغيل، بيروت، 19- 21 أكتوبر 2009، ص - ص 9 - 10.

أيّ 110.7 فرد، فهم من الفئة العمرية التي تفوق 24 سنة.⁽¹⁾ و قد وصل عدد العاطلين في العالم، عام 2013، إلى حوالي 201.5 مليون فرد، موزعين على مختلف مناطق العالم، بالشكل الذي يوضّحه الجدول التالي:

الجدول رقم (1-11): توزيع عدد العاطلين عن العمل في العالم، سنة 2013

المنطقة	عدد العاطلين (مليون فرد)	النسبة من إجمالي عدد العاطلين في العالم
العالم	201.5	100
الاقتصاديات المتقدمة	45.5	22.58
الاقتصاديات الانتقالية	15.0	7.44
الاقتصاديات النامية	140.4	69.67
شرق آسيا	39.0	19.35
جنوب شرق آسيا والمحيط الهادي	14.3	7.09
جنوب آسيا	25.7	12.75
أمريكا اللاتينية و البحر الكاريبي	18.9	9.37
الشرق الأوسط	8.3	4.11
إفريقيا جنوب الصحراء	7.6	3.77
شمال إفريقيا	26.6	13.20

Source :ILO, international labour organization :«world of work report, 2013, repairing the economic and social fabric», published by international institute for labour studies, Geneva, 2013, p 8.

كما و تبيّن المعطيات الإحصائية التي تنشرها بانتظام منظّمة التعاون و التنمية الاقتصادية، و التي تغطّي 31 دولة، التي تعتبر من أكثر البلدان تصنيعاً في العالم، أنّ مستوى البطالة في دول هذه المنظّمة، قد ازداد بشكل مذهل، حيث وصل إلى 8.2 % سنة 2012، في حين أنّه كان يمثّل فقط 5.8 % سنة 2007⁽²⁾، أي أنّ نسبة البطالة في دول هذه المنظّمة تزايدت في ظرف سنتين فقط بما يقارب 41.37 %، كما تمسّ مشكلة البطالة كل دول المنظّمة، و إن كان ذلك بدرجات متفاوتة [أنظر الجدول رقم (1-12)].

¹ - International labour office :«global employment trends», Switzerland , January 2010, p 47 .

² - OCDE, organisation de coopération et de développement économique :«Taux de chômage(%) de la population active totale», 16 juillet 2013.

<http://www.oecd-ilibrary.org/content/table/20752334-table1>

الجدول رقم (1-12): معدّل البطالة في دول منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية، سنتي 2005 و 2012

الدولة	معدّل البطالة كنسبة مئوية من القوى العاملة		الدولة	معدّل البطالة كنسبة مئوية من القوى العاملة		الدولة
	2012	2005		2012	2005	
اليابان	4.6	4.6	أستراليا	5.1	5.1	
كوريا	3.3	3.9	النمسا	5.2	5.2	
لوكسمبورغ	5.2	4.5	بلجيكا	8.5	7.6	
المكسيك	5.0	3.6	كندا	6.8	7.3	
هولندا	5.3	5.3	الشيلي	8.3	6.7	
نيوزيلاند	7.2	3.9	الجمهورية التشيكية	8	7.0	
النرويج	3.3	4.7	الدنمارك	4.9	7.7	
بولونيا	10.2	18.0	استونيا	8.1	10.3	
البرتغال	16.4	8.1	فينلاندا	8.4	7.8	
الجمهورية السلوفاكية	14.0	16.2	فرنسا	8.9	9.9	
سلوفينيا	9.0	6.7	ألمانيا	11.3	5.5	
إسبانيا	25.2	9.2	اليونان	10	24.5	
السويد	8.1	7.8	هنغاريا	7.2	11.0	
سويسرا	4.3	4.5	أيسلندا	2.7	6.2	
تركيا	9.4	10.9	إرلندا	4.8	15.3	
بريطانيا	8.1	4.7	إسرائيل	9.2	7.0	
الولايات المتحدة الأمريكية	8.1	5.1	إيطاليا	7.8	10.8	
			إجمالي OCDE	6.8	8.2	

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- OCDE, organisation de coopération et de développement économique :«Taux de chômage(%) de la population active totale», 16 juillet 2013.
<http://www.oecd-ilibrary.org/content/table/20752334-table1>
 - OCDE, organisation de coopération et de développement économique :«chômage de longue durée (12 mois et plus)», 16 juillet 2013.
http://www.oecd-ilibrary.org/employment/chomage-de-longue-duree-12-mois-et-plus_20752334-table3
- *- البطالة الطويلة الأجل، هي البطالة التي تفوق 12 شهراً.

من خلال الجدول رقم (1-12)، يتّضح لنا أنّ زيادة معدّل البطالة مسّ أغلب دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية. كما أنّ ارتفاعه في بعض الدول كان بنسبٍ مخيفة، حيث قفز مثلاً في اليونان و إسبانيا من 10% و 9.2% على الترتيب، سنة 2005، ليصل إلى 24.5 و 25.2% على الترتيب سنة 2012، و في إيرلندا من 4.8% إلى 15.3% ما بين السنتين 2005 و 2012، و هذا بالرغم من أنّ هذه البلدان، كانت تعتبر إلى عهدٍ قريبٍ، من محققي المعجزات الاقتصادية. و قد يعود الحال الكارثي الذي شهدته إسبانيا على مستوى البطالة إلى انغماس هذا البلد في عمليات المضاربة العقارية. و على مستوى مجموعة الدول الصناعية السبع؛ فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، اليابان، المملكة

المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية و كندا، و التي لا تزال تمثل القاطرة الدافعة لبقية اقتصاد العالم، فإن نسبة البطالة فيها - ما عدا ألمانيا و اليابان - تصاعدت هي الأخرى بشكل ملحوظ ما بين السنتين.

و قد شهدت الولايات المتحدة الأمريكية - و التي تعتبر من بين أعظم اقتصاديات العالم - تصاعداً في معدل البطالة بشكل أسرع و أكبر من باقي البلدان التابعة لمجموعة السبعة الكبار، حيث قفزت نسبة البطالة فيها من 5.1 سنة 2009 لتصل إلى 8.1 سنة 2012. و قد وصلت نسبة البطالة في الولايات المتحدة الأمريكية في أوت 2009 إلى 9.7%، و هي نسبة لم يشهدها هذا البلد منذ جوان 1983. و على مستوى الاتحاد الأوروبي، و الذي لا يزال يمثل أهمّ الاتحادات الاقتصادية في العالم، فقد شهد تصاعداً محسوس في نسبة البطالة، حيث ارتفعت فيه من 68% في جويلية 2008 إلى 9.0% في جويلية 2009 أي تزايد بنسبة 30% في ظرف سنة فقط.⁽¹⁾

كما نلاحظ كذلك من خلال الجدول رقم (1-12)، ارتفاع نسبة العاطلين عن العمل لمدة طويلة (أكبر من سنة) من إجمالي عدد العاطلين، حيث بلغت نسبتهم 34.3% سنة 2012 في إجمالي دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (OCDE)، في حين أنّها لم تكن تتجاوز نسبة 24.2% سنة 2009. كما أنّها تجاوزت نسبة 40% في كل من بلجيكا، الجمهورية التشيكية، فرنسا، ألمانيا، هنغاريا، إسبانيا، سلوفينيا، الجمهورية السلوفاكية، و البرتغال، و قد زادت عن نسبة 50% في كل من إستونيا، اليونان، إرلندا، و إيطاليا.⁽²⁾

و إذا كان هذا هو الوضع بالنسبة للدول الصناعية و الدول الأوروبية الشرقية، فإنّه في البلدان النامية سيكون بطبيعة الحال أشدّ سوءاً. فنجد على سبيل المثال، أنّ نسبة البطالة لم تتجاوز 6.0% في الدول المتقدمة و الاتحاد الأوروبي سنة 2008، في حين أنّها وصلت في نفس السنة في شمال إفريقيا إلى 10%، و في الشرق الأوسط إلى 9.2%، و في إفريقيا جنوب الصحراء إلى 8%، و في دول أمريكا اللاتينية و البحر الكاريبي إلى 7%.⁽³⁾ كما مثل عدد العاطلين في الدول النامية سنة 2013، حسب بيانات الجدول رقم (1-11)، 69.67% من إجمالي عدد العاطلين عن العمل في العالم، احتلت فيها دول شرق آسيا وحدها نسبة 19.35%، و هي نسبة قريبة جداً من تلك المتعلقة بكامل الدول المتقدمة، لتأتي بعدها دول شمال إفريقيا، دول جنوب آسيا، و أمريكا اللاتينية و البحر الكاريبي، بنسب 13.20%، 12.75%، و 9.37% على التوالي، أما باقي المناطق الجغرافية للدول النامية، فلم تمثل فيها حجم البطالة، سنة 2013، إلا نسب قليلة من إجمالي البطالة في العالم، و بصورة أقل من تلك المتعلقة بدول الاقتصاديات الانتقالية.

¹ - منظمة العمل العربية، مرجع سابق، ص 11.

² - OCDE, organisation de coopération et de développement économique :«chômage de longue durée (12 mois et plus)», 16 juillet 2013.

<http://www.oecd-ilibrary.org/employment/chomage-de-longue-duree-12-mois-et-plus> 207523 34 -table3

³ - ILO, International labour office :«Global employment trends», Switzerland, January 2010, p 46.

الجدول رقم (1-13): نسبة البطالة في عدد من الدول النامية المختارة (سنة 2012)

المنطقة	الدولة	نسبة البطالة
أوروبا النامية	جمهورية مقدونيا	31.0
	كوسوفو	30.9
	كرواتيا	15.8
	صربيا	23.8
	البوسنة و الهرسك	28.1
	البرتغال	15.6
	الجزائر	9.8
دول عربية	تونس	12.8
	المغرب	9.0
	مصر	12.7
	الأردن	12.2
	الضفة الغربية و قطاع غزة	23.0
دول من أمريكا اللاتينية	جامايكا	13.7
	باراغواي	4.9
	كولومبيا	10.6
	الأرجنتين	7.2
	البرازيل	6.7
	فنزويلا	8.1
دول من آسيا	الهند	3.6
	جورجيا	15.0
	تايلاند	0.7
	الفلبين	7.0
	ماليزيا	3.0
دول من إفريقيا	جنوب إفريقيا	25.0
	ناميبيا	16.7

الجدول من إعداد الباحث، حسب بيانات المرجع التالي:

La banque mondiale :« Chômage, total (% de la population)», 2014.

<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SL.UEM.TOTL.ZS/countries/1W?display=default>

يُتضح لنا من خلال الجدول رقم (1-13)، أنّ نسبة البطالة في أغلب هذه الدول النامية المختارة، تمثل نسبة مرتفعة جداً، خاصة بالنسبة لمقدونيا، كوسوفو، البوسنة و الهرسك، صربيا، و جنوب إفريقيا، إضافة إلى الضفة الغربية و قطاع غزة.

على ضوء البيانات السابقة، يتضح لما أنّ مشكلة البطالة لا تقتصر على الدول النامية فحسب، و إنّما تمسّ معظم دول العالم؛ بما فيها الدول المتقدمة، و إن كان ذلك بنسبٍ متفاوتة. و لهذا، تسعى مختلف هذه الدول جاهدة للقضاء على هذه المشكلة، أو على الأقلّ التقليل من حدّتها، و ذلك من خلال استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، على أمل خلق المزيد من فرص العمل، و امتصاص النسبة العاطلة من الأفراد.

و في هذا الإطار، تشير المعطيات الإحصائية، إلى أنّ عدد مناصب الشغل التي كانت توفرها الاستثمارات الأجنبية المباشرة في سنة 1990 في العالم، كان يمثل 21.4 مليون منصب، ليصل في الفترة ما قبل الأزمة [2005-2007]، إلى 51.5 مليون منصب، و بعدها إلى 59.8 مليون منصب سنة 2009، ثمّ إلى 69 مليون منصب سنة 2011.⁽¹⁾

و يشير الجدول التالي إلى تطوّر عدد العمالة التي وفرتها أكبر عشرون (20) شركة عابرة للقارات عبر العالم،

سنة 2013.

¹ - UNCTAD, united nations conference on trade and development:«world investment report 2012, towards a new generation of investment policies», united nations, New York and Geneva, 2012, p 24.

الجدول رقم (1-14): العمالة في أكبر 20 شركة عابرة للقارات غير مالية في العالم (سنة 2013)

الترتيب	الشركة	الموطن	الصناعة	الأصول (مليون دولار)		العمالة	
				الأجنبية	الإجمالي	المحلية	الإجمالي
1	General electric Co	الو.م.أ.	الأجهزة كهربائية و إلكترونية	331160	656560	172000	307000
2	Royal Dutch Shell plc	المملكة المتحدة	استكشاف النفط و تكريره و توزيعه	301898	357512	25000	92000
3	Toyota motor corporation	اليابان	سيارات	274380	403088	196498	333498
4	Exxon mobil corporation	الو.م.أ.	استكشاف النفط و تكريره و توزيعه	231033	346808	29784	75000
5	Total SA	فرنسا	استكشاف النفط و تكريره و توزيعه	226717	238870	33197	98799
6	BP plc	المملكة المتحدة	استكشاف النفط و تكريره و توزيعه	202899	305690	18700	83000
7	Vodafone group PLC	المملكة المتحدة	اتصالات	182837	202763	7850	91272
8	Volkswagen group	ألمانيا	سيارات	176656	446555	255000	572800
9	Chevron corporation	الو م أ	استكشاف النفط و تكريره و توزيعه	175736	253753	32000	64600
10	Eni SPA	إيطاليا	استكشاف النفط و تكريره و توزيعه	141021	190125	27378	83887
11	Enel SPA	إيطاليا	الكهرباء، الغاز و الماء	140396	226006	34269	71394
12	Glencore Xstrata PLC	سويسرا	المناجم و المحاجر	135080	154932	9473	190000
13	Anheuser-Busch InBev NV	بلجيكا	الأغذية، المشروبات، و التبغ	134549	141666	9700	154587
14	EDF SA	فرنسا	الكهرباء و الغاز و المياه	130161	353574	129492	158467
15	Nestlé SA	سويسرا	الأغذية، المشروبات، و التبغ	124730	129969	10004	333000
16	E.ON AG	ألمانيا	الكهرباء، الغاز و الماء	124429	179998	12430	62239
17	GDF Suez	فرنسا	الكهرباء و الغاز و المياه	121402	219759	74199	147199
18	Deutsche Telecom AG	ألمانيا	اتصالات	120350	162671	10943	228596
19	Apple Computer Inc	الو م أ	الأجهزة كهربائية و إلكترونية	119918	207000	34078	84400
20	Honda Motor Co Ltd	اليابان	محرّكات السيارات	118476	151965	69353	190338

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- UNCTAD, united nations conference on trade and development :« The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2013», June 24, 2014.

<http://unctad.org/en/pages/DIAE/WorldInvestmentReport/Annex-Tables.aspx>

و من خلال الجدولين السابقين، يتبين لنا مدى أهمية و مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في خلق فرص جديدة للعمل في البلد المضيف لها؛ الأمر الذي يؤكد لنا الأثر الإيجابي لهذا النوع من الاستثمارات على العمالة و علاج مشكلة البطالة.

و فضلاً عن ذلك، فإنّ هذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة، قد تساهم أيضاً في تدريب و تنمية القدرات الإدارية و الفنيّة للموارد البشرية في البلدان المضيّفة، بما في ذلك الدول النامية؛ الأمر الذي يساهم بدوره في زيادة إنتاجية العامل و تحسين ظروف العمل، و رفع مستوى الأجور.⁽¹⁾

كما و تجدر بنا الإشارة هنا، إلى أنّ الاستثمارات الأجنبية المباشرة لا تؤثر بصورة إيجابية على مجال التوظيف و العمالة داخل البلد المضيف، من خلال ما يمكن أن تفتح من مناصب شغلٍ جديدة داخل شركاتها فقط، و إنّما أيضاً من خلال ما قد يترتب عنها من آثارٍ إيجابية غير مباشرة على العمالة، و ذلك على النحو التالي:

1. إنّ تواجد الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدولة المضيّفة، يساهم في تشجيع الأنشطة الاقتصادية المكتملة، التي تمد مشاريع المستثمر الأجنبي بمختلف احتياجاتها من سلع و خدمات؛ الأمر الذي سيؤدي إلى إنشاء مشاريع وطنية جديدة و من ثمّ خلق فرص عمل جديدة؛

2. إنّ تواجد الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدولة المضيّفة، من شأنه أن يساهم في توسيع نطاق السوق المحلي، و فتح أسواقٍ عالمية جديدة أمام المنتجات المحليّة؛ الأمر الذي يمثّل حافزاً قوياً لدى المنتجين المحليين لتوسيع مشاريعهم الوطنية القائمة، و إنشاء مشاريع جديدة، و من ثمّ خلق فرص عملٍ جديدة؛

3. تساهم مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة الإيرادات العامة، من خلال زيادة حصيلّة الضرائب المقتطعة من أرباح هذه الشركات، إضافة إلى الزيادة الضريبية الناتجة عن انتعاش النشاط الاقتصادي بصفة عامة. و إنّ ارتفاع إيرادات الدولة يمكنها من إقامة و توسيع مشاريع استثمارية مختلفة، و من ثمّ إمكانية خلق فرص أخرى للعمل؛

4. إنّ الانتشار الجغرافي لفروع الشركات متعدّدة الجنسيات داخل الدولة المضيّفة؛ سوف يؤدي إلى خلق فرص عمل جديدة في مناطقها النائية، و المتخلّفة اقتصادياً؛

5. إنّ نجاح الدولة المضيّفة في اختيار النوع التكنولوجي المناسب، و المسموح للمستثمر الأجنبي التوجّه إليه سوف يؤثر بشكل جيّد، و إلى حدّ كبير، على عدد فرص العمل الجديدة و مدى تنوعها.

المطلب الثالث: تحسين ميزان المدفوعات

يمثّل ميزان المدفوعات، الحساب الذي يسجّل قيمة الحقوق و الديون الناشئة بين بلد معيّن و العالم الخارجي؛ و ذلك نتيجة المعاملات و المبادلات التي تنشأ بين المقيمين في هذا البلد، و نظائريهم بالخارج، خلال فترة زمنية عادة ما تكون سنة. فهو سجّل لحقوق و ديون الدولة خلال فترة معيّنة، حيث يعتبر بمثابة تقدير مالي لجميع

¹ - Elna Arnal: «L'impact de l'investissement direct étranger sur les salaires et conditions de travail», conférence OECD-OIT sur la responsabilité sociale des entreprises; «Emploi et relations professionnelles: promouvoir un comportement responsable des entreprises dans une économie mondialisée», centre des conférences de l'OCDE, Paris, France, 23-24 juin 2008.

المعاملات التجارية و المالية، التي تتم بين الدولة و العالم الخارجي، أو بين المقيمين في هذه الدولة و المقيمين في الخارج خلال فترة عادة ما تكون سنة.

و منه، يمثل ميزان المدفوعات سجّل لجميع المعاملات الاقتصادية الخارجية، و لذلك فهو يعتبر من أهمّ المؤشرات دقة في الحكم على المركز المالي للدولة بالنسبة للعالم الخارجي، و كذلك على درجة التقدّم الاقتصادي في هذا البلد. كما أنّه، و نتيجة لهذه الأهمية، فميزان المدفوعات يعتبر كذلك من بين أهمّ المؤشرات الاقتصادية التي يجب على الدولة أن تأخذها بعين الاعتبار عند رسم سياستها الاقتصادية، و إدارة اقتصادها القومي.

و نظراً لطبيعة المعاملات الاقتصادية المتشعبة، و المتشابكة لكل بلد، مع باقي بلدان العالم الخارجي، فإنّه من الصعوبة تدوينها و دراستها منفردة في ميزان المدفوعات. و لذلك، و رغبة في إعطاء بيانٍ موجزٍ لهذه المعاملات، يتم تدوينها ضمن أقسامٍ مستقلة، يمثل كلّ واحدٍ منها مجموعة من الأنواع المتميّزة من المعاملات المتشابكة و المقاربة. و عموماً، يتركّب ميزان المدفوعات من خمسة حسابات، لعلّ أهمها هو الحساب الجاري، الذي يسجّل جميع المبادلات من السلع و الخدمات، التي تتمّ ما بين المقيمين و غير المقيمين. و يتألّف الحساب الجاري من عنصريين هما؛ الميزان التجاري، و الذي تسجّل فيه كلّ المعاملات المتعلقة بتصدير أو استيراد السلع خلال الفترة محلّ الحساب، و هو يسمى كذلك بميزان التجارة المنظورة. أما العنصر الثاني من الحساب الجاري؛ فهو ميزان الخدمات، و الذي تسجّل فيه جميع المعاملات الخدمائية، كالخدمات المالية و خدمات التأمين، النقل، الملاححة و السياحة و...، و هو بذلك، يسمى ميزان التجارة غير المنظورة.

و عموماً، يكون ميزان المدفوعات في صالح الدولة، إذا كان إجمالي النفقات المالية الداخلة أكثر من إجمالي النفقات المالية الخارجة.

و بالنسبة للدول النامية، فغالباً ما تعاني موازين مدفوعاتها من عجز مزمنٍ و مستمرٍّ؛ بسبب ارتفاع قيمة وارداتها عن قيمة صادراتها. و نظراً لكثرة عيوب الاعتماد على القروض الخارجية من أجل تمويل هذا العجز، و تزايد مدفوعات خدماتها، خاصة في ظلّ انخفاض قدرات الدول النامية على الاستخدام السليم و الأمثل لموارد هذه القروض؛ فإنّه كان لزاماً عليها الاستعانة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، من أجل سدّ عجز موازين مدفوعاتها، ذلك أنّ الاستثمار الأجنبي المباشر - إضافة إلى ما يتبعه من تدفّقات لرأس المال الأجنبي - يمكن أن يلعب دوراً جوهرياً، في تحسين هيكل التجارة الخارجية لاقتصاد البلد المضيف، و من ثمّ تحسين وضع ميزان مدفوعاته، بفضل قدرة هذا النوع من الاستثمارات على تغطية قدرٍ كبيرٍ من حاجات السوق المحلية، إضافة إلى قدرته على الوصول إلى الأسواق العالمية، و غزو أسواق عالمية جديدة؛ بسبب قدراته التصديرية نتيجة كبر حجم منتجاته و ارتفاع جودتها، و يساعد كل هذا بطبيعة الحال، على تحقيق فائضٍ في ميزان مدفوعات البلد المضيف، أو على الأقلّ التقليل من عجزه.

الجدول رقم (1-15): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و صادراته الدولية [1990-2013]

الصادرات العالمية (مليار دولار)	صادرات فروع الشركات المتعددة الجنسيات (مليار دولار)	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (مليار دولار)	السنة
4107	1498	208	1990
15034	5012	1493	متوسط فترة ما قبل الأزمة [2005-2007]
22386	7463	1700	2011
22593	7532	1330	2012
23160	7726	1452	2013

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- UNCTAD, United nations conference on trade and development : «World investment report 2014, Investing in the SDGs: An action plan», united nations, New York and Geneva, 2014, p xviii.

الجدول (1-16): نسبة تغطية التدفقات الوافدة للاستثمار الأجنبي المباشر لواردات عددٍ من الدول النامية، سنة 2013

نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الواردات	حجم الواردات (مليون دولار)	التدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)	الدولة	
16.96	14762	2504	أوروغواي	دول من أمريكا اللاتينية
2.94	13012	382	باراغواي	
10.05	90389	9082	الأرجنتين	
19.62	326349	64045	البرازيل	
22.44	90262	20258	شيلي	
5.06	74594	3778	فنزويلا	دول من آسيا
5.04	559797	28199	الهند	
11.13	1112856	123911	الصين	
6.88	109215	7519	الفيتنام	
4.72	274269	12946	تايلاند	
4.94	78142	3860	الفلبين	دول من إفريقيا
5.43	226679	12306	ماليزيا	
6.86	119417	8088	جنوب إفريقيا	
14.33	22498	3226	غانا	
10.37	3954	410	المالي	
7.01	8060	572	الكاميرون	دول عربية
5.65	5272	298	السينيغال	
2.71	62338	1691	الجزائر	
4.50	24351	1096	تونس	
6.78	49551	3358	المغرب	
8.50	65322	5553	مصر	الأردن
10.82	21301	2304	الأردن	

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالية:

- Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat : « flux entrants et sortants d'investissement étranger direct, direction-entrants, annuel, 1970-2013», 2014.
<http://unctadstat.unctad.org/tableViewer/tableView.aspx>
- Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat : « Exportations et importations de biens et de services, annuel, 1980-2013», 2014.
<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=25116>

من خلال بيانات الجدول رقم (1-15)، يتّضح لنا الارتفاع المستمرّ لتدفّقات رؤوس الأموال الأجنبية المباشرة الواردة إلى دول العالم، و التي من شأنها أن تحسّن وضع موازين مدفوعاتها، و تقلّل من عجزها. كما مثلت صادرات فروع الشركات المتعدّدة الجنسيات، نسب معتبر من الصادرات العالمية؛ حيث بلغت سنة 2013، أكثر من 33.36% من الإجمالي.

كما أظهرت لنا بيانات الجدول رقم (1-16)، مساهمة تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تغطية نسب متفاوتة من واردات العديد من الدول النامية، و قد وصلت في البعض منها، إلى أكثر من 22%، كما هو عليه الحال في الشيلي؛ مما يساعد على التخفيف من ثقل عبء الواردات، و تحسين وضع الحساب التجاري، و من ثمّ، تحسين نتيجة ميزان مدفوعات الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر.

غير أن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات الخاص بالبلد المضيف، لا يقتصر فقط على التأثير الإيجابي المباشر على عنصر الصادرات، و إنّما يتحقّق من خلال عدّة قنوات، منتجاً بذلك آثاراً إيجابية أخرى. فتدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر تؤثر مبدئياً، بصورة إيجابية و مباشرة، على حساب رأس المال في ميزان المدفوعات؛ ذلك أنّها تسجّل كإضافة إليه، و بذلك فإنّ الاستثمار الأجنبي المباشر يعمل على تحسين حساب رأس المال في البداية. كما أنّه، و من جهة أخرى، قد يعمل على تقليص حجم العجز في الميزان التجاري، من خلال ما قد يرافقه من تدفّقات داخلة أخرى لرؤوس الأموال، و خاصة الأجنبية منها؛ كمقدار القروض و المساعدات التي تحصل عليها شركات الاستثمار الأجنبي المباشر من الخارج، إضافة إلى مقدار الوفر من النقد الأجنبي، الناتج عن إحلال منتجات شركات الاستثمار الأجنبي محلّ واردات البلد المضيف. كما أنّ قيام المستثمر الأجنبي بتوظيف رؤوس أمواله داخل البلد المضيف؛ غالباً ما يؤدي إلى اتّساع التبادل التجاري بين هذا البلد و باقي دول العالم، مؤثراً بذلك في عنصري الصادرات و الواردات في الحساب التجاري لميزان المدفوعات، و يكون نوع التأثير في هذه الحالة بحسب طبيعة الفارق.⁽¹⁾

كما يجب أن لا يتوقّف تحليل الأثر الإيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان مدفوعات البلد المضيف، عند دراسة تلك التدفّقات المالية الداخلة، المصاحبة بصورة مباشرة لشركات هذا النوع من الاستثمارات، و المتمثلة أساساً في تأثيراته المباشرة على عنصري الصادرات و الواردات، و إنّما يجب أن يمتدّ ليشمل دراسة الآثار الإيجابية غير المباشرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و التي تؤثر بصورة أو بأخرى على ميزان مدفوعات البلد المضيف؛ حيث يجب الأخذ بعين الاعتبار مدى مساهمة شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية السوق المحليّة، من خلال تنمية القطاعات الإنتاجية و الخدماتية المكتملة لنشاط الشركات الأجنبية، و مدى مساهمتها في دعم و إنشاء البنى

¹ - لتفصيل أكثر أنظر ص- ص 107- 110 من هذه الدراسة.

التحتية، إضافة إلى مراكز البحوث و التنمية البشرية و الفنيّة، فضلاً عما قد ينجم عنها من آثارٍ إيجابية نتيجة دخولها لأسواقٍ عالمية جديدة، و تحسين المركز التنافسي للدولة المضيفة في هذه الأسواق.⁽¹⁾

و مع الأخذ في الاعتبار كامل المؤشرات السابقة، يمكننا القول بأنّ الاستثمار الأجنبي المباشر قد يساهم بشكلٍ فاعلٍ في تحسين ميزان مدفوعات البلدان المضيفة، و خاصة الدول النامية منها؛ حيث يساهم بشكلٍ كبيرٍ في رفع كفاءة قطاع التصدير في البلد المضيف؛ نتيجة ارتفاع قدراته الإنتاجية من حيث الحجم و الجودة، إضافة إلى مساهمته في زيادة الطاقة الإنتاجية و الخدماتية المكتملة لنشاطاته، بما يمكنه أن يحقق فائضاً للتصدير، من المتوقع جداً أن يكون بنفس مستوى جودة السلع المتداولة في الأسواق الخارجية، و بأسعارٍ منخفضة نسبياً؛ بسبب الانخفاض النسبي لتكاليف عوامل الإنتاج في البلدان المضيفة النامية؛ الأمر الذي يجعل بطبيعة الحال الدولة صاحبة هذه السلع، أكثر قدرة على تسويق منتجاتها في الأسواق العالمية، و لا شك أنّ هذا الأمر قد يساهم بشكلٍ فاعلٍ في تحسين ميزان مدفوعاتها.

و من جهةٍ أخرى، فإنّ مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة الطاقة الإنتاجية للقطاعات الاقتصادية المختلفة في البلد المضيف، من شأنه أن يقلل من واردات هذا البلد، خاصة إذا ما كانت منتجات هذه الشركات موجهة للإحلال محلّ الواردات؛ الأمر الذي يساهم بطبيعة الحال في تحسين ميزان مدفوعات البلد المضيف.

المطلب الرابع: نقل التكنولوجيا و المهارات الفنيّة و الإدارية

لقد أثار مفهوم التكنولوجيا، خاصة في الآونة الأخيرة، الكثير من الجدل و النقاش، و ذلك بحكم تعدّد و تنوّع آثارها السلبية و الإيجابية، و هذا ما جعل العديد من تعاريف التكنولوجيا، كثيراً ما تتخلّلها مواقف سياسية و اجتماعية معيّنة.

و مع ذلك، و بالرغم من تعدّد و تنوّع مفاهيم و تعاريف التكنولوجيا، فمن الناحية الفنيّة و التقنية، يمكننا تعريفها على أنّها التطبيق العلمي للاكتشافات و الاختراعات العلميّة المختلفة، التي تمّ التوصل إليها من خلال البحث العلمي. و من الناحية الاقتصادية، فإنّ التكنولوجيا هي تطوير للعمليات الإنتاجية و التسويقية و الأساليب المستخدمة فيها، بما يمكن من تحسين جودة المنتجات و تخفيض تكاليف إنتاجها و تسويقها.

فقد أصبحت التكنولوجيا في الوقت الحالي تمثّل أحد أهم العناصر الإنتاجية المساعدة على تحقيق و تسريع التنمية الاقتصادية في كل بلد، و ما يصاحبها من تنميةٍ في شتى المجالات الاجتماعية و السياسية الأخرى، حيث تعاضمت أهمية المدخلات التكنولوجية في أغلب العمليات الإنتاجية، و تزايدت قيمة الأصول المعرفية على حساب قيمة المواد الأولية في العديد من السلع، و أصبحت التكنولوجيا عاملاً أساسياً في تنويع المجالات الاقتصادية،

¹ - Lionel Fontagné et Farid Toubal : « Investissement direct étranger et performances des entreprises », Paris, 2010, p-p 172 - 175

و زيادة الأرباح و الدخل القومي، و فتح مناصب شغل جديدة، خاصّة للإطارات و ذوي الكفاءات المهنيّة و التعليمية، ناهيك عن توفير مقوّمات الدفاع و الأمن الداخلي و الخارجي.⁽¹⁾

فقد أصبحت التكنولوجيا في الوقت الحالي تلعب دوراً هاماً في تحقيق التنمية المنشودة، و خاصة عندما تستعمل كوسيلة لتنمية قدرات الإنسان، و تمكينه من السيطرة على قوانين الطبيعة، و استغلال الموارد الطبيعية المتاحة أحسن استغلال، لتحقيق الوفرة الإنتاجية، و تعجيل التقدم الصناعي، فالتكنولوجيا أصبحت تعتبر قاعدة للإقلاع الاقتصادي التي تؤدي إلى تحسين جودة المنتجات و زيادة حجم الإنتاج، و ما يتبعه من تحسّن للأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية و حتى السياسية. و هذا هو الأمر الذي يجعل من تبني التكنولوجيا و ما يتبعها من طرق إنتاجية و أساليب و وسائل علمية و معارف فنية، حلاً للعديد من المعضلات التي تقف في وجه مسيرة التنمية الشاملة في البلدان النامية.⁽²⁾

و أكد تقرير مؤتمر الأمم المتّحدة للتجارة و التنمية "أونكتاد"، في 20 يوليو 2007، أن أكثر دول العالم فقراً تحتاج لوسائل التكنولوجيا الحديثة، إضافة إلى المعرفة، كشرطٍ للازدهار، كما و حثّ الجهات المانحة على تحويل تمويلاتها و مساعداتها باتجاه العلوم و البحوث؛ حيث أشار هذا التقرير إلى صغر حجم الأموال التي يخصّصها البنك الدولي لمجال مشاريع العلوم و التكنولوجيا، مقارنة بإجمالي تمويلاتها؛ فهي - حسب هذا التقرير - و خلال كامل الخمسة و العشرون سنة الماضية، لم تتجاوز 4% فقط من إجمالي إقراض هذا البنك. و لذلك شدّد هذا المؤتمر على ضرورة أن يزيد المانحون من إسهاماتهم باتجاه التكنولوجيا و التدريب، لمساعدة الدول الضعيفة اقتصادياً، على تنويع منتجاتها، و من ثمّ تنويع صادراتها و زيادة حجمها، بدلاً من استنزاف خيرات أراضيها، عن طريق إنتاج و تصدير المواد الأولية، التي لا تحتاج لمهارات عالية، دون أن يصاحب ذلك بطبيعة الحال، زيادة ملموسة في الدخل القومي لهذه الدول، بالشكل الذي قد يسمح لها بالنهوض بعجلتها التنموية.⁽³⁾

و بذلك، فقد ركّز مؤتمر الأمم المتّحدة للتجارة و التنمية، المنعقد في 20 يوليو 2007، إضافة إلى ما تبعه من مؤتمرات مشاهمة، على ضرورة نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، إضافة إلى الاهتمام بعامل التدريب، حتى تتمكن هذه الدول من استيعاب مدخلات التكنولوجيا و التكيّف معها. ذلك أن عملية نقل التكنولوجيا وحدها، قد لا تمثل العلاج النهائي و الشافي لمختلف مشاكل البلدان المستفيدة، خاصة الدول النامية منها؛ حيث أنّ التكنولوجيا في الدول المتقدّمة صناعياً قد تفاعلت مع مجمل متغيّرات و عوامل البيئة المحيطة، الاقتصادية و الاجتماعية و حتى

¹ - Edward M.GRAHAM et David M.MARCHICH :«US national security and foreign direct investment », institute for international economics, Washington, may 2006, P 84.

² - محمد سيد أبو السعود:«الإمكانيات التكنولوجية و النمو الاقتصادي»، جسر التنمية:«الإمكانيات التكنولوجية و النمو الاقتصادي»، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية، العدد الخامس و التسعون، السنة التاسعة، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، يوليو/تموز 2010، ص 2.

³ - UNACTAD:«The science and technology for development network»، 2011.

www.Unactad.info/en/Sience-and-Technology-for-Development-stdev/

السياسية، حتى تمكّنت من إعطاء ثمارها. و على هذا الأساس، فإنّ تفعيل عملية نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، يتطلّب من هذه الأخيرة، تبني سياسة تنموية واضحة المعالم، يتمّ من خلالها تهيئة المستلزمات الأساسية، التي تمكّن من استيعاب مدخلات التكنولوجيا، و التكيّف معها و حتى تطويرها، إضافة إلى ضرورة تعديل التكنولوجيا المستوردة، بما يمكنها من الانسجام مع ظروف و حاجيات البلد المستورد لها.

و على الرّغم من تعدّد قنوات جلب التكنولوجيا و التقنيات الجديدة، مثل الشراء المباشر للآلات و التجهيزات المتطوّرة، و البحوث المنشورة، و العقود الإدارية؛ كعقود التدريب، و الخدمات الإدارية و الإشرافية، و عقود المعونة الفنية Technical assistance، و التراخيص الصناعية Licensing؛ كتسليم المفتاح باليد، أو المنتج باليد، أو السوق باليد، و التحالفات الاستراتيجية Strategic alliances، إلا أنّه و في ظلّ عدم كفاية الموارد المالية المتاحة لدى الدول النامية لتلبية هذه الغايات، و نقص الموارد البشرية الماهرة و المؤهّلة للتعامل مع مثل هذه الطرق، إضافة إلى انخفاض قدراتها المعرفية و التقنية التي تمكّنها من توجيه الموارد المتاحة من خلال مختلف طرق التمويل الأخرى؛ كالقروض الخارجية و المنح و المساعدات الدولية، بما يضمن لها الاستخدام الأمثل لتلك الموارد، فإنّ الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تبقى تمثّل أكثر الطرق جدوى في نقل التكنولوجيا و تفعيلها. ذلك أنّ دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة لم يعد مقتصرًا على توفير رأس المال، و خلق مناصب عمل جديدة، و إنّما امتدّ ليشمل دوراً و أثراً قد يكون أكثر أهمية، ألا و هو نقل التكنولوجيا و المعرفة، و تنمية رأس المال البشري، و خاصة عندما يقوم المستثمر الأجنبي بإنشاء مشاريع استثمارية إنتاجية في تلك المجالات التي تنقص فيها خبرة الدول المضيفة؛ ففي هذه الحالة، يؤثّر الاستثمار الأجنبي المباشر بصورة هامة و أساسية في نقل المعرفة، من خلال استعمال وسائل إنتاج جديدة قد لا تتاح للشركات، و إدخال طرق إنتاجية جديدة، فضلاً عن اكتساب المعرفة و الخبرة الإدارية، و تدريب العمالة المحلية، و من ثمّ زيادة الإنتاجية داخل الدول المضيفة.⁽¹⁾

و إنّ البيانات الاقتصادية المتوفرة، لتبيّن أنّ شركات الاستثمار الأجنبي المباشر، و على رأسها الشركات متعدّدة الجنسيات، تساهم في تنمية رأس المال البشري، من خلال الإنفاق على عمليات التدريب و التكوين، أكثر مما تنفقه الشركات المحليّة للدول المضيفة.⁽²⁾

¹ - Nauro F.Campo and Yuko Kinosita :«Foreign direct investment as technology transferred: some panel evidence from the transition economies », paper number 438, William DAVIDSON institute working paper series, DAVIDSON institute, University of Michigan, LONDON, JANUARY 2002, P-P. 4-5.

أنظر أيضاً :

- D' EFA FOUA: «Le role de l'investissement direct étranger dans le renforcement des capacités scientifiques et technologiques des pays en développement», Réunion d'experts sur l'incidence de l'investissement direct étranger sur le développement , Genève, 24-26 janvier 2005.

² - OCDE :«L'investissement direct étranger au service du développement, optimiser les avantages, minimiser les coûts», op.cit, p- p 15- 17.

زد على ذلك، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر، و عند قيامه بتأسيس مشاريع استثمارية مباشرة في الدول النامية، فإنه إما يقوم بالاستخدام المباشر للتكنولوجيا الجديدة في الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية أو حتى الإدارية، إذا كان ذلك يؤدي إلى زيادة الإنتاجية و المردودية، و إما يقوم بإدخال التعديلات اللازمة على هذه التكنولوجيا، بما يجعلها أكثر تكيفاً مع البيئة المحيطة داخل الدولة المضيفة، و يجعلها أكثر قدرةً على زيادة فعالية و كفاءة استخدام الموارد المتاحة، و رفع الإنتاجية و المردودية. و منه، قد يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في تطوير و تنمية إنتاجية أنشطة البحوث و التنمية المحلية في الدول المضيفة، ذلك أن مشاريع و مؤسسات هذا المستثمر، تمثل مختبرات علمية، تمكن الباحثين الاقتصاديين في الدول المضيفة من معرفة مدى ملائمة أيّ تكنولوجيا مع العوامل الاجتماعية، الثقافية، البيئية و الاقتصادية و حتى السياسية المحيطة، و طرق تكيفها و تطويرها بما يتلاءم و متغيرات هذه البيئة المحيطة.

و بناءً على ما سبق، و في ظلّ تعاضم أهمية المدخلات التكنولوجية في معظم عمليات الإنتاج، النقل، التخزين و التوزيع و حتى الإدارة، فإنه، و مما لا شكّ فيه، ازداد تسابق دول العالم النامي نحو استقبال و جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، باعتبارها الطريقة الأكثر فاعلية، في نقل التكنولوجيا و تكيفها بما يتلاءم مع ظروف الدولة المضيفة.

و مع ذلك، فإنه من الضروري الإشارة إلى أن إمكانية نقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية، من خلال شركات الاستثمار الأجنبي المباشر، قد تتوقف على الطاقة الاستيعابية لهذه المعارف لدى تلك البلدان. فقد تشكل فعلاً الشركات العابرة للقارات قناة هامة لنقل المعارف و التكنولوجيا إلى البلدان المضيفة، إلا أن نقص الموارد البشرية المتعلمة و الماهرة و المؤهلة، يمكن أن يحدّ من إمكانية استيعاب هذه المعارف، و من ثمّ يمكنه أن يحدّ من الآثار الإيجابية لعمليات نقل هذه المعارف إلى البلد المضيف.⁽¹⁾

كما أن إمكانية نقل التكنولوجيا و تكيفها، قد لا تتحقق من كلّ مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، كما قد لا تتحقق داخل كل بلد مضيف لهذا النوع من الاستثمارات؛ حيث أن نقل التكنولوجيا و تفعيلها من طرف المستثمر الأجنبي، يتوقف على مدى استعداد هذا الأخير لإدخال و نقل الطرق و التقنيات التي تعتمد على التكنولوجيا الحديثة، إضافة إلى مدى استعداده على توظيف و تدريب العمالة المحلية؛ كما يتوقف على مدى قدرة الدول النامية المضيفة على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر و توجيهه نحو المجالات الاستثمارية التي تتطلب تقنيات حديثة ذات تكنولوجيا متطورة، من خلال تشجيعه و تدعيمه بالتسهيلات و المزايا المختلفة، إضافة إلى مدى قدرتها على دفعه إلى توظيف المزيد من العمالة المحلية، و المساعدة في تدريب الأخصائيين المحليين للعمل بهذه التقنيات التكنولوجية الحديثة.

¹ — الأونكتاد، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية: «تقرير الاستثمار العالمي 2007»، الشركات عبر الوطنية و الصناعات الاستخراجية و التنمية، عرض عام»، مرجع سابق، ص 40 .

المبحث الثاني: الآثار السلبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة

تبين لنا من خلال المبحث السابق، أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة قد تعود بآثارٍ إيجابية شتى على البلد المضيف، كالمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية، تحسين معدلات العمالة، نقل التكنولوجيا و تحسين ميزان المدفوعات. و مع ذلك، أكد بعض الاقتصاديين – لاسيما أصحاب الفكر الماركسي – على ضرورة الحذر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بل و منهم من رفض و عارض فكرة ترحيب الدولة بهذا النوع من الاستثمارات⁽¹⁾، فهم يرون بأن الاستثمار الأجنبي المباشر ما هو إلا وسيلة استعمارية جديدة، تلجأ لها الدول المتقدمة و الغنية لاستنزاف خيرات الدول النامية، و السيطرة على مواردها الطبيعية، و اقتصادياتها بصفة عامة، و هذا ما قد يشكل في الغالب مخاطر كبيرة على الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية للبلد المضيف، و التي تتمثل أساساً في التبعية الاقتصادية، تشويه السوق المحليّة، المساهمة في تدهور وضع ميزان مدفوعاته، إضافة إلى تحميل البلد المضيف تكاليف أخرى اجتماعية قد تثقل كاهله.

المطلب الأول: السيطرة و التبعية الاقتصادية

من بين الصفات و السمات الأساسية التي تميّز الشركات العابرة للقارات – أحد أهم صور الاستثمار الأجنبي المباشر – و التي تزيد من قدراتها التنافسية، و من ثمّ تعظيم أرباحها و إيراداتها، و التأثير أكثر فأكثر في النظام الاقتصادي العالمي، هي تمتّعها بالمهارات الفنيّة و الإدارية ذات الكفاءات العالية و المتخصصة، إضافة إلى تمكّنها من التكنولوجيا المتطورة؛ الأمر الذي يجعلها تتمتع بمجموعة من المزايا الاحتكارية، خاصة فيما يتعلّق بالتمويل، الإدارة، التسويق و التكنولوجيا.

فعادة ما يأخذ هيكل السوق الذي تعمل فيه الشركات المتعدّدة الجنسيات شكل سوق احتكار القلّة، حيث تتمتع هذه الشركات بمزايا احتكارية في مجال التمويل، نظراً لتمتعها بموارد مالية كبيرة، إضافة إلى قدراتها الخارقة في تعبئة المدّخرات العالمية، من خلال طرح أسهمها في كل من الأسواق المالية العالمية و تلك الناشئة منها، و هذا إضافة إلى تمكّنها من الاقتراض من مختلف البنوك العالمية و المحليّة لدى الدول المضيفة لها، و بأفضل الشروط، نظراً لتوافر عنصر الثقة و قوّة مركزها المالي.

أما بالنسبة للمزايا الاحتكارية التي تتمتع بها الشركات العابرة للقارات في مجال الإدارة، فتنبع بالأخصّ من امتلاكها لهيكل تنظيمي عالي الكفاءة، يتكوّن من وحدات متخصصة في مجالات الاتصالات و الاستشارات؛ الأمر الذي يسمح بسرعة تدفق المعلومات و الاتّصال، و اتّخاذ القرارات السليمة في الوقت المناسب.

¹ – لمزيد من المعلومات، حول الاقتصاديين و المفكرين المعارضين لاستضافة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أنظر: د.عبد السلام أبو فحف: «إقتصاديات الاستثمار الدولي»، مرجع سابق، ص – ص 219 – 230.

أما المزايا التسويقية، فتنبع من اهتمام الشركات العابرة للقارات بأبحاث السوق، و أساليب الترويج والدعاية و الإعلان لمنتجاتها، لضمان طلبٍ مستمرٍّ و متزايدٍ عليها، إضافة إلى امتلاكها لشبكات توزيعية و تسويقية تنتشر في أغلب دول العالم؛ الأمر الذي يسمح لها بالحصول على التموينات اللازمة، و تسويق منتجاتها بالسعر المناسب و في الوقت المناسب.

أما فيما يتعلّق بالمزايا الاحتكارية في مجال التكنولوجيا، فهي ناتجة، بصفة عامة، عن الحرص المستمرّ لهذه الشركات على تتبّع التطورات التكنولوجية، و الابتكارات الجديدة، من أجل زيادة إنتاجيتها و تحسين جودتها. إنّ كامل هذه المزايا الاحتكارية، بطبيعة الحال، تتيح للشركات العابرة للقارات التميّز و التفوّق على الشركات الوطنية، بالشكل الذي قد يمكنها من السيطرة على اقتصاديات البلد المضيف لها، و إخضاعه لشروطها، بما يخدم مصالحها و مصالح دولتها الأم، و المتمثلة أساساً في تحقيق أكبر ربح ممكن، و تحويل أكبر قدر ممكن منه إلى الدولة الأم.

فالهدف الأساسي لأغلب شركات الاستثمار الأجنبي المباشر، هو البحث عن مصادرٍ جديدة و رخيصة للموارد الأولية، لسدّ احتياجات صناعاتها و اقتصاد دولتها الأم بصفة عامة، و فتح أسواقٍ لتصريف منتجاتها في الخارج؛ الأمر الذي قد يؤدي إلى استنزاف الموارد المحليّة للبلد المضيف، و ضياع الفرصة أمام الاقتصاد المحلي لاستغلال موارده استغلالاً ذاتياً في الصناعات الوطنية. فقد تختلف في الغالب الأولويات و الأهداف التي تدفع المستثمر الأجنبي إلى توظيف أمواله في الخارج، عن تلك التي تحرك البلدان النامية من أجل استضافة شركات هذا المستثمر الأجنبي؛ فقد يسعى هذا الأخير إلى زيادة أرباح شركاته باستغلال الموارد الطبيعية، و الأيدي العاملة الرخيصة المتوفرة لدى البلد المضيف، و لا يعنيه بطبيعة الحال مدى أهمية مشاريعه التي ينفّذها بالنسبة لاقتصاد البلد المضيف، و لا بالنسبة لآثاره الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية و حتى البيئية. فقد تركز مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر على استنفاد موردٍ طبيعي غير متجدّد كالنفط، كما قد تهتمّ بالصناعات الاستخراجية و الخدماتية كالاتصالات، في حين ما قد تحتاج إليه الدول النامية المضيفة هو الصناعات التحويلية و الإنتاجية. كما أنّه و في ظلّ عدم وجود فرصٍ بديلة لدى الدول النامية المضيفة، قد تضطرّ هذه الأخيرة إلى الرضوخ لكامل شروط شركات الاستثمار الأجنبي المباشر، مما قد يؤثّر سلباً على حريّة هذه الدول في اتّخاذ قراراتها الاقتصادية، و بهذا قد تفرض شركات الاستثمار الأجنبي المباشر سيطرتها الاقتصادية على البلد المضيف لها. و بما أنّ هذه الشركات، تعمل وفق إستراتيجية عالمية، تخدم مصالح الدول الرأسمالية الكبرى، التي تتمثّل في الغالب الدولة الأم لها، فقد تصبح هذه الشركات أداة استعمارية جديدة بأيدي الدول الكبرى المصدّرة لها، تطبّقها على اقتصاديات البلدان النامية المضيفة، كما قد يتطورّ هذا الأمر لينتقل من سيطرة و تبعية اقتصادية فقط، إلى سيطرة سياسية تمسّ مختلف القرارات السياسية التي قد يتّخذها البلد المضيف.

المطلب الثاني : تشويه السوق المحلي

إن قيام المستثمر الأجنبي بتأسيس مشاريعه في البلد المضيف، قد يؤدي إلى تحقيق العديد من الآثار الإيجابية على السوق المحليّة، كتوسيع نطاقها الجغرافي و إنتاج أصنافٍ أو سلعٍ متميّزة لم تكن لتتوافر لها بدائل في تلك الأسواق؛ الأمر الذي قد يساعد على سدّ احتياجات المستهلكين المحليين، وكذا احتياجات المشاريع الوطنية من السلع والخدمات المختلفة. غير أنّه، و من جهة أخرى، فإنّ مشاريع الاستثمار الأجنبي قد تؤدي إلى خلق العديد من التشوّهات داخل السوق المحلي، و زيادة و تفاقم الكائن منها؛ و من أهم هذه التشوّهات، نذكر ما يلي:

أولاً: إلحاق الضرر بالشركات الوطنية

تتمتع - في الغالب - الشركات العابرة للقارات، و التي تعتبر من أهم أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، بقدرات مالية، تنظيمية، إنتاجية و تسويقية عالية، عادة ما تفوق القدرات المماثلة لدى الشركات الوطنية؛ الأمر الذي يمنح للأولى إمكانية فرض توجّهاها الإنتاجية و التسويقية، بما يخدم مصالحها، و يحقق لها أكبر قدرٍ ممكن من الأرباح، دون مراعاة تحقيق مصالح الشركات الوطنية المنافسة.

كما أنّ تلك القدرات و الإمكانيات التي تتمتع بها شركات الاستثمار الأجنبي المباشر، غالباً ما تتطورّ و تتسع، إلى أن تصبح ميزات احتكارية، تمكّنها من السيطرة على السوق المحلي؛ الأمر الذي قد يقف عائقاً أمام قدرة الشركات المحليّة على تصريف منتجاتها، و تحقيق قدرٍ معقولٍ من الأرباح يحوّل لها البقاء في السوق. ذلك أنّ تتمتع شركات الاستثمار الأجنبي المباشر بالميزات الاحتكارية، يتيح لها التميّز و التفوّق بالشكل الذي قد يجعل من المحال صمود منتجات الشركات المحليّة للدول المضيضة أمام شدّة تنافس هذه الشركات؛ الأمر الذي قد يطيح تماماً بالشركات الوطنية للبلد المضيف.

كما أنّ شركات الاستثمار الأجنبي المباشر غالباً ما قد تنجح في إغراء الكفاءات المحليّة للعمل معها، بفعل الأجور المرتفعة و المزايا المغرية؛ مما قد يترتّب عنه حرمان المشاريع الوطنية للبلد المضيف منها. كما أنّ احتمال نموّ أو خلق صناعات محليّة، تتكامل خلفياً أو أمامياً مع مشاريع الاستثمار الأجنبي، قد لا يكون كبيراً، بسبب الميل الكبير لتلك المشاريع لاستيراد معظم مستلزماتها الإنتاجية من الخارج، بحجّة الجودة أو انخفاض الأسعار، إضافة إلى ميلها لعدم تركيز كلّ مراحل الإنتاج في بلدٍ واحد.⁽¹⁾

ثانياً: تشويه أنماط الاستهلاك و زيادته

إنّ طبيعة السلع و الخدمات التي تجذب مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، هي سلع و خدماتٍ من نوعٍ خاص، فهي تلك التي تمكّن المستثمر الأجنبي من تحقيق و جني الربح السريع، و هي في الغالب تلك السلع التي

¹ - عصام عمر مندور: «محدّدات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظلّ المتغيّرات الاقتصادية الدولية»، دار التعليم الجامعي للطباعة و النشر و التوزيع، الإسكندرية، سنة 2010، ص - ص 96 - 97.

تخدم حاجات و أذواق فئة المستهلكين ذوي الدخل المرتفعة، و بفعل أثر المحاكاة، إضافة إلى ما تتمتع به شركات الاستثمار الأجنبي المباشر من قدرات تسويقية، و كفاءة أساليبها الترويجية و الإعلانية و الدعائية؛ فإنها غالباً ما قد تنجح في زيادة انتشار هذا النوع من الأنماط الاستهلاكية لدى عددٍ جديدٍ من المواطنين؛ الأمر الذي يعني مساهمتها في تشويه و زيادة الإنفاق الاستهلاكي، و هو ما قد يؤثر سلباً على الطاقة الادّخارية لمختلف أفراد المجتمع المحلي للبلد المضيف.⁽¹⁾

ثالثاً: ارتفاع معدلات التضخم

تعددت تعريفات التضخم في الفكر الاقتصادي من خلال العديد من الكتابات التي تناولت هذه الظاهرة، و مع ذلك، إذا تعاملنا مع التضخم على أنه ظاهرة نقدية، فإنه يمكننا تعريفه ببساطة على أنه الارتفاع في المستوى العام للأسعار الناتج عن زيادة كمية النقود بنسبٍ أكبر من الزيادة في كميات السلع و الخدمات. و قد يكون من المناسب تعريف التضخم، من خلال آثاره، بأنه: "الارتفاع المستمرّ و الملموس في المستوى العام للأسعار في دولة ما"⁽²⁾، أو هو: "عبارة عن الانخفاض المستمرّ و المتواصل في القيمة الحقيقية لوحدة النقود"⁽³⁾. و تتمثل أهم الآثار، التي يمكن أن تنتج عن ظاهرة التضخم فيما يلي:

1. انخفاض القوة الشرائية للنقود، و فقدانها لوظيفتها كمخزن للقيمة؛ مما يؤدي إلى انخفاض ثقة أفراد المجتمع بوحدة العملة الوطنية؛ و هو ما يؤدي إلى إضعاف الحافز على الادّخار لدى الأفراد، و زيادة ميلهم الاستهلاكي؛ كما قد يدفع ذلك، أيضاً بالأفراد، إلى تحويل أرصدهم النقدية الفائضة عن حاجاتهم الاستهلاكية، إلى معادن نفيسة أو عملاتٍ أجنبية، أو حتى ممتلكاتٍ عقارية، من أجل الاستفادة بما في حوزتهم من نقود، قبل أن تزيد حدة انخفاض قيمتها بفعل التضخم. و بذلك، يؤدي التضخم، إلى زيادة معدلات الاستهلاك؛ مما يؤدي بدوره إلى تفاقم الضغوط التضخّمية، ما دام لا يقابل زيادة الطلب زيادة مماثلة في العرض؛⁽⁴⁾

2. يؤثر التضخم سلباً على ميزان المدفوعات، من خلال مساهمته في ارتفاع أسعار السلع المنتجة محلياً؛ و هو ما يؤدي إلى انخفاض قدراتها التنافسية في الأسواق الأجنبية، و من ثمّ انخفاض حجم الصادرات، كما أنّ ارتفاع أسعار السلع المحليّة؛ قد يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع المستوردة؛ لانخفاض أسعارها مقارنة

¹ - عصام عمر مندور، مرجع سابق، ص - ص 100 - 101.

² - الوزني خالد، الرفاعي أحمد: «مبادئ الاقتصاد الكلي بين النظرية و التطبيق»، الطبعة السادسة، دار وائل للنشر، عمان، 2003، ص 249.

³ - البكري أنس، صافي وليد: «النقود و البنوك بين النظرية»، دار المستقبل للنشر و التوزيع، عمان، 2002، ص 107.

⁴ - عبد الرحمان إسماعيل، عريفات حري: «مفاهيم أساسية في علم الاقتصاد»، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 1999، ص 155.

بمثيلتها المحليّة، و هو ما يؤدي بدوره إلى زيادة حجم الواردات، و من ثمّ تفاقم حدّة العجز في ميزان المدفوعات؛⁽¹⁾

3. قد ينتشر نتيجةً للتضخم، حالة من التشاؤم حول مستقبل النشاط الاقتصادي؛ مما قد يدفع برجال الأعمال إلى تخفيض استثماراتهم بشكلٍ عام؛ و هو ما يؤدي بدوره إلى انكماش العرض في السوق المحلي، و من ثمّ زيادة حدّة الضغوط التضخمية. كما قد يدفع التضخم برجال الأعمال إلى توجيه استثماراتهم اتّجاه مشاريع إنتاج السلع الاستهلاكية - دون غيرها من السلع الأخرى - و التي زاد حجم الطلب عليها، و ارتفعت أسعارها في ظلّ محدودية العرض الحقيقي منها؛ و هو ما قد يؤدي في الأخير إلى إحداث خللٍ في توزيع الاستثمارات في الاقتصاد القومي، بما لا يخدم أهداف مجتمعه.⁽²⁾

4. كما يؤدي التضخم إلى إعادة توزيع الدخل لصالح الفئات الاقتصادية القويّة، على حساب الفئات الضعيفة، صاحبة الدخل المنخفضة؛ مما يؤدي إلى زيادة احتدام التفاوت ما بين الطبقات الاجتماعية المختلفة، و هو ما قد يؤدي إلى خلق اضطراباتٍ اجتماعية، و عدم استقرارٍ سياسي في المجتمع. و بذلك، يمثّل التضخم أحد أهمّ العوائق التي قد تقف في وجه تحقيق هدف التنمية الاقتصادية، كما يعتبر ظاهرة متعدّدة الأبعاد و الجوانب، لما لها من آثار سلبية وخيمة و متعدّدة على مختلف الجوانب الاقتصادية، الاجتماعية، و حتى السياسية للمجتمع.

تعيش أغلب دول العالم حالات متفاوتة من التضخم، تزداد حدّة لدى دول العالم النامي، نستعرض فيما يلي، بعض الدول منها.

¹ - الروبي نبيل: «نظرية التضخم»، الطبعة الثانية، مؤسّسة الثقافة، الجامعة الإسكندرية، سنة 1984، ص 345.

² - زكي رمزي: «مشكلة التضخم في مصر، أسبابها و نتائجها، مع مقترحات لمكافحة الغلاء»، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1980، ص 107.

الجدول رقم (1-17): نسبة التضخم في عدد من الدول النامية المختارة، سنة 2013

معدّل التضخم	المنطقة		معدّل التضخم	المنطقة	
5.4	المالي	دول من إفريقيا	8.1	أورغواي	دول من أمريكا اللاتينية
5.4	جنوب إفريقيا		3.4	باراغواي	
9.2	غانا		5.4	البرازيل	
2.9	الكاميرون		3.0	شيلي	
1.4	السينغال		21.1	فنزويلا	
8.9	الجزائر	دول عربية	9.3	الهند	دول من آسيا
5.5	تونس		2.7	الصين	
1.3	المغرب		9.1	الفيتنام	
7.1	مصر		3.0	تايلاند	
4.8	الأردن		3.2	الفلبين	

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- La banque mondiale :«données, Inflation, prix à la consommation (% annuel)», 2014.
<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/FP.CPI.TOTL.ZG>

يحدث التضخم كنتيجة لعدة عوامل وأسباب مختلفة، و قد يكون الاستثمار الأجنبي المباشر أحد تلك العوامل، التي تزيد من حدة الضغوط التضخمية؛ ذلك، أن قيام مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية؛ سوف يؤدي إلى خلق مناصب جديدة للعمل، إضافة إلى تحقيق وفرة اقتصادية للعمال، تتمثل أساساً في ارتفاع أجورهم، و تحسين مستوياتهم المعيشية. و من جهة أخرى، فإن قيام هذه المشاريع؛ سوف يؤدي إلى تحقيق وفرة اقتصادية للمستهلك، تتمثل في توافر العديد من السلع الاستهلاكية ذات الجودة العالية، و بأسعار أقل نسبياً؛ الأمر الذي يؤدي، بطبيعة الحال، إلى زيادة الاستهلاك، و ما يزيد الطين بلة، هو ظهور أثر المحاكاة بين المستهلكين المحليين؛ الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الميل الحدي للاستهلاك، و إذا لم يقابل ذلك، زيادة في حجم السلع و الخدمات المعروضة محلياً، فإن ذلك قد يخلق نوعاً من الاحتلال في التوازن ما بين قوى العرض و قوى الطلب، فيعكس أثره على شكل ارتفاع في المستوى العام للأسعار، و بالتالي زيادة حدة الضغط التضخمي؛ الأمر الذي قد يمثل - كما رأينا سابقاً - عائقاً ضخماً بوجه هدف تحقيق التنمية الاقتصادية داخل البلد المضيف.

المطلب الثالث: الآثار السلبية على ميزان المدفوعات

لقد تبين لنا في المبحث السابق، أن الاستثمار الأجنبي المباشر بإمكانه أن يلعب دوراً هاماً في تحسين وضع ميزان مدفوعات الدولة المضيف، ذلك أنه قد يساهم في تغطية قدر كبير من حاجيات السوق المحلية، و من ثمّ التقليل من واردات البلد المضيف، إضافة إلى مساهمته في زيادة صادرات هذا البلد، بفضل ارتفاع القدرات التصديرية لشركاته؛ و الراجع إلى كبر حجم منتجاتها و ارتفاع مستوى جودتها. غير أن هذا الأمر لا يمثل سوى وجه واحد للعملة، و هو الوجه الإيجابي لآثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التجارة الخارجية للبلد المضيف،

فهناك وجه آخر لا يقل أهمية، وهو الوجه السلبي لآثار هذا النوع من الاستثمارات على ميزان مدفوعات نفس البلد.

فقد يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر سلباً على ميزان مدفوعات البلد المضيف، إذا ما ساهم في زيادة حجم واردات هذا البلد، من خلال اعتماد شركاته على مدخلات الإنتاج الأجنبية، كالمواد الخام و المنتجات الوسيطة المستوردة من الخارج، بدلاً من اعتمادها على المدخلات المحليّة للبلد المضيف.

كما قد ينجرّ عن الاستثمار الأجنبي المباشر زيادة في حجم عجز ميزان مدفوعات البلد المضيف، عن طريق مساهمته في زيادة حجم التحويلات الخاصة بالأرباح، و غيرها من رؤوس الأموال، كالرسوم الإدارية، الأتاوات، و رسوم حقوق الامتياز، التي تدفعها الفروع الأجنبية للشركة الأم التابعة لها، مقابل الحصول على حق استخدام اسم و شعار و نظام الشركة الأم، و غيرها من التحويلات المالية المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر من البلد المضيف إلى الخارج.

و بذلك، يتّضح لنا أنّ الاستثمار الأجنبي المباشر، قد يؤثر إيجاباً على ميزان مدفوعات البلد المضيف، من خلال مساهمته في تحقيق فائض في الميزان التجاري، عن طريق المساهمة في زيادة حجم الصادرات، إلا أنّه و من جهة أخرى، قد ينجم عنه زيادة في حجم عجز ميزان مدفوعات البلد المضيف. فالاستثمار الأجنبي المباشر يمارس تأثيرات كبيرة و عديدة على ميزان مدفوعات البلد المضيف، إلا أنّ هذه التأثيرات غالباً ما تكون غير محسومة، و غير محدّدة؛ حيث يعتمد حجم و نوع هذه التأثيرات على ميزان المدفوعات، على حجم التدفقات النقدية الداخلة و الخارجة المصاحبة لتحركات الاستثمار الأجنبي المباشر، و كذلك على حجم و قيمة صادرات و واردات شركاته.

و منه، و مبدئياً، فإنّه قد لا يمكننا الجزم بالأثر الإيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان مدفوعات الدول المضيقة، فهو قد يعمل من جهة على تحسين حساب رأس المال في البداية، و لكنّه قد يؤثر سلباً على الحساب نفسه في الأجل المتوسّط، نتيجة التعاملات المالية الخارجية للمستثمرين الأجانب.

كما أنّ الاستثمار الأجنبي المباشر قد يؤدي من جهة إلى زيادة حجم صادرات البلد المضيف، و من ثمّ يعمل على تقليص حجم العجز في الميزان التجاري، إلا أنّه و من جهة أخرى، قد يزيد من حجم هذا العجز إذا ما أدى إلى زيادة حجم واردات البلد المضيف.

و منه فإنّ تحليل منافع و تكاليف هذا النوع من الاستثمارات على ميزان مدفوعات البلد المضيف، و من ثمّ الحكم على طبيعة أثره على هذا الميزان، يتطلّب منا بياناتٍ تفصيلية عن كامل شركات هذا النوع من الاستثمارات داخل كل بلد مضيف على حدا، إضافة إلى ضرورة إجراء دراسة شاملة لكلّ المتغيّرات التي لها علاقة بهذه الاستثمارات و ميزان المدفوعات، سواءً كانت تلك العلاقة مباشرة أو غير مباشرة؛ و هو ما يعني ضرورة دراسة

كل العناصر التي تصاحب الاستثمار الأجنبي المباشر، و التي تؤثر على التدفقات الداخلية و الخارجية لميزان المدفوعات و المتمثلة أساساً فيما يلي:⁽¹⁾

1. التدفقات الداخلة؛ و على رأسها:

- ❖ مقدار التدفق من رؤوس الأموال، و خاصة من النقد الأجنبي المصاحب مبدئياً لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة؛
- ❖ مقدار القروض التي تحصل عليها شركات الاستثمار الأجنبي المباشر من الخارج، إضافة إلى المساعدات التي قد تحصل عليها هذه الشركات من الشركات الأم في الخارج؛
- ❖ مقدار التدفق المالي الناتج عن مساهمة شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة حجم الصادرات؛
- ❖ مقدار الوفر من النقد الأجنبي الناتج عن إحلال منتجات شركات الاستثمار الأجنبي المباشر محل واردات البلد المضيف؛
- ❖ مقدار الضرائب و الرسوم المقتطعة من طرف حكومة البلد المضيف على صادرات و واردات شركات الاستثمار الأجنبي المباشر؛

2. التدفقات الخارجة؛ و تتمثل أساساً فيما يلي:

- ❖ مقدار التدفق المالي للخارج و المخصّص لتغطية واردات شركات الاستثمار الأجنبي المباشر من مواد خام و مستلزمات إنتاج؛
 - ❖ مقدار أرباح شركات الاستثمار الأجنبي المباشر المحوَّلة إلى الخارج؛
 - ❖ مقدار أجور و مداخيل العاملين الأجانب بشركات الاستثمار الأجنبي المباشر و المحوَّلة إلى الخارج؛
 - ❖ مدفوعات أقساط القروض الخارجية التي استفادة منها شركات الاستثمار الأجنبي المباشر، إضافة إلى مدفوعات أسعار الفائدة؛
 - ❖ مقدار مدفوعات فروع شركات الاستثمار الأجنبي المباشر للشركة الأم التابعة لها، كالرسوم الإدارية، الأتاوات، و رسوم حقوق الامتياز، مقابل الحصول على حقّ استخدام اسم و شعار و نظام الشركة الأم، و غيرها من التحويلات المالية المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر من البلد المضيف إلى الخارج.
- إلا أنّ تحليل و تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان مدفوعات البلد المضيف يجب أن لا يتوقّف عند دراسة تلك التدفقات الداخلة و الخارجة المصاحبة بصورة مباشرة لشركات هذا النوع من الاستثمارات، و إنّما يجب أن يمتد لدراسة آثاره غير المباشرة كذلك؛ كمساهمته في توسيع السوق المحلية و تحسين البنى التحتية، إنشاء مراكز البحوث و التنمية البشرية، إضافة إلى مساهمته في تنمية القطاعات الاقتصادية المكّملة لنشاط شركاته.

¹ - د. عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص - ص 284-285.

و من خلال كل ما سبق، يتّضح لنا جلياً، أنّه من الخطأ التعميم بأنّ الاستثمارات الأجنبية المباشرة بمختلف أشكالها تساهم بشكلٍ إيجابي في تحسين ميزان مدفوعات كل الدول المضيّفة. فالأمر كما ذكرنا سابقاً، يتطلّب منا دراسة كل التدفّقات الداخلة و الخارجة المصاحبة بصورة مباشرة و غير مباشرة لكل شركة من شركات الاستثمار الأجنبي المباشر، كما يتطلّب من جهة أخرى، دراسة و تحليل السياسات العامة التي تتبنّاها الدول المضيّفة اتّجاه الاستثمار الأجنبي المباشر. و إذا كانت هذه الدول تستضيف شركات هذا الاستثمار من أجل علاج عجز موازين مدفوعاتها، فإنّه يجب عليها تبني مجموعة من الإجراءات، و منح مجموعة من المحفّزات، تكون كفيلة بدفع المستثمر الأجنبي إلى إنشاء شركات استثمارية موجهة نحو التصدير، أو نحو إحلال الواردات بغيرها من المنتجات المصنّعة محلياً، فضلاً عن ضرورة تبني مجموعة من الإجراءات الأخرى، من شأنها تقليل تحويلات أرباح الشركات الأجنبية، و مداخليل العمال الأجانب إلى الخارج.

المطلب الرابع: التكاليف الاجتماعية و البيئية

يمكن حصر أهم الآثار السلبية التي قد تنتج عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و التي تمسّ الجانب الاجتماعي و البيئي للبلد المضيف، في التأثير سلباً على معدّلات العمالة، خلق تفاوت بين طبقات المجتمع و تلويث البيئة المحيطة، إضافة إلى إمكانية نقل أفكار و آراء جديدة، و ممارسات غير مشروعة؛ قد تؤدي إلى إفساد أخلاق و عقائد مجتمع البلد المضيف.

أولاً: التأثير سلباً على معدّلات البطالة

لقد رأينا في المبحث السابق من هذه الدراسة، كيف يمكن لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر أن ترفع من معدّلات العمالة، من خلال خلق المزيد من مناصب الشغل، و ذلك إما بطريقة مباشرة أو غير مباشرة. غير أنّ تلك المزايا على العمالة، قد لا تكون بالمستوى الذي قد نتصوّره؛ نظراً لتفضيل أغلب شركات الاستثمار الأجنبي المباشر استخدام الأساليب و الطرق ذات التكنولوجيا المتطورة، و التي عادة ما تكون ذات كثافة رأسمالية عالية من جهة، و كثافة عمالية منخفضة من جهة أخرى. كما أنّ شركات الاستثمار الأجنبي المباشر، غالباً ما تميل إلى استخدام العمالة الأجنبية بدلاً من المحليّة، و ذلك إما لارتفاع المهارات المطلوبة، و إما تجنباً لزيادة النفقات الموجهة إلى تدريب العمالة المحليّة؛ و التي قد تؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج.⁽¹⁾

ثانياً: التفاوت بين طبقات المجتمع

إنّ قيام المستثمر الأجنبي بتأسيس مشاريعه داخل الدول النامية؛ من شأنه أن يؤدي إلى خلق المزيد من التفاوت بين طبقات المجتمع؛ ذلك أنّ المشاريع الأجنبية غالباً ما تعمل بأحدث الأساليب التكنولوجية و الإنتاجية

¹ — عصام عمر مندور، مرجع سابق، ص 100 .

و التسويقية، بما يضمن لها تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح، و هذا ما يجعلها قادرة على منح مرتبات و أجور عالية للعمال المحليين الذين يعملون لديها؛ الأمر الذي يمكنهم من التمتع بمستويات معيشية أفضل. كما أن هؤلاء العمال، غالباً ما يكونون أصلاً من طبقات غنيّة، مكنتهم قدراتهم المالية من الالتحاق بالمدارس العليا و الجامعات لتحصيل أفضل المستويات العلمية. في حين يعاني العاملون في المشاريع الوطنية من انخفاض مستوى أجورهم و مرتباتهم، و تدهور أوضاعهم المعيشية؛ و هذا ما يؤدي إلى خلق تفاوت ما بين أفراد المجتمع ، و زيادة حدّة الفجوة ما بين الفقراء و الأغنياء.

ثالثاً: التلوّث البيئي

قد يكون لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر تأثيرات سلبية على بيئة البلد المضيف لها، نظراً لأنّ تلك المشاريع عادة ما تعمل في صناعات ملوثة للبيئة، كالصناعات الاستخراجية، النفطية، و التعدينية، و الصناعات البتروكيمياوية، و صناعة الإسمنت و الأسمدة، و التي يصعب عليها تأسيسها داخل دولتها الأم، حيث تخضع تلك المشاريع إلى معايير بيئية مشدّدة، لا تتوافر لدى البلدان النامية. كما أنّ مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر قد تعمل بأساليب تكنولوجية قد تلوّث البيئة المحيطة؛ و هذا ما يدفع حكومات البلدان المتقدّمة إلى إلزام هذه المشاريع باتخاذ إجراءات تحدّ من التلوّث البيئي، و بسبب ارتفاع تكاليف تلك الإجراءات، اتّجهت تلك المشاريع إلى العمل داخل البلدان النامية التي لا تفرض مثل هذه القيود.⁽¹⁾

¹ — د.نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص — ص 502 — 503 .

من خلال ما جاء في هذا الفصل، تبين لنا أن الاستثمار الأجنبي المباشر قد يلعب دوراً هاماً و بارزاً في تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة داخل البلد المضيف، خاصة إذا ما كان هذا الأخير يفتقر إلى مصادر التمويل و القدرة على إدارة المشاريع الكثيفة الاستخدام لرأس المال، و التي تنطوي على درجة عالية من المخاطر، و على صعوبات تكنولوجية، تفوق القدرات العلمية و الإدارية للطاقة البشرية لهذا البلد. «...و على العموم، فإنه كلما كانت قدرات المؤسسات المحليّة لبلد ما، و مواطن قوته التنافسية أفضل، تزايدت الخيارات المتاحة له من حيث تمويل المشاريع و تنفيذها، [غير أنه] في البلدان ذات القدرات المحليّة المحدودة، قد يكون الاعتماد على الشركات عبر الوطنية الخيار العملي الوحيد لتحويل الموارد غير المستغلة إلى منتجات تجارية...»⁽¹⁾.

فغالباً ما تأتي الشركات متعدّدة الجنسيات أو العابرة للقارات - باعتبارها أهمّ صور الاستثمار الأجنبي المباشر - مصحوبة بأصول إنتاجية كثيفة رأس المال، و قد تكون في الغالب مصحوبة بأصولٍ أخرى، مثل التكنولوجيا و الخبرة الإدارية؛ الأمر الذي يمكن بالفعل أن يشكّل الدافع الأساسي للبلدان إلى الاعتماد على هذا النوع من الشركات، لتمويل و تحقيق التنمية الاقتصادية، بدلاً من المصادر التمويلية البديلة الأخرى.

كما قد تساهم شركات الاستثمار الأجنبي المباشر، في تحسين وضعية البنية التحتية، و تطوير المرافق العامة، و المساعدة على خلق المزيد من مناصب شغل جديدة، إضافة إلى أنّها قد تساعد بشكل واضح، في زيادة دخل البلد المضيف، من خلال زيادة إيرادات حكومته، التي تكون على شكل اقتطاعات ضريبية، أتاوات و عوائد أرباح. غير أنّ صافي ما يحققه البلد المضيف من إيرادات، إزاء استضافته لشركات الاستثمار الأجنبي المباشر، إنّما يتوقّف في جزء كبير منه، على القوّة التفاوضية لحكومته مع هذه الشركات، فيما يتعلّق بالشروط و نسب الضرائب، و حتى نسب تقسيم العوائد، و نسب الأرباح الممكن تحويلها إلى البلد الأم، و تلك المعاد استثمارها.

كما أنّ المستثمر الأجنبي قد يعمل على إهلاك الموارد الطبيعية و البيئية للدولة المضيفة، و تحويل خيراتها لدولته الأم؛ الأمر الذي قد يؤدي إلى افتقار الدولة المضيفة، و تدهور وضع ميزان مدفوعاتها.

كما تتمتع شركات المستثمر الأجنبي في الغالب، بقدرات مالية و تنظيمية عالية، عادة ما تفوق تلك المتوافرة لدى شركات الدولة المضيفة، و بذلك تستطيع فرض توجهاتها الإنتاجية و التسويقية، و حتى التشغيلية، بالشكل الذي يمكنها من تحقيق أكبر قدرٍ من الأرباح، دون مراعاة تحقيق الأهداف الأخرى، و هذا ما قد يشكّل في الغالب مخاطر كبيرة على الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية للبلد المضيف.

كما قد يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تشويه السوق المحلي؛ من خلال الرفع من معدّلات التضخم، و تشويه أنماط الاستهلاك و زيادة مستوياته، زد على ذلك، ما قد تحدّثه شركاته من آثار سلبية على معدّلات العمالة، إضافة إلى خلق المزيد من التفاوت ما بين الطبقات الاجتماعية المختلفة، مع إمكانية تشويه و إفساد أخلاق و عقائد مجتمع البلد المضيف.

¹ - الأونكتاد، مؤتمر الأمم المتّحدة للتجارة و التنمية: «تقرير الاستثمار العالمي 2007، الشركات عبر الوطنية و الصناعات الاستخراجية و التنمية، عرض عام»، مرجع سابق، ص 39.

❖ خلاصة الباب:

على ضوء ما تقدّم في فصول هذا الباب، تبين لنا تعدّد أشكال التمويل الدولي، من قروض خارجية، منح و مساعدات دولية، و استثمارات أجنبية. غير أنّ الاستثمار الأجنبي المباشر، يعتبر أكثر هذه الأنواع قدرة على تحقيق أهداف البلد المضيف؛ ذلك أنّ المصادر البديلة قد لا تكون متاحة لمختلف البلدان التي تفتقر للتمويل، كما قد لا تكون كافية بالقدر اللازم لتمويل الخطط التنموية، و دفع عجلة الإنتاج، و الخروج من دائرة التخلف الاقتصادي للبلدان النامية، إضافة إلى عدم ضمان الاستخدام الأمثل لمواردها، خاصة في ظلّ انخفاض القدرات الإدارية و التنظيمية لهذه الدول.

أما الاستثمار الأجنبي المباشر، فيعتبر أهمّ مصدر للتمويل الدولي بالنسبة للدول النامية، نظراً لما قد يصطحبه من أموال ضخمة، دون الأخذ بعين الاعتبار العلاقات الدولية و الاعتبارات السياسية، مثلما هو الحال في باقي أشكال التمويل الدولي الأخرى، و دون فرض شروط مقيّدة على إنفاق هذا التدفق المالي. إضافة إلى أنّه – و بالدرجة الأولى – غالباً ما يضمن الاستغلال الأمثل لموارده. كما لا تعارض شريعتنا الإسلامية استقدام و استضافة الدول الإسلامية لهذا النوع من الاستثمارات، ما دامت أعماله و منتجاته لا تتعارض مع أحكامها و ضوابطها الشرعية.

و تأخذ الاستثمارات الأجنبية المباشرة أشكالاً متعدّدة، تتباين من حيث النوع، الخصائص، و الأهمية النسبية لكل شكل منها؛ الأمر الذي يتيح مسارات و اختيارات مختلفة أمام كلّ من المستثمر الأجنبي من جهة، و الدولة المضيفة من جهة أخرى.

و نظراً لما يتمتّع به هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية، بمختلف أشكاله، من ميزات كثيرة و متعدّدة، مقارنة بباقي مصادر التمويل الدولي، جذب موضوع الاستثمارات الأجنبية المباشرة اهتمام العديد من الكتاب و الباحثين الاقتصاديين، الذين عملوا على تحديد مفاهيم واضحة لهذا النوع من الاستثمارات، مع تحديد مختلف العوامل التي قد تتحكّم في أحجام تدفقاته و اتجاهاتها. وبهذا صيغت العديد من النظريات، بني بعضها على أسس مالية، حيث أرجع قيام المستثمر بتوظيف أمواله خارج دولته الأم، إلى رغبته في تعظيم عوائد استثماراته و تخفيض مخاطرها، والبعض منها فسّر ظاهرة الاستثمار الأجنبي على أنّها مرحلة من مراحل الإنتاج، في حين اعتمد البعض الآخر على مبدأ عدم كمال السوق بالدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر.

واعتماداً على تحليل مختلف تلك النظريات، بما فيها النظرية الانتقائية لجون دينينج – التي تعتبر الأكثر قدرة على تفسير ظاهرة النشاط الاستثماري عبر الحدود – إضافة إلى بعض الدراسات و البحوث الأخرى، تبين لنا أنّ تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تتوقّف على العديد من العوامل و المحدّات، منها ما يتعلّق بالجانب السياسي، و المتمثّل أساساً في مدى استقرار الأوضاع السياسية و الأمنية، و منها ما هو متعلّق بالجانب الاجتماعي، كعادات، تقاليد، و قيم و مبادئ المجتمع المضيف. أما عوامل الجانب الاقتصادي، التي تعتبر من أهمّ محدّات المناخ الاستثماري، فتمثّل أساساً في شروط التبادل التجاري، حجم الناتج الإجمالي المحلي للدولة المضيفة، و معدّلات نموّه، و درجة انفتاحها الاقتصادي على العالم الخارجي، إضافة إلى طبيعة نظامها الاقتصادي، و مدى تميّزه باستقرار أسعار الصرف و مستوى التضخم، إضافة إلى وضعية بنيتها التحتية، و مدى جودة خدماتها المقدّمة. كما تعتبر العوامل القانونية هي الأخرى، من العوامل المهمّة في

اجتذاب و توجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال ما يمكن أن توفره من حماية، ضمانات قانونية، و حوافر مالية و ضريبية لمشاريع المستثمر الأجنبي.

كما تبين لنا من خلال ما جاء في هذا الباب، أنه و بالرغم مما قد يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر من دور هام و بارز في تمويل و تحقيق التنمية الشاملة داخل البلد المضيف، إلا أنه، و من جهة أخرى، قد ينجم عنه آثار أخرى سلبية تحد من أهميته. فقد ينجر عن استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة العديد من الآثار الاقتصادية و حتى بيئية، اجتماعية و سياسية إيجابية، و أخرى سلبية على البلد المضيف؛ و لذلك فمن الضروري إخضاع كل مشروع من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر على حدا، إلى الدراسة المسبقة و التدقيق في الأهداف المرجوة منه. فقد تعتمد الشركات الأجنبية عرض فوائد و أهداف مغرية للدولة المضيضة و جعلها في الواجهة، مخفية بذلك آثارها السلبية، و بسبب عدم الدراسة المسبقة و الدقيقة لنتائج هذه الاستثمارات، إضافة إلى الجهل الإداري و الاقتصادي، و قصر في الرؤية و الآفاق المستقبلية، قد تكون سلبيات هذه المشاريع أكثر بكثير من إيجابياتها. و حتى بالنسبة لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، التي بينت لنا الدراسات المسبقة التي أحضعت لها، تفوق آثارها الإيجابية عن تلك السلبية، فيبقى أمام البلد المضيف ضرورة بذل قدر كبير من الجهود الأخرى، بغية تحقيق أقصى قدر ممكن من مكاسبها الإنمائية، و صياغة و تنفيذ القوانين و اللوائح التنظيمية الكفيلة بالحد من آثارها السلبية، و هنا تكمن أهمية عملية ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر. فمن المهم جذب و استقطاب أكبر قدر ممكن من الاستثمار الأجنبي المباشر، و لكن الأكثر أهمية منه، هو كيفية توجيهه لما يخدم التنمية المستدامة داخل البلد المضيف، و كيفية تعظيم مكاسبه و التقليل من آثاره السلبية.

و يقصد بترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة، اجتذاب ذلك القدر اللازم منها في المجالات المرغوبة، و في التوقيت المناسب لتحقيق التنمية الاقتصادية⁽¹⁾ و هنا، و في جانب كبير من هذه المسألة، قد تكمن أهمية السياسات المالية بجانبها الإنفاقي و الإيرادي؛ ذلك أن إخضاع كل مشروع من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دراسة تحليلية لمنافعه و تكاليفه، يتطلب من حكومة البلد المضيف زيادة الجانب الإنفاقي لسياستها المالية، لتخصيص الهيئات المعنية بهذه الدراسة، و توظيف و تدريب الكوادر ذات الكفاءات العالية و القادرة على إجراء مثل هذه الدراسات التحليلية بكفاءة. كما أنه، من جهة أخرى، و من أجل استقطاب و جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي بينت الدراسات المسبقة التي أجريت عليها أهميتها بالنسبة لاقتصاد البلد المضيف، قد يضطر هذا الأخير إلى زيادة الجانب الإنفاقي كذلك لميزانيته من أجل هئية المناخ الاستثماري الكفيل بجذب هذا المستثمر الأجنبي، و ذلك من خلال إنشاء المرافق العامة، تحسين البنى التحتية، و تأسيس الهيئات اللازمة لتسهيل عمل شركات المستثمر الأجنبي. أما من ناحية الجانب الإيرادي للسياسات المالية، فقد تضطر حكومة البلد المضيف - في سبيل جذب تلك المشاريع - إلى تخفيض إيراداتها الحكومية من خلال تقديم بعض الحوافر الضريبية الكفيلة بتشجيعه على توظيف أمواله داخل هذا البلد.

¹ - د. حامد عبد المجيد دراز: «السياسات المالية»، مرجع سابق، ص - ص 227 - 228.

الباب الثاني:

واقع الاستثمار الأجنبي المباشر

في ظلّ السياسة المالية المطبّقة

في الجزائر، تونس و المغرب

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أهم مصادر التمويل الخارجي، الذي قد تلجأ إليه الدولة لتمويل التنمية الاقتصادية، وتحقيق باقي أهداف خططها التنموية؛ فهو يوفر للدولة المضيفة، توليفة متكاملة من رأس المال والإدارة الجيدة، والتقنية المتطورة، كما أنه قد يساعد على تنمية باقي المشاريع الوطنية. غير أنه، ومن جهة أخرى، قد يحمل في طياته مشاريعه توليفة أخرى من المخاطر قد تطيح باقتصاد الدولة المضيفة؛ الأمر الذي يتطلب من مختلف الدول - بما فيها الجزائر، تونس و المغرب - التي ترغب في استضافة و اجتذاب هذا النوع من الاستثمارات تحقيقاً لآثاره الإيجابية، توفير المناخ الملائم، الكفيل بتشجيع المستثمر الأجنبي على توظيف أمواله خارج دولته الأم، شريطة إقرانه بمجموعة من الضوابط التشريعية و التدابير الكفيلة بتجنب مخاطره.

و كما رأينا في الباب الأول من هذه الدراسة، فإن مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر يتمثل في كامل المحددات و العوامل التي تؤثر على قرارات المستثمر الأجنبي، و بالتالي على انتقالات و تدفقات الأموال الأجنبية عبر الحدود، و التي تجعل دولة ما أكثر جاذبية عن غيرها لهذا النوع من الاستثمارات. و يمكن تقسيم تلك العوامل إلى أربعة أقسام، عوامل اقتصادية، عوامل قانونية، سياسية و أخرى اجتماعية و ثقافية و دينية.

غير أننا، و من أجل معرفة و دراسة و تحليل مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، و مقارنته بذلك المتعلق بتونس و المغرب، لن نقوم بدراسة كامل تلك العوامل، و إنما سوف يتم التركيز فقط على عوامل مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر المتعلقة بالسياسة المالية المطبقة، في هذه الدول الثلاثة، بجانبها الإنفاقي و الضريبي⁽¹⁾؛ ذلك أنها تمثل أولاً محور دراستنا، كما أنها، و من جهة أخرى، قد تعكس لنا جانباً كبيراً من تلك العوامل الاقتصادية المختلفة، إضافة إلى العوامل القانونية؛ حيث أنها تشمل مختلف القوانين التي أصدرتها الحكومات الجزائرية، التونسية و المغربية، من أجل جذب أو تسيير الاستثمار الأجنبي المباشر؛ و ذلك من خلال تقديم مجموعة

¹ - تعدد السياسات المالية المطبقة على الاستثمار الأجنبي المباشر فرعاً من فروع السياسة الاقتصادية التي تطبق على هذا النوع من الاستثمارات، و هي برنامج عمل تخطيطه و تنفذه الدولة عن عمد، مستخدمة فيه السياسات الفرعية الثلاثة للسياسات المالية، و المتمثلة في السياسة الإنفاقية، الضريبية و الائتمانية؛ و ذلك لإحداث آثار مرغوبة، و تجنّب آثار غير مرغوبة على كافة متغيرات النشاط الاقتصادي، الاجتماعي و السياسي؛ تحقيقاً لأهداف المجتمع.

أنظر: - أ.د. حامد عبد المجيد دراز: «السياسات المالية»، مرجع سابق، ص 61.

و مع ذلك، تم حصر دراستنا على الجانبين الإنفاقي و الضريبي للسياسة المالية المطبقة على الاستثمار الأجنبي المباشر، في الجزائر، تونس و المغرب، دون جانبها الائتماني، الذي ارتأينا عدم التطرق إليه، كون هذا النوع من الاستثمار غالباً ما لا يكون بحاجة لتمويلات و قروض الدول المضيفة له، كما أنه يعتبر أساساً مصدراً من مصادرها التمويلية؛ ذلك، أنّ الدول النامية بما فيها الدول المعنية بهذه الدراسة، تنظر إلى الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه مصدراً أساسياً من مصادر تمويل السوق المحلية، و تحقيق التنمية الاقتصادية، خاصة في ظل ندرة رؤوس الأموال اللازمة لذلك؛ بسبب انخفاض دخلها القومي، و انخفاض مستويات الادخار فيها، إضافة إلى صعوبة حصولها على التمويلات اللازمة من المصادر الأجنبية الأخرى، كالقروض الأجنبية و المنح و المساعدات الدولية؛ و بذلك تظهر أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تمويل التنمية الاقتصادية، من خلال ما تصطحبه معها من رؤوس الأموال الأجنبية الهائلة.

من الضمانات و الامتيازات، و تأسيس الهيئات اللازمة لتسهيل عمل شركات المستثمر الأجنبي، إضافة إلى القوانين المتعلقة بالتخفيضات أو الإعفاءات الضريبية. و منه فإنّ العوامل القانونية لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر قد تدرج في مجملها في الجانبين الإنفاقي و الضريبي للسياسة المالية.

أما فيما يتعلّق بالعوامل السياسية و الاجتماعية لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر، في الجزائر، تونس و المغرب، فعدم قيامنا بتناولها في هذا الجزء من الدراسة لا يعني إهمالها أو إهمال أهميتها، و إنّما نحن نقرّ بأهميتها الكبيرة، ضمن عوامل مناخ الاستثمار، غير أنّها، من جهة، قد تكون جدّ متقاربة داخل هذه الدول الثلاثة، إن لم نقل متطابقة، خاصة فيما يتعلّق بتلك العوامل الاجتماعية، الثقافية و الدينية، و بذلك قد تقلّ الفوارق بشكل كبير عند المقارنة بين مناخ الاستثمار في الجزائر، تونس و المغرب اعتماداً على هذه العوامل. كما أنّه، و من جهة أخرى، فإنّ الفصل الأوّل من الباب الموالي، المتعلّق بتقييم السياسة المالية وفقاً للمؤشّرات الدولية و الإقليمية، قد يغطي أيّ نقص في دراسة عوامل مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في هذا الفصل؛ ذلك أنّه قد يسلّط الضوء على مختلف هذه العوامل، و لو بصورة تقييمية، سطحية و بسيطة.

و سعيّاً منا لدراسة و تحليل واقع الاستثمار الأجنبي المباشر، في الجزائر، تونس و المغرب، في ظلّ السياسة المالية القائمة في هذه الدول الثلاثة، تمّ تخصيص الفصل الأوّل من هذا الباب، لدراسة حجم تدفّقاته، و التوزيع الجغرافي و القطاعي لمشاريعه الاقتصادية، للحكم على مدى قدرة هذه الدول الثلاثة على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و توزيعها على مختلف المناطق الجغرافية و القطاعات الاقتصادية، بالشكل الذي يضمن لها تحقيق التنمية الشاملة و المستدامة.

لنتقل فيما بعد، في الفصلين الثاني و الثالث من هذا الباب، إلى دراسة و تحليل مناخ الاستثمار في هذه الدول الثلاثة، من خلال دراسة السياسة المالية المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في كل دولة منها؛ بحيث سيتمّ تخصيص الفصل الثاني من هذا الباب لدراسة السياسة الإنفاقية، بكلّ ما تضمّنته من قوانين و نصوصٍ تشريعية، تضمن للمستثمر الأجنبي مجموعة من الامتيازات، الحوافز المالية، الضمانات القانونية، و إنشاء المؤسسات و وكالاتٍ تساهم في تسهيل عمل المستثمر الأجنبي داخل هذه الدول.

أما الفصل الثالث من هذا الباب، فسندخله لدراسة مختلف جوانب السياسة الضريبية المطبّقة في الدول المعنية بالدراسة، و مختلف ضرائبها التي تمسّ المستثمر الأجنبي بشكل مباشر أو غير مباشر، مع محاولة تحديد كلّ ما تحويه من مزايا و حوافز، و معاملات ضريبية تفضيلية، كونها قد تمثّل أحد سبل اجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. و من الجدير بالذكر هنا، إلى أنّه سيتمّ التركيز في مختلف فصول هذا الباب على الجزائر، باعتبارها البلد المراد ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر فيه، و الاكتفاء، فيما يخصّ الدولتين الثابنتين - تونس و المغرب - بذلك القدر الذي يمكننا من تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر، و الحكم على مدى نجاعة سياستها المالية، و معرفة نقاط قوّتها، الواجب الحفاظ عليها، و نقاط ضعفها، الواجب تعديلها.

الفصل الأول:

واقع الاستثمار الأجنبي المباشر

في الجزائر، تونس و المغرب

تحرص معظم حكومات الدول النامية، بما فيها الجزائر، تونس و المغرب، على تنشيط الاستثمار بشكل عام، و اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل خاص، و تسهيل تدفقاته، باعتباره أحد أهم مصادر التمويل الخارجية، و أحد وسائل زيادة الإنتاجية، و تحسين المؤشرات الاقتصادية، و تحقيق التنمية المستدامة.

و عليه، عملت مختلف الدول، بما فيها الدول المعنية بهذه الدراسة، على تقرير سياسات مالية استثمارية، موجّهة بصورة متزايدة، نحو الاستراتيجيات الإنمائية الجديدة، التي يصبّ مجملها في تحسين المناخ الاستثماري، و تعزيز البيئة الناظمة لتدفقات رؤوس الأموال، و مختلف أنواع الاستثمار، بما فيها الاستثمار الأجنبي المباشر.

إنّ التعرّف على مدى كفاءة السياسات المتبعة، و التدابير و الإجراءات المتّخذة، في أداء دورها، في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، يتطلّب منا، قبل تحليل مختلف بنودها، دراسة واقع تدفقات هذا النوع من الاستثمارات. ذلك أنّ تحليل السياسات المطبّقة، دون القيام بدراسة أداء الدولة في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و توجيهها لمختلف القطاعات و الأنشطة الاقتصادية التي تخدم أهداف المجتمع، قد ينتهي بنا إلى الوصول لنتائج مظلمة، قد لا تعكس لنا قدرة الدولة على تشجيع الاستثمارات المحليّة، و جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و لذلك، و من أجل معرفة مدى فشل أو نجاح السياسات المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر، في الجزائر، تونس و المغرب، سنحاول في هذا الفصل التطرّق إلى تدفقات الاستثمار، و بالأخص الاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف هذه الدول، للوقوف على أحد الصور السطحية لواقع الاستثمار الأجنبي المباشر داخل هذه الدول الثلاثة؛ ذلك أنّ نسب تدفقاته قد تمثّل الخطوة الأولى لرصد عوامل الجذب الاستثماري في كل دولة من هذه الدول، و مؤشّرات بسيطة حول مقوّمات الاستثمار الأجنبي المباشر داخلها. لنتقل في الجزء الثاني من هذا الفصل إلى دراسة توزيعات الاستثمار الأجنبي المباشر، على مختلف المناطق الجغرافية، و القطاعات الاقتصادية، داخل الجزائر، تونس و المغرب، لمعرفة مدى قدرة كل دولة على حداثها، على استقطاب المشاريع الأجنبية من مختلف المناطق العالمية، و توجيهها ناحية القطاعات الاقتصادية الحيوية، القادرة على دفع عجلة التنمية الوطنية.

المبحث الأول: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الجزائر، تونس و المغرب

عمدت كلّ من الجزائر، تونس و المغرب، على تسطير مخطّطات تنموية، تصبو لتحقيق معدّلات نموّ مرتفعة و مستدامة على الأجل الطويل؛ و لذلك، كان لزاماً عليها، ضخّ مستويات مرتفعة من الاستثمارات في جسم اقتصادها الوطني، سواءً من خلال الاعتماد على الاستثمار العمومي، أو الاستثمار الخاص المحلي و الأجنبي. و سعيّاً منا لمعرفة مدى نجاح أو فشل الدول المغربية - المعنية بالدراسة - في مجال تشجيع الاستثمار المحلي، و استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر و ترشيده، سنحاول فيما يلي، دراسة أهمّ إنجازاتها، معتمدين في ذلك على رصد أهمّ مؤشّرات الأداء في هذا المجال، المتمثلة أساساً في حجم إجمالي الاستثمار، حجم تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد و أرصدته، إضافة إلى حجم تدفّقاته كنسبة من التكوين الرأسمالي.

المطلب الأول: حجم إجمالي الاستثمار في الجزائر، تونس و المغرب

بالرّغم مما شهدته الساحة العالمية من أحداثٍ و تطوّراتٍ، خاصة الأزمة المالية العالمية، التي عصفت بأغلب دول العالم، و بالرّغم مما شهدته الساحة العربية من أحداثٍ، خاصة مع تداعيات أحداث الربيع العربي الأخيرة، التي طالت العديد من البلدان العربية، غير أنّ الإحصائيات ظلّت تشير إلى ارتفاع الاستثمار الإجمالي في الدول العربية، و الذي يتمثل في الاستثمارات المحليّة العمومية و الخاصة، إضافة إلى الاستثمارات الأجنبية؛ حيث ارتفع من حوالي 490 مليار دولار عام 2010، إلى نحو 496 مليار دولار عام 2011، أي بنسبة قدرّت بـ 1.2% [أنظر الجدول رقم (1-2)].

الجدول رقم (1-2) : إجمالي الاستثمار في الجزائر، تونس و المغرب لعامي 2010 و 2011

الدولة	سنة 2010 (المليار دولار)	سنة 2011 (المليار دولار)	التغيّر (%)	نسبة من إجمالي الاستثمار في الدول العربية (%)
الجزائر	66.53	75.91	9.4	15.3
المغرب	31.59	34.32	2.7	6.9
تونس	11.68	11.17	-0.5	2.3
إجمالي الاستثمار في الدول العربية	489.87	495.96	6.1	100

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2011»، الكويت، سنة 2011، ص 85.

من خلال إحصائيات الجدول رقم (1-2)، يتبيّن لنا أنّ الجزائر استحوذت على نصيب الأسد من الزيادة التي مسّت الاستثمار الإجمالي في الدول العربية، حيث ازداد إجمالي الاستثمار في الجزائر ما بين عامي 2010 و 2011، بما يقدرّ بـ 9.4 مليار دولار؛ الأمر الذي يرجع إلى تمويلها لخططٍ تنموية طموحة، تعتمد على الاستفادة من

عائدات النفط المتنامية⁽¹⁾، في حين لم ترتفع قيمة إجمالي الاستثمار في المغرب، إلا بما يقدر بـ 2.7 مليار دولار، أما تونس فلم تشهد أي ارتفاع خلال هذه المدّة، بل بالعكس عرفت انخفاضاً طفيفاً في قيمة إجمالي الاستثمار، قدر بحوالي 0.5 مليار دولار؛ الأمر الذي يعود بالأرجح إلى أحداث الانتفاضة الشعبية التي عرفتها الساحة التونسية ابتداءً من ديسمبر 2010.

كما و قدّرت استثمارات القطاع الخاص المحلي و الأجنبي في المنطقة العربية، بحوالي 60% من إجمالي الاستثمار، في حين تتراجع تلك النسبة في الدول النفطية، و على رأسها الجزائر، بفضل ضخامة استثماراتها الحكومية، غير أنّها ترتفع بشكلٍ كبيرٍ في الدول العربية غير النفطية، و المنفتحة على الاستثمارات الأجنبية، مثل تونس و المغرب.⁽²⁾

المطلب الثاني: تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب عام 2013

على الرّغم من التوتّرات و تصاعد المخاطر، و التطوّرات السلبية في الاقتصاد العالمي، الراجعة أساساً إلى تداعيات الأزمة المالية العالمية، فقد شهد العالم تدفّقات متزايدة للاستثمار الأجنبي المباشر في السنوات الأخيرة؛ حيث بلغت نسبة ارتفاعه 16% عام 2011 مقارنة بالعام السابق، متجاوزة بذلك متوسط ما قبل الأزمة المالية و الاقتصادية العالمية خلال الفترة [2005-2007]، غير أنّ تدفّقاته لا تزال أقلّ بنسبة 23% عن الذروة التي بلغت خلال عام 2007 قبل اندلاع شرارة الأزمة.⁽³⁾

كما أكّد تقرير الاستثمار العالمي لعام 2013، أنّ المناخ الاستثماري في العالم ما زال متأثراً بتداعيات الأزمة المالية العالمية، و مع ذلك، فقد أكّد نفس التقرير بأنّ تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي ستعرف زيادات معتدلة خلال السنوات المقبلة، و لكنّها ثابتة على المدى الطويل، مع الترجيح أن تصل إلى حوالي 1.8 تريليون دولار خلال عام 2015 في حالة عدم حدوث أيّ أزمات أو صدمات كئيبة.⁽⁴⁾

أما بالنسبة لإجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد في الدول العربية، فهو لا يمثّل سوى نسبة جد ضعيفة من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، حيث لم يتجاوز سنة 2013، 48.5 مليار دولار، أي ما نسبته 3.34% فقط من الإجمالي [أنظر الجدول رقم (2-2)].

¹ — حيث تجاوزت عائدات النفط سنة 2012 في الجزائر، 71.79 مليار دولار أمريكي، ممثّلاً بذلك أكثر من 97% من حجم الصادرات الوطنية. ANDI, agence nationale de développement de l'investissement: « Bilan du commerce extérieur, évolution du commerce extérieur».

<http://www.andi.dz/index.php/fr/statistique>

² — المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2011»، الكويت، سنة 2011، ص 85.

³ - UNCTAD, united nations conference on trade and development: «World investment report 2012, towards a new generation of investment policies», united, op.cit, P 2.

⁴ - الأونكتاد، مؤتمر الأمم المتّحدة للتجارة و التنمية: «تقرير الاستثمار العالمي 2013، عرض عام، سلاسل القيمة العالمية: الاستثمار و التجارة من أجل التنمية»، مرجع سابق، ص 1.

الجدول رقم (2-2): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول العربية (الجزائر، تونس و المغرب)

بالمليون دولار، خلال الفترة [1990-2013]

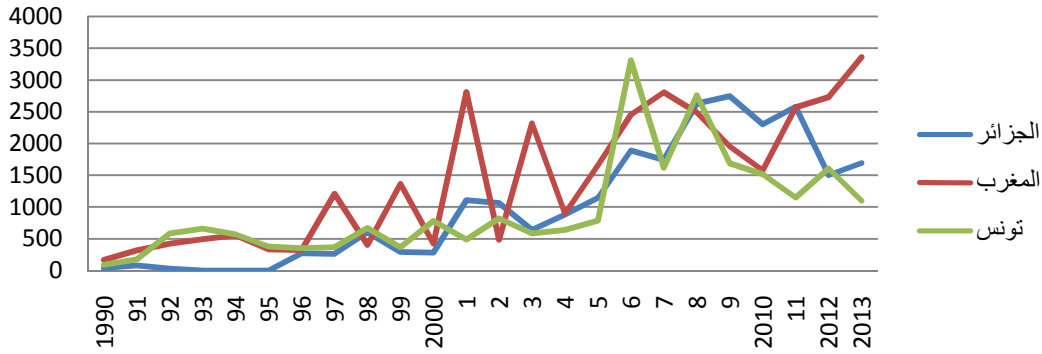
السنة	الجزائر	المغرب	تونس	إجمالي الدول العربية	العالم	إجمالي الدول العربية (% من العالم)
1990	40	165	89	1288	208168	0.62
1991	80	317	173	2233	155366	1.44
1992	30	424	584	3873	167425	2.31
1993	0	491	656	3903	222701	1.75
1994	0	551	566	3558	255924	1.39
1995	0	332	378	2821	343280	0.82
1996	270	322	351	4930	390673	1.26
1997	260	1207	365	6138	488719	1.26
1998	607	400	668	5114	707157	0.72
1999	292	1364	368	4330	1092553	0.40
2000	280	422	779	5898	1414999	0.42
2001	1108	2807	487	9394	837748	1.12
2002	1065	481	821	7269	628760	1.16
2003	638	2314	584	16012	604303	2.65
2004	882	895	639	25257	737682	3.42
2005	1145	1654	783	47475	996714	4.76
2006	1888	2449	3308	70790	1481561	4.78
2007	1743	2805	1616	82074	2001987	4.10
2008	2632	2487	2759	97601	1818834	5.37
2009	2746	1952	1688	82454	1221840	6.75
2010	2301	1574	1513	68664	1422255	4.83
2011	2581	2568	1148	46342	1700082	2.73
2012	1499	2728	1603	53469	1330273	4.02
2013	1691	3358	1096	48471	1451965	3.34
الحصّة من إجمالي الدول العربية لسنة 2013	3.84	6.92	2.26	100	-	-
معدّل النمو 2013-2011	12.80	23.09	(31.62)	9.8	-	-

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat : « flux entrants et sortants d'investissement étranger direct, direction-entrants, annuel, 1970-2013 », 2014.
<http://unctadstat.unctad.org/wds/tableViewer/tableView.aspx>

الشكل رقم (2-1) : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول العربية (الجزائر، تونس و المغرب)

بالمليون دولار، خلال الفترة [1990-2013]



المصدر: الجدول رقم (2-2).

كما أنه، و من جهة أخرى، شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للدول العربية في السنوات الأخيرة تذبذباً، حيث عرفت ارتفاعات متتالية نسبياً خلال الفترة ما بين 2005 إلى 2008، قبل أن تبدأ في التراجع، إلى أن تصل إلى حوالي 48.4 مليار دولار عام 2013، [أنظر الجدول رقم (2-2)].

و قد تبين أداء الدول العربية الثلاثة، محلّ الدراسة - الجزائر، تونس و المغرب - حيث ارتفعت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر بـ 12.8% سنة 2013 عما كانت عليه في السنة السابقة، غير أن هذه النسبة تبقى جدّ ضعيفة مقارنة بتلك المسجّلة في المغرب، و التي قدّرت بـ 23.09%؛ الأمر الذي قد يعطي لنا انطباعاً جيداً حول مناخ الاستثمار المغربي مقارنة بذلك الجزائري. أما بالنسبة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس، ما بين 2010 إلى 2011، فقد عرفت انخفاضاً محسوساً قدره 24.12% سنة 2013، لتسجّل انخفاضاً أكبر عما كانت عليه سنة 2012، قدّر بأكثر من 31.6%؛ الأمر الذي قد يرجع بالدرجة الأولى إلى تداعيات أحداث الربيع العربي [أنظر الجدول رقم (2-2)].

أما إذا صرفنا انتباهنا إلى حصّة كل دولة من هذه الدول الثلاثة، من إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية سنة 2013، فنجد أن الجزائر قد حلّت في المرتبة الثانية بحصّة بلغت 3.84% من الإجمالي، بعد المغرب التي حققت أعلى نسبة، قدّرت بحوالي 6.9%، أما تونس، فقد وقعت في المرتبة الأخيرة، بحصّة 2.26% من الإجمالي؛ الأمر الذي قد يعطي لنا انطباعاً حسناً حول مناخ الاستثمار في الجزائر، و قدرة الدولة الجزائرية على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، خاصة بالنسبة للدولة التونسية، غير أنه سرعان ما ينجلي هذا الانطباع عند مقارنة إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد ببعض المؤشرات الأخرى، كعدد السكان، إجمالي الناتج المحلي و المساحة؛ حيث يتبيّن لنا بصورة جدّ واضحة، انخفاض قدرة الجزائر على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة مقارنة بكلّ من تونس و المغرب.

فبأخذ إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد نسبةً إلى مساحة كل دولة مضيئة، من هذه الدول الثلاثة، فنجد أنّها – وفقاً لبيانات الجدول رقم (2-3) – لم تتعدى في الجزائر 709.98 دولار/كلم² سنة 2013، في حين أنّها وصلت في تونس إلى 669885 دولار/كلم² في نفس السنة، أي ما يفوق تسعة أضعاف ذلك المحقق في الجزائر. أما المغرب، فقد تجاوزت ما تمّ تحقيقه في الجزائر سنة 2012 بما يزيد عن عشرة أضعاف.

و إذا ما أخذنا إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من عدد سكان كل دولة مضيئة، فنجد أنّها لم تمثل في الجزائر، سنة 2013، إلا 43.13 دولار/للفرد الواحد، في حين أنّه يرتفع إلى 99.72 دولار/للفرد الواحد في تونس، أما المغرب، فيصل فيها إلى ما يقارب ثلاثة أضعاف ذلك المسجّل في الجزائر [أنظر الجدول رقم (2-3)].

أما إذا ما أخذنا حصة إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة من إجمالي الناتج المحلي لهذه الدول الثلاثة، سنة 2013، فنجد أنّ الأمر يزداد سوءاً بالنسبة لمدي قدرة الجزائر على استقطاب هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية؛ حيث أنّها لم تمثل في الجزائر، إلا ما يقارب 0.008%، في حين أنّها وصلت في تونس إلى 0.02%. أما في المغرب، فقد سجّلت نسبة 0.03%، أي ما يقارب أربعة أضعاف ذلك المحقق في الجزائر، في نفس السنة [أنظر الجدول رقم (2-3)].

الجدول رقم (2-3): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الجزائر، تونس و المغرب

مقارنة بالناتج المحلي الخام، المساحة و عدد السكان سنة 2013

الدولة	إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد (مليون دولار)	إجمالي الناتج المحلي (مليار دولار)	المساحة (كلم ²)	عدد السكان (مليون)	حصة الاستثمار الأجنبي المباشر من الناتج المحلي الخام (%)	المباشر نسبةً للمساحة (دولار/كلم ²)	نصيب الفرد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة (دولار/للفرد)
الجزائر	1691	210.1	2381741	39.20	0800.	709.98	43.13
المغرب	3358	104.3	446550	33.00	0.03	7519.87	101.75
تونس	1096	47.1	163610	10.99	0.02	6698.85	99.72

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

– الجدول رقم (2-2)؛

- La banque mondial :«Data banque, pays et territoires», 2014.

<http://donnees.banquemondiale.org/pays>

- FAO :«FAO country profiles, general information», 2014.

www.fao.org/countryprofiles/index/en/?iso3=

-Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat : « population totale, annuelle, 1950-2050», 2014.

<http://unctadstat.unctad.org/wds/tableViewer/tableView.aspx>

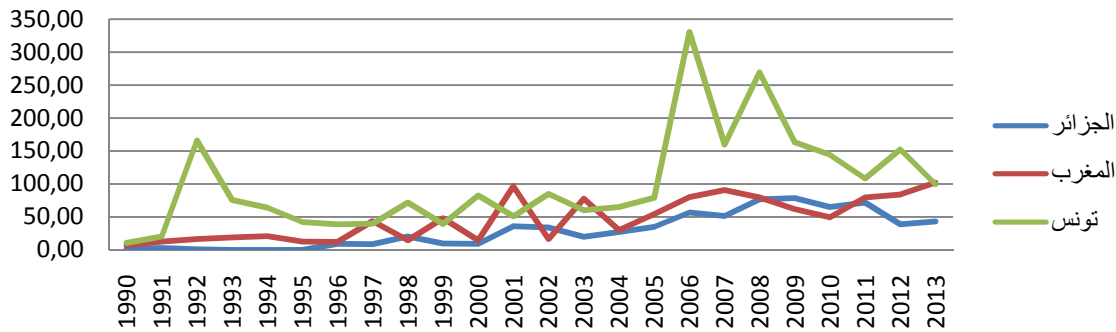
المطلب الثالث: أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب حتى عام 2013

إن النسب المدروسة في المطالب السابقة من هذا البحث، لا تمثل سوى تلك التدفقات الاستثمارية المباشرة الوافدة في الجزائر، تونس و المغرب، لسنة 2013 فقط، و لذلك قد لا تكون ممثلة لواقع الاستثمار الأجنبي المباشر داخل هذه الدول الثلاثة؛ و منه وجب علينا، تتبع كامل التدفقات الأخرى المتعلقة بالسنوات الماضية، للوقوف على مدى كفاءة مختلف تلك الدول في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

عموماً، و خلال كامل فترة الدراسة [1990-2013]، نلاحظ أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة في مختلف الدول الثلاثة، عرفت تذبذباً واضحاً، ما بين الارتفاع تارة و الانخفاض تارة أخرى [أنظر الجدول رقم (2-2)، و الرسم البياني رقم (2-1)]؛ و لذلك، فمن الصعب علينا مقارنة هذه التدفقات في الدول الثلاثة، سنة بعد الأخرى. غير أنه و من جهة أخرى، يمكننا إجراء المقارنة ما بينها، من خلال الرسم البياني رقم (2-1)؛ حيث يبين لنا أن قيم المنحنيات متقاربة للدول الثلاثة؛ الأمر الذي قد يظهر لنا إمكانية تكافؤ قدرة الجزائر على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مع تلك المتعلقة بتونس و المغرب، غير أنه سرعان ما نغيّر رأينا بمجرد النظر إلى الأشكال البيانية (2-2)، (3-2) و (4-2)؛ بحيث نلاحظ بصورة جدّ واضحة للعيان، انخفاض متوسط نصيب الفرد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، مقارنة بتونس و المغرب، إضافة إلى انخفاض نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الخام و إلى المساحة في الجزائر، مقارنة كذلك بتونس و المغرب، و هذا خلال كامل فترة الدراسة [1990-2013]؛ الأمر الذي يؤكد لنا مرّة أخرى انخفاض قدرة الجزائر على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

الشكل رقم (2-2): متوسط نصيب الفرد من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي

المباشر في الجزائر، تونس و المغرب، خلال الفترة [1990-2013]



المصدر: بيانات الجدول رقم (2-4).

الجدول رقم (2-4): متوسط نصيب الفرد من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد

في الجزائر، تونس و المغرب، خلال الفترة [1990-2013]

نصيب الفرد من الاستثمار الأجنبي المباشر*			عدد السكان (بالمليون)			السنة
تونس	المغرب	الجزائر	تونس	المغرب	الجزائر	
10,84	6,66	1,58	8,21	24,78	25,29	1990
20,67	12,56	3,09	8,37	25,23	25,93	1991
165,91	16,51	1,13	3,52	25,68	26,55	1992
75,66	18,81	0,00	8,67	26,10	27,17	1993
64,32	20,78	0,00	8,80	26,52	27,75	1994
42,33	12,33	0,00	8,93	26,92	28,29	1995
38,78	11,79	9,38	9,05	27,32	28,78	1996
39,85	43,57	8,89	9,16	27,70	29,24	1997
72,14	14,25	20,46	9,26	28,08	29,67	1998
39,32	47,96	9,70	9,36	28,44	30,09	1999
82,43	14,66	9,17	9,45	28,79	30,53	2000
51,05	96,39	35,77	9,54	29,12	30,98	2001
85,25	16,33	33,87	9,63	29,45	31,44	2002
60,08	77,73	19,99	9,72	29,77	31,91	2003
65,14	29,75	27,23	9,81	30,08	32,39	2004
79,01	54,43	34,82	9,91	30,39	32,88	2005
330,47	79,77	56,54	10,01	30,70	33,39	2006
159,53	90,45	51,42	10,13	31,01	33,90	2007
269,43	79,41	76,47	10,24	31,32	34,42	2008
162,93	61,71	78,57	10,36	31,63	34,95	2009
144,37	49,26	64,89	10,48	31,95	35,46	2010
108,40	79,58	71,73	10,59	32,27	35,98	2011
152,38	83,89	38,96	10,52	32,52	38,48	2012
99,73	101,76	43,14	10,99	33,00	39,20	2013

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

-Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat: «population totale, annuelle, 1950-2050», 2014.

<http://unctadstat.unctad.org/tableViewer/tableView.aspx>

- الجدول رقم (2-2).

*- نصيب الفرد من الاستثمار الأجنبي المباشر في السنة (س) = حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد في السنة (س) / عدد السكان في السنة (س).

الجدول رقم (2-5): نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الخام
في الجزائر، تونس و المغرب، خلال الفترة [1990-2013]

السنة	الناتج المحلي الخام (مليون دولار)			نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الخام		
	الجزائر	المغرب	تونس	الجزائر	المغرب	تونس
1990	61891	28855	13584	0,001	0,006	0,007
1991	46670	31104	14351	0,002	0,010	0,012
1992	49216	31790	17095	0,001	0,013	0,034
1993	50962	29948	16115	0,000	0,016	0,041
1994	42426	33947	17245	0,000	0,016	0,033
1995	42066	36957	19889	0,000	0,009	0,019
1996	46942	40946	21606	0,006	0,008	0,016
1997	48177	37337	20845	0,005	0,032	0,018
1998	48188	40022	21855	0,013	0,010	0,031
1999	48641	39734	22943	0,006	0,034	0,016
2000	54790	37022	21473	0,005	0,011	0,036
2001	55181	37725	22066	0,020	0,074	0,022
2002	56948	40418	23142	0,019	0,012	0,035
2003	68017	49823	27454	0,009	0,046	0,021
2004	85333	56498	31184	0,010	0,016	0,020
2005	103234	59524	32272	0,011	0,028	0,024
2006	117208	65640	34377	0,016	0,037	0,096
2007	135119	75223	38910	0,013	0,037	0,042
2008	171392	88879	44815	0,015	0,028	0,062
2009	137892	91374	43528	0,020	0,021	0,039
2010	158650	91542	44252	0,015	0,017	0,034
2011	193161	100087	45964	0,013	0,026	0,025
2012	204331	95981	45662	0,007	0,028	0,035
2013	210183	104374	47128	0,008	0,032	0,023

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat:« PIB nominal et réel, annuel, 1990 - 2013», 2014.

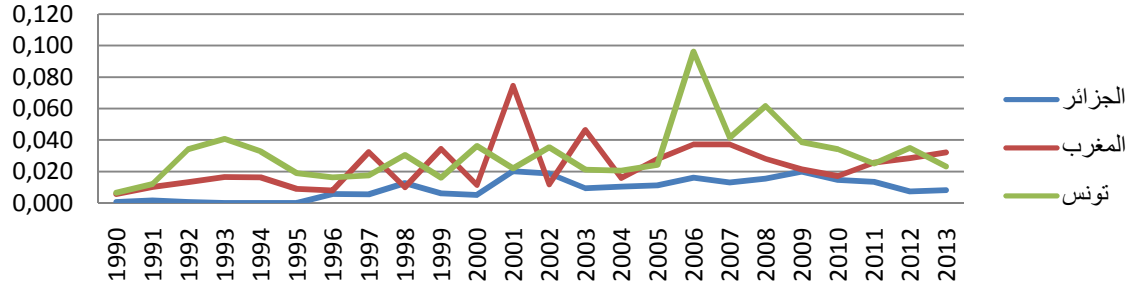
<http://unctadstat.unctad.org/tableViewer/tableView.aspx>

- الجدول رقم (2-2).

*- نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الخام في السنة (س) = حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد في السنة (س)/قيمة الناتج المحلي الخام في السنة

(س)

الشكل رقم (2-3): نسبة تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الخام
في الجزائر، تونس و المغرب، خلال الفترة [1990-2013]



المصدر: بيانات الجدول رقم (2-5).

الجدول رقم (2-6): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نسبة إلى المساحة في الجزائر، تونس و المغرب خلال الفترة
[1990-2013]

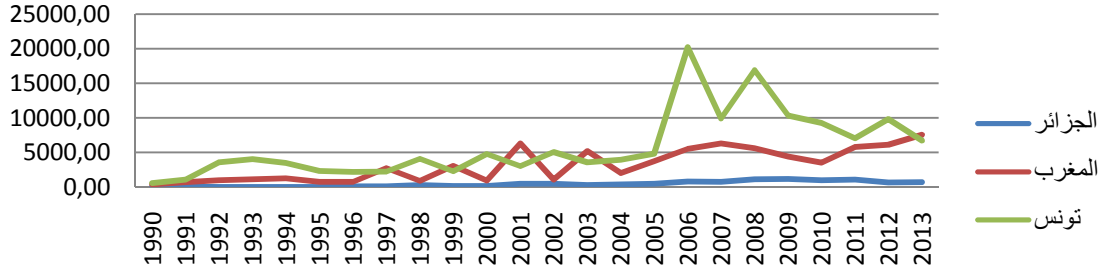
السنة	الجزائر	المغرب	تونس
1990	16,79	369,50	543,98
1991	33,59	709,89	1057,39
1992	12,60	949,50	3569,46
1993	0,00	1099,54	4009,53
1994	0,00	1233,90	3459,45
1995	0,00	743,48	2310,37
1996	113,36	721,08	2145,35
1997	109,16	2702,94	2230,91
1998	254,86	895,76	4082,88
1999	122,60	3054,53	2249,25
2000	117,56	945,02	4761,32
2001	465,21	6285,97	2976,59
2002	447,15	1077,15	5018,03
2003	267,87	5181,95	3569,46
2004	370,32	2004,25	3905,63
2005	480,74	3703,95	4785,77
2006	792,70	5484,27	20218,81
2007	731,82	6281,49	9877,15
2008	1105,07	5569,37	16863,27
2009	1152,94	4371,29	10317,22
2010	966,10	3524,80	9247,60
2011	1083,66	5750,76	7016,69
2012	629,37	6109,06	9797,69
2013	709,98	7519,87	6698,86

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- الجدول رقم (2-2).

- الجدول رقم (2-3).

الشكل رقم (2-4): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نسبة إلى المساحة في الجزائر تونس و المغرب، خلال الفترة [1990-2013]



المصدر: بيانات الجدول رقم (2-6).

أما فيما يتعلق بالأرصدة الإجمالية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى هذه الدول الثلاثة حتى عام 2013، فنلاحظ أن المغرب قد حلت في المرتبة الأولى كأكبر مستقبل ما بين هذه الدول العربية، بتدفقات بلغت قيمتها 50280 مليون دولار، و بحصة بلغت 6.56% من الإجمالي الوارد للمنطقة العربية، تلتها تونس بقيمة 33557 مليون دولار، و بحصة بلغت 4.38% من الإجمالي، لتأتي في المرتبة الأخيرة ما بين هذه الدول الثلاثة الجزائر، بقيمة 25298 مليون دولار فقط، و بحصة بلغت 3.30% فقط [أنظر الجدول (2-7)، و الشكل رقم (2-5)].

أما إذا ما قارنا إجمالي أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى هذه الدول الثلاثة بعدد السكان و المساحة، فنجد أن الأمر يزداد سوءاً بالنسبة للجزائر، حيث أظهرت بيانات الجدول رقم (2-7)، أن متوسط نصيب الفرد الجزائري من إجمالي تلك الأرصدة الواردة لا يمثل سوى 657.43 دولار/للفرد الواحد، أي ما يعادل أقل من نصف متوسط نصيب الفرد المغربي، و أقل من ربع متوسط نصيب الفرد التونسي. أما نسبة الأرصدة الواردة إلى مساحة الدولة، فنجد أنها لم تتجاوز 10622 دولار/كلم² في الجزائر، في حين أنها وصلت في المغرب إلى أكثر من عشرة أضعاف ما وصلت إليه في الجزائر، و في تونس إلى أزيد من 19 ضعف المحقق في الجزائر؛ الأمر الذي يؤكد لنا مرةً أخرى، و بصورة جدّ ظاهرة للعيان، الضعف الشديد لقدرة الجزائر على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بتونس و المغرب.

الجدول رقم (2-7): أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، تونس و المغرب حتى عام 2013

الدولة	الأرصدة الواردة (بالمليون دولار)	متوسط نصيب الفرد من إجمالي الأرصدة الواردة (دولار/فرد)	نسبة الأرصدة الواردة إلى المساحة (دولار/كلم ²)
الجزائر	25298	657.43	10621.64
المغرب	50280	1546.12	112596.57
تونس	33557	3189.82	205103.60
إجمالي الدول العربية	766966		

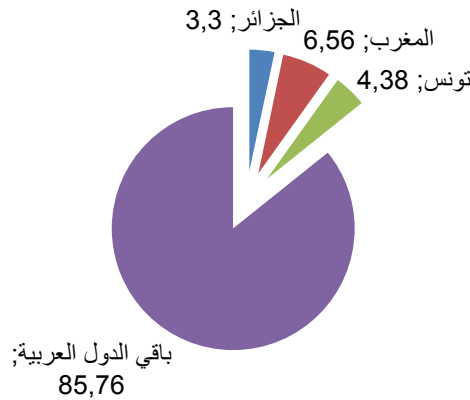
الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat: « Stock entrant et sortant d'investissement étranger direct, annuel, 1980-2013 », 2014.

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

الشكل رقم (2-5): نسبة أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، تونس و المغرب

حتى عام 2013 (بالمليون دولار)



المصدر: بيانات الجدول رقم (2-7).

المطلب الرابع: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من التكوين الرأسمالي في الجزائر، تونس

و المغرب

شهد حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من التكوين الرأسمالي الثابت في الجزائر - وفقاً لبيانات الجدول رقم (2-8) - تراجعاً ملحوظاً، خلال سنة 2012؛ حيث وصل إلى 2.22%، في حين سجّلت كلا من تونس و المغرب، في نفس السنة، زيادة معتبرة في نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من التكوين الرأسمالي، حيث تصدرت تونس المرتبة الأولى بنسبة 15.39%، و تلتها المغرب بنسبة 9.07%. كما نلاحظ أيضاً، و خلال كامل فترة الدراسة، عدم تجاوز نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من التكوين الرأسمالي الثابت في الجزائر، نسبة 8.9%، في حين أنّها وصلت في المغرب إلى حوالي 30%، و في تونس إلى أزيد من 42.5%؛ الأمر الذي

إذا ما دلّ، فإنّما يدلّ على قلة اعتماد الاقتصاد الجزائري، مقارنة بتونس و المغرب، على تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر كأحد الأدوات الهامة لتمويل الاستثمار المحلي.

الجدول رقم (2-8): تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، تونس و المغرب

كنسبة من تكوين رأس المال الثابت (%، خلال الفترة [1990-2012])

السنة	الجزائر	المغرب	تونس
1990	0.25	2.24	2.81
1991	0.68	4.32	5.24
1992	0.24	5.61	13.13
1993	0.00	6.78	15.16
1994	0.00	7.38	12.70
1995	0.00	3.96	8.22
1996	2.31	3.82	7.33
1997	2.35	14.73	7.44
1998	4.89	4.28	12.75
1999	2.46	13.67	6.58
2000	2.47	4.39	14.42
2001	8.86	29.95	8.71
2002	7.64	4.72	14.32
2003	3.90	18.50	9.28
2004	4.30	5.98	9.26
2005	4.96	10.09	11.31
2006	6.96	13.26	42.61
2007	4.91	11.93	18.02
2008	5.27	8.47	26.03
2009	5.23	6.96	15.96
2010	3.93	5.65	13.97
2011	4.08	8.43	11.53
2012	2.22	9.07	15.39

المصدر:

- Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat : « flux entrants et sortants d'investissement étranger direct, direction-entrants, annuel, pourcentage de formation brute de capital fixe », 2014.

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

المبحث الثاني : التوزيع القطاعي و الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب

لا يشكّل الاستثمار الأجنبي المباشر مجرد عمالات أجنبية، تساهم في سدّ الفجوة الادّخارية أو فجوة الصرف الأجنبي، كما هو الحال بالنسبة للمنح الخارجية و القروض الأجنبية، و إنّما يتمثّل أساساً في مشاريع استثمارية، تضمّ في طياتها أرقى الأساليب الفنية و التكنولوجية، و عوامل إنتاجية، تمثّل ندرتها في الدول المضيفة، خاصة النامية منها، كالجزائر، تونس و المغرب، عقبات أساسية تقف أمام تنفيذ خططها التنموية الاقتصادية.⁽¹⁾ و لذلك فإنّ تحليل واقع الاستثمار الأجنبي المباشر، لا ينحصر فقط في دراسة تدفّقاته السنوية أو الإجمالية، و إنّما يمتدّ لدراسة توزيعاته على مختلف القطاعات الاقتصادية، لمعرفة مدى قدرة الدولة المضيفة لها، على توجيهها نحو القطاعات الاقتصادية الحيوية، الكفيلة بتحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة. إضافة إلى دراسة التوزيع الجغرافي لتدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب البلدان المصدرة، و ذلك لمعرفة مدى قدرة الدولة المضيفة على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من مختلف الدول الأجنبية، و تنويع مصدرها، و عدم التركيز على قطب أو أقطاب جغرافية معيّنة دون غيرها، تخفيضاً للمخاطر، و تحقيقاً لأكبر قدر ممكن من الأمان.

و لذلك، سنحاول في هذا المبحث دراسة التوزيع القطاعي و كذا الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب، حيث سيتمّ تخصيص المطلب الأوّل للجزائر، و الثاني و الثالث لتونس و المغرب على التوالي، أما المطلب الرابع، فسنعرضه للمقارنة ما بين التوزيع القطاعي و الجغرافي ما بين هذه الدول الثلاثة.

المطلب الأوّل: التوزيع القطاعي و الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

أوّلاً: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

حسب بيانات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات ANDI⁽²⁾، فإنّ الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة للجزائر، قد توزّعت على مختلف القطاعات الاقتصادية بنسب متفاوتة خلال الفترة [2002-2012]⁽³⁾. و قد احتلّ قطاع الصناعة مرتبة الصدارة من حيث عدد المشاريع و القيمة المحقّقة، حيث بلغ عدد المشاريع الموجهة للصناعة 220 مشروع، بقيمة إجمالية قدرّت بـ 599.2 مليار دينار جزائري، أي ما يعادل 74.61% من إجمالي

¹ - د. حامد عبد المجيد دراز: «السياسات المالية»، مرجع سابق، ص 215.

² - Agence nationale de développement de l'investissement.

³ - من الجدير الإشارة هنا إلى ندرة الإحصائيات المتعلقة بنصيب كل قطاع اقتصادي من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، خلال كامل فترة الدراسة [1990-2013] - خاصة و أنّ الجزائر تعتبر موضوع الدراسة، و لذلك كان من الواجب علينا التدقيق في كامل بيانها خلال كامل فترة الدراسة - إلا أنّ الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI لم تقدّم في هذا المجال سوى الجدول (2-9) المتعلّق بالفترة [2002-2012] (أنظر الصفحة 135 من هذه الدراسة). و إضافة إلى هذا، فإننا غالباً ما نلاحظ تضارب محسوس في البيانات. أما عن باقي الفترات، فهي تقدّم أرقاماً للاستثمارات المسجّلة و المرخص لها، و ليس المنجزة فعلياً. أما بنك الجزائر، فيكتفي بالإشارة إلى إجمالي تدفّقات رؤوس الأموال الأجنبية دون تحديد القطاعات الاقتصادية.

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر. ثم تلى ذلك قطاع الخدمات بـ 97 مشروع، و بقيمة 167.1 مليار دينار جزائري، و هو ما يمثل أزيد من 20% من إجمالي التدفقات الواردة. يأتي فيما بعد قطاعي السياحة و البناء و الأشغال العمومية بنسب متقاربة، تزيد قليلاً عن 1.5% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، و بـ 3 و 63 مشروع على التوالي، و بقيمتي 13.58 و 12.08 مليار دينار جزائري على التوالي. أما النسبة المتبقية، و المتمثلة في 1.37% فقط، فتتقاسمها باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى، يأتي في مقدمتها قطاع الصحة بنسبة 0.77%، و بخمسة مشاريع، و بقيمة 61.9 مليار دينار جزائري، ثم قطاع النقل بنسبة 0.49%، و في الأخير قطاع الفلاحة بنسبة 0.11%، مسجلاً بذلك قيمة 0.88 مليار دينار جزائري (أنظر الجدول الموالي).

الجدول رقم (2-9): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر

خلال الفترة [2002 - 2012]

القطاع الاقتصادي	عدد المشاريع	القيمة المحققة (المليار دينار جزائري)	النسبة من إجمالي القيمة (%)	عدد مناصب الشغل المحققة	النسبة من إجمالي عدد مناصب الشغل المحققة (%)
الصناعة	220	599.200	74.61	23450	54.58
الخدمات	97	167.118	20.81	10363	24.12
البناء و الأشغال العمومية	63	12.082	1.50	6698	15.59
النقل	16	3.991	0.49	505	1.17
الفلاحة	6	0.887	0.11	82	0.19
الصحة	5	6.192	0.77	737	1.71
السياحة	3	13.587	1.69	1124	2.61
الإجمالي	410	803.057	100	42959	100

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

ANDI, agence nationale de développement de l'investissement: «Bilan des réalisations des investissements, période 2002-2012, investissements étrangers», 2013.

www.andi.dz/index.php/fr/bilan-des-investissements

من خلال ما جاء من بيانات، في الجدول رقم (2-9)، نلاحظ بأن قطاعي الصناعة و الخدمات قد احتلا المراتب الأولى، و بنسب جد مرتفعة؛ الأمر الذي يرجع بالدرجة الأولى إلى ارتفاع مردودية هذين القطاعين بالنسبة لشركات المستثمر الأجنبي، و لاسيما في مجال المحروقات بالنسبة لقطاع الصناعة، و مجال الاتصالات بالنسبة لقطاع الخدمات، بيد أنه، و بالرغم من أهمية هذه المجالات بالنسبة لخطط التنمية الوطنية، غير أن استحواذهما على نصيب الأسد، و بنسبة تزيد عن 95.4% من إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، يجعلنا نتساءل عن سبب قلة اهتمام المستثمر الأجنبي بباقي القطاعات الاقتصادية الأخرى، و على رأسها قطاعي الفلاحة و السياحة، اللذان لم يحظيا إلا بنصيب جد متواضع من رؤوس الأموال الأجنبية، مثل حوالي 1.8%

من الإجمالي للفترة [2002-2012]، و هذا ما قد يترجم بتهميش هذين القطاعين، بالرغم من أهميتهما بالنسبة للاقتصاد الوطني، و بالرغم مما تزخر به الجزائر من إمكانيات و قدرات كامنة في المجال الفلاحي و كذا السياحي. و حتى بالنسبة لقطاع البناء و الأشغال العمومية، فإنه لم يحظى إلا بنسبة 1.5% من إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، و هي نسبة جدّ ضئيلة، بالنظر لأهمية هذا القطاع بالنسبة إلى باقي القطاعات الاقتصادية، إضافة إلى اهتمام السلطات العمومية بمجال السكن، و ترقية البنى التحتية و الهياكل القاعدية.

ثانياً: التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

أما فيما يخص التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، خلال كامل فترة الدراسة، فلم نجد في مطبوعات أو منشورات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI، أيّ بيانات تفصيلية حولها، عدى بيانات الجدول رقم (2-10)، و هي بيانات إجمالية شاملة لكل من الاستثمارات الأجنبية المباشرة و غير المباشرة، و مع ذلك، فقد اعتمدنا على بيانات هذا التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية الإجمالية، و ذلك للإشارة إلى التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر؛ بسبب عدم وجود إحصائيات أخرى من جهة، و من جهة أخرى، لأنّ ما أورده الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI من بيانات، ليبيّن لنا استحواذ مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر على ما يفوق نصف الاستثمارات الأجنبية الإجمالية، سواءً من حيث القيمة، أو من حيث ما توفّره من مناصب شغل⁽¹⁾ و بذلك فإنّ سمات الاستثمارات الأجنبية الإجمالية الواردة إلى الجزائر قد تكون في الغالب نفسها تلك المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، كونها تستحوذ على نصيب الأسد منها.

الجدول (2-10): تدفقات الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر حسب المنطقة الجغرافية

خلال الفترة [2002-2013]

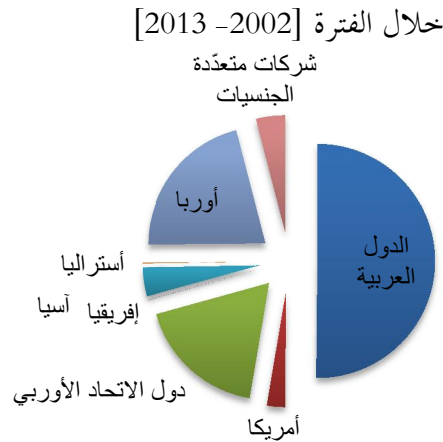
النسبة من إجمالي عدد مناصب الشغل	عدد مناصب الشغل	النسبة من القيمة الإجمالية للاستثمار الأجنبي	القيمة بالمليون دينار جزائري	عدد المشاريع	المنطقة
5147	48408	25.79	521531	257	أوروبا
39.41	37069	21.99	444845	205	دول الاتحاد الأوروبي
5.42	5103	4.87	98580	34	آسيا
3.69	3473	3.05	61850	10	أمريكا
37.46	35230	61.17	1237112	154	الدول العربية
0.03	30	0.04	1000	1	إفريقيا
0.28	264	0.14	2974	1	أستراليا
1.63	1535	4.90	99117	11	شركات متعدّدة الجنسيات
100	94043	100	2022164	468	الإجمالي

Source : ANDI, agence nationale de développement de l'investissement : «Bilan des déclarations d'investissement 2002-2013, projets impliquant des étrangers », 2013.

www.andi.dz/index.php/fr/declaration-d-investissement

¹ - أنظر الملحق رقم (01).

الشكل رقم (2-6) : التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر



المصدر: بيانات الجدول رقم (2-10).

حسب ما جاء في الجدول رقم (2-10) و الشكل البياني التوضيحي رقم (2-6)، نلاحظ بأنّ الدول العربية قد احتلت المرتبة الأولى عالمياً من حيث نصيبها من الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر، خلال الفترة [2002-2013]، حيث استحوذت على نصيب الأسد منها قدرّ بأكثر من 1237112 مليون دينار جزائري، و بنسبة 61.17% من الإجمالي، موفّرة بذلك 35230 منصب عمل، و هو ما يمثّل 37.46% من إجمالي مناصب الشغل التي وفّرتها كامل الاستثمارات الأجنبية خلال نفس الفترة؛ الأمر الذي يعطي لنا انطباعاً حسناً حول وضع الاستثمارات العربية البينية الواردة إلى الجزائر. لتأتي في المرتبة الثانية الدول الأوروبية من حيث القيمة الإجمالية للاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر؛ حيث بلغت 521531 مليون دينار جزائري، موفّرة بذلك أزيد من 51.4% من إجمالي عدد مناصب الشغل التي وفّرتها الاستثمارات الأجنبية الكلية. في حين وفّرت الدول الآسيوية، خلال الفترة [2002-2013]، 5103 منصب شغل، و هو ما يقارب 5.42% من إجمالي ما وفّره الاستثمارات الأجنبية من مناصب عمل، كما أنّ القيمة الإجمالية للاستثمارات الآسيوية لم تمثل سوى 4.87% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية. أما باقي القيمة، و المتمثّل في 3.23% من الإجمالي، فوزّعت على باقي دول العالم الأخرى، محتلةً فيها أمريكا المرتبة الأولى بقيمة 61850 مليون دينار جزائري، موفّرة بذلك 3473 منصب شغلٍ خلال كامل الفترة [2002-2013]، لتأتي فيما بعد إفريقيا و أستراليا بنسب جدّ ضعيفة. أما الشركات المتعدّدة الجنسيات، فقد قدّرة استثماراتها في الجزائر خلال الفترة [2002-2013] بحوالي 4.9% من الإجمالي، و وفّرت 1535 منصب عمل، أي 1.63% من إجمالي مناصب العمل التي وفّرتها الاستثمارات الأجنبية.

المطلب الثاني: التوزيع القطاعي و الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في تونس

أولاً: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في تونس

حسب البيانات الرسمية للوكالة التونسية للنهوض بالاستثمار الخارجي (FIPA)⁽¹⁾، فإنّ الاستثمارات الأجنبية في تونس، عرفت تذبذباً ملموساً خلال العشرية الماضية، و مع ذلك، فقد سجّلت تحسّناً ملحوظاً خلال سنة 2012، حيث وصلت إلى 2587.4 مليون دينار تونسي، مقابل 1718.3 مليون دينار تونسي سنة 2011، مسجّلة بذلك زيادة قدرها 50.57%، غير أنّها عرفت مرّة أخرى انخفاضاً محسوساً سنة 2013، و ذلك بنسبة 22.9% مقارنة بسنة 2012، حيث وصلت إلى 1815.1 مليون دينار تونسي.⁽²⁾

بلغ عدد المؤسسات الأجنبية العاملة في تونس في نهاية عام 2013، 3162 مؤسسة أجنبية، توفّر أكثر من 333949 منصب عمل، تمثّل منها ما يزيد عن 1580 مؤسسة أجنبية، ذات رأسمال أجنبي 100%، أما الباقي فهي مؤسسات مختلطة.⁽³⁾

و قد مثّل الاستثمار الأجنبي المباشر خلال كامل الفترة [2006-2013]، الحصة الأعظم من إجمالي الاستثمارات الأجنبية، حيث تجاوزت نسبته في الغالب 94% من الإجمالي [أنظر الملحق رقم (02)].

أما عن توزيع تلك الاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب القطاعات الاقتصادية، فإنّه و من واقع رصد تدفقاته الواردة إلى تونس، خلال الفترة [2002-2013]، حسب بيانات الوكالة التونسية للنهوض بالاستثمار الخارجي، فإننا نلاحظ بأنّ قطاع الطاقة قد استحوذ على المرتبة الأولى، بالرغم من أنّه قد سجّل انخفاضات متتالية منذ سنة 2008؛ الأمر الذي يعزى في الغالب إلى الانخفاض الكلي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس؛ بسبب تداعيات أحداث الربيع العربي، و مع ذلك، فقد حافظ قطاع الطاقة على المرتبة الأولى ما بين القطاعات الأخرى، حيث بلغت قيمة رؤوس الأموال الأجنبية المباشرة الواردة إلى هذا القطاع خلال تلك الفترة 2763.3 مليون دينار تونسي، و هو ما يمثّل أزيد من 74% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتعلقة بنفس الفترة. ليأتي في المرتبة الثانية قطاع الصناعة المعملية برصيد 1224.7 مليون دينار تونسي، و هو ما يمثّل حوالي 33% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس خلال الفترة [2002-2013] [أنظر الجدول رقم (2-11)].

¹ - Agence de promotion de l'investissement extérieur.

² - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur: «Chiffres clés, flux des investissements étrangers». http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=164

³ - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur: «Chiffres clés, investissements étrangers, évolution des entreprises étrangères en activité, rapport sur les IDE en Tunisie», décembre 2013.

www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=158

و قد تعود جاذبية قطاع الطاقة في تونس إلى مجموعة التخفيضات الضريبية، التي أقرتها الحكومة التونسية في مجال الاستثمار في الطاقة بناءً على القانون الجديد للطاقة لسنة 2000.⁽¹⁾

أما بالنسبة لقطاع الخدمات، و بالرغم من أنه احتلّ المرتبة الثانية سنة 2012، غير أن بيانات الوكالة التونسية للنهوض بالاستثمار الخارجي تبين أن هذا القطاع يحتلّ المرتبة الثالثة بعد قطاع الصناعة المعملية فيما يخصّ إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس خلال كامل الفترة [2002-2013]، حيث أن قيمته لم تكن تتجاوز تلك المتعلقة بقطاع الصناعة المعملية، ما عدى في السنتين 2006 و 2012⁽²⁾؛ الأمر الذي يرجع إلى خصخصة Tunisie télécom سنة 2006 بمبلغ 2972 مليون دينار تونسي، و شراء 13% من رأس مال البنك التونسي BT المقدّر بـ 218 مليون دينار تونسي سنة 2012 من طرف Le crédit mutuel Français ، و شراء QATAR télécom لـ 15% من أسهم شركة الاتصالات التونسية télécommunication Tunisiana بقيمة 636.9 مليون دينار تونسي.⁽³⁾ كما أن نزول قطاع الصناعة المعملية إلى المرتبة الثالثة سنة 2012، لم يكن بسبب انخفاض رصيده من رؤوس الأموال الأجنبية المباشرة، و إنما بالعكس، فقد شهد هذا القطاع زيادة في مستوى نصيبه من تدفّقات رؤوس الأموال الأجنبية لسنة 2012، غير أنها لم تكن بقدر تلك الموجهة إلى قطاع الخدمات [أنظر الملحق رقم (03)].

كما أنه، و من جهة أخرى، و بالرغم من هيمنة قطاع الطاقة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تونس، خلال الفترة المدروسة، إلا أن هذا القطاع لم يوظّف سوى نسبة جدّ ضعيفة من العمال، لأنّه قطاع يتميّز بارتفاع كثافة رأس المال، كما أنه، و بالرغم من كبر حجم رصيده من رؤوس الأموال الأجنبية لسنة 2013، إلا أنه لم يوفر أيّ منصب شغل إضافي خلال هذه السنة، ذلك أنّ جلّ تلك الأموال وجمّعت إليه على شكل توسعة لشركاته القائمة. أما قطاع الخدمات، الذي احتلّ المرتبة الثانية قبل قطاع الصناعة المعملية من حيث القيمة الإجمالية لتدفّقات رؤوس الأموال الأجنبية، فإنّه لم يوفر سوى 1254 منصب عمل جديد سنة 2012، و هو ما يمثّل 12.21% فقط من إجمالي ما وفرته الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس خلال هذه السنة. في حين أن قطاع الصناعة المعملية وفرّ خلال سنة 2012 فقط، 8944 منصب عمل جديد، و هو ما يمثّل أكثر من 87% من

¹ - ساعد بوراوي: «الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي (الجزائر- تونس - المغرب)، دراسة مقارنة»، إشراف أ.د. الطاهر هارون، مذكرة مقدّمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، قسم الاقتصاد، جامعة الحاج لخضر، باتنة، السنة الجامعية 2007-2008، ص 110.

² - أنظر الملحق رقم (04).

³ - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Chiffres clés, investissements étrangers, flux des IDE par secteur, rapport sur les IDE en Tunisie», décembre 2013.

www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=16pdf

إجمالي مناصب العمل التي وفرها الاستثمار الأجنبي المباشر داخل تونس خلال هذه السنة؛ و بذلك استطاع أن يحتلّ هذا القطاع المرتبة الأولى، و بجدارة، من حيث توظيف اليد العاملة التونسية.⁽¹⁾

أما المراتب الأخيرة، فقد بقيت من نصيب قطاع السياحة و العقارات و قطاع الفلاحة، برصيد 98.1 مليون دينار تونسي و 42.86 مليون دينار تونسي على التوالي، و هو ما مثل 1.13% ، و 0.49%، على التوالي، من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس خلال الفترة [2002-2013]، [أنظر الجدول رقم (2-11)].

الجدول رقم (2-11): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس

خلال الفترة [2002-2013]

النسبة	القيمة (بالمليون دينار تونسي)	القطاع
19.99	1733.06	الصناعة العملية
44.31	3840.73	الطاقة
1.13	98.1	السياحة و العقارات
0.49	42.86	الفلاحة
34.06	2951.9	الخدمات
100	8666.65	الإجمالي

الجدول من إعداد الباحثة، وفقاً للبيانات التي وردت في الملحق رقم (03).

ثانياً: التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في تونس

على صعيد التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس سنة 2013، نلاحظ بأن دولة فرنسا مثلت أكبر مستثمر أجنبي لهذا البلد، برصيد زاد عن 260 مليون دينار تونسي، و جهّه 71% منه إلى قطاع الصناعة العملية، تلتها النمسا في المرتبة الثانية بقيمة 247 مليون دينار تونسي، موجهة أكثر من 99% من المبلغ المستثمر إلى قطاع الطاقة، و بعدها كندا، برصيد 217.2 مليون دينار تونسي، ثم بريطانيا، برصيد 202 مليون دينار تونسي، و بعدها إيطاليا و قطر، برصيد 155.7 و 145.2 مليون دينار تونسي على التوالي، أما الباقي، و الذي لا يمثل إلا نسبة جدّ ضعيفة من الإجمالي، فوزّع على دولٍ أخرى من العالم [أنظر الملحق رقم (04)].

غير أنّه، و من جهةٍ أخرى، فإنّ ترتيب الدول المستثمرة في تونس سنة 2012، وفقاً لما وفرته من مناصب عملٍ جديدة، قد يقلب الموازين نوعاً ما ظهراً على عقب؛ حيث تتصدّر فرنسا مرّة أخرى المرتبة الأولى، بتوفيرها لحوالي 126175 منصب عمل جديد، و هو ما يمثّل 33.1% من إجمالي ما وفرته الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس، سنة 2013 من مناصب عمل جديدة. لتأتي في المرتبة الثانية إيطاليا، بحوالي 59848 منصب عمل،

¹ - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur: «Chiffres clés, répartition des entreprises étrangères par pays», décembre 2013.

www.investintunisia.tn/document/628.pdf

ثم ألمانيا بـ 54827 منصب عمل جديد، و بعدها بلجيكا بـ 17670 منصب. أما الاستثمارات القطرية، فهي لم تخلق أي منصب عمل جديد، ذلك أنها كانت عبارة عن صفقات استحواذ و تملك لأسهم شركات قائمة أصلاً.⁽¹⁾

أما عن التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس، خلال الفترة [2006-2013]، وفقاً لمجموعات الدول المختلفة، فنلاحظ بأن دول الاتحاد الأوربي احتلت المرتبة الأولى، برصيد إجمالي، قدر نهاية 2013، بحوالي 11593 مليون دينار تونسي، و هو ما يمثل أكثر من 53% من الإجمالي، لتأتي الدول العربية في المرتبة الثانية، برصيد إجمالي قدره 5299.5 مليون دينار تونسي، و الذي يمثل بنسبة 24.4% من الإجمالي، ثم الدول الأمريكية برصيد 1925.57 مليون دينار تونسي، و هو ما يمثل 8.86% من الإجمالي، لتأتي في الأخير الدول الآسيوية برصيد لا يتجاوز 1.5% من الإجمالي، [أنظر الجدول رقم (1-12)].

الجدول رقم (2-12): التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس

خلال الفترة [2006-2013] (بالمليون دينار تونسي)

الدولة	القيمة (بالمليون دينار تونسي)	النسبة من الإجمالي
الاتحاد الأوربي	11593.07	53.37
الدول الأمريكية	1925.57	8.86
الدول العربية	5299.5	24.40
الدول الآسيوية	276.48	1.27
دول أخرى	980.33	4.51
الإجمالي	21719.23	100

الجدول من إعداد الباحثة، وفقاً للبيانات التي وردت في الملحق رقم (10).

إنّ بيانات الجدول (2-12)، لتبيّن لنا تركّز الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس في الدول الأوربية عن غيرها من الدول، كما تبيّن لنا كذلك الضعف النسبي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة من الدول العربية.

المطلب الثالث: التوزيع القطاعي و الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب

أولاً: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب

مع نهاية 2013، سجّلت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب ارتفاعاً جدّ ملموس، قدر بأكثر من 23% مقارنة بسنة 2012، حيث وصلت تلك الاستثمارات إلى حوالي 3358 مليون دولار أمريكي،

¹ - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Bilan de l'investissement étranger de l'année 2012 », 2013.

www.investintunisia.tn/document/628.pdf

و بهذا تكون المغرب قد سجّلت أكبر ارتفاع في تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة على مستوى كامل دول إفريقيا الشمالية، و متجاوزة بذلك العديد من الدول الأخرى المنافسة.⁽¹⁾

أما عن التوزيع القطاعي لمختلف الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، فنلاحظ بأن قطاع الصناعة قد استحوذ على المرتبة الأولى سنة 2012، برصيدٍ مثل 26% من الإجمالي، محققاً بذلك زيادة قدرها 72.91% مقارنة بسنة 2011؛ يليه قطاع العقارات بنسبة 25% من الإجمالي، و الذي حقق بدوره زيادة قدرها 26% مقارنة بسنة 2011. ليأتي بعد ذلك، قطاع الطاقة و المناجم بنسبة 18% من الإجمالي، ثم قطاعي البنوك و السياحة، بنسبة 7% و 5% على التوالي، و بعدها قطاع التجارة بنسبة 4%، ليتوزّع الباقي، المتمثل في 16% من الإجمالي على باقي القطاعات الأخرى، كالأشغال الكبرى، الشركات القابضة، الاتصالات، النقل... وغيرها [أنظر الجدول رقم (2-13)].

الجدول رقم (2-13): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب سنتي 2011 و 2012

القيمة (بالمليون درهم مغربي)		النسبة من الإجمالي		القطاع
2012	2011	2012	2011	
8000	6400	25	32	العقارات
8300	4800	26	24	الصناعة
1600	2000	5	10	السياحة
5684	1400	18	7	الطاقة و المناجم
1280	1400	4	7	التجارة
2045	1200	6	6	البنوك
1243	1000	1	5	خدمات أخرى
2540	800	8	4	القابضة
709	400	2	2	الأشغال الكبرى
--	200	--	1	الاتصالات
264	200	1	1	النقل
502	--	1.5	--	التأمين
545	--	1.7	--	الدراسات
--	200	--	1	متنوع
32000	20000	100	100	الإجمالي

الجدول من إعداد الباحثة، وفقاً للبيانات التي وردت في المصدر التالي:

- AMDI, agence marocaine de développement des investissements : «Rapport d'activité 2011», RABAT-MAROC, 2011, P 10 .

- AMDI, agence marocaine de développement des investissements : «Rapport d'activité 2012», RABAT-MAROC, 2012, p-p 39 - 40.

- تحسب قيمة كل قطاع كما يلي : نسبة القطاع من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة*إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة/100

¹ - Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat : « flux entrants et sortants d'investissement étranger direct, direction-entrants, annuel, 1970-2013 », 2014.

<http://unctadstat.unctad.org/wds/tableViewer/tableView.aspx>

أما عن التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، خلال كامل الفترة [2001-2012]، فإننا نلاحظ - وفقاً لما ورد من بيانات في الجدول رقم (2-13)، و الملحق رقم (11) - أن مختلف القطاعات الاقتصادية عرفت تذبذباً جدياً واضح، حيث كانت تسجل في سنوات ما ارتفاعات كبيرة، و في سنوات أخرى انخفاضات كذلك كبيرة؛ و بذلك يصعب علينا ترتيبها خلال كامل تلك الفترة وفقاً لما سجلته في كل سنة، غير أنه قد نستعين بإجمالي ما استقبله كل قطاع من رؤوس الأموال الأجنبية المباشرة خلال كامل الفترة، و ذلك وفقاً للجدول التالي:

الجدول رقم (2-14): التوزيع القطاعي لإجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب خلال الفترة [2001-2012]

النسبة من الإجمالي	القيمة (بالمليون درهم مغربي)	القطاع
20.87	62619.3	الاتصالات
19.00	57002.7	العقارات
7.98	23960	البنوك
19.99	59999.4	الصناعة
13.71	41147.1	السياحة
2.60	7805.3	القابضة
1.59	4760.2	النقل
2.57	7709.9	التجارة
4.35	13044.7	الطاقة و المناجم
1.50	4503.2	التأمين
0.91	2739.1	الأشغال الكبرى
0.24	710.8	الدراسات
0.17	504.6	الفلاحة
4.19	12559.7	خدمات أخرى
0.34	1025.7	متنوع
100	300091.6	الإجمالي

الجدول من أعداد الباحثة، وفقاً لبيانات الجدول رقم (2-13) و الملحق رقم (11).

من خلال بيانات الجدول رقم (2-14)، يتضح لنا هيمنة قطاع الاتصالات، الصناعة و العقارات، إضافة إلى قطاع السياحة على أغلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب خلال كامل الفترة [2001-2012]، حيث احتل قطاع الاتصالات على المرتبة الأولى بنسبة تزيد عن 20.5%، يليه قطاع الصناعة بنسبة 19.99%، ثم قطاع العقارات بنسبة 19%، ليأتي بعد ذلك قطاع السياحة بحوالي 13.71%، ثم قطاع البنوك الذي استحوذ على حوالي 8% من الإجمالي، أما الباقي فيتوزع على باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى بنسب متقاربة، و بمتوسط 1.59% لكل قطاع.

ثانياً: التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب

بتحليل المعطيات التي أوردتها الوكالة المغربية لتطوير الاستثمار، حول التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب، يتبين لنا بأن استثمارات دول الاتحاد الأوروبي مثلت أكثر من نصف ما استقطبته هذه الدولة من استثمارات أجنبية مباشرة، سنة 2012، و استحوذت الاستثمارات الفرنسية على نصيب الأسد منها؛ حيث مثلت أكثر من ثلث الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب سنة 2012. لتأتي في المرتبة الثانية استثمارات الدول العربية؛ حيث مثلت أكثر من 30% من الإجمالي، تصدرتها دولة الإمارات العربية المتحدة باستثمارات قدرت بحوالي 25% من الإجمالي، تليها السعودية بنسبة تزيد عن 4% الإجمالي. أما الباقي، فتوزع على كل من إسبانيا، سويسرا، الولايات المتحدة الأمريكية، الكويت و ألمانيا، بنسب متقاربة نوعاً ما، تتراوح ما بين 4% إلى 2% من الإجمالي [أنظر الجدول رقم (2-15)].

الجدول رقم (2-15): التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب سنتي 2011 و 2012

الدولة	القيمة (بالمليون درهم مغربي)		النسبة	
	2012	2011	2012	2011
فرنسا	12597	8547	39.3	38.16
الإمارات	7828	4471	25	19.96
السعودية	1178	1595	4	7.12
إسبانيا	1234	1546	4	6.90
بلجيكا	--	1212	--	5.41
سويسرا	1119	1197	3.4	5.34
بريطانيا	690	1184	3	5.29
الولايات المتحدة الأمريكية	1637	1126	5	5.03
الكويت	--	837	--	3.79
ألمانيا	--	680	--	3.04
الدول المنخفضة	963	--	3	--
قطر	545	--	2	--
الإجمالي	32000	22395	100	100

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- AMDI, agence marocaine de développement des investissements : «Rapport d'activité 2011», RABAT-MAROC, 2011, P 11.
- AMDI, agence marocaine de développement des investissements : «Rapport d'activité 2012», RABAT-MAROC, 2012, P 41.

أما عن التوزيع الجغرافي لإجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب خلال كامل الفترة [2001-2012]، فنلاحظ كذلك تصدر استثمارات دول الاتحاد الأوروبي المرتبة الأولى، و ذلك بنسبة تقارب 74.5% من الإجمالي، محافظة فيها فرنسا على المرتبة الأولى، و ذلك خلال كامل الفترة، بإجمالي قدر بأكثر من 144.2 مليار درهم مغربي، ممثلاً بذلك حوالي 49% الإجمالي، تلتها إسبانيا بقيمة تزيد عن 44 مليار درهم مغربي،

و هو ما يمثّل أزيد من 14.5% من الإجمالي. أما الدول العربية، فلم تُمثّل إلا حوالي 15.5% الإجمالي، وقد احتلت دولة الإمارات المرتبة الأولى ما بين الدول العربية المستثمرة في المغرب، و ذلك بنسبة تقارب 9% من الإجمالي، تليها الكويت بحوالي 3%، ثم السعودية بنسبة تقارب 2% من الإجمالي. أما الاستثمارات الأمريكية، فلم تزد عن 3.5% من الإجمالي، أغلبها من الولايات المتحدة الأمريكية [أنظر الجدول رقم (2-16)].

الجدول رقم (2-16): التوزيع الجغرافي لإجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب

خلال الفترة [2001-2012]

النسبة	الإجمالي	الدولة	النسبة	الإجمالي	الدولة
3.45	10200.9	دول أمريكية	74.39	219792.70	دول الاتحاد الأوروبي
3.20	9441.6	الولايات المتحدة الأمريكية	48.82	144244.3	فرنسا
0.07	210.80	كندا	3.35	9912	بريطانيا
0.19	548.50	البرازيل	2.71	8004.20	ألمانيا
0.50	1482.90	دول آسيوية	14.99	44287.8	إسبانيا
4.21	12440.5	دول أخرى	1.19	3516.80	إيطاليا
3.68	10886.9	سويسرا	1.01	2987.40	بلجيكا
			15.51	45835.1	دول عربية
			8.88	26230.1	الإمارات
			2.74	8098.30	الكويت
			2.09	6172.8	السعودية
100	295469.1	الإجمالي			

الجدول من إعداد الباحثة، وفقاً للبيانات التي وردت في الملحق رقم (14).

و لعلّ أهم ملاحظة تتبادر لأبصارنا، بمجرد إلقاء نظرة بسيطة على التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، خلال الفترة [2001-2012]، هي محافظة أغلب الدول الأجنبية على نصيبها من تلك الاستثمارات في كل سنة من تلك الفترة، و بذلك محافظتها على ترتيبها دولياً لدى المغرب؛ الأمر الذي قد يحمل في طياته، بعض المخاوف أو المخاطر على السيادة الوطنية للدولة المغربية، و تبعيتها الاقتصادية لتلك الدول، خاصة تلك التي تترجّع على الحصص الكبرى من الاستثمارات الأجنبية.

المطلب الرابع: مقارنة التوزيع القطاعي و الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس

و المغرب

أولاً: مقارنة التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب

من خلال ما جاء من بيانات في الجدول رقم (2- 17)، نلاحظ هيمنة قطاعي الصناعة و الخدمات على أغلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، خلال الفترة [2002- 2012]⁽¹⁾؛ فقد استحوذ قطاع الصناعة، و المتمثل أساساً في الصناعات الاستخراجية⁽²⁾، إضافة إلى قطاع الخدمات، على أزيد من 96.6% من إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة؛ الأمر الذي يحمل في طياته الكثير من التعجّب و الاستفسار، فكثيراً ما نقرأ و نسمع عن جهود الحكومة الجزائرية في مجال ترقية الصادرات الوطنية خارج المحروقات في مخططاتها التنموية، اعترافاً منها بأن قطاع المحروقات يرتكز على النفط، و الذي يمثّل مورداً طبيعياً غير متجدّد، يجب الحفاظ عليه، من خلال ترشيد استهلاكه و التقليل منه، عن طريق تنمية باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى، و لاسيما القطاع الزراعي، خاصّة و أنّ فاتورة الواردات الزراعية للجزائر أصبحت تشكّل عبئاً ثقيلاً على ميزان المدفوعات، و على إيرادات قطاع المحروقات⁽³⁾؛ و لذلك نتساءل عن سبب انخفاض قدرة الحكومة الوطنية على تخفيض رؤوس الأموال الأجنبية الموجهة إلى الصناعات الاستخراجية و الخدماتية، و توجيهها نحو الصناعات التحويلية و الإنتاجية، كما نتساءل عن سبب قلة اهتمام المستثمر الأجنبي بباقي القطاعات الاقتصادية الأخرى، و على رأسها قطاعي الفلاحة و السياحة، اللذان لم يحظيا إلا بنصيبٍ جدّ متواضع من رؤوس الأموال الأجنبية، و هذا ما قد يترجم بتهميش هذين القطاعين، بالرغم من أهميتهما بالنسبة للاقتصاد الوطني، و بالرغم مما تزخر به الجزائر من

¹ - لقد تمّ اللجوء إلى بيانات الفترة [2002- 2012]، لأنّ هذه الأخيرة هي الفترة الوحيدة التي وجدت فيها بيانات تفصيلية سنوية عن التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة للدول الثلاث، الجزائر، تونس و المغرب.

² - تتمثل أغلب و أهم الصناعات الاستخراجية في الجزائر في قطاع الطاقة، و قد استحوذ هذا الأخير على أكثر من 44.6% من إجمالي رؤوس الأموال الأجنبية الواردة إلى الجزائر خلال الفترة [2005- 2010].

تم حساب هذه النسبة كما يلي: إجمالي ما تلقاه القطاع من رؤوس الأموال الأجنبية المباشرة الواردة خلال الفترة [2005- 2010] * 100/إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال نفس الفترة.

وفقاً للبيانات التي وردت في المرجع التالي:

ANIMA investment network: «La méditerranée entre croissance et révolution, investissements directs étrangers et partenariats vers les pays MED en 2010 », étude N°21, MARS 2011. P46.

³ - لمزيد من التفصيل حول ضخامة فاتورة الواردات الزراعية في الجزائر، أنظر:

- خرافي حديجة: «دور السياسات المالية في تنمية القطاع الزراعي الجزائري في ظلّ أحكام المنظّمة العالمية للتجارة»، إشراف أ.د. حامد عبد المجيد دراز، رسالة لنيل شهادة الماجستير في المالية العامة، كلية التجارة، الإسكندرية، السنة الجامعية 2005- 2006.

إمكانياتٍ و قدراتٍ كامنة في المجال الفلاحي و كذا السياحي.⁽¹⁾

أما بالنسبة لقطاع البناء و الأشغال العمومية، و حسب بيانات الجدول الموالي، فإنه لم يحظى إلا بنسبة 1.5% من إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، خلال الفترة [2002-2012]، و هي نسبة جدّ ضئيلة بالنظر لأهمية هذا القطاع بالنسبة إلى باقي القطاعات الاقتصادية، إضافة إلى اهتمام السلطات العمومية بمجال السكن و ترقية البنى التحتية و الهياكل القاعدية.

الجدول رقم (2-17): التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة [2002-2012]

النسبة من إجمالي القيمة (%)	القطاع الاقتصادي
74.61	الصناعة
22.07	الخدمات*
1.5	البناء و الأشغال العمومية
1.69	السياحة
0.11	الفلاحة
100	الإجمالي

الجدول من إعداد الباحثة، وفقاً للبيانات التي وردت في الجدول رقم (2-9)؛
* - تضمّ هذه النسبة: نسبة قطاع الخدمات + نسبة قطاع النقل + نسبة قطاع الصحة.

أما بالنسبة لتونس، فنلاحظ كذلك هيمنة قطاعي الصناعة و الخدمات على أغلب رؤوس الأموال الأجنبية المباشرة الواردة إلى هذه الدولة، خلال كامل الفترة [2002-2012]؛ حيث استحوذوا على أكثر من 80% من الإجمالي؛ و بذلك لم يتعدّى نصيب باقي القطاعات، و على رأسها قطاعي السياحة و الفلاحة، نسبة 2% من الإجمالي [أنظر الجدول رقم (2-18)]؛ الأمر الذي يحمل في جعبته نوعاً ما نفس التحليل الوارد في التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، خاصة و أنّ قطاع الصناعة في تونس غلبت عليه الصناعات الاستخراجية، كما هو الحال في الجزائر؛ حيث مثّلت حوالي ثلثي ما استقطبه القطاع، أما الثلث الباقي، و المتمثّل في حوالي 22.5% من الإجمالي، و هي نسبة جدّ معتبرة، فقد كانت وجهته قطاع الصناعة العملية، الذي يضمّ صناعات إنتاجية مختلفة، على رأسها صناعة المنتجات الإلكترونية، الكهربائية و الميكانيكية، و صناعة المنتجات الفلاحية الغذائية، إضافة إلى صناعة النسيج و الملابس.⁽²⁾

¹ - لمزيد من التفصيل حول ضخامة إمكانيات و قدرات القطاعين الزراعي و السياحي في الجزائر، أنظر:

خراfi خديجة ، مرجع سابق.

و د. خالد كواش: "مقومات و مؤشّرات السياحة في الجزائر"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الأول، مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا، كلية العلوم الإنسانية و العلوم الاجتماعية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، السادس الثاني 2004، ص- ص 213-236.

² - تفصيل أكثر حول توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى تونس داخل قطاع الصناعة العملية، أنظر:

- FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Chiffres clés, investissements étrangers, flux des IDE dans les industries manufacturières, rapport sur les IDE en Tunisie», décembre 2013.
www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=165

الجدول رقم (2-18): التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى تونس خلال الفترة [2002-2012]

النسبة**	القيمة (بالمليون دينار تونسي)	القطاع
17.87	1224.7	الصناعة المعملية
40.33	2763.3	الطاقة
1.16	79.6	السياحة و العقارات
0.46	31.4	الفلاحة
40.17	2752.6	الخدمات*
100	6851.55	الإجمالي

الجدول من إعداد الباحثة، وفقاً للبيانات التي وردت في الملحق رقم (03)؛

*- بما فيها قطاع البنوك.

** - تم حساب هذه النسب كما يلي: حصة القطاع المعني من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إليه خلال الفترة [2002-2012] $100^*/$ إجمالي تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس خلال نفس الفترة.

أما في المغرب، فنلاحظ توزيعاً عادلاً نسبياً لرؤوس الأموال الأجنبية المباشرة على مختلف القطاعات الاقتصادية، ما عدى قطاع الفلاحة؛ حيث نلاحظ بأنّ كل من قطاع الصناعة، الخدمات، البناء و الأشغال العمومية و قطاع السياحة، قد تحسّلوا على نسب متقاربة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة خلال الفترة [2002-2012]، قدّرت في المتوسط بحوالي 25% من الإجمالي. أما قطاع الفلاحة، فلم يحصل خلال كامل تلك الفترة إلاّ على 0.16% من الإجمالي [أنظر الجدول رقم (2-19)].

الجدول رقم (2-19): التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب

خلال الفترة [2002-2012]

النسبة	القطاع
24.20	الصناعة
5.69	الطاقة و المناجم
25.88	الخدمات*
25.25	البناء و الأشغال العمومية**
17.66	السياحة
0.16	الفلاحة
100	الإجمالي

الجدول من إعداد الباحثة، وفقاً للبيانات التي وردت في الملحق رقم (11)، الجدول رقم (2-13)؛

- تم تجاهل بيانات كل من الشركات القابضة و بند "متنوع"، و ذلك لصعوبة إدراجها ضمن أحد القطاعات الاقتصادية الأساسية؛

*- تضم: نسبة قطاع الخدمات+ نسبة قطاع الاتصالات + نسبة قطاع البنوك + نسبة قطاع النقل+ نسبة قطاع التجارة + نسبة قطاع التأمين+ نسبة الدراسات+ نسبة قطاع الخدمات الأخرى؛

** - تضم : نسبة قطاع العقارات+ نسبة قطاع الأشغال الكبرى؛

ثانياً: مقارنة التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب

لعلّ أهمّ نتيجة قد نوذّ الوصول إليها في هذا الفرع من الدراسة، هو مدى قدرة كلّ دولة من هذه الدول المغربية، الجزائر، تونس و المغرب على تنويع الدول الأم للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إليها، من أجل التقليل من المخاطر، و تجنّب أيّ شكلٍ من أشكال التبعيّة الاقتصادية، لأيّ دولة أو إقليم اقتصادي ما. غير أنّه من الجدير الذكر هنا، قبل بدأ التحليل، أنّ فترات البيانات المعتمد عليها في هذا الفرع تختلف من دولة لأخرى، و ذلك لعدم قدرتنا على الوصول إلى بيانات حول التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر إلى تلك الدول الثلاثة، خلال فترة زمنية مشتركة.

من خلال ما جاء من بياناتٍ في الجدول رقم (2-10)⁽¹⁾، نلاحظ توزّع أغلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، خلال الفترة [2002-2013]، على إقليمين هما، إقليم الدول العربية بنسبة 61.17% من الإجمالي، و إقليم دول الاتحاد الأوربي بنسبة 25.79%، لتأتي الاستثمارات الآسيوية بنسبةٍ ضعيفةٍ نوعاً ما، قدرها 4.87% من الإجمالي، أما الباقي، فيتوزّع على باقي دول العالم بنسبٍ جدّ ضعيفة.

و في تونس، فنلاحظ أنّ هناك نوعاً ما من التنويع فيما يخصّ التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إليها، خلال الفترة [2006-2013]، حيث استطاعت هذه دولة استقطاب رؤوس أموالٍ أجنبيةٍ مباشرة، من دولٍ مختلفة، و بنسبٍ نوعاً ما متقاربة، حيث مثّلت الاستثمارات الأوربية نسبة 53.37% من الإجمالي، تليها الاستثمارات العربية بنسبة 24.40%، ثمّ الاستثمارات الأمريكية بنسبة 8.86% من الإجمالي، ليتوزّع الباقي على دول العالم بنسبٍ ضعيفةٍ نوعاً ما.⁽²⁾

أما في المغرب، فنلاحظ تركّز أغلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إليها خلال الفترة [2001-2012] في دول الاتحاد الأوربي، حيث مثّلت استثماراتها في المغرب خلال تلك الفترة حوالي 74.39% الإجمالي⁽³⁾؛ الأمر الذي قد يوقع الدولة المضيفة - المغرب - في رزمة من المخاطر؛ لعلّ أهمّها التبعيّة الاقتصادية، و ما تحمله من آثارٍ سلبية على النظام الاقتصادي المغربي، كإمكانية التأثير بأيّ أزمة قد تعصف بالدول المستثمرة، و لعلّ أهمّ أزمة تواجهها اليوم دول الاتحاد الأوربي هي الأزمة المالية العالمية، و هذا إضافة إلى ما قد تحمله التبعيّة الاقتصادية، من آثارٍ سلبية على النظام الاجتماعي الوطني، خاصة و أنّ الأوضاع الاجتماعية بما فيها العادات و التقاليد و كذا الديانة لتلك الدول المستثمرة صاحبة نصيب الأسد، تختلف عن تلك المتعلقة بالدولة المغربية المضيفة.

¹ - أنظر الصفحة 134 من هذه الدراسة.

² - أنظر الجدول رقم (2-12)، في الصفحة 139 من هذه الدراسة.

³ - أنظر الجدول رقم (2-16)، في الصفحة 143 من هذه الدراسة.

من خلال ما تقدّم في هذا الفصل، تبين لنا، و بصورة واضحة، انخفاض قدرة الجزائر على استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية المباشرة، مقارنة بتونس و المغرب. فبالرغم من أن الاستثمار الأجنبي المباشر قد سجّل في الجزائر تحسّناً ملحوظاً سنة 2011؛ حيث احتلت الجزائر في هذه السنة المرتبة الرابعة عالمياً من حيث حصّة التدفّقات السنوية للاستثمارات الأجنبية المباشرة كنسبة من الإجمالي الوارد إلى مختلف دول العالم سنة 2011، إلا أن رصيدها من هذا النوع من الاستثمارات، لا يزال دون مستوى الدول المجاورة.⁽¹⁾

فقد اتّضح لنا من خلال ما جاء من بيانات في هذا الفصل من الدراسة، الانخفاض الكبير للأرصدة الإجمالية لتدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، مقارنة بشقيقتيها تونس و المغرب، كما تبين لنا بصورة واضحة، انخفاض متوسط نصيب الفرد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر مقارنة بتونس و المغرب، إضافة إلى انخفاض نسبة تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الخام، و إلى المساحة في الجزائر، مقارنة كذلك بتونس و المغرب، و هذا زيادة على بقاء الجزائر في المرتبة الأخيرة، عند ترتيب الدول الثلاثة محلّ الدراسة، حسب تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من التكوين الرأسمالي الثابت.

و عند دراسة و تحليل التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى هذه الدول الثلاثة، تبين لنا تركّز أكثر التدفّقات في الجزائر على عددٍ قليلٍ من القطاعات الاقتصادية، عكس ما هو عليه الحال في كلٍّ من تونس و المغرب، فقد استحوذ قطاعي الطاقة و الخدمات في الجزائر، على نسبة جدّ كبيرة من إجمالي تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، في حين أهملت باقي القطاعات، خاصة قطاعي الفلاحة و السياحة؛ الأمر الذي يترجم في الغالب بتهميش هذه القطاعات، و عدم تفعيل القدرات و الإمكانيات المتوفّرة لديها.

و لهذا، و بناءً على ما توصلنا إليه من تباين واضح ما بين الجزائر، و شقيقتيها تونس و المغرب، فيما يخصّ قدرات استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، و توزيعه على مختلف القطاعات الاقتصادية، يتبادر إلى أذهاننا العديد من التساؤلات عن أسباب هذا التباين، خاصة و أنّ هذه الدول الثلاثة تتشابه في العديد من العوامل المؤثّرة، و المحدّدة لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر، بما فيه التماثل النسبي للقدرات الطبيعية، إضافة إلى العوامل الاجتماعية، كتشابه العادات، التقاليد، القيم و المبادئ؛ و لهذا نتساءل عما إذا كان سبب انخفاض أداء الدولة الجزائرية، مقارنة بتونس و المغرب، في مجال استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، و ترشيده، يرجع إلى عوامل اقتصادية و مالية تتمثّل أساساً في سوء رسم السياسات الاقتصادية المتّبعة، و بالأخصّ تلك المالية منها، و هو ما سنحاول الإجابة عنه في الفصلين المواليين.

¹ - UNCTAD, united nations conference on trade and development :« World investment report 2012, towards a new generation of investment policies», op.cit, p 39

الفصل الثاني:

السياسة الإنفاقية المطبقة على

الاستثمار الأجنبي المباشر في

الجزائر، تونس و المغرب

تزايد اهتمام كل من الجزائر، تونس و المغرب، و بشكلٍ كبير، بالاستثمار الأجنبي المباشر منذ أواخر الثمانينات؛ نتيجة تراجع القروض المقدّمة إليها من طرف الهيئات المالية العالمية، و تصاعد أزمة المديونية الخارجية، و الانهيار الحاد في أسعار البترول آنذاك. و لذلك، عملت تلك الدول، على جذب و استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال الاهتمام عند رسم سياساتها الإنفاقية، بالعمل على تشجيع المستثمر الأجنبي، و ذلك بمنحه العديد من المزايا و الحوافز المالية، إضافة إلى العديد من الضمانات ضد المخاطر غير التجارية، رغبتاً منها في تحسين مناخ الاستثمار داخل ترابها.

و لعلّ السؤال المطروح هنا، هل استطاعت حقاً تلك الدول الثلاثة - و على رأسها الجزائر باعتبارها أساس الدراسة - اعتماداً على سياستها الإنفاقية، توفير ذلك المناخ الاستثماري المشجّع للاستثمار الأجنبي المباشر؟، و هل عملت على إدراج الضوابط و التدابير اللازمة في تشريعاتها، و التي تضمن توجّه المستثمر الأجنبي نحو المجالات الاقتصادية، الكفيلة بتحقيق أهداف الخطط التنموية للدولة المضيفة، و التزامه بتطبيق تلك المعايير الإنتاجية، التسويقية، الإدارية و التكنولوجية، الكفيلة بتجنّب أو حتى تقليل آثاره السلبية المحتملة؟.

من أجل الإجابة على تلك التساؤلات، سنحاول في هذا الفصل، التطرّق إلى كلّ ما تضمّنته السياسة الإنفاقية المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، و مقارنتها بتلك المتعلقة بتونس و المغرب، من أجل الحكم على مدى فاعلية السياسات الإنفاقية في الجزائر، و معرفة نقاط ضعفها و قوّتها مقارنةً بجارتها. لذلك، تمّ تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين، خصّص أوّلهما، لتحديد و دراسة مختلف الضمانات و الحوافز القانونية و التنظيمية، الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، و مقارنتها بتلك المعمول بها في كلّ من تونس و المغرب. أما المبحث الثاني منه، فتّم تخصيصه لتحليل مختلف الحوافز المالية غير الضريبية، التي تمنحها الدولة الجزائرية للمستثمر الأجنبي، و مقارنتها، هي الأخرى، بتلك التي تمنحها كل من تونس و المغرب.

المبحث الأول : الحوافز القانونية و التنظيمية الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس

و المغرب

تعتبر الحوافز و الضمانات القانونية و التنظيمية، الممنوحة للمستثمر الأجنبي المباشر، أحد أهم جوانب السياسة الإنفاقية؛ ذلك أن هذه الأخيرة إنما تمثل منظومة متكاملة من الإجراءات و التشريعات التي تسنّها الدولة؛ بغية تحقيق أهدافٍ محدّدة تتضمنها الخطط التنموية المختلفة، و لكونها تترجم في عملياتٍ إنفاقية.

و سعيًا منا لمعرفة مدى نجاعة السياسة الإنفاقية، المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب، سيتم في هذا المبحث، مقارنة أهم الإجراءات القانونية و التنظيمية، المتعلقة بتوظيف المستثمر الأجنبي لأمواله داخل هذه الدول، إضافة إلى مختلف الضمانات الممنوحة لاستثماراته الأجنبية، و كذا أهم الهيئات التي تمّ تأسيسها تسهيلاً لعمله، و أنشطته الاقتصادية المختلفة.

المطلب الأول : المعاملة القانونية للاستثمار الأجنبي المباشر

تمثّل المعاملة القانونية للمستثمر الأجنبي و مشاريعه الاستثمارية، القاعدة الأساسية لبناء المناخ الاستثماري داخل أيّ دولة؛ فهي تشمل كلّ الإجراءات المتعلقة بالحصول على تراخيص التأسيس، و المجالات المسموح الاستثمار فيها، و كذا الطبيعة القانونية للشركات المسموح بتأسيسها، إضافة إلى كل الالتزامات القانونية التي يتقيّد بها المستثمر الأجنبي، و حقوقه القانونية التي يتمتّع بها داخل الدولة المضيفة، كمدى تقيد هذه الأخيرة بمبدأ المساواة مابين المستثمرين الأجانب و المحليين، و مدى إمكانية استفادة المستثمر الأجنبي بمعاملة تفضيلية، بموجب اتّفاقيات مبرمة مابين الدولة المضيفة و دولة المستثمر، و حقّه في طعن قرارات رفض أو إلغاء التراخيص التي تصدرها الهيئات المكلفة بالاستثمار.

أولاً : المعاملة القانونية للمستثمر الأجنبي

أقرّ قانون الاستثمار في الجزائر بمبدأ المساواة في المعاملة ما بين الأشخاص الطبيعيين و المعنويين الأجانب و الجزائريين، من حيث الحقوق و الالتزامات المتعلقة بالاستثمار، مع إمكانية استفادة المستثمر الأجنبي بمعاملة تفضيلية، و بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، في حالة وجود اتفاقية مبرمة بين الدولة الجزائرية و دولة هذا المستثمر.⁽¹⁾ أما قوانين الاستثمار في تونس و المغرب، فلم تنصّ على كيفية معاملة رأس المال الأجنبي.⁽²⁾

¹ - المادة 38، من: «قانون ترقية الاستثمار لسنة 1993»، الجريدة الرسمية، العدد 64، الصادرة في 10 أكتوبر 1993، ص 9.

² - ساعد بوراوي، مرجع سابق، ص 59.

ثانياً: مجالات الاستثمار المسموحة للأجنبي

أقرّ المشرّع الجزائري من خلال قانون ترقية الاستثمار لسنة 1993، مبدأ التخصّص للدولة أو لفروعها، حيث لم يسمح للمستثمرين الخواص الوطنيين و الأجنب بالاستثمار في أنشطة اقتصادية محدّدة، و خصّها للدولة و فروعها، أو لأيّ شخص معنوي، معيّن صراحة بموجب نصّ تشريعي.⁽¹⁾

غير أنّه، و بعد مرور عشر سنوات، ألغى المشرّع الوطني مبدأ التخصّص للدولة أو لفروعها؛ حيث أصدر الأمر رقم 01-03، المؤرّخ في 20 أوت 2001، و الذي أقرّ فيه صراحة مبدأ حرية الاستثمار في أيّ نشاطٍ اقتصاديٍّ منتجٍ للسلع و الخدمات، مع مراعاة التشريعات و التنظيمات، المتعلقة بالنشاطات المقيّنة و حماية البيئة.⁽²⁾ أما المشرّع التونسي، فقد منح المستثمر الأجنبي، حرية الاستثمار في القطاعات التالية: الفلاحة، الصيد البحري، الصناعة المعملية، الإنتاج و الصناعات الثقافية، الصناعات التقليدية، الأشغال العامة، السياحة، النقل، التربية و التعليم، الصحة، التنشيط الشبائي و العناية بالطفولة، حماية البيئة و المحيط و البعث العقاري، إضافة إلى أنشطة و خدمات غير مالية أخرى.⁽³⁾

كما و خصّ المشرّع التونسي المؤسسات المصدّرة كلياً، و التي تعمل في تلك الأنشطة المسموح بها قانونياً، بمعاملةٍ خاصة، تتضمّن العديد من الحوافز و الامتيازات، و أخضعها لنظام المناطق الحرّة، رغبة منه في تشجيع الاستثمار الموجّه للتصدير.⁽⁴⁾

أما الاستثمار في باقي القطاعات الاقتصادية في تونس، كقطاع الطاقة و المناجم، و قطاع التجارة الداخلية، إضافة إلى القطاع المالي، فقد أخضعها المشرّع التونسي لبعض الضوابط من خلال إصدار قوانين تتضمّن معاملات خاصة بها.⁽⁵⁾

أما المشرّع المغربي، فقد أعطى المستثمر الأجنبي حرية الاستثمار في مختلف القطاعات الاقتصادية، غير أنّه خصّ البعض منها، بمعاملات و امتيازات خاصة، كقطاع الائتمان و التأمين، و منشآت تصدير المنتجات أو الخدمات، و الوكالات العقارية، إضافة إلى المنشآت التي تقام في المناطق المراد ترميتها. أما القطاع الفلاحي، فقد

¹ - المادة 1، من: «قانون ترقية الاستثمار لسنة 1993»، مرجع سابق، ص 4.

² - المادة 4، من: «الأمر رقم 01-03، المؤرّخ في 20 أوت 2001»، الجريدة الرسمية، العدد 47، المطبعة الرسمية، الجزائر، 22 أوت 2001، ص 5.

³ - وزارة الصناعة و التجديد، وكالة النهوض بالصناعة و التجديد: «مجلة تشجيع الاستثمارات»، قانون عدد 120 لسنة 1993، المؤرّخ في 27 ديسمبر 1993، تونس، سنة 2012، ص 5.

⁴ - المرجع السابق، ص 9.

⁵ - API : « code d'incitation aux investissements , loi n°93-120 du décembres 1993», jort n°99, TUNISIE, 28 décembre 1993, p 1.

أستثني من أحكام قانون الاستثمار المغربي، حيث أخضع لنظام تشريعي و ضريبي خاص به، يضمّن معاملة تفضيلية خاصة لما له من أهمية في الاقتصاد الوطني المغربي.⁽¹⁾

ثالثاً: المشاركة الوطنية و الموافقة المسبقة

نصّ المشرّع الجزائري على عدم إمكانية إنجاز الاستثمارات الأجنبية إلا في إطار شراكة، تمثّل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51% على الأقل من رأس المال الاجتماعي. أما بالنسبة لأنشطة الاستيراد بغرض إعادة بيع الواردات على حالها، المنجزة من طرف الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الأجانب، فقد اشترط المشرّع الوطني أن تتمّ في إطار شراكة لا تقلّ فيها المساهمة الوطنية المقيمة عن نسبة 30% من رأس المال الاجتماعي.⁽²⁾ كما اشترط المشرّع الوطني على المستثمر الأجنبي، التصريح بالاستثمار لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار⁽³⁾، قبل البدء في تأسيس مشروعه الاستثماري، على أن تقوم تلك الوكالة بتسليمه المقرر المتعلّق بالمزايا الخاصة بالإنجاز، في مدّة أقصاها 72 ساعة، و تسليمه المقرر المتعلّق بالمزايا الخاصة بالاستغلال في مدّة أقصاها عشرة (10) أيام.⁽⁴⁾

أما في تونس، فنصّ قانونها الاستثماري على حرية استثمار الأجانب، و تملّكهم للمشاريع المختلفة، غير أنّه نصّ على ضرورة أن تخضع بعض أنشطة الخدمات غير المصدّرة كلياً، للموافقة المسبقة من اللجنة العليا للاستثمار، إذا تجاوزت مساهمة الأجانب فيها حدود 50% من رأس المال، و لم يحدّد القانون المدّة الزمنية اللازمة للحصول على تلك الموافقة المسبقة. أما بالنسبة للقطاع الفلاحي، فقد سمح قانون الاستثمار التونسي للأجانب الاستثمار فيه، عن طريق كراء الأراضي الفلاحية و استغلالها، دون السماح لهم بتملّكها.⁽⁵⁾

أما قانون الاستثمار في المغرب، فقد نصّ على ضرورة قيام المستثمر الأجنبي بتقديم تصريح بالتأسيس، وفق مطبوع نموذجي، للمصالح الإدارية المعنية بذلك.⁽⁶⁾ و تعتبر رخصة التأسيس ممنوحة، إذا سكتت الإدارة عن الجواب على الطلب المتعلّق بها داخل أجل ستين يوماً من تاريخ إيداع الطلب المذكور.⁽⁷⁾

¹ - وزارة الاقتصاد و المالية: «ميثاق الاستثمار، قانون- إطار رقم 18- 95»، المملكة المغربية، الصادر سنة 1995، ص- ص 6- 8.
² - المادة 58، من الأمر رقم 09 - 01، المؤرّخ في 22 يوليو سنة 2009، و المتضمّن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية، العدد 44، المطبوعة الرسمية، الجزائر، 26 يوليو 2009، ص 13.

³ - معرفة تشكيلة و صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، أنظر الصفحات 197- 200 من هذه الدراسة.

⁴ - المادتين 3 و 5 من الأمر رقم 06 - 08 المؤرّخ في 15 يوليو 2006، الذي يعدّل و يتمّم الأمر رقم 01 - 03 المؤرّخ في 20 أوت 2001، و المتعلّق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47، المطبوعة الرسمية، الجزائر، 19 يوليو 2006، ص - ص 17 - 18.

⁵ وزارة الصناعة و التجديد، وكالة النهوض بالصناعة و التجديد: «مجلّة تشجيع الاستثمارات، قانون عدد 120 لسنة 1993، المؤرّخ في 27 ديسمبر 1993»، مرجع سابق، ص 5- 6.

⁶ - وزارة الاقتصاد و المالية، المديرية العامة للضرائب: «المدوّنة العامة للضرائب»، الطبعة السادسة، المطبوعة كانابرات، الرباط، المملكة المغربية، 2012، ص 189.

⁷ - وزارة الاقتصاد و المالية: «ميثاق الاستثمار، قانون- إطار رقم 18- 95»، مرجع سابق، ص 5.

من خلال ما جاء في هذا العنصر، نلاحظ بأنّ الدول المغربية الثلاثة تشترط التصريح المسبق لدى الهيئات المكلفة بالاستثمار، غير أنّ الجزائر هي الوحيدة التي تقيّد الاستثمارات الأجنبية بشرط الشراكة الوطنية، و لكن في المقابل، احتلت المرتبة الأولى ضمن هذه الدول الثلاثة، من حيث قصر المدّة الزمنية اللازمة للحصول على ترخيص الاستثمار و الاستفادة من المزايا.

رابعاً: الحق في الطعن المتعلق برفض أو إلغاء ترخيص التأسيس

أقرّ قانون الاستثمار في الجزائر بحقّ المستثمرين الأجانب في الطعن المتعلق برفض طلبهم الاستفادة من المزايا، التي أقرّها القانون الوطني، إضافة إلى حقّهم في الطعن المتعلق بإلغاء ترخيص منح لهم مسبقاً، على أن يمارس هذا الطعن خلال 15 يوماً التي تلي تاريخ التبليغ بالقرار محلّ الاحتجاج، أو 15 يوماً من تاريخ إخطار الإدارة أو الهيئة المعنية بالأمر في حالة صمتها. و على اللجنة المعنية بالطعن أن تفصل في هذه القضايا في أجل لا يتجاوز شهراً واحداً.⁽¹⁾

و من الملاحظ هنا، عدم إدخال أيّ هيئة محايدة للنظر في هذا الشكل من الطعون؛ الأمر الذي قد يقلّل من ثقة المستثمر الأجنبي في هذا المجال؛ و هو ما قد يدفعه إلى عدم استثمار أمواله داخل الدولة الجزائرية. أما في تونس، فتختصّ المحاكم التونسية بالنظر في كلّ خلاف يطرأ بين المستثمر الأجنبي و الدولة التونسية، بما فيه أمر رفض أو إلغاء ترخيص الاستثمار. أما في حالة وجود اتفاقيات مبرمة ما بين الدولة التونسية و دولة المستثمر، فيحوّل لأحد الطرفين اللجوء إلى التحكيم عن طريق إجراءات تحكيم خاصة، تنصّ عليها تلك الاتفاقيات.⁽²⁾

و في المغرب، فلم يأت ميثاق الاستثمارات على ذكر الطعون المقدّمة، احتجاجاً على رفض أو إلغاء ترخيص الاستثمار، و اكتفى المشرّع المغربي بتحديد أطر و أسس الطعون المتعلقة بالضريبة، و قد قام بتأسيس لجان محلية وطنية متعلّقة بالنظر في هذا النوع من الطعون.⁽³⁾

خامساً: حق الشفعة

يتمثّل حق الشفعة في إعطاء الحكومة المضيفة للاستثمار، الحقّ في شراء أيّ استثمارات يرغب صاحبها في بيعها أو التنازل عنها.

¹ - المادة 6 من الأمر رقم 06 - 08 المؤرّخ في 15 يوليو سنة 2006، مرجع سابق، ص 18.

² - وزارة الصناعة و التجديد، وكالة النهوض بالصناعة و التجديد: «مجلة تشجيع الاستثمارات، قانون عدد 120 لسنة 1993، المؤرّخ في 27 ديسمبر 1993»، مرجع سابق، ص 39.

³ - لمعرفة تشكيلة و تنظيم و صلاحيات اللجان المحلية الوطنية المتعلقة بالنظر في الطعون الخاصة بالضريبة في المغرب، أنظر: وزارة الاقتصاد و المالية، المديرية العامة للضرائب: «المدوّنة العامة للضرائب»، مرجع سابق، ص - ص 257 - 263.

و قد أقرّ المشرّع الجزائري، في المادة 62 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009⁽¹⁾، بتمتّع الدولة الجزائرية وكذا المؤسسات العمومية الاقتصادية بحقّ الشفاعة على كلّ التنازلات عن حصص المساهمين الأجانب، أو لفائدة المساهمين الأجانب.⁽²⁾

أما في تونس، فلم يأت المشرّع التونسي على ذكر حقّ أو قانون الشفاعة، بعكس القانون المغربي، الذي أقرّ بتمتّع الدولة المغربية بهذا الحقّ، و حدّد طرق ممارسته في العديد من مواده، غير أنّه لم يقرّ بهذا الحقّ على تنازلات الأجانب عن حصصهم، كما هو الحال في الجزائر، و إنّما أقرّه على العقارات و الحقوق المبنية العقارية، التي تكون محلّ نقل ملكية رضائي بين الأحياء، باستثناء الهبات بين الأصول و الفروع، إذا بدا له أنّ ثمن البيع المصرّح به أو التصريح التقديري، لا يناسب القيمة التجارية للعقارات وقت تحويل الملكية، و أنّ أداء الواجبات المفروضة بناءً على تقدير الإدارة، لم يتأتّ الحصول عليه بالمرضاة.⁽³⁾

و بهذا تكون الجزائر هي الدولة الوحيدة من هذه الدول المغربية الثلاثة، التي فرضت حقّ الشفاعة عند نقل الملكية من و إلى الأجانب؛ الأمر الذي يقلّل من ثقة هؤلاء، و قد يمنعهم من استثمار أموالهم داخل التراب الوطني.

المطلب الثاني: ضمانات الاستثمار

تعدّ الضمانات المكفولة للاستثمار الأجنبي المباشر، من أهمّ العوامل المؤثّرة على استقرار المناخ الاستثماري للدولة المضيفة، و من ثمّ فهي تمثّل أحد المؤثّرات الأساسية في قرار المستثمر الأجنبي في توظيف أمواله داخل هذه الدولة؛ ذلك أنّها توفّر له الحماية اللازمة ضدّ الأخطار غير التجارية. و على العموم، تتمثّل أهمّ ضمانات الاستثمار في ضمانات تحويل رأس المال و عوائده، ضمان عدم تطبيق المراجعات و الإلغاءات القانونية التي تطرأ في المستقبل، إضافة إلى الضمانات المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية، و التحكيم الدولي.

¹ - المادة 62 من الأمر رقم 09-01 المؤرّخ في 22 يوليو 2009، مرجع سابق، ص 15.

² - يرى الباحث الاقتصادي "مصطفى دالع"، مؤلّف كتاب «جدلية الاستثمارات العربية في الجزائر»، أنّ السبب الأساسي و المباشر الذي دفع بالحكومة الجزائرية إلى تعديل قانون الاستثمار، و فرض قانون الشفاعة، هو إقدام شركة أوراسكوم تيليكوم المصرية على بيع مصنع الإسمنت بمحافظة المسيلة في شرق الجزائر لمؤسسة لافارج الفرنسية دون علم السلطات الجزائرية.

محمد عاطف: «الاستثمار العربي بالجزائر يواجه تحديات عديدة»، جريدة اليوم نيوز، جريدة يومية إلكترونية، 25 أوت 2013.

<http://www.elyaom.com/2013/08/25/economy/36037.html>

³ - وزارة الاقتصاد و المالية، المديرية العامة للضرائب: «المدونة العامة للضرائب»، المحدثه بموجب المادة 5 من قانون المالية رقم 06 - 43 للسنة المالية 2007، الصادر في ديسمبر 2006»، مرجع سابق، ص 182، 247، 248.

أولاً: ضمانات تحويل رأس المال و عوائده

أعطى المشرع الجزائري، من خلال الأمر رقم 01-03، الصادر في 20 أوت 2001، المستثمر الأجنبي ضمان تحويل رأس ماله المستثمر و العائدات الناتجة عنه، مع ضمان تحويل المداخيل الحقيقية الصافية الناتجة عن التنازل أو التصفية، حتى و إن كان هذا المبلغ أكبر من رأس المال المستثمر في البداية.⁽¹⁾ غير أنه، و مع صدور قانون المالية التكميلي لسنة 2009، ألزم المشرع الوطني المستثمرين الخواص الوطنيين و الأجانب، الذين استفادوا من نظام تحفيزي، بضرورة إعادة استثمار حصة الأرباح الموافقة لهذه الإعفاءات أو التخفيضات في أجل أربع سنوات، ابتداءً من إقفال السنة المالية التي خضعت نتائجها للنظام التحفيزي. و في حالة عدم احترام المستثمر لهذه الأحكام، يتم إعادة استرداد التحفيز الجبائي، مع تطبيق غرامة جبائية نسبتها 30% من قيمة التحفيز الجبائي، و يستثنى من التزام إعادة الاستثمار، المستثمرون الذين تحصلوا على رخصة إعفاء من المجلس الوطني للاستثمار⁽²⁾.⁽³⁾

أما المشرع التونسي، فمنح الشركات الأجنبية التي يوجد مقرها الرسمي بتونس، ضمان تحويل مداخيل رأس المال و الصفقات التجارية، و الصفقات المرتبطة بالإنتاج، كما منح المستثمرين الأجانب حرية تحويل الأرباح و الناتج الحقيقي الصافي، المتأتي من بيع أو تصفية رؤوس الأموال المستثمرة بالعملة الأجنبية.⁽⁴⁾

أما في المغرب، فقد ذهب ميثاق الاستثمارات، المؤرخ في 1995، إلى أبعد من هذا بكثير، حيث منح حرية تحويل الأرباح و الرساميل إلى الخارج لكل من قام باستثمارات بالعملة الصعبة. كما منح الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الأجانب، سواء كانوا مقيمين أو غير ذلك، و كذا الأشخاص الطبيعيين المغاربة المقيمين بالخارج، و الذين قاموا بتأسيس مشاريع استثمارية ممولّة بعملات أجنبية، حرية تحويل الأرباح الخالصة من الضرائب، دون تحديد للمبلغ أو المدّة، و حرية تحويل حصيلة بيع الاستثمار أو تصفيته كلياً أو جزئياً، بما في ذلك الفائض عن القيمة المستثمرة في البداية.⁽⁵⁾

و بهذا، يتبين لنا بأن المغرب كانت السبّاقة في منح هذا النوع من الضمانات، حيث كان ذلك منذ سنة 1995، و بصورة جدّ واسعة مقارنة بتونس و الجزائر، أما بالنسبة لهذه الأخيرة، فقد أقرت ذلك سنة 2001، غير

¹ - المادة 31، من الأمر رقم 01-03 الصادر في 20 أوت 2001، مرجع سابق، ص 8.

² - لمعرفة تشكيلة و صلاحيات المجلس الوطني للاستثمار، أنظر الصفحات 165-166 من هذه الدراسة.

³ - المادة 57 من الأمر 09-01، المؤرخ في 22 يوليو سنة 2009، و المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، مرجع سابق، ص 13.

⁴ - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : « libéralisme, économie globalement libérale », dernière mise à jour 28/08/2013 .

http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=169

يجدر بنا الإشارة هنا، إلى أنّ مجلّة تشجيع الاستثمارات، و التي تشمل جلّ القوانين المتعلقة بالاستثمار في تونس، لم تأت على ذكر ضمان تحويل رأس المال و عوائده في أيّ فصل من فصولها، غير أنّ الوكالة التونسية لترقية الاستثمارات الخارجية، أقرت بأنّ قانون الاستثمار في تونس منح الأجانب هذا النوع من الضمانات.

⁵ - وزارة الاقتصاد و المالية: «ميثاق الاستثمار، قانون- إطار رقم 18-95»، مرجع سابق، ص- ص 4-5.

أنها سرعان ما عاودت إلزام المستثمرين الأجانب بإعادة استثمار نسبة من الأرباح، ابتداءً من سنة 2009؛ الأمر الذي قد يمثل أحد العوائق التي قد تمنع الأجانب من استثمار أموالهم داخل الدولة الجزائرية. و من جهة أخرى، و فيما يخصّ طرق و إجراءات إعادة تحويل رأس المال و عوائده، فقد عمد المشرّع الجزائري على تحديد ذلك من خلال إصدار النظام رقم 05-03 في جوان 2005⁽¹⁾. و مع هذا، فلم يأت مشرّعنا الوطني على ذكر نوع العملة التي يتمّ بها التحويل؛ و بذلك قد يعمد المستثمر الأجنبي على تحويل رأس المال المستثمر و عوائده بالعملة المحليّة؛ الأمر الذي قد يمثل عبئاً ضخماً على ميزانية النقد الأجنبي للدولة المضيفة الجزائرية.⁽²⁾

ثانياً: ضمان عدم تطبيق المراجعات أو الإلغاءات القانونية التي تطرأ في المستقبل على الاستثمارات

الأجنبية

أقرّ المشرّع الجزائري صراحة، في المادة 15 من الأمر 01-03 المتعلّق بتطوير الاستثمار، بالضمان للمستثمرين الوطنيين و الأجانب عدم تطبيق المراجعات أو الإلغاءات، التي قد تطرأ في المستقبل على استثماراتهم، إلا إذا طلب المستثمر ذلك، في حالة ما إذا اعتبر أنّ الأحكام الجديدة أكثر ملائمة لمصالحه.⁽³⁾ أما في تونس، فلم تنصّ مجلّة تشجيع الاستثمارات - و التي تمثّل قانون الاستثمار التونسي - على هذا النوع من الضمانات في أيّ فصلٍ من فصولها. و مع ذلك، فقد أقرّت في الفصل 67 منها، على ضرورة تطبيق أحكام الاتفاقيات المبرمة ما بين الدولة التونسية و دولة المستثمر، بما فيها الاتفاقيات الثنائية المتعلّقة بحماية الاستثمارات الأجنبية.⁽⁴⁾

أما في المغرب، فلم يقرّ المشرّع المغربي صراحة بضمان عدم تطبيق المراجعات أو الإلغاءات القانونية، غير أنّه نصّ على ضمان احتفاظ المستثمرين الأجانب و الوطنيين بالحقوق المكتسبة، و المنافع المستفاد منها، عملاً بالنصوص التشريعية المتعلّقة بتدابير تشجيع الاستثمار، إلى غاية انصرام المدّة القانونية التي منحت من أجلها.⁽⁵⁾

¹ - رئاسة الجمهورية، الأمانة العامة للحكومة: «قانون الاستثمار»، الجزائر، سنة 2007، ص 39.

² - تشجيعاً للاستثمارات الأجنبية، من الضروري أن تمنح لها الدولة المضيفة حق تحويل الأرباح الصافية المحقّقة بعملة غير العملة المحليّة، "و إلا مثل ذلك عبئاً ضخماً على ميزانية النقد الأجنبي فيها، و لما كانت الدول النامية تتسم عادة بتعدّد أسعار الصرف الأجنبي فيها، فإنّه من الضروري تحديد سعر صرف واضح يتمّ به تحويل رأس المال عند دخوله، و عند تحويل أرباحه، و عند إعادة تصديره".

د. حامد عبد المجيد دراز: «السياسات المالية»، مرجع سابق، ص 234.

³ - المادة 15 من الأمر 01-03 الصادر في 20 أوت 2001، مرجع سابق، ص 7.

⁴ - الفصل 67، من: «مجلّة تشجيع الاستثمارات»، مرجع سابق، ص 39.

⁵ - المادة 23، من: «ميثاق الاستثمارات، قانون- إطار رقم 18-95»، مرجع سابق، ص 6.

ثالثاً: ضمان الحماية ضدّ التأميم و المصادرة

يمثّل هذا القيد أحد الضمانات الأساسية، التي إن غابت عن تشريع دولة ما، فقد يمتنع المستثمر على الاستثمار فيها. و لذلك، نصّ المشرّع الجزائري على هذا الضمان صراحة، حيث أقرّ في المادة 16 من القانون المتعلّق بتطوير الاستثمارات، على عدم إمكانية قيام الدولة بمصادرة إدارية للاستثمارات المنجزة، إلا في الحالات المنصوص عليها في التشريع المعمول به، و يترتّب على المصادرة تعويض عادل و منصف.⁽¹⁾

أما بالنسبة لتونس و المغرب، فلم تنصّ قوانين الاستثمار فيهما على هذا الضمان، و مع ذلك، فيجدر الإشارة هنا إلى أنّ كلا الدولتين قد قامتتا بإبرام العديد من الاتفاقيات الثنائية و الدولية المتعلقة بحماية و تشجيع الاستثمارات⁽²⁾، و التي تنصّ بدورها على ضمان حماية المستثمر ضدّ العديد من الأخطار كالتأميم و المصادرة.

رابعاً: التحكيم الدولي

نصّ التشريع الجزائري، في المادة 17 من الأمر 01-03، المؤرّخ في 2001، على ضرورة أن يخضع كل خلاف نشب بين المستثمر الأجنبي و الدولة الجزائرية، يكون بسبب المستثمر أو بسبب إجراء اتّخذته الدولة الجزائرية ضدّه، للجهات القضائية الوطنية المختصة. أما في حالة وجود اتّفاقيات ثنائية أو متعدّدة الأطراف، أبرمتها الدولة الجزائرية، فإنّه يسمح باللجوء إلى فضّ النزاع و التوصل إلى اتّفاق بناءً على تحكيم خاصٍ أو تحكيم دولي.⁽³⁾

و قد أقرّ التشريع التونسي، في مجلّة تشجيع الاستثمارات، بنفس خطوات فضّ النزاع التي أقرّها المشرّع الجزائري.⁽⁴⁾

أما في المغرب، فقد نصّ ميثاق الاستثمار في مادته 17، على إمكانية اللجوء إلى التحكيم الدولي لفضّ النزاعات التي قد تنشأ بين الدولة المغربية و المستثمر الأجنبي، و ذلك وفقاً للاتفاقيات الدولية التي صادق عليها المغرب في هذا الميدان، غير أنّه لم يعمّم ذلك على مختلف الاستثمارات، و إنّما خصّه للمنشآت التي يكتسي برنامجها الاستثماري أهمية كبرى بالنظر إلى مبلغه، أو عدد مناصب الشغل التي يوفرّها، أو المنطقة التي سينجز فيها، أو التكنولوجيا التي سيحوّلها، أو مدى مساهمته في المحافظة على البيئة.⁽⁵⁾

و بهذا، فإنّ ميثاق الاستثمارات المغربي، الذي يمثّل القانون الأساسي الذي يسيّر مختلف الاستثمارات بالمغرب، لم ينصّ صراحة على التحكيم الدولي بالنسبة لمختلف الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بعكس قوانين

1 - المادة 16 ، من الأمر رقم 01-03 الصادر في 20 أوت 2001، مرجع سابق، ص 7.

2 - أنظر الصفحات 160-162 من هذه الدراسة.

3 - المادة 17 من الأمر رقم 01-03، المؤرّخ في 20 أوت 2001، مرجع سابق، ص 7.

4 - المادة 67، من: «مجلّة تشجيع الاستثمارات»، مرجع سابق، ص 39.

5 - المادة 17 ، من: «ميثاق الاستثمارات، قانون- إطار رقم 18-95»، مرجع سابق، ص 5.

الاستثمار في الجزائر و تونس، و التي منحت المستثمرين الأجانب ضمانات قانونية حول كيفية حلّ النزاعات و اللجوء إلى التحكيم الدولي.

خامساً: الضمانات المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية

إنّ موضوع الملكية الفكرية يكتسي أهمية بالغة لدى المستثمر الأجنبي نظراً للتهديدات العديدة التي قد يتعرّض لها في هذا المجال، و ما يترتب عنها من آثار سلبية وخيمة عليه، خاصة مع تطوّر الإعلام الآلي و برامج الحاسوب، و تطوّر آليات التقليد و التزييف و القرصنة.

و لهذا، و من أجل تقليل مخاوف المستثمر الأجنبي، عملت مختلف الدول المضيفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، بما فيها دول المغرب العربي المعنية بالدراسة، على حماية حقوق الملكية الفكرية من خلال التأكيد عليها في تشريعاتها القانونية، إضافة إلى إبرام العديد من الاتفاقيات الدولية المتعلقة بهذا المجال.

فقد وقّعت الجزائر على عدّة اتفاقيات ذات الصلة بحماية حقوق الملكية الفكرية، أهمها، اتفاقية باريس المتعلقة بحماية الملكية الصناعية، من خلال الأمر رقم 75-02 المؤرّخ في 9 يناير 1975⁽¹⁾، و اتفاقية مدريد المتعلقة بالتسجيل الدولي للعلامات، إضافة إلى اتفاق نيس المتعلّق بالتصنيف الدولي للمنتجات والخدمات بموجب نفس الأمر رقم 72-10 المؤرّخ في 22 مارس 1972.⁽²⁾

كما تضمنت تشريعاتها الوطنية مجموعة من القوانين، تنصّ هي الأخرى على حقوق الملكية الفكرية، أبرزها الأمر رقم 03-07 الصادر في 19 يوليو 2003 والمتعلّق ببراءات الاختراع، والمرسوم رقم 05-275 الصادر في 2 أوت 2005، المحدّد لطرق إيداع و تسليم براءات الاختراع، إضافة إلى الأمر رقم 03-06 الصادر في 19 يوليو 2003 والمتعلّق بالعلامات، و المرسوم 05-277 الصادر في 02 أوت 2005، والمحدد لطرق إيداع وتسجيل العلامات، والأمر رقم 03-05 الصادر في 19 يوليو 2003، المتعلق بحقوق الملكية الأدبية و الفنية بما فيها برامج الكمبيوتر. كما و نصّ المشرّع الوطني على عقوبة تقليد العلامة، تتمثّل في الحبس أو التعويض بغرامة مالية.⁽³⁾

وهذا يتبيّن لنا، بأنّ الجزائر قطعت شوطاً كبيراً في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية، ومع ذلك فما زالت تتلقى هذه الدولة انتقادات بسبب عدم فعالية نظامها المتعلّق بحماية الحقوق الفكرية بسبب وجود السوق الموازية حيث يتم اختراق البرامج و إعادة بيعها بأسعارٍ رمزية مقارنة بأسعارها الأصلية.⁽⁴⁾

أما المغرب و تونس، فصادقا بدورهما على العديد من الاتفاقيات والمعاهدات التي تتعلّق بحماية حقوق الملكية الفكرية، كاتفاق منظمة التجارة العالمية المتعلقة بجوانب حقوق الملكية الفكرية المتّصلة بالتجارة، ومعاهدات

¹ - الجريدة الرسمية، عدد 10، المطبعة الرسمية، الجزائر، المؤرّخة في 04 فبراير 1975، ص 154.

² - الجريدة الرسمية، عدد 32، المطبعة الرسمية، الجزائر، المؤرّخة في 21 أبريل 1972، ص 467.

³ - KPMG: «دليل الاستثمار في الجزائر 2006»، مطبعة حسناوي، الجزائر، سنة 2006، ص- ص 120-132.

⁴ - ساعد بوراوي، مرجع سابق، ص 91.

المنظمة العالمية للملكية الفكرية. كما ونصت العديد من تشريعاتهما الوطنية على حماية براءة الاختراع والعلامات التجارية والرسوم والنماذج الصناعية، وغيرها من حقوق الملكية الفكرية.⁽¹⁾

المطلب الثالث: الاتفاقيات الثنائية و الدولية المتعلقة بتشجيع و حماية الاستثمار الأجنبي المباشر،

و منع الازدواج الضريبي

إن إبرام الدولة المضيئة للاستثمار الأجنبي المباشر للاتفاقيات المتعلقة بتشجيع و حماية الاستثمار و تجنب الازدواج الضريبي، و خاصة الاتفاقيات المتعددة الأطراف و الدولية، يساعدها على تحسين و تدعيم مناخها الاستثماري، إذ يعزّز و يدعم جهودها المبذولة في مجال حماية و ضمان الاستثمارات الأجنبية، و يحسّن مزايا مناخها الاستثماري؛ الأمر الذي يجعل منها قطباً استثمارياً جذاباً؛ و هو ما دفع كل من الجزائر، تونس و المغرب إلى إبرام العديد من الاتفاقيات في هذا المجال.

أولاً: الاتفاقيات الثنائية

وقّعت الجزائر على 48 اتفاقية ثنائية خاصة بتشجيع و حماية الاستثمار الأجنبي المباشر، و 38 اتفاقية متعلّقة بإلغاء الازدواج الضريبي⁽²⁾، غير أنّ 17 اتفاقية من هذه الأخيرة ليست حيز التنفيذ بعد.⁽³⁾ و بالنسبة لتونس، فقد وقّعت على 54 اتفاقية ثنائية في مجال تشجيع و حماية الاستثمار، و 50 اتفاقية ثنائية متعلّقة بإلغاء الازدواج الضريبي.⁽⁴⁾

أما المغرب، فقد قامت بالتوقيع على 71 اتفاقية ثنائية في مجال ترقية و حماية الاستثمارات، و 46 اتفاقية ثنائية حول منع الازدواج الضريبي.⁽⁵⁾

و بمقارنة عدد الاتفاقيات التي أبرمتها كل من الجزائر، تونس و المغرب، في مجال حماية و تشجيع الاستثمار و منع الازدواج الضريبي، نلاحظ بأنّ المغرب قد احتلّت المرتبة الأولى، و ذلك بـ 117 اتفاقية، تلتها تونس بـ

¹ - لتفصيل أكثر حول هذه المعاهدات و التشريعات، أنظر:

الويو، المنظمة العالمية للملكية الفكرية: «قوانين و معاهدات الملكية الفكرية، المغرب»، آخر تحديث 07 يناير 2013.

<http://www.wipo.int/wipolex/ar/profile.jsp?code=MA>

و أنظر أيضاً:

الويو، المنظمة العالمية للملكية الفكرية: «قوانين و معاهدات الملكية الفكرية، تونس»، آخر تحديث 10 يناير 2012.

<http://www.wipo.int/wipolex/ar/profile.jsp?code=TN>

² - لمزيد من المعلومات حول كامل هذه الاتفاقيات الثنائية، أنظر الملاحق: رقم 15، 16، و 17 من هذه الدراسة.

³ - KPMG : « guide investir en Algérie- 2012», Algérie, mise à jour à mars 2012, p 53,192.

⁴ - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «investir en TUNISIE, un cadre légal transparent et incitatif, accords de garantie », dernière mise à jour 28/08/2013

http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=187

⁵ - UNCTAD : « investment instruments online, bilateral investment treaties », last updated 12/12/2012.

www.unctadxi.org/templates/DocSearch___779.aspx?PageIndex=3&TextWord=%27Morocco%27,%20%27%27%20,1&CategoryBrowsing=False&syea

104 اتفاقية، و في الأخير الجزائر بـ 86 اتفاقية فقط، 17 اتفاقية منها لم تدخل حيز التنفيذ بعد؛ الأمر الذي قد يزيد من قدرة كلا من تونس و المغرب على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة مقارنة بجزائرها الدولة الجزائرية.

ثانياً: الاتفاقيات المتعددة الأطراف

- وقعت الجزائر على خمسة اتفاقيات إقليمية و شبه إقليمية، تتمثل فيما يلي:⁽¹⁾
- ❖ اتفاقية مع الدول العربية في ميدان استثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية في 1995/10/07؛
 - ❖ اتفاقية مع دول اتحاد المغرب العربي في ميدان تفادي الازدواج الضريبي، و إرساء التعاون المتبادل في ميدان الضرائب على الدخل في 1990/07/23؛
 - ❖ اتفاقية مع دول اتحاد المغرب العربي في مجال ترقية و ضمان الاستثمارات، في 1990/07/23؛
 - ❖ اتفاقية مع الاتحاد الأوربي في مجال التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات، في 1991/04/24؛
 - ❖ اتفاقية إنشاء البنك المغاربي للاستثمار و التجارة الخارجية، في 1996/04/23.
- أما بالنسبة لتونس و المغرب، فقد وقعت كذلك على مجموعة من الاتفاقيات الإقليمية و شبه الإقليمية، أهمها: اتفاقية المنظمة العربية لضمان الاستثمار، اتفاقية المغرب العربي لضمان و تشجيع الاستثمار، و اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوربي.⁽²⁾

ثالثاً: الاتفاقيات الدولية

- قامت كل من الجزائر، تونس و المغرب بإبرام مجموعة من الاتفاقيات الدولية المتعلقة بميثاق تمويل و ضمان و حماية الاستثمارات، و التحكيم الدولي، أهمها:
- ❖ اتفاقية إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات AMGI⁽³⁾؛
- (l'agence multilatérale de garantie des investissements)

¹ - ANDI, agence nationale de développement de l'investissement : « cadre juridique, accords et conventions », 2013

<http://www.andi.dz/index.php/fr/cadre-juridique/accords-conventions>

² - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : « investir en TUNISIE, un cadre légal transparent et incitatif, accords de garantie », dernière mise à jour 28/08/2013

http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=187

et :

AMDI, agence marocaine de développement des investissements : « climat des affaires, protection de l'investisseur ».

<http://www.invest.gov.ma/?Id=21&lang=fr>

³ - MIGA, multilateral investment guarantee agency, world bank group: « MIGA member countries (179) », last update march 12, 2013.

<http://www.miga.org/whoweare/index.cfm?stid=1789>

تمثل هذه الوكالة أحد الهيئات التابعة لمجموعة البنك الدولي، تهدف إلى تشجيع تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلدان النامية، من خلال توفير التأمين ضدّ المخاطر السياسية المتعلقة بتقلبات العملة، والقيود على تحويل عوائد الاستثمار، ونزع الملكية، وانتهاك العقود و عدم احترام الالتزامات المالية السيادية، إضافة إلى التأمين ضدّ مخاطر الحروب و الإرهاب و الاضطرابات الأهلية.⁽¹⁾

❖ اتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمار بين الدولة و رعايا الدولة الأخرى ICSID؛⁽²⁾
(international center for settlement of investment disputes)

❖ اتفاقية إنشاء الشركة الإسلامية لتأمين الاستثمارات و ائتمان الصادرات "أيسيك" ICIEC؛⁽³⁾
(the Islamic corporation for the insurance of investment and export credit)

كما صادقت كلّ من تونس و المغرب على اتفاقية المنظّمة العالمية للتجارة OMC⁽⁴⁾، و ذلك منذ عام 1995، في حين ما تزال قضية انضمام الجزائر إليها على طاولة المفاوضات.⁽⁵⁾

المطلب الرابع: الإطار المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر

يتمثل الإطار المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف الهياكل المساندة والمصالح الفنيّة والإدارية، ومختلف المؤسسات، التي تعمل على استقبال المستثمرين الأجانب وتوجيههم وإعلامهم بمختلف التشريعات والقوانين، التي تمس إقامتهم من جهة، وإقامة مشاريعهم من جهة أخرى، إضافة إلى الموافقة على منحهم مختلف الامتيازات و التحفيزات التي تقرّها القوانين المعمول بها، مع رصد ومتابعة إنجازاتهم والعمل على تحديد العراقيل التي تعيقهم، واقتراح حلول لها.

وبهذا يتبيّن لنا بأنّ الإطار المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر، قد لا يقل أهمية عن مختلف التحفيزات المالية والضريبية التي تقرّها تشريعات الدول المضيفة من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وقد يذهب

¹ - MIGA, Multilateral Investment Guarantee Agency: « Overview », 2011.

<http://www.miga.org/whoware/index.cfm>

² - ICSID, international center for settlement of investment disputes: « member states, list of contracting states and other signatories of the convention », 2013.

<https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=ICSIDDocRH&actionVal=ContractingStates&ReqFrom=Main>

³ - د. يوسف مسعداوي: « دور المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار و ائتمان الصادرات (ICIEC) في تعزيز صادرات و استثمارات الدول الأعضاء », مجلّة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية، مجلّة علمية محكمة دورية، المجلد 27، العدد الأوّل، دمشق، 2011، ص 55.

⁴ - Organisation mondiale du commerce.

⁵ - OMC, organisation mondiale du commerce : « List des membres et observateurs », 2013 .

http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org6_f.htm

البعض إلى أبعد من ذلك ، حيث يؤكد على أنّ الحوافز والإعفاءات ما هي إلا عوامل ثانوية، أما الإطار المؤسسي فهو يعتبر من بين أهم مقومات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.⁽¹⁾

ولهذا عملت مختلف دول المغرب العربي المعنية بالدراسة على توفير الإطار المؤسسي الكفيل بجذب وتوجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و تتمثل أهم هياكل الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر⁽²⁾ فيما يلي:

أولاً: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

أنشأت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بمقتضى الأمر رقم 03-01، المؤرخ في 20 أوت 2001،⁽³⁾ و هذا في إطار الإصلاحات التي تبنتها الجزائر منذ التسعينات بهدف التكيف مع التغيرات الاقتصادية و الاجتماعية للبلاد. و في الحقيقة، فقد أنشأت هذه الوكالة من أجل التخلص من العيوب و النقائص التي كانت تعاني منها وكالة ترقية و دعم و متابعة الاستثمار (APSS)⁽⁴⁾، و التي تتمثل أساساً في طابعها البيروقراطي و المركزي.

و لقد تجسّد الانتقال من وكالة ترقية و دعم و متابعة الاستثمار إلى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في إدخال مجموعة من التعديلات على مستوى الإطارات المؤسسية، و التنظيمية، و المتمثلة أساساً في ما يلي:⁽⁵⁾

- إنشاء المجلس الوطني للاستثمار، هيئة يترأسها رئيس الحكومة مكلفة باستراتيجيات و أولويات التطوير⁽⁶⁾؛
- إنشاء هياكل جهوية للوكالة التي تساهم بالتشاور مع الفاعلين المحليين في التنمية الجهوية، تتمثل هذه المساهمة خاصة في توفير وسائل بشرية و مادية من أجل تسهيل و تبسيط عمل الاستثمار؛
- إرساء لجنة طعن مكلفة باستقبال شكاوي المستثمرين و الفصل فيها؛
- توضيح أدوار مختلف المتدخلين في الاستثمار؛

¹ - أ. زيدان محمد: «الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمرّ بمرحلة انتقال، نظرة تحليلية للمكاسب و المخاطر»، مجلّة اقتصاديات شمال إفريقيا، مجلّة علمية دورية متخصصة و محكمة، العدد الأول، مجر العولة و اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، السداسي الثاني 2004، ص 127.

² - تمّ التركيز في هذا المجال على الجزائر دون غيرها، ذلك أنّها تتمثل من جهة أساس الدراسة، و من جهة أخرى، فإنّ دراسة الهياكل و المؤسسات المساندة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، و تحديد مهامها، قد يكون كافياً للحكم على كفاءتها دون مقارنتها بتلك المتعلقة بالدول المغربية المجاورة؛ حيث أنّ دراستنا لكلا من تونس و المغرب تتوقّف عند ذلك الحدّ الذي يمكننا من الحكم على مدى قدرة الجزائر على استقطاب و ترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

³ - الجريدة الرسمية، عدد 47، المطبعة الرسمية، الجزائر، المؤرخة في 22 أوت 2001، ص 4.

⁴ - تأسست هذه الوكالة في 5 أكتوبر 1993، بموجب المرسوم التشريعي المعدّل و المتمم رق 12- 93، و أوكلت لها مهمّة مساعدة المستثمرين، بما فيهم الأجانب، في استيفاء الشكليات اللازمة لإنجاز استثماراتهم. حسب:

الجريدة الرسمية، العدد 64، المؤرخة في 1993، ص 3.

⁵ - ANDI, agence nationale de développement de l'investissement : « A propos de l'ANDI».

<http://www.andi.dz/index.php/fr/a-propos>

⁶ - لمزيد من المعلومات حول هذا المجلس، أنظر الصفحات 165- 166 من هذه الدراسة.

- مراجعة نظام التحفيز على الاستثمار؛
 - تخفيض آجال الرّد للمستثمرين من 60 يوما إلى 72 ساعة؛
 - إلغاء حدّ التمويل الذاتي المطلوب من أجل الحصول على المزايا؛
 - تبسيط إجراءات الحصول على المزايا؛
 - تخفيف ملفات طلب المزايا.
- تمثّل الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، حسب المادة 21 من الأمر رقم 01-03 المؤرّخ في 20 أوت 2001، والمتضمّن تطوير الاستثمار، مؤسّسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي، يوجد مقرّها في الجزائر العاصمة، و لها هياكل لامركزية على المستوى المحلي.⁽¹⁾
- تقوم الوكالة، تحت رقابة و توجيهات الوزير المكلف بترقية الاستثمارات بالمهام الآتية:⁽²⁾
1. مهمة الإعلام و المساعدة، من خلال:
 - إستقبال المستثمرين و توجيههم و إعلامهم بكامل التشريعات و التنظيمات المتعلقة بالاستثمار؛
 - وضع مصلحة للإعلام تحت تصرّف المستثمرين، و بنوك معطيات تسمح للمستثمرين على الحصول على المعطيات الاقتصادية بكلّ أشكالها بما فيها فرص الأعمال و الشراكة و المشاريع و ثروات الأقاليم المحليّة و الجهوية و طاقاتها؛
 - تقديم الاستشارات و التوجيهات اللازمة للمستثمرين، مع إمكانية اللجوء إلى الخبرة الخارجية عند الاقتضاء؛
 - مرافقة المستثمرين و مساعدتهم لدى الإدارات الأخرى.
 2. مهمّة التسهيل، من خلال:
 - إنشاء الشباك الوحيد غير المركزي؛
 - العمل على تحديد كل العراقيل و الضغوط التي قد تعيق إنجاز المشاريع الاستثمارية، و اقتراح تدابير قانونية و تنظيمية لعلاجها، و اقتراحها على الوزير الوصي؛
 - العمل على تخفيف و تبسيط الإجراءات و الشكليات المتعلقة بإنشاء المشاريع و ممارسة الأنشطة الاقتصادية.
 3. مهمّة ترقية الاستثمار، من خلال:
 - التعاون مع الهيئات العمومية و الخاصة في الجزائر و الخارج، بهدف ترقية مناخ الاستثمار في الجزائر، و تحسين سمعته في الخارج؛
 - تنظيم ملتقيات و أيام دراسية و منتديات بهدف ترقية مناخ الاستثمار في الجزائر؛
 - المشاركة في التظاهرات الاقتصادية المنظّمة في الخارج، و ذات الصلة بمهمّة ترقية مناخ الاستثمار في الجزائر.

¹ - الجريدة الرسمية، العدد 47، المؤرّخة في 22 أوت 2001، ص- ص 7-8.

² - رئاسة الجمهورية، الأمانة العامة للحكومة: «قانون الاستثمار»، مرجع سابق، ص- ص 5-7.

4. مهمة منح و تسيير الامتيازات، من خلال:

– تحديد المشاريع التي تحقق مصلحة الاقتصاد الوطني استناداً إلى المعايير و القواعد التي صادق عليها المجلس الوطني للاستثمار؛

– منح المزايا و التحفيزات المرتبطة بالاستثمار وفقاً للقوانين المعمول بها.

5. مهمة المتابعة، من خلال:

– تطوير خدمة رصد و متابعة الاستثمارات و جمع الإحصائيات المتعلقة بمدى تقدم إنجاز المشاريع

الاستثمارية، و كذا التدفقات الاقتصادية المترتبة عنها؛ الأمر الذي يسهل بدوره عمل مصالح الضرائب؛

– التأكد من مدى احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمر خلال مدة الإعفاء من بعض الضرائب و الرسوم.

ثانياً: الشباك الوحيد

الشباك الوحيد غير المركزي هو جزء من الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار على المستوى المحلي، حيث ينشأ الشباك على مستوى الولاية، و هو يشمل إلى جانب إطارات الوكالة، ممثلين عن الإدارات التي تتدخل في مجال الاستثمار، كما مور المجلس الشعبي البلدي، و ممثلي التعمير و هيئة الإقليم و البيئة.⁽¹⁾

يتكفل الشباك الوحيد للوكالة بمهمة القيام بالترتيبات التأسيسية للمؤسسات، و تسهيل تنفيذ مشاريع الاستثمار، من خلال تسهيل و تبسيط الإجراءات القانونية لتأسيس مختلف المشاريع الاستثمارية، حيث يكلف ممثلوا الإدارات و الهيئات و التابعون لهذا الشباك بإصدار كل الوثائق اللازمة، و تقديم الخدمات الإدارية المتعلقة بتأسيس المشروع الاستثماري، كما يتكفلون أيضاً بالتدخل لدى المصالح المركزية و المحلية لهيئاتهم الأصلية، من أجل تذليل الصعوبات التي قد تعيق عمل المستثمر.⁽²⁾

ثالثاً: المجلس الوطني للاستثمار

أنشأ المجلس الوطني للاستثمار بمقتضى المادة رقم 18 من الأمر رقم 01-03، المؤرخ في 20 أوت 2001.⁽³⁾ يمثل المجلس الوطني الشعبي هيئة إدارية، تتشكل من وزراء من مختلف القطاعات المعنية بالاستثمار، قطاع الجماعات المحلية، المالية، ترقية الاستثمارات، التجارة، الطاقة و المناجم، الصناعة، السياحة، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و قطاع هيئة الإقليم و البيئة، إضافة إلى إمكانية الاستعانة بخبراء في مجال الاستثمار. و يجتمع المجلس

¹ – رئاسة الجمهورية، الأمانة العامة للحكومة: « قانون الاستثمار»، مرجع سابق، ص - ص 11 - 12.

² - ANDI, agence nationale de développement de l'investissement : « Guichet unique», 2013.
<http://www.andi.dz/index.php/fr/guichet-unique/presentation>

³ – الجريدة الرسمية، العدد 47، المطبعة الرسمية، الجزائر، الصادرة في 22 أوت 2001، ص 7.

مرّة كل ثلاثة أشهر على الأقلّ، مع إمكانية القيام باجتماعات أخرى عند الحاجة. و تتمثل أهم مهام المجلس الوطني للاستثمار فيما يلي:⁽¹⁾

- إقتراح استراتيجيات و أولويات تطوير الاستثمار؛
 - إقتراح التدابير التحفيزية للاستثمار؛
 - دراسة الاقترحات المتعلقة بإدراج مزايا جديدة أو تعديل المزايا القائمة؛
 - دراسة قائمة النشاطات و السلع المستثناة من المزايا و الموافقة عليها و كذلك تعديلها؛
 - دراسة مقاييس تحديد المشاريع التي تكتسي أهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني و الموافقة عليها؛
 - تقديم القروض الضرورية لتغطية البرنامج الوطني لترقية الاستثمار؛
 - تحديد قائمة النفقات الضرورية لدعم و ترقية الاستثمار و اقتطاعها من الصندوق المخصّص لذلك.
- من خلال ما جاء في هذا الجزء من الدراسة، أتضح لنا بأنّ الجزائر قد عملت على إنشاء مجموعة من الهيئات أو المؤسسات، أوكلت لها مهمّة تسهيل و تسريع إجراءات الموافقة على إقامة المشاريع الاستثمارية للمستثمر الوطني و الأجنبي على حدٍ سواء، و منحهم تراخيص التشغيل و تملك الأراضي و العقارات اللازمة لمباشرة أنشطتهم الاستثمارية، إضافة إلى تسهيل استفادتهم من المزايا و التدابير التحفيزية التي يقرّها القانون. غير أنّه يؤخذ على هذه المؤسسات تعدّدها و عدم وضوح صلاحياتها و تداخلها، كما نلاحظ كذلك غياب هيئة وطنية مكلفة بإدارة و متابعة و تنظيم الاستثمارات الأجنبية المباشرة دون غيرها من الاستثمارات المحليّة. إضافة إلى أنّ القانون الوطني نصّ على ضرورة أن توفرّ تلك المؤسسات و الهيئات التابعة لها مختلف المعطيات الاقتصادية التي يحتاجها المستثمر، غير أنّ الواقع العملي يعكس غير ذلك، فما توفرّه تلك المؤسسات لا يمثّل إلا بعض المعطيات الشحيحة و العامة غير المفصّلة، كما أنّها عادة ما تكون قديمة أكل عليها الدهر و شرب.

¹ - رئاسة الجمهورية، الأمانة العامة للحكومة: «قانون الاستثمار»، مرجع سابق، ص- ص 1-3.

المبحث الثاني : الحوافز المالية غير الضريبية الممنوحة للمستثمر الأجنبي

تستخدم حوافز الاستثمار، عموماً، لجلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى بلد مضيف معين، كما يمكن أن تستخدم لجعل الشركات الأجنبية العاملة في بلد ما، تقوم بمهام مرغوب فيها، كتدريب اليد العاملة الوطنية، والاستعانة بمصادر محلية، والبحث والتطوير، إضافة إلى القيام بالتصدير.

و على العموم، ليس هناك تعريف موحد حول حوافز الاستثمار، فهو يتسع أحياناً ليشمل أي مساعدة يمنحها بلد ما إلى المستثمرين، و يضيق أحياناً أخرى نطاق هذا المفهوم، ليقصر على أنواع خاصة من المساعدة المقدمة للمستثمرين. كما أن عدد اتفاقيات الاستثمار الدولية التي أشارت إلى مفهوم مصطلح حوافز الاستثمار، أو لما أتصل به من مصطلحات أخرى، قليل جداً؛ فبالرغم من ورود مصطلح "المنح"، أو بالأحرى "الإعانات" (Subsidies)، في المادة 15 من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، إضافة إلى اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، الذي يستثني الإعانات أو المنح من نطاق المعاملة الوطنية، والتزامات الدولة الأولى بالرعاية، في الأحكام المتعلقة بالاستثمار، إلا أنها لم تتضمن تعريفات لهذه المصطلحات. كما يعتبر اتفاق الإعانات والتدابير التعويضية، الاتفاق متعدد الأطراف الوحيد الذي ورد فيه تعريف للإعانة يتفق مع تعريف الحافز إذا تم منحها للمستثمر.⁽¹⁾

و يعرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية حوافز الاستثمار على أنها كل ميزة اقتصادية قابلة للتقدير بقيمة نقدية، تقدمها دولة ما لبعض الاستثمارات المحلية، الوطنية و/أو الأجنبية.⁽²⁾

و عموماً، تعدّ الحوافز المالية غير الضريبية⁽³⁾، كالدعم المالي المباشر للاستثمار، و حوافز البنى التحتية و مزايا و حوافز تشريعات العمل، من أكثر حوافز الاستثمار شيوعاً و استعمالاً، لدى العديد من الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر، بما فيها بعض الدول النامية غير الفقيرة، كتلك المعنية بهذه الدراسة؛ الجزائر، تونس و المغرب، و التي بات واضحاً لها أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر من بين أهم سبل تحقيق التنمية الاقتصادية، و الوصول إلى ركب الدول المتقدمة، نظراً لما يمكن أن يصطحبه من رأس المال، و التكنولوجيا، و المعرفة الإدارية و التسويقية، إضافة إلى فرص توسيع السوق المحلية، و الوصول إلى الأسواق الأجنبية. و سعياً منها للاستفادة من منافعها الإيجابية الهامة، سارعت هذه الدول إلى اجتذاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال استعمال مختلف

¹ - الأونكتاد، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية: «الحوافز»، سلسلة دراسات الأونكتاد بشأن مسائل اتفاقات الاستثمار الدولية، الأمم المتحدة، نيويورك و جنيف، 2004، ص 11.

² - ساعد بوراوي، مرجع سابق، ص 43.

³ - قد لا تقل أهمية الحوافز الضريبية للاستثمار عن تلك الحوافز المالية غير الضريبية، بل قد تزيد أهميتها عن تلك الحوافز، خاصة لدى الدول النامية غير القادرة على تقديم الإعانات المالية غير الضريبية، و التي ليس في وسعها، في أحسن الأحوال، سوى التخفيف من العبء الضريبي، و مع ذلك، فقد تم تجاهلها في هذا المبحث، ليس بسبب انخفاض أهميتها، و إنما لأنه خصص كامل الفصل الموالي لمناقشتها بشكل أوسع و أشمل.

الحوافز المالية المتاحة لديها، تحسیناً لمناخها الاستثماري، خاصة في ظلّ تقاربها الجغرافي، و تشابهها من حيث الجوانب الأخرى لذلك المناخ.

و سنحاول في هذا المبحث من الدراسة، تحديد مختلف الحوافز المالية غير الضريبية المقدّمة من طرف الجزائر - باعتبارها أساس الدراسة - و تقييمها من خلال مقارنتها بتلك المقدّمة من طرف كلّ من تونس و المغرب.

المطلب الأوّل: الدعم المالي

يمثّل الدعم المالي أحد أهمّ الحوافز المالية التي يمكن أن تقدّمها البلدان المضيفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، رغبة في زيادة جذب المزيد منها، أو توجيه الكائن منها إلى القطاعات و الأنشطة التي تخدم الأهداف المسطرة لاجتماعها.

و على العموم، يشمل الدعم المالي الذي يمكن منحه للمستثمر الأجنبي، كلّ الإعانات المالية المقدّمة لمشاريعه الاستثمارية، سواءً كانت في شكل إعانات مباشرة لتغطية جزء من رأس مال استثماراته، أو جزء من تكاليف الإنتاج أو التسويق المتعلقة بمنتجاته النهائية، أو في شكل إعانات مالية موجّهة لتغطية جزء من التكاليف، التي قد يتحمّلها المستثمر في سبيل تأسيس البنى التحتية، و ضمان خدماتها اللازمة لإقامة و تسيير مشروعه الاستثماري.

أولاً: الدعم المالي المباشر للاستثمار

موجب المرسوم التنفيذي رقم 02-295 المؤرّخ في 15 سبتمبر 2002⁽¹⁾، و المعدّل و المتمّم بالمرسوم التنفيذي رقم 06-417، المؤرّخ في 22 نوفمبر سنة 2006⁽²⁾، قامت الجزائر بإنشاء صندوق خاص، أسندت له مهمّة دعم الاستثمار، حيث يقوم بالتكفّل بكلّ أو جزء من المصاريف الناتجة عن عمليات ترقية و متابعة الاستثمارات، غير أنّ المشرّع الجزائري لم يحدّد بصورة دقيقة قيمة هذا الدعم، و هو نفسه الفراغ القانوني الذي نجده في ميثاق الاستثمار المغربي، الذي قام بإنشاء صندوق إنعاش الاستثمارات⁽³⁾، لضبط حسابات العمليات المتعلقة بتكفّل الدولة ببعض نفقات المشاريع الاستثمارية، دون أن يقوم بتحديد قيم و نسب هذه الإعانات؛ الأمر الذي قد يقلّل من ثقة المستثمر الأجنبي في طبيعة و قيمة هذا الدعم المالي.

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 02-295، المؤرّخ في 15 سبتمبر 2002، الذي يحدّد كفاءات تسيير حساب صندوق دعم الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 62، المطبوعة الرسمية، الجزائر، 15 سبتمبر 2002، ص-ص 3-4.

² - المرسوم التنفيذي رقم 06-417، المؤرّخ في 2 نوفمبر 2006، الذي يتمّم و يعدّل المرسوم التنفيذي رقم 02-295، الجريدة الرسمية، العدد 74، المطبوعة الرسمية، الجزائر، 22 نوفمبر 2006، ص-ص 28-29.

³ - المادتين 18 و 19 من: «ميثاق الاستثمارات، قانون- إطار رقم 18-95»، مرجع سابق، ص 5.

أما المشرّع التونسي، فقد خصّص العديد من الفصول من مجلّة تشجيع الاستثمارات، لتحديد قيم و طرق منح هذا النوع من الحوافز المالية. و عموماً، حوّل الفصل 24 من مجلّة تشجيع الاستثمارات للمؤسسات المنجزة بمناطق التنمية الجهوية، حقّ الانتفاع من منحة استثمار، تمثّل نسبة محدّدة من تكاليف المشروع.⁽¹⁾

كما منح المشرّع التونسي منحة إضافية للاستثمارات الفلاحية المنجزة بالجهات ذات الظروف المناخية الصعبة، و كذلك الاستثمارات في الصيد البحري في المناطق الناقصة استغلالاً، و منحة خصوصية أيضاً، للاستثمارات التي تقوم بها المؤسسات بهدف مقاومة التلوّث الناتج عن نشاطها، أو التي تختصّ في جمع أو تحويل أو معالجة الفضلات و النفايات، على أن تضبط نسب هذه المنح شروط و طرق إسنادها بأمر.⁽²⁾

كما وخصّ المشرّع التونسي الاستثمارات التي تقوم بها المؤسسات بهدف تحقيق اقتصاد في الطاقة و الماء، و الاستثمارات التي تهدف إلى إنجاز عمليات بحث عن موارد مائية غير تقليدية، و إنتاجها و استغلالها، و كذا الاستثمارات المنجزة في ميادين البحوث التنموية، و المنجزة من طرف المؤسسات في قطاعات الصناعة و الفلاحة و الصيد البحري، و بعض أنشطة الخدمات، بمنح خصوصية تضبط قيمتها و شروط إسنادها بأمر.⁽³⁾

أما المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فخصّصها المشرّع التونسي بالعديد من المنح، تضبط نسبها و طرق صرفها بأمر، و تتمثّل أهمها فيما يلي:⁽⁴⁾

- منحة استثمار؛
- منحة بعنوان الاستثمارات اللامادية؛
- منحة بعنوان الاستثمارات التكنولوجية ذات الأولوية؛
- منحة بعنوان مساهمة الدولة في تحمّل مصاريف دراسات المشاريع؛
- منحة بعنوان مساهمة الدولة في تحمّل مصاريف المساعدة الفنيّة، و المصاريف المتعلقة باقتناء أراض مهَيّاة، أو محلات لازمة لإنجاز المشاريع.

كما و خصّ المشرّع التونسي مؤسسات البعث العقاري، التي تتولى إنجاز محلات صناعية بمناطق تشجيع التنمية الجهوية، بمنحة تمثّل نسبة من تكاليف الإنجاز، على أن يتمّ تحديد شروطها، و طرق إسنادها بأمر.⁽⁵⁾

و من خلال ما جاء في هذه النقطة البحثية، يتبيّن لنا بأنّ تونس – و بعكس جارتها، الجزائر و المغرب – قد أولت اهتماماً شديداً بالمنح المالية المقدّمة لأصحاب الاستثمارات، كما عملت على استغلال هذا النوع من

¹ – الفصل 24، من: «مجلّة تشجيع الاستثمارات»، مرجع سابق، ص 21.

² – الفصلين 34 و 37، من: «مجلّة تشجيع الاستثمارات»، مرجع سابق، ص- ص 21- 22.

³ – الفصول: 40، 41 و 42، من: «مجلّة تشجيع الاستثمارات»، مرجع سابق، ص- ص 24- 25.

⁴ – الفصل 45، من: «مجلّة تشجيع الاستثمارات»، مرجع سابق، ص 27.

⁵ – الفصل 51، من: «مجلّة تشجيع الاستثمارات»، مرجع سابق، ص 32.

الحوافز لتوجيه الاستثمارات، إلى المجالات، القطاعات، الأنشطة، و المناطق التي تخدم خططها التنموية، حيث خصّصتها لمجالات و أنشطة و مناطق معيّنة دون غيرها، و هو ما يبيّن لنا وعي المشرّع التونسي بأهمية ترشيد الاستثمار، بما فيه الاستثمار الأجنبي المباشر.

ثانياً: دعم البنى التحتية

نصّ قانون الاستثمار في الجزائر على تكفّل الدولة جزئياً أو كلياً، بمصاريف البنى التحتية اللازمة لتأسيس المشاريع المنجزة في المناطق التنموية، التي تتطلّب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة، و هذا بعد تقييمها من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.⁽¹⁾

أما في تونس، فنصّ مشرّعها على ضرورة مساهمة الدولة في تحمّل جزء من المصاريف الناتجة عن أشغال البنية الأساسية، اللازمة لإنجاز المشاريع، المتعلقة بقطاعات الصناعة، السياحة، الصناعات التقليدية، و بعض أنشطة الخدمات، و المنجزة في مناطق تشجيع التنمية الجهوية، و كذا مؤسسات البعث العقاري، التي تتولى إنجاز محلات صناعية في مناطق التنمية الجهوية. كما و خصّص هذا الدعم كذلك، للاستثمارات المنجزة لتهيئة مناطق تربية الأسماك و الأحياء المائية، أو لتهيئة مناطق الريّ بالمياه الساخنة الطبيعية.⁽²⁾

و في المغرب، فيمكن للمؤسسات التي يكتسي برنامج استثمارها أهمية كبرى، بالنظر إلى مبلغه أو عدد مناصب الشغل التي سيحدثها، أو المنطقة التي سينجز فيها، أو التكنولوجيا التي سيحوّلها، أو مدى مساهمته في المحافظة على البيئة، أن تبرم مع الدولة المغربية عقوداً خاصة، تحوّل لها الإعفاء الجزئي من النفقات التالية:⁽³⁾

– نفقات اقتناء الأرض اللازمة لإنجاز الاستثمار؛

– نفقات البنيات الأساسية الخارجية.

كما تتكفّل الدولة المغربية بمصاريف إعداد المناطق الصناعية في الأقاليم و العمالات، التي يبرّر مستوى نموّها الاقتصادي إعانة خاصة منها.⁽⁴⁾

و من هنا، يتّضح لنا اهتمام كل الدول المغربية المعنية بهذه الدراسة – الجزائر، تونس و المغرب – بمجال تدعيم البنى التحتية، اللازمة لإقامة المشاريع الاستثمارية، غير أنّنا نلاحظ، و بشكل واضح للعيان، استعمال كلا من تونس و المغرب لهذا الحافز كأحد وسائل ترشيد الاستثمار، من خلال اجتذابه إلى المجالات و المناطق المرغوبة، و بالقدر و في التوقيت المناسبين لتحقيق أهداف الدولة بصفة عامة، و التنمية الاقتصادية بصفة خاصة. أما بالنسبة للجزائر، فقد عمّمت دعم البنى التحتية لكامل المشاريع الاقتصادية المنجزة في المناطق التنموية الخاصة؛ مما قد

¹ – المادة 11، من الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، و المتعلق بتطوير الاستثمار، مرجع سابق، ص 6.

² – الفصول 23، 24، 35 و 51، من: «مجلة تشجيع الاستثمارات»، مرجع سابق، ص- ص 14-32.

³ – المادة 17، من: "ميثاق الاستثمارات، قانون- إطار رقم 18-95"، مرجع سابق، ص 5.

⁴ – المادة 17، من: «ميثاق الاستثمارات، قانون- إطار رقم 18-95»، مرجع سابق، ص 5.

يعكس لنا عدم وعي السلطات الجزائرية بأهمية و حتمية ترشيد الاستثمارات، بما فيها الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال مختلف الحوافز المالية المقدّمة.

المطلب الثاني: مزايا و حوافز تشريعات العمل

عرف تشريع العمل في الجزائر، مع صدور القانون (90-11) - و هو النصّ الأساسي الذي يحكم علاقات العمل في الجزائر - في 21 أبريل 1990، تغييرات ملموسة تتماشى مع اقتصاد السوق، حيث أصبح، بموجبها، سوق العمل في الجزائر أكثر مرونة مع متطلّبات الاستثمارات الخاصة؛ ذلك أنّ قانون 90-11، أقرّ بمبدأ علاقات العمل بدلاً من عقد العمل؛ الأمر الذي كان أحد أسباب تراجع دور النقابات العمالية. كما نصّ القانون على أن تكون شروط التوظيف و الشغل داخل أيّ مؤسسة خاصة، وطنية أو أجنبية، وفقاً لمفاوضات و اتّفاقيات جماعية، تبرم إما لفترة محدّدة أو غير محدّدة، على أن تقوم الهيئة المستخدمة بإشهار و إعلان محتوى تلك الاتّفاقيات. كما أعطى هذا القانون لأصحاب المؤسسات الحرّية الكاملة في مجال التوظيف⁽¹⁾، و لم يضع قانون العمل الجزائري أيّة قيود على الشركات الأجنبية، كما لم يشترط أيّ تمييز بين العمال، مواطنين كانوا أو أجانب، لا في الأجر و لا في أيّ شرط من شروط العمل، ما عدى في بعض الأصناف من الأعمال التي تحكمها نصوص خاصة، كمسيّري الشركات، الملاحين الجويين و البحريين، و... كما لم يلزم ذلك القانون صاحب العمل بأيّ شكل من أشكال التوظيف؛ الأمر الذي قد يجعل أغلبية عقود العمل في المؤسسات الخاصة، عقوداً محدّدة المدّة. و قد نصّ قانون العمل الجزائري، على ضرورة أن تقوم الشركات التي توظّف أزيد من 20 عاملاً، بوضع قانون داخلي، و إيداعه لدى مفتشّيّة العمل المختصة إقليمياً، تحدّد فيه القواعد المتعلقة بالتنظيم التقني للعمل، النظافة، الأمن و الانضباط، إضافة إلى تصنيف الأخطاء المهنية، و درجات العقوبات المتعلقة بها، و إجراءات تنفيذها.⁽²⁾

أما بالنسبة للأجر القاعدي الوطني المضمون، فقد حدّد بالمرسوم الرئاسي رقم 11-407، المؤرّخ في 29 نوفمبر 2011، بـ 18000 دج في الشهر.⁽³⁾

و فيما يخصّ التكاليف الاجتماعية للعمل، فهي تمثّل نسبة 35% من الأجر، 29% يدفعها صاحب العمل، و الباقي (9%) تكون على عاتق العامل.⁽⁴⁾ و يعنى صاحب العمل من تلك الأعباء الاجتماعية على أجور العمال

¹ - و مع ذلك، إشتراط القانون رقم 04-19 المؤرّخ في 2004/12/25، و المعدّل و المتمّم بالمرسوم التنفيذي الصادر في 22 فبراير 2009، ضرورة أن يقوم صاحب العمل بإشهار و إعلان مناصب العمل الشاغرة في مؤسّسته، و كذلك شروط التوظيف فيها، لدى الوكالة الوطنية للتوظيف. أنظر:

KPMG, : « guide investir en Algérie- 2012», op.cit, p 213.

² - KPMG : « guide investir en Algérie- 2012», op.cit, p 213.

³ - الجريدة الرسمية، العدد 66، المطبعة الرسمية، الجزائر، 4 ديسمبر 2011.

⁴ - KPMG: « guide investir en Algérie- 2012», op.cit, p 226.

المسجلين لتلقي دروس تكوين، و ذلك طول مدّة التمهين.⁽¹⁾

أما بالنسبة للأجانب الراغبين في العمل بالجزائر، فيستفيدون من تصريح بالإقامة لمدّة تصل إلى سنتين قابلة للتجديد، شريطة أن يكونوا حاصلين على عقد عمل، أو رخصة مؤقتة للعمل سابقة تصدرها المصالح المختصة المكلفة بالعمل، و يحقّ للعمال الأجانب تحويل أجورهم إلى الخارج.⁽²⁾

و في تونس، أصبح قانون العمل أكثر مرونة مع متطلبات سوق العمل، بناءً على الاتفاقيات و التعديلات التي تبناها المشرّع التونسي، و التي تتمثل أساساً فيما يلي:⁽³⁾

– السماح لأصحاب المؤسسات بتوظيف العمال لفتراتٍ محدّدة؛

– السماح للمؤسسات بتكثيف أوقات العمل بما حسب حاجتها؛

– منح المؤسسات حقّ تقليص اليد العاملة بصورة آليّة لأسباب اقتصادية أو تكنولوجية.

غير أنّ المشرّع التونسي، وضع مجموعة من القيود على عملية توظيف اليد العاملة الأجنبية، لعلّ أهمّها يتمثل في عدم السماح للمؤسسات المصدّرة كلياً بتوظيف أكثر من أربعة كوادرات أجنبية في مجال الإدارة و التكوين.⁽⁴⁾

و فيما يخصّ الأجر الأدنى المضمون، فحدّد سنة 2010 بـ 272.48 دينار تونسي بنظام 48 ساعة، و بـ 235.04 دينار تونسي بنظام 40 ساعة. أما الأعباء الاجتماعية الواجبة الدفع من طرف صاحب العمل، فهي تقدّر بـ 15.5% من قيمة أجر عامله. و يمكن للأشخاص من ذوي الجنسيات الأجنبية و غير المقيمين، قبل تشغيلهم بالمؤسسة، اختيار نظام ضمان اجتماعي غير تونسي، و في هاته الحالة، يكون المؤجّر غير مطالب بدفع مساهمات و حصص الضمان الاجتماعي المقرّرة لأجيريه بالبلاد التونسية.⁽⁵⁾

و قد أدرج المشرّع التونسي، العديد من الحوافز المالية في مجال دفع مساهمات الضمان الاجتماعي، نذكر منها، على سبيل المثال لا الحصر، تكفّل الدولة، و لمدّة سبع سنوات، بنسبة من مساهمات مؤسسات القطاع الخاص في الضمان الاجتماعي، بالنسبة للأجور المدفوعة لذوي الجنسية التونسية المحرزين على شهادة تعليم عال. كما خصّ المشاريع المتعلّقة بقطاعات الصناعة و السياحة و الصناعات التقليدية، و بعض أنشطة الخدمات، و المنجزة بمناطق تشجيع التنمية الجهوية، بتكفّل الدولة بجزءٍ من مساهمات الضمان الاجتماعي، المتعلّقة بالعمال

¹ - KPMG: "دليل الاستثمار في الجزائر"، مطبعة حسناوي، الجزائر، نوفمبر 2006، ص 214.

² - KPMG: « guide investir en Algérie- 2012 », op.cit, p-p 230- 233.

³ - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : « législation du travail », dernière mise à jour 28/08/2013

http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=184

⁴ - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : « législation du travail, régime de l'emploi et de la sécurité sociale », dernière mise à jour 28/08/2013

http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=184

⁵ - وكالة النهوض بالصناعة و التجديد: « تكلفة عناصر الإنتاج », آخر تاريخ التحيين 2 سبتمبر 2013.

<http://www.tunisieindustrie.nat.tn/ar/doc.asp?mcat=4&mrub=181>

التونسيين لمدة خمس سنوات، و ذلك وفقاً لنسب تنازلية محدّدة، تبدأ بنسبة 100% في السنة الأولى، لتنتهي بنسبة 20% من قيمة هذه المساهمات في السنة الخامسة. أما مؤسسات القطاع الفلاحي، و مشاريع السياحة الصحراوية، فتستفيد من هذا الدعم لمدة عشر (10) سنوات.⁽¹⁾

أما في المغرب، فقد عمل مشرّعها على صياغة مدوّنة شغل عصرية، تشجّع على الاستثمار، و تتماشى مع المبادئ الأساسية التي يحدّدها الدستور المغربي، و المعايير العالمية التي تنصّ عليها هيئة الأمم المتّحدة و منظماتها المتخصصة، و التي لها صلة بالعمل. و عموماً، أصبحت علاقات العمل بالمغرب تميّز بما يلي:⁽²⁾

— الحرية النقابية؛

— المفاوضة الجماعية؛

— منع التمييز في مجال التشغيل و المهن، و المساواة في الأجر في حالة تساوي قيمة الشغل المؤدى؛

— العمل على توحيد الحد الأدنى للأجر بين مختلف القطاعات الاقتصادية.

و يحق لأصحاب المؤسسات، وفقاً لقانون العمل المغربي، إبرام عقود مدوّنة غير محدّدة أو مدوّنة محدّدة، كما يحقّ لهم فصل العمال الموظفين لديهم لأسباب تكنولوجية أو هيكلية أو اقتصادية.⁽³⁾

و يحدّد الأجر وفقاً لمدوّنة الشغل المغربية بجرية باتفاق الطرفين مباشرة، أو بمقتضى اتفاقية شغل جماعية، شريطة مراعاة الأحكام القانونية المتعلقة بالحدّ الأدنى القانوني للأجر.⁽⁴⁾

و قد مثل الحد الأدنى القانوني للأجر، في يوليو 2012، في المغرب، 12.24 درهماً لكل ساعة بالنسبة للعمال و المستخدمين في قطاعات الصناعة و التجارة و المهن الحرّة، و 63.99 درهماً يومياً بالنسبة لأجراء القطاع الفلاحي.⁽⁵⁾

كما لم يضع المشرّع المغربي، من خلال مدونة الشغل، أيّ قيود على تشغيل الأجراء الأجانب، عدى تلك المتعلقة بضرورة حصول المشغل على رخصة من قبل السلطة الحكومية المكلفة بالشغل، تسلّم على شكل تأشيرة توضع على عقد العمل.⁽⁶⁾

أما بالنسبة للأعباء الاجتماعية، التي يدفعها أصحاب المؤسسات الاستثمارية، فنلاحظ بأنّها متقاربة ما بين المغرب و تونس، حيث مثلت لدى هذه الأخيرة نسبة 15.5%، و في المغرب نسبة 18.5%، في حين تزيد عن ذلك

¹ - الفصول 24، 25 و 43 من: «مجلّة تشجيع الاستثمارات»، مرجع سابق، ص- ص 16- 26.

² - وزارة العدل و الحريات، مديريةية التشريع: «مدونة الشغل»، المملكة المغربية، 26 أكتوبر 2011، ص 7.

³ - المادة 16، و من المادة 66 إلى المادة 71 من: «مدونة الشغل»، مرجع سابق، ص- ص 15- 30.

⁴ - المادة 345 من مدونة الشغل، مرجع سابق، ص 97.

⁵ - المادة 2 من المرسوم رقم 247- 11- 2، الصادر في الفاتح من يوليو 2011، و المتعلّق بزيادة الحد الأدنى للأجر في الصناعة، التجارة، المهن الحرّة و الفلاحة، الجريدة الرسمية المغربية، السنة المائة، عدد 5959، المملكة المغربية، 11 يوليو 2011.

⁶ - المادة 516 من: «مدونة الشغل»، مرجع سابق، ص 141.

بكتير في الجزائر، حيث تصل إلى 26% من الأجر المدفوع؛ الأمر الذي قد يثقل كاهل دافعها. كما نلاحظ أيضاً، بأن المشرّع التونسي قد أرفق بهذا البند، العديد من الإعفاءات و التخفيضات، التي تخص قطاعات معيّنة أو مناطق معيّنة، أو عمليات معيّنة، كعملية توظيف العمال التونسيين الحاصلين على شهادات الدراسات العليا؛ الأمر الذي يظهر لنا، و بصورة جدّ واضحة، رغبة المشرّع التونسي في ترشيد الاستثمارات الخاصة الوطنية و الأجنبية، من خلال توجيهها لما يخدم خططه التنموية، فعلى سبيل المثال، و رغبة منه في تشجيع المؤسسات الخاصة على تشغيل اليد العاملة الوطنية و المتعلّمة، أقرّ المشرّع التونسي بتحمّل الدولة لجزء من تكاليف المساهمات الاجتماعية المدفوعة على الأجراء التونسيين ذوي الشهادات العليا. في حين نجد أنّ المشرّع الجزائري، عندما منح هذا الدعم المتعلّق بالعمالة المتعلّمة أو المسجّلة لتلقي دروس تكوين، أغفل هدف تشجيع العمالة الوطنية؛ حيث أنّه لم يحدّد نوع العمالة، ما إذا كانت جزائرية أو أجنبية.

أما بالنسبة للأجر القاعدي المضمون، فيصعب علينا إجراء مقارنة ما بين الدول المغربية الثلاثة وفقاً للبيانات السالفة الذكر، و لذلك تمّ اللجوء في هذا المجال إلى بيانات التقرير العالمي للأجور لسنة 2010/2011، و الذي بيّن الانخفاض النسبي للأجر القاعدي في الجزائر مقارنة بتونس و المغرب، حيث بلغ في الجزائر 308 دولار سنوياً سنة 2009، في حين بلغ في نفس السنة في تونس و المغرب 315 و 371 دولار سنوياً⁽¹⁾؛ الأمر الذي قد يؤدي إلى انخفاض تكاليف الاستثمار في الجزائر، و هو ما قد يحسّن من قدرتها التنافسية على استقطاب الاستثمار الأجنبي مقارنة بجارتها المغرب و تونس.

المطلب الثالث: الحوافز المتعلّقة بالقطاعات الحيوية للبنية التحتية

تمثّل خدمات القطاعات الحيوية للبنية التحتية، مثل خدمات الطرق و الاتصالات و المياه و الكهرباء، عوامل ذات أهمية كبيرة بالنسبة لمنشآت الأعمال الخاصة، إذ يمكن أن يؤدي سوء نوعية و رداءة هذه الخدمات إلى إعاقة نمو الشركات؛ و لذلك، و إيماناً منها بأهمية البنية التحتية للبلد المضيف للاستثمارات في تشجيع المستثمرين الخواص الوطنيين و الأجانب على توظيف أموالهم داخل النطاق الجغرافي لذلك البلد، عملت البلدان المغربية - الجزائر، تونس و المغرب - جاهدة على إصلاح و تطوير خدمات بنيتها التحتية. و فيما يلي، عرض لأهمّ ما حقّقته هذه البلدان الثلاثة من إنجازاتٍ في مجال توسيع، تحسين و تطوير خدمات القطاعات الحيوية لبنيتها التحتية.

أولاً: قطاع النقل و المواصلات

تتوفّر الجزائر على شبكة طرق طولها 135000 كلم، إضافة إلى الطريق السيار شرق غرب، الذي يغطي 2000 كلم، و تعتبر شبكة الطرق بالجزائر الأهم من نوعها في منطقة المغرب العربي بالكامل، بمعدّل 3.7 كلم لكل

¹ - BIT, bureau international du travail : «rapport mondial sur les salaires,2010/2011, politiques salariales en temps de crise », première édition, Genève, 2010, p 127 .

1000 نسمة⁽¹⁾، و مع ذلك ما تزال الجزائر تعاني من عجزٍ في هذا المجال؛ بسبب شساعة التراب الوطني، مما يجعل تنمية هذا القطاع ضرورة حتمية لدعم و تنمية الاقتصاد الوطني.

أما بالنسبة لشبكة السكك الحديدية، فتمتلك الجزائر شبكة تغطي جزءاً كبيراً من البلاد، حيث تمتدّ على مسافة 4500 كلم، و تتوفر على أزيد من 200 محطة تجارية عملية. كما اعتمدت الحكومة الجزائرية مخططاً لعصرنة و تنمية النقل بالسكك الحديدية بين المدن، و زيادة القدرة الاستيعابية له، من 800 مليون مقعد متاح سنة 2004، إلى 3.2 مليار مقعد مع نهاية سنة 2014، إضافة إلى البرنامج التكميلي للدعم و التنمية [2010 - 2011]، الذي يهدف إلى إنشاء خطوط النقل السريع المتمثلة أساساً في قطار الأنفاق، و ترامواي الجزائر، إضافة إلى إنشاء خطوط ترامواي إضافية في خمسة مدن جزائرية أخرى. و في مجال النقل البحري و الجوي، تتوفر الجزائر على 13 ميناء بحري رئيسي، منها تسع موانئ متعدّدة الخدمات، و أربعة موانئ متخصصة في المحروقات. و يستقبل ميناء الجزائر العاصمة وحده، أكثر من 30% من الواردات السلعية للجزائر، و من أجل تخفيف الضغط عليه، تعمل الحكومة على توسيع و تأهيل و عصرنة باقي موانئ الوطن. و في مجال النقل الجوي، تتوفر الجزائر على 35 مطاراً، 13 منها تستجيب للمقاييس الدولية.⁽²⁾

أما في تونس، فتتوفّر فيها شبكة من الطرقات المعبّدة طولها 20000 كلم، و طريق سيارة طولها 360 كلم تغطي كامل تراب الجمهورية، إضافة إلى شبكة للسكك الحديدية تصل إلى 2167 كلم، و التي تضمن سنوياً النقل لحوالي 2.1 مليار طن من البضائع لكل كلم، و 39.2 مليون مسافر. و تتكوّن بنية النقل البحري في تونس من سبع موانئ تجارية، تسمح باستقبال 7600 سفينة، و بسعة متوسطة لحوالي 30 مليون طن من البضائع. كما يوجد بها، تسع مطارات دولية، موزّعة على جميع الجهات الوطنية، تبلغ طاقة استيعابها 19.050 مليون مسافر سنوياً، و تعمل بها 138 مؤسسة جوية أجنبية، تغطي 2040 خط جوي أسبوعي باتجاه أوروبا. و يقع ترتيب تونس عالمياً من حيث جودة خدمات النقل الجوي في الرتبة 47، أما بالنسبة لجودة خدمات النقل البحري، فتحتلّ الرتبة 53 عالمياً.⁽³⁾

و فيما يتعلّق ببيانات البنية التحتية للمغرب، فقد أطلق هذا الأخير مشاريع ضخمة و استثمارات مكثّفة في هذا المجال، منذ أكثر من عقد من الزمان. و عموماً، تتوفر المغرب على شبكة من الطرق السيّارة بلغت، بنهاية 2010، 1500 كلم، و بإنجاز البرنامج التكميلي سيصل طول هذه الشبكة في عام 2015 إلى 1800 كلم، و بذلك ستمكّن المغرب من ربط جميع مدنها، التي يتجاوز عدد سكانها 400 ألف نسمة، بشبكة الطرق السيارة. كما يوجد بالمغرب 11 ميناء تستجيب كلها للمعايير الدولية، و أهمها ميناء طنجة المتوسط الذي دخل طور التشغيل

¹ - KPMG: « guide investir en Algérie- 2012», op.cit, p 31.

² - Ibid., p-p 31- 32.

³ - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur: «investir en Tunisie, une infrastructure en plein essor, Transport», dernière mise à jour 09/09/2013

http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=562

منذ نهاية سنة 2007، بسعة إجمالية تفوق ثمانية (08) ملايين حاوية، و بعرض عقاري مهني يتجاوز 2000 هكتار. أما بالنسبة لمجال النقل الجوي، فللمغرب 15 مطار دولي، و هي بذلك أكبر قاعدة مطارات دولية بالمنطقة، و بلغ عدد المسافرين فيها، سنة 2009، 12 مليون مسافر دولي.⁽¹⁾

أما من حيث جودة خدمات النقل، فيقع ترتيب المغرب في مراتب متأخرة مقارنة بتونس، حيث احتلت المرتبة 63 عالمياً من حيث جودة خدمات النقل الجوي، و المرتبة 57 عالمياً من حيث جودة خدمات النقل البحري، و هذا حسب تقرير دافوس للتنافسية سنة 2012.⁽²⁾

و حسب بيانات الجدول رقم (2-20)، نلاحظ بأن نسبة الطرق المعبدة من إجمالي الطرق في الجزائر أكبر مما هي عليه في جارتها، حيث وصلت في الجزائر، سنة 2012، إلى 77.1%، في حين أنها وصلت في المغرب إلى 76%، و لم تتعدى في تونس نسبة 70.4% في نفس السنة؛ الأمر الذي يعكس لنا تفوق الجزائر في هذا المجال، غير أن ذلك التفوق لم يكن بالكبير، نظراً لانخفاض الفارق ما بين القيم المحققة.

كما أنه، و من جهة أخرى، ما تزال الجزائر تعاني من عجز على مستوى شبكة الطرقات، حيث وقع ترتيبها عالمياً، سنة 2013، حسب الكثافة السكانية لكل واحد كلم من هذه الشبكة، في المرتبة 127، متأخرة بذلك على المغرب التي احتلت المرتبة 103 عالمياً [أنظر الجدول رقم (2-21)].

أما بالنسبة لشبكة السكك الحديدية، فنلاحظ بشكل واضح للعيان كبر طولها في الجزائر مقارنة بنظيرتها تونس و المغرب، غير أنه و بمقارنة هذا الطول بالمساحة الإجمالية للبلد، نلاحظ بأن تونس هي التي تتصدر المرتبة الأولى، تليها المغرب، و في الأخير الجزائر و بنسبة جد ضعيفة [أنظر الجدول الموالي].

الجدول رقم (2-20): مقارنة بعض مؤشرات خدمات النقل البري

في الجزائر، تونس و المغرب لسنة 2012

المؤشر	الجزائر	تونس	المغرب
نسبة الطرق المعبدة من إجمالي الطرق	77.1	70.1	76.0
طول طرق السكك الحديدية	4691	2165	2109
نسبة طول السكك الحديدية من المساحة الإجمالية	0.19	1.32	0.47

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

-La banque mondiale : « données, infrastructures», 2014.
Donnees.banquemondiale.org/them/infrastructures

¹ - AMDI, agence marocaine de développement des investissements : « des infrastructures en standards internationaux».

<http://www.invest.gov.ma/?Id=3&lang=fr>

² - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «investir en Tunisie, une infrastructure en plein essor, Transport», dernière mise à jour 09/09/2013

http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=562

أما في مجال النقل البحري و الجوي، فنلاحظ بأن عدد الموانئ و المطارات الدولية في الجزائر أقل من عددها في المغرب، كما أن هذه الأخيرة يقع ترتيبها، حسب تقرير التنافسية العالمية في مجال السياح و النقل لسنة 2013، في مراتبٍ جدّ متقدّمة مقارنة بالجزائر، حيث احتلّت المغرب المرتبة 70 عالمياً من حيث جودة الطرقات، في حين وقع ترتيب الجزائر في المرتبة 87 عالمياً، كما احتلّت المغرب المرتبتين 36 و 95 من حيث جودة خدمات النقل الجوي و البحري على التوالي، أما الجزائر فوقع ترتيبها في المرتبتين 88 و 129 على التوالي، و هذا ما تظهره بيانات الجدول التالي:

الجدول رقم (2-21): ترتيب الجزائر و المغرب* حسب جودة خدمات النقل، سنة 2013

المغرب	الجزائر	المؤشر
70	87	جودة الطرقات
36	88	جودة خدمات النقل الجوي
95	129	جودة خدمات النقل البحري
103	127	كثافة السكان الطرقية

الجدول من إعداد الباحث، وفقاً لبيانات المصدر التالي:

- Jennifer Blanke and Thea Chiesa: «The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013, Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation», World Economic Forum, Geneva, 2013, p 89, p259.

*- لم يتم إرفاق تونس إلى هذا الجدول، لأنه لم يتم إدراجها ضمن تقرير التنافسية المتعلق بالنقل؛ بسبب قلت البيانات المتعلقة بها؛ الأمر الذي قد يرجع إلى ما تعانيه هذه الدولة من اضطرابات سياسية.

ثانياً: قطاع الاتصالات

عرف قطاع الاتصالات السلكية و اللاسلكية في الجزائر، في السنوات الأخيرة، تحولات معتبرة بفضل قانون يوليو 2000، الذي ألغى الاحتكار العمومي في هذا المجال، و فصل بين خدمة البريد و خدمة الاتصالات، كما أسّس سلطة ضبط للبريد و الاتصالات، تسهر على احترام التطبيق الصارم لهذا القانون، و تضمن المنافسة الشريفة بين مختلف المتعاملين في هذا القطاع؛ الأمر الذي سمح بدخول متعاملين خواص جدد، متسبباً بذلك في قيام ثورة حقيقية في مجال الاتصالات الهاتفية في الجزائر، أدّت إلى ارتفاع الكثافة الهاتفية من أقل من 5% سنة 2002، إلى حوالي 90% سنة 2011.⁽¹⁾

و قد قدّر عدد المتعاملين بالهاتف سنة 2007، بحوالي 25 مليون مشترك في الهاتف النقال، و حوالي 3 مليون في الهاتف الثابت.⁽²⁾

¹ - KPMG: « guide investir en Algérie- 2012», op.cit, p 33.

² - Ibid., p 268.

و يوجد في الجزائر حالياً، ثلاث متعاملين في شبكة الاتصالات، واحد منهم عمومي، يتمثل في الجزائرية للاتصالات (Algérie télécom)، و اثنين خواص هما: أوراسكوم تيليكوم (Orascom télécom Algérie, OTA)، و الوطنية (Wataniya télécom Algérie, WTA).

و قد وصل عدد المشتركين في شبكة الهاتف موبيليس (Mobilis)، التابعة لاتصالات الجزائر سنة 2012، 9 مليون مشترك، و في شبكة أوراسكوم تيليكوم، من خلال فروعها Djezy و ALLO ، إلى حوالي 14 مليون مشترك، أما شبكة الهاتف نجمة Nejma، التابعة للوطنية، فوصل عدد مستخدميها، في سنة 2009، إلى حوالي 5.59 مليون مشترك. و بالنسبة لشبكة الإنترنت، فازداد عدد المشتركين في ADSL إلى 250 ألف مشترك، سنة 2007، ليصل إلى أربع ملايين سنة 2010، أي ما يمثل حوالي 12% من الكثافة السكانية.⁽¹⁾

أما تونس فتتوفر على شبكة اتصالات من أحدث الشبكات الموجودة في منطقة المتوسط، مجهزة بمحوّلات ذات سعة عالية، و متعدّدة الوظائف، تؤمّن في نفس الوقت، خدمات الهاتف، و الإنترنت. و عموماً، تغطي شبكة الهاتف ذات الطاقة المضاعفة لتمرير الاتصالات، 100% من التراب الوطني، كما بلغت كثافة الهاتف الثابت و النقال نسبة 117.3 خط لكل 100 ساكن، و وصل عدد المشتركين في الهاتف إلى 12 مليون و 400 ألف مع نهاية 2010، و عدد المشتركين في الهاتف الجوال فقط 11 مليون و 120 ألف سنة 2010.⁽²⁾

أما بالنسبة لشبكة الإنترنت، فتتوفر تونس على 12 مزوداً بخدمات الإنترنت، سبعة منها عموميين، و خمسة خواص، يوفرون تغطية شاملة لكامل تراب البلاد. و وصل عدد المشتركين في شبكة ADSL، لسنة 2010، إلى حوالي 325.5 ألف مشترك. كما ازداد عدد المشتركين في شبكة إرسال المعطيات عن طريق الأقمار الصناعية، ليلعب 420 منج، و الممثلين أساساً في مؤسسات تصدير البرمجيات و الحلول المعلوماتية. كما عملت تونس على زيادة طاقة الربط بالشبكة العالمية للإنترنت، حيث وصلت إلى 47.5 ميغابايت في الثانية، سنة 2010.⁽³⁾

أما المغرب، فتتوفر على شبكة اتصالات تستجيب أكثر للمعايير الدولية، و يقود قطاع الاتصالات بالمغرب ثلاثة فاعلية شموليين، حيث يوفرون كل من خدمات الهاتف الثابت، و المحمول، و الإنترنت، و يسجّل هذا القطاع سنوياً نشاطاً مكثفاً و مطرداً، و تتوفر المملكة على شبكة من الألياف الضوئية تبلغ 7500 كلم.⁽⁴⁾

¹ - Ibid., p-p 266-268.

² - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur: «investir en Tunisie, une infrastructure en plein essor, télécommunication», dernière mise à jour 09/09/2013
http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=563

³ - FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur: «investir en Tunisie, une infrastructure en plein essor, télécommunication», dernière mise à jour 09/09/2013
http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=563

⁴ - AMDI, agence marocaine de développement des investissements : « des infrastructure en standards internationaux».

<http://www.invest.gov.ma/?Id=3&lang=fr>

و فيما يلي، جدول مقارنة بين البلدان المغربية المعنية بهذه الدراسة، يتضمن بعض مؤشرات قطاع الاتصالات.

الجدول رقم (2-22): مقارنة بعض مؤشرات قطاع الاتصالات

في الجزائر، تونس و المغرب، لسنة 2013

المغرب	تونس	الجزائر	
56.0	43.80	16.5	نسبة مستخدمي الإنترنت لكل 100 شخص
129	116	102	نسبة الاشتراكات في خدمة الهاتف لكل 100 شخص

الجدول من إعداد الباحث، وفقاً لبيانات المصدر التالي:

-La banque mondiale : « données, infrastructures», 2014.

Donnees.banquemondiale.org/them/infrastructures

من خلال بيانات الجدول السابق، يتبين لنا بأن الجزائر ما تزال دون مستوى جارتها المغرب و تونس في مجال الاتصالات، حيث لم يتجاوز عدد الاشتراكات في الهاتف النقال في الجزائر، سنة 2013، 102 شخص لكل فرد، في حين أنه وصل في نفس السنة في تونس و المغرب إلى 116 و 129 شخص لكل فرد على التوالي. كما لم يتجاوز عدد مستخدمي الإنترنت في الجزائر 16.5 لكل شخص، في حين وصل في تونس إلى أكثر من ضعف ذلك، و إلى أقرب من أربعة أضعافه في المغرب.

ثالثاً: قطاع المياه

تمثل الموارد المالية عنصراً أساسياً للتنمية المستدامة، لكل القطاعات الاقتصادية و الاجتماعية، و لذلك، فهي تعتبر أحد أهم العوامل الأساسية للبنية التحتية، الضرورية لتأسيس و إقامة مناخ جذاب للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و لعلّ أهم مورد مالي بالنسبة لمختلف الدول المغربية المعنية بالدراسة هو حجم تساقط الأمطار. و عموماً، يختلف معدّل تساقط الأمطار في الجزائر، بصورة كبيرة ما بين الشمال و الجنوب، إذ يتراوح العائد المتوسط السنوي لسقوط الأمطار في شمال الجزائر، ما بين 95 إلى 100 مليار م³، أما الجنوب الجزائري الذي يغطي حوالي 85% من المساحة الإجمالية للجزائر، فيقل متوسط معدّل تساقط الأمطار فيه عن 100 ملم/السنة. كما أنه و بسبب ارتفاع درجة الحرارة، فإنّ حوالي 80 مليار م³ من إجمالي الأمطار المتساقطة يتعرض للتبخّر، و فقط ما قدره 3 مليار م³ يساهم في تغذية الطبقات المائية الجوفية، أما الباقي المتمثل في 12.5 مليار م³، فإنّه يتدفّق على مجاري الأنهار و الوديان. و إلى غاية فبراير 2013، كانت تمتلك الجزائر 65 سداً مستغلاً، بسعة إجمالية لا تتعدى 6.7 مليار م³، و هذا ما يعني أنّ 5.8 مليار م³ من المياه السطحية تتدفّق مباشرة في البحر و الشطوط

المالحة؛ الأمر الذي يبيّن وجود تقصيرٍ كبيرٍ في مجال استغلال الموارد المائية في الجزائر ، مما يؤدي سنويا إلى إهدار نسبة هامة من المياه. (1)

الجدول رقم (2-23): عدد و سعة السدود في الجزائر إلى غاية 2013

المؤشر	المنطقة الوهراني الشرقي	منطقة شلف	حوضنة الصومام الجزائرية	منطقة سيبوس القسطنطينية	الصحراء	الإجمالي
العدد	11	17	14	21	2	65
القدرة الاستيعابية الحالية (مليون م ³)	649.97	1586.08	1693.19	2395.42	368.72	6693.38
القدرة الاستيعابية عند تأسيس السد (مليون م ³)	737	2299.9	1723.8	2529.3	472.5	7762.5

المصدر:

Ministère des ressources en eau : « ressources disponibles», 2014.

http://www.mre.dz/index.php?action=formunik&type=sous_menu&idformunik=6

كما يوجد بالجزائر، 30 محطة مستغلة لتحلية مياه البحر، توفر حوالي 535.55 مليون م³ سنوياً، و ثلاث مشاريع لإعادة تصفية المياه المستعملة، توفر حوالي 9.81 مليون م³ صالحة للري. (2)

أما تونس، فيتنوع مناخها هي الأخرى من أقصى الشمال إلى أقصى الجنوب؛ الأمر الذي يؤدي إلى اختلاف معدل تساقط الأمطار، إذ يمثل 1500 ملم في الشمال، و حوالي 50 ملم في الجنوب، و يقدر المعدل السنوي الإجمالي لسقوط الأمطار بحوالي 36 مليار م³، أما الموارد المائية المتاحة و القابلة للتعبئة، فهي لا تتعدى 4.66 مليار م³، أي ما يمثل حوالي 13% فقط. أما بالنسبة للموارد المائية الجوفية المستعملة بالجنوب فهي لا تتعدى 0.61 مليار م³ في السنة. (3)

أما المغرب، فيعاني هو الآخر من تفاوت كبير في معدلات هطول الأمطار ما بين المناطق المختلفة من المملكة، إذ يتراوح ما بين 100 ملم في المناطق الصحراوية جنوب البلاد، و 2000 ملم في الشمال المغربي. و عموماً، يقدر المتوسط السنوي لسقوط الأمطار بالمغرب بحوالي 140 مليار م³، غير أن 117.8 مليار م³ يضيع بسبب كثرة المرتفعات و قصر مدة سقوط الأمطار، إضافة إلى انخفاض الطاقة الاستيعابية للسدود المغربية. و بذلك فإن إجمالي الموارد المائية السطحية في المغرب تقدر بحوالي 22.2 مليار م³ فقط، أما المستغل منها في ظل ظروف

¹ - Ministère des ressources en eau : « ressources disponibles», 2014.

http://www.mre.dz/index.php?action=formunik&type=sous_menu&idformunik=6

² - Ministère des ressources en eau : « ressources disponibles», 2014.

http://www.mre.dz/index.php?action=formunik&type=sous_menu&idformunik=6

³ - وزارة الفلاحة التونسية: "الموارد المائية"، تاريخ آخر 12 سبتمبر 2013.

اقتصادية و تكنولوجية مقبولة، فهو يمثل حوالي 13.1 مليار م³، أي ما يمثل حوالي 76.12% إلى 59% منها فقط. أما المياه الجوفية المستغلة سنوياً في المغرب من خلال الآبار، فهي تقدر بحوالي 5 مليار م³.⁽¹⁾ و لإجراء مقارنة سطحية في مجال قطاع المياه، ما بين البلدان المغربية المعنية بالدراسة، نورد الجدول التالي الذي يتضمن بعض المؤشرات:

الجدول رقم (2-24): مقارنة بعض مؤشرات خدمات قطاع الموارد المائية في الجزائر، تونس و المغرب سنة 2012

المغرب	تونس	الجزائر	المؤشر
12.2	2.9	6.2	المسحوبات السنوية من المياه العذبة (مليار م ³)
378.06	271.79	172.31	المسحوبات السنوية من المياه العذبة لكل فرد (م ³ /نسمة) *
378.06	271.79	86	نسبة السكان الذين تتاح لهم الحصول على كمية كافية من المياه العذبة من مصدر محسن في المناطق الحضرية
99	100	80	نسبة السكان الذين تتاح لهم قدرة معقولة للحصول على كمية كافية من المياه العذبة من مصدر محسن في المناطق الريفية
905	393	298	نصيب الفرد من المياه العذبة المتجددة
70	90	95	نسبة السكان الذين تتوفر لهم قدرة الحصول على مرافق الصرف الصحي المحسنة

الجدول من إعداد الباحثة، وفقاً لبيانات المصادر التالية:

- La banque mondiale : « données, infrastructures », 2014.

Donnees.banquemondiale.org/them/infrastructures

- La banque mondial : « Data banque, pays et territoires », 2014 .

<http://donnees.banquemondiale.org/pays>

*- المسحوبات السنوية من المياه العذبة لكل نسمة=إجمالي المسحوبات السنوية من المياه العذبة/عدد السكان.

من خلال بيانات الجدول، نلاحظ بأن المسحوبات السنوية للمغرب من المياه العذبة تمثل ضعف تلك المتعلقة بالجزائر، بالرغم من أن عدد سكان هذه الأخيرة يفوق سكان المغرب بحوالي 3.5 مليون نسمة، إضافة إلى أن المغرب والجزائر بلدان يتشابهان كثيراً في الظروف المناخية، وكميات الأمطار المتساقطة؛ الأمر الذي قد يبين لنا ضعف اهتمام الجزائر بتخزين مياه الأمطار المتساقطة و استغلالها بأمثل الطرق.

أما بالنسبة لتونس، فنلاحظ بأن مسحوباتها السنوية لم تتعدى 2.9 مليار م³، و هو ما يمثل أقل من نصف تلك المتعلقة بالجزائر؛ الأمر الذي يوحي لنا بتفوق الجزائر على الدولة التونسية في هذا المجال، غير أنه سرعان ما يتضح لنا العكس بمجرد مقارنة هذه المسحوبات بعدد سكان كل دولة منهما، حيث نجد بأن مسحوبات الدولة الجزائرية من المياه العذبة سنوياً لكل فرد لا تمثل إلا حوالي 63% من تلك المتعلقة بتونس؛ الأمر الذي يؤكد لنا مرة أخرى ضعف اهتمام الجزائر بهذا المجال.

¹ - Ministère de l'énergie, des mines, de l'eau et de l'environnement, Département de l'eau : « les ressources en eau du MAROC, un contexte fragile ».

<http://www.water.gov.ma/index.cfm?gen=true&id=13>

أما بخصوص نسبة تغطية السكان بالمياه العذبة في المناطق الحضرية من مصادر محسّنة، فهي تتمثل في تونس 100%، و في المغرب 98%، في حين أنّها لا تتعدى في الجزائر نسبة 86%، أما في المناطق الريفية، فتبقى تونس في الصدارة، تليها الجزائر ثم المغرب بفوارق طفيفة نسبياً.

كما نلاحظ من خلال بيانات الجدول (2-24)، تفوّق كلا من تونس و المغرب على الجزائر في مجال نصيب الفرد من الموارد المائية العذبة.

ومن هذا كلّه، يتّضح لنا انخفاض مؤشّرات الأداء في الجزائر، في مجال استغلال الموارد المائية، مقارنة بجارتها تونس و المغرب، بالرّغم من تشابه مؤشّرات الإمكانيات ما بينها في هذا المجال؛ و هو ما يعني أنّ هناك تقصيراً كبيراً في عمليات تخزين و استخدام الموارد المائية في الجزائر مقارنة بشقيقتيها؛ الأمر الذي يؤدي سنوياً إلى إهدار نسبة هامة من المياه، و التي تتمثل عنصراً أساسياً لإقامة مختلف المشاريع الاستثمارية، و العنصر الإنتاجي الأساسي للبعض منها، خاصة تلك المتعلّقة بالمجال الفلاحي، و بذلك فإنّ تفوّق كلا من تونس و المغرب على الجزائر في هذا المجال، قد يكون أحد العوامل التي تؤدي إلى انخفاض القدرة التنافسية للجزائر في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وابعاً: قطاع الطاقة

تعتبر الجزائر بلد غني بالحروقات، إذ تعتبر القوّة الطاقوية الأولى في حوض البحر المتوسط، من حيث إنتاج و تصدير النفط و الغاز، كما تحتلّ المرتبة 12 عالمياً من حيث احتياطي الحروقات، و المرتبة 18 من حيث الإنتاج.⁽¹⁾ أما بالنسبة للغاز الطبيعي، فتحتلّ الجزائر المرتبة الرابعة عالمياً من حيث الصادرات، و المرتبة الخامسة عالمياً من حيث الإنتاج. كما تتمثل الجزائر الممولّ الثالث للاتّحاد الأوربي من مادة الغاز الطبيعي، و مموّلتها الرابع بالنسبة لكامل موارد الطاقة. كما تزخر الجزائر بنطاق منجمي كبير، يقدرّ بحوالي 1.5 مليون كلم² غير مستغلّ في معظمه؛ الأمر الذي يفتح المجال أمام المستثمرين الخواص الوطنيين و الأجانب.⁽²⁾

و في مجال الطاقة الكهربائية، فلا تزال الحكومة تهيم على الشركة العمومية سونلغاز، التي تبلغ طاقة إنتاجها من الكهرباء 6000 ميغاوات، و توفرّ هذه الطاقة لقرابة خمسة ملايين مشترك، بشبكة نقل و توزيع تقدّر بأزيد من 150 ألف كلم، تتوسّع سنوياً بـ 150 كلم، و تغطي هذه الشبكة حوالي 97% من التراب الوطني. أما بالنسبة لسعر الكيلووات في الساعة بالنسبة للضغط العالي، فيعدّ الأرخص في منطقة البحر المتوسط؛ و هو ما قد يساعد المستثمرين بما فيهم الأجانب على تخفيض تكاليف تأسيس و تشغيل مشاريعهم الاستثمارية.⁽³⁾

¹ - KPMG: « guide investir en Algérie- 2012», op.cit, p 33.

² - Ibid., p-p 33- 34.

³ - Ibid., p 26, p 34.

كما تبنت الجزائر في هذا المجال برنامجاً استثمارياً [2011-2015]، يهدف إلى زيادة الطاقة الإنتاجية إلى 15 ألف ميغاوات، مع توسيع شبكة نقل هذه الطاقة بحوالي 14200 كلم إضافية، و قد خصّصت لهذا البرنامج 90 مليار دولار أمريكي. و في مجال الطاقة الكهربائية المتجددة، فتعمل الجزائر على إنشاء مركب شمسي كبير بهدف إنتاج 22000 ميغاوات مع حلول سنة 2030.⁽¹⁾

و لإجراء بعض المقارنة ما بين الدول المغربية⁽²⁾ في مجال الطاقة، نورد الجدول التالي:

الجدول رقم (2-25): مؤشرات استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر، تونس و المغرب سنة 2011

المؤشر	الجزائر	تونس	المغرب
استخدام الطاقة (كلغ مكافئ نفطي لكل فرد)	1108	890	539
استخدام الطاقة (كيلو طن مكافئ نفطي)	40104.7	9503.7	17282.7
استهلاك الطاقة الكهربائية (متوسط نصيب الفرد من الاستهلاك بالكيلووات ساعي)	1091	1297	826

الجدول من إعداد الباحثة، وفقاً لبيانات المصادر التالية:

-La banque mondiale : « données, infrastructures », 2014.

Donnees.banquemondiale.org/them/infrastructures

من خلال بيانات الجدول السابق، يتبين لنا، و بصورة واضحة، التفوق الكبير للجزائر في مجال الطاقة مقارنة بتونس و المغرب، ما عدى في مجال الطاقة الكهربائية؛ حيث نلاحظ ارتفاع تونس إلى المرتبة الأولى، و نزول الجزائر إلى المرتبة الثانية.

المطلب الرابع: الحوافز المتعلقة بالتنمية البشرية

لم يعد مفهوم التنمية يقتصر على المجال الاقتصادي، من خلال مجرد النموّ في الدخل الفردي، أو مدى توفرّ الأموال المطلوبة للاستثمار، و إنّما تعدى ذلك ليشمل ضرورة الاهتمام بالحالة الصحيّة و الاجتماعية للبشر، و تطوير قدراتهم الابتكارية، و هو ما أطلق عليه بالتنمية البشرية.⁽³⁾

و تعتبر التنمية البشرية من بين العوامل الأساسية التي تؤثر في طبيعة المناخ الاستثماري للمستثمر الأجنبي، ذلك أنّ سعي الدولة المضيفة إلى تحقيق التنمية البشرية، من شأنه أن يساعدها من جهة على تحسين حجم إجمالي الناتج المحلي، و زيادة معدلات نموّه، و الذي يعتبر من بين أهم العوامل الاقتصادية التي تؤثر في قدرة الدولة على اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية المباشرة، و من جهة أخرى، يمكنها من توفير خدمات الصحة و التعليم و ضمان

¹ - Ibid., p 34.

² - لم يتمّ التطرّق بالتفصيل إلى إمكانيات كل من تونس و المغرب في مجال الطاقة؛ بسبب تفوق الجزائر عليهما في هذا المجال، و بصورة كبيرة، إذ أنّ هدف الدراسة ليس تحليل و دراسة إمكانيات تونس و المغرب، و إنّما هدفها مقارنة تلك الإمكانيات بالجزائر لمعرفة مدى قوّة أو ضعف هذه الأخيرة.

³ - أ.د. عمّاري عمار: «بعض الملاحظات على التنمية البشرية في الجزائر، و سبل النهوض بها»، مجلّة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، مجلّة علمية محكمة و دورية، العدد (07)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، سنة 2007، ص - ص 20-22.

الحرية الاجتماعية، والتي تعتبر بدورها من بين أهم المقومات الأساسية للبيئة الاستثمارية السليمة، اللازمة لجذب المستثمرين الأجانب، خاصة و أن المستثمر الأجنبي عادة ما يكون قادماً من دول متقدمة تتوفر غالباً على تلك المقومات، و قد لا يرضى بالعيش من دولها.

و عموماً، عرّف البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة، في أوّل تقرير سنوي له، سنة 1990، التنمية البشرية على أنّها عملية تنمية و توسيع الخيارات المتاحة أمام الإنسان، من خلال الاستثمار في قدرات البشر، سواءً في الصحة أو التعليم، و توفير مناصب عمل، تضمن لهم الحصول على الموارد الأساسية للعيش الكريم، و توزيع الدخل بصورة عادلة، إضافة إلى ضمان الحرية السياسية، الاجتماعية و الاقتصادية، و احترام حقوق الإنسان. و بذلك فإنّ العوامل التي تشير للتنمية البشرية متعدّدة و متنوّعة و غير محدودة، غير أنّ أهمها، وفقاً للأمم المتحدة، ثلاثة هي الصحة، التعليم و الدخل. حيث تقوم الأمم المتحدة بإصدار تقرير سنوي حول مؤشّر التنمية البشرية في دول العالم، يقيّم جهودات التنمية البشرية في كل دولة، من خلال قياس معدّل الإنجازات في مجالات الصحة، التعليم و الدخل.⁽¹⁾

و وفقاً لتقرير البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة لسنة 2014، احتلّت الجزائر المرتبة 93 عالمياً حسب الترتيب العالمي لدليل التنمية البشرية، متفوّقة بذلك على المغرب، التي احتلّت المرتبة 129؛ الأمر الذي قد يعكس لنا اهتمام السلطات الجزائرية بتنمية مواردها البشرية. غير أنّها لا تزال في مرتبة أقلّ من مرتبة الدولة التونسية، و مع ذلك، فإنّ الفارق بينهما ليس كبيراً، حيث تحتلّ تونس المرتبة 93، كما أنّهما يقعان في نفس المجموعة الإحصائية، التي تتمثّل في مجموعة البلدان ذات التنمية البشرية المرتفعة. أما المغرب، فيقع ترتيبها في المجموعة التي تليها، و هي مجموعة البلدان ذات التنمية المتوسطة^[لأنظر الجدول رقم (2-26)].

الجدول رقم (2-26): ترتيب دول المغرب العربي حسب بعض مؤشرات التنمية البشرية لسنة 2013

المغرب	تونس	الجزائر	المؤشّر	دليل التنمية البشرية* لسنة 2012
129	90	93	مجموعة البلدان	الترتيب
0.617	0.721	0.717	القيمة	
70.9	75.9	71.0	متوسط العمر عند الولادة	الصحة
2.0	3.4	3.2	نسبة الإنفاق العام على الصحة من الناتج المحلي الإجمالي (لسنة) 2011	
0.6	1.2	1.2	عدد الأطباء لكل 1000 شخص [2005-2012]	التعليم
4.4	6.5	7.6	متوسط سنوات الدراسة	
5.4	6.3	4.3	نسبة متوسط الإنفاق العام على التعليم من الناتج المحلي الإجمالي [2005-2012]	

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- UNDP, United nations development programme: «Human development report 2014, sustaining human progress: reducing vulnerabilities and building resilience», United Nations development programme, New York, USA, 2014, p-p 159-194.

* - هو دليل مركّب يقيس متوسط الإنجازات في ثلاثة أبعاد أساسية للتنمية، هي الحياة المديدة و الصحية، و المعرفة، و المستوى المعيشي اللائق.

¹ - UNDP, united nations development programme : «Human development reports 1990, concepts and measurement of human development », united nations, oxford university press, New York, USA, 1990, P 10

و إذا ما ألقينا نظرة سطحية إلى العوامل الأساسية، التي تدخل في تحديد مؤشر التنمية البشرية، فنلاحظ بالنسبة لعامل الصحة - وفقاً لبيانات الجدول رقم (2-26) - تفوق تونس على شقيقتها الجزائر و المغرب، حيث وصل متوسط العمر المتوقع عند الولادة فيها، سنة 2013، إلى 75.9 سنوات، في حين أنه لم يتجاوز في الجزائر و المغرب في نفس السنة، 71 و 70.9 على التوالي. كما وصل إنفاقها العام على الصحة، عام 2011، إلى 3.4% من إجمالي الناتج المحلي، في حين أنه وصل في الجزائر في نفس السنة 3.2%، و لم يتعدى في المغرب 2.0%. أما عدد الأطباء المتوفّرين لكل 1000 شخص فتساوى ما بين الجزائر و تونس، إلا أنه كان أقل بكثير في المغرب. أما بالنسبة للتعليم، فنلاحظ تفوق الجزائر على تونس و المغرب، من حيث متوسط سنوات الدراسة، غير أن معدل إنفاقها العام على مجال التعليم كان أقلّ منهما.

كما أن نسبة المخصصات المالية من ميزانية الدولة الجزائرية لقطاع التعليم عرفت انخفاضات كبيرة و مستمرة في السنوات الأخيرة بالرغم من التحسّن في ميزانية الدولة.⁽¹⁾

و أما بالنسبة للدخل و مدى توزيعه العادل على مختلف أفراد و أسر و طبقات المجتمع، فإنه، و بالرغم من ورود عدّة مقاييس و مؤشرات عنه في تقرير التنمية البشرية لسنة 2014، إلا أننا لم نتناولها نظراً لأنها غالباً ما كانت تستثني الجزائر بسبب قلة البيانات المتعلقة بها.

¹ - أ.د. عمادي عماد، مرجع سابق، ص 27.

في سبيل الحكم على مدى كفاءة المناخ الاستثماري في الجزائر، تمّ في هذا الفصل من الدراسة، تحديد و تحليل مختلف الحوافز القانونية و التنظيمية، و كذا الحوافز المالية غير الضريبية، التي منحتها الدولة الجزائرية للمستثمر الأجنبي، و التي قد تمثل أحد أهمّ الشروط الأساسية لاجتذابه، كونها تؤثر على فرص نجاحه.

و على ضوء ما جاء في هذا الفصل، تبين لنا أنّ الجزائر، و على غرار جارتها تونس و المغرب، تبنت، من خلال رسم سياساتها الإنفاقية، مجموعة واسعة من التشريعات القانونية و التنظيمية، كما منحت المستثمر الأجنبي العديد من الضمانات و الحوافز القانونية و المالية، باعتبارها تمثل أحد العوامل الأساسية المساعدة على تحسين المناخ الاستثماري، و زيادة القدرة التنافسية على الاستثمار الأجنبي المباشر و ترشيده.

و مع ذلك، و بالرغم من تلك الجهود المبذولة، ما تزال الجزائر تعاني الكثير من الضعف في هذا المجال، ذلك أنّ العديد من تلك التدابير و الإجراءات و التحفيزات المتخذة، لم تكن بنفس مستوى الأهمية لدى المستثمر الأجنبي، مقارنة بتلك المعمول بها في تونس و المغرب. كما أنّها، و من جهةٍ أخرى، و في كثيرٍ من الأحيان، لم تكن بتلك الكفاءة في توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر لما يخدم أهداف الدولة الجزائرية عما هي عليه في تونس و المغرب.

و لعلّ هذا الضعف الذي سجّلناه لدى الجزائر مقارنة بكلّ من تونس و المغرب، في مجال أغلب عناصر سياستها الإنفاقية، كان السبب وراء انخفاض قدرتها التنافسية، مقارنة بتونس و المغرب، على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و ترشيدها، من خلال توزيعها على مختلف القطاعات الاقتصادية بالشكل الذي يخدم أهدافها، و ما قد يؤكّد لنا ذلك، هو التشابه النسبي ما بين هذه الدول، في العديد العوامل الأخرى المحدّدة لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر، كالعوامل الاجتماعية و الثقافية.

الفصل الثالث:

السياسة الضريبية المطبقة على

الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر،

تونس و المغرب

تمثل السياسة الضريبية مجموعة من البرامج المتكاملة، التي تخططها و تنفذها الدولة عن عمد، مستخدمة كافة مصادرها الضريبية الفعلية و المحتملة لإحداث آثار اقتصادية و سياسية مرغوبة، و تجنّب آثار غير مرغوبة، تحقيقاً لأهداف المجتمع.⁽¹⁾

و لعلّ هدف تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، يعتبر من بين أهمّ الأهداف الاقتصادية التي قد تسعى مختلف الدول جاهدة إلى تحقيقها، نظراً لما له من آثارٍ قد تنعكس بصورةٍ إيجابية على أوضاعها الاقتصادية و الاجتماعية على حدّ سواء.

و لذلك، فقد سعت مختلف دول المغرب العربي المعنيّة بهذه الدراسة، و على رأسها الجزائر، إلى استعمال سياستها الضريبية، من أجل تشجيع تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال التسابق نحو تقديم المزيد من المزايا و الحوافز الضريبية لمشاريع المستثمر الأجنبي؛ إما من خلال إعفائه من ضريبة ما، أو تخفيض وعائها، أو تطبيق أسعار ضريبية منخفضة، إيماناً منها بأنّ التقليل من حجم الاستقطاعات الضريبية، قد يمثّل أحد أهمّ العوامل التي تؤدي إلى تخفيض تكاليف الاستثمار، و زيادة وعائه الصافي، و هو ما قد يجعل السياسة الضريبية، و ما تحويه من مزايا و حوافز و معاملات تفضيلية، أحد أهمّ سبل اجتذاب المستثمر الأجنبي.

و من أجل معرفة مدى فاعلية و كفاءة السياسة الضريبية المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، خلال فترة الدراسة [1990-2013]، سنحاول في هذا الفصل، دراسة و تحليل أهمّ الضرائب المفروضة على المستثمر الأجنبي في هذه الدولة، و ما تضمّنته من مختلف الحوافز و الإعفاءات، مع العمل على مقارنتها بتلك المتعلقة بالدولتين المغربيتين المجاورتين - تونس و المغرب - باعتبارهما دولتان متقاربتان إلى حدّ كبير مع الجزائر في العوامل الأخرى المحدّدة لمناخ الاستثمار، و ذلك من أجل الوقوف على ما قد يكون أهمّ مشرّعنا عند سنّ مختلف الحوافز الضريبية و الجمركية الممنوحة للمستثمر الأجنبي؛ و عليه ستقتصر دراستنا للسياسة الضريبية المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في كلّ من تونس و المغرب، على النقاط التي قد تظهر لنا بطريقةٍ أو بأخرى، عيوب و مزايا السياسة الضريبية في الجزائر.

و تأسيساً على ذلك، سيتمّ في هذا الفصل دراسة و تحليل مختلف الضرائب المفروضة على المستثمر الأجنبي بطريقةٍ أو بأخرى، بحيث تمّ تقسيمه إلى مبحثين؛ خصّص أوّلهما لدراسة و تحليل المعاملة الضريبية للأرباح و رأس المال المستثمر في الجزائر، و تحديد مختلف الحوافز الضريبية المرفقة بها، و مقارنتها بتلك المعمول بها في كلّ من تونس و المغرب. أما المبحث الثاني، فتتمّ تخصيصه لدراسة و تحديد المعاملة الضريبية التفضيلية لعمليات الاستيراد و التصدير التي يقوم بها المستثمر الأجنبي، و المعاملة الضريبية التفضيلية لمختلف مبيعاته في هذه الدول الثلاثة، مركزين بطبيعة الحال على الدولة الجزائرية.

¹ - سعيد عبد العزيز: «النظم الضريبية، مدخل تحليل مقارن»، الدار الجامعية، الإسكندرية، سنة 2000، ص 92.

المبحث الأول: المعاملة الضريبية التفضيلية للأرباح ورأس المال المستثمر

قد يؤدي التقليل من حجم الاقتطاعات الضريبية المفروضة على الأرباح ورأس المال المستثمر في دولة ما، إلى زيادة العائد الصافي للاستثمار فيها، وهو ما قد يشكل أحد عوامل الجذب، التي تزيد من قدرتها على تنمية الاستثمارات المحليّة، واستقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية.

غير أنّ السياسة الضريبية الناجحة في هذا المجال، ليست بالضرورة تلك التي تمنح أكبر تخفيض ضريبي ممكن، وإمّا هي تلك التي تربط ما بين حجم التخفيض والعوامل الأساسية التي تتحكّم في قرارات الاستثمار، كما أنّ لكلّ نوع من أنواع الحوافز الضريبية تأثير خاص على أنواع معيّنة من الاستثمارات، ومن ثمّ قدرته على تشجيع تلك الأنواع، بما فيها الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ إضافة إلى أنّ فعالية أيّ حافز ضريبي، إنّما تتوقّف بالدرجة الأولى على مدى وجود نظام ضريبي فعال، يؤخذ بعين الاعتبار عند اتّخاذ قرار الاستثمار، بسبب ارتفاع معدّلاته الضريبية و من ثمّ ثقل العبء الضريبي، إضافة إلى انخفاض القدرة على التهرب من ضرائبه المستحقّة.⁽¹⁾

ولذلك، فإنّ تحديد مدى فعالية وكفاءة المعاملة الضريبية التفضيلية للأرباح ورأس المال المستثمر في الجزائر، و مقارنتها بتلك المطبّقة في تونس و المغرب، يتطلّب منا أولاً، دراسة طبيعة الضرائب المفروضة على الأرباح ورأس المال المستثمر، و أسس تطبيقها، لنتقل فيما بعد إلى دراسة أهمّ المزايا و الحوافز الضريبية المرفوقة بها. و لعلّ أهمّ الاقتطاعات الضريبية المطبّقة على الأرباح ورأس المال المستثمر في الجزائر، و التي تمسّ المستثمر الأجنبي، هي الضريبة على الدخل الإجمالي، الضريبة على أرباح الشركات و الرسم على النشاط المهني، إضافة إلى الرسوم العقارية و رسوم التسجيل.

المطلب الأول: الضريبة على الدخل الإجمالي

كان النظام الضريبي في الجزائر، قبل إصلاحات 1992، يعاني من كثرة ضرائبه و تعدّد معدّلاتها، إضافة إلى اختلاف مواعيد تحصيلها؛ الأمر الذي كان يرهق كاهل دافعيها، و عمال الإدارة الضريبية القائمين على تحصيلها؛ و هو ما دفع بالسلطات الوطنية - مع بوادر التسعينات - إلى تبني مجموعة من الإصلاحات، تمحورت أساساً في تبسيط النظام الضريبي الوطني.

و من بين أهمّ التغييرات التي جاءت بها إصلاحات التسعينات، هي تأسيس الضريبة على الدخل الإجمالي، من خلال قانون المالية لسنة 1991، و ذلك من أجل تعويض مجموعة الضرائب النوعية العديدة التي كانت تطبّق في النظام القديم، و المتمثلة أساساً في الضرائب على الأجر و الرواتب، الضريبة على الربح الصناعي و التجاري

¹ - د. حامد عبد المجيد دراز: «السياسات المالية»، مرجع سابق، ص- ص 240-244.

و شركات الأشخاص، الضريبة على الأرباح غير التجارية، المساهمة الوحيدة الفلاحية، و الضريبة على القيمة الزائدة عن التنازل عن الأملاك المبنية و غير المبنية، إضافة إلى الضريبة التكميلية على الدخل.⁽¹⁾

و بذلك، فإنّ تعويض هذه الضرائب المختلفة و العديدة بضرية واحدة، هي الضريبة على الدخل الإجمالي، ساهم في التخلص من النظام الضريبي القديم، و استبداله بنظام أقلّ تعقيداً.

و حسب القانون الجزائري للضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة لسنة 2013، فإنّ الضريبة على الدخل الإجمالي هي ضريبة سنوية و حيدة، تفرض على الدخل الصافي الإجمالي للأشخاص الطبيعيين.⁽²⁾

و فيما يلي، سنحاول استعراض و تقييم أهمّ خصائص و أسس الضريبة على الدخل الإجمالي، المفروضة في الجزائر، من خلال التطرّق إلى المداخل الخاضعة لها، و طرق تحصيلها، إضافة إلى مختلف الإعفاءات المرفقة بها، مع محاولة مقارنتها بتلك الإجراءات المعمول بها في كلّ من تونس و المغرب.

أولاً: المكلفون بدفع الضريبة و المداخل الخاضعة لها

1. المكلفون بدفع الضريبة:

يخضع للضريبة على الدخل الإجمالي في الجزائر، الأشخاص الذين يوجد موطن تكليفهم في الجزائر، و هم الأشخاص المالكين لمسكن بالجزائر، أو المستأجرين لمسكن لفترة متواصلة، لا تقل مدتها عن السنة، و الأشخاص الذين لديهم في الجزائر مكان إقامتهم الرئيسية، أو المركز الأساسي لمصالحهم، الأشخاص الذين يمارسون نشاطاً مهنيّاً بالجزائر، سواء كانوا أجراء أم لا، إضافة إلى الأشخاص أعوان الدولة الذين يمارسون وظائفهم، أو يكلفون بمهام في بلد أجنبي، و لا يخضعون فيه لضريبة شخصية على مجموع دخلهم. كما و يخضع لهذه الضريبة، الأشخاص - من ذوي الجنسية الجزائرية أو الأجنبية، و سواء كان موطن تكليفهم في الجزائر أم لا - الذين يتحصّلون في الجزائر على أرباح أو مداخل، يحوّل فرض الضريبة عليها إلى الجزائر بمقتضى اتفاقية جبائية، تمّ عقدها مع بلدان أخرى.⁽³⁾

أما في المغرب، فلم يختلف مشرّعها عن المشرّع الوطني في تحديد الأشخاص الخاضعين للضريبة على الدخل الإجمالي، ما عدى فيما يخصّ فترة الإقامة، التي مدّها المشرّع المغربي إلى سنة و نصف.⁽⁴⁾

¹ - قاشي يوسف: «فعالية النظام الضريبي في ظلّ إفرات العولمة الاقتصادية، دراسة حالة النظام الضريبي الجزائري»، إشراف: د. بوزيدة محمد، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاديات المالية و البنوك، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، السنة الجامعية 2008-2009، ص-ص 149-150.

² - Ministère des finances, direction générale des impôts: «code des impôts directs et taxes assimilées», Alger, 2013, p 12.

³ -Ibid., p-p 12- 13 .

⁴ - وزارة الاقتصاد و المالية، المديرية العامة للضرائب: «المدوّنة العامة للضرائب»، مرجع سابق، ص 43.

و بالنسبة للمشرّع التونسي، فهو الآخر لم يختلف كثيراً عن مشرّعنا الوطني في تحديد طبيعة الأشخاص الخاضعين لهذه الضريبة، غير أنّه أخذ بمبدأ توسيع نطاقها، حيث اعتبر أنّ الأشخاص المقيمين، هم الأشخاص الذين أقاموا بتونس لمدة لا تقلّ عن 183 يوماً، و ذلك بصفة مستمرة أو غير مستمرة.⁽¹⁾

2. المداحيل الخاضعة لها:

يخضع للضريبة على الدخل الإجمالي - حسب مشرّعنا الوطني - المداحيل الصافية للأصناف التالية:⁽²⁾

- الأرباح الصناعية، التجارية و الحرفية؛
- أرباح المهن غير التجارية؛ الإيرادات الفلاحية؛
- الإيرادات المحققة من إيجار الملكيات المبنية و غير المبنية؛
- عائدات رؤوس الأموال المنقولة؛
- المرتبات و الأجور و المعاشات و الريع العمرية.

ثانياً: حساب الضريبة و كيفية فرضها أو التصريح بها

1. حساب الضريبة:

تفرض الضريبة على الدخل الإجمالي - حسب القانون الجزائري - على إجمالي الدخل الصافي، المتكوّن من إجمالي الدخول الفرعية المشار إليها سابقاً، بعد خصم التكاليف التالية:⁽³⁾

- فوائد القروض و الديون المقترضة لأغراض مهنية؛
- إشتراكات منح الشيخوخة و الضمان الاجتماعي التي يدفعها المكلف بالضريبة بصفة شخصية؛
- نفقات الإطعام؛⁽⁴⁾
- عقد التأمين الذي يبرمه المالك المؤجّر.

إضافة إلى تخفيض نسبة 50% من الربح - لمدة خمس (05) سنوات - المتعلّق بالنشاطات المتمركزة في ولايات الجنوب؛ تيندوف، إيليزي، تمنراست و أدرار.⁽⁵⁾

¹ - وزارة المالية: «مجموعة النصوص الجبائية المتعلقة بالضريبة على دخل الأشخاص الطبيعيين و الضريبة على الشركات»، الجمهورية التونسية، جانفي 2009، ص 26.

² - Ministère des finances, direction générale des impôts : «code des impôts directs et taxes assimilées», op.cit, p 12.

³ -Ibid., p 34.

⁴ - من الجدير بالذكر هنا، أنّ مشرّعنا الوطني لم يحدّد كيفية حساب هذه النفقات المخصّصة للإطعام!.

⁵ - حنان شلغوم: «أثر الإصلاح الضريبي و انعكاساته على المؤسسة الاقتصادية، دراسة حالة الشركة الجزائرية للمياه، منطقة قسنطينة»، إشراف: أ.د. صالح مرازقة، مذكرة مقدّمة لنيل شهادة الماجستير، تخصّص الإدارة المالية، قسم علوم التسيير، كلىة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، السنة الجامعية 2011-2012، ص 102.

كما و يستفيد المكلف بدفع الضريبة المفروضة على الدخل الإجمالي الصافي لدخله إضافة إلى مداخيل أولاده و الأشخاص الذين معه، و الاعتبارين في كفالتة، بتخفيضٍ نسبته 10% من الدخل الإجمالي المشترك الخاضع لهذه الضريبة.⁽¹⁾

و يتم حساب الضريبة على الدخل الإجمالي - وفق القانون الوطني - تبعاً للجدول التصاعدي التالي:

الجدول رقم (2-27): نسب الضريبة على الدخل الإجمالي في الجزائر

نسبة الضريبة (%)	قسط الدخل الخاضع للضريبة (دج)
0	أقل أو يساوي 120000
20	من 120001 إلى 360000
30	من 360001 إلى 1440000
35	أكثر من 1440000

Source : Ministère des finances, direction générale des impôts:«code des impôts directs et taxes assimilées», Alger, 2013, p 42.

أما تونس، فتفرض هي الأخرى الضريبة على الدخل وفقاً لسلم تصاعدي، يبدأ من 0 إلى غاية 35%، غير أنها قسّمت المكلفون بدفع الضريبة حسب دخلهم إلى ستة (06) شرائح، كما يلي:

الجدول رقم (2-28): جدول نسب الضريبة على الدخل الإجمالي في تونس

نسبة الضريبة (%)	قسط الدخل الخاضع للضريبة (دينار تونسي)
0	من 0 إلى 1500 دينار
15	من 1501 إلى 5000 دينار
20	من 5001 إلى 10000 دينار
25	من 10001 إلى 20000 دينار
30	من 20001 إلى 50000 دينار
35	أكثر من 50000 دينار

المصدر: الجمهورية التونسية، بوابة وزارة المالية:«لحجة عامة حول الجباية»، فبراير 2014.

www.finances.gov.tn/index.php?option=com_content&view=article&id=223&temid=438&lang=ar-AA

و بالنسبة للمشرع المغربي، فقد حدّد جدول حساب الضريبة على الدخل وفقاً لسلم تصاعدي، من 0 إلى غاية 38%، و هي نسبة أعلى من تلك المطبّقة في كلٍّ من الجزائر و تونس، غير أنّه، وضع هو الآخر، ستّة (06) شرائح للدخل كما يلي:

¹ - Ministère des finances, direction générale des impôts :«code des impôts directs et taxes assimilées», op.cit, p 34.

الجدول رقم (2-29): جدول نسب الضريبة على الدخل الإجمالي في المغرب

شريحة الدخل الخاضع للضريبة (الدرهم)	نسبة الضريبة (%)
إلى غاية 30000 درهم	0
من 30001 إلى 50000 درهم	10
من 50001 إلى 60000 درهم	20
من 60001 إلى 80000 درهم	30
من 80001 إلى 180000 دينار	34
أكثر من 180001 دينار	38

المصدر: وزارة الاقتصاد و المالية، المديرية العامة للضرائب: «المدونة العامة للضرائب»، الطبعة السادسة، مطبعة كانابرات، الرباط، المملكة المغربية، سنة 2012، ص 88.

و من هنا نلاحظ بأن درجات التصاعد الضريبي، و مداها، المعمول بها في كل من تونس و المغرب، أكثر عدداً من تلك المعمول بها في الجزائر؛ الأمر الذي قد يدفعنا إلى الاستنتاج بأن هذه الأخيرة قد تكون أقل قدرة على توزيع الأعباء الضريبية بين مختلف الممولين، بصورة عادلة، عند فرض الضريبة على الدخل الإجمالي، مقارنة بتونس و المغرب، و مع هذا، فإنه لا يمكننا الجزم بذلك، "إذا كان النظام الضريبي في الدولة يتكوّن من [ضرائب عديدة]، فإنه من غير العادل أن ننتقد إحدى هذه الضرائب على حدا، لكونها غير عادلة، ذلك لأنّ هذه الضرائب المتعدّدة قد تلغي أثر بعضها البعض، فتؤدي بذلك إلى نظامٍ ضريبيّ عادل" (1).

كما أن التصاعد الضريبي - عند فرض الضريبة على الدخل الإجمالي - مع طول شرائحه و تباعد نسبه - كما هو الحال في الجزائر - قد يدفع بالمكلف إلى العمل على تدنية دخله لإلحاقه بشريحة ذات معدل منخفض، لذلك يجب أن يكون الانتقال في المعدل بين شريحة و أخرى بدرجة صغيرة، لتجنّب تحايل المكلفين و تقليص حدّة التهرب الضريبي. (2)

2. نظام فرض الضريبة:

كان نظام فرض الضريبة على الدخل الإجمالي في الجزائر يختلف باختلاف الدخل الفرعي الخاضع لها؛ حيث كانت بعض الأصناف الإيرادية تخضع لنظام التقدير الجزائي، أين تقوم الإدارة الجبائية بتقييم الأرباح السنوية الصافية لكلّ منتفع. و بعضها يخضع لنظام التقدير الحقيقي، أين يتعيّن على المنتفع بالدخل تقديم تصريح ضريبي مفصّل عن أرباحه السنوية، مرفوقاً بمختلف الوثائق الإثباتية المطلوبة، و بعضها الآخر كان يخضع لنظام الاقتطاع من المصدر، في حين كانت بعض المداخيل تخضع للأنظمة الثلاثة معاً. غير أنّ المشرّع الوطني عمل تدريجياً على إلغاء النظام الأوّل لصالح نظام التصريح أو نظام الربح الحقيقي؛ و بذلك، أصبح جميع المعنيين بالضريبة على الدخل

¹ - د. حامد عبد المجيد دراز: «مبادئ الاقتصاد العام»، مركز الإسكندرية للكتاب، الأزاريطة، سنة 2001، ص 278.

² - ناصر مراد: «الإصلاحات الضريبية في الجزائر»، مرجع سابق، ص 26.

الإجمالي، و باختلاف أنواع مداخيلهم، مكلفون بإيداع تصريح لدى الإدارة الضريبية المختصة⁽¹⁾، و الدفع خلال العشرين يوم الأولى من الشهر الذي استحققت فيه الحقوق الجبائية.

غير أن اعتماد هذه الضريبة على تصريح المكلفين بها، مع غياب وعيهم الضريبي، مقابل ضعف إمكانيات المصالح الضريبية لمراقبة تلك التصريحات إذا ما اقتضى الأمر ذلك؛ قد يطرح إشكالاً حول مدى التحكم في تطبيق هذه الضريبة، ومن ثم انخفاض فعاليتها.⁽²⁾

ثالثاً: الإعفاءات

يعفى من الضريبة على الدخل الإجمالي في الجزائر، الأشخاص الذين يقل دخلهم السنوي الصافي عن الحد الأدنى للإخضاع الضريبي، و المتمثل في 120000 دينار جزائري.⁽³⁾ كما يطبق تخفيض نسبته 10% من إجمالي الدخل الصافي الخاضع للضريبة، عند فرض هذه الأخيرة على الدخل المشترك للمكلف بها إضافة إلى مداخيل أولاده و الأشخاص الذين معه و المعترين في كفالاته.⁽⁴⁾

كما وتطبق إعفاءات و تخفيضات أخرى بحسب طبيعة الدخل الخاضع للضريبة، كما يلي:

1. الأرباح الصناعية، التجارية و الحرفية:⁽⁵⁾

تستفيد الأنشطة التي يقوم بها الشباب أصحاب المشاريع، المؤهلين للاستفادة من إعانة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، أو الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر، أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، من إعفاء كلي من الضريبة على الدخل الإجمالي، لمدة ثلاث (03) سنوات، ابتداءً من تاريخ الشروع في الاستغلال، تمدد إلى ست (06) سنوات إذا كانت تلك الأنشطة تمارس في مناطق يجب ترفيتها، و يضاف إلى مدة الإعفاء سنتين

¹ - قد يكون من الجدير الإشارة هنا، إلى أن المشرع الوطني يفرض على كل مستخدم أو مدين بالراتب في الجزائر، و يدفع مرتبات، أجور، معاشات، تعويضات، أتعاب و ريع عمرية، أن يقوم بحساب و اقتطاع الضريبة المستحقة على عماله، إضافة إلى دفعها لمصلحة الضرائب المختصة؛ بحيث يتعين على كل مستخدم و مدين بدفع الراتب، أن يسجل لكل مستفيد، و عن كل مبلغ مدفوع خاضع للضريبة أولاً، على سند أو بطاقة أو أية وثيقة مخصصة لتسجيل دفع الأجور، أو في سجل خاص، أهم المعلومات المتعلقة بالمبلغ المدفوع، و الشخص المستفيد منه، كتاريخ و نوع و مبلغ هذا الدفع، قيمة الاقتطاع الضريبي المفروض عليه، إسم، لقب، عنوان و طبيعة عمل المعني بالدخل، إضافة إلى حالته العائلية، و عدد الأشخاص المصرح بهم في كفالاته. أنظر:

- Ministère des finances, direction générale des impôts :«code des impôts directs et taxes assimilées», op.cit, p 31.

و منه، نستنتج بأن المشرع الوطني قد أثقل كاهل المستخدم بأعمال كان من المفروض أن توكل لإدارة الضرائب، و هو ما قد يدفع المعني بالتقاعس في أداء الأعمال الموكلة إليه، إضافة إلى عدم التصريح المنتظم و الزيادة لدخول عماله الخاضعة للضريبة على الدخل؛ الأمر الذي قد يؤدي إلى إضعاف قدرة هذه الضريبة على توجيه مختلف الأنشطة إلى ما يخدم الخطة الاقتصادية و أهداف المجتمع، إضافة إلى ضعف مساهمتها في حصيلة الإيرادات العامة للدولة.

² - حنان شلغوم، مرجع سابق، ص- ص 102- 104.

³ - Ministère des finances, direction générale des impôts :«code des impôts directs et taxes assimilées», op.cit, p 42.

⁴ -Ibid., p 13.

⁵ -Ibid., p-p 15-18.

(02) إضافيتين إذا تعهد المستثمر بتوظيف ثلاثة (03) عمال على الأقل لمدة غير محدّدة. و يستفيد من الإعفاء لمدة عشر (10) سنوات، الحرفيون التقليديون، و كذلك أولئك الذين يمارسون نشاط حرفي فيني. و تعفى بصورة دائمة، الإيرادات المحقّقة من النشاطات المتعلّقة بالحليب الطبيعي الموجه للاستهلاك على حالته. و يستفيد أيضاً صاحب الربح الناتج عن نشاط المخبزة من تخفيض قدره 35% من الضريبة. كما يطّبق على الأرباح المعاد استثمارها في الاستثمارات الاهتلاكية، كالمقولات و العقارات اللازمة للقيام بالنشاط، تخفيضاً نسبته 30%.

2. الإيرادات الفلاحية:⁽¹⁾

تعفى من الضريبة على الدخل الإجمالي المطبّقة على الإيرادات الفلاحية، تلك الإيرادات الناجمة عن زراعة الحبوب، البقول الجافة و التمور بصورة نهائية. كما تستفيد من إعفاء لمدة عشر (10) سنوات، الإيرادات الناتجة عن الأنشطة الفلاحية، و أنشطة تربية الحيوانات، الممارسة في الأراضي المستصلحة حديثاً، و في المناطق الجبلية المنصوص عليها قانوناً، و ذلك ابتداءً من تاريخ منحها و تاريخ بدء نشاطها على التوالي.

3. المداخيل العقارية الناتجة عن إيجار الأملاك المبنية و غير المبنية:⁽²⁾

تخضع المداخيل المتأتية من الإيجار المدني للأملاك العقارية، ذات الاستعمال السكني، للضريبة على الدخل الإجمالي بنسبة 7%، مع إعفاء كلي للإيجار الذي يتم لفائدة الطلبة. أما المداخيل المتأتية من إيجار المحلات ذات الاستعمال التجاري أو المهني، فتخضع للضريبة بنسبة 15%.

4. ريوع رؤوس الأموال المنقولة:⁽³⁾

يطّبق تخفيض قدره 50000 دج من المبلغ الإجمالي للفوائد الناتجة عن المبالغ المقيدة في دفاتر أو حسابات الادّخار الشخصي.

أما بالنسبة للتشريع التونسي مثلاً، فقد منح إعفاء كامل لحصص الأسهم الموزعة من قبل الشركات المستقرّة بتونس، و فوائد السندات و الإيداعات و حسابات الادّخار⁽⁴⁾؛ و هذا ما قد يجعلنا نستنتج وعي المشرّع التونسي - عكس نظيره الجزائري - بضرورة الحثّ على الادّخار، و تدعيم عملية تمويل المشاريع المستقرّة بالتراب الوطني.

كما أولى المشرّع المغربي اهتماماً كبيراً بمجال التصدير عند فرض الضريبة على الدخل الإجمالي، بعكس المشرّع الجزائري، الذي لم يأت على ذكره في هذا المجال؛ حيث منح - المشرّع المغربي - إعفاء كلياً لفترة خمس (05) سنوات، إضافة إلى إعفاء جزئي قدره 50% من هذه الضريبة لمدة خمس سنوات أخرى، للدخول المتأتية من النشاطات التي تعمل في مجال تصدير المنتجات و الخدمات.⁽⁵⁾

¹ -Ibid., p-p 21-22.

² -Ibid., p 23.

³ -Ibid., p 27.

⁴ - الجمهورية التونسية، بوابة وزارة المالية: «مخة عامة حول الجباية»، فبراير 2014.

⁵ - ساعد بوراوي، مرجع سابق، ص 68.

في حين نلاحظ بأنّ المشرّع الوطني أعطى، في إطار النظام الاستثنائي للحوافز و الامتيازات الضريبية⁽¹⁾، إعفاء كلي و لمدة كذلك 10 سنوات، من الضريبة على الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة ابتداءً من انطلاق استغلال المشروع⁽²⁾، غير أنّه لم يربط هذا الإعفاء، بصورة واضحة، بأيّ متغيّر من شأنه أن يتحكّم في قرارات الاستثمار، و يوجّهها لما يخدم أهداف الخطط التنموية الوطنية، كمتغيّر التصدير مثلاً، أو توظيف العمالة المحليّة؛ الأمر الذي يعكس لنا، بصورة جدّ واضحة، إغفال مشرّعنا الوطني لأهمية ترشيد الحوافز الضريبية في هذا المجال.

المطلب الثاني: الضريبة على أرباح الشركات

لقد أدخلت الضريبة على أرباح الشركات في النظام الضريبي الجزائري، بموجب قانون المالية لسنة 1991، لتعوّض و تراجع نقائص الضريبة على الأرباح الصناعية و التجارية (BIC) السابقة، التي كانت تميّز ما بين الأشخاص المعنويين و الأشخاص الطبيعيين الخاضعين لها، إضافة إلى التمييز ما بين المؤسسات الأجنبية و الجزائرية.⁽³⁾

و عموماً، تمثّل الضريبة على أرباح الشركات، حسب القانون الجزائري للضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة لسنة 2013، ضريبة سنوية تفرض على مجمل الأرباح و المداخل، التي تحقّقها الشركات و الأشخاص المعنويين.

أولاً: المكلفون بدفع الضريبة، و المداخل الخاضعة لها:

1. المكلفون بدفع الضريبة:

يخضع للضريبة على أرباح الشركات:⁽⁴⁾

أ. الشركات مهما كان شكلها و غرضها، باستثناء:

¹ - نص الأمر رقم 03-01 الصادر في 20 أوت 2001، المتعلّق بتطوير الاستثمار، و المتممّ و المعدّل بالأمر رقم 08-06 الصادر في يوليو سنة 2006، على جملة من الحوافز الجبائية و الجمركية، أدرجها في نظام العام؛ أين تمنح الامتيازات و الحوافز الضريبية إلى الاستثمارات التي تنجز في المناطق التي لا تتطلّب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة، و النظام الاستثنائي أو الخاص، الذي وجّه امتيازاته و حوافزه إلى أنواع معيّنة من الاستثمارات، تمّ تحديدها في المادة (10) من الأمر 03-01، على أنّها تلك الاستثمارات الوطنية و الأجنبية المنجزة في المناطق التي تتطلّب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة، إضافة إلى الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني، لاسيما تلك التي تستعمل تكنولوجيا خاصة من شأنها أن تحافظ على البيئة، و تحمي الموارد الطبيعية، و تدّخر الطاقة، و تفضي إلى تنمية مستدامة، على أن يقوم المجلس الوطني بتحديد تلك المناطق و الاستثمارات المذكورة. أنظر:

- الأمر رقم 03-01، الصادر في 20 أوت 2001، الجريدة الرسمية، المطبوعة الرسمية، الجزائر، العدد 47، 22 أوت سنة 2001، ص-ص 5-6.

- الأمر رقم 08-06، الصادر في 15 يوليو 2006، الجريدة الرسمية، المطبوعة الرسمية، الجزائر، العدد 47، 19 يوليو 2006، ص-ص 17-20.

² - أ.طالبي محمّد: «أثر الحوافز الضريبية و سبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر»، مجلّة اقتصاديات شمال إفريقيا، مجلّة علمية فصلية متخصصة محكمة، العدد السادس، مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا، كليّة العلوم الإنسانية و العلوم الاجتماعية، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، السداسي الأول، سنة 2009، ص 321.

³ - حنان شلغوم، مرجع سابق، ص 106.

⁴ - Ministère des finances, direction générale des impôts : «code des impôts directs et taxes assimilées», op.cit, p 54.

- شركات الأشخاص و شركات المساهمة الخاضعة للضريبة على الدخل الإجمالي، إلا إذا اختارت هذه الشركات الخضوع للضريبة على أرباح الشركات؛
 - الشركات المدنية و هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة، باستثناء تلك الشركات التي اختارت الخضوع للضريبة على أرباح الشركات، بدلاً من الضريبة على الدخل الإجمالي.
- ب. المؤسسات و الهيئات العمومية ذات الطابع الصناعي و التجاري.
2. المداحيل الخاضعة للضريبة:

حسب المادة 139 من القانون الجزائري للضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة لسنة 2013، فإن الضريبة على أرباح الشركات تستحقّ سنوياً على الأرباح المحقّقة خلال السنة المنصرمة، أو أثناء مدّة اثني عشر (12) شهراً، التي استعملت النتائج المحقّقة فيها لإعداد آخر حصيلة، عندما لا تتزامن هذه المدّة مع السنة المدنية.

و حسب المادة 140 من نفس القانون، فإنّ الربح الخاضع للضريبة، هو الربح الصافي، المحدّد حسب نتيجة مختلف العمليات، أيّاً كانت طبيعتها، المحقّقة من طرف المؤسسة، بما في ذلك نتيجة التنازل عن أيّ عنصر من عناصر الأصول أثناء الاستغلال أو في نهايته. و يتمّ تحديد الربح الصافي الخاضع للضريبة من خلال الفرق بين قيم الأصول الصافية لدى اختتام و افتتاح الفترة التي يجب استخدام النتائج المحقّقة فيها، كأساس للضريبة المحسوبة.

كما تدخل - حسب المادة 144 من نفس القانون - إعانات التجهيز التي تمنحها الدولة، أو الجماعات الإقليمية للمؤسسات، ضمن النتائج المحقّقة للمؤسسة الخاضعة للضريبة، و هنا نتساءل عن مدى جدوى و فعالية ذلك الجزء من الإعانة، الذي ما فتى أن خرج من الميزانية العامة للدولة، أو الجماعات المحليّة، حتى يعود إليها مرّة أخرى في شكل إيرادات ضريبية، محمّلة بذلك القائمين عليه عناء تقييد خروجه و دخوله.

و حسب المادة 141، من نفس القانون، يحدّد الربح الصافي الخاضع للضريبة على أرباح الشركات، بعد خصم كلّ التكاليف، المتمثلة أساساً فيما يلي:

أ. المصاريف العامة من أيّة طبيعة كانت، و نفقات كراء العقارات التي تستأجرها المؤسسة، إضافة إلى نفقات المستخدمين و اليد العاملة، و فوائد القروض التي أبرمتها المؤسسة داخل أو خارج الجزائر. و كذلك الأتاوى المستحقّة على البراءات و رخص الاستعمال، و علامات الصنع و غيرها من المصاريف؛

ب. الاهتلاكات الحقيقية التي تمّت فعلاً في حدود تلك الاهتلاكات المقبولة عادة حسب الاستعمالات، في كل نوع من أنواع الصناعة أو التجارة أو الاستغلال، و المنصوص عليها قانونياً، و بحسب الاهتلاك المالي للتثبيات حسب النظام الخطي، غير أنّه يسمح للمكلفين بالضريبة تطبيق الاهتلاك التنازلي، أو الاهتلاك التصاعدي؛

ت. الاحتياطات المشكّلة لغرض مواجهة تكاليف أو خسائر، يتوقّع حدوثها خلال السنة الجارية.

ثانياً: حساب الضريبة و كيفية التصريح بها:

1. حساب الضريبة:

- تفرض الضريبة على أرباح الشركات، وفقاً للقانون الجزائري، في شكل نسبٍ مؤوَّية كما يلي:⁽¹⁾
- 19% بالنسبة للأنشطة المنتجة للمواد⁽²⁾، و أنشطة البناء و الأشغال العمومية، و كذا الأنشطة السياحية.
 - كما يطبَّق هذا المعدل أيضاً على الأنشطة المختلطة، في حالة ما إذا كان رقم أعمال الأنشطة المذكورة سابقاً يساوي أو يزيد عن 50% من رقم الأعمال الإجمالي؛
 - 25% بالنسبة للأنشطة التجارية و الخدماتية؛
 - 10% بالنسبة لعوائد الديون و الودائع و الكفالات؛
 - 40% بالنسبة للمداخيل الناتجة عن سندات الصناديق غير الإسمية أو لحاملها؛
 - 20% للمبالغ المحصّلة من قبل المؤسسات في إطار عقد التسيير الذي يخضع إلى الاقتطاع من المصدر؛
 - 24% بالنسبة للمبالغ التي تقبضها المؤسسات الأجنبية - التي ليس لها نشاطات مهنيّة دائمة في الجزائر - في إطار صفقات تأدية الخدمات، و بالنسبة إلى المبالغ المدفوعة مقابل خدمات من كل نوع، تؤدي أو تستعمل في الجزائر، إضافة إلى الحواصل المدفوعة للمخترعين المقيمين في الخارج، بموجب امتياز رخصة استغلال براءاتهم، أو التنازل عن علامة الصنع أو أسلوبه أو صيغته، أو منح امتياز ذلك.
 - و في تونس، تفرض الضريبة على أرباح الشركات بمعدل 30% كنسبة عامة، في حين تطبَّق نسب خاصة على بعض الأنشطة؛ حيث تطبَّق نسبة 35% على القطاع المالي، الاتصالات، التأمين، قطاع المحروقات في مستوى الإنتاج، التكرير و النقل و التوزيع بالجملة... و نسبة مخفضة قدرها 10% على مؤسسات الصناعات التقليدية و مؤسسات الفلاحة و الصيد البحري.⁽³⁾
 - أما بالنسبة للمشرّع المغربي، فيطبَّق نسبة 37% على مؤسسات القرض و صناديق الإيداع، إضافة إلى شركات التأمين، و 30% كنسبة عامة على باقي الأنشطة.⁽⁴⁾

¹ -Ibid., p-p 64-65.

² - حسب المادة 150 من قانون الضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة لسنة 2013، فإنّه يقصد بالأنشطة المنتجة للمواد تلك الأنشطة المتمثلة في استخراج أو صنع أو تشكيل أو تحويل المواد، و هي من جهة أخرى لا تشمل الأنشطة المنجمية و المحروقات. أنظر:

- Ministère des finances, direction générale des impôts :«code des impôts directs et taxes assimilées», op.cit, p 64.

³ - الجمهورية التونسية، بوابة وزارة المالية: «محة عامة حول الجباية»، فبراير 2014.

www.finances.gov.tn/index.php?option=com_content&view=article&id=223&Itemid=438&lang=ar-AA

⁴ - AMDI, agence marocaine de développement des investissements : « climat des affaires, fiscalité».

<http://www.invest.gov.ma/?lang=fr&id=18>

كما أدرج المشرّع المغربي، في الضريبة على أرباح الشركات، أسعار نوعية أخرى تختلف باختلاف النشاط الممارس و تتراوح ما بين 20% إلى غاية 8%.(1)

من هذا، يتبين لنا بأن النسب الضريبية المطبّقة على أرباح الشركات في الجزائر، هي أعلى في العموم من تلك المطبّقة في كلٍّ من تونس و المغرب؛ حيث أنها تصل إلى غاية 40%. كما أنه، و من جهة أخرى، نلاحظ بأن كلا من المشرّع التونسي و المغربي، انفراداً - مرّة أخرى - عن المشرّع الجزائري بنسب جدّ مخفضة، تصل في تونس إلى 10%، و في المغرب إلى 8%، خصّصاها لمؤسّسات معيّنة دون غيرها، كمؤسّسات الصناعات التقليدية، و مؤسّسات الصيد البحري؛ الأمر الذي يبيّن لنا وعي المشرّعين، التونسي و المغربي، بضرورة ترشيد الحوافز الضريبية من خلال توجيهها إلى القطاعات التي تخدم الأهداف المسطرة للمجتمع.

كما أن اعتماد معدّل وحيّد - حسب ما هو معمول في الجزائر - على مختلف المؤسّسات التابعة لقطاع معيّن، أو التي تقوم بأنشطة معيّنة، دون مراعاة حجم تلك المؤسّسات، قد يخفّض من فعالية تلك الضريبة؛ إذ قد يكون مجحفاً و قاسياً بحقّ بعض المؤسّسات ذات الربحية الضعيفة، و بذلك، فقد تؤثر تلك المعاملة الضريبية سلباً على بعض المؤسّسات، كما قد تكون رادعاً لمبادرة الاستثمار.(2)

2. كيفية التصريح بالضريبة:

حسب المادة 151 من القانون الجزائري للضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة، فإنه يتعيّن على المكلفون بدفع الضريبة على أرباح الشركات، أن يقدّموا لمفتّشية الضرائب تصريحاً بمبلغ الربح الخاضع للضريبة، مرفقاً بكامل الوثائق و المستندات الإثباتية، و ذلك قبل 30 أبريل من كل سنة.

ثالثاً: الإعفاءات:

يمنح المشرّع الوطني، إعفاءات مختلفة من الضريبة على أرباح الشركات، تتمثّل أساساً فيما يلي:

1. إعفاءات دائمة:

حسب المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة، تستفيد من إعفاء دائم، في مجال الضريبة على أرباح الشركات:

- التعاونيات الاستهلاكية التابعة للمؤسّسات و الهيئات العمومية؛
- المؤسّسات التابعة لجمعيات الأشخاص المعوقين المعتمدة، و كذا الهياكل التي تتبعها؛
- الإيرادات المحقّقة من قبل الفرق و الأجهزة الممارسة للنشاط المسرحي؛
- صناديق التعاون الفلاحي لفائدة العمليات البنكية و التأمين، و المحقّقة مع شركائها فقط؛

¹ - وزارة الاقتصاد و المالية، المديرية العامة للضرائب: «المدوّنة العامة للضرائب»، مرجع سابق، ص- ص 37-39.

² - حنان شلغوم، مرجع سابق، ص 120.

- التعاونيات الفلاحية للتمويل و الشراء، باستثناء العمليات المحققة مع المستعملين غير الشركاء؛
 - الشركات التعاونية لإنتاج، تحويل، حفظ و بيع المنتوجات الفلاحية، باستثناء العمليات التالية:
 - المبيعات المحققة في مجالات التجزئة المنفصلة عن مؤسستها الرئيسية؛
 - عمليات التحويل، باستثناء تلك الموجهة لتغذية الإنسان و الحيوان، أو التي يمكن استعمالها كمواد أولية في الفلاحة أو الصناعة؛
 - العمليات المحققة من طرف تعاونيات الحبوب و أتحاداتها و المتعلقة بشراء، بيع أو تحويل أو نقل الحبوب؛
 - المداخيل المحققة من النشاطات المتعلقة بالحليب الطبيعي الموجه للاستهلاك على حالته؛
 - العمليات المدرة للعملة الصعبة، و لاسيما عمليات البيع الموجهة للتصدير، و تأدية الخدمات الموجهة للتصدير، و ذلك حسب رقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة؛
- و في تونس، تستفيد المداخيل المتأتية من التصدير، من إعفاءٍ لمدة عشر (10) سنوات، و من تخفيضٍ قدره 50% من الضريبة على أرباح الشركات، ابتداءً من السنة الحادية عشر، و لمدة غير محدودة.⁽¹⁾
- أما بالنسبة للمشرع المغربي، فقد خصّ المنشآت المصدرة للمنتجات أو الخدمات، بإعفاءٍ من الضريبة على الشركات، لمدة خمس (05) سنوات فقط، تبدأ من السنة المحاسبية التي أُنجزت خلالها عملية التصدير الأولى، ثم يستأنف إخضاعها للضريبة، ابتداءً من السنة الموالية، لكن بالسعر المخفض المتمثل في 17.5%، و لمدة غير محدودة.⁽²⁾
- و من هنا، نلاحظ تفوق الجزائر، على كلٍّ من تونس و المغرب، في مجال الامتيازات الجبائية المتعلقة بالضريبة على أرباح الشركات، و المقدمة لأنشطة التصدير، و لكن السؤال المطروح في هذا المجال، هل كان لزاماً على الدولة الجزائرية منح إعفاءٍ مطلقٍ و كاملٍ لأنشطة التصدير من الضريبة على أرباح الشركات لتشجيعها؟، و ما مدى التأثير السلبي الذي قد يمارسه هذا الإعفاء على حصيلة الإيرادات الجبائية الوطنية؟، و ما فائدة هذا التخفيض في الإيرادات الضريبية العامة ما دام أنّه لم يؤدي إلى زيادة حقيقية في حجم الصادرات الوطنية خارج المحروقات، التي لا تزال هامشية، بنسبة لا تزيد في العموم عن 4% من الإجمالي، في حين بقيت حصّة الأسد دائماً من نصيب الصادرات الوطنية من المحروقات، و التي وصلت سنة 2013 إلى 96.72% من الإجمالي.⁽³⁾

2. إعفاءات مؤقتة:

تستفيد النشاطات التي يمارسها الشباب أصحاب المشاريع، المؤهلون للاستفادة من إعانة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، أو الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر، أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، من إعفاء

¹ – الفصل 10 من: «مجلة تشجيع الاستثمارات»، مرجع سابق، ص 10.

² – وزارة الاقتصاد و المالية، المديرية العامة للضرائب: «المدونة العامة للضرائب»، مرجع سابق، ص 12.

³ – وزارة التجارة: «إحصائيات التجارة الخارجية لسنة 2013»، 2013.

كلي من الضريبة على أرباح الشركات لمدة ثلاث (03) سنوات، ابتداءً من تاريخ الشروع في الاستغلال. و ترفع المدّة إلى ستّ (06) سنوات، إذا كانت الأنشطة تمارس في منطقة يجب ترفيتها، كما تمّد بسنتين إضافيتين عندما يتعهّد المستثمرون بتوظيف ثلاثة (03) عمّال على الأقلّ لمدة غير محدّدة.⁽¹⁾

تستفيد من الإعفاء لمدة ثلاث (03) سنوات، ابتداءً من تاريخ بداية ممارسة النشاط، وكالات السياحة و الأسفار، و كذا المؤسّسات الفندقية، حسب حصّة رقم أعمالها المحقّق بالعملة الصعبة.⁽²⁾

أما شركات رأس المال المخاطرة، فتستفيد - حسب القانون الوطني - من الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة خمس (05) سنوات، ابتداءً من تاريخ انطلاق نشاطها⁽³⁾. في حين نلاحظ بأنّ المشرّع المغربي، خصّ هذا النوع من شركات التوظيف المالي، بإعفاءٍ دائمٍ لأرباحها من الضريبة على أرباح الشركات، باعتبارها أحد أدوات تفعيل السوق المالي، و تشجيع عمليات الادّخار و التوظيف المالي.⁽⁴⁾

كما تستفيد - حسب المادة 183 من القانون الجزائري للضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة لسنة 2013 - المؤسّسات السياحية المحدثة من قبل مستثمرين وطنيين أو أجانب، باستثناء الوكالات السياحية و الأسفار، و كذا شركات الاقتصاد المختلط الناشطة في القطاع السياحي، من إعفاءٍ لمدة عشر (10) سنوات من الضريبة على أرباح الشركات.

في ظلّ الحوافز الجبائية و الجمركية، التي أقرّها المشرّع الوطني، في الأمر 01-03، المتعلّق بتطوير الاستثمار، و المتمّم و المعدّل بالأمر رقم 06-08، تستفيد مختلف الاستثمارات المصرّح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) - في إطار النظام العام - من إعفاءٍ من الضريبة على أرباح الشركات، و لمدة ثلاث (03) سنوات بعد معاينة الشروع في النشاط، و التي تقوم بها المصالح الجبائية بطلب من المعني بالاستثمار. أما الاستثمارات المنجزة في المناطق المراد تنميتها، أو تلك التي تعنى بالمحافظة على البيئة و حماية الطبيعة و ادّخار الطاقة، فتستفيد - في إطار النظام الاستثنائي - من إعفاءٍ لمدة عشر (10) سنوات من الضريبة على أرباح الشركات، و ذلك بعد معاينة انطلاق استغلال المشروع.⁽⁵⁾

و بالنسبة للأرباح المعاد استثمارها، فيطبّق عليها المشرّع الوطني الضريبة على أرباح الشركات بمعدّلٍ مخفّضٍ، يمثّل 12.5% من إجمالي الأرباح الصافية⁽⁶⁾. أما في تونس، فيمنح تخفيض قدره 35% من الضريبة على

¹ - Ministère des finances, direction générale des impôts :«code des impôts directs et taxes assimilées», op.cit, p 55.

² -Ibid., p 56.

³ -Ibid., p 57.

⁴ - المديرية العامة للضرائب:«المدوّنة العامة للضرائب»، مرجع سابق، ص 10.

⁵ - المادتين 7 و 8 من الأمر رقم 06-08، المؤرّخ في 15 يوليو سنة 2006، مرجع سابق، ص- ص 18- 19.

⁶ - حنان شلغوم، مرجع سابق، ص 120.

الشركات، على المداخيل المعاد استثمارها⁽¹⁾. و بذلك، نلاحظ بأنّ المشرّع التونسي حافظ على المعاملة التفضيلية و التمييزية لمختلف الأنشطة و القطاعات الاقتصادية، عند إقراره للتخفيض الضريبي المطبق على الأرباح المعاد استثمارها؛ بحيث يطبق عليها سعر الضريبة المقررة، و الذي يتراوح ما بين 10% إلى غاية 35% مع إرفاقه بتخفيض قدره 35%. أما المشرّع الجزائري، فقد ألغى المعاملة الضريبية التمييزية لمختلف الأنشطة و القطاعات الاقتصادية، عند إقراره للتخفيض الضريبي المتعلق بالأرباح المعاد استثمارها؛ حيث ساوى، على سبيل المثال لا الحصر، ما بين الأنشطة التي كانت تفرض عليها ضريبة أرباح الشركات بنسبة 9%، مع تلك التي كانت تفرض عليها الضريبة بنسبة 40%، و أخضعها لضريبة واحدة قدرها 12.5% عند إعادة استثمار أرباحها. فأين وعي مشرّعنا الوطني بضرورة تقرير المعاملة الضريبية التمييزية، بغية توجيه رؤوس الأموال الاستثمارية نحو القطاعات و الأنشطة التي تخدم الأهداف المسطرة للمجتمع.

المطلب الثالث: الرسم على النشاط المهني

بالإضافة إلى الضرائب سابقة الذكر، تخضع المؤسسة في الجزائر إلى ضرائب و رسوم أخرى، تحصل لفائدة الجماعات المحليّة، نذكر منها الرسم على النشاط المهني.

أقرّ المشرّع المغربي ضريبة ماثلة للرسم المهني المفروض في الجزائر، تسمى بالضريبة المهنية، أو البناتا.⁽²⁾ أما بالنسبة للمشرّع التونسي، فلم يأت على ذكر رسم أو ضريبة شبيهة، لا في مجلّة الاستثمار التي تمثّل أهم مرجع لأيّ مستثمر أجنبي أو وطني في تونس، و لا في قانون الجباية الذي تنشره وزارة المالية التونسية في موقعها الإلكتروني.

يمثّل الرسم على النشاط المهني - حسب القانون الوطني - ضريبة شهرية أو فصلية، تفرض على رأس الأعمال المحقّق من الأنشطة التجارية، الصناعية، و الخدمائية.⁽³⁾

أوّلاً: مجال تطبيق الرسم على النشاط المهني

حسب المادة 217 من القانون الوطني للضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة، لسنة 2013، يستحقّ الرسم على النشاط المهني على:

— الإيرادات الإجمالية التي يحقّقها الأشخاص الذين لديهم في الجزائر محلاً مهنيّاً دائماً، و يمارسون نشاطاً تخضع أرباحه للضريبة على الدخل الإجمالي في صنف الأرباح غير التجارية؛

¹ - ساعد بوراوي، مرجع سابق، ص 71.

² - المادة 12 من: «ميثاق الاستثمار»، مرجع سابق، ص 4.

³ - حنان شلغوم، مرجع سابق، ص 139.

– الإيرادات الإجمالية التي يحققها في الجزائر الأشخاص الذين يمارسون نشاطاً تخضع أرباحه للضريبة على الدخل الإجمالي، في صنف الأرباح الصناعية و التجارية، أو الضريبة على أرباح الشركات.

ثانياً: حساب الرسم على النشاط المهني و التخفيضات المرافقة له

1. حساب الرسم:

حسب المادة 222 من القانون الوطني للضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة، لسنة 2013، يحدّد الرسم على النشاط المهني بنسبة 2%، و يرفع إلى 3% فيما يخصّ رقم الأعمال الناتج عن نشاط نقل المحروقات بواسطة الأنابيب.

2. التخفيضات المرافقة لفرض الرسم:

يؤسّس الرسم على النشاط المهني على المبلغ الإجمالي للمداخيل المهنية الإجمالية، أو رقم الأعمال، بدون الرسم على القيمة المضافة، عندما يتعلّق الأمر بالخاضعين لهذا الرسم المحقّق خلال السنة، غير أنّه يستفيد من:⁽¹⁾

أ. تخفيض قدره 30%، بالنسبة لمبلغ عمليات البيع بالجملة، إضافة إلى مبلغ عمليات البيع بالتجزئة المتعلقة

بموايد يشتمل سعر بيعها بالتجزئة على ما يزيد عن 50% من الحقوق غير المباشرة؛

ب. تخفيض قدره 50%، بالنسبة لمبلغ عمليات البيع بالجملة الخاصة بالمواد التي يتضمّن سعر بيعها بالتجزئة أكثر

من 50% من الحقوق غير المباشرة، إضافة إلى مبلغ عمليات البيع بالتجزئة الخاصة بالأدوية، بشرط أن

تكون مصنّفة ضمن المواد الاستراتيجية، و أن يتراوح معدّل الربح للبيع بالتجزئة ما بين 10% و 30%؛

ت. تخفيض قدره 75%، بالنسبة لمبلغ عمليات البيع بالتجزئة للبنزين الممتاز و العادي و الغازوال.

ثالثاً: الإعفاءات

نصّت المادة 120 من القانون الوطني للضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة لسنة 2013، على مجموعة من

الإعفاءات، تتمثّل فيما يلي:

– رقم الأعمال الذي لا يتجاوز 80000 دج، بالنسبة لنشاط بيع البضائع و المواد و اللوازم و السلع المأخوذة

أو المستهلكة في عين المكان، و 50000 دج بالنسبة لنشاط قطاع الخدمات؛

– مبلغ عمليات البيع الخاصة بالمواد ذات الاستهلاك الواسع، المدعّمة من قبل ميزانية الدولة، أو التي تستفيد

من التعويض؛

– مبلغ عمليات البيع أو النقل أو السمسرة، المتعلقة بالمواد و السلع الموجهة للتصدير؛

– مبلغ عمليات البيع بالتجزئة الخاصة بالمواد الاستراتيجية؛

– الجزء المتعلّق بتسديد القرض في إطار عقد الاعتماد الإيجاري المالي؛

– المبلغ المحقّق بالعملة الصعبة في النشاطات السياحية و الفندقية و الحمامات و الإطعام.

¹ - Ministère des finances, direction générale des impôts :«code des impôts directs et taxes assimilées», op.cit, p-p 90-91.

كما منح المشرّع الوطني، إعفاءً لمدة عشر (10) سنوات من النشاط الفعلي - بعد معاينة انطلاق استغلال المشروع - من الرسم على النشاط المهني، و ذلك في إطار النظام الاستثنائي، الذي خصّه لتلك الاستثمارات المنجزة في المناطق المراد تنميتها، و كذا الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني، و لاسيما تلك التي تستعمل تكنولوجيا خاصة، من شأنها أن تحافظ على البيئة، تحمي الموارد الطبيعية، تدّخر الطاقة و تفضي إلى التنمية المستدامة.⁽¹⁾

و قد ألحق بهذا الإعفاء الاستثنائي - في إطار الأمر رقم 06-08 الذي جاء مكملاً و معدّلاً للأمر 01-03 - إعفاء آخر من الرسم على النشاط المهني، لمدة ثلاث (03) سنوات، بعد معاينة انطلاق المشروع، أقرّه مشرّعنا الوطني لمختلف الاستثمارات التي تنجز في المناطق التي لا تتطلّب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة.⁽²⁾

أما في المغرب، فيستفيد كلّ شخص طبيعي أو معنوي، يزاول فيها نشاطاً مهنيّاً، من إعفاءٍ لمدة خمس (05) سنوات، ابتداءً من تاريخ الشروع في مزاولة نشاطه. على أن لا تستفيد من هذا الإعفاء، المؤسسات القارّة التابعة للشركات و المنشآت التي لا يوجد مقرّها بالمغرب، إضافة إلى مؤسسات الائتمان و التأمين و الوكالات العقارية.⁽³⁾

من خلال ما سبق ذكره، نستنتج بأنّ الحوافز الجبائية المقدّمة في الجزائر، عند فرض الرسم على النشاط المهني، قد تكون أكثر في العموم من تلك المقدّمة في المغرب عند فرض نفس الضريبة. و مع ذلك، فهي ما تزال أقلّ من تلك المقدّمة في تونس، التي لم تفرض أساساً هذا النوع من الضرائب.

المطلب الرابع: الرسوم العقارية و رسوم التسجيل

أولاً: الرسوم العقارية

و هي رسوم تفرض على العقارات المبنية و غير المبنية.

1. الرسم العقاري على الملكيات المبنية:

حسب المادة 248 من القانون الجزائري للضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة، لسنة 2013، فإنّه يؤسّس رسم عقاري سنوي على الملكيات المبنية الموجودة على التراب الوطني، باستثناء تلك المعفية من الضريبة صراحة.

أ. الأمالك الخاضعة للرسم:

يخضع للرسم العقاري - حسب المادة 249 من القانون الوطني للضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة، لسنة 2013 - الأمالك المبنية التالية:

— المنشآت المخصّصة لإيواء الأشخاص و المواد، أو لتخزين المنتجات؛

¹ - الأمر رقم 01-03، المتعلّق بتطوير الاستثمار، الصادر في 20 أوت 2001، مرجع سابق، ص 6.

² - الأمر رقم 06-08، المؤرّخ في 15 يوليو سنة 2006، مرجع سابق، ص 18.

³ - المادة 12 من: «ميثاق الاستثمار»، مرجع سابق، ص 4.

- المنشآت التجارية الكائنة في محيط المطارات الجوية، الموانئ، محطات السكك الحديدية و محطات الطرقات، بما فيها ملحقاتها المتكوّنة من مستودعات و ورشات للصيانة؛
 - أراضي البنايات بجميع أنواعها، و القطع الأرضية التي تشكّل ملحقاتاً مباشراً لها و لا يمكن الاستغناء عنها؛
 - الأراضي غير المزروعة، و المستخدمة لاستعمال تجاري أو صناعي، كالورشات و أماكن إيداع البضائع و غيرها، سواءً كان يشغلها المالك، أو يشغلها آخرون مجاناً أو بمقابل.
- ب. أساس فرض الرسم:

حسب المادة 254، من القانون الوطني للضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة، لسنة 2013، ينتج أساس فرض الضريبة من ناتج القيمة الإيجارية الجبائية لكلّ متر مربع⁽¹⁾، للملكية المبنية في المساحة الخاضعة للضريبة. و يحدّد أساس فرض الضريبة بعد تطبيق معدّل تخفيض يساوي 2% سنوياً، مراعاةً لقدم الملكية المبنية. و من هنا، نستشفّ بأن المشرّع الوطني، قدّم هذه النسبة كتخفيض من أساس فرض الضريبة على مختلف البنايات القديمة، غير أنّه سرعان ما ألحق البند السابق ببندٍ آخر، و في نفس المادة، يقرّ فيه على ضرورة أن لا يتجاوز هذا التخفيض حداً أقصى قدره 40%؛ و هنا نلاحظ عدم وضوح مبتغى المادة القانونية، فهل تقضي بتطبيق نسبة 2% كتخفيض على مختلف البنايات القديمة، أم تطبيق نسب تتراوح ما بين 2 إلى 40%؟، و كيف يتمّ تحديد هذه النسبة؟.

ت. حساب الرسم:

- يفرض الرسم العقاري على الملكيات المبنية - و فق القانون الوطني - في شكل نسب مؤويّة، كما يلي:⁽²⁾
- 3%، كمعدّل عام على مختلف الملكيات؛
- 5% على الأراضي التي تشكّل ملحقات للملكيات المبنية، و التي تقلّ مساحتها أو تساوي 500م²؛
- 7% على الأراضي الملحقة للملكيات المبنية، و التي تتراوح مساحتها ما بين 500م² و 1000م²، و ما يزيد عن ذلك فيطبّق عليه نسبة 10%؛
- 10%، كمعدّل مضاعف، يطبّق على الملكيات المبنية ذات الاستعمال السكني، الواقعة في مناطقٍ محدّدة من طرف التنظيم، و غير مشغولة سواءً بصفة شخصية و عائلية، أو عن طريق الكراء.

¹ - تحدّد القيمة الإيجارية الجبائية لكلّ متر مربع حسب كلّ منطقة، و المناطق الفرعية التابعة لها، و التي تحدّد و تصنّف عن طريق التنظيم. أنظر:

- Ministère des finances, direction générale des impôts :«code des impôts directs et taxes assimilées», op.cit, p-p 99-100.

² - Ministère des finances, direction générale des impôts :«code des impôts directs et taxes assimilées», op.cit, p-p 100-101.

ث. الإعفاءات:

➤ الإعفاءات الدائمة:

حسب المادتين 250 و 251، من القانون الوطني للضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة، يعفى بشكلٍ دائم من الرسم العقاري المفروض على الملكيات المبنية، مختلف العقارات التابعة للدولة، المخصصة لمرفق عام، أو ذي منفعة عامة، و التي لا تدرّ دخلاً، و كذا الملكيات المخصصة للقيام بالشعائر الدينية، و العقارات التابعة للدول الأجنبية و المؤسسات الدولية المعتمدة بالجزائر و المخصصة للإقامة الرئيسية لبعثاتهم، إضافة إلى البنايات التابعة للمستثمرات الفلاحية، مثل الحظائر و المطامر.

و من هنا، نلاحظ بأنّ المشرّع الوطني قد أولى اهتماماً خاصاً بالقطاع الزراعي، دون غيره من القطاعات الأخرى، عند فرض الرسم على القيمة المضافة؛ الأمر الذي يوحى باستهداف المشرّع الوطني لتنمية القطاع الفلاحي باعتباره أحد ركائز التنمية الاقتصادية.

و حسب المادة 252 من نفس القانون، تعفى من الرسم العقاري الملكيات المبنية التي تشكّل الملكية الوحيدة أو السكن الرئيسي للمالكها، شريطة أن لا يتجاوز الدخل الشهري للمكّلف بدفع الضريبة، مرتين الأجر الأدنى الوطني المضمون، و مع ذلك، فهم مطالبون بدفع مساهمة سنوية، قدرها 100 دج.

➤ الإعفاءات المؤقتة:

حسب المادة 252 من نفس القانون، تعفى من الرسم العقاري على الملكيات المبنية، لمدة:

– سبع (07) سنوات ابتداءً من أوّل يناير من السنة التي تلي سنة إنجاز أو إشغال البنايات الجديدة، أو المعاد بناءها، أو الإضافات الجديدة للبنايات القائمة؛

– ثلاث (03) سنوات ابتداءً من تاريخ منح رخصة البناء الأولى، إذا لم يتمكّن المالك من إثبات مدّة الإنجاز أو الشغل.

2. الرسم العقاري على الملكيات غير المبنية:

أ. الأمالك الخاضعة للرسم:

حسب المادة 261 من القانون الوطني للضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة، يؤسّس رسم عقاري سنوي على الملكيات غير المبنية بجميع أنواعها، يستحقّ أساساً على الأراضي الموجودة في القطاعات العمرانية، أو القابلة للتعمير، المحاجر، المناجم، و مواقع استخراج الرمل، مناجم الملح و السبخات، و الأراضي الفلاحية.

ب. أساس فرض الرسم:

ينتج الأساس الضريبي للرسم العقاري على الملكيات غير المبنية – حسب المادة 261 من القانون الوطني للضرائب و الرسوم المماثلة لسنة 2013 – من حاصل القيمة الإيجارية الجبائية للمتر المربع أو الهكتار الواحد، و التي تختلف حسب طبيعة الأرض، و طريقة استغلالها، إضافة إلى المنطقة التابعة لها و المنصوص عليها قانونياً.

ت. حساب الرسم:

- بعد تحديد أساس الضريبة، يتم حساب الرسم العقاري على الملكيات غير المبنية من خلال تطبيق النسب التالية:⁽¹⁾
- 3% بالنسبة للأراضي الفلاحية؛
- 5% بالنسبة للملكيات غير المبنية المتواجدة في المناطق غير العمرانية، إضافة إلى الأراضي العمرانية التي تقل مساحتها عن 500م² أو تساويها؛
- 7% على الأراضي العمرانية التي تتراوح مساحتها ما بين 500م² و 1000م²؛
- 10% على الأراضي العمرانية التي تزيد مساحتها عن 1000م²؛
- بالنسبة للأراضي الواقعة في المناطق العمرانية، أو الواجب تعميرها، والتي لم تنشأ عليها بنايات خلال مدة خمس (05) سنوات، فيتم رفع الحقوق المستحقة بصدد الرسم العقاري بنسبة 100%.

ث. الإعفاءات:

في إطار النظام الاستثنائي للحوافز الضريبية و الجبائية، تستفيد الاستثمارات المنجزة في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة، من إعفاءٍ لمدة عشر (10) سنوات من الرسم العقاري على الملكيات العقارية المبنية و غير المبنية، التي تدخل في إطار الاستثمار، و ذلك ابتداءً من تاريخ الاقتناء.⁽²⁾

و من هنا، نلاحظ بأن المشرع الوطني، أقرّ الرسم على الملكيات المبنية و غير المبنية بنسبٍ مؤوية مختلفة، قد تساعد على تحقيق العدالة الضريبية، إضافة إلى أنّ تطبيق معدّل مضاعف على الملكيات المبنية و غير المبنية غير المستغلة، قد يمثل دافعاً للملاكها على استغلالها شخصياً أو كرائها، و هو ما قد يساعد على تخفيض مشكل السكن و الإيواء في الجزائر، و يشجّع على استغلال الموارد الوطنية العاطلة.

كما خصّ مشرعنا الوطني الأراضي الزراعية و ملحقاتها العقارية المبنية، بنسبٍ ضريبية منخفضة من الرسم العقاري، سعياً منه إلى تنمية القطاع الزراعي، و تشجيع مختلف الأنشطة التابعة له.

و من أجل تشجيع الاستثمار في المناطق المراد تنميتها، أعفى مشرعنا الوطني مختلف الاستثمارات القائمة بما من دفع هذا الرسم، و المدّة طويلة.

و مع ذلك، فإنّ تبّعنا لمختلف قوانين الجباية المتعلقة بكلا من المغرب و تونس، يبيّن عدم تطبيقهما لأيّ ضريبة مشابهة للرسم العقاري المطبّق في الجزائر؛ و هو ما قد يعني ارتفاع عدد المدفوعات الضريبية و الجبائية السنوية في الجزائر مقارنة بتونس و المغرب؛ الأمر الذي قد يؤدي إلى زيادة العبء الضريبي على المكلفين بدفع الضرائب في الجزائر، بما فيهم المستثمرين المحليين و الأجانب، إضافة إلى التقليل من ميزة العديد من الحوافز

¹ - Ministère des finances, direction générale des impôts :«code des impôts directs et taxes assimilées», op.cit, p 101.

² - المادة 11، من الأمر رقم 03-01، المتعلّق بتطوير الاستثمار، و الصادر في 20 أوت 2001، مرجع سابق، ص 6.

و الامتيازات الضريبية و المالية الممنوحة لهم، و هو ما قد يمثّل أحد العوامل التي تزيد من القدرة التنافسية لكلا من تونس و المغرب على حساب الجزائر، في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ثانياً: رسوم التسجيل

تفرض رسوم التسجيل على عمليات تسجيل العقود المختلفة، و نقل الملكيات، أو حق الانتفاع، أو التمتع بالأموال المنقولة أو العقارية.⁽¹⁾

1. العمليات الخاضعة لرسوم التسجيل:

يخضع لرسوم التسجيل - حسب القانون الوطني - مجموعة من العمليات، تتمثل أساساً فيما يلي:⁽²⁾

- الإيجارات و مبادلات العقارات، إضافة إلى عقود نقل الملكية لقاء عوض أو مجاناً؛
- القسمة، و يقصد بها قسمة الأموال المنقولة و العقارية بين الشركاء في الملك، أو الشركاء في الإرث، و الشركاء مع الغير؛
- الريع، و يقصد بها عقود أو عمليات تأسيس الريع، سواءً كانت دائمة أو عمرية، أو معاشات لقاء عوض؛
- عقود تكوين الشركات، أو عقود تمديدتها أو دمجها؛
- عقود الخزانات المؤجرة و العلب المقفولة لدى البنوك.

2. حساب رسوم التسجيل:

بعد تحديد أساس فرض رسوم التسجيل، المتمثل في قيمة الملكية و حق الانتفاع بالأموال، يتم حساب رسوم التسجيل من خلال اقتطاعات ثابتة، تتراوح ما بين 500 دج إلى غاية 100000 دج، أو اقتطاعات نسبية تصاعدية، تتراوح ما بين 0.5% إلى غاية 10%.⁽³⁾

3. الإعفاءات:

في إطار النظام العام للحوافز الجبائية و الجمركية، المدرج في الأمر رقم 06-08، تستفيد مختلف الاستثمارات التي تنجز في المناطق التي لا تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة، و المصرّح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، و المنجزة خلال الأجل المتفق عليها مسبقاً عند اتخاذ قرار منح المزايا، من الإعفاء من دفع رسوم نقل الملكية بعوض، فيما يخصّ كلّ المقننات العقارية التي تمّت في إطار الاستثمار المعني.⁽⁴⁾

و في إطار النظام الاستثنائي للحوافز الجبائية و الجمركية، تستفيد - بعنوان إنجازها - مختلف الاستثمارات المنجزة في المناطق المراد تنميتها، و كذا الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني، من الإعفاء من دفع حقوق نقل

¹ - وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب: «قانون التسجيل»، الجزائر، نشرة 2013، ص 8.

² - المرجع السابق، ص- ص 11- 21.

³ - المرجع السابق، ص- ص 52- 73.

⁴ - المادة 7، من الأمر رقم 06-08، المؤرخ في 15 يوليو 2006، المتمم و المعدل للأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار، مرجع سابق، ص 18.

الملكية بعوض، فيما يخصّ كلّ المقتنيات العقارية التي تتمّ في إطار الاستثمار، إضافة إلى تطبيق حقّ ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفضة، قدرها 2%، فيما يتعلّق بالعقود التأسيسية و الزيادات في رأس المال.⁽¹⁾

و بهذا، يتّضح لنا جلياً، أنّ مشرّعنا الوطني أهمل، مرّة أخرى، هدف ترشيد الحوافز الضريبية؛ حيث أنّه لم يوجّه الامتيازات الضريبية المرفقة برسوم التسجيل إلى قطاعات معيّنة بما يخدم أهداف التنمية، و إنّما استهدف بها عملية إنجاز الاستثمار في مختلف المجالات. و حتى بالنسبة للاستثمارات الجديدة، و التوسّع في الاستثمارات القائمة، فإنّه طبّق على عقودها التأسيسية أو التوسّعية حقوق التسجيل بنسبة 2%.

أما المشرّع المغربي، فأعفى مختلف المشاريع الاستثمارية من دفع رسوم التسجيل على عقود اقتناء الأراضي المعدّة للقيام بالاستثمار - باستثناء تلك المخصّصة للقيام بعمليات التجزئة و البناء - شريطة أن يتمّ إنجاز المشروع الاستثماري في أجل لا يتجاوز 24 شهراً، ابتداءً من تاريخ إبرام العقد، إضافة إلى تطبيق نسبة مخفضة من رسوم التسجيل، تصل إلى 0.5%، على حصص المساهمة في الشركات عند التأسيس، أو عند الرفع من رأسمالها.⁽²⁾

و في تونس، فإنّه يعفى من دفع معالم أو رسوم التسجيل العديد من العقود، منها:⁽³⁾

- عقود القروض الصغيرة المبرمة من قبل مؤسّسات التمويل الصغيرة؛
- عقود كراء الأراضي الفلاحية المدّة لا تقلّ عن ثلاث (03) سنوات، شريطة التزام المكتري، ضمن عقد الكراء، بتخصيصها للزراعات الكبرى؛

- عقود التركات المتعلّقة بإحالة أصول و سندات المؤسّسات، شريطة التزام الورثة و الموصى لهم بمواصلة استغلال المؤسّسة المدّة لا تقلّ عن ثلاث (03) سنوات، إضافة إلى عقود التركات المتعلّقة بإحالة العقارات الفلاحية، شريطة التزام الورثة بالمحافظة على الملكية المشتركة لهذه العقارات، و استغلالها جماعياً، المدّة لا تقلّ عن 15 سنة. و بهذا، نلاحظ بأنّ الامتيازات الجبائية المرفقة بحقوق التسجيل المفروضة في تونس، جاءت كسابق عهدها، موجّهة إلى قطاعات معيّنة، و مجالات معيّنة دون غيرها، بعكس ما هو قائم في الجزائر. كما يجدر التنويه هنا، إلى أنّ الرسوم المطبّقة على عقود نقل الملكيات بسبب الوفاة (عقود التركات)، و التي لا تتجاوز في الجزائر نسبة 5%، فإنّها تصل في تونس إلى 25%، و هي نسبة كبيرة، قد تمثّل دافعاً قوياً للمدين بها إلى الاستفادة من الإعفاء منها، عن طريق الالتزام بشرط الإعفاء الذي فرضه المشرّع التونسي، و هو ما يساعد على استمرار عمل الشركات القائمة، حتى بعد وفاة أصحابها الأصليين، كما يساعد على الإبقاء على الملكيات الفلاحية الكبيرة، و عدم تفتيتها إلى ملكيات صغيرة، و بذلك تفادي ما قد ينتج عن ذلك التقسيم من انخفاض في إنتاجية الأرض الزراعية، و انخفاض مساحتها بسبب تخصيص أجزاء منها لمساكن ملاكها الجدد، و هو ما أهمله المشرّع الجزائري، بالرغم مما يعانيه قطاعه الزراعي في هذا المجال.

¹ - المادة 11، من الأمر رقم 01-03، المؤرّخ في 20 أوت 2001، و المتعلّق بتطوير الاستثمار، مرجع سابق، ص 6.

² - المادة 5 من : «ميثاق الاستثمارات»، مرجع سابق، ص 2.

³ - الجمهورية التونسية، بوابة وزارة المالية: «لمحة عامة حول الجباية»، فبراير 2014.

المبحث الثاني: المعاملة الضريبية التفضيلية للمبيعات و عمليات الاستيراد و التصدير

تتمثل أهم الضرائب المفروضة على المبيعات و عمليات الاستيراد و التصدير، في الرسم على القيمة المضافة، و الضرائب الجمركية. فما يزال يعدّ الرسم على القيمة المضافة من الرسوم الواسعة التطبيق عالمياً؛ ذلك أنّها تمسّ مختلف مراحل الدورة الاقتصادية، من إنتاج، توزيع و استهلاك، سواءً تعلّق هذا الأخير باستهلاك المنتجات المصنّعة محلياً، أو تلك المستوردة؛ الأمر الذي يكسبها أهمية كبيرة لدى العديد من الدول بسبب قدرتها الفائقة على توجيه مختلف الأنشطة و الاستثمارات، إضافة إلى تمويل الخزينة العمومية برؤوس الأموال الضرورية للتنمية المحلية.

أما بالنسبة للضرائب الجمركية، فبالرغم من تراجع التعامل بها نسبياً في العالم؛ بسبب التحرر التجاري و اندماج الأسواق المحلية بالعالم الخارجي، إضافة إلى تعدّد الاتفاقيات و الاتحادات المختلفة ما بين الدول، إلا أنّها ما تزال تلعب دوراً كبيراً في تمويل الإيرادات العامة - نتيجة كبر أساس فرضها - و حماية بعض المنتجات الاستراتيجية المصنّعة محلياً، إضافة إلى توجيه بعض المنتجات الأخرى إلى التصدير.

و سعياً منا إلى تقييم المعاملة الضريبية التفضيلية للمبيعات و عمليات الاستيراد و التصدير في الجزائر، سنحاول في هذا المبحث تقديم خلفية عامة حول أسس و أنظمة تطبيق كلٍّ من الرسم على القيمة المضافة و الضرائب الجمركية المعمول بها في الجزائر، مع تحديد مختلف الإعفاءات و الامتيازات الجبائية المرفقة بها، و تقييمها من خلال مقارنتها بتلك المقدّمة في كلٍّ من تونس و المغرب، إضافة إلى تسليط الضوء على موضوع المناطق الحرّة، التي أنشأها الدول المغربية المعنية بهذه الدراسة، باعتبار أنّ أهم حوافز الاستثمار المقدّمة في مثل هذه المناطق، هي حوافز جبائية جمركية، تتعلّق أساساً بعمليات البيع، الاستيراد و التصدير.

المطلب الأوّل: الرسم على القيمة المضافة

تعتبر الضريبة على القيمة المضافة واحدة من الضرائب الواسعة الانتشار في العالم، حيث وصل عدد الدول التي كانت تطبّقها، سنة 2005، إلى 136 بلداً، و هي تساهم في العادة بما يقرب ربع إجمالي إيراداتها الضريبية، و لا يزال عدد الدول التي تعتمد على هذه الضريبة في تزايد مستمر.⁽¹⁾

و قد بدأ العمل بالضريبة على القيمة المضافة في المغرب منذ إبريل 1986، و في تونس منذ يوليو 1988.⁽²⁾ أما الجزائر، فجاءت متأخرة نوعاً ما عن شقيقتيها في مجال تطبيق هذا النوع من الضرائب؛ حيث بدأت العمل بها سنة 1992، في إطار الإصلاح الضريبي الذي عرفه النظام الضريبي الوطني، الذي تمّ على إثره إلغاء كلٍّ من الرسم

¹ - صندوق النقد الدولي، منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية، البنك الدولي: «ضريبة القيمة المضافة، التجارب و القضايا»، وثيقة أعدت لمؤتمر الحوار الدولي حول القضايا الضريبية المعني بضريبة القيمة المضافة، روما، 15-16 مارس 2005، ص 3.

² - صندوق النقد الدولي، منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية، البنك الدولي، مرجع سابق، ص-ص 4-5.

الوحيد الإجمالي على الإنتاج (TUGP)، و الرسم الوحيد الإجمالي على أداء الخدمات، و تعويضهما بالرسم على القيمة المضافة، أو ما يسمى بالرسم على المبيعات.⁽¹⁾

حسب القانون الوطني، فإنّ الرسم على القيمة المضافة هو ضريبة عامة على الاستهلاك، يتمّ استفاؤها على مختلف عمليات البيع التي تكتسي طابعاً صناعياً، تجارياً، حرفياً أو حراً، من غير تلك التي تتعلّق بالعمليات الفلاحية، أو الخدمات العامة غير التجارية.⁽²⁾

و فيما يلي، سنعمل على تحديد و دراسة أهم العمليات الخاضعة للرسم على القيمة المضافة، و أسس تطبيقها، و كذا الإعفاءات المرفقة بها.

أولاً: العمليات الخاضعة للرسم

تخضع وجوباً للرسم على القيمة المضافة العديد من العمليات، تتمثل أساساً فيما يلي:⁽³⁾

أ. العمليات المتعلقة بالمنقولات:

- المبيعات و التسليمات التي يقوم بها المنتجون؛
- المبيعات و التسليمات المنجزة وفقاً لشروط البيع بالجملة، و التي يقوم بها التجار المستوردون؛
- المبيعات التي يقوم بها تجار الجملة؛
- المتاجرة بالأشياء المستعملة من غير الأدوات، و المكوّنة كلياً أو جزئياً من البلاتين أو الذهب أو الفضة، أو من أحجار كريمة طبيعية، إضافة إلى التحف الفنيّة الأصلية و الأدوات العتيقة؛
- عمليات البيع بالتجزئة.

ب. العمليات المتعلقة بالعقارات:

- الأشغال العمومية؛
- عمليات إيجار و بيع الأراضي؛
- عمليات بيع الأراضي أو المحلات التجارية، التي يمارسها الأشخاص الذين يشترون هذه الأملاك بأنفسهم، بصفة اعتيادية أو عرضية، و ذلك قصد إعادة بيعها؛
- العمليات التي يقوم بها الوسطاء لشراء أو بيع الأملاك العقارية أو المحلات التجارية؛

ت. إضافة إلى:

- تقديم الخدمات؛
- عمليات نقل الأشخاص و البضائع؛

¹ - Ministère des finances, Direction générale des impôts :« Remboursement de la TVA, vers plus de souplesse et d'efficacité », Bulletin d'information de la DGI, N°57, 2012, P 1.

² - Ministère des finances, Direction générale des impôts :«Guide pratique de TVA», Alger, 2013, p 9.

³ -Ibid., p-p 10-11.

– عمليات بيع المنتجات الغذائية المعروضة للاستهلاك مباشرة (المطاعم، الفنادق...).

ثانياً: تحديد وعاء الرسم على القيمة المضافة

1. بالنسبة للعمليات التي تحدث داخل التراب الوطني:

يتمثل وعاء الرسم على القيمة المضافة في رقم الأعمال المحقق، و الذي يشمل ثمن البضائع أو الأشغال أو الخدمات، بما فيه كل المصاريف و الحقوق و الرسوم، باستثناء الرسم على القيمة المضافة، و بذلك، يتكوّن وعاء الرسم على القيمة المضافة من:⁽¹⁾

أ. المبلغ الإجمالي للمبيعات بالنسبة لعمليات البيع، و قيمة المواد أو البضائع المسلمة مقابل تلك المستلمة، بزيادة معدّل الفرق عند الاقتضاء، بالنسبة لعمليات تبادل البضائع أو المواد الخاضعة للرسم.

و تدخل ضمن مبلغ البيع أو التبادل، المشار إليها سابقاً، حقوق الاستهلاك المفروضة على البضاعة المباعة أو المستبدلة، و ذلك حتى لو لم تسدّد بعد هذه الحقوق عند حدوث عملية البيع أو التبادل، التي نشأ منها ووجب تطبيق أداء الرسم على القيمة المضافة. غير أنّه يسمح بالخصم من المبلغ الخاضع للرسم على القيمة المضافة، بشرط فوترتها للزبون:

– التخفيضات و حسوم القبض؛

– حقوق الطوابع الجبائية؛

– المبلغ المودع بالأمانة على التغليفات التي يجب إعادةّها إلى البائع مقابل تسديد هذا المبلغ؛

– مصاريف نقل البضائع الخاضعة للرسم؛

– القيمة المسدّدة عند وضع دمغة ضمان المعادن المتعلّقة بالمصنوعات من المعادن النفيسة المرصّعة بالأحجار الكريمة.

ب. بالنسبة للتسليمات للذات: يتكوّن وعاء الرسم على القيمة المضافة من ثمن تكلفة الإنجاز بالنسبة للأموال العقارية. و بالنسبة للأموال المنقولة، فيتكوّن من ثمن البيع بالجملة للمنتوجات المماثلة، أو من ثمن التكلفة إضافة إلى هامش ربح عادي بالنسبة للمنتوجات المصنّعة؛

ت. بالنسبة لوكلاء النقل و وسطاء العبور، فيتكوّن رقم أعمالهم الخاضع للرسم على القيمة المضافة من جميع المبالغ المقبوضة من قبلهم، بعد خصم مصاريف النقل، الشحن، التحميل و التفريغ.

2. بالنسبة لعمليات الاستيراد و التصدير:⁽²⁾

يتكوّن وعاء الرسم على القيمة المضافة بالنسبة للمنتجات المستوردة أو المصدرّة، من قيمة هذه المنتجات و المحدّدة لدى الجمارك.

¹ – وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب: «قانون الرسوم على رقم الأعمال»، الجزائر، سنة 2013، ص- ص 401-103.

² - Ministère des finances, Direction générale des impôts : «Guide pratique de TVA», op.cit, p 17.

ثالثاً: حساب الرسم وكيفية التصريح به

1. حساب الرسم على القيمة المضافة:

يفرض الرسم على القيمة المضافة - حسب القانون الوطني - بعد تحديد وعائه، اعتماداً على النسب التالية:

أ. المعدل العادي: يحصل الرسم على القيمة المضافة بمعدلٍ عاديٍّ، نسبته 17%، و ذلك بالنسبة لمجموعة من السلع، نذكر منها ما يلي: (1)

- العمليات المتعلقة بالأنشطة السياحية و الفندقية؛

- العمليات التي تنجزها قاعات الموسيقى و الملاهي؛

- عمليات النقل المتعلقة بسيارات الأجرة؛

- التظاهرات الرياضية بكل أنواعها.

ب. المعدل المنخفض: يطبق المعدل المنخفض للرسم على القيمة المضافة، و الذي يمثّل 7%، على مجموعة واسعة من المنتجات، المواد، الأشغال، العمليات و الخدمات، و التي نذكر منها ما يلي: (2)

- عمليات البيع المتعلقة بمجموعة واسعة من المنتجات الزراعية، و المنتجات المتعلقة بأنشطة الحرف التقليدية، و المحددة حسب القانون؛

- العمليات المنجزة من طرف مؤسّسات الكهرباء و الغاز؛

- العمليات المنجزة من طرف ورشات الملاحة البحرية و الجوية؛

- عمليات البناء و إعادة التهيئة و/أو بيع السكنات؛

- عمليات القرض بضمان، الممنوح للعائلات؛

- عمليات نقل المسافرين بالسكك الحديدية؛

- عمليات تركيب السيارات.

و عليه، فإنّ نظام الرسم على القيمة المضافة في الجزائر، ساعد على تخفيض العبء الضريبي على الممولّ؛

ذلك أنّه يعتمد على معدّلين فقط، بدلاً من المعدّلات العديدة التي كان يطبّق بها الرسم الوحيد على الإنتاج

و الرسم على أداء الخدمات في النظام السابق، و التي وصلت إلى 18 معدّلاً. كما أصبح الرسم على القيمة المضافة

يطبّق على أساس رقم الأعمال مع خصم قيمة الرسم، بعكس النظام السابق الذي كان يطبّق معدّلاته على أساس

رقم الأعمال متضمّناً الرسم. (3)

1 - حنان شلغوم، مرجع سابق، ص 130.

2 - وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب: «قانون الرسوم على رقم الأعمال»، مرجع سابق، ص- ص 404 - 408.

3 - حنان شلغوم، مرجع سابق، ص 136.

حسب مؤتمر الحوار الدولي، الذي انعقد في روما، سنة 2005، حول القضايا الضريبية، فإن الجزائر تعتبر واحدة من بين 30% من الدول التي تطبق معدّلين فقط عند فرض الرسم على القيمة المضافة. أما المغرب، فهي تعتبر من بين 5% من الدول التي تطبق أربع معدّلات عند فرض هذا الرسم، تتمثل في 20% كمعدّل عادي، و 7%، و 10% و 14% كمعدّلات استثنائية.⁽¹⁾

و لعلّ سبب رغبة المشرّع المغربي في إخضاع مكوّنات الاستهلاك المختلفة لمعدّلات ضريبية مختلفة، تعود إلى بغية مراعاة العدالة الضريبية ما بين ممّولّيها، غير أنّ تعدّد هذه المعدّلات قد يؤدي إلى تعقّد الإجراءات الإدارية، و زيادة عبئها على حاملها، و على القائمين عليها في المصالح الجبائية على حدّ سواء.

أما في تونس، فقد كانت - حسب مؤتمر الحوار الدولي المشار إليه سابقاً - تدخل ضمن نطاق 51% من الدول التي كانت تطبق معدّلاً واحداً عند فرض الضريبة على القيمة المضافة.⁽²⁾ غير أنّه، و رغبة منه في تحقيق العدالة الضريبية، عمل المشرّع التونسي على الرفع من عدد معدّلات الرسم على القيمة المضافة؛ حيث أصبح هذا الرسم حالياً، يطبق وفقاً لثلاث معدّلات، تتمثل في 18% كنسبة عامة، و 12% كنسبة استثنائية، خصّها أساساً لخدمات المطاعم و أنشطة المحامين و الخبراء المحاسبين، إضافة إلى نسبة مخفضة، تمثّلت في 6%، تطبق أساساً على عمليات نقل منتجات الصناعة التقليدية المحليّة، و المنتجات الفلاحية، و منتجات الصيد البحري؛ الأمر الذي يؤكّد لنا، مرّة أخرى، إصرار المشرّع التونسي على تدعيم هذا النوع من الأنشطة.⁽³⁾

و من جهة أخرى، فإنّ أعلى معدّل مطبّق، عند فرض الرسم على القيمة المضافة في الجزائر هو 17%، و هو أقلّ من ذلك المطبّق في كلّ من تونس و المغرب؛ الأمر الذي قد يوحي لنا بانخفاض العبء الضريبي على الممولّين للرسم على القيمة المضافة في الجزائر.

2. كيفية التصريح بالرسم على القيمة المضافة:

يتعيّن على كلّ شخص يقوم بعمليات خاضعة للرسم على القيمة المضافة - حسب القانون الوطني - أن يسلم أو يرسل - خلال عشرين يوماً الأولى من كلّ شهر الذي يلي شهر النشاط - إلى إدارة الضرائب المعنيّة، كشفاً يبيّن فيه مبلغ العمليات المحقّقة خلال الشهر السابق، مع تسديد الضريبة المستحقّة حسب هذا الكشف، في نفس الوقت.⁽⁴⁾

¹ - صندوق النقد الدولي، منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية، مرجع سابق، ص 16.

² - نفس المرجع و الصفحة سابقاً.

³ - الجمهورية التونسية، بوابة وزارة الاقتصاد و المالية: «محة عامة حول الجباية»، فبراير 2014.

⁴ - وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب: « قانون الرسوم على رقم الأعمال»، مرجع سابق، ص - 426 - 427.

أما عمليات تسليم المواد، أو تأدية الخدمات، التي يقوم بها المكلفون بدفع الرسم على القيمة المضافة، والمقيمين خارج الجزائر، فيتم تصفية الرسم عليها آلياً، عن طريق الاقتطاع من المصدر.⁽¹⁾ و حسب المادتين 105 و 106، من القانون الوطني للرسوم على رقم الأعمال، لسنة 2013، فإنه يتم تحصيل الرسم على القيمة عند عمليات الاستيراد و التصدير بنفس طريقة تحصيل الرسوم و الحقوق الجمركية.

رابعاً: استرجاع الرسم

حسب المادة 50 من القانون الوطني للرسوم على رقم الأعمال، لسنة 2013، فإنه إذا تعذر الحسم الكلي للرسم على القيمة المضافة القابل للخصم⁽²⁾، ضمن الشروط المنصوص عليها قانوناً، من الرسم على القيمة المضافة المستحق دفعه، فيمكن استرجاع المبلغ المتبقي، إذا كان ناتجاً عن أحد العمليات المعفاة، أو عند التوقف عن النشاط، على أن يحدّد المبلغ القابل للاسترجاع بعد تسوية الوضعية الجبائية الإجمالية للمدين بالرسم.

خامساً: الإعفاءات

1. العمليات التي تتم داخل التراب الوطني:

- حسب المادتين (08) و (09) من القانون الوطني للرسوم على رقم الأعمال لسنة 2013، يستثنى من مجال تطبيق الرسم على القيمة المضافة، العديد من العمليات، تتمثل أساساً فيما يلي:
- عمليات بيع مصنوعات الذهب و الفضة و البلاتين الخاضعة لرسم الضمان، إضافة إلى عمليات بيع المنتوجات الخاضعة للرسم الصحي على اللحوم، باستثناء اللحوم الحمراء المجمدة؛
 - عمليات تقديم الخدمات التي يقوم بها الأشخاص الذين يقلّ رقم أعمالهم الإجمالي السنوي عن 100000 دج، أو يساويه، و عن مبلغ 130000 دج بالنسبة لباقي الخاضعين للضريبة؛
 - العمليات المنجزة بين الشركات التابعة لنفس المجموعة؛
 - عمليات بيع الخبز و الدقيق، و الحبوب المستعملة في صنع هذا الخبز؛
 - عمليات بيع الحليب و قشدة الحليب، إضافة إلى الإبل...؛
 - عمليات بيع الحاصدات الدرّاسة المصنوعة محلياً في الجزائر؛
 - عمليات بيع المنتجات الصيدلانية الواردة في المدوّنة الوطنية للأدوية؛

¹ - المرجع السابق، ص 429.

² - تمثّل عملية الخصم أحد المبادئ الأساسية للرسم على القيمة المضافة، حيث تقوم مختلف المؤسسات الخاضعة لهذا الرسم بحساب القيمة الإجمالية للرسم على مبيعاتها المحقّقة، إضافة إلى قيمة الرسم الذي يحس السلع و الخدمات، التي تدخل ضمن تكاليف منتجاتها، و لا تدفع بذلك المؤسسة المدينة بالرسم، إلا الفرق ما بين القيمتين. حسب:

محمد حمر العين: «ترشيد الاختيارات الجبائية في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، دراسة ميدانية على مؤسسة المشروبات الغازية — مامي —»، إشراف: د. مسعود زموري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، السنة الجامعية 2010-2011، ص 21.

- المواد و الخدمات، و كذا الأشغال المتعلقة بنشاطات البحث و/أو الاستغلال أو النقل عن طريق أنابيب الحروقات و تجميع الغاز، و عزل غازات البترول المميع، و الموجهة لتحويلها و لاستعمالها بصورة حصرية للأنشطة المذكورة، و كذا المواد و الخدمات و الأشغال الموجهة لبناء منشآت التكرير، التي تقتنيها أو تنجزها مؤسسة سونطراك، و الشركات المتعاملة معها؛
- التظاهرات الرياضية أو الثقافية أو الفنية؛
- عقود تأمين الأشخاص، إضافة إلى عقود التأسيس المتعلقة بأخطار الكوارث الطبيعية؛
- عمليات القروض البنكية الممنوحة للعائلات من أجل اقتناء أو بناء مساكن فردية؛
- في إطار مبدأ المعاملة بالمثل، تعفى من دفع الرسم على القيمة المضافة العمليات التالية:
 - تسليم المواد المخصصة لتموين السفن الوطنية و الأجنبية المجهزة للملاحة ما بين موانئ دولية محدّدة و طائرات شركات الملاحة الجوية عن أداؤها لخدماتها المنجزة على خطوط دولية؛
 - أداء الخدمات المقدّمة لسدّ الحاجات المباشرة للسفن و الطائرات المحليّة و الأجنبية كجرّ السفن، إضافة إلى هبوط و إقلاع الطائرات و صيانتها و تجهيزها...

2. العمليات التي تتمّ عند الاستيراد:

- حسب المادة 10 من القانون الوطني للرسم على رقم الأعمال لسنة 2013، تعفى من الرسم على القيمة المضافة المنتوجات المستوردة، المعفى بيعها في الداخل من الرسم المذكور.
- كما تعفى أيضا من الرسم على القيمة المضافة عند الاستيراد - حسب المادة (11) من نفس القانون - مجموعة من المنتجات، تتمثل أساساً فيما يلي:
- البضائع المعفاة من الحقوق الجمركية؛
 - الطائرات المخصصة لمؤسسات الملاحة الجوية؛
 - المواد و التجهيزات الخام أو المصنّعة، المعدّة لاستخدامها في صناعة، إعداد، تجهيز و إصلاح السفن، أو التحويلات التي أدخلت عليها، و مدارس الطيران و مراكز التدريب المعتمدة؛
 - ترميمات السفن و الطائرات الجزائرية و إصلاحها، و التحويلات التي أدخلت عليها في الخارج.

3. العمليات التي تتمّ عند التصدير:

تعفى من الرسم على القيمة المضافة - حسب المادة 13 من القانون الوطني للرسم على رقم الأعمال لسنة 2013 - العمليات التالية:

- عمليات البيع و الصنع التي تتعلق بالبضائع المصدّرة؛
- عمليات البيع و الصنع التي تتعلق بالبضائع من مصدرٍ وطني، و المسلّمة إلى المحلات التجارية الموضوعة تحت الرقابة الجمركية؛

غير أنه، و حسب نفس المادة، تقضى من هذا الإعفاء، و بالتالي تخضع للرسم على القيمة المضافة، بنفس المعدلات و نفس الشروط المعمول بها داخل التراب الوطني، المصنوعات من المعادن النفيسة، إضافة إلى المبيعات التي تتم بغرض التصدير من قبل التجار الأثرياء، أو لحسابهم، و المتعلقة أساساً بالتحف الفنيّة، الكتب العتيقة، اللوحات الفنيّة و كذا البطاقات البريدية و الرسوم و المنحوتات من غير تلك الصادرة عن فنّانين على قيد الحياة، أو هلكوا منذ أقلّ من عشرين سنة.

أما المشرّع المغربي، فأعفى كامل المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير من دفع الضريبة على القيمة المضافة، حرصاً منه على تنمية حجم صادراته و تنويعها.⁽¹⁾

و سعيّاً منه لتشجيع عمليات التصدير، أعفى مشرّعنا الوطني، من الرسم على القيمة المضافة، المشتريات و البضائع المستوردة التي يقوم بها المصدر، و المخصّصة إما لإعادة تصديرها على حالها أو لإدخالها في صنع السلع المعدّة للتصدير، و تكوينها و توضيبها و تغليفها، و كذلك الخدمات المتعلقة مباشرة بعمليات التصدير.⁽²⁾

في إطار النظام العام للحوافز الجمركية، الذي أقرّه مشرّعنا الوطني، ضمن الأمر رقم 03-01، المتعلّق بتطوير الاستثمار، تستفيد مختلف الاستثمارات الوطنية و الأجنبية، المنجزة في مختلف المناطق و مختلف الأنشطة الاقتصادية، المنتجة للسلع و الخدمات - بعنوان إنجازها - من إعفاء كليّ من الرسم على القيمة المضافة، فيما يخصّ السلع و الخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار⁽³⁾، ليعاود تعديل هذا البند، خلال الأمر رقم 08-06، الذي أقرّ في مادته السابعة، على منح هذا النوع من الاستثمارات - بعنوان إنجازها - إعفاءً كلياً من الرسم على القيمة المضافة فيما يخصّ مختلف السلع غير المستثناة من الرسم، و التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، سواء كانت مستوردة، أو مصنّعة محلياً.⁽⁴⁾

و في إطار النظام الاستثنائي، المقرّر في الأمر 03-01، منح المشرّع الوطني إعفاءً كلياً من الرسم على القيمة المضافة - بعنوان إنجازها - للاستثمارات التي تنجز في المناطق المراد تنميتها، و كذا الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، و ذلك فيما يخصّ مختلف السلع و الخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز هذه الاستثمارات، سواء كانت سلعاً مستوردة أو مصنّعة محلياً، و ذلك عندما تكون هذه السلع و الخدمات موجهة لإنجاز عمليات تخضع للرسم على القيمة المضافة.⁽⁵⁾

¹ - وزارة الاقتصاد و المالية، المديرية العامة للضرائب: «المدوّنة العامة للضرائب»، مرجع سابق، ص 111.

² - المادة 42 من قانون الرسوم على رقم الأعمال، مرجع سابق، ص 416.

³ - الأمر رقم 03-01، المؤرّخ في 20 أوت 2001، مرجع سابق، ص 6.

⁴ - الأمر رقم 08-06، المؤرّخ في 15 يوليو 2006، مرجع سابق، ص 18.

⁵ - الأمر رقم 03-01، المؤرّخ في 20 أوت 2001، مرجع سابق، ص 6.

كما أعطى المشرّع الجزائري، الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، في مرحلة إنجازها، و لمدة أقصاها خمس (05) سنوات، من دفع مختلف الحقوق و الرسوم و الضرائب، و غيرها من الاقتطاعات ذات الطابع الجبائي كالرسم على القيمة المضافة، المطبقة على اقتناء مختلف السلع و الخدمات الضرورية لإنجاز المشروع، سواء كانت مستوردة أو مصنعة محلياً.⁽¹⁾

أما بالنسبة للتشريع التونسي، فقد أعطى مختلف الشركات التي تنتج للسوق المحلي و للتصدير، من دفع الضريبة على القيمة المضافة، على مختلف المعدات المصنعة محلياً، أما المعدات المستوردة، فقد اشترط أن لا يكون لها بديل مصنع محلياً⁽²⁾؛ و هو ما يظهر لنا، و بشكل جليّ، و عي المشرّع التونسي بضرورة تشجيع الصناعة المحليّة، سواء كانت تابعة لاستثمارات وطنية أو استثمارات أجنبية، و حمايتها بصورة غير مباشرة من منافسة السلع المستوردة؛ الأمر الذي لم يأخذه المشرّع الوطني بعين الاعتبار، حيث أعطى مختلف السلع اللازمة لعملية إنجاز الاستثمار، سواء كانت مستوردة أو مصنعة محلياً.

المطلب الثاني: الرسوم الجمركية

عملت الجزائر، منذ التسعينات على تحرير تجارتها الخارجية، من خلال التفكيك الجمركي، المبني على تخفيض نسب الرسوم الجمركية، و التقليل التدريجي لقائمة المنتجات الخاضعة لها. فبالرغم من أهمية الدور الكبير الذي قد تلعبه الرسوم الجمركية في تغذية الإيرادات العامة، إضافة إلى حماية المنتجات المصنعة محلياً، غير أنّه، و سعياً منها إلى توسيع التعاملات التجارية الخارجية، عملت الجزائر على إبرام العديد من الاتفاقيات التي تلزمها على تخفيض نسب هذه الرسوم، و توسيع قائمة الإعفاءات المرفقة بها، أهمها، اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، و اتفاقية الانضمام إلى المنطقة العربية الحرّة. و سنحاول فيما يلي، تحديد الملامح الأساسية للتعريف الجمركية المطبقة على عمليات الاستيراد و التصدير في الجزائر، من خلال تتبع أهم الإصلاحات التي عرفتها، منذ بواكر التسعينات، إضافة إلى تحديد أهم المزايا الجبائية العامة المرفقة بها، مع تلك المزايا الجبائية الجمركية الاستثنائية، التي تضمّنتها أبرز اتفاقيات تحرير التجارة الخارجية المبرمة من طرف الدولة الجزائرية.

¹ - المادة 11، من الأمر رقم 06-08، المؤرخ في 15 يوليو 2006، مرجع سابق، ص 9.

² - ساعد بوراوي، مرجع سابق، ص 71.

أولاً: نسب التعريفات الجمركية

تمثل التعريفات الجمركية النص القانوني الذي يحدّد قوائم السلع التي تخضع للرسوم الجمركية عند استيرادها أو تصديرها.⁽¹⁾

حسب المادة السادسة (06) من قانون الجمارك الوطني، تشمل التعريفات الجمركية ما يلي:⁽²⁾

– البنود الأساسية للمدونة، و بنودها الفرعية الخاصة بالنظام المنسق لتعيين و ترميز البضائع، قصد تصنيفها في التعريفات الجمركية؛

– نسب الحقوق المطبقة على البنود الأساسية، إضافة إلى تلك المطبقة على البنود الفرعية للمدونة المذكورة سابقاً. و حسب نفس المادة من قانون الجمارك الوطني، يتم تأسيس الحقوق الجمركية المطبقة على البضائع المستوردة أو المصدرّة، على أساس قيمة هذه البضائع المقيدة لدى مصالح الجمارك.

عرفت التعريفات الجمركية في الجزائر، منذ التسعينات، العديد من الإصلاحات و التعديلات، بغيت مساهمة التطورات الداخلية التي كان يعيشها الاقتصاد الوطني من جهة، و التوجّهات العامة للاقتصاد العالمي من جهة أخرى. فقد تمّ، بموجب المرسوم الرئاسي رقم 91-241، المؤرّخ في يوليو 1991، المصادقة على الاتفاقية الدولية المتعلقة بترميز البضائع، و بذلك أصبحت المدونة الجمركية الوطنية تركز على النظام الدولي المنسق لتعيين و ترميز مختلف البضائع.⁽³⁾ كما تمّ – بموجب المادة 138 من قانون المالية لسنة 1992 – تخفيض عدد المعدّلات الضريبية التي كانت تطبّق بها التعريفات الجمركية، حيث تمّ تقليص العدد من 19 معدّل – كانت تطبّق حسب قانون 1986 – إلى ست (06) معدّلات، تمثّلت في 3%، 7%، 15%، 25%، 40% و 60%⁽⁴⁾. حيث تفرض معدّلات ضعيفة للتعريفات الجمركية، تتراوح ما بين الإعفاء إلى غاية 7%، على الواردات من المواد الأولية، و معدّلات متوسطة، تتراوح ما بين 15% و 25%، على المواد نصف المصنّعة، أما المعدّلات المرتفعة، فتفرض على المنتجات النهائية التامة الصنع.⁽⁵⁾

¹ – زايد مراد: « دور الجمارك في ظلّ اقتصاد السوق، حالة الجزائر»، إشراف: أ.د. أقاسم قادة، أطروحة مقدّمة لنيل درجة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، فرع التسيير، كليّة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة يوسف بن خدة (الجزائر سابقاً)، الجزائر، السنة الجامعية 2005-2006، ص 252.

² – القانون رقم 98-10، المؤرّخ في 22 أوت سنة 1998، الذي يعدّل و يتمّم قانون الجمارك الصادر في 21 يوليو من سنة 1979، الجريدة الرسمية، العدد 61، السنة الخامسة و الثلاثون، المطبوعة الرسمية، الجزائر، الصادرة في 23 أوت 1998، ص 9.

³ – وزارة المالية، المديرية العامة للجمارك: «التعريفات الجمركية»، الجزائر، طبعة 2012، ص 1.

⁴ – القانون رقم 91-25، المؤرّخ في 16 ديسمبر 1991، و المتضمّن قانون المالية لسنة 1992، الجريدة الرسمية، العدد 65، السنة الثامنة و العشرون، المطبوعة الرسمية، الجزائر، الصادرة في 18 ديسمبر 1991، ص 2507.

⁵ – زايد مراد، مرجع سابق، ص- ص 275-276.

و في إطار قانون المالية لسنة 1996، تم تخفيض أعلى معدّل للتعريف الجمركية من 60% إلى 50%، مع الإبقاء على باقي المعدّلات الأخرى.⁽¹⁾ غير أنّه سرعان ما تمّ إعادة تخفيض هذا المعدّل إلى 45% في قانون المالية لسنة 1997، إضافة إلى تخفيض عدد معدّلات التعريف الجمركية من ستّ (06) معدّلات إلى أربع (04) معدّلات، تتمثّل في 5%، 15%، 25% و 45%.⁽²⁾

توالى بعد ذلك تعديلات و تغييرات عديدة للتعريف الجمركية، من خلال قوانين المالية السنوية، استجابة لآتجاهات الاقتصاد الوطني نحو الاندماج مع العالم الخارجي، إلى أن أصبحت تطبّق حقوق الجمارك حالياً، بثلاث نسب فقط، هي 3%، 15% و 30%.⁽³⁾ حيث يفرض المعدّل المنخفض للتعريف الجمركية على المواد الأولية و مواد التجهيز، و المعدّل المتوسط (15%) على المواد نصف المصنّعة، أما المعدّل العالي، فيفرض على المواد المصنّعة أو المنتجات الموجهة للاستهلاك مباشرة، غير أنّه، و من أجل منح بعض الامتياز للمنتوج الوطني، تمّ تخفيض المعدّلات من 15% إلى 5%، على 256 منتج نصف مصنّع، موجّه إلى فروع الإنتاج الصناعي المحلي و أنشطة الصناعات التركيبية.⁽⁴⁾

أما المغرب، فما يزال يطبّق سبع (07) معدّلات عند فرض الرسوم الجمركية على الواردات، و هي 2.5%، 10%، 17.5%، 25%، 40%، 49%، 70% و 200%؛ حيث تختلف هذه المعدّلات باختلاف طبيعة المواد المستوردة. فعلى سبيل المثال، تطبّق رسوم جمركية منخفضة، بمعدّل 2.5%، على مجموعة واسعة من المعدّات و التجهيزات الاستثمارية، و رسوم تتراوح ما بين 10 إلى غاية 25%، على السفن و المركبات الجوية و أجزاءها، في حين تطبّق رسوم جمركية مرتفعة، تتراوح ما بين 40 إلى 200%، على بعض وارداتها من المنتجات الفلاحية و الحيوانات الحية كالأبقار، سواءً تلك الموجهة للذبح الفوري أو الأبقار الحلوب، و أنواع من الضأن و الماعز.⁽⁵⁾

و بذلك، فما يزال المغرب، يطبّق معدّلات مرتفعة على بعض وارداته، حماية لمصالح منتجيه المحليين؛ الأمر الذي قد يعكس لنا وعي المشرّع المغربي بضرورة وضع سياسة ضريبية، كفيلة بحماية اقتصاده الوطني، و تحقيق أهدافه المسطرة، حتى و لو تعارض ذلك مع مجريات و تطوّرات العالم الخارجي. و ما قد يؤكّد لنا ذلك، هو الإجراء الذي اتّخذته الدولة المغربية في شهر أوت 2013، جراء زيادة محصولها الوطني من مادة القمح؛ حيث

¹ - المادة 140، من الأمر رقم 95-97، الصادر في 30 ديسمبر 1995، و المتضمّن قانون المالية لسنة 1996، الجريدة الرسمية، العدد 82، السنة الثانية و الثلاثون، المطبعة الرسمية، الجزائر، الصادرة في 31 ديسمبر 1995، ص 49.

² - الأمر رقم 96-31، الصادر في 30 ديسمبر 1996، و المتضمّن قانون المالية لسنة 1997، الجريدة الرسمية، العدد 85، السنة الثالثة و الثلاثون، المطبعة الرسمية، الجزائر، الصادرة في 31 ديسمبر 1996، ص- ص 38-42.

³ - وزارة المالية، المديرية العامة للجمارك: «التعريف الجمركية»، مرجع سابق، ص 3.

⁴ - زايد مراد، مرجع سابق، ص 279.

⁵ - Administration des douanes et impôt indirects : «Tarif des droits de douane», 2011.

عملت على رفع الرسوم الجمركية على وارداتها من هذه المادة من 17.5% إلى 45%، بغيت ضمان تسويق الفائض المحلي منها.⁽¹⁾

ثانياً: المنزاي الجبائية الجمركية العامة

بموجب الأمر رقم 03-01، الصادر في 20 أوت 2001، تستفيد بعنوان إنجازها، الاستثمارات الوطنية و الأجنبية المنجزة في مختلف النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع و الخدمات، و كذا الاستثمارات التي تنجز في إطار منح الامتياز و/أو الرخصة، من تطبيق النسبة المخفضة للحقوق الجمركية، فيما يخصّ التجهيزات المستوردة، و التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، مع منح نفس الامتياز الجبائي للاستثمارات التي تنجز في المناطق المراد تنميتها، و كذا الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني.⁽²⁾

و بإصدار الأمر رقم 08-06، الصادر في 15 يوليو 2006، تمّ توسيع هذا الحافز الجبائي، حيث منحت مختلف الاستثمارات المذكورة سابقاً، إعفاءً كلياً من دفع الحقوق الجمركية المستحقّة على مختلف السلع المستوردة غير المستثناة، و التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، على أن يتمّ الإنجاز في الآجال المتفق عليها. إضافة إلى إعفاء الاستثمارات المنجزة في المناطق المراد تنميتها، و كذا الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني - في مرحلة الإنجاز، و لمدة خمس (05) سنوات - من مختلف الحقوق و الرسوم و الضرائب، و غيرها من الاقتطاعات الأخرى ذات الطابع الجبائي، المطبّقة على الاقتناءات المستوردة أو محليّة الصنع، و اللازمة لإنجاز الاستثمار.⁽³⁾

أما في تونس، فنلاحظ بأنّ الإعفاء الضريبي جاء كسابق عهده، موجّها لتحقيق أهداف معيّنة، فهو من جهة موجّه لتشجيع الإنتاج الوطني لمختلف التجهيزات، و من جهةٍ أخرى لتشجيع عمليات التصدير لمختلف المنتجات؛ حيث منح المشرّع التونسي للمؤسّسات المصدّرة حق استرجاع الرسوم الجمركية و الرسوم ذات الأثر المماثل، المستخلصة على المواد الأولية و المواد نصف المصنّعة المستوردة، أو تلك التي يتمّ اقتناؤها من قبل المؤسّسة بالسوق المحلي، لصنع مواد و منتجات معدّة للتصدير، إضافة إلى حقّها في استرجاع الرسوم الجمركية ذات الأثر المماثل، المستخلصة على مختلف مواد التجهيز المستوردة، شريطة أن لا يكون لها مثيل مصنّع محلياً.⁽⁴⁾

أما مشرّعنا الوطني، فقد أهمل هدف حماية و تشجيع الإنتاج الوطني عند منح الامتيازات الجبائية الجمركية؛ حيث منح الإعفاء الجمركي لمختلف الاستثمارات، و على مختلف سلعها المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، دون أن يأخذ بعين الاعتبار ما إذا كان لتلك السلع بدائل مصنّعة محلياً.

¹ - القناة المغربية الأولى: «نشرة الأخبار»، يوم 31 أوت 2013.

² - الأمر رقم 03-01، الصادر في 20 أوت 2001، و المتعلّق بتطوير الاستثمار، مرجع سابق، ص-5 -6.

³ - الأمر رقم 08-06، الصادر في 15 يوليو 2006، مرجع سابق، ص-18 -19.

⁴ - أ.طالبي محمد، مرجع سابق، ص 322.

أما المشرع المغربي، فمنح مختلف المؤسسات الناشطة في المغرب، الإعفاء من الرسوم الجمركية، المستحقة على مختلف السلع التجهيزية، المعدات والآلات والأجزاء التابعة لها، غير أنه أرفق هذا الإعفاء بشرط مراعاة الاقتصاد الوطني، التي تخول للإدارة الجبائية الحق في التمييز بين مختلف الاستثمارات أثناء منح هذا الإعفاء⁽¹⁾؛ الأمر الذي قد يقلل من ثقة المستثمر الوطني والأجنبي بهذا الامتياز الجبائي.

ثالثاً: المزايا الجبائية الجمركية المنشأة بالمعاهدات والاتفاقيات الدولية

1. إتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوربي:

تندرج هذه الاتفاقية في إطار مشوار برشلونة أو (EUROMED)، الذي بدأ منذ عام 1995، من خلال مؤتمر برشلونة، الذي نظمته الاتحاد الأوربي، بغرض تعزيز علاقاته مع البلدان المطلة على البحر المتوسط في شمال إفريقيا و غرب آسيا، من خلال تحرير التعاملات الخارجية، و إنشاء منطقة تبادل حرّ مع هذه الدول.

تمّ الإمضاء على إتفاقية الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوربي في فالنسيا (إسبانيا)، في إبريل 2002، غير أنّها لم تدخل حيّز التنفيذ إلا في 01 سبتمبر 2005.⁽²⁾

تقضي إتفاقية الشراكة الأورومتوسطية مع الجزائر، على تأسيس منطقة للتبادل الحرّ تدريجياً بين الجزائر و المجموعة الأوربية و الدول الأعضاء، خلال فترة انتقالية مدّتها اثني عشر سنة، اعتباراً من تاريخ دخولها حيّز التنفيذ، مع بقاء الامتياز الجبائي المتمثل في إلغاء الحقوق الجمركية أو تخفيضها، الممنوح لتنقل بعض المنتجات الزراعية، خاضعاً لنظام الحصص التعريفية⁽³⁾؛ بحيث يتمّ تطبيق الحقوق الجمركية بأكملها إذا زادت الكميات المستوردة عن تلك الحصص.⁽⁴⁾

¹ - ساعد بوراوي، مرجع سابق، ص 70.

² - Ministère du commerce : «Accord d'association avec l'UE », 2014.
www.mincommerce.gov.dz/?mincom=sommaireEU1

³ - من الواضح هنا، بأنّ الإبقاء على نظام الحصص بالنسبة لبعض المنتجات الزراعية، لم يكن يطلب من الطرف الجزائري، و إنّما كان من طرف دول الاتحاد الأوربي، سعياً منها إلى حماية قطاعها الزراعي، الذي لطالما كان موطن خلاف ما بين المفاوضين الرئيسيين للمنظمة العالمية للتجارة، أثناء معظم جولاتها المتعددة بعد جولة الأورجواي التأسيسية، خاصة مع إصرار الاتحاد الأوربي على ضرورة الحفاظ قدر الإمكان على مستويات الدعم، و التعريفات المعمول بها على تنقل المنتجات الزراعية، مقابل إصرار أمريكا على ضرورة التخفيض، و اتهامها لدول الاتحاد بالمغالاة في فرض التعريفات الجمركية على المنتجات الزراعية، و ضخامة المساعدات الحكومية المقدّمة للمزارع.
أنظر:

Organisation mondiale du commerce : «la sixième conférence ministérielle de l'OMC », 18 décembre 2005.

www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/minos_f/minos_f.htm#top

⁴ - وزارة المالية، المديرية العامة للجمارك: «التعريفة الجمركية»، مرجع سابق، ص 71.

2. اتفاقية الانضمام إلى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحرّ:

تمّ الإمضاء على اتفاقية المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحرّ في تونس، منذ سنة 1981، إلا أنّه لم يتمّ نشرها في الجريدة الرسمية حتى سنة 2004، كما أنّها لم تدخل حيّز التنفيذ إلا في الفاتح يناير من سنة 2009.⁽¹⁾

تقضي اتفاقية المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحرّ على إلغاء الحقوق الجمركية المفروضة على تنقلات مختلف المنتجات ذات المنشأ الجزائري، أو دولة من الدول الأعضاء، باستثناء قائمة محدّدة من المنتجات غير المعنية بهذا الامتياز؛ لأسباب دينية، صحّية، أمنية أو محيطية.⁽²⁾ و بذلك تسعى الاتفاقية إلى تسهيل و تطوير المبادلات التجارية بين الدول العربية الأعضاء، المتمثلة في: الجزائر، تونس، المغرب، مصر، ليبيا، الأردن، السعودية، قطر، البحرين، سوريا، السودان، عمان، الكويت، لبنان، اليمن و الإمارات العربية المتّحدة، إضافة إلى العراق و فلسطين.⁽³⁾

المطلب الثالث: الحوافز الجبائية و الجمركية المقدّمة في المناطق الحرّة

تمثّل المناطق الحرّة في بلد ما، مناطق جغرافية خاصة منه، يتمّ فيها تقليل الحواجز و المعوّقات الجبائية و الجمركية، إضافة إلى تقليل بعض الإجراءات و الحواجز القانونية، كما يمنح فيها المستثمر العديد من الحوافز المالية الأخرى؛ الأمر الذي يجعل منها قطباً ممتازاً للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و هو ما قد ينعكس إيجاباً على العديد من المتغيّرات الاقتصادية الكلية للبلد المضيف، كالتشغيل، الإنتاج، ترقية الصادرات و النمو الاقتصادي بصفة عامة. و لذلك، عملت مختلف الدول المغربية المعنيّة بالدراسة، الجزائر، تونس و المغرب، على إنشاء العديد من المناطق الحرّة داخل ترابها الوطني.

و قد حلّت المغرب في المرتبة الأولى ما بين الدول المغربية المعنيّة بالدراسة، من حيث عدد المناطق الحرّة، و الذي بلغ ست مناطق، أهمها: المنطقة الحرّة للتصدير بطنجة، منطقة التصدير الحرّة بالقنيطرة، المنطقة الحرّة في داخله و العيون. لتأتي تونس في المرتبة الثانية بخمس مناطق حرّة، أهمها: المنطقة الحرّة بينزرت، و المنطقة الحرّة بجرجيس. و أخيراً الجزائر، بمنطقتين حرتين فقط، أهمهما: المنطقة الحرّة جمارك بلارا.⁽⁴⁾

إنّ ارتفاع عدد المناطق الحرّة في المغرب و تونس مقارنة بالجزائر، من شأنه أن يزيد من قدرتهما على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، على حساب قدرة الدولة الجزائري في ذلك، و ما يزيد الطين بلّة، هو أنّ

¹ - المرجع السابق، ص 101.

² - من أجل الاطلاع على القائمة السلبية المستثناة من الإعفاء الجمركي في إطار منطقة التجارة الحرّة العربية الكبرى، أنظر: وزارة التجارة: «انضمام الجزائر إلى المنطقة العربية الحرّة»، 22 يناير 2013.

<http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=zalear>

³ - وزارة المالية، المديرية العامة للجمارك: "التعريف الجمركية"، مرجع سابق، ص 101.

⁴ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2011»، مرجع سابق، ص 114.

المناطق الحرّة في الجزائر، لا تزال ليومنا هذا مجردّ حبر على ورق؛ حيث لم يعرف الواقع العملي تجسيدا فعلياً لأيّ منطقة حرّة من المنطقتين المذكورتين آنفاً⁽¹⁾.

و عموماً، فإنّ مختلف تشريعات الدول المغربية المعنيّة بالدراسة، أقرّت بإلغاء معظم الحواجز و المعوّقات الجبائية و الجمركية داخل المناطق الحرّة التابعة لها، حيث أعفت مختلف الاستثمارات التي تقام في المناطق الحرّة، من جميع الضرائب المباشرة و غير المباشرة، و جميع الرسوم و الاقتطاعات ذات الطابع الجبائي و الشبه جبائي، الرسوم الجمركية الخاصة بالتصدير، ما عدى بعض الحقوق و الرسوم، كتلك المتعلّقة بالسيارات السياحية.⁽²⁾

¹ - يجدر بنا التنويه هنا، إلى أن عدم التجسيد الفعلي للمناطق الحرّة في الجزائر، هو الذي دفعنا إلى عدم التفصيل في هذه النقطة البحثية. و من أجل المزيد من المعلومات حول أهم الحوافز التي يمنحها القانون الوطني في مثل هذه المناطق، أنظر: د. بلعزوز بن علي، أ. مداني أحمد: «دور المناطق الحرّة كحافز لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة حالة المنطقة الحرّة بلارة»، الملتقى الدولي: «آثار و انعكاسات اتّفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري و على منظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسّطة»، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، المنعقد خلال الفترة 12-13 نوفمبر 2006.

² - أنظر:

المرسوم التنفيذي رقم 319/94 المؤرخ في 17 أكتوبر 1994، و المتعلّق بالمناطق الحرّة في الجزائر، الجريدة الرسمية، العدد 67، المؤرّخة في 19 أكتوبر 1994.

و أيضاً:

AMDI, agence marocaine de développement des investissements: « investie au Maroc, zones d'investissement, zones franches».

<http://www.invest.gov.ma/index.php?id=89&lang=fr>

و أيضاً:

قانون عدد 81 لسنة 1992، المؤرخ في 3 أوت 1992، و المتعلّق بالمناطق الاقتصادية الحرّة بتونس.

في محاولةٍ منها لزيادة قدرتها التنافسية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة - حسب ما جاء في هذا الفصل - عملت الجزائر على تبني العديد من التعديلات الاقتصادية، مسّت في جانبٍ كبيرٍ منها سياستها الضريبية؛ حيث قامت بإلغاء العديد من الضرائب القديمة، وإقرار ضرائبٍ جديدة، بمعاملاتٍ تفضيلية جديدة، بما يتماشى مع متطلبات المستثمرين الخواص، المحليين و الأجانب.

كما عملت الجزائر على منح المستثمر الأجنبي العديد من الإعفاءات الضريبية، الكلية و الجزئية، المؤقتة و حتى الدائمة، سعياً منها وراء تحسين مناخها الاستثماري، و تحقيق مستويات أعلى من الاستثمار، بما يمكّنها من دفع عجلة التنمية الاقتصادية، من خلال زيادة حجم تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و الاستفادة مما لهذا النوع من الاستثمار، من مزايا و آثارٍ إيجابية على باقي الاستثمارات المحليّة.

غير أنّ تتبّعنا للسياسة الضريبية المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، و مقارنتها بتلك المعمول بها في كلّ من تونس و المغرب،، بيّن لنا، و بشكلٍ واضحٍ للعيان، انخفاض و ضعف المزايا و الحوافز الضريبية المقدّمة في الجزائر، الراجع إلى انخفاض حجمها، و ضعف كفاءتها في توجيه المشاريع الاستثمارية لما يخدم الأهداف المسطّرة للمجتمع، سواءً تعلق الأمر بالمعاملة الضريبية التفضيلية للأرباح و رأس المال المستثمر، أو تلك المقرّرة للمبيعات و عمليات الاستيراد و التصدير.

❖ خلاصة الباب:

على ضوء ما تقدّم من تحليلٍ في فصول هذا الباب، و اعتماداً على ما ورد فيه من بياناتٍ، تبين لنا انخفاض قدرة الدولة الجزائرية على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ترشيدها لما يخدم أهداف خططها التنموية. فقد بدا واضحاً للعيان، انخفاض حجم تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، مقارنة بشقيقتها، تونس و المغرب، إضافة إلى انخفاض باقي المؤشّرات الدالّة على القدرة التنافسية للدولة في مجال جذب رؤوس الأموال الأجنبية المباشرة، و المتمثلة أساساً، في مؤشّر الرصيد الإجمالي لتدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال كامل فترة الدراسة، نصيب الفرد منها، نسبتها إلى الناتج المحلي الخام، نسبتها إلى التكوين الرأسمالي الثابت، إضافة إلى نسبتها لمساحة الدولة المضيّفة. ناهيك عن تركّز أغلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، على عددٍ قليلٍ من القطاعات الاقتصادية، عكس ما هو عليه الحال في كل من تونس و المغرب؛ الأمر الذي يعكس عدم قدرة الدولة الجزائرية على ترشيد مشاريع المستثمر الأجنبي، من خلال توزيعها على مختلف القطاعات الاقتصادية، بما يمكنها من تحقيق التنمية الشاملة و المستدامة.

و في محاولةٍ منا لمعرفة أسباب ذلك التباين ما بين أداء الدول الثلاثة، الجزائر تونس و المغرب، في مجال جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و ترشيدها، خاصّة في ظلّ التشابه و التقارب النسبي للعديد من العوامل الاجتماعية و الثقافية و الدينية، المحدّدة للقدرة التنافسية للقطر على جذب مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، قمنا في الفصلين الثاني و الثالث، من هذا الباب، بدراسة و تحليل أهمّ باقي عوامل و محدّدات المناخ الاستثماري، و المتمثلة في بنود السياسة المالية، بشطريها الإنفاقي و الضريبي.

إذ، عملت الجزائر - إيماناً منها بأهميّة الاستثمارات الأجنبية المباشر - على تحسين مناخها الاستثماري، من خلال تضمين سياساتها المالية مجموعة واسعة من التشريعات القانونية و التنظيمية، كما منحت المستثمر الأجنبي العديد من الضمانات القانونية، و الحوافز المالية و الضريبية.

و مع ذلك، و بالرغم مما تضمّنته سياستها المالية، من بنودٍ عديدة، موجّهة لتنمية قدرتها التنافسية على جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و ترشيدها، ما تزال الجزائر تعاني الكثير من النقص في هذا المجال؛ الأمر الذي قد يرجع، في جزءٍ كبيرٍ منه، إلى سوء رسم سياستها المالية، و الذي يعود أساساً إلى انخفاض مستوى أهمية الحوافز المالية و القانونية لدى المستثمر الأجنبي، مقارنة بتلك المعمول بها في كل من تونس و المغرب، إضافة إلى عدم كفاءتها في توزيع المشاريع الاستثمارية الأجنبية على مختلف القطاعات الاقتصادية، بما يمكنها من تحقيق التنمية الاقتصادية؛ ذلك أنّ تبّعنا لمختلف الحوافز المالية و القانونية، و مختلف المعاملات الضريبية التفضيلية، و مقارنتها بتلك الممنوحة في كلا من تونس و المغرب، بين لنا، و بشكلٍ واضحٍ، انخفاض حجم الحوافز المالية المقدّمة في

الجزائر، إضافة إلى إهمال مشرّعنا الوطني - بعكس المشرّع التونسي و المغربي - لأهمية ترشيد تلك الحوافز، و ربطها بقرارات استثمارية، و قطاعاتٍ معيّنة، تخدم الأهداف المسطرة للمجتمع.

و ما يزيد الطين بلة، هو تعاقب القرارات و القوانين المتضادة و المتناقضة فيما بينها، إضافة إلى عدم وضوح بعض المواد في القانون الوطني المحدد للسياسة المالية للدولة، و وجود فجوات كبيرة فيه. فعلى سبيل المثال لا الحصر، فإنّ توكيل مهمّة تحديد المناطق و الاستثمارات التي تدخل ضمن النظام الاستثنائي - الذي خصّه مشرّعنا الوطني بمجموعةٍ واسعةٍ من الحوافز الضريبية و المالية - للمجلس الوطني للاستثمار، و عدم تحديدها صراحة في القانون، قد يحمل في طياته الكثير من الغموض و السلبيات، فهو من جهة يقلّل من ثقة المستثمرين في القانون الوطني، و من جهة أخرى يترك بذلك مجالاً واسعاً أمام أعضاء المجلس الوطني للاستثمار، للتلاعب، و تطبيق أساليب البيروقراطية، و الحصول على الرشوة، من أجل تغيير قراراتهم بما يتماشى مع مصالح دافعيتها، و هو بطبيعة الحال، ما لا يتماشى مع هدف تحسين المناخ الاستثماري، و زيادة القدرة التنافسية للقطر في مجال جذب و ترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة.

الباب الثالث:

تقييم السياسة المالية المطبقة على

الاستثمار الأجنبي المباشر

في الجزائر

من خلال الطرح النظري السابق، تبين لنا الدور الفعال الذي يمكن أن تلعبه أدوات السياسات المالية، بجانبها الإنفاقي والإيرادي، في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتهيئة المناخ المناسب له؛ الأمر الذي دفعنا إلى الاستنتاج بأن ضعف قدرة الدولة الجزائرية على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، قد يرجع بالأساس إلى سوء رسم سياساتها المالية، والتي قد تظهر أساساً من خلال انخفاض حجم النفقات العامة الموجهة لتهيئة مناخ الاستثمار في الجزائر، وانخفاض كفاءتها، وارتفاع العبء الضريبي المطبق على أصحاب الاستثمارات الأجنبية.

و في محاولة منا لمعرفة مدى صحة هذا الطرح النظري، سنحاول في الفصل الأول من هذا الباب، تقييم المناخ الاستثماري للجزائر، مرتكزين بطبيعة الحال، على تقييم مختلف العوامل، التي تعكس بصورة مباشرة السياسة المالية المطبقة في الجزائر، وذلك اعتماداً على عرض ترتيب هذه الأخيرة ضمن أهم المؤشرات الدولية والإقليمية، ومقارنته بذلك المتعلق بكل من تونس والمغرب؛ الأمر الذي قد يعطي لنا صورة أوضح على مدى قدرة هذه الدول الثلاثة، وبالأخص الجزائر، على توفير ذلك المناخ الاستثماري الملائم، والكفيل بجذب و ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما أنه، وفي سبيل التأكيد على صحة النتائج التي توصلنا إليها في الباب السابق، والتي تقضي بسوء رسم السياسة المالية في الجزائر، وعدم كفاءتها في تحسين المناخ الاستثماري، و جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، سنحاول في الفصل الثاني من هذا الباب، دراسة و قياس درجة الارتباط ما بين أدوات السياسة المالية، و حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، اعتماداً على أسلوب التكامل المتزامن، باعتباره أحد أهم الأساليب العلمية والإحصائية للاقتصاد القياسي، الذي أصبح، بدوره، يلعب دوراً هاماً في مجال الدراسات الاقتصادية بمختلف أنواعها، من خلال جعل العلاقات الاقتصادية قابلة للقياس و التحليل الكمي.

أما الفصل الثالث، فسنخصّصه لرصد أهم معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، و التي ترتبط بشكل أو بآخر، بعدم كفاءتها في رسم سياستها المالية، لنحاول اقتراح ما قد يعدّها، و يساعد على تحسين المناخ الاستثماري الوطني، من خلال محاولة اقتراح أساليب مالية بديلة، قد تكون كفيلة بتخفيض حدة معوقاته، دون مخالفة أحكام المنظّمة العالمية للتجارة المزمع الانضمام إليها قريباً.

الفصل الأول:

تقييم السياسة المالية المطبقة على

الاستثمار الأجنبي المباشر في

الجزائر، تونس و المغرب

وفقاً للمؤشرات الدولية

و الإقليمية

قامت كل دول المغرب العربي المعنية بهذه الدراسة، الجزائر، تونس و المغرب، بتقديم مجموعة من الضمانات و الامتيازات، و تأسيس الهيئات اللازمة لتسهيل عمل شركات المستثمر الأجنبي، إضافة إلى منحه العديد من الحوافز المالية و الجبائية، سعياً منها وراء تحسين مناخها الاستثماري، لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و من أجل معرفة مدى كفاءة تلك الإجراءات، و التدابير المتخذة، في مختلف الدول المغربية - الجزائر، تونس و المغرب - سنحاول في هذا الفصل، تقييم المناخ الاستثماري لكل دولة منها، من خلال تقييم أداءها و إمكانياتها، اعتماداً على عرض ترتيبها ضمن المؤشرات الدولية و الإقليمية، و التي تمثل أدوات قياس كمية، لمعظم الإجراءات و التدابير الحكومية، التي تعزز أنشطة الاستثمار، و تلك التي تعيقها.

فقد عملت مجموعة من المؤسسات و الهيئات الدولية و الإقليمية على تزويد المستثمرين، و صانعي القرارات بالدول المختلفة، بمعلومات رقمية ترشدهم إلى اتخاذ القرار الأمثل، من خلال طرح عدد من المؤشرات الدولية و الإقليمية، التي تمكنهم من معرفة وضع كل دولة على انفراد، و تحديد أهم النقائص التي تعاني منها تلك الدول، و التي قد تمنعها في الغالب من جذب المزيد من المستثمرين الأجانب. و قد أثبتت العديد من الدراسات الإحصائية وجود صلة وطيدة، بين ترتيب الدولة ضمن هذه المؤشرات، و حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها.⁽¹⁾

فبالرغم من أن هذه المؤشرات الدولية و الإقليمية لمناخ الاستثمار، لم تصل إلى درجة الدقة و الموضوعية الكاملة، إضافة إلى عدم تغطيتها للعديد من المجالات، التي قد تضاهي أهميتها معرفة المجالات التي تغطيها، و ذلك لفهم المحددات الصحيحة و الحقيقية التي ينبغي أخذها بعين الاعتبار عند تفسير البيانات، غير أن رجال الأعمال و صانعي القرارات يسترشدون بنتائجها؛ نظراً لدورها و أهميتها الكبيرة، في الكشف عن مدى سلامة و جاذبية مناخ الاستثمار في مختلف الدول.

ستعرض في هذا الفصل إلى تقييم المناخ الاستثماري في الدول المغربية المعنية بهذه الدراسة، من خلال تقسيمه على مبحثين، نخصّص الأول منهما لتقييم المناخ الاستثماري وفقاً لبعض المؤشرات الدولية، أما الثاني، فتمّ تخصيصه لإجراء التقييم اعتماداً على بعض المؤشرات الإقليمية.

¹ - عبد الحميد بوخاري: «واقع مناخ الاستثمار في الدول العربية، دراسة تحليلية»، مجلّة الباحث، العدد 10، مجلّة دورية أكاديمية محكمة و سنوية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، سنة 2012، ص 43.

المبحث الأول: تقييم السياسة المالية المطبقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب، وفقاً لبعض المؤشرات الدولية المختارة

يوجد العديد من المؤشرات الدولية، التي تعمل على تقييم مناخ الاستثمار في الدول، غير أننا سنستثني البعض منها في هذه الدراسة، إما بسبب انخفاض درجة دقتها و موضوعيتها، أو بسبب معالجتها لمجالاتٍ قد تمسّ المناخ الاستثماري للدولة، غير أنها بعيدة نوعاً ما عن السياسة المالية المطبقة على الاستثمار الأجنبي المباشر، و إما بسبب عدم إدراجها لمختلف الدول المغربية، و بالأخصّ الجزائر التي تمثل أساس هذه الدراسة.

و تتمثل أهم المؤشرات الدولية لمناخ الاستثمار، و التي سيتمّ التطرّق إليها في هذا المبحث، فيما يلي:

- مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال؛
- مؤشر الأداء و مؤشر الإمكانات للاستثمار الأجنبي المباشر؛
- مؤشر التنافسية العالمية؛
- المؤشر المركّب لتقييم المخاطر القطرية.

المطلب الأول: مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال

يصدر مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال منذ سنة 2004، في التقارير السنوية حول ممارسة أنشطة الأعمال، التابعة للبنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية. يقيس مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال مختلف الإجراءات الحكومية التي تمسّ أنشطة الأعمال لـ 183 بلداً، حيث يمثّل هذا المؤشر، مؤشراً مركّباً يتكوّن من عشر مؤشرات، تقيس الإجراءات الحكومية التي تؤثر على عشر مراحل من حياة منشأة الأعمال، هي بدء النشاط التجاري، استخراج تراخيص البناء، توظيف العاملين، تسجيل الملكية، الحصول على الائتمان، حماية المستثمرين، دفع الضرائب، التجارة عبر الحدود و إنفاذ العقود، و أخيراً، تصفية النشاط التجاري.⁽¹⁾

و تستخدم هذه المؤشرات المركبة لمؤشر سهولة أداء أنشطة الأعمال في تحليل النتائج الاقتصادية، و تحديد الإصلاحات التي نجحت، و مكان نجاحها، و أسباب هذا النجاح. و بذلك فهي تمثل أداة فعّالة، تساعد متّخذي القرارات، و صنّاع السياسات لمختلف الدول، على تحديد أماكن القصور، و العمل على إصلاحها، و مقارنة أداء دولة ما مع دولٍ أخرى تشملها تلك المؤشرات، و الاستفادة من أفضل الممارسات التنظيمية العالمية، و تطبيقها على الدول المعنية، لتغدو أكثر تنافسية في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

¹ - البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية: «تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2010، مقارنة الإجراءات الحكومية المنظمة لأنشطة الأعمال في 183 بلداً»، مطبوعة مشتركة للبنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية و دار النشر بالجريف ماكميلان، واشنطن، الولايات المتحدة الأمريكية، سنة 2009، ص 77.

و فيما يلي، سنحاول دراسة و تحليل وضع كل من الجزائر، تونس و المغرب، في مؤشّر سهولة أداء أنشطة الأعمال، و ضمن مؤشّراته الفرعية.

أولاً: وضع الدول المغربية في مؤشّر سهولة أنشطة الأعمال

من خلال بيانات الجدول رقم (3-1)، يتبيّن لنا بأنّ تونس، و بالرّغم مما تعانيه من اضطراباتٍ سياسية بسبب أحداث الربيع العربي، غير أنّها ما تزال تتصدّر المرتبة الأولى ضمن الدول المغربية المعنيّة بالدراسة، حسب تقرير مؤشّر سهولة أنشطة الأعمال لسنة 2013، حيث احتلّت المرتبة 50 عالمياً، تلتها المغرب في المرتبة 97 عالمياً. أما الجزائر، فوقع ترتيبها، في نفس السنة، في مرتبة متأخّرة جداً مقارنةً بجزارتها، حيث احتلّت المرتبة 152 عالمياً من أصل 183 بلداً.

كما نلاحظ، و حسب نفس الجدول، بأنّ ترتيب الجزائر وفقاً لمؤشّر سهولة أداء أنشطة الأعمال، قد تدهور بمرتبتين ما بين سنتي 2013 و 2012، و هذا بالرّغم من التحسّن الذي شهدته الجزائر في درجة الاقتراب من الحدّ الأعلى للأداء، و الذي قدّر بـ 0.7 درجات؛ الأمر الذي يعكس لنا عموماً بأنّ الإصلاحات في الدولة الجزائرية لا تزال دون ذلك المستوى الذي يؤهلها لتحسين مناخها الاستثماري، و يمكنّها من مجاراة القدرة التنافسية لشقيقتيها تونس و المغرب، في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

الجدول رقم (3-1): وضع الجزائر، تونس و المغرب في مؤشّر سهولة أداء أنشطة الأعمال سنتي 2012 و 2013

البلد	الترتيب وفقاً لمؤشّر سهولة أنشطة الأعمال		مقياس الاقتراب من الحدّ الأعلى للأداء*	
	2012	2013	التحسّن في قيمة المقياس	2012
الجزائر	150	152	2-	51.4
تونس	45	50	5-	67.4
المغرب	93	97	4-	62.8

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- البنك الدولي و مؤسّسة التمويل الدولية: «البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في الجزائر»، 2013. arabic.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/algeria
- البنك الدولي و مؤسّسة التمويل الدولية: «البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في تونس»، 2013. arabic.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/tunisia
- البنك الدولي و مؤسّسة التمويل الدولية: «البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في المغرب»، 2013. arabic.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/morocco

*- يظهر مقياس الاقتراب من الحدّ الأعلى للأداء مدى اقتراب كل اقتصادٍ من الحدّ الأعلى المتمثّل في أفضل أداء سجّل عبر كل مؤشّرات تقرير أنشطة الأعمال، في جميع البلدان، و خلال كامل السنوات التي يغطيها التقرير منذ عام 2005، و يتراوح المقياس بين 0 و 100، حيث يشكّل الصفر مقياس الأداء الأسوأ، و 100 مستوى الأداء الأعلى.

ثانياً: وضع الدول المغربية في المؤشرات الفرعية لمؤشر سهولة أنشطة الأعمال

حسب بيانات الجدول رقم (3-2)، نلاحظ بأن وضع الجزائر جاء متأخراً جداً، في مختلف المؤشرات الفرعية، المكوّنة للمؤشر المركب لسهولة أداء أنشطة الأعمال لسنة 2013، مقارنة بتونس. أما عن وضعها مقارنة بالمغرب، فنلاحظ تفوقها في مؤشرين فقط، هما مؤشر حماية المستثمرين، و مؤشر إغلاق المشروع، أما المؤشرات الثمانية الباقية، فمازالت المغرب تحتلّ مراتب متقدمة فيها مقارنة بالجزائر.

كما نلاحظ، و حسب نفس الجدول، تدهور وضع الجزائر في كل المؤشرات الفرعية المكوّنة للمؤشر المركب لسهولة أداء أنشطة الأعمال، ما عدى مؤشر الحصول على الائتمان، الذي تحسّنت وضعيتها فيه، ما بين سنتي 2012 و 2013 بـ 23 درجة، غير أنّ ذلك لم يمكنها بعد من الوصول إلى ترتيبتي تونس و المغرب.

الجدول رقم (3-2): وضع الجزائر، تونس و المغرب في المؤشرات الفرعية

لمؤشر سهولة أداء أنشطة الأعمال سنتي 2012 و 2013

المؤشرات الفرعية	الجزائر			تونس			المغرب		
	التغيّر	2012	2013	التغيّر	2012	2013	التغيّر	2012	2013
بدء المشروع	1-	155	156	12-	54	66	38+	94	56
إستخراج تراخيص البناء	1-	137	138	6-	87	93	5-	74	79
الحصول على الكهرباء	4-	161	165	3-	48	51	3-	89	92
تسجيل الممتلكات	0	172	172	6-	64	70	17-	146	163
الحصول على الائتمان	23+	152	129	7-	97	104	7-	97	104
حماية المستثمرين	3-	79	82	3-	46	49	2-	98	100
دفع الضرائب	5-	165	170	2-	60	62	3-	107	110
التجارة عبر الحدود	1-	128	129	1+	31	30	3+	50	47
إنفاذ العقود	1-	125	126	1-	77	78	1+	89	88
إغلاق المشروع	2-	60	62	1-	38	39	16-	70	86

الجدول من إعداد الباحثة، وفقاً لبيانات المصادر التالية:

- البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية: «البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في الجزائر»، 2013.
arabic.doingbusiness.org/data/exploreconomies/algeria
- البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية: «البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في تونس»، 2013.
arabic.doingbusiness.org/data/exploreconomies/tunisia
- البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية: «البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في المغرب»، 2013.
arabic.doingbusiness.org/data/exploreconomies/morocco

و حسب بيانات الجدول رقم (3-3)، نلاحظ أيضاً ارتفاع عدد الأيام و عدد الإجراءات اللازمة لبدء النشاط التجاري، و استخراج التراخيص، و الحصول على الكهرباء، إضافة إلى ارتفاع عدد الأيام و عدد المستندات اللازمة لإتمام عمليتي التصدير و الاستيراد في الجزائر، مقارنة بكلّ من تونس و المغرب. كما تزيد أيضاً عدد المدفوعات الضريبية سنوياً في الجزائر مقارنة بشقيقتها.

و من الطبيعي، أنه كلما تعقدت إجراءات تأسيس المشاريع الاستثمارية، و طالت مدّة استخراج التراخيص، و مدّة القيام بمختلف عمليات التصدير و الاستيراد، و ازداد عدد المدفوعات الضريبية، كلما ارتفعت تكلفة أداء الأعمال، و هو ما أظهرته بيانات الجدول رقم (3-3)؛ حيث تشير إلى الارتفاع الكبير لتكلفة القيام بمختلف الإجراءات المتعلقة بممارسة أنشطة الأعمال في الجزائر، عما هي عليه في كلٍّ من تونس و المغرب، في أغلب المؤشّرات الفرعية لمؤشّر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال؛ الأمر الذي يعكس بطبيعة الحال، تردي بيئة الأعمال في الجزائر، و انخفاض قدراتها التنافسية في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الجدول رقم (3-3): الوضع التفصيلي للجزائر، تونس و المغرب ضمن المؤشّرات الفرعية* المكوّنة لمؤشّر

سهولة أداء أنشطة الأعمال، لسنة 2013

المؤشّر	عناصر المؤشّر	الجزائر	تونس	المغرب
مؤشّر بدء النشاط التجاري	الترتيب	156	66	56
	عدد الإجراءات	14	10	6
	الوقت (الأيام)	25	11	12
	التكلفة (% من متوسط الدخل الفردي من الدخل القومي)	12.1	4.1	15.5
مؤشّر استخراج التراخيص	الترتيب	138	93	79
	عدد الإجراءات	19	17	15
	الوقت (الأيام)	281	88	97
	التكلفة (% من متوسط الدخل الفردي من الدخل القومي)	54.6	256.0	220.2
مؤشّر الحصول على الكهرباء	الترتيب	165	51	92
	عدد الإجراءات	6	4	5
	الوقت (الأيام)	159	65	62
	التكلفة (% من متوسط الدخل الفردي من الدخل القومي)	1489.9	878.5	2515.2
مؤشّر تسجيل الممتلكات	الترتيب	172	70	163
	عدد الإجراءات	10	4	8
	الوقت (الأيام)	63	39	75
	التكلفة (% من قيمة العقار)	7.1	6.1	5.9
مؤشّر دفع الضرائب	الترتيب	170	62	110
	عدد المدفوعات سنوياً	29	8	17
	نسبة ضريبة الأرباح من الأرباح التجارية	6.6	15.2	25.2
	نسبة إجمالي المدفوعات و الضرائب المتعلقة بالعمال من إجمالي الأرباح التجارية	29.7	25.2	22.7
مؤشّر التجارة عبر الحدود	الترتيب	129	30	47
	عدد المسندات اللازمة لإتمام التصدير	8	4	6
	الوقت اللازم لإتمام التصدير (الأيام)	17	13	11
	تكلفة التصدير (بالدولار الأمريكي لكل حاوية)**	1260	773	577
مؤشّر دفع الضرائب	الترتيب	9	7	8
	عدد المسندات اللازمة لإتمام الاستيراد	27	17	16
	الوقت اللازم لإتمام الاستيراد (الأيام)	27	17	16
	تكلفة الاستيراد (بالدولار الأمريكي لكل حاوية)**	1330	858	950

88	78	126	الترتيب	مؤشر إنفاذ العقود***
40	39	45	عدد الإجراءات	
510	565	630	الوقت (الأيام)	
25.2	21.8	21.9	التكلفة (من قيمة المطالبة)	

الجدول من إعداد الباحثة، وفقاً لبيانات المصادر التالية:

- البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية :«البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في الجزائر»، 2013. arabic.doingbusiness.org/data/exploreconomies/algeria
 - البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية :«البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في تونس»، 2013. arabic.doingbusiness.org/data/exploreconomies/tunisia
 - البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية :«البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في المغرب»، 2013. arabic.doingbusiness.org/data/exploreconomies/morocco
- *-تم استثناء بعض المؤشرات المكوّنة للمؤشر المركّب لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال، إما بسبب ابتعادها عن مجال الدراسة، كمؤشر الحصول على الائتمان، حيث ركّزنا على جانبي النفقات و الضرائب من السياسة المالية دون الجانب الائتماني، و إما بسبب اعتماد المؤشر الفرعي على مؤشرات فرعية أخرى، تتطلّب منا تحليل إضافي لمعرفة طرق قياسها و مدلولاتها التأشيرية، كمؤشر حماية المستثمرين.
- ** - تمثّل كامل التكاليف المصاحبة لجميع الإجراءات المطلوبة لعمليات الاستيراد/ التصدير، بما في ذلك المستندات، الرسوم الإدارية للتخليص الجمركي و الرقابة الفنيّة، و رسوم الوسطاء الجمركيين، و رسوم أعمال المناولة في الموانئ و النقل الداخلي.
- ***- هو مؤشر يقيس مدى كفاءة الجهاز القضائي في الفصل في النزاع التجاري.

المطلب الثاني: مؤشر الأداء و مؤشر الإمكانيات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد

أطلقت الأونكتاد (أمانة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية)، مؤشر الأداء للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في تقرير الاستثمار الدولي لعام 2001، لتطوّره في تقاريرها الستة الموالية، ليصبح مؤشراً مركّباً من مؤشرين: الأوّل مؤشر الأداء، و الثاني مؤشر الإمكانيات.

يقيس مؤشر أداء الدولة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وضع الدولة من حيث حصّتها الفعلية من إجمالي تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالمياً، كنسبة من حصّة الدولة من الناتج المحلي الإجمالي للعالم. و من أجل الحدّ من تأثير العوامل الموسمية، فإنّه يحسب اعتماداً على متوسط ثلاث سنوات متتالية.⁽¹⁾

أما مؤشر إمكانيات القطر لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فيقيس القدرة المستقبلية للدولة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال 12 مكوّناً، تتمثّل في معدّل نموّ الناتج المحلي الإجمالي، متوسط دخل الفرد، انتشار خطوط الهاتف الثابت و النقال، متوسط استهلاك الطاقة للفرد، نسبة الإنفاق على البحوث و التطوير للناتج المحلي الإجمالي، نسبة الملتحقين بالدراسات العليا لإجمالي السكان، التصنيف السيادي للقطر، نسبة صادرات القطر إلى ناتجه المحلي الإجمالي، و حصّته من صادرات الموارد الطبيعية للعالم، حصّته من صادرات الخدمات للعالم، و نسبة

¹ - UNCTAD, United nations conference on trade and development : «World investment report 2012, Towards a new generation of investment policies », united nations, New York and Geneva, 2012, p-p 30-31.

استيراد قطع الغيار للأجهزة الكهربائية و السيارات في العالم، إضافة إلى حصّة القطر من الرصيد التراكمي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للعالم.⁽¹⁾

و بناءً على تقاطع مؤشري أداء و إمكانيات القطر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، تصنّف الأونكتاد الدول التي يشملها المؤشر المركّب، و المتمثلة في 177 دولة، إلى أربع مجموعات، هي:⁽²⁾

- مجموعة الدول السباقة، و هي التي تتميز بأداء مرتفع و إمكانيات مرتفعة؛
- مجموعة الدول دون إمكانياتها، و هي ذات أداء منخفض و إمكانيات عالية؛
- مجموعة الدول أعلى من إمكانياتها، و هي ذات أداء مرتفع و إمكانيات منخفضة؛
- مجموعة الدول ذات الأداء المنخفض، و هي التي تتميز بأداء منخفض و إمكانيات منخفضة.

و حسب تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2012، جاء ترتيب الجزائر في مؤشر الأداء و الإمكانيات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، في مرتبة متدنية جداً مقارنة بالمغرب، حيث احتلّ هذا الأخير المرتبة 21 عالمياً، في حين وقعت الجزائر في المرتبة 75 عالمياً.⁽³⁾ و هذا بالرغم من أنّهما صنفاً ضمن نفس المجموعة، و المتمثلة في مجموعة الدول ذات الأداء المنخفض و الإمكانيات المرتفعة. أما تونس، فقد صنفت ضمن مجموعة الإمكانيات المنخفضة و الأداء المرتفع.⁽⁴⁾

و إن هذا الترتيب، وفقاً لمؤشر الأداء و الإمكانيات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، ليدلّ بأنّ كلا من الجزائر و المغرب - بالرغم من التميّز النسبي لهذه الأخيرة حسب نفس المؤشر - يمتلكان إمكانيات مرتفعة في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تمكّنهما من تحقيق مستويات أعلى من تلك المسجّلة لديهما، بعكس تونس التي استطاعت أن تحصل على تدفّقات من الاستثمار الأجنبي المباشر تفوق إمكانياتها.

المطلب الثالث: مؤشر التنافسية العالمي

يصدر مؤشر التنافسية العالمي سنوياً من طرف المنتدى الاقتصادي العالمي منذ عام 1979، و هو يقيس قدرة الاقتصاديات العالمية على الاستمرار في تحقيق معدلات نموّ اقتصادية على المدى المتوسط و الطويل، و هو بذلك يمثّل أداة هامة تساعد متّخذي القرارات على تشكيل السياسات الاقتصادية، و توجيه قرارات الاستثمار، بما يخدم القدرات التنافسية لبلداتهم.⁽⁵⁾

¹ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2006»، الكويت، سنة 2006، ص 52.

² - UNCTAD, United nations conference on trade and development : «World investment report 2012, Towards a new generation of investment policies », op.cit, p 32.

³ - Ibid., p-p 197-198.

⁴ - Ibid., p 32.

⁵ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005»، مرجع سابق، ص-ص 68-69.

يشمل مؤشر التنافسية العالمي 184 دولة، و يتكوّن من ثلاث مؤشّرات فرعية، هي مؤشّر المتطلّبات الأساسية، مؤشّر معزّزات الكفاءة، و مؤشّر عوامل الابتكار و التطوّر، و يتكوّن كل مؤشّر فرعي منها من مجموعة من المؤشّرات الثانوية الأخرى.⁽¹⁾

و فيما يلي، نعرض وضع كلٍّ من الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشّر التنافسية العالمي و مؤشّراته الفرعية:

الجدول رقم (3-4): ترتيب الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشّر التنافسية العالمي و مؤشّراته الفرعية سنة 2013

المؤشّر		الجزائر	تونس	المغرب
مؤشّر التنافسية العالمي		100	83	77
مؤشّر المتطلّبات الأساسية		92	74	69
الترتيب حسب مؤشّراته الفرعية	الإطار المؤسّسي	135	73	53
	البنية التحتية	106	77	57
	الصحة و التعليم الابتدائي	92	47	82
مؤشّر معزّزات الكفاءة		133	88	84
الترتيب حسب أهم مؤشّراته الفرعية	التعليم العالي و التدريب	101	73	102
	كفاءة سوق العمل	147	132	122
	حجم السوق	48	64	56
مؤشّر عوامل الابتكار و التطوير		143	79	100
الترتيب حسب أهم مؤشّراته الفرعية	تطوّر و رقمي أنشطة الأعمال	144	76	92
	الابتكار	141	88	106

الجدول من إعداد الباحثة، وفقاً لبيانات المرجع التالي:

- world economic forum: «The global competitiveness report 2013-2014, Full data edition», Professor Klans Schwab, world economic forum editor, Geneva, 2013, p-p 15-22.

حسب بيانات الجدول رقم (3-4)، فإننا نلاحظ تفوّق كلا من تونس و المغرب على الجزائر في مختلف مكوّنات مؤشّر التنافسية العالمي، ما عدى فيما يخصّ مؤشّرين فقط هما التعليم العالي و التدريب، و حتى بالنسبة لهذين المؤشّرين اللذان تغلّبت فيهما الجزائر على المغرب، حيث صنّفت الجزائر ضمن ترتيب عالمي أحسن من ذلك المتعلّق بالمغرب، إلا أنّ ذلك الفارق كان ضعيفاً لدرجة قد تنتفي معه أهميته؛ الأمر الذي يعكس لنا، بطبيعة الحال، تردّي المناخ الاستثماري للجزائر، و انخفاض قدراتها التنافسية العالمية مقارنة بجارتها تونس و المغرب، في مجال جذب و استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

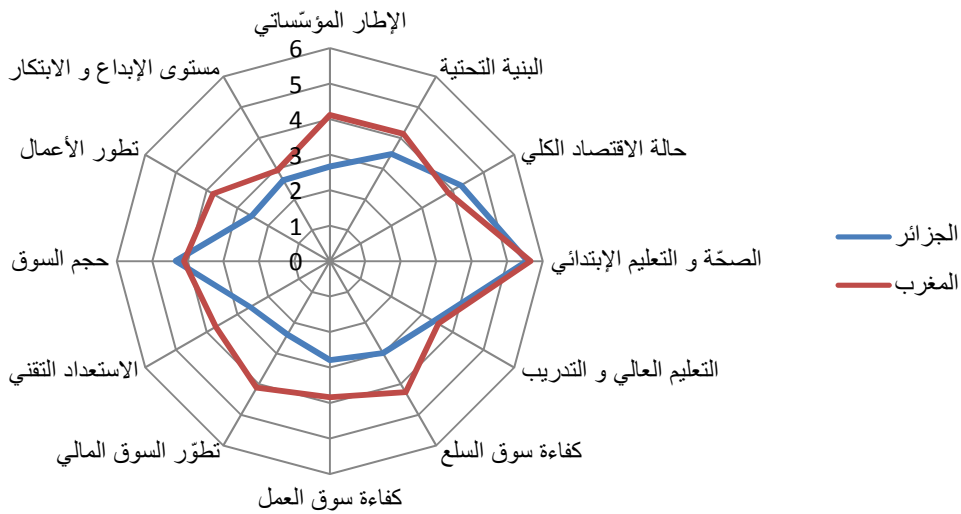
و ما قد يزيد الطينة بلّة، هو انخفاض و تدهور وضع المناخ الاستثماري في الجزائر سنة 2013، مقارنة بالسنة السابقة؛ حيث صنّفت هذه الدولة حسب مؤشّر التنافسية العالمي، سنة 2012، في الرتبة 98 عالمياً، لتنتقل إلى الرتبة 100، سنة 2013، في حين حافظت المغرب على نفس الترتيب، ما بين السنتين.⁽²⁾

¹ - world economic forum: «The global competitiveness report 2013-2014, Full data edition», Professor Klans Schwab, world economic forum editor, Geneva, 2013, p 9, p 11.

² - world economic forum: «The global competitiveness report 2013-2014, Full data edition», op.cit, p 12.

كما قسّمت كامل دول العالم، التي يتضمّننها مؤشّر التنافسية العالمية إلى ستّ مجموعات، صنّفت المغرب ضمن المجموعة ما قبل الأخيرة، التي تتراوح فيها قيمة المؤشّر ما بين 3.80 إلى 4.20 نقطة، متفوّقة بذلك على الجزائر، التي صنّفت ضمن المجموعة الأخيرة عالمياً، والتي تتراوح فيها قيمة المؤشّر ما بين 2.78 إلى 3.80 نقطة.⁽¹⁾ و بالتدقيق في المؤشّرات الفرعية لمؤشّر التنافسية العالمي، يظهر أداء الجزائر مقارنة بالمغرب⁽²⁾، بصورة أوضح، من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (3-1): وضع الجزائر و المغرب ضمن المؤشّرات الفرعية لمؤشّر التنافسية العالمي، سنة 2013



المرجع:

- world economic forum:«The global competitiveness report 2013-2014, Full data edition», Professor Klans Schwab, world economic forum editor, Geneva, 2013, p-p 14- 20.

من خلال الشكل رقم (3-1)، يتّضح لنا تفوّق الجزائر على الدولة المغربية نسبياً، في مؤشّري حالة الاقتصاد الكلي، و حجم السوق؛ حيث حصلت في المؤشّر الأوّل على 5.48 نقطة، في حين لم يتعدى تنقيط المغرب فيه 4.42 نقطة، كما حصلت في المؤشّر الثاني على 4.35 نقطة، أما المغرب، فلم يتجاوز تنقيطها ضمن هذا المؤشّر، 4.16 نقطة؛ و هو ما قد يعني، أنّ حالة الاقتصاد الكلي و حجم السوق، تعتبر من العوامل المحفّزة على الاستثمار في الجزائر، و التي تزيد من قدرتها التنافسية على جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مقارنة بالمغرب.

غير أنّه و في المقابل، و حسب نفس الشكل، سجّلت الجزائر ضعفاً نسبياً مقارنة بالمغرب، في مؤشّري الصحة و التعليم الابتدائي، و مستوى الإبداع و الابتكار، إضافة إلى ضعف أكثر حدّة في باقي المؤشّرات؛ و التي

¹ - Ibid., p 13.

² - لم يتم إدراج تونس في هذا المجال؛ بسبب عدم وجود بيانات حول وضعيتها ضمن المؤشّرات الفرعية لمؤشّر التنافسية، في تقرير التنافسية العالمي للسنة 2013-2014.

تمثل أساساً، في ضعف الإطار المؤسسي و خدمات البنى التحتية، انخفاض كفاءة سوق العمل و سوق السلع، إضافة إلى انخفاض مستوى تطوّر السوق المالي و مستوى الأعمال، مع انخفاض درجة الاستعداد التقني، و هي ما تمثل مواطن ضعف المناخ الاستثماري في الجزائر، و معوقات الاستثمار فيها؛ حيث تعتبر هذه المؤشرات بمثابة إشارة مسبقة لفشل المشاريع الاستثمارية بها.

و بهذا، يتبين لنا، حسب الشكل رقم (3-1)، أنّ عوامل ضعف القدرة التنافسية للجزائر، على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة تفوق بكثير عوامل قوّتها، كما تتّصل أغلب تلك العوامل، بصورة مباشرة، بجانب السياسة المالية؛ و هو ما قد يؤكّد لنا، مرّة أخرى، ضعف رسم السياسة المالية في الجزائر؛ الأمر الذي يتطلّب المزيد من العمل، من أجل تصحيح مسارها، سعياً وراء تحسين المناخ الاستثماري، و تحقيق مستويات أعلى من تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

المطلب الرابع: مؤشرات تقييم المخاطر القطرية

يعتمد السياسيون و رجال الأعمال و المستثمرون، على العديد من المؤشرات الدولية، الصادرة من جهات دولية مشهود لها بالتميز، و المرتبطة بتقييم المخاطر القطرية، من أجل معرفة وضع مختلف الدول؛ لالتخاذ القرارات الاقتصادية و الاستثمارية الصائبة. و من بين أهمّ هذه المؤشرات، نذكر المؤشر المركّب للمخاطر القطرية، و مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية.

أولاً: المؤشر المركّب للمخاطر القطرية

يصدر المؤشر المركّب للمخاطر القطرية شهرياً عن مجموعة (PRS)⁽¹⁾، من خلال الدليل الدولي للمخاطر القطرية، منذ عام 1980، من أجل قياس المخاطر المرتبطة بالاستثمار. و يتكوّن المؤشر المركّب للمخاطر القطرية من ثلاث مؤشرات فرعية، هي مؤشر تقويم المخاطر السياسية، مؤشر تقويم المخاطر الاقتصادية، و مؤشر تقويم المخاطر المالية، حيث يعكس المؤشر الأوّل 12 عاملاً، منها درجة استقرار الحكومة، و وجود نزاعات داخلية أو خارجية، الاضطرابات العرقية، مصداقية ممارسات الديمقراطية، الفساد، إضافة إلى الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية. و يندرج ضمن المؤشر الثاني خمس متغيّرات، هي: معدّل النمو الاقتصادي، معدّل التضخّم، متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، نسبة عجز/فائض الميزانية العامة إلى الناتج المحلي الإجمالي، و نسبة وضع ميزان الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي. أما مؤشر تقويم المخاطر المالية، فيتضمّن هو الآخر خمس متغيّرات، منها درجة استقرار سعر الصرف، و نسبة الدين الخارجي إلى الناتج المحلي الإجمالي.⁽²⁾

¹ - PRS: Political risk services.

² - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2011»، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، الكويت، 2011، ص-ص 55-56.

و حسب بيانات المؤشر المركب للمخاطر القطرية، الصادرة في يونيو 2012 - و هي أحدث البيانات المتوافرة ليومنا هذا في هذا المجال - حصلت كلا من الجزائر و المغرب على درجة مخاطر منخفضة، في حين حصلت تونس على درجة أقل، و هي درجة مخاطر معتدلة؛ و هو ما قد يعود إلى الاضطرابات الداخلية التي شهدتها هذا البلد؛ نتيجة تداعيات الربيع العربي.⁽¹⁾

ثانياً: مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية

يصدر هذا المؤشر من طرف المؤسسة الفرنسية لضمان الصادرات "الكوفاس"، و هو يقيس قدرة الدولة على السداد؛ حيث يعكس مخاطر عدم السداد قصيرة الأجل للشركات العاملة بها، و مدى تأثر الالتزامات المالية للشركات بأداء الاقتصاد المحلي، و بالأوضاع السياسية و الاقتصادية للعالم الخارجي. و يندرج ضمن هذا المؤشر مجموعة من المتغيرات، تستخدم في تقييم العوامل السياسية، كمخاطر نقص العملة الصعبة، و مخاطر انخفاض قيمة العملة المفاجئ، الذي يعقب هروب رؤوس الأموال إلى الخارج، و مدى قدرة الدولة على الوفاء بالتزاماتها المالية الخارجية، إضافة إلى مخاطر الأزمات التي قد تمس القطاع المصرفي، و يغطي هذا المؤشر 158 دولة.⁽²⁾

يصنّف مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية الدول إلى مجموعتين رئيسيتين:⁽³⁾

1. مجموعة الدول ذات درجة الاستثمار (A)، و تقسّم بدورها إلى أربعة مجموعات، هي:
 - (A1): مجموعة الدول التي تتميز ببيئة سياسية و اقتصادية مستقرّة، و سجلّ سداد جيّد جداً، مع إمكانية ضعيفة جداً لمواجهة مخاطر عدم القدرة على السداد؛
 - (A2): مجموعة الدول التي تتميز ببيئة سياسية و اقتصادية أقل استقراراً، مع بقاء احتمال عدم السداد ضعيفاً جداً؛
 - (A3): مجموعة الدول التي تعاني من بعض الظروف السياسية و الاقتصادية غير الملائمة، و التي قد تؤدي إلى انخفاض إمكانية السداد، بالرغم من استبعاد القدرة على عدم السداد؛
 - (A4): مجموعة الدول التي تعاني من تدهور في أوضاعها السياسية و الاقتصادية، مع قبول إمكانية عدم السداد.

2. مجموعة الدول ذات درجة المضاربة، و التي تقسّم بدورها إلى ثلاث مستويات B، C، D، حيث تعاني مجموعة الدول المتحصّلة على هذه الدرجات من بيئة سياسية و اقتصادية متدهورة، و تؤثر بصورة كبيرة

¹ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2011»، مرجع سابق، ص- 56 - 57.

² - Coface: «contry risks assessments».

<http://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks>

³ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2011»، مرجع سابق، ص 60.

على سجّل السداد السيئ أصلاً، و تزداد درجة هذا التأثير، إضافة إلى درجة رداءة سجّل السداد في الدول ذات الدرجة C، ليصبح أكثر سوءاً لدى الدول المتحصّلة على الدرجة D.

بحسب تصنيفات هذا المؤشّر سنة 2013، فقد صنّفت كلا من الجزائر و المغرب ضمن مجموعة الدول ذات الدرجة (A4)؛ الأمر الذي يعني معاناة هتين الدولتين من تدهورٍ في مستوى أوضاعهما السياسية و الاقتصادية، مع قبول إمكانية عدم قدرتهما على الوفاء بالتزاماتهما المالية الخارجية. أما تونس، فقد تحصّلت على الدرجة B؛ الأمر الذي قد يعود بالدرجة الأولى إلى الاضطرابات السياسية التي يعيشها هذا البلد في الآونة الأخيرة.⁽¹⁾

¹ - Coface: «contry risks assessments».

<http://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks>

المبحث الثاني: تقييم السياسة المالية المطبقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، تونس و المغرب، وفقاً لبعض المؤشرات الإقليمية

من بين أهمّ المؤشرات الإقليمية، التي قد تساعدنا على قياس مدى جاذبية و ملائمة بيئة الأعمال و المناخ الاستثماري للدول العربية، نجد مؤشر التنافسية العربية⁽¹⁾، الذي يعمل على قياس التنافسية الدولية و تحليلها لـ 17 دولة عربية؛ حيث يعكس الأداء الاقتصادي الحالي و الكامن للنشاطات التي تكون مجالاً للتنافس مع الأمم الأخرى. و هو بذلك مؤشر مركّب، يضمّ مؤشرين أساسيين، هما مؤشر التنافسية الجارية، و مؤشر التنافسية الكامنة.⁽²⁾

و فيما يلي، سنعمل، في المطلب الأول من هذا المبحث، على استعراض وضع الدول المغربية المعنية بهذه الدراسة - الجزائر، تونس و المغرب - ضمن مؤشر التنافسية العربية. و للتعرف عن كُتب على مستوى التنافسية لتلك الدول، تمّ القيام، في المطالب الأخرى لهذا المبحث، بتحليل مكونات مؤشر التنافسية الإجمالي للدول العربية، من خلال مؤشراته التفصيلية، و دراسة وضع تلك الدول ضمنها، مع التركيز على مقارنة الأداء بين الدول المعنية بالدراسة، إضافة إلى مقارنته مع دول المقارنة، بحيث يتم تقييم حجم الفجوة التنافسية فيما بينها، و التي تعكس حجم القصور في السياسات العامة، بما فيها السياسات المالية، و التي تعنى بدعم القدرة التنافسية في الأسواق الدولية، من خلال تحسين البيئة الاستثمارية.

المطلب الأول: المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية

إنّ تحديد مفهوم التنافسية، و تفسيرها و قياسها، يعتبر من بين المواضيع الاقتصادية، التي اكتسبت اهتماماً كبيراً لدى العديد من الدول، و المنظّمات الدولية و المؤسسات، نظراً لما لهذا المفهوم من أهمية في تحديد السلوك الأمثل، و تخفيض التكاليف، و تعظيم الأرباح و العوائد، إضافة إلى استنباط السياسات المطلوبة، و تطوير قدرة اقتصاديات الدول المختلفة خاصة في ظلّ العولمة، و تحرير الأسواق العالمية؛ الأمر الذي دفع العديد من الباحثين و الأكاديميين، و كذا مسيري المؤسسات و الهيئات المحليّة و الدولية، إلى محاولة تحديد إطار نظري قويّ، و نموذج

¹ - تجدر بنا الإشارة هنا إلى وجود مؤشر إقليمي آخر، يعمل على قياس مدى جاذبية المناخ الاستثماري للدول، قد لا يقل أهمية عن مؤشر التنافسية العربية، هو مؤشر التقييم الائتماني السيادي، الذي يعكس لنا مدى الاستقرار السياسي و الاقتصادي، و مدى قدرة الدولة على تحقيق موارد كافية من النقد الأجنبي، و من ثمّ قدرتها على الوفاء بالتزاماتها الخارجية في تواريخ استحقاقها دون تأخير. غير أنه، تمّ استبعاد هذا المؤشر من الدراسة لسببين أساسيين، فهو من جهة يعكس لنا بصورة أساسية المخاطر القطرية المتعلقة بعمليات الإقراض، و الاستثمار الدولي عبر الأوراق المالية، و هو ما قد يخرج نوعاً ما عن نطاق دراستنا، و من جهة أخرى، فإنّ الجزائر - بعكس تونس و المغرب - لا تدخل ضمن الدول العربية التي يغطيها هذا المؤشر. للمزيد من المعلومات حول هذا المؤشر، أنظر:

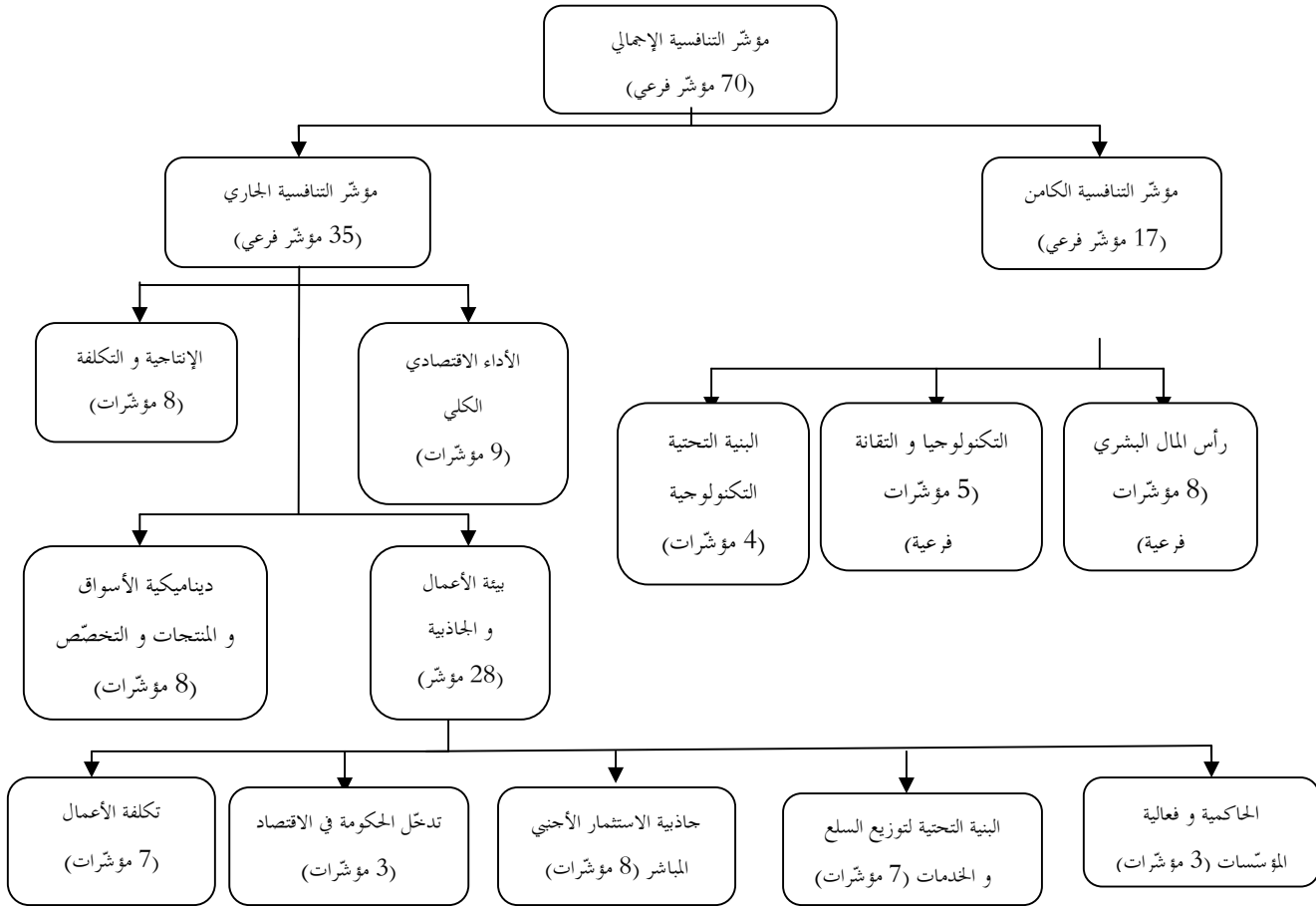
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009»، الكويت، 2009، ص- ص 162- 163.

² - المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، سنة 2012، ص- ص 62- 64.

متماسكٍ يسمح بتفسير التنافسية، و تحديدها بصورةٍ علميةٍ دقيقة؛ و هو ما تمخّض منه العديد من المؤشّرات، التي حاولت بشكلٍ أو بآخر، تحديد و قياس واحد أو أكثر من الأوجه المتعدّدة للتنافسية. (1)

و يعتبر المؤشّر الإجمالي للتنافسية العربية، أحد أهمّ المؤشّرات التي تعمل على قياس و تحليل التنافسية للدول العربية في الأسواق الدولية. ينقسم مؤشّر التنافسية العربية إلى مؤشّرين أساسيين، هما مؤشّر التنافسية الجارية، و مؤشّر التنافسية الكامنة، كما يتكوّن كلا المؤشّرين من مؤشّراتٍ فرعية، مكوّنة بدورها من مؤشّراتٍ أولية، تمثّل عدداً من المتغيّرات و البيانات، و العوامل الكميّة و الموضوعية [كما هو موضّح في الشكل البياني رقم (3-2)]، و لقد تمّ استخدام المتوسط الحسابي لتركيب المؤشّر الإجمالي، بدلاً من عملية الجمع، و ذلك من أجل التقليل من حجم التحيزّات الناجمة عن ثغرات البيانات غير المتوفّرة. (2)

الشكل رقم (3-2): هيكل مؤشّر التنافسية العربية



المصدر: المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، سنة 2012، ص 25.

¹ - د.نوري منير: «تحليل التنافسية في ظلّ العولمة الاقتصادية»، مجلّة اقتصاديات شمال إفريقيا، مجلّة علمية دورية متخصصة، العدد 4، مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسبية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، جوان 2006، ص 22.

² - المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، مرجع سابق، ص 62.

من أجل جعل المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية أكثر دلالة و تمثيلاً للأداء النسبي للدول العربية في الأسواق الدولية، فإنه لم يقتصر حسابه على معطيات الدول العربية فقط، وإتّما تم إدخال عددٍ كبيرٍ من الدول غير العربية إلى عينة المؤشر، سُميت بدول المقارنة، وهي تشمل 13 دولة، هي الأرجنتين، البرازيل، تشيلي، الصين، التشيك، اليونان، أيرلندا، كوريا الجنوبية، ماليزيا، المكسيك، البرتغال، جنوب إفريقيا و تركيا، وهي مجموعة الدول التي يعتبرها تقرير التنافسية العربية، ذات أداء متفوق في المتوسط، والذي حصلت عليه بفضل التنمية الاقتصادية والاجتماعية خلال العقود الماضية؛ وبذلك، فإن وضعها في مجال التنافسية و الأداء الاقتصادي، سيكون بمثابة نقطة مرجعية، نعود إليها من أجل الحكم على درجة تنافسية الدول العربية، التي يتضمنها المؤشر المدروس، حتى تصبح لقيم المؤشر دلالة أكبر، حول مستوى الأداء التنافسي للدول العربية، و من ثم استنباط السياسات اللازمة، و الاستراتيجية الوطنية، التي تضمن تحسين وضعها في مجال التنافسية و الأداء الاقتصادي.⁽¹⁾

و من أجل إجراء المقارنة ما بين دول المغرب العربي، حسب المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية، نورد الجدول التالي:

الجدول رقم (3-5): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية سنة 2012

الترتيب	القيمة	
24	0.36	الجزائر
16	0.45	تونس
27	0.34	المغرب
	0.50	متوسط دول المقارنة

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، سنة 2012، ص 29.

من خلال الجدول رقم (2-5)، نلاحظ تصدّر الجزائر لمرتبة أعلى من مرتبة المغرب ضمن مؤشر التنافسية العربية، غير أنها لا تزال متأخرة جداً مقارنة بتونس، كما أن قيمة المؤشر لديها ما تزال أقل من قيمته المتوسطة لدى دول المقارنة؛ الأمر الذي يعكس انخفاض القدرة التنافسية لبيئة الأعمال في الجزائر و تردي مناخها الاستثماري.

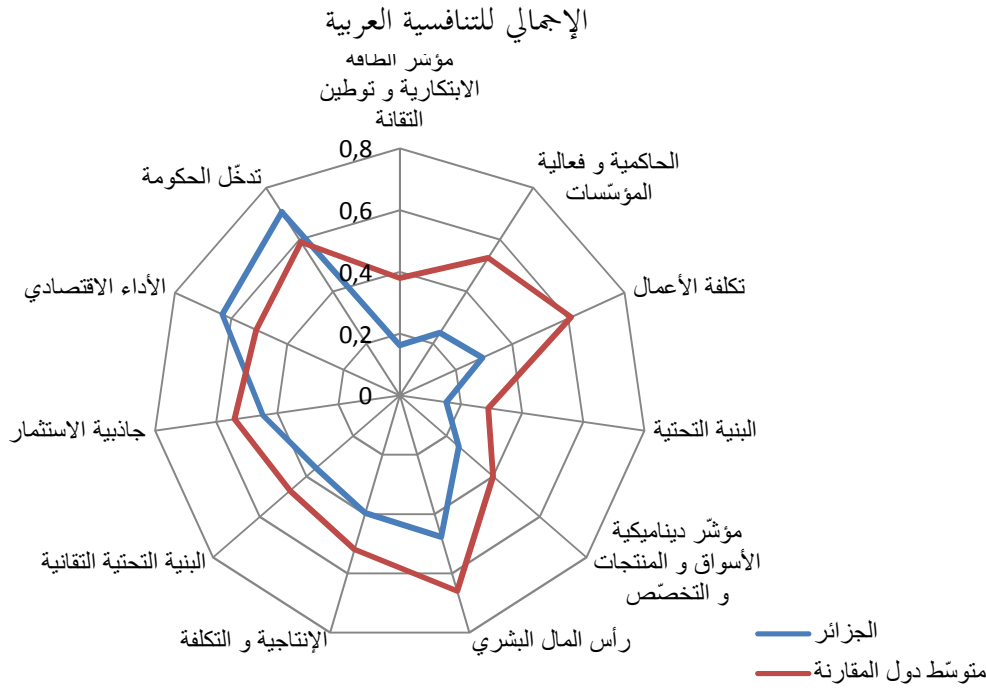
كما أنه، و حسب تقرير التنافسية لسنة 2009، احتلت الجزائر الرتبة 20 ما بين الدول التي يتضمنها مؤشر التنافسية العربية⁽²⁾؛ الأمر الذي يعني تدهور مستوى التنافسية، و الأداء الاقتصادي للدولة الجزائرية سنة 2012، مقارنة بالنتائج المحققة سنة 2009.

و بالتدقيق في المؤشرات الرئيسية للمؤشر الإجمالي للتنافسية العربية، يتضح أداء الجزائر أكثر من خلال الشكل و الجدول المواليين:

¹ - المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، مرجع سابق، ص 24.

² - المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2009»، الإصدار الثالث، الكويت، سنة 2009، ص 28.

الشكل رقم (3-3): موقع الجزائر مقارنة بدول المقارنة في المؤشرات الفرعية للمؤشر



المصدر: المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، سنة 2012، ص 24.

من خلال الشكل رقم (3-3)، يتضح لنا اتساع الفجوة التنافسية⁽¹⁾ الرقمية ما بين الجزائر و دول المقارنة، و المقاسة بأغلب المؤشرات الفرعية لمؤشر التنافسية العربية الإجمالي؛ الأمر الذي يعكس لنا تواضع مستوى الأداء الاقتصادي للدولة الجزائرية، و انخفاض جاذبية مناخها الاستثماري.

¹ - تشكل الفجوة التنافسية أحد أهم المؤشرات، التي يتم بواسطتها قياس التحدي الذي تواجهه الدولة في تحسين مستويات تنافسيتها الوطنية، و إنّ الفجوة التنافسية لدولة ما مع دول المقارنة في أيّ مؤشر فرعي لمؤشر التنافسية العربية، هي عبارة عن الفرق ما بين مؤشر دول المقارنة و الدولة العربية المعنية بالقياس، منسوباً إلى مستوى مؤشر دول المقارنة.

حسب: المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، مرجع سابق، ص 23.

الجدول رقم (3-6): الفجوة التنافسية ما بين الجزائر و دول المقارنة
حسب المؤشرات الفرعية للمؤشر الإجمالي للتنافسية العربية، سنة 2012

الفجوة التنافسية	قيمة المؤشر		مؤشرات التنافسية العربية
	متوسط دول المقارنة	الجزائر	
(57.10)	0,38	0,163	مؤشر الطاقة الابتكارية و توطين التقانة
(54.33)	0,53	0,242	الحاكمية و فعالية المؤسسات
(51.63)	0,61	0,295	تكلفة الأعمال
(47.24)	0,29	0,153	البنية التحتية
(36.75)	0,4	0,253	مؤشر ديناميكية الأسواق و المنتجات و التخصص
(27.72)	0,66	0,477	رأس المال البشري
(23.84)	0,52	0,396	الإنتاجية و التكلفة
(23.82)	0,47	0,358	البنية التحتية التقانية
(17.22)	0,54	0,447	جاذبية الاستثمار
23.73	0,51	0,631	الأداء الاقتصادي
20.16	0,59	0,706	تدخل الحكومة
(27.8)	0,38	0,163	مؤشر الطاقة الابتكارية و توطين التقانة

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

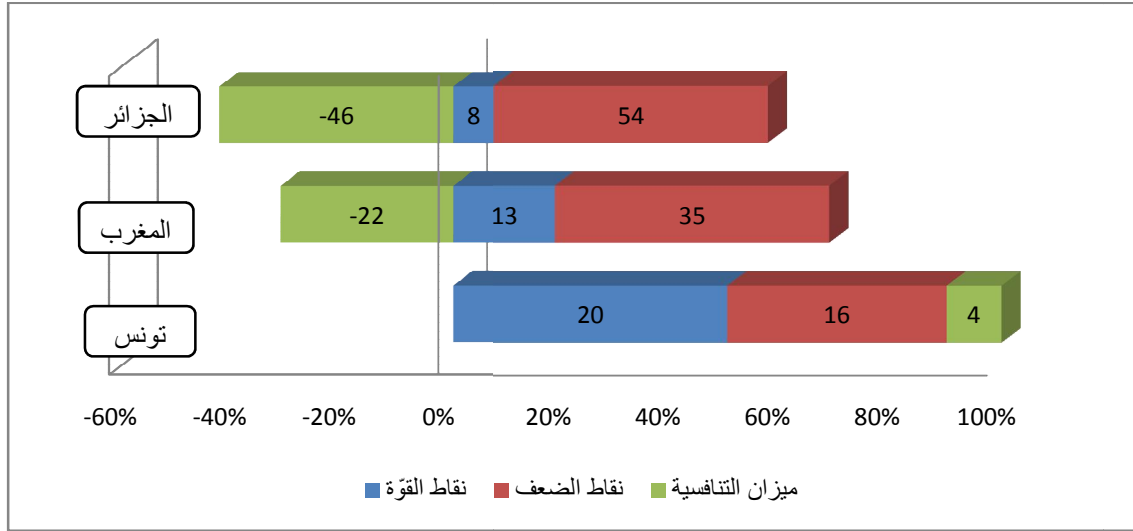
- المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، سنة 2012، ص 29.
- الفجوة التنافسية = [قيمة المؤشر بالنسبة للجزائر - متوسط قيمة المؤشر بالنسبة لدول المقارنة] * 100 / متوسط قيمة المؤشر بالنسبة لدول المقارنة.

وفقاً للجدول رقم (3-6)، حققت الجزائر تفوقاً نسبياً على دول المقارنة فيما يخص مؤشري الأداء الاقتصادي و تدخل الدولة، إلا أنها لا تزال جد متأخرة مقارنة بنفس الدول، بالنسبة لباقي المكونات الفرعية لمؤشر التنافسية العربية؛ حيث وصلت نسبة الفجوة التنافسية في مؤشر الطاقة الابتكارية و توطين التقانة، و مؤشر الحاكمية و فعالية المؤسسات إلى 57.10% و 54.33% على التوالي؛ مما يجعل الاهتمام بمجال البحث العلمي و التكنولوجيا، إضافة إلى الإصلاح المؤسساتي على رأس التحديات التي يواجهها الاقتصاد الوطني، و الذي يعتبر عاملاً حاسماً لتحقيق التنمية المستدامة و توفير بيئة مواتية للاستثمار.

كما بلغت الفجوة التنافسية ما بين الجزائر و دول المقارنة - حسب الجدول رقم (3-6) - في كل من مؤشر تكلفة الأعمال، و مؤشر البنية التحتية، إضافة إلى مؤشر ديناميكية الأسواق و المنتجات و التخصص 51.63%، 47.24% و 36.75% على التوالي؛ و هو ما يعني أن تطوير البنية التحتية و تقليل تكاليف القيام بالأعمال، قد يشكل أحد أكبر التحديات أمام تطوير القدرة التنافسية للدولة الجزائرية. أما في باقي المؤشرات الأخرى، فلم تقل نسبة الفجوة التنافسية، ما بين الجزائر و دول المقارنة، عن 17.22%؛ و هو ما يعني بدوره ضرورة الاهتمام أيضاً بالمجالات الأخرى التي يغطيها المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية، في سبيل رفع القدرة التنافسية، و تحسين مستوى الأداء الاقتصادي.

من خلال ما سبق، تبين لنا تميّز الدولة الجزائرية بأداءً جيّداً في بعض الجوانب التي يغطيها مؤشر التنافسية العربية، بينما لا يزال أداؤها متواضع، و دون مستوى الدول المغربية و دول المقارنة، في الجوانب الأخرى التي يغطيها نفس المؤشر. و مع ذلك، قد لا يسمح لنا هذا التحليل بالحكم على مستوى التنافسية الإجمالي للدولة الجزائرية؛ الأمر الذي يدفعنا إلى اللجوء لميزان التنافسية العربية، الذي يعمل على قياس مستويات التنافسية للدول العربية، بحيث يقيس الفرق ما بين نقاط قوّتها و نقاط ضعفها.

الشكل رقم (3-4): أداء الجزائر، تونس و المغرب وفقاً لميزان التنافسية العربية سنة 2012



المصدر: المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، سنة 2012، ص 57.

إستناداً إلى نتائج الميزان الإجمالي، الذي تمّ قياسه بطرح مجموع نقاط الضعف من مجموع نقاط القوة⁽¹⁾، تبين لنا بأنّ تونس، هي الدولة الوحيدة من بين الدول المغربية الثلاثة المعنية بالدراسة، التي حققت ميزان تنافسي إيجابي، و ذلك بأربع نقاط، في حين تعاني كلّ من الجزائر و المغرب، من قصور في ميزان التنافسية، إلا أنّ القصور المحقّق في ميزان تنافسية الدولة الجزائرية يفوق ضعف ذلك المتعلّق بالدولة المغربية؛ و هو ما يؤكّد لنا مرّة أخرى، ضعف القدرة التنافسية للجزائر مقارنة بشقيقتها، و ضخامة العمل المطلوب لتحسين مناخها الاستثماري، و الوصول إلى مستوى تنافسي دولي.

¹ - يعتبر أداء الدولة وفقاً لميزان التنافسية، نقطة قوّة إذا كان ترتيبها في الثلث الأعلى لأيّ مؤشر من مؤشرات التنافسية العربية، و نقطة ضعف إذا كان ترتيبها في الثلث الأخير من قيم المؤشر المدروس.

حسب: المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، مرجع سابق، ص 54.

المطلب الثاني: مؤشر التنافسية الجارية

يركز مؤشر التنافسية الجارية على الأداء الجاري للاقتصاديات العربية، في إطار القطاعات و الأنشطة التي تتعرض للمزاومة من قبل الاقتصاديات الأجنبية، و ذلك من خلال تحديد و قياس العوامل المؤثرة عليه، مثل بيئة الأعمال و المناخ الاستثماري، و ديناميكية الأسواق، و عمليات الشركات و استراتيجياتها، إضافة إلى عوامل الإنتاجية و التكلفة. و عليه، يتكوّن مؤشر التنافسية الجارية من أربع مؤشرات فرعية ثانوية، تتمثل في مؤشر الأداء الاقتصادي، مؤشر بيئة الأعمال و الجاذبية، مؤشر ديناميكية الأسواق و المنتجات و التخصص، و مؤشر الإنتاجية و التكلفة.

حسب نتائج تقرير التنافسية العربية لسنة 2012، الموضحة في الجدول رقم (3-7)، صنّفت الجزائر، وفقاً لمؤشر التنافسية الجارية، في مرتبة متأخرة مقارنة بكلا من تونس و المغرب. و بالرغم من التحسّن النسبي في قيمة المؤشر لدى الجزائر، ما بين سنتي 2009 و 2012، إلا أنّنا نلاحظ تراجع تصنيفها من الرتبة 20 إلى الرتبة 24؛ و هو ما قد يعود إلى تحسّن مستويات الأداء الجاري لدى بعض الدول الأخرى التي يتضمّن المؤشر، كما حدث في تونس، حيث ارتقت من الرتبة 16 سنة 2009، إلى الرتبة 14 سنة 2012. كما وصلت الفجوة التنافسية في هذا المجال، ما بين الدولة الجزائرية و دول المقارنة، إلى 11.36%، و مع ذلك، فهي تبقى أقل بكثير من تلك المسجلة سنة 2009، أين قدرّت بحوالي 31.5%؛ و هو ما قد يعكس لنا التحسّن النسبي للأداء الجاري للدولة الجزائرية مقارنة بدول المقارنة.

الجدول رقم (3-7): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر التنافسية الجارية، سنتي 2009، و 2012

المؤشر	الجزائر	تونس	المغرب	متوسط دول المقارنة	الفجوة ما بين الجزائر و دول المقارنة
الأداء الاقتصادي	0.63	0.58	0.59	0.51	23.52
بيئة الأعمال و الجاذبية	0.37	0.48	0.39	0.51	(27.45)
ديناميكية الأسواق و المنتجات و التخصص	0.25	0.30	0.27	0.37	(32.43)
الإنتاجية و التكلفة	0.40	0.45	0.40	0.47	(14.89)
مؤشر التنافسية الجارية	سنة 2012	0.39	0.47	0.44	(11.36)
	سنة 2009	0.37	0.43	0.54	(31.48)
الترتيب	سنة 2012	24	14	21	
	سنة 2009	20	16	17	

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، 2012، ص51.

- المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2009»، الإصدار الثالث، الكويت، 2009، ص46.

* - نسبة الفجوة ما بين الجزائر و دول المقارنة = [(قيمة المؤشر بالنسبة للجزائر - متوسط قيمة المؤشر بالنسبة لدول المقارنة) * 100] / متوسط قيمة المؤشر بالنسبة لدول المقارنة.

و في سبيل تحليل مستوى الجزائر ضمن مؤشر التنافسية الجارية، سنحاول فيما يلي دراسة مستوياتها ضمن مؤشرات الفرعية، و مقارنتها بتلك المتعلقة بكل من تونس و المغرب، إضافة إلى دول المقارنة.

أولاً: مؤشّر الأداء الاقتصادي الكلي

يعمل مؤشّر الأداء الاقتصادي على قياس درجة الاستقرار الاقتصادي الكلي، الذي يلعب دوراً مهماً في تدعيم القدرة التنافسية لأيّ اقتصاد؛ ذلك أنّ عدم استقرار الأوضاع الاقتصادية و تقلّبها، يزيد من درجات اللابقين لدى المستثمرين و رجال الأعمال، و يؤثّر سلباً على قراراتهم؛ الأمر الذي يؤدي إلى تراجع مستويات الادّخار و الاستثمار، و من ثمّ تديني معدّلات النموّ، و مستويات التنافسية في الأسواق الدولية، و القدرة على جذب الاستثمارات الأجنبية.⁽¹⁾

يتكوّن مؤشّر الأداء الاقتصادي الكلي من تسع متغيّرات، هي نسبة الميزان الجاري للناتج المحلي الإجمالي، معدّل النموّ الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي للفرد، تذبذب معدّل نموّ الناتج المحلي الإجمالي للفرد، الاستثمار الحقيقي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، معدّل التضخم و نسبة عجز/فائض الميزانية العامة. و قد جاء وضع الدول المغربية المعنيّة بهذه الدراسة، ضمن هذا المؤشّر كما يلي:

الجدول رقم (3-8): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشّر الأداء الاقتصادي الكلي

الجزائر	تونس	المغرب	متوسّط دول المقارنة
0.69	0.27	0.29	0.30
0.16	0.37	0.35	0.28
0.90	0.90	0.78	0.57
0.37	0.28	0.54	0.26
0.81	0.80	0.97	0.71
0.50	0.20	0.27	0.24
0.98	1.00	0.99	0.88
0.40	0.49	0.22	0.44
0.86	0.93	0.91	0.82
0.63	0.58	0.59	0.51
4	8	6	

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، 2012، ص 33.

من خلال بيانات الجدول رقم (3-8)، يتبيّن لنا تصدّر الجزائر المرتبة الأولى ضمن الدول المغربية، و ذلك باحتلالها المرتبة الرابعة ضمن مؤشّر الأداء الاقتصادي، في حين احتلّت المغرب و تونس المرتبتين السادسة و الثامنة على التوالي. كما نلاحظ أيضاً، و من خلال نفس الجدول، تفوّق الجزائر في أغلب المتغيّرات المكوّنة لمؤشّر الأداء الاقتصادي على شقيقتيها، إضافة إلى متوسّط دول المقارنة، ما عدى فيما يخصّ معدّل النموّ الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي للفرد، الذي سجّلت فيه قيمة أقل من تلك المتعلقة بالدول الأخرى.

¹ - المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2009»، مرجع سابق، ص 30.

و بذلك، يعتبر أداء الجزائر، حسب مؤشر الأداء الاقتصادي، جيداً، بحيث يفوق مستوى الدول المغربية المعنوية بالدراسة، إضافة إلى دول المقارنة؛ الأمر الذي قد يعود بالدرجة الأولى إلى استمرار ارتفاع أسعار النفط، منذ نهاية 1999، وهو ما سمح بدوره بتوفير رؤوس الأموال اللازمة لتمويل الاقتصاد، و دفع المشاريع الاستثمارية، من خلال منحها المزيد من الحوافز المالية و الضريبية. و مع ذلك، ما تزال الجزائر تظهر ضعفاً جلياً في مجال الدخل الفردي من الناتج المحلي الإجمالي، و عدم استقرار معدل نموه، إضافة إلى انخفاض حجم الاستثمار الحقيقي نسبةً للناتج المحلي الإجمالي؛ الأمر الذي يدلّ على جمود الاقتصاد الوطني، و هشاشته بسبب اعتماده على الاقتصاد الريعي، الذي يبقى رهناً للعوامل الخارجية و تقلبات أسعار النفط في الأسواق الدولية، مما يشكّل نقطة ضعفٍ و قصورٍ للدولة الجزائرية في مجال الأداء الاقتصادي، من الضروري علاجها، و إلا أدّت مع مرور الوقت، إلى تدهور البيئة الاقتصادية الوطنية، خاصّة في ظلّ تداعيات الأزمة المالية التي تشهدها أغلب دول العالم.

ثانياً: مؤشر بيئة الأعمال و الجاذبية

يركّز تقرير التنافسية العربية على تحديد المقومات التي تمكّن من تنمية التجارة الخارجية، و تحسين الأداء في الأسواق الخارجية، إضافة إلى تحسين مستوى جاذبية اقتصاد الدول العربية للتدفّقات الاستثمارية الخارجية، و توظيفها لما يخدم النموّ و التنمية الاقتصادية فيها، و لا يمكن تحقيق ذلك إلا إذا تمّت تهيئة بيئة أعمال ملائمة، تتميز بالاستقرار و الشفافية، و إيجاد مؤسسات فاعلة، إضافة إلى بنية تحتية داعمة، و مستوى تدخل حكومي معقول غير طارد للقطاع الخاص، و مكملّ لنشاطاته، إضافة إلى انخفاض تكاليف ممارسة أنشطة الأعمال، و هي أهمّ العوامل التي يتضمّنهما مؤشر بيئة الأعمال و الجاذبية.⁽¹⁾

يتكوّن مؤشر الأعمال و الجاذبية من خمس مؤشرات ثانوية، يتضمّن كلّ واحد منها مؤشرات فرعية أخرى. و عموماً، جاء وضع الدول المغربية ضمن هذا المؤشر، و حسب تقرير التنافسية العربية لسنة 2012، كما يلي:

الجدول رقم (3-9): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر بيئة الأعمال و الجاذبية

متوسط دول المقارنة	المغرب	تونس	الجزائر	
0.53	0.54	0.46	0.24	الحاكمية و فاعلية المؤسسات
0.29	0.13	0.18	0.15	البنية التحتية
0.54	0.47	0.47	0.45	جاذبية الاستثمار
0.59	0.44	0.64	0.71	تدخل الحكومة
0.60	0.40	0.66	0.30	تكلفة القيام بالأعمال
0.51	0.39	0.48	0.37	مؤشر بيئة الأعمال
	23	13	26	الترتيب

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

– المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، 2012، ص 40.

¹ – المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، مرجع سابق، ص 37.

من خلال بيانات الجدول رقم (3-9)، يتبين لنا تصدّر تونس المرتبة الأولى ضمن الدول المغربية، بعكس الجزائر التي جاءت في مرتبة متأخرة جداً، و بقيمة إجمالية لمؤشر بيئة الأعمال أقل بكثير عن متوسط دول المقارنة؛ الأمر الذي يعكس لنا تردي مستوى بيئة الأعمال في الجزائر مقارنة بجارتها إضافة إلى دول المقارنة، و تتركز الفجوة الرئيسية أساساً في ضعف الأداء المؤسسي و الحاكمية، إضافة إلى تدهور البنية التحتية و ارتفاع تكلفة القيام بالأعمال في الجزائر.

و تجدر الإشارة هنا، إلى أنّ العوامل الأساسية التي يقع اعتمادها لبناء مؤشر الحاكمية و فعالية المؤسسات هي الفساد الإداري، احترام القانون و النظام و البيروقراطية، و إنّ ضعف نتائج الجزائر في هذا المجال، ليرجع، حسب الجدول رقم (3-10)، إلى معاناة هذه الدولة من البيروقراطية و الفساد، إضافة إلى طول الإجراءات الإدارية اللازمة لإنجاز أنشطة الأعمال، حيث تحسّلت الجزائر على قيم جد منخفضة في مختلف هذه العوامل، مقارنة بتونس و المغرب إضافة إلى دول المقارنة؛ و هذا ما يجعل الإصلاح المؤسسي على رأس التحديات التي يواجهها الاقتصاد الجزائري، و الذي يعتبر عاملاً حاسماً في إطار تحقيق النمو المستدام، و خلق بيئة مواتية للأعمال.

الجدول رقم (3-10): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن

مؤشر الحاكمية و فعالية المؤسسات، سنة 2012

دول المقارنة	المغرب	تونس	الجزائر	
0.50	0.54	0.29	0.14	الفساد الإداري
0.48	0.75	0.75	0.25	احترام القانون و النظام
0.59	0.33	0.33	0.33	البيروقراطية
0.53	0.54	0.46	0.24	مؤشر الحاكمية و فعالية المؤسسات
	6	15	25	الترتيب

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، 2012، ص 42.

أما بالنسبة للبنية التحتية، فقد بين تقرير التنافسية العربية لسنة 2012 ضعفها في الجزائر، مقارنة بتونس و المغرب إضافة إلى دول المقارنة، حيث صنفت ضمن مرتبة متأخرة جداً مقارنة بها. و تتركز الفجوة الرئيسية في هذا المجال بين الجزائر و جارتها إضافة إلى دول المقارنة، و حسب نفس التقرير، في ضعف طاقة المطارات سواء تلك المتعلقة بالسلع أو الركاب، و ضعف إنتاج الكهرباء، و عدم كفاءة نظام توزيعها، و انخفاض كثافة الهاتف الثابت لكل 1000 شخص، إضافة إلى الإهمال الكبير لاستخدام السكك الحديدية لنقل السلع و البضائع.⁽¹⁾

كما يشير تقرير التنافسية العربية لسنة 2012، حسب الجدول رقم (3-11)، إلى معاناة مناخ الاستثمار في الجزائر من ارتفاع تكاليف القيام بالأعمال، مقارنة بالدول المغربية المعنية بالدراسة، إضافة إلى دول المقارنة؛ و هو

¹ - المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، مرجع سابق، ص 43.

ما قد يشكل أحد أهم العوامل التي تحدّ من قدرة الدولة الجزائرية على تنمية القطاع الخاص، و جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ ذلك أنّ انخفاض تكلفة القيام بالأعمال و الأنشطة الاستثمارية، يعتبر من بين متطلبات المستثمرين و رجال الأعمال، نتيجة مساهمته في زيادة و تحسين القدرة التنافسية السعرية لمنتجاتهم.

يركّز مؤشّر تكلفة الأعمال على تحليل سبعة جوانب، تغطي المراحل الأساسية لدورة حياة المشروع الاستثماري، تتمثل في مؤشّر تأسيس الكيان القانوني للمشروع، مؤشّر التوظيف و الاستغناء عن العمالة، تصفية المشروع، إنفاذ العقود، حماية المستثمرين و مؤشّر الحصول على الائتمان المصرفي، إضافة إلى مؤشّر تسجيل الملكية العقارية.

تشير نتائج الجدول رقم (3-11)، إلى معاناة الجزائر من ارتفاع تكاليف القيام بالأعمال، التي ترجع أساساً إلى مؤشّري تسجيل الملكية العقارية و تأسيس الكيان القانوني للمشروع؛ الأمر الذي يعكس صعوبة عملية الحصول على العقارات و تملكها، إضافة إلى تعقّد عملية تأسيس المشاريع الاستثمارية في الجزائر، و طول مدّتها و ارتفاع تكاليفها. كما لا يزال أداء الجزائر ضعيفاً في مؤشّر التوظيف و الاستغناء عن العمالة؛ الأمر الذي يعكس قلّة مرونة سوق العمل في الجزائر، و عدم مسايرتها لمتطلّبات المشاريع الاستثمارية، نتيجة وجود قوانين عمل صارمة نسبياً في مجال التوظيف و الاستغناء عن العمالة.

إن الوضع الضعيف للجزائر ضمن مؤشّر تكلفة الأعمال، ليحتّم على هذه الدولة تعميق الإصلاحات اللازمة في هذه المجالات، من خلال تسهيل عمليات تسجيل الملكيات العقارية، و تقليل القيود عليها و على عمليات التوظيف، إضافة إلى تقليل عدد إجراءات تأسيس المشاريع الاستثمارية، و تخفيض مدّتها، من أجل المساهمة في تقليل تكاليف القيام بالأعمال و الأنشطة الاقتصادية، و من ثمّ تحسين تنافسيتها السعرية، محلياً و عالمياً.

الجدول رقم (3-11): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشّر تكلفة القيام بالأعمال، سنة 2012

المؤشّر	الجزائر	تونس	المغرب	متوسط دول المقارنة
تأسيس الكيان القانوني للمشروع	0.01	0.73	0.51	0.42
التوظيف و الاستغناء عن العمالة	0.23	0.77	0.46	0.58
تصفية المشروع	0.75	0.68	0.84	0.69
إنفاذ العقود	0.30	0.58	0.40	0.71
حماية المستثمرين	0.55	0.55	0.00	0.63
الحصول على الائتمان المصرفي	0.22	0.50	0.50	0.71
تسجيل الملكية العقارية	0.00	0.63	0.24	0.53
مؤشّر تكلفة الأعمال	0.30	0.66	0.40	0.61
الترتيب	28	8	21	

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، سنة 2012، ص 50.

ثالثاً: مؤشر ديناميكية الأسواق و المنتجات و التخصص

يعبر مؤشر ديناميكية الأسواق و المنتجات و التخصص عن هيكل الصادرات، الذي يمثل المحور الرئيسي لتنافسية القطر في الأسواق الدولية، حيث يعكس حجم و طبيعة السلع المصدرة، إضافة إلى درجة التكامل الاقتصادي، و متوسط نسبة التعريف الجمركية المطبقة.

حسب نتائج الجدول الموالي رقم (3-12)، يتبين لنا التقارب النسبي لوضع الدولة الجزائرية، حسب مؤشر ديناميكية الأسواق و المنتجات و التخصص، مقارنة بكل من تونس و المغرب، غير أن الفجوة التنافسية ما بينها و بين دول المقارنة لا تزال كبيرة؛ حيث لا تزال تفوق 37% من متوسط دول المقارنة. كما أن اقترابها من مستوى الدول المغربية المعنية بالدراسة، لا يرجع إلى نتائج مختلف مكونات مؤشر ديناميكية الأسواق و المنتجات و التخصص، و إنما يعود بالدرجة الأولى إلى تفوقها في مؤشر نسبة الميزان التجاري للنتائج المحلي الإجمالي؛ الذي يرجع أساساً إلى ارتفاع أسعار المحروقات، التي تمثل أهم صادرات الدولة الجزائرية، كما أن انخفاض نسبة السلع المصنعة المصدرة، و حصة الصادرات من التجارة العالمية، و معدل نموها، تشكل المؤشرات الرئيسية لجمود هيكل الصادرات الوطنية و هشاشته، و من ثم ضعف تنافسية الاقتصاد الجزائري في الأسواق الدولية؛ الأمر الذي يتطلب الإسراع في تدعيم و تشجيع الصناعات التحويلية، و الاستثمارات خارج قطاع المحروقات بشكل خاص، في سبيل تحقيق تنافسية مستدامة، و الرفع من القدرة على استيعاب الصدمات الخارجية، من خلال تأسيس قطاع إنتاجي ديناميكي و تنافسي، إلا أن ارتفاع معدل التعريف الجمركية و ضعف نتيجة مؤشر التكامل الاقتصادي بالنسبة للجزائر، قد يعيق الجهود الساعية لرفع حصصها التصديرية في الأسواق العالمية.

الجدول رقم (3-12): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر

ديناميكية الأسواق و المنتجات و التخصص، سنة 2012

المؤشر	الجزائر	تونس	المغرب	متوسط دول المقارنة
نسبة الميزان التجاري للنتائج المحلي الإجمالي	0.72	0.41	0.32	0.48
التكامل التجاري (درجة الانفتاح)	0.27	49.	0.30	0.34
نسبة السلع المصنعة المصدرة	0.002	0.79	0.71	0.70
حصة الصادرات من التجارة العالمية	0.05	0.01	0.02	0.19
معدل نمو حصة الصادرات	0.06	0.17	0.14	0.10
معدل نمو نسبة الصادرات التحويلية	0.57	0.51	0.51	0.50
الصادرات للفرد	0.04	0.04	0.01	0.17
متوسط التعريف الجمركية	0.31	0.00	0.12	0.68
مؤشر ديناميكية الأسواق و المنتجات و التخصص	0.25	0.30	0.27	0.40
الترتيب	29	23	28	

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

– المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، سنة 2012، ص35.

رابعاً: مؤشّر الإنتاجية و التكلفة

تمثّل زيادة عوامل الإنتاج، و التقليل من تكاليفها، أحد أهمّ العوامل الجوهرية المحدّدة لتنافسية الدول و الشركات المختلفة. و لذلك، يعمل مؤشّر الإنتاجية و التكلفة على رصد أهمّ المتغيّرات، التي تعكس مدى تأثير البيئة التنافسية، لمختلف الأقطار العربية، على إنتاجية و تكاليف المؤسسات المنتجة و المصدرّة، و مقارنتها بتلك المتعلقة بدول المقارنة.⁽¹⁾

يرصد الجدول الموالي، مؤشّر الإنتاجية و التكلفة للفترة [2007-2009]⁽²⁾، في الدول المغربية المعنيّة بالدراسة، و متوسطّ دول المقارنة؛ حيث يوضّح بنود و قيم المؤشّرات الفرعية، إضافة إلى قيم المؤشّر الإجمالي، و ترتيب الدول حسب نتائجه.

الجدول رقم (3-13): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشّر الإنتاجية و التكلفة

خلال الفترة [2007-2009]

المؤشّر	الجزائر	تونس	المغرب	متوسطّ دول المقارنة
معدّل نموّ الصناعات التحويلية	0.299	0.340	0.269	0.27
حصّة الصناعات التحويلية من الناتج المحلي الإجمالي	0.033	0.439	0.380	0.56
أسعار الفائدة (الإقراض)	0.883	0.949	0.806	0.82
إنتاجية العمالة في القطاع التحويلي	0.020	0.076	0.038	0.31
سعر الصرف الحقيقي (معدّل التغيّر)	0.492	0.556	0.0384	0.49
معدّل الضريبة	0.651	0.259	0.136	0.38
مؤشّر الإنتاجية و التكلفة	0.396	0.452	0.404	0.52
الترتيب	25	20	24	

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، سنة 2012، ص38.

تشير نتائج الجدول رقم (3-13)، إلى تواضع الفجوة التنافسية ضمن مؤشّر التكلفة و الإنتاجية، ما بين الجزائر و الدول المغربية المعنيّة بالدراسة، إضافة إلى دول المقارنة. و مع ذلك، ما تزال الجزائر أضعف منها في مجال حصّة الصناعات التحويلية من الناتج المحلي الإجمالي، إضافة إلى مؤشّر إنتاجية العمالة في القطاع التحويلي؛ و هو ما يعني أنّ الصناعة التحويلية في الجزائر، و التي تعتبر قطاعاً أساسياً في تكوين و تطوير القدرات التنافسية للقطر، لا تزال دون مستوى منافسة الصناعات العالمية؛ بسبب ضعف إنتاجية العمل فيها، بالرغم من انخفاض معدّلات الضريبة، و معدّلات الفائدة، مقارنة بالدول المقارنة؛ و هو ما يحتمّ على الدولة الجزائرية ضرورة تدعيم تنافسية

¹ - المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، مرجع سابق، ص- ص 34-36

² - و هي أحدث فترة يعالج فيها تقرير التنافسية العربية بيانات الدول العربية حول المتغيرات المكوّنة لمؤشّر الإنتاجية و التكلفة.

الصناعات التحويلية، و تطوير هذا القطاع من خلال تشجيع الاستثمار فيه، و منحه المزيد من الحوافز المالية و الضريبية، و العمل على التقليل من حدة المعوقات، التي قد تحول بينه و بين تحقيق معدلات تنافسية مرتفعة.

المطلب الثالث: مؤشّر التنافسية الكامنة

يتكوّن مؤشّر التنافسية الكامنة من ثلاث مؤشّرات فرعية، تتمثّل في مؤشّر رأس المال البشري، مؤشّر نوعية البنى التحتية التكنولوجية، و مؤشّر الطاقة الابتكارية و توطین التقانة.

تعاني الدولة الجزائرية نقصاً واضحاً في مجال التنافسية الكامنة، فبالرغم من تفوقها النسبي على المغرب، إلا أنّها لا تزال تقع في ترتيبٍ جدّ متأخّر مقارنة بتونس. و ما يزيد الطين بلّة، هو تدهور وضع الجزائر ضمن هذا المؤشّر مقارنة بسنة 2009، التي صنّفت فيها في المرتبة 17، في حين وصل ترتيبها سنة 2012، إلى المرتبة 22 مقابل تحسّن مستوى الدولة التونسية، حيث انتقلت من المرتبة 13 سنة 2009، إلى المرتبة 11 سنة 2012، بالرغم من الأحداث الأخيرة التي شهدتها الساحة الوطنية لهذه الدولة، و إسفارها عن ثورة شعبية هزّت مناخها الاستثماري. كما وصلت نسبة الفجوة ما بينها و بين دول المقارنة، سنة 2012، حسب مؤشّر التنافسية الكامنة، إلى 34%، [أنظر الجدول رقم (3-14)].

الجدول رقم (3-14): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشّر التنافسية الكامنة

الترتيب	مؤشّر التنافسية الكامن	مؤشّر الطاقة الابتكارية و توطین التقانة	رأس المال البشري	البنية التحتية التقانية	السنة	
17	0.36	0.25	0.49	0.32	2009	الجزائر
22	0.33	0.16	0.48	0.36	2012	
13	0.41	0.24	0.61	0.39	2009	تونس
11	0.44	0.32	0.60	0.41	2012	
22	0.27	0.22	0.32	0.27	2009	المغرب
27	0.27	0.21	0.31	0.29	2012	
	0.54	0.41	0.70	0.52	2009	دول المقارنة
	0.50	0.38	0.66	0.47	2012	
	(35.18)	(39.02)	(30.00)	(38.46)	2009	نسبة الفجوة ما بين الجزائر و دول المقارنة*
	(34.00)	(57.89)	(27.27)	(23.40)	2012	

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

– المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2012، ص 51.

– المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2009»، الإصدار الثالث، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2009، ص 46.

* نسبة الفجوة ما بين الجزائر و دول المقارنة = [(قيمة المؤشّر بالنسبة للجزائر - متوسط قيمة المؤشّر بالنسبة لدول المقارنة) * 100] / متوسط قيمة المؤشّر بالنسبة لدول المقارنة.

أظهرت نتائج الجدول رقم (3-14)، أنّ فجوة مؤشّر التنافسية الكامنة ما بين الجزائر و دول المقارنة، ترجع بالدرجة الأولى إلى الهوة الرقمية المقاسة بمؤشّر الطاقة الابتكارية و توطین التقانة، و التي اتّسعت بشكل واضح سنة

2012، مقارنة بسنة 2009؛ و هو ما أدى إلى تدهور ترتيب الجزائر ما بين الدول التي يتضمنها مؤشر التنافسية الكامنة، بالرغم من التحسن النسبي الذي سجلته في باقي مؤشرات الفرعية.

و من أجل التعرف عن كثب، على مستوى الجزائر ضمن مؤشر التنافسية الكامنة، مقارنة بالدول المغربية المعنوية بالدراسة، سنعمل فيما يلي على تحليل مستوياتها ضمن المكونات الفرعية الثانوية لهذا المؤشر.

أولاً: مؤشر رأس المال البشري

يتكوّن مؤشر رأس المال البشري من إحدى عشر متغيّر فرعي، تعنى بقياس أهمّ العوامل الأساسية المتعلقة مباشرة بالموارد البشرية، كالتعليم و الصحة، إضافة إلى العوامل الأخرى غير المباشرة، كحجم السكان و سرعة نموه، و خصائصه الاقتصادية و الاجتماعية، و التي أصبحت تمثل أحد أهمّ العوامل المحددة لجودة و كفاءة المناخ الاستثماري. و حسب نتائج مؤشر رأس المال البشري، المبينة في الجدول الموالي رقم (3-15)، صنّفت الجزائر في مرتبة متقدمة نسبياً مقارنة بالمغرب؛ حيث احتلت المرتبة 25 من بين الدول التي يتضمنها المؤشر، في حين وقع ترتيب المغرب في المرتبة 27، غير أنّ الجزائر لا تزال متأخرة جداً في هذا المجال، مقارنة بتونس التي احتلت المرتبة 14، و هذا بالرغم من ضخامة حجم إيرادات الدولة الجزائرية الناتجة عن الإيرادات البترولية، و التي يمكن استغلالها لزيادة تنافسية رأس المال البشري.

الجدول رقم (3-15): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر رأس المال البشري، سنة 2012

المؤشر	الجزائر	تونس	المغرب	متوسط دول المقارنة	نسبة الفجوة بين الجزائر و دول المقارنة
الإفناق على الصحة للفرد	0.03	0.04	0.02	0.26	88.46
الإفناق على الصحة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي	0.24	0.49	0.37	0.62	61.29
معدّل توقّع الحياة عند الولادة	0.73	0.80	0.69	0.80	08.75
معرفة القراءة و الكتابة لدى البالغين (15 سنة فما فوق)	0.38	0.51	0.00	0.87	56.32
معرفة القراءة و الكتابة لدى الشباب (15-24 سنة)	0.76	0.89	0.29	0.96	20.83
الإفناق العام على التعليم كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي	0.64	1.00	0.77	0.56	(14.28)
نسبة الإناث إلى الذكور في مراحل التعليم الابتدائية و الثانوية	0.65	0.73	0.43	0.67	02.98
معدّل القيد الثانوي الكلي	0.67	0.72	0.33	0.76	11.84
معدّل القيد الثانوي للإناث	0.68	0.72	0.27	0.75	09.33
معدّل القيد الجامعي الكلي	0.21	0.31	0.09	0.52	59.61
معدّل القيد الجامعي للإناث	0.25	0.37	0.09	0.25	0
مؤشر رأس المال البشري	0.48	0.60	0.31	0.66	27.27
الترتيب	25	14	27		

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، سنة 2012، ص38.

- نسبة الفجوة للمؤشر = [(متوسط قيمة المؤشر لدى دول المقارنة - قيمة المؤشر في الجزائر) * 100] / متوسط قيمة المؤشر لدى دول المقارنة.

من خلال نتائج الجدول رقم (3-15)، يتبين لنا ضعف أداء الجزائر حسب مؤشر رأس المال البشري، مقارنة بدول المقارنة، حيث قدّرت الفجوة ما بينها بأكثر من 27%؛ الأمر الذي يعود أساساً، إلى انخفاض حجم الإنفاق على الصحة، حيث بلغت الفجوة، حسب هذا المكوّن الفرعي، ذروتها، و ذلك بنسبة تجاوزت 88%. و بالمقابل، تزيد نسبة إنفاق الدولة الجزائرية على مجال التعليم عن مستوى متوسط دول المقارنة، و مع ذلك، فما تزال تعاني من قصور كبير في مجال الأمية لدى البالغين، إضافة إلى انخفاض معدل القيد الجامعي الكلي. من خلال التحليل السابق، تبين لنا تركّز الفجوة ما بين الجزائر و دول المقارنة، في مؤشر حجم الإنفاق على الصحة، و نسبته إلى الناتج المحلي الإجمالي، إضافة إلى مستوى الأمية بين البالغين؛ الأمر الذي يصعب تقبله في ظلّ الموارد البترولية الضخمة للدولة الجزائرية، إضافة إلى تأكيد العديد من الدراسات الحديثة على أهمية رأس المال البشري في تحسين المناخ الاستثماري للقطر، و زيادة قدرته التنافسية في الأسواق العالمية.

ثانياً: مؤشر نوعية البنى التحتية التكنولوجية

يتكوّن مؤشر نوعية البنى التحتية التكنولوجية من ستّ مؤشّرات فرعية، تقيس في مجملها تكلفة استخدام الإنترنت، و عدد مستخدميه، إضافة إلى خطوط الهاتف الأرضي و النقال، و تكلفة المكالمات الهاتفية. لإجراء المقارنة ما بين الجزائر و الدول المغربية المعنية بالدراسة، إضافة إلى دول المقارنة، حسب مؤشر نوعية البنى التحتية التكنولوجية، نورد الجدول التالي:

الجدول رقم (3-16): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر البنية التحتية التقانية، سنتي 2009 و 2012

المؤشر	الجزائر	تونس	المغرب	متوسط دول المقارنة	الفجوة ما بين الجزائر و دول المقارنة*
تكلفة استخدام الإنترنت	0.96	0.98	0.95	0.89	7.85
خطوط الهاتف الأرضي لكل 100 من السكان	0.14	0.21	0.10	0.52	(73.07)
عدد مستخدمي الإنترنت لكل 100 من السكان	0.11	0.21	0.29	0.46	(76.08)
عدد مشتركى الهاتف النقال لكل 100 من السكان	0.39	0.41	0.30	0.51	(23.52)
عدد الحواسيب الشخصية لكل 100 من السكان	0.00	0.09	0.04	0.27	(100)
عدد خوادم شبكة الإنترنت الآمنة لكل 100 من السكان	0.00	0.01	0.00	0.20	(100)
متوسط تكلفة المكالمات المحليّة	0.91	0.95	0.36	0.52	75.00
مؤشر البنية التحتية التقانية	سنة 2012	0.36	0.41	0.29	(23.40)
	سنة 2009	0.32	0.38	0.20	(36.00)
الترتيب	سنة 2012	17	12	26	
	سنة 2009	18	12	19	

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، 2012، ص56.
- المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2009»، الإصدار الثالث، الكويت، 2009، ص51.
- * - نسبة الفجوة للمؤشر = [(متوسط قيمة المؤشر لدى دول المقارنة - قيمة المؤشر في الجزائر) / 100] / متوسط قيمة المؤشر لدى دول المقارنة.

من خلال نتائج الجدول رقم (3-16)، نلاحظ تحسناً نسبياً لوضع الدولة الجزائرية ضمن مؤشر البنية التحتية، و هو ما مكّنها، سنة 2012، من الارتقاء إلى المرتبة 17 ما بين الدول التي يتضمنها المؤشر، بدلاً من المرتبة 18 التي كانت تحتلها سنة 2009، كما نلاحظ أيضاً تقلص الفجوة ما بين الجزائر و دول المقارنة، خلال الفترة [2009-2012]، من 36% إلى 23.4%.

كما تظهر لنا نتائج نفس الجدول، بأنه وبالرغم من حصول الجزائر على مرتبة متقدمة مقارنة بالمغرب، حيث احتلت المرتبة 17، ما بين الدول التي شملها المؤشر، في حين وقع ترتيب المغرب في المرتبة 26، إلا أن ترتيبها مازال متأخراً على ذلك المتعلق بتونس، التي تحسّلت على المرتبة 12، الأمر الذي يعكس لنا ارتفاع القدرة التنافسية للدولة التونسية مقارنة بالجزائر في هذا المجال، و هو ما يتطلب من الدولة الجزائرية، زيادة حجم إنفاقها على مجال البنى التحتية التكنولوجية، بما يمكنها من خلق بيئة الأعمال اللازمة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ثالثاً: مؤشر الطاقة الابتكارية و توطین التقانة

يعكس مؤشر الطاقة الابتكارية و توطین التقانة عنصر الابتكار، و مدى استخدام التقنيات التكنولوجية المتطورة، و التي أصبحت تلعب دوراً حاسماً في ضمان توفير الميزات التنافسية للمشاريع على المستوى الدولي، كونها تؤثر بشكل كبير على العديد من العوامل الأساسية المحددة للتكلفة، و الاستخدام الأمثل لعوامل الإنتاج المتاحة، إضافة إلى توسيع حجم الطلب، و خلق أنواع جديدة من السلع و الخدمات، و فتح أسواق جديدة لتسويقها. لمعرفة نقاط قوة الجزائر في مجال العلم و التقانة، إضافة إلى تحديد طبيعة المشاكل التي قد تعاني منها في هذا المجال، حسب مؤشر الطاقة الابتكارية و توطین التقانة، نورد الجدول التالي:

الجدول رقم (3-17): وضع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مؤشر الطاقة الابتكارية و توطین التقانة، سنة 2012

المؤشر	الجزائر	تونس	المغرب	متوسط دول المقارنة	الفجوة ما بين الجزائر و دول المقارنة*
نسبة الصادرات ذات التقانة العالية	0.03	0.11	0.19	0.35	(91.42)
نسبة واردات المعدات و الآلات من إجمالي الواردات	0.63	0.36	0.32	0.60	5.00
صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر	0.08	0.37	0.15	0.18	(55.55)
نسبة الطلبة المسجلين في العلوم و التكنولوجيا	0.51	0.91	0.61	0.80	(36.25)
الإنفاق على البحث العلمي و التكنولوجيا كنسبة من الناتج المحلي الخام	0.00	0.32	0.20	0.33	(100)
عدد الباحثين لكل مليون ساكن	0.04	0.37	0.15	0.35	(88.57)
عدد براءات الاختراع	0.000	0.001	0.000	0.12	(100)
عدد المقالات العلمية و التقانية	0.02	0.12	0.02	0.35	(94.28)
مؤشر الطاقة الابتكارية و توطین التقانة	0.16	0.32	0.21	0.38	(57.89)
الترتيب	24	8	21		

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- المعهد العربي للتخطيط: « تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، سنة 2012، ص38.

* - نسبة الفجوة للمؤشر = [(متوسط قيمة المؤشر لدى دول المقارنة - قيمة المؤشر في الجزائر) / 100] / متوسط قيمة المؤشر لدى دول المقارنة.

من خلال نتائج الجدول رقم (3-17)، تبين لنا معاناة الجزائر من قصورٍ شديدٍ في مجال العلم و الابتكار؛ حيث وقع ترتيبها ضمن مؤشر الطاقة الابتكارية و توطين التقانة، في الرتبة 24، في حين وقع ترتيب المغرب في الرتبة 21، أما تونس، فاحتلت كعادتها الصدارة بين هذه الدول المغربية، حيث وقع ترتيبها في المرتبة الثامنة، ما بين الدول التي يتضمنها المؤشر.

كما وصلت الفجوة - حسب نفس الجدول السابق - ما بين الجزائر و دول المقارنة، ضمن مؤشر الطاقة الابتكارية و توطين التقانة، إلى 57.89%، و التي تعود عموماً إلى القصور و الضعف الذي سجّله الدولة الجزائرية في مختلف المكونات الفرعية للمؤشر، بدءاً من مؤشر الموارد المالية المخصصة للبحث و التطوير العلمي، أين وصلت الفجوة التنافسية ما بين الجزائر و دول المقارنة إلى 100%، ناهيك عن انخفاض عدد براءات الاختراع و عدد المقالات العلمية و التقنية، وصولاً إلى انخفاض عدد الباحثين في الجزائر. و حتى بالنسبة لمؤشر نسبة واردات الدولة من الآلات و المعدّات من إجمالي واردات القطر، الذي يظهر التفوق النسبي للجزائر في هذا المجال مقارنة بدول المقارنة، حيث وصلت الفجوة إلى 5% لصالح الدولة الجزائرية؛ و هو ما قد يدلّ على سعي هذه الأخيرة إلى اكتساب التقنيات المتطوّرة، و لو عن طريق الاستيراد، إلا أنّ انخفاض حجم الصادرات الوطنية ذات التقانة العالية، حيث وصلت الفجوة إلى أزيد من 91% لصالح دول المقارنة، لدليل قاطع على انخفاض قدرة الدولة الجزائرية على توجيه الاستثمارات المختلفة، بما فيها الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى مجال توطين التقانة، و استخدامها في تدعيم القدرات التنافسية في الأسواق الدولية، و كذا الحفاظ على القدرة التنافسية في الأسواق المحليّة.

سعيًا منا لتقييم المناخ الاستثماري في الجزائر، و مقارنته بذلك المتعلق بتونس و المغرب، و الوقوف على أهمّ معوّقاته، قمنا في هذا الفصل من الدراسة، بتتبّع ترتيب هذه الدول، ضمن أهمّ المؤشّرات الإقليمية و الدولية، التي ترتبط بشكلٍ أو بآخر بالسياسات المالية المطبّقة، و التي أصبحت تمثّل أداة فعّالة، تساعد متّخذي القرارات، و صنّاع السياسات لمختلف الدول، على تحديد أماكن القصور، و العمل على إصلاحها، و مقارنة أداء دولة ما مع دولٍ أخرى تشملها تلك المؤشّرات، و الاستفادة من أفضل الممارسات التنظيمية العالمية، و تطبيقها على الدول المعنية، لتغدو أكثر تنافسية في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و بناءً على ما جاء في هذا الفصل، اتّضح لنا انخفاض ترتيب الجزائر ضمن معظم المؤشّرات الدولية و الإقليمية المتعلّقة بتقييم المناخ الاستثماري. و من خلال دراسة أهمّ مكوّنات كلّ مؤشّر منها، و ترتيب الجزائر ضمنها، تبين لنا بوضوح معاناة مناخ الاستثمار في الجزائر من العديد من المعوّقات، التي تقلّل من قدرته التنافسية؛ حيث أظهرت المؤشّرات المدروسة، تردي بيئة الأعمال في الجزائر؛ بسبب ارتفاع تكاليفها، الناتج عن تعقّد عملية تأسيس المشاريع الاستثمارية، ارتفاع عدد الأيام و الإجراءات اللازمة لإتمام عمليّتي التصدير و الاستيراد، ارتفاع عدد المدفوعات الضريبية، ضعف خدمات البنى التحتيّة، و انخفاض درجة الاستعداد التقني، و ضعف الأداء المؤسّساتي، قلّة مرونة سوق العمل، و انخفاض كفاءة سوق السلع، انخفاض مستوى تطوّر السوق المالي، و جمود هيكل الصادرات الوطنية و هشاشته، إضافة إلى ضعف كفاءة رأس المال البشري.

و إنّ هذه المعوّقات لتمثّل في مجملها عوامل طردٍ للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و هي في الغالب تمسّ بدرجةٍ كبيرة السياسة المالية التي تنتهجها الجزائر؛ الأمر الذي يجعلنا نقرّ، و نوّكد، على أنّ سوء رسم السياسة المالية كان السبب في انخفاض كفاءة بيئة الأعمال، و تردي المناخ الاستثماري في الجزائر، و من ثمّ انخفاض قدرة الجزائر على جذب و ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الثاني:

الدراسة القياسية

في محاولةٍ منا للتأكيد على صحّة النتائج التي توصلنا إليها في الفصل السابق، و التي تشير أساساً إلى سوء رسم السياسة المالية في الجزائر، و عدم كفاءتها في جذب و استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، سنحاول في هذا الفصل، دراسة و قياس درجة الارتباط ما بين أدوات السياسة المالية، و حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، اعتماداً على أساليب الاقتصاد القياسي، التي أصبحت تلعب دوراً هاماً في مجال الدراسات الاقتصادية بمختلف أنواعها، من خلال جعل العلاقات الاقتصادية قابلة للقياس و التحليل الكمي.

فالإقتصاد القياسي هو ذلك العلم الذي يعمل على الجمع بين النظرية الاقتصادية، و الأساليب الرياضية، و الطرق الإحصائية، من أجل تحديد مكوّنات النظرية الاقتصادية، و صياغتها في شكل نماذج قياسية تساعد على إعطاءها تقديراتٍ عديدة تقرّبها من الواقع، بغرض استخدامها في دراسة الظواهر الاقتصادية، إضافة إلى المساهمة في عمليات اتّخاذ القرارات، و رسم السياسات المالية المختلفة.⁽¹⁾

و تماشياً مع التوجّهات الحديثة لأساليب نماذج الاقتصاد القياسي، فإننا سنقوم باختيار أكثر تلك الأساليب شيوعاً و استعمالاً لتقدير العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية، ألا و هو أسلوب التكامل المتزامن، كونه يأخذ في الحسبان الاتجاه العشوائي للسلاسل الزمنية، مما يجنبنا الوقوع في انحدار زائفٍ ما بين المتغيرات المدروسة.

و عليه، سنحاول في هذا الفصل من الدراسة، و من خلال المبحث الأوّل منه، استعراض أهمّ أدبيات التكامل المتزامن، لنقوم في المبحث الموالي، باختبار أثر و دور أدوات السياسة المالية، المطبّقة في الجزائر، بشقيّها الإنفاقي و الإيرادي، في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التراب الوطني، مستعينين في ذلك بالبرنامج الإلكتروني Eviews.6.

¹ - أ.د. حسين علي بخيت، د. سحر فتح الله: «الاقتصاد القياسي»، الطبعة العربية، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، سنة 2007، ص 15.

المبحث الأول: أدبيات التكامل المتزامن

يعبر التكامل المتزامن، عن أحد أهم الأساليب الحديثة للاقتصاد القياسي، و التي تعتمد في تفسيرها للظاهرة الاقتصادية على عددٍ من المتغيرات الزمنية. ذلك أنّ النظرية الاقتصادية غالباً ما تنصّ على وجود علاقة في المدى الطويل بين متغيرين اقتصاديين مثل الدخل و الاستهلاك، أو بين عدّة متغيرات كالعلاقة ما بين عرض النقود، الأجور و مستوى الأسعار، و بذلك، حتى و لو انحرفت هذه المتغيرات عن قيمها التوازنية، و انفصلت العلاقة فيما بينها في المدى القصير، فإنه هناك قوى تعيدها إلى التوازن، و بذلك تحقيق العلاقة بينها في المدى الطويل. و منه، فإنّ دراسة هذا النوع من العلاقات الاقتصادية يتطلّب منا دراسة سلاسل زمنية لمعطيات المتغيرات الاقتصادية، للعلاقة المدروسة. ففي حالة عدم استقرارية السلاسل الزمنية - و هو الأمر الغالب و الشائع - فإنّ الانحدار الذي نحصل عليه بين متغيراتها، غالباً ما يكون انحداراً زائفاً، و الذي يرفع من قيم المؤشرات الإحصائية الدالة على وجود ارتباط بين السلاسل الزمنية، بالرغم من عدم وجود علاقة حقيقية تربط بينها، و لذلك نلجأ إلى استعمال اختبار التكامل المتزامن، الذي يسمح بدراسة طبيعة العلاقة في المدى الطويل بين السلاسل الزمنية غير المستقرّة.

من أجل معرفة أسس التكامل المتزامن، يجب علينا أولاً أن نحدّد مفهوم استقرارية السلاسل الزمنية، و هو ما سنتطرّق إليه في المطلب الأوّل من هذا المبحث، لننتقل في مطلبه الثاني و الثالث إلى تحديد مفهوم التكامل المتزامن، شروطه و طرق اختباراته. أما المطلب الرابع، فسيتمّ تخصيصه لشرح أسس التحليل الهيكلي للعلاقة بين المتغيرات الاقتصادية، في المدى القصير.

المطلب الأول: إستقرارية السلاسل الزمنية

تمثّل السلسلة الزمنية مجموعة من القيم لمتغيرٍ ما، مرتّبة بشكلٍ زمنيّ تصاعديّ، بحيث يقابل كل فترة، قيمة عددية للمتغير، تسمى بمستوى السلسلة.⁽¹⁾

أولاً: الخصائص الإحصائية لصفة استقرارية السلاسل الزمنية

تكون السلسلة الزمنية مستقرّة، إذا تغيّرت مستوياتها عبر الزمن، دون أن يتغيّر المتوسط فيها، أي أنّ السلسلة لا يوجد فيها اتجاه لا نحو الزيادة و لا نحو النقصان، أما السلسلة الزمنية غير المستقرّة، فهي تلك التي يتغيّر المتوسط فيها باستمرار، سواءً نحو الزيادة أو النقصان.⁽²⁾

و عموماً، قد نستطيع التمييز بين السلاسل الزمنية، ما إذا كانت مستقرّة أو غير ذلك، من خلال الملاحظة البسيطة، أو الرسم البياني لمعطياتها. غير أنّه قد يصعب علينا أحياناً ذلك، و هنا نلجأ إلى استخدام مقاييس إحصائية لتحديد طبيعة السلسلة الزمنية، و اختبار وجود أو عدم وجود الاتجاه العام فيها.

¹ - د. شخحي محمد: «طرق الاقتصاد القياسي»، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، سنة 2012، ص 195.

² - د. شخحي محمد، مرجع سابق، ص 200.

من بين أبسط المقاييس الإحصائية، وأكثرها استعمالاً، في تحديد طبيعة السلسلة الزمنية، هي القيام بتقسيم السلسلة الزمنية إلى جزئين متساويين، ثم نقوم بحساب المتوسط الحسابي لقيم كل جزء، فإذا كان المتوسطان الحسابيان للجزئين متساويين، أو حتى متقاربين من بعضهما البعض، فنقول هنا أن السلسلة الزمنية لا يوجد فيها اتجاه، و بالتالي فهي مستقرة. أما إذا اختلف – و بشكل ملحوظ – المتوسط الحسابي للجزء الأول، عن ذلك المتعلق بالجزء الثاني للسلسلة الزمنية، فنقول في هذه الحالة أن هذه الأخيرة سلسلة زمنية غير مستقرة.⁽¹⁾

و من أجل التأكد أكثر من معنوية الاختلاف بين المتوسطين، و من ثم التأكد أكثر من طبيعة السلسلة الزمنية، نلجأ إلى أدوات إحصائية أخرى، تعكس لنا الخصائص الإحصائية للسلسلة الزمنية المراد دراستها.

و عموماً، تتمثل أهم الخصائص الإحصائية الأولية، التي تبين لنا صفة استقرار السلسلة الزمنية، بصفة مبدئية، فيما يلي:⁽²⁾

$$1. \text{ ثبات متوسط قيم السلسلة الزمنية عبر الزمن: } E(y_t) = E(y_{t+k}) = \mu, \quad (\forall t, \forall k)$$

2. ثبات التباين:

$$\text{Var}(y_t) = E[y_t - E(y_t)]^2 = E(y_t - \mu)^2 = \text{Var}(y_{t+k}) = E[y_{t+k} - E(y_{t+k})]^2$$

$$\text{Var}(y_t) = E(y_{t+k} - \mu)^2 = \sigma^2, \quad (\forall t)$$

3- أن يكون التباين المشترك أو التغير بين أيّ قيمتين لنفس المتغير معتمداً على الفجوة الزمنية بين القيمتين، و ليس على القيمة الفعلية للزمن الذي يحسب عند التغير، أي على الفرق بين فترتين زمنيتين (t) و (t+k)، أي على التغير عند الفجوة (k)، و ليس على (t)، أو على (t+k):

$$\text{cov}(y_t, y_{t+k}) = E[(y_t - \mu)(y_{t+k} - \mu)] = \gamma(k)$$

و يتطلب الاستقرار، أن يكون هذا التغير مساوياً للصفر أو لا يختلف كثيراً عنه، أو يكون متناقصاً بدرجة كبيرة كلما زادت الفجوة الزمنية.

ثانياً: إختبارات استقرارية السلاسل الزمنية

يمكن اختبار استقرارية السلاسل الزمنية اعتماداً على معايير أخرى، تتمثل أساساً في دراسة دالة الارتباط الذاتي للسلسلة الزمنية، و اختبار الجذر الأحادي، الذي يعتبر الأداة الأكثر فاعلية.

¹ - المرجع السابق، ص 201.

² - د.عبد القادر محمد عبد القادر عطية: «الحديث في الاقتصاد القياسي بين النظرية و التطبيق»، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، سنة 2005، ص- 648 - 650.

1. تحليل دالة الارتباط الذاتي (Autocorrelation function ACF):

توضّح دالة الارتباط الذاتي أو المشترك لسلسلة زمنية، الارتباط الموجود بين المشاهدات، لفترات زمنية مختلفة. و لتقدير دالة الارتباط الذاتي لمجتمع ما، نقوم بتقدير دالة الارتباط الذاتي لعينة منه، و التي تعطى عند الفجوة k ، بالعلاقة التالية:⁽¹⁾

$$\hat{p}(k) = \frac{\sum_{t=k+1}^n (y_t - \bar{y})(y_{t-k} - \bar{y})}{\sum_{t=1}^n (y_t - \bar{y})^2}, \quad t=1,2,3,\dots,n$$

حيث: \bar{y} : متوسط السلسلة المحسوبة خلال الفترة t ؛

n : تمثّل حجم العينة؛

k : طول الفجوة الزمنية.

و يمكن حساب الصيغة من بيانات عينة على النحو التالي: $p(k) = \frac{\hat{Y}(k)}{\hat{Y}(0)}$

$$\hat{Y}(k) = \frac{\sum (y_t - \bar{y})(y_{t+k} - \bar{y})}{n-k} \quad \text{حيث:}$$

$$\hat{Y}(0) = \frac{\sum (y_t - \bar{y})^2}{n}$$

و تتراوح قيمة معامل الارتباط الذاتي $p(k)$ بين (-1) و $(+1)$ ، و نقول إذن عن سلسلة ما أنّها سلسلة مستقرّة، إذا كان معامل الارتباط الذاتي $p(k)$ يساوي الصفر أو قريباً منه، لأيّ فجوة زمنية k أكبر من الصفر، و في هذه الحالة ستنخفض معاملات الارتباط الذاتي بسرعة، كلّما ارتفع k . و بذلك، فإنّه عند تحليل دوال الارتباط الذاتي لسلسلة زمنية، فإنّه يكون علينا تحديد المجال الذي يكون فيه $p(k)$ معنوياً، و يختلف عن الصفر، و ذلك من خلال اختبار الفرضيتين:

$$H_0: P(K)=0 \quad \text{فرضية العدم}$$

$$H_1: P(K) \neq 0 \quad \text{الفرضية البديلة}$$

و من أجل تحديد مجال الثقة لمعامل الارتباط، نعتمد على إحصائية ستودنت، حيث أنّه في حالة العينات

$$p(k) = 0 \pm \frac{t_{\alpha/2}}{\sqrt{n}} \quad \text{كبيرة الحجم } (n \geq 30), \text{ فإنّ مجال الثقة لمعامل الارتباط } p(k) \text{ يعطى كما يلي:}$$

بحيث:

$$- \quad p(k) \text{ يتوزّع توزيعاً طبيعياً، بمتوسط معدوم، و انحراف معياري (تباين) يساوي } \frac{1}{\sqrt{n}} \text{؛}$$

$$- \quad \text{عادة ما يتم أخذ } \alpha = 5\% \text{ و } t_{\alpha/2} = 1.96 \text{؛}$$

$$- \quad \text{و عادة ما يتم حساب عدد من معاملات الارتباط الذاتي، يساوي ثلث } (1/3) \text{ حجم العينة.}$$

¹ - Régis Bourbonnais :«économétrie», 5^e édition, Dunod, Paris, 2004, p-p 226- 227.

و منه، فإذا كانت معاملات الارتباط الذاتي المحسوبة (المقدّرة) $\hat{p}(k)$ ، تقع داخل هذه الحدود، فإننا نقبل بأنّ هذه المعاملات تساوي الصفر، أو تقترب منه بنسبة معنوية أو نسبة دلالة α ، مما يشير إلى توافر صفة الاستقرار في العينة، والعكس صحيح.

و لإجراء اختبارٍ مشتركٍ لمعنوية معاملات الارتباط الذاتي كمجموعة، دون حساب عدد كبير من معاملات الارتباط الذاتي، نستخدم إحصائية Box-pièrce أو إحصائية Ljung-Box، كما يلي:⁽¹⁾

$$Q = n \sum_{k=1}^h \hat{p}^2(k) \quad \text{إحصائية Box-pièrce، و التي تعطى بالصيغة التالية:}$$

بحيث:

– n: عدد المشاهدات (أو حجم العينة)؛

– $\hat{p}(k)$: هو معامل الارتباط المشترك التجريبي من الدرجة k؛

– h: درجة الحرية.

و بالنسبة للعينة الكبيرة، فإنّ الإحصائية (Q) تتّبع توزيع كاي χ^2 (Chi-Square)، بدرجة حرّية h، و عند مستوى معنوية معيّن (α).

و يسمح اختبار إحصائية Box-pièrce، بمعرفة مسار التشويش الأبيض، و الذي يعني تتابع متغيّرات عشوائية من نفس التوزيع، و مستقلة فيما بينها، حيث ينصّ مسار التشويش الأبيض على:

$$p_1 = p_2 = p_3 = \dots = p_h = 0$$

و بذلك، فإنّ إحصائية Box-pièrce، تسمح باختبار الفرضيتين:

$$H_0: p_1 = p_2 = p_3 = \dots = p_h = 0$$

H_1 : يوجد على الأقلّ $P(k)$ يختلف عن الصفر:

و منه:

– إذا كان Q المحسوبة أكبر من $\chi_{\alpha}^2(h)$ الجدولية، عند مستوى دلالة (α) و درجة حرّية (h)، فإننا نقبل

فرض العدم، أو فرضية مسار التشويش الأبيض. بمستوى دلالة (α)، و بذلك تكون السلسلة غير مستقرّة؛

– إذا كان Q المحسوبة أقلّ من $\chi_{\alpha}^2(h)$ الجدولية، فإننا نرفض الفرضية البديلة، و نقبل بفرضية العدم؛ و هذا

يعني أنّ السلسلة مستقرّة (ساكنة).

ب. إحصائية Ljung-Box: تمثّل إحصائية بديلة على الإحصائية السابقة، تستخدم في حالة العينات صغيرة الحجم،

و هي تعطى بالصيغة التالية:

$$Q^* = n(n+2) \sum_{k=1}^h \left(\frac{\hat{p}^2(k)}{n-k} \right)$$

¹ - د.عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سابق، ص 653.

حيث Q^* تتبع توزيع كاي $(\chi)^2$ ، بدرجة حرية h ، و تحلل نتائج إحصائية Q^* بنفس طريقة تحليل نتائج إحصائية Q .

2. إختبارات الجذر الوجودي (Unit root tests):

تعمل إختبارات الجذر الوجودي على كشف مركبة الاتجاه العام، و بذلك تبيان ما إذا كانت السلسلة الزمنية مستقرة أو غير مستقرة، إضافة إلى مساعدتنا على تحديد الطريقة المناسبة لجعل السلسلة الزمنية مستقرة. و قبل التطرق إلى أسس إختبارات الجذر الوجودي، لا بدّ من التفريق ما بين نوعين من النماذج غير المستقرة.

❖ النموذج Trend stationary TS: (1)

تمثل نماذج TS، نماذج غير مستقرة، و تبرز عدم استقرارية محدّدة، و تصاغ كما يلي:

$$y_t = f(t) + \varepsilon_t$$

حيث: $f(t)$: دالة كثير حدود خطية أو غير خطية للزمن؛

ε_t : مسار مستقر أو تشويش أبيض.

و إنّ أبسط هذه النماذج و أكثرها انتشاراً، يأخذ شكل دالة خطية من الدرجة الأولى، تكتب بالشكل التالي:

$$y_t = a_0 + a_1 t + \varepsilon_t$$

يعتبر هذا النموذج غير مستقر، لأنّ متوسطه $E(y_t)$ مرتبط بالزمن، و يمكننا إرجاعه مستقرّاً عن طريق تقدير

المعالم a_0 و a_1 بطريقة المربعات الصغرى العادية OLS، و طرح المقدار $(\hat{a}_0 + \hat{a}_1 t)$ من (y_t) ، أي :

$$y_t - (\hat{a}_0 + \hat{a}_1 t)$$

❖ النموذج Differency stationary DS: (2)

تمثل نماذج DS، كذلك نماذج غير مستقرة، غير أنّها تبرز عدم استقرارية عشوائية stochastic، و تصاغ

$$y_t = y_{t-1} + \beta + \varepsilon_t$$
 بالشكل التالي:

و يمكن جعلها مستقرة باستعمال الفروقات، فتصبح: $\Delta^d y_t = \beta + \varepsilon_t$

بحيث: ε_t : مسار مستقر أو تشويش أبيض؛

β : ثابت؛

d : درجة الفروقات.

و غالباً ما تستعمل الفروقات من الدرجة الأولى في هذه النماذج، بحيث $(d=1)$ ، و بذلك تصبح هذه

$$\Delta^d y_t = \beta + \varepsilon_t$$
 النماذج كما يلي:

حسب قيمة β ، يمكننا التمييز بين نوعين من نماذج DS:

- إذا كانت $\beta = 0$ ، يسمى النموذج DS بدون مشتقة، و يكتب: $y_t = y_{t-1} + \varepsilon_t$

¹ - Régis Bourbonnais, op.cit, p 231.

² - د. شخي محمد، مرجع سابق، ص 206.

و بما أن ε_t تشويش أبيض، فإن المسار يسمى نموذج السير العشوائي Random walk model.

- إذا كانت $\beta \neq 0$ ، يسمى النموذج DS مع مشتقة، و يكتب: $y_t = y_{t-1} + \beta + \varepsilon_t$

و عموماً، هناك العديد من اختبارات الجذر الحدودي، من أهمها اختبار ديكي فولر Dickey-fuller،

و اختبار فيليبس و بيرون Phillips and Perron test.

أ. إختبار ديكي فولر (DF) Dickey-fuller:

تعمل اختبارات ديكي فولر، على تبيان ما إذا كانت السلسلة الزمنية مستقرة أو غير مستقرة، و ذلك

بتحديد مركبة الاتجاه العام، سواءً كانت تحديدية (determinatic)، أو عشوائية (stochastic).

و لعرض أسس هذا الاختبار، نبدأ بنموذج السير العشوائي التالي: $y_t = y_{t-1} + \varepsilon_t$

حيث ε_t : هو حدّ الخطأ.

و يلاحظ هنا أنّ معامل الانحدار يساوي 1؛ الأمر الذي يعني وجود مشكلة الجذر الحدودي، و الذي

يعني عدم استقرار بيانات السلسلة، حيث يوجد هناك اتجاه في البيانات.

و لذلك، إذا قمنا بتقدير الصيغة التالية: $y_t = \hat{\theta}y_{t-1} + \varepsilon_t$

و وجدنا أنّ $\hat{\theta} = 0$ ، فهذا يعني أنّ هذه السلسلة الأصلية مستقرة، و بذلك، فنقول أنّها متكاملة من الرتبة

صفر أي $I(0)$. أما إذا وجدنا $\hat{\theta} \neq 0$ ، فإنّ المتغير y_t يكون له جذر وحدوي؛ و هو ما يعني عدم استقرار السلسلة.

و بطرح y_{t-1} من طرفي المعادلة، نتحصّل على الصيغة التالية:

$$\Delta(y_t) = (\hat{\theta} - 1)y_{t-1} + \varepsilon_t$$

$$\Delta(y_t) = \lambda y_{t-1} + \varepsilon_t \quad \text{أو}$$

حيث: $\lambda = \hat{\theta} - 1$

و يلاحظ أنّه إذا ثبت أنّ $(\lambda=0)$ ، أي $(\hat{\theta} = 1)$ ، فتصبح $(\Delta y_t = \varepsilon_t)$ ، و بذلك تصبح سلسلة الفروقات من

الدرجة الأولى مستقرة، و بذلك نقول أنّ السلسلة الأصلية متكاملة من الرتبة الأولى، و نرمز لها بالرمز $I(1)$. أما إذا

كانت السلسلة مستقرة بعد الحصول على الفروقات من الدرجة الثانية (الفروقات الأولى للفروقات الأولى)، فنقول

بأنّ السلسلة الزمنية متكاملة من الرتبة الثانية، أي $I(2)$ ، و هكذا.

و عموماً، تعتمد اختبارات (DF) على تقدير النماذج الثلاثة التالية، و ذلك باستعمال طريقة المربعات

الصغرى العادية OLS:⁽¹⁾

النموذج (1): (نموذج السير العشوائي البسيط: Simple random walk)، لا يوجد به حدّ ثابت، و لا

$$\Delta y_t = \lambda y_{t-1} + \varepsilon_t \quad \text{يوجد به اتجاه زمني:}$$

النموذج (2): (نموذج السير العشوائي مع حدّ ثابت: Random walk drift):

¹ - د. شخي محمد، مرجع سابق، ص- ص 207-209.

$$\Delta y_t = \lambda y_{t-1} + c + \varepsilon_t$$

النموذج (3): (نموذج السير العشوائي مع حد ثابت و اتجاه زمني: Random walk drift and trend):

$$\Delta y_t = \lambda y_{t-1} + c + bt + \varepsilon_t$$

حيث: ε_t : حد الخطأ العشوائي، و الذي يفترض فيه وسط حسابي معدوم $[E(\varepsilon_t) = 0]$ ، و تباين ثابت،

و قيم غير مرتبطة، و لذى يسمى حد الخطأ، أو التشويش الأبيض؛

$$\lambda = 0 - 1: \text{معامل الاحدار؛}$$

c : ثابت؛

bt : متغير اتجاه زمني.

و يتم اختبار هذه النماذج الثلاثة اعتماداً على اختبار الفرضيات التالية:

$$H_0: \lambda = 0 \rightarrow \phi = 1$$

$$H_1: \lambda \neq 0 \rightarrow \phi \neq 1$$

فإذا تحققت الفرضية (H_0)، في أحد النماذج الثلاثة، فإن السلسلة غير مستقرة مهما كان النموذج المتبع.

و في حالة قبول الفرضية البديلة (H_1) في النموذج الثالث، و كان معامل الزمن b معنوياً (أي يختلف عن

الصفير $b \neq 0$)، فإن النموذج يكون من النوع TS، و يمكن إرجاعه مستقراً من خلال حساب البواقي، و مقارنتها

مع الاتجاه المتنبأ به، بواسطة طريقة المربعات الصغرى العادية OLS.

و عموماً، فإن اختبار (DF) لاختبار مدى استقرار السلسلة، يعتمد على الخطوات التالية:

– نقوم أولاً بحساب المعاملات $\hat{\phi}$ لكل النماذج الثلاثة؛

– نقوم بحساب الانحرافات المعيارية للمعامل $\hat{\phi}$ ، بطريقة المربعات الصغرى العادية OLS؛

– نقوم بحساب قيمة $(\tau_{\hat{\phi}})^{(1)}$ ، و التي تعبر عن علاقة المعامل بانحرافه المعياري، حيث: $\tau_{\hat{\phi}}^* = \frac{\hat{\phi}}{\hat{\sigma}_{\hat{\phi}}}$

– نقارن $(\tau_{\hat{\phi}})^*$ المحسوبة بقيم τ الجدولية (و هي قيمة ستودنت t الجدولية، معدلة من طرف

Dickey-Fuller⁽²⁾). فإذا كانت:

❖ $\tau_{tab} < \tau_{\hat{\phi}}^*$: نرفض فرضية العدم، و نقبل الفرض البديل $H_1: \phi \neq 1$ ، أي أن السلسلة مستقرة؛

❖ $\tau_{tab} \geq \tau_{\hat{\phi}}^*$: نقبل فرضية العدم $H_0: \phi = 1$ ، أي أن السلسلة يوجد بها جذر وحدوي، و هي سلسلة مستقرة.

و لقد عمل ديكي و فولر على تطوير اختبارهما من خلال الأخذ بعين الاعتبار وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء

ε_t ، حيث أصبح يسمى الاختبار، باختبار ديكي فولر المعزز أو المطور أو الصاعد. و هو يحمل نفس خصائص الاختبار

¹ - غالباً ما يرمز لها بالرمز Z .

² - تجدر بنا الإشارة هنا إلى أن المقارنة بين القيم الإحصائية المحسوبة و بين القيم الجدولية في كل من اختبار DF و ADF، يتم وفقاً للقيمة المطلقة.

الأول، و نفس مراحلها، غير أنه يستخدم الفروق ذات الفجوة الزمنية، لمعالجة مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.⁽¹⁾

❖ اختبار ديكي فولر المطور (ADF) Augmented Dickey–fuller test

و عموماً، تعتمد اختبارات (ADF) على تقدير النماذج الثلاثة التالية، باستعمال طريقة المربعات الصغرى العادية OLS:⁽²⁾

$$\Delta y_t = \lambda y_{t-1} - \sum_{j=2}^p \phi_j \Delta y_{t-j-1} + \varepsilon_t \text{ : النموذج (1): بدون حد ثابت و لا اتجاه زمني}$$

$$\Delta y_t = \lambda y_{t-1} - \sum_{j=2}^p \phi_j \Delta y_{t-j-1} + c + \varepsilon_t \text{ : النموذج (2): يحتوي على حد ثابت}$$

$$\Delta y_t = \lambda y_{t-1} - \sum_{j=2}^p \phi_j \Delta y_{t-j-1} + c + bt + \varepsilon_t \text{ : النموذج (3): بوجود ثابت و اتجاه زمني}$$

حيث: ε_t : تشويش أبيض (متوسطه معدوم و تباينه ثابت)؛

p : درجة التأخير (الفجوة الزمنية)، و $(p = \emptyset - 1)$ ، بحيث يتم إدراج عدد من الفروق ذات

الفجوة الزمنية p في الصيغة أو النموذج المستعمل، حتى تختفي مشكلة الارتباط الزمني، المعبر

عنها بإحصائية DW (داربن واتسن).⁽³⁾

و عموماً، تتمثل خطوات اختبار ديكي فولر المطور ADF، فيما يلي:⁽⁴⁾

الخطوة الأولى:

1. تقدير النموذج (3)، ثم اختبار الفروض التالية: $H_0: \lambda = 0 \rightarrow \emptyset = 1$

$$H_1: \lambda \neq 0 \rightarrow \emptyset \neq 1$$

2. نقوم بحساب $\hat{\emptyset}$ المقدرة؛

3. نقوم بحساب τ_λ^* ، و هو تاو لـ $\hat{\lambda}$ المقدرة، حيث: $\tau_\lambda^* = \frac{\hat{\lambda}}{\sigma_{\hat{\lambda}}} = \frac{\hat{\emptyset}-1}{\sigma_{\hat{\emptyset}}}$

4. نبحث عن القيمة الحرجة $ADF_{\lambda(III,n,\alpha)}$ ، و هي القيمة الحرجة للمعلمة المخصّصة في النموذج (3)،

و حجم العينة n ، و مستوى المعنوية α ، و يتم استخراجها إما من الجداول المخصّصة لها، و التي وضعها

Fuller و Dekey، أو اعتماداً على بعض البرامج الإلكترونية، كبرنامج Eviews.

5. نقارن τ_λ^* المحسوبة بـ $ADF_{\lambda(III,n,\alpha)}$ الجدولية؛

– فإذا كانت $ADF_{\lambda(III,n,\alpha)} < \tau_\lambda^*$ ، نرفض فرض العدم القائل بوجود جذر الوحدة، و نقبل الفرض البديل

القائل بأنّ بيانات السلسلة للمتغير (Y_t) مستقرة أو ساكنة، و بذلك نتوقف عن إجراء أيّ اختبارات أخرى.

¹ - د. شبيخي محمد، مرجع سابق، ص 210.

² - د. عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سابق، ص - ص 658 - 662.

³ - يمكن حساب قيمة p اعتماداً على برامج إلكترونية متطورة، كبرنامج Eviews، بحيث يتم أخذ قيمة p عند أقل قيمة لمعيار Akaike أو معيار Schwarz.

⁴ - د. عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سابق، ص - ص 662 - 664.

– أما إذا كان $ADF_{\lambda(III,n,\alpha)} \geq \tau_{\lambda}^*$ ، فإننا نقبل فرض العدم القائل بوجود جذر الوحدة، أي أن السلسلة الزمنية غير مستقرّة، و بذلك نقوم بالاختبارات التالية:

- نختبر معنوية المعامل (b) – معامل الاتجاه – باستعمال اختبار ستودنت (t)، فإذا كان $ADF_{b(III,n,\alpha)} > \tau_b^*$ ، نقبل فرض العدم لمعامل الاتجاه الزمني (b)؛ و هو ما يعني وجود جذر الوحدة، و أن السلسلة الزمنية من المسار TS، و أفضل طريقة لإرجاعها مستقرّة هي تقدير الاتجاه العام، لإجراء الدراسة على البواقي، و تنتقل بعدها مباشرة إلى الخطوة الثانية؛
- أما إذا كان $ADF_{b(III,n,\alpha)} < \tau_b^*$ ، فإننا نرفض فرض العدم، و نقبل الفرض البديل، عندئذ نعيد اختبار الفرض البديل ($\lambda=0$) باستخدام اختبار ستودنت (t) في ظلّ التوزيع المعتدل الطبيعي؛
- فإذا كانت $t_{\lambda,n,\alpha} < t_{\lambda}^*$ ، فإننا نرفض الفرض العدم ($b=0$)، و نقبل الفرض البديل ($b < 1$)؛ و هو ما يعني أن السلسلة الزمنية مستقرّة، و نتوقّف عند هذا الحدّ، و لا نكمل أيّ اختبارات أخرى؛
- أما إذا كانت $t_{\lambda,n,\alpha} < t_{\lambda}^*$ ، فإننا نقبل فرض العدم، و من ثمّ يكون هناك جذر الوحدة بالسلسلة، و تكون السلسلة غير مستقرّة، و تنتقل إلى الخطوة الثانية.

الخطوة الثانية:

1. تقدير الصيغة الثانية للنموذج؛
2. ثمّ نقوم باختبار الفرضيات التالية: $H_0: \lambda = 0 \rightarrow \emptyset = 1$
 $H_1: \lambda \neq 0 \rightarrow \emptyset \neq 1$
و ذلك من خلال مقارنة $\tau_{\lambda(II,n,\alpha)}$ و τ_{λ}^* بنفس طريقة المقارنة في الخطوة الأولى؛
3. فإذا تمّ رفض فرض العدم، مقابل قبول الفرض البديل ($|\emptyset| < 1$)، فإنّ السلسلة تكون هنا مستقرّة، و نتوقّف عند هذا الحدّ؛
4. أما إذا تمّ قبول فرض العدم؛ فهذا يعني وجود جذر الوحدة، و السلسلة غير مستقرّة، و بذلك نقوم بالاختبارات التالية:

– نختبر معنوية (c)، و هي معامل الحدّ الثابت في النموذج (2)، فإذا كانت τ_c^* أقل من $ADF_{c(II,n,\alpha)}$ ، فإننا نقبل فرض العدم ($c=0$)، و تنتقل مباشرة إلى الخطوة الثالثة؛

– أما إذا كانت $ADF_{c(II,n,\alpha)} < \tau_c^*$ ، فإننا نرفض فرض العدم و نقبل الفرض البديل ($c \neq 0$)، ثمّ نختبر

$$H_0: \lambda = 0 \rightarrow \emptyset = 1$$

$$H_1: \lambda \neq 0 \rightarrow \emptyset \neq 1$$

و يتمّ الاختبار في هذه الحالة، باستخدام إحصائية (t) لستودنت التابعة للتوزيع المعتدل الطبيعي، بنفس الطريقة المذكورة سابقاً في الخطوة الأولى.

1. نقوم بتقدير النموذج (1)، و نختبر نفس الفرضيات: $H_0: \lambda = 0 \rightarrow \phi = 1$ و $H_1: \lambda \neq 0 \rightarrow \phi \neq 1$
2. فإذا كانت $ADF_{\lambda(I,n,\alpha)} < \tau_{\lambda}^*$ ، نرفض فرض العدم، و نقبل الفرض البديل ($\phi = 1$)، و منه تكون السلسلة الأصلية مستقرّة و ساكنة، و نتوقّف بذلك عند هذا الحدّ؛
3. و إذا كانت $ADF_{\lambda(I,n,\alpha)} > \tau_{\lambda}^*$ ، فإننا نقبل بفرض العدم، أي وجود جذر الوحدة، و بذلك تكون السلسلة الزمنية غير مستقرّة، و أفضل طريقة لإرجاعها مستقرّة هي طريقة الفروقات.

ب. إختبار فيليبس و بيرون Phillips and Perron test:

يمثّل اختبار PP، أحد أهمّ الاختبارات الفعالة لجذر الوحدة، ذلك أنّه يعتمد على نفس إحصائيات (DF) و (ADF)، غير أنّه يأخذ بعين الاعتبار التباين ما بين الأخطاء، حيث يسمح بإلغاء التحيّزات الناتجة عن التذبذبات العشوائية للأخطاء. و عموماً، يجري اختبار PP وفقاً للمراحل التالية: (1)

1. تقدير النماذج الثلاثة لاختبار Dickey–Fuller ، و حساب الإحصائيات المرافقة لها؛

$$2. \text{ تقدير التباين أو الانحرافات في المدى القصير: } \hat{\sigma}^2 = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \hat{\varepsilon}_t^2$$

حيث: n : حجم العيّنة (عدد المشاهدات)؛

ε: تمثّل البواقي.

3. تقدير معامل التصحيح S_L^2 المسمى التباين طويل المدى، و الذي يحسب من التباينات المشتركة لبواقي

$$S_L^2 = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \hat{\varepsilon}_t^2 + 2 \sum_{j=1}^L (1 - \frac{j}{L+1}) \frac{1}{n} \sum_{t=j+1}^n \hat{\varepsilon}_t \hat{\varepsilon}_{t-j}$$

حيث: L: هو عدد التباطؤات، و الذي تقدّر بدلالة عدد المشاهدات: $L \approx 4(\frac{n}{100})^{2/3}$

$$4. \text{ حساب إحصائية فيليبس و بيرون: } t_{\hat{\phi}}^* = \sqrt{k} \times \frac{(\hat{\phi}-1)}{\hat{\sigma}_{\hat{\phi}}} + \frac{n(k-1)\hat{\sigma}_{\hat{\phi}}}{\sqrt{k}}$$

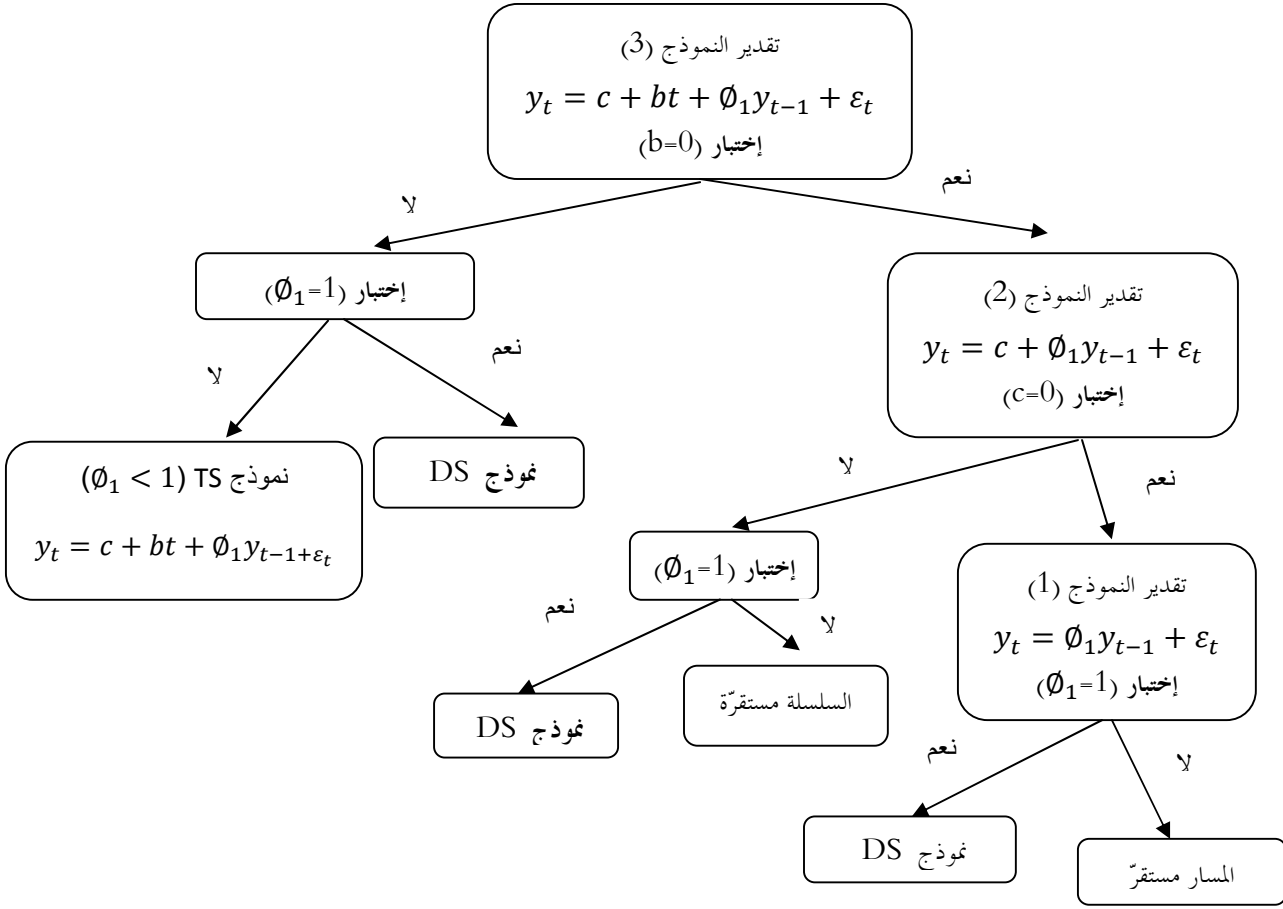
حيث: $k = \frac{\hat{\sigma}^2}{S_L^2}$ و الذي يساوي واحد (1)، عندما تكون $\hat{\varepsilon}_t$ تشويش أبيض.

5. يتمّ مقارنة إحصائية $t_{\hat{\phi}}^*$ مع القيمة الحرجة لجدول ماك كينون Mackinnon.

– فإذا كانت $t_{\text{tab}} < t_{\hat{\phi}}^*$ ، فإننا نقبل فرض العدم ($H_0: \phi_1 = 1$)، أي أنّ السلسلة الزمنية غير مستقرّة، و ذلك لوجود جذر الوحدة.

– و إذا كانت $t_{\text{tab}} > t_{\hat{\phi}}^*$ ، فإننا نرفض الفرضية العدمية، و بذلك تكون السلسلة مستقرّة لعدم وجود جذر أحادي.

الشكل رقم (3-5): منهجية مبسّطة لاختبارات الجذر الوحدوي



Régis Bourbonnais : «économétrie», 5^e édition, Dunod, Paris, 2004, p 236

المصدر:

المطلب الثاني: إختبار التكامل المتزامن و تقدير نموذج تصحيح الأخطاء

أولاً: مفهوم التكامل المتزامن

ظهرت تقنية التكامل المشترك مع بداية الثمانينات، على يد Granger عام 1983، و بذلك، فهي تقنية جديدة في ميدان الاقتصاد القياسي، تطبّق على السلاسل الزمنية لتحديد طبيعة العلاقة الحقيقية، التي تربط بين متغيرين أو أكثر، في المدى الطويل. ذلك أنّ دراسة العلاقة بين متغيرين اقتصاديين أو أكثر في المدى الطويل، قد تضعنا أمام مشكلة عدم استقرار السلاسل الزمنية لمعطيات تلك المتغيرات؛ الأمر الذي يجعل في الغالب نتائج

الانحدار بين هذا النوع من المتغيرات زائفة، بالرغم من كون معامل التحديد (R^2)⁽¹⁾ عالياً، و هو ما يرجع إلى وجود عامل الاتجاه (Trend)، الذي يؤثر على المتغيرات في نفس الاتجاه، أو الاتجاه المعاكس.⁽²⁾ كما أنّ مفاضلة المتغيرات من أجل رفع الجذور الوحدوية، وإعادة استقرار السلاسل الزمنية المستعملة، والمقترحة من طرف بوكس و جانكن (Box and Jenkins) عام 1970، قد تؤدي إلى فقدان المعلومات المرتبطة بسلوك هذه المتغيرات في المدى الطويل، و بالتالي، فهي ليست الحل الأمثل للتعديلات المضللة.⁽³⁾ و لذلك، و من أجل تجنّب مشكل الانحدار الزائف في حالة السلاسل الزمنية غير المستقرّة، و تفادي الوصول إلى نتائج مضللة، عمل كلا من Granger و Angle على اقتراح تقنية التكامل المتزامن، التي تسمح بدراسة السلاسل الزمنية غير المستقرّة، و المتكاملة من نفس الدرجة، و توضيح العلاقة بين متغيراتها في المدى الطويل. و عموماً يعرف التكامل المتزامن (المشترك)، بأنّه تصاحب بين سلسلتين زمنيتين أو أكثر، بحيث تؤدي التقلبات في إحدهما إلى إلغاء التقلبات في السلسلة الأخرى، بطريقة تجعل النسبة بين قيمتيها ثابتة مع الزمن. فتقنية التكامل المشترك هي التعبير الإحصائي لعلاقة التوازن طويلة الأجل؛ فوجود صفة التكامل المشترك بين متغيرين؛ يعني أنّ العلاقة تكون متّجهة لوضع التوازن في الأجل الطويل، بالرغم من إمكانية وجود انحرافات عن هذا الاتجاه في الأجل القصير.⁽⁴⁾

و بذلك، فإنّ وجود علاقة تكامل مشترك بين متغيرين اقتصاديين، تعني أنّه حتى و لو انخرفت قيم هذين المتغيرين عن قيمهما التوازنية، و انفصلت العلاقة بينهما في المدى القصير، فإنّها تعود إلى الارتباط في المدى الطويل.

ثانياً: شروط التكامل المشترك

تتطلب منا دراسة التكامل المشترك ما بين سلسلتين زمنيتين X_t و Y_t ، معرفة درجة تكامل كلّ واحدة منهما. فإذا كانت السلسلة الزمنية X_t مستقرّة في صورتها الأصلية، قبل إجراء أيّ تعديلات عليها، فيعني ذلك أنّها متكاملة من الدرجة الصفر، و نكتب $x_t \sim I(0)$.

¹ - يمثّل معامل التحديد (R^2)، أحد أهمّ المقاييس المستعملة لاختبار المعنوية الاقتصادية و الإحصائية لنتائج التقدير في النموذج الاقتصادي القياسي، حيث يوضّح لنا نسبة التغيّر في المتغيّر التابع (Y)، نتيجة تغيّر المتغيّر المستقل (X) بنسبة ما. و يمكن حساب هذا المعامل حسب الصيغة التالية:

$$R^2 = \frac{\sum(\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\sum(y_i - \bar{y})^2}$$

و بذلك فهو يمثّل نسبة الانحرافات الموضّحة من قبل النموذج المقدّر إلى الانحرافات الكليّة، و منه، فإنّه كلّما ازدادت قيمة (R^2) و اقتربت من الواحد (1)، كلّما بيّن ذلك قدرة النموذج الاقتصادي القياسي المستعمل على تفسير الظاهرة الاقتصادية المدروسة.

لمزيد من التفصيل، أنظر:

أ.د. حسين علي بخيت، و آخرون، مرجع سابق، ص- ص 81-89.

² - د. الشارف عتو: «دراسة قياسية لاستقطاب رأس المال الأجنبي للجزائر في ظلّ فرضية الركن لنظام سعر الصرف»، مجلّة اقتصاديات شمال إفريقيا، مجلّة علمية دورية متخصصة محكمة، العدد السادس، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، الجزائر، السداسي الأول، سنة 2009، ص 131.

³ - د. الشارف عتو، مرجع سابق، ص 131.

⁴ - د. عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سابق، ص- ص 670-671.

أما إذا كانت السلسلة الزمنية X_t غير مستقرّة في صورتها الأصلية، و أصبحت مستقرّة بعد الحصول على الفروق الأولى $(\Delta x_t = x_t - x_{t-1})$ ، فهذا يعني أنّ السلسلة متكاملة من الدرجة الأولى، أي $x_t \sim I(1)$.
و بذلك، إذا أصبحت السلسلة الزمنية X_t مستقرّة، بعد حساب الفروقات d مرّة، فهذا يعني أنّ السلسلة متكاملة من الدرجة d ، و نكتب : $x_t \sim I(d)$.

و حتى تكون السلسلتين الزمنيتين متكاملتان، يجب أن يتحقّق الشرطين التاليين:⁽¹⁾

1. ينبغي أن تكون السلسلتان متكاملتان من نفس الدرجة، و هنا نقول أن السلسلتان قد تحملان صفة التكامل المشترك. حيث نقول أنّ هناك تكامل مترامن بين السلسلتين X_t و Y_t إذا تضمّنتا اتجاهًا عامًّا عشوائيًا، من نفس درجة التكامل d . و التركيبة الخطيّة للسلسلتين تسمح بالحصول على سلسلة زمنية من درجة تكامل أقل.

حيث:

$$\begin{cases} x_t \sim I(d) \\ y_t \sim I(d) \end{cases} \Rightarrow x_t, y_t \rightarrow CI(d, b) \\ \Rightarrow a_1 x_t + a_2 y_t \rightarrow I(d - b) \\ d \geq b \geq 0$$

مع

حيث: $[a_1 \ a_2]$: هو شعاع التكامل المترامن.

2. يتمّ بعدها تقدير العلاقة طويلة المدى بين المتغيّرين X_t و Y_t ($y_t = a_0 + a_1 x_t + \varepsilon_t$)، بطريقة المربّعات الصغرى العادية OLS. و من أجل التأكّد من وجود علاقة تكامل مترامن بين السلسلتين الزمنيتين، يجب أن تكون سلسلة بواقي التقدير $\hat{\varepsilon}_t$ مستقرّة، أي متكاملة عند الدرجة (0)، حيث:

$$\hat{\varepsilon}_t = y_t - \hat{a}_1 x_t - \hat{a}_0$$

و يتمّ اختبار استقرارية السلسلة الزمنية، عن طريق تمثيل دالة الارتباط الذاتي للبواقي، أو عن طريق اختبار Dickey–fuller أو اختبار Phillips and Perron، غير أنّ المقارنة لا تتمّ انطلاقاً من جداول Dickey–fuller، حيث أنّ الاختبار يتمّ على البواقي من العلاقة الساكنة، و ليس على البواقي الحقيقية من علاقة التكامل المشترك، و لذلك يتمّ الاستعانة بجداول Mackinnon، التي تعتمد قيمها على عدد المشاهدات، و عدد المتغيّرات المستقلّة، التي تظهر في العلاقة الساكنة.

ثالثاً: اختبار التكامل المترامن

¹ - Régis Bourbonnais, op.cit, p-p 281-283.

يتم اختبار التكامل المتزامن ما بين متغيرين، حسب طريقة أنجل و غرانجر Engle et granger، من خلال مرحلتين أساسيتين هما: (1)

أ. المرحلة الأولى: اختبار درجة تكامل المتغيرين

إذا كانت لدينا سلسلتان زمنيتان X_t و Y_t ، و نريد أن ندرس ما إذا كانتا متكاملتان زمنياً أو لا، فإن أول خطوة نقوم بها، هي دراسة درجة تكامل كل واحدة منهما. فإذا كانت تلك السلسلتين الزميتين متكاملتين من نفس الدرجة، فهذا يعني احتمال وجود علاقة تكامل مشترك ما بينهما.

ب. المرحلة الثانية: تقدير العلاقة في المدى الطويل

بعد التأكد من أن السلسلتان الزميتان X_t و Y_t المدروستين، متكاملتين من نفس الدرجة، يتم تقدير العلاقة طويلة المدى بين المتغيرين X_t و Y_t . باستعمال طريقة المربعات الصغرى العادية OLS.

$$y_t = a_0 + a_1x_t + \varepsilon_t \quad \text{نضع :}$$

$$\hat{\varepsilon}_t = y_t - \hat{a}_1x_t - \hat{a}_0 \quad \text{يتم تقدير بواقي هذا الانحدار :}$$

و كما رأينا في شروط التكامل المشترك، فإنه حتى يتم قبول علاقة التكامل المشترك بين X_t و Y_t ، يجب أن تكون البواقي المقدرة لنموذج الانحدار ما بينهما، أي $\hat{\varepsilon}_t$ ، مستقرة. و عموماً، فإنه يتم اختبار استقرار البواقي إما:

❖ من خلال اختبار فيليبس و بيرون، و الذي يعتمد على نفس إحصائيات (DF) و (ADF)، غير أنه يأخذ بعين

الاعتبار التباين بين الأخطاء، و بالتالي فإنه يسمح بإلغاء التحيزات الناتجة عن التذبذبات العشوائية للأخطاء.

و هنا يتم حساب إحصائية فيليبس و بيرون t_{β}^* ، و مقارنتها بالقيمة الحرجة لجدول ماك كينون؛ فإذا كانت

الإحصائية المقدرة أكبر من القيمة الجدولية، فإننا نقبل فرضية العدم، القائلة بأن السلسلة الزمنية غير مستقرة،

و بذلك عدم وجود علاقة تكامل مشترك بين X_t و Y_t . أما في حالة العكس، فإننا نرفض فرضية العدم، و بذلك

تكون سلسلة البواقي مستقرة، و هنا يمكن تقدير نموذج تصحيح الخطأ ECM بين السلسلتين الزميتين X_t و Y_t .

❖ أو من خلال اختبارين أساسيين هما :

— اختبار (ADF) ديكي فولر المطور، بحيث نقوم بحساب إحصائية (ADF)، و نقارنها مع القيمة الجدولية لها؛

فإذا كانت القيمة المحسوبة أكبر من الجدولية، فإننا نرفض فرضية العدم (H_0)، و نقبل بالفرضية البديلة القائلة

باستقرار السلسلة الزمنية، أي أن سلسلة البواقي $\hat{\varepsilon}_t$ مستقرة، و منه وجود علاقة تكامل متزامن بين المتغيرات

المدروسة، و العكس صحيح؛

¹ - Ibid., p 283.

– إختبار داربن واطسون: بعد إتمام الإختبار الأوّل لديكي فولر الصاعد، يتمّ حساب إحصائية داربن واطسون⁽¹⁾، المصاحبة للانحدار الأصلي بين المتغيّرين X_t و Y_t ، للتأكد من عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي ما بين قيم بواقى التقدير، و من ثمّ التأكيد من عدم الحصول على انحدارٍ مقدّرٍ زائفٍ.

فإذا بيّنت مقارنة القيمة الإحصائية لـ DW المحسوبة مع قيمها الجدولية، عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي، فإنّ هذا يعني أنّ البواقى مستقرّة، و بالتالي نوّكد على وجود علاقة تكامل متزامن ما بين المتغيّرات المدروسة. أما إذا بيّنت المقارنة وجود مشكلة الارتباط الذاتي ما بين قيم حدّ الخطأ العشوائي، فهذا يعني أنّ البواقى تتبّع شكل مسار عشوائي، و بالتالي فهي غير مستقرّة، و عليه يتمّ رفض علاقة التكامل المتزامن ما بين متغيّرات النموذج الاقتصادي القياسي.

وابعاً: تقدير نموذج تصحيح الخطأ (ECM) Error correction model

إذا توفّرت شروط التكامل المتزامن ما بين متغيّرين اقتصاديين، فإنّ النموذج الأكثر ملائمة لتقدير العلاقة فيما بينهما، يمثّل نموذج تصحيح الخطأ. أما إذا كانت متغيّرات الظاهرة الاقتصادية لا تتكامل فيما بينها، فلا يصبح هذا النموذج صالحاً لتفسير سلوك هذه المتغيّرات.

و يستخدم نموذج تصحيح الخطأ عادة لتحديد طبيعة العلاقة الحقيقية، بين المتغيّرات الاقتصادية، من خلال التوفيق بين سلوكها في المدى القصير، و سلوكها في المدى الطويل.⁽²⁾

و عموماً، إذا كان لدينا سلسلتين زمنيتين X_t و Y_t متكاملتين من نفس الدرجة، و لتكن الدرجة الأولى، أي $x_t \sim I(1)$ و $y_t \sim I(1)$ ، و إذا كان تقدير العلاقة طويلة المدى يشير إلى استقرارية البواقى، فإنّ عملية تقدير نموذج تصحيح الخطأ (ECM) تتمّ من خلال الخطوات التالية:⁽³⁾

¹ – يتمّ حساب إحصائية داربن واطسون ما بين X_t و Y_t ، و التي يرمز لها بالرمز DW كما يلي:

$$DW = \frac{\sum_{t=2}^n (\varepsilon_t \varepsilon_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^n \varepsilon_t^2}$$

بحيث: $\varepsilon_t = y_t - \hat{y}_t$ ، و هو حد الخطأ العشوائي.

و يجري إختبار داربن واطسون، من خلال مقارنة قيمة داربن واطسون المحسوبة (DW)، مع القيمة العليا du، و القيمة الدنيا dl لمعامل (DW)، الموجودتين في جداول ذات قيم محسوبة على أساس درجات الحرّية (n)، و عدد المتغيّرات (k)، و عند مستوى دلالة معيّن. بحيث إذا كان $4 - du > DW > du$ ، فإننا نستنتج عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي، أما إذا كان $dl > DW > 0$ ، أو $4 > DW > 4 - dl$ ، فهنا نستنتج وجود مشكلة ارتباط ذاتي ما بين قيم متغيّرات الحدّ العشوائي، و إذا كان $du > DW > dl$ أو $4 - dl > DW > 4 - du$ ، فإنّ القرار يكون غير محسوم، و تترك الحرّية للباحث بقبول فرضية الارتباط الذاتي أو رفضها.

لمزيد من التفصيل، أنظر:

أ.د.أموري هادي كاظم الحسناوي: «طرق القياس الاقتصادي»، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، سنة 2002، ص- ص 234-236.

² – د.عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سابق، ص 685.

³ - Régis bourbonnais, op.cit, p 284.

1. الخطوة الأولى: تقدير العلاقة طويلة المدى باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية OLS:

$$y_t = \hat{\alpha} + \hat{\beta}x_t + \hat{\varepsilon}_t$$

و عندئذٍ، نتحصّل على قيم متغيّر حدّ الخطأ ($\hat{\varepsilon}_t$)، حيث: $\hat{\varepsilon}_t = y_t - \hat{\alpha} - \hat{\beta}x_t$

2. الخطوة الثانية: تقدير العلاقة في المدى القصير بطريقة المربعات الصغرى العادية OLS:

$$\Delta y_t = \alpha_1 \Delta x_t + \alpha_2 \hat{\varepsilon}_{t-1} + \mu_t$$

حيث: $0 > \alpha_2$

و يجب أن يكون المعامل α_2 معنوياً سالباً، فإذا لم يكن كذلك، فإنه يجب رفض نمذجة ECM.

و عموماً، يمكن صياغة نموذج تصحيح الخطأ ما بين متغيّرين متكاملين زمنياً بالشكل التالي:

$$\Delta y_t = \beta_0 + \sum_{j=1}^k \beta_0 \Delta x_{t-j} + \alpha_2 (y_t - \hat{\alpha}_0 - \hat{\alpha}_1 x_t)_{t-j} + \mu_t$$

حيث: $\Delta y_t = y_t - y_{t-1}$ هو الفرق الأوّل للمتغيّر التابع، أي $\Delta y_t = y_t - y_{t-1}$ ؛

j من 1 إلى k : وهي تمثّل رقم الفجوة الزمنية لفرق المتغيّر المستقل (X_{tj})؛

K : هي عدد الفجوات الزمنية المدرجة في النموذج؛

Δx_{t-j} : هي الفروق الأولى للمتغيّر التفسيري (المستقل)؛

فإذا كان ($j=3$)، و هذا يعني أنّه يوجد ثلاثة فروق على النحو التالي:

$$\Delta x_{t-1} = x_{t-1} - x_{t-2}$$

$$\Delta x_{t-2} = x_{t-2} - x_{t-3}$$

$$\Delta x_{t-4} = x_{t-3} - x_{t-4}$$

و يجب إدراج فقط الفروق التي لها تأثير معنوي في الصيغة المقدّرة لقياس العلاقة قصيرة الأجل، أما الفروق

التي ليس لها تأثير معنوي، فيتمّ استبعادها من الصيغة المقدّرة.

α_2 : هو معامل سرعة التعديل، حيث يشير إلى مقدار التغيّر في المتغيّر التابع (Y_t)؛ نتيجة انحراف قيمة

المتغيّر المستقل (X_t) في الأجل القصير، عن قيمته التوازنية في الأجل الطويل بمقدار وحدة واحدة، و لذلك يسمى أيضاً معامل قوّة الإعادة للتوازن على المدى الطويل.

و من الجدير الذكر هنا، أنّه يتمّ تجريب عدد من الفجوات ($t-j$)، و رصد أوّل معلمة α_2 سالبة، و لها

معنوية إحصائية بالنسبة لحدّ التصحيح (حدّ الخطأ العشوائي). فإذا كانت معلمتي حدّ التصحيح الأوّل و الثاني

سالبة غير معنوية، في حين أنّ معلمة حدّ التصحيح الثالث أي ε_{t-3} سالبة و معنوية، فعندئذٍ نرصد حدّ التصحيح

و معلّمته في العلاقة المقدّرة لنموذج تصحيح الخطأ، و في هذه الحالة، نقول أنّ سلوك المتغيّر التابع يستغرق ثلاث

(3) فترات (ثلاثة أيام، ثلاثة أسابيع، ثلاثة أشهر أو فصول أو سنوات)، حتى يصل لوضع التوازن طويل الأجل.⁽¹⁾

¹ - د. عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سابق، ص 688.

المطلب الثالث: التكامل المشترك بين K متغير، و تقدير نموذج تصحيح الخطأ المتعدد VECM

أولاً: التكامل المشترك بين (k) متغير:

لقد رأينا في المطلب السابق، كيفية إجراء اختبار التكامل المتزامن إذا كان النموذج القياسي يتكوّن من متغيرين فقط، أحدهما متغير تابع و الآخر متغير مستقل. أما اختبار التكامل المتزامن في حالة وجود (K) متغير، فقد يكون أكثر تعقيداً من الحالة السابقة. فإذا كان لدينا نموذج يتكوّن من أربع متغيرات $y_t, x_{t1}, x_{t2}, x_{t3}$ ، و أردنا اختبار التكامل المتزامن بينها، فيمكننا القيام بذلك من خلال إجراء هذا الاختبار بالثنائيات. فإذا كانت تلك المتغيرات المختارة متكاملة بشكل ثنائي، أي: ⁽¹⁾

$$y_t, x_{t1} \rightarrow CI(1,1) \quad , \quad x_{t2}, x_{t3} \rightarrow CI(1,1)$$

و كانت التركيبة الخطية لهذه المتغيرات متكاملة من الدرجة (0)، و بذلك يكون لدينا السلاسل الزمنية

$$\hat{\varepsilon}_t^1 = y_t - \hat{\alpha}_0 - \hat{\alpha}_1 x_{t1} \quad , \quad \hat{\varepsilon}_t^2 = x_{t2} - \hat{\gamma}_0 - \hat{\gamma}_1 x_{t3} \quad : \text{ كما يلي}$$

$$\hat{\varepsilon}_t = \hat{\varepsilon}_t^1 + \hat{\varepsilon}_t^2 = y_t - \hat{\alpha}_0 - \hat{\alpha}_1 x_{t1} + x_{t2} - \hat{\gamma}_0 - \hat{\gamma}_1 x_{t3} \quad : \text{ يكون لدينا}$$

$$[1, -\hat{\alpha}_0 - \hat{\gamma}_0, -\hat{\alpha}_1, 1, -\hat{\gamma}_1] \quad : \text{ كما يلي}$$

و بشكل عام، إذا كان لدينا نموذج متكوّن من k متغير مستقل، و متغير تابع، أي (k+1 متغير)، فيمكن أن نجد k شعاع تكامل متزامن مستقل خطياً، و عدد هذه الأشعة يسمى بدرجة التكامل المتزامن. و عموماً، إذا كانت المتغيرات المدروسة لها نفس درجة التكامل، فمن الممكن أن نجد شعاع تكامل مشترك واحد، و هنا يتم اختبار التكامل المشترك من خلال طريقة التقدير المقترحة من طرف Engle and Grager سنة 1987، بحيث يتم في الأخير تقدير نموذج تصحيح الخطأ، و ذلك حسب الخطوات المذكورة سابقاً. أما إذا كانت السلاسل للمتغيرات المدروسة غير متكاملة فيما بينها من نفس الدرجة (متكاملة من درجات مختلفة)، ففي هذه الحالة، لا نجد شعاع تكامل وحيد، و إنّما يوجد عدّة أشعة، و بذلك تصبح طريقة Engle and Grager غير فعّالة لتقدير نموذج تصحيح الأخطاء، و لذلك نلجأ إلى تقدير النموذج الشعاعي لتصحيح الخطأ (VECM). ⁽²⁾

ثانياً: تحديد علاقات التكامل المتزامن بين k متغير

من أجل تحديد علاقات التكامل المتزامن بين k متغير، نستعمل طريقة Johansen، و التي تعتمد على

القيم الذاتية لمصفوفة يتم حسابها باتباع الخطوات التاليتين: ⁽³⁾

الخطوة الأولى: حساب البواقي $\hat{\mu}_t$ و $\hat{\gamma}_t$ ، من خلال النموذجين التاليين:

¹ - Régis bourbonnais, op.cit, p 288.

² - Ibid., p-p 288-289.

³ - د. شخي محمد، مرجع سابق، ص- ص 301-304.

$$\begin{cases} \nabla y_t = \hat{\theta}_0 + \hat{\theta}_1 \nabla y_{t-1} + \hat{\theta}_2 \nabla y_{t-2} + \dots + \hat{\theta}_p \nabla y_{t-p} + \mu_t \\ \nabla y_{t-1} = \hat{\theta}_0 + \hat{\theta}_1 \nabla y_{t-1} + \hat{\theta}_2 \nabla y_{t-2} + \dots + \hat{\theta}_p \nabla y_{t-p} + \gamma_t \end{cases}$$

$$y_t = \begin{bmatrix} y_{1,t} \\ y_{2,t} \\ \vdots \\ y_{k,t} \end{bmatrix} \quad \text{حيث:}$$

و: μ_t و γ_t هي مصفوفات البواقي ذات البعد (k, n) ؛

k : عدد المتغيرات؛

n : عدد المشاهدات.

الخطوة الثانية: حساب القيم الذاتية:

في هذه الخطوة نقوم بحساب أربع مصفوفات ذات بعد (k, k) ، انطلاقاً من البواقي المقدرة $\hat{\mu}_t$ و $\hat{\gamma}_t$ ،

$$\begin{aligned} \sum_{\mu\mu} &= \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \mu_t \mu_t' && \text{كما يلي:} \\ \sum_{\gamma\gamma} &= \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \gamma_t \gamma_t' \\ \sum_{\mu\gamma} &= \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \mu_t \gamma_t' \\ \sum_{\gamma\mu} &= \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \gamma_t \mu_t' \end{aligned}$$

و بعدما يتم حساب الإحصائية: $\lambda_{\text{trace}} = -n \sum_{i=r+1}^k \ln(1 - \lambda_i)$

حيث: λ_t هي القيمة الذاتية للمصفوفة؛

k : عدد المتغيرات؛

r : رتبة المصفوفة؛

n : عدد المشاهدات؛

λ_{trace} : تتبع قانون احتمال يشبه توزيع (χ^2) .

و قد قام جوهانسن و جوسيليوس (Johansen and Juselius، عام 1990)، بوضع جدول لقيم λ_{trace} ،

و التي يتم مقارنتها بقيم λ_{trace} المحسوبة، كما يلي: ⁽¹⁾

1. رتبة المصفوفة M تساوي الصفر، أي $(r=0)$ ، و هنا يكون لدينا الفرضيتين التاليتين:

فرضية العدم: $H_0: r=0$

الفرضية البديلة: $H_1: r>0$

فإذا كانت الإحصائية المحسوبة λ_{trace} أكبر تماماً من القيمة الحرجة لـ Johansen and Juselius، فإننا

نرفض H_0 ، و نمرّ بذلك إلى الاختبار الموالي.

¹ - Régis bourbonnais, op.cit, p 293.

2. رتبة المصفوفة M تساوي واحد، أي ($r=1$)، فتكون لدينا الفرضيتين التاليتين:

فرضية العدم: $H_0: r=1$

الفرضية البديلة: $H_1: r>1$

فإذا كانت الإحصائية المحسوبة λ_{trace} أكبر تماماً من القيمة الجدولية، فإننا نرفض H_0 ، و نمرّ بذلك إلى الاختبار الموالي.

3. رتبة المصفوفة M تساوي 2، أي ($r=2$)، فتكون لدينا الفرضيتين التاليتين:

فرضية العدم: $H_0: r=2$

الفرضية البديلة: $H_1: r>2$

فإذا كانت الإحصائية المحسوبة أكبر تماماً من القيمة الجدولية، فإننا نرفض H_0 ، و نمرّ إلى الاختبار الموالي، و هكذا... فإذا تمّ رفض كل الفرضيات (H_0)، و اختبرنا بعدها الفرضية $H_0: r=k-1$ ، مقابل الفرضية البديلة $H_1: r=k$ ، و قمنا برفض الفرضية H_0 ، فنستنتج أنّ رتبة المصفوفة $r=k$ ، و بذلك لا توجد علاقة تكامل مشترك، لأنّها كلّها مستقرّة من الدرجة (0) أي $I(0)$.

أما في حالة ما إذا كانت القيمة المحسوبة، أقل أو تساوي القيمة الجدولية، فإننا نقبل الفرضية العدمية (H_0)، و بالتالي تكون رتبة المصفوفة مساوية للرتبة المختبرة، و عليه نوقف عملية الاختبار، و بهذا يسمح لنا اختبار Johansen بتحديد عدد علاقات التكامل المتزامن ما بين المتغيرات المدروسة، غير أنّه، لا يبيّن لنا ما هي المتغيرات المتكاملة زمنياً فيما بينها.

ثالثاً: تقدير نموذج تصحيح الخطأ المتعدد (أو النموذج الشعاعي لتصحيح الخطأ)

correction d'erreur vectoriel

لنفرض وجود السيرورة $VAR(2)$ ⁽¹⁾، ذات k متغيّر، 2 درجة تباطؤ، على الشكل المصفوفي التالي:⁽²⁾

$$y_t = \phi_0 + \phi_1 y_{t-1} + \phi_2 y_{t-2} + \varepsilon_t$$

حيث: y_t : شعاع ذو بعد ($k \times 1$)، يتضمّن k متغيّر $(y_{1,t}, y_{2,t}, \dots, y_{k,t})$ ؛

ϕ_0 : شعاع ذو بعد ($k \times 1$)؛

ϕ_t : مصفوفة المعاملات التي عناصرها ($k \times k$).

¹ - تمثّل نماذج VAR، تعميماً لنماذج الانحدار الذاتي، حيث تتكوّن من جملة معادلات، بحيث يتمّ إعطاء كل متغيّر معادلة تمثّل توليفة خطية للقيم الماضية لذلك المتغيّر، إضافة إلى القيم الماضية لمتغيراتٍ أخرى، بالإضافة إلى الأخطاء العشوائية. و قد جاءت نماذج VAR كبديلٍ عن نماذج المعادلات الآنية، التي لا تأخذ بعين الاعتبار حركية نظام المعادلات القياسية، في حين تعالج نماذج VAR كل المتغيرات بصفةٍ ماثلة، و بدون شرط إقصاء، مع إدخال عامل التباطؤ لكلّ المتغيرات في كلّ المعادلات ليعطي للنظام الطبيعة الديناميكية (الحركية).

أنظر: د. شبيخي محمد، مرجع سابق، ص 269.

² - د. شبيخي محمد، مرجع سابق، ص - ص 299 - 301.

و بعد تعديل هذه العلاقة، نجد: $\nabla y_t = \phi_0 - \phi_2 \nabla y_{t-1} + (\phi_1 + \phi_2 - I)y_{t-1} + \varepsilon_t$
 بوضع: $\phi_2 = -\beta_1$

$$\nabla y_t = \phi_0 + \beta_1 \nabla y_{t-1} + \pi y_{t-1} + \varepsilon_t \quad \text{نجد:}$$

و بتعميم هذه النتيجة على النموذج VAR(p) — k متغير، فإنه يمكننا كتابة النموذج كما يلي: ⁽¹⁾

$$y_t = \phi_0 + \phi_1 y_{t-1} + \phi_2 y_{t-2} + \dots + \phi_p y_{t-p} + \varepsilon_t$$

و يمكن كتابة النموذج على شكل فروقات من الدرجة الأولى كما يلي:

$$\nabla y_t = \phi_0 + (\phi_1 - I)\nabla y_{t-1} + (\phi_2 + \phi_1 - I)\nabla y_{t-2} + \dots + (\phi_{p-1} + \dots + \phi_2 + \phi_1 - I)\nabla y_{t-p+1} + \pi y_{t-p} + \varepsilon_t$$

$$\nabla y_t = \phi_0 + \beta_1 \nabla y_{t-1} + \beta_2 \nabla y_{t-2} + \dots + \beta_{p-1} \nabla y_{t-p+1} + \pi y_{t-p} + \varepsilon_t \quad \text{أو}$$

و المصفوفات β_i هي دوال للمصفوفات ϕ_i ؛

$$\pi = \sum_{i=1}^p \phi_i - I \quad \text{و}$$

و يمكن كتابة المصفوفة π على الشكل $\pi = \alpha \beta$ ، حيث أن الشعاع α يمثل قوة الإعادة إلى التوازن طويل المدى، أما β فهو شعاع تمثل عناصره معاملات العلاقات طويلة المدى للمتغيرات، حيث أن كل توليفة خطية تعبر عن علاقة تكامل متزامن.

فإذا كانت كل عناصر المصفوفة π معدومة، أي أن $r=0$ ، فهنا لا يمكن تبني صياغة VECM. و إذا كانت رتبة المصفوفة π تساوي k ، فهذا يعني أن كل المتغيرات متكاملة من الرتبة 0، أي $I(0)$ ، و بذلك لا وجود لعلاقة التكامل المتزامن بينها، أما إذا كانت رتبة المصفوفة π محصورة بين 1 و $k-1$ أي $(k-1 \geq r \geq 1)$ ، فهذا يعني وجود r علاقة تكامل مشترك، و يمكن في هذه الحالة صياغة نموذج VECM كما يلي:

$$\nabla y_t = \phi_0 + \beta_1 \nabla y_{t-1} + \beta_2 \nabla y_{t-2} + \dots + \beta_{p-1} \nabla y_{t-p+1} + \alpha \hat{\varepsilon}_{t-1} + \varepsilon_t$$

$$\hat{\varepsilon}_t = \beta y_t \quad \text{حيث:}$$

المطلب الرابع: التحليل الهيكلي

يسمح التحليل الهيكلي بدراسة و تحليل أثر السياسة الاقتصادية، و تحليل الظاهرة الاقتصادية، من خلال اختبار علاقات السببية في المدى القصير بين متغيرات الدراسة، و قياس تأثير الصدمات، خلال فترات زمنية محددة على تلك المتغيرات، إضافة إلى تحليل تباين الأخطاء.

¹ - Régis bourbonnais, op.cit, p 291.

أولاً: إختبار السببية

من أجل فهم الظواهر الاقتصادية، و التمييز ما بين متغيراتها التابعة من متغيراتها المستقلة، نستعين باختبار السببية، الذي يمكننا من تحديد التأثير الذي يمكن أن يحدثه متغير ما على متغير آخر؛ الأمر الذي يمكننا من معرفة اتجاه العلاقة السببية ما بين المتغيرات المدروسة، و يساعدنا بذلك على تفسير الظاهرة الاقتصادية بصورة فعّالة، و من ثمّ تفعيل السياسات الاقتصادية المقترحة.

إذا كانت y_{1t} و y_{2t} سلسلتان زمنيّتان، تعكسان تطوّر ظاهرتين مختلفتين عبر الزمن، و كانت أحد السلسلتين، و لتكن y_{1t} ، تحتوي على معلومات، تفيدنا في تحسين التوقّع بالنسبة للسلسلة y_{2t} ، فنقول أنّ السلسلة الأولى تسبّب الثانية.

و من أهمّ اختبارات السببية، نجد اختبار Granger، الذي قدّمه صاحبه سنة 1969، و الذي يستخدم لاختبار مدى وجود علاقة تغذية مرتدة، أو علاقة تبادلية ما بين سلسلتين زمنيّتين لمتغيرين مختلفين، و ذلك كما يلي:⁽¹⁾

ليكن النموذج $VAR(p)$ للمتغيرين y_{1t} و y_{2t} المستقرّين، حيث:

$$\begin{bmatrix} y_{1t} \\ y_{2t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \alpha_0 \\ \beta_0 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \alpha_1^1 & \beta_1^1 \\ \alpha_1^2 & \beta_1^2 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} y_{1t-1} \\ y_{2t-1} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \alpha_2^1 & \beta_2^1 \\ \alpha_2^2 & \beta_2^2 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} y_{1t-2} \\ y_{2t-2} \end{bmatrix} + \dots + \begin{bmatrix} \alpha_p^1 & \beta_p^1 \\ \alpha_p^2 & \beta_p^2 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} y_{1t-p} \\ y_{2t-p} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \end{bmatrix}$$

بحيث يتمّ تحديد فترات الإبطاء أو التأخّرات، أي اختبار الفجوات الزمنية (p)، بواسطة المعيارين AIC

و Schwarz.

و بذلك، فإنّ تركيبة المتغيرات $(y_{2t-1}, y_{2t-2}, \dots, y_{2t-p})$ تعتبر كمتغيريات خارجية بالنسبة لتركيبية المتغيريات $(y_{1t-1}, y_{1t-2}, \dots, y_{1t-p})$ ، إذا كانت التركيبة y_{2t} لا تحسّن معنوياً من القدرة التفسيرية للمتغيريات في النموذج، فإذا كان:⁽²⁾

– y_{2t} لا يسبّب y_{1t} ، إذا كانت الفرضية العدمية التالية مقبولة:

$$H_0: \beta_1^1 = \beta_2^1 = \beta_3^1 = \dots = \beta_p^1 = 0$$

– y_{1t} لا يسبّب y_{2t} ، إذا كانت الفرضية العدمية التالية مقبولة:

$$H_0: \alpha_1^2 = \alpha_2^2 = \alpha_3^2 = \dots = \alpha_p^2 = 0$$

فإذا رفضنا فرضية العدم في كلتا الحالتين، فنكون أمام حالة تسمى بالأثر الرجعي Feed back effect.

¹ - د. شبيخي محمد، مرجع سابق، ص- ص 276-277.

² - المرجع السابق، ص- ص 277-278.

و عموماً، من أجل اختبار السببية ما بين المتغيرين، حسب اختبار Granger، يمكننا الاستعانة بإحصائية فيشر المحسوبة (F^*)⁽¹⁾، و مقارنتها بتلك الإحصائية الجدولة، المعطاة في الجداول الخاصة بها عند مستوى المعنوية المطلوب (5% ، 1%)، و درجة حرية ($n-k-1, k$) للبسط و المقام، و ذلك لرفض أو قبول فرضية العدم، و الذي يتمّ كما يلي:

– إذا كانت F^* أكبر من إحصائية فيشر الجدولية، فإننا نرفض فرضية العدم القائلة بوجود قيود على السببية، أي يوجد علاقة سببية بين المتغيرين؛

– أما إذا كانت F^* أصغر من إحصائية فيشر الجدولة، فهذا يعني قبول فرضية العدم، أي وجود علاقة سببية جوهرية بين المتغيرين.

ثانياً: تحليل الصدمات و دوال الاستجابة:⁽²⁾

إنّ تحليل الصدمات يسمح بقياس أثر صدمة معيّنة على المتغيرات المدروسة، لوصف و تحليل الظاهرة الاقتصادية، و لمعرفة أسس هذا التحليل نأخذ النموذج التالي:

$$\begin{bmatrix} y_{1t} \\ y_{2t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \alpha_1^0 \\ \alpha_2^0 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \alpha_{11}^1 & \alpha_{11}^2 \\ \alpha_{21}^1 & \alpha_{21}^2 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} y_{1t-1} \\ y_{2t-1} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \end{bmatrix}$$

إنّ تعيّر ε_{1t} خلال فترة زمنية معيّنة، يؤثر بصورة فورية على y_{1t} ، ثمّ على y_{1t+1} و y_{2t+1} . فعلى

سبيل المثال: إذا حدثت صدمة في اللحظة t على ε_{1t} تساوي 1، فإنّ أثر ذلك سيكون كالتالي:

$$\begin{bmatrix} \Delta y_{1t} \\ \Delta y_{2t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 \\ 0 \end{bmatrix} \quad \text{عند الفترة } t:$$

$$\begin{bmatrix} \Delta y_{1t} \\ \Delta y_{2t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \alpha_{11}^1 & \alpha_{11}^2 \\ \alpha_{21}^1 & \alpha_{21}^2 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} 1 \\ 0 \end{bmatrix} \quad \text{عند الفترة } t+1:$$

$$\begin{bmatrix} \Delta y_{1t} \\ \Delta y_{2t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \alpha_{11}^1 & \alpha_{11}^2 \\ \alpha_{21}^1 & \alpha_{21}^2 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \Delta y_{1t+1} \\ \Delta y_{2t+1} \end{bmatrix} \quad \text{عند الفترة } t+2:$$

و هكذا...

و تمثّل مختلف القيم المحسوبة دالة الاستجابة، و في هذه الحالة، نفترض عدم وجود ارتباط بين البواقي ε_{1t} و ε_{2t} ، أي أنّ البواقي مستقلة عن بعضها البعض. غير أنّ هذا الافتراض قد لا يحدث في الغالب، و في هذه الحالة، فإنّ معامل الارتباط سيبيّن وجود الصلة بين البواقي، غير أنّه لا يشير إلى اتجاه السببية.

¹ - يمكننا حساب إحصائية فيشر ببساطة من خلال الاستعانة بأحد البرامج الإلكترونية المتطورة، كبرنامج Eviews .

$$F^* = \frac{\sum \hat{y}_i^2 / k}{\sum e_i^2 / n - k - 1}$$

حيث: k : عدد المتغيرات؛

n : عدد المشاهدات؛

e_i : قيم البواقي ما بين المشاهدات الفعلية (y_i) و قيمها التقديرية (\hat{y}_i).

حسب: أ.د حسين علي بخت، و آخرون، مرجع سابق، ص 91.

² - Régis bourbonnais, op.cit, p-p 267-270.

و إنَّ مشكل الارتباط ما بين البواقي، و من ثمَّ أثر صدمة ما على متغيِّر ما، قد يعالج من خلال تقسيم Choleski الذي يعمل على تمثيل البيانات بصورة شاقولية orthogonales. و لتوضيح ذلك، نأخذ المثال التالي:

فليكن لدينا نموذج VAR لمتغيِّرين كما يلي:

$$y_{1t} = \alpha_1 y_{1t-1} + \beta_1 y_{2t-1} + \varepsilon_{1t}$$

$$y_{2t} = \alpha_2 y_{1t-1} + \beta_2 y_{2t-1} + \varepsilon_{2t}$$

$$\text{var}(\varepsilon_{1t}) = \sigma_{\varepsilon_1}^2, \text{var}(\varepsilon_{2t}) = \sigma_{\varepsilon_2}^2 \quad \text{مع:}$$

$$\text{cov}(\varepsilon_{1t}, \varepsilon_{2t}) = k \neq 0 \quad \text{و:}$$

$$y_{1t} - (\sigma_{\varepsilon_1}^2/k)y_{2t} \quad \text{ثمَّ نقوم بحساب:}$$

فنحصل على:

$$y_{2t} = (k/\sigma_{\varepsilon_1}^2)y_{1t} + [(\alpha_2 - \alpha_1)(k/\sigma_{\varepsilon_1}^2)]y_{1t-1} + [(\beta_2 - \beta_1)(k/\sigma_{\varepsilon_1}^2)]y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} - (k/\sigma_{\varepsilon_1}^2)\varepsilon_{1t}$$

$$v_t = \varepsilon_{2t} - (k/\sigma_{\varepsilon_1}^2)\varepsilon_{1t} \quad \text{ثمَّ نضع:}$$

$$\text{cov}(\varepsilon_{1t}, v_t) = E(\varepsilon_{1t}v_t) = \text{cov}(\varepsilon_{1t}\varepsilon_{2t}) - (k/\sigma_{\varepsilon_1}^2)E(\varepsilon_{1t}^2) \quad \text{و بذلك:}$$

$$= K - K = 0$$

و بذلك، أصبحت الأخطاء المستحدثة غير مرتبطة، و عليه يمكن تحليل الصدمات على المعادلتين التاليتين،

أين أصبحت الأخطاء المستحدثة فيها شاقولية:

$$y_{1t} = \alpha_1 y_{1t-1} + \beta_1 y_{2t-1} + \varepsilon_{1t}$$

$$y_{2t} = (k/\sigma_{\varepsilon_1}^2)y_{1t} + [(\alpha_2 - \alpha_1)(k/\sigma_{\varepsilon_1}^2)]y_{1t-1} + [(\beta_2 - \beta_1)(k/\sigma_{\varepsilon_1}^2)]y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} - (k/\sigma_{\varepsilon_1}^2)\varepsilon_{1t}$$

ثالثاً: تحليل التباين

يهدف تحليل تباين خطأ التنبؤ إلى تقدير مدى مساهمة الأخطاء المتكررة (الشاقولية) في تباين الخطأ.

بصورة رياضية، يمكننا كتابة تباين خطأ التنبؤ لفترة ما (h)، بدلالة تباين الخطأ الخاص بكل متغيِّر على حدا،

و يكفي فيما بعد، مقارنة كل تباين على حدا، مع التباين الكلي لخطأ التنبؤ، لتقدير الوزن النسبي لكل تباين.

و يمكن تحليل التباين بالاستعانة بأحد البرمجيات المتطورة، كبرنامج Eviews.

و انطلاقاً من مخرجات هذا البرنامج، يتم تحديد مدى مساهمة خطأ التباين لكل متغيِّر، فإذا كانت صدمة

معينة على ε_{1t} ، لا تؤثر على تباين y_{2t} ، مهما تكن (h)، فيمكن أن يكون y_{2t} متغيِّر خارجي، لأنه يتغيَّر بصورة

مستقلة عن ε_{1t} . و على عكس ذلك، فإذا كانت صدمة معينة على ε_{1t} تؤثر بصورة كبيرة على تباين الخطأ لـ

y_{2t} ، فنقول إذن y_{2t} متغيِّر داخلي.

المبحث الثاني: دراسة قياسية لأثر أدوات السياسة المالية على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

عملت الجزائر، بوصفها أحد دول العالم المنافسة لاجتذاب أكبر قدرٍ ممكنٍ من تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر، على استخدام مختلف أدوات السياسة المالية، الضريبية و الإنفاقية، لدعم عوامل الجذب فيها، و تحسين مناخها الاستثماري.

و في محاولةٍ لمعرفة مكانة مختلف الحوافز الضريبية و الإنفاقية، الممنوحة في الجزائر عند المستثمر الأجنبي، و تحديد مدى فاعليتها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، سنحاول في هذا الجزء من الدراسة، تحديد طبيعة العلاقة ما بين أدوات السياسة المالية، و بين الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، و هذا اعتماداً على منهجية انحدار التكامل المشترك – الذي تمّت مناقشته في المبحث السابق – باعتباره أحد أهمّ الأساليب العلمية و الإحصائية الحديثة للاقتصاد القياسي.

و عليه، سيتمّ في المطلب الأوّل من هذا المبحث، تحديد نموذج الدراسة القياسية، من خلال تحديد و ضبط متغيّراته، لننتقل في المطلب الموالي، إلى اختبار التكامل المتزامن ما بين تلك المتغيّرات، مبتدئين بطبيعة الحال بدراسة استقرارية سلاسلها الزمنية، لننتقل فيما بعد إلى دراسة العلاقة ما بين المتغيّرات المعنية بهذا المبحث في المدى القصير. أما المطلب الأخير من هذا المبحث، فسيتمّ تخصيصه لجمع و تحليل أهمّ نتائج هذه الدراسة القياسية.

المطلب الأول: تحديد و ضبط نموذج الدراسة القياسية

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة و تحديد مدى فاعلية أدوات السياسة المالية، المطبّقة في الجزائر، على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. و عليه، فإنّ أهمّ متغيّرات هذه الدراسة القياسية، تتمثّل في الاستثمار الأجنبي المباشر، و الذي نرّمز له بالرمز (IDE)، و هو يمثّل قيم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، خلال فترة الدراسة؛ إضافة إلى أدوات السياسة المالية، حيث سيتمّ التركيز على جانبيها الإنفاقي و الإيرادي، دون ذلك الجانب التمويلي، لنفس الأسباب التي دفعتنا إلى الاستغناء عن دراسته في الجزء النظري لهذه الدراسة.

و بخصوص الجانب الإنفاقي للسياسة المالية، فسناخذ متغيّر الإنفاق العام، و الذي يتمثّل في إجمالي نفقات التسير، و نفقات التجهيز السنوية، و نرّمز له بالرمز (DP). أما في الجانب الإيرادي، فسنكتفي بأخذ متغيّر الإيرادات الضريبية العامة، باعتبار الضرائب تحتلّ مكان الصدارة بين المصادر المختلفة للإيرادات العامة، ليس فقط بسبب كبر حجم مداخيلها المالية، و لكن لأهمية الدور الذي تلعبه في تحقيق أغراض السياسة المالية، و ما يترتّب عليها من آثار اجتماعية و اقتصادية. فقد يرى الواحد منا بأنّ الإيرادات الريعية من الجباية البترولية قد تمثّل أهم مصدرٍ ماليٍّ للإيرادات العامة للجزائر، في أغلب سنوات الدراسة، متفوّقة بذلك على الإيرادات الضريبية التي تحتلّ المرتبة الثانية بعدها مباشرة.⁽¹⁾ غير أنّ تأثيرها على الجانب الاقتصادي، قد لا يتحقّق، إلا بعد تحويل تلك الإيرادات

¹ - لمعرفة مدى التفوّق النسبي، للإيرادات البترولية عن الإيرادات العامة الضريبية في الجزائر، خلال فترة الدراسة، أنظر الملحق رقم (18).

البتروولية إلى نفقات عامة بمختلف أشكالها، في حين قد يترتب عن الإيرادات الضريبية آثار اقتصادية بمجرد اقتطاعها أو تحصيلها. أما بالنسبة لباقي مصادر الإيرادات العامة الأخرى، فهي لا تمثل إلا نسب قليلة منها⁽¹⁾؛ و هو ما دفعنا إلى أخذ متغير الإيرادات الضريبية العامة – دون غيرها من المصادر الإيرادية الأخرى – لتمثل الإيرادات العامة للدولة الجزائرية، و نرمز له بالرمز (RF).

و تعتمد هذه الدراسة القياسية على بيانات الأونكتاد، للحصول على الإحصائيات السنوية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، خلال فترة الدراسة، و على سلسلة بيانات سنوية للنفقات العامة و الإيرادات الجبائية في الجزائر، خلال نفس الفترة، المنشورة من طرف المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي (CNES)، وزارة المالية الجزائرية، إضافة إلى صندوق النقد العربي.⁽²⁾

و قد تمّ حصر الدراسة القياسية في الفترة الممتدة ما بين 1990 إلى 2013، ذلك أنّ بيانات 2013، تمثل أحدث البيانات المتوافرة حول كلّ متغيرات الدراسة، أما عن سبب بدء الدراسة القياسية من سنة 1990، فيرجع إلى أنّ تلك السنة، تمثل نقطة تحوّل كبيرة في مسار السياسة المالية، المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر؛ ذلك أنّ الفترة السابقة لهذه السنة، لم تكن تعكس لنا السياسة المالية القائمة في الفترة الحالية، الموجهة – في ظاهرها – لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر.

و عليه، فإنّ المعطيات المستخدمة في هذه الدراسة، هي عبارة عن بيانات سنوية، للفترة الممتدة ما بين 1990 إلى عام 2013، و بهذا يكون لدينا عيّنة متوسطة الحجم نسبياً، مكوّنة من 24 مشاهدة.

و من خلال هذا الطرح، يتبيّن لنا بأنّ متغيرات الدراسة القياسية تتمثّل فيما يلي:

– IDE: قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة [1990-2013] [أنظر الجدول رقم (2-2)؛

– DP: قيمة الإنفاق العمومي في الجزائر خلال الفترة [1990-2013]، [أنظر الملحق رقم (19)؛

– RF: قيمة الإيرادات الضريبية في الجزائر خلال الفترة [1990-2013]، [أنظر الملحق رقم (18)].

و بهذا يمكن كتابة نموذج معادلة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، بدلالة الإنفاق العمومي، و الإيرادات

العامة الضريبية، وفقاً للصيغة التالية:

$$IDE=f(DP,RF)$$

$$IDE= \alpha_0+\alpha_1DP+\alpha_2RF+\varepsilon_t$$

أو

¹ – أنظر الملحق رقم (19).

² – من الجدير الإشارة هنا، إلى أنّه قد تمّ الاعتماد على مصادر مختلفة للبيانات، بسبب ندرة هذه البيانات، و عدم قدرتنا على الوصول إلى بيانات المتغيرات الاقتصادية المدروسة من مصدر واحد، خلال كامل فترة الدراسة، و لعلّ أهمّ مشكل واجهنا في هذه الحالة، هو تضارب البيانات من مصدرٍ لآخر، و هو ما اضطررنا إلى قبول بيانات و رفض أخرى بصورة تحكّمية، قد تبعدنا عن البيانات الصحيحة. و ما يزيد الطين بلة في هذه الحالة، هو تضارب البيانات في نفس المرجع، من صفحة إلى أخرى، أو من جدولٍ لآخر.

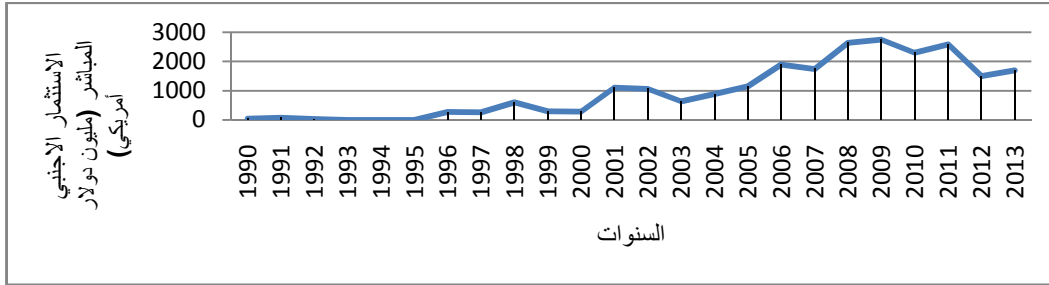
المطلب الثاني: إختبار التكامل المتزامن

من خلال الطرح النظري لاختبار أنجل و غراجر (engle-granger) للتكامل المتزامن، تبين لنا بأن هذا الأخير يعتمد في بادئ الأمر، على دراسة استقرارية السلاسل الزمنية لمتغيرات النموذج الاقتصادي المدروس، فإذا كانت متكاملة من نفس الدرجة فهذا يعني احتمال وجود علاقة التكامل المتزامن في ما بينها. و كما رأينا في أدبيات التكامل المتزامن، بأن مفهوم استقرارية السلاسل الزمنية يركز على مدى تغير مستوياتها عبر الزمن، دون تغير المتوسط فيها، حيث نقول عن السلسلة الزمنية أنها مستقرة إذا لم يكن لها اتجاه، لا نحو النقصان و لا نحو الزيادة. و يمكننا معرفة ذلك، من خلال الملاحظة البسيطة عبر الرسم البياني لمعطياتها، أو من خلال المقارنة ما بين المتوسط الحسابي لقيم جزئين متساويين من السلسلة الزمنية، غير أنه، و من أجل التأكد من طبيعة السلسلة الزمنية، نلجأ إلى استخدام مقاييس إحصائية أخرى، و التي تتمثل أساساً في تحليل دوال الارتباط الذاتي، و اختبار الجذر الوحدوي.

أولاً: رسم السلسلة الزمنية

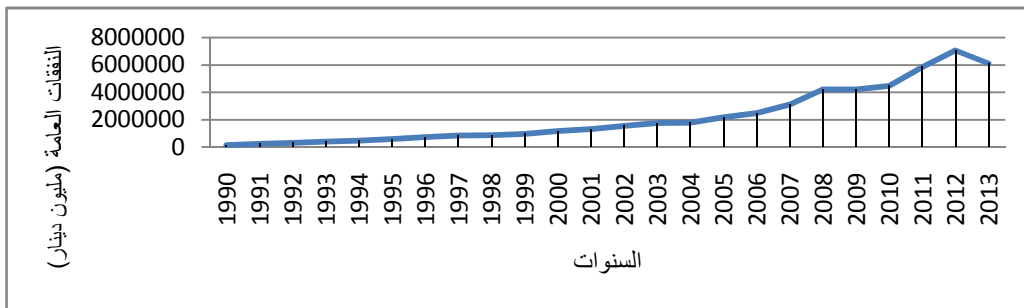
من أجل تحديد طبيعة السلاسل الزمنية الممثلة لمتغيرات الدراسة، تم رسم مشاهداتها لمعرفة الاتجاه العام لها، حيث يمثل الشكل الأول السلسلة الزمنية للاستثمار الأجنبي المباشر، و يمثل الشكل الثاني السلسلة الزمنية للإنفاق العام، أما الشكل الثالث فيمثل سلسلة الإيرادات العامة الضريبية.

الشكل رقم (3-6): منحني السلسلة الزمنية للاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة [1990-2013]



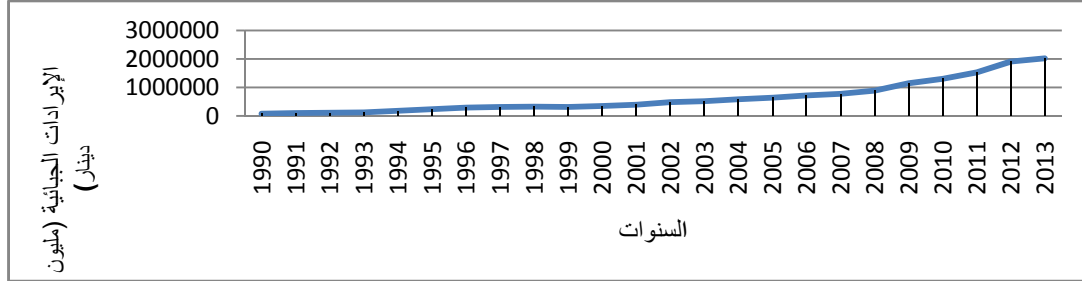
المصدر: الجدول رقم (2-2).

الشكل رقم (3-7): منحني السلسلة الزمنية للإنفاق العام خلال الفترة [1990-2013]



المصدر: الملحق رقم (19).

الشكل (3-8): منحنى السلسلة الزمنية للإيرادات الضريبية العامة خلال الفترة [1990 - 2013]



المصدر: الملحق رقم (18).

يظهر لنا جلياً من خلال الأشكال الثلاثة، بأنّ كلّ السلاسل الزمنية للمتغيّرات المدروسة هي غير مستقرّة؛ حيث لها اتجاه عام نحو الزيادة.

ثانياً: حساب المتوسط لجزئين متساويين

تتكوّن السلاسل الزمنية، لكلّ من الاستثمار الأجنبي المباشر، و النفقات العامة، و الإيرادات الضريبية العامة، من 24 مشاهدة؛ و بذلك يمكن تقسيم كل واحدة منها إلى جزئين متساويين، بحيث يتضمّن كل جزء 12 مشاهدة، ثمّ نقوم بحساب متوسط كل جزء كما يلي:

الجدول رقم (3-18): نتائج حساب متوسط أجزاء السلاسل الزمنية

الإيرادات الضريبية العامة	الإنفاق العام	الاستثمار الأجنبي المباشر	
235133.333	669447.5	247.25	متوسط الجزء الأوّل
1734.25	3727697.08	1734.25	متوسط الجزء الثاني
233399.083	3058249.58	1487	الفرق ما بين المتوسطين

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- الجدول رقم (2-2)، و الملحقين رقم (18)، و رقم (19).

و بهذا نلاحظ الاختلاف الكبير ما بين متوسطي الجزء الأوّل و الجزء الثاني، لكلّ السلاسل الزمنية، المتعلقة بالمتغيّرات الثلاثة المدروسة؛ و هو ما يعني أنّ تلك السلاسل هي عبارة عن سلاسل زمنية غير مستقرّة. و من أجل التأكّد أكثر من معنوية هذا الاختلاف بين المتوسطين الحسابيين لكل سلسلة زمنية مدروسة، و من ثمّ التأكّد من طبيعة هذه الأخيرة، نلجأ إلى استخدام أدوات إحصائية أخرى، و التي تتمثل أساساً في اختبار دول الارتباط الذاتي و اختبارات الجذر الوحدوي.

ثالثاً: تحليل دوال الارتباط الذاتي

من أجل إجراء اختبار مشترك لمعنوية معاملات الارتباط الذاتي كمجموعة - حسب ما جاء في المبحث السابق - يمكن استخدام إحصائية Box-pierce أو إحصائية Ljung-Box، حيث تستعمل الأولى بكفاءة في حالة العينات كبيرة الحجم، أما الثانية فتستعمل في حالة العينات التي يقل عدد مشاهداتها عن 30 مشاهدة. وبما أنّ حجم العينة المدروسة في هذا المبحث، لا يزيد عن 24 مشاهدة، فإننا سنعتمد على إحصائية Ljung-Box⁽¹⁾، والتي تسمح باختبار الفرضيتين:

$$H_0: P(1) = P(2) = \dots = P(h) = 0$$

و هي فرضية التشويش الأبيض، و التي تقضي باستقرارية السلسلة الزمنية المدروسة.

$$H_1: \text{يوجد على الأقل } p(k) \text{ واحد يختلف عن الصفر}$$

و هي الفرضية البديلة التي تنصّ على عدم استقرارية السلسلة الزمنية.

و اعتماداً على برنامج Eviews.6، تحصلنا على جدول تحليل دوال الارتباط الذاتي لكل من سلسلة

الاستثمار الأجنبي المباشر، سلسلة الإنفاق العام و سلسلة الإيرادات الضريبية العامة، و كان تحليلها كما يلي:

1. تحليل دوال الارتباط الذاتي لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر:

الشكل رقم (3-9): دالة الارتباط الذاتي و الجزئي لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

Sample: 1990 2013

Included observations: 24

	Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	. *****	. *****	0.862	0.862	20.160	0.000
2	. *****	. * .	0.773	0.115	37.092	0.000
3	. *****	** .	0.628	-0.240	48.798	0.000
4	. ***	** .	0.467	-0.218	55.615	0.000
5	. ** .	. .	0.328	-0.022	59.142	0.000
6	. * .	. * .	0.158	-0.172	60.007	0.000
7	. * .	. ** .	0.086	0.236	60.281	0.000
8	. .	. * .	-0.021	-0.099	60.299	0.000
9	. * .	. * .	-0.092	-0.088	60.651	0.000
10	. * .	. * .	-0.159	-0.109	61.782	0.000
11	. ** .	** .	-0.255	-0.216	64.897	0.000
12	. ** .	. .	-0.288	0.056	69.206	0.000

المصدر: مخرجات برنامج Eviews.6.

من خلال نتائج تحليل دوال الارتباط الذاتي، التي تحصلنا عليها من برنامج Eviews.6، نلاحظ بأنّ المعاملات المحسوبة من أجل الفجوات (k=1,2,...,4)، تختلف معنوياً عن الصفر عند مستوى معنوية 5%، حيث

¹ - إنّ إحصائية Ljung-Box هي الإحصائية الوحيدة المحسوبة من طرف برنامج Eviews، أنظر:

أنها خارج مجال الثقة، و هي تتناقص بوتيرة بطيئة نحو الصفر، و لذلك نستنتج بأن السلسلة الزمنية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، خلال الفترة [1990-2013]، هي سلسلة غير مستقرّة، و لإثبات ذلك، نستعمل اختبار Ljung-Box، لدراسة المعنوية الكلية لمعاملات دالة الارتباط الذاتي، ذات الفجوات $k \leq 12$ ؛ حيث توافق الإحصائية المحسوبة Q^* آخر قيمة في العمود Q-stat في الجدول السابق، أي: $Q^* = 69.206$. و بذلك، فإن Q^* (إحصائية Ljung-Box) المحسوبة، أكبر من الإحصائية الجدولية $\chi_{0.05}^2$ (1)، بدرجة حرّية ($k=12$)، و نسبة معنوية $\alpha = 5\%$ ، حيث أن:

$$Q^* = 69.206 > \chi_{0.05}^2(12) = 21.026$$

و منه نرفض فرض العدم القائل بأنّ معاملات الارتباط الذاتي تساوي معنوياً الصفر عند مستوى معنوية 5%، مقابل قبول الفرضية البديلة. كما أن الاحتمال الحرج لهذا الاختبار (la probabilité critique de ce test)، هو $\alpha_c = 0 < 0.05$ ، و من ثمّ فإننا نؤكّد على رفض فرضية العدم، و بذلك نستنتج بأنّ سلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر هي سلسلة غير مستقرّة.

2. تحليل دوال الارتباط الذاتي لسلسلة الإنفاق العام

الشكل رقم (3-10): دالة الارتباط الذاتي و الجزئي لسلسلة النفقات العامة في الجزائر

Sample: 1990 2013

Included observations: 24

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
. *****	. *****	1	0.866	0.866	20.359	0.000
. ****	.** .	2	0.674	-0.306	33.247	0.000
. ***	. * .	3	0.531	0.147	41.620	0.000
. **	. . .	4	0.423	-0.049	47.191	0.000
. *	. * .	5	0.299	-0.152	50.130	0.000
. 	6	0.170	-0.051	51.129	0.000
. 	7	0.078	0.039	51.353	0.000
. .	. * .	8	0.007	-0.091	51.355	0.000
. 	9	-0.056	-0.010	51.487	0.000
. * 	10	-0.110	-0.027	52.021	0.000
. * .	. * .	11	-0.163	-0.109	53.301	0.000
. ** 	12	-0.212	-0.038	55.641	0.000

المصدر: مخرجات برنامج Eviews.6.

من خلال الشكل رقم (3-10)، نلاحظ بأنّ معاملات دالة الارتباط الذاتي للإنفاق العمومي، من أجل الفجوات ($k=1, \dots, 4$)، تختلف معنوياً عن الصفر عند مستوى معنوية 5%، أي أنّها خارج مجال الثقة، كما أنّ القيمة الإحصائية لاختبار Ljung-Box تساوي 55.641، عند درجة حرّية ($k=12$)، و نسبة معنوية 5%، و هي

¹ - و هي مستخرجة من جدول توزيع كاي تربيع.

بذلك أكبر من الإحصائية الجدولية $[\chi_{0.05}^2(12) = 21.026]$ ، إضافة إلى أن الاحتمال الحرج لهذا الاختبار $0.05 < 0.000 = \alpha_c$ ، و من ثمّ فإننا نرفض فرض العدم، أو فرضية مسار التشويش الأبيض، مقابل قبول الفرضية البديلة، التي تنصّ على عدم استقرارية السلسلة الزمنية للإنفاق العام.

3. تحليل دوال الارتباط الذاتي للإيرادات الضريبية العامة:

الشكل رقم (3-11): دالة الارتباط الذاتي و الجزئي لسلسلة الإيرادات العامة في الجزائر

Sample: 1990 2013

Included observations: 24

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
. *****	. *****	1	0.822	0.822	18.316	0.000
. *****	. * .	2	0.629	-0.142	29.532	0.000
. ***	. .	3	0.480	0.022	36.389	0.000
. **	. .	4	0.350	-0.058	40.203	0.000
. **	. .	5	0.233	-0.047	41.982	0.000
. *	. .	6	0.157	0.036	42.837	0.000
. *	. .	7	0.095	-0.039	43.166	0.000
. .	. .	8	0.031	-0.054	43.203	0.000
. .	. .	9	-0.028	-0.043	43.235	0.000
. * .	. * .	10	-0.086	-0.067	43.562	0.000
. * .	. .	11	-0.138	-0.045	44.479	0.000
. * .	. .	12	-0.187	-0.064	46.305	0.000

المصدر: مخرجات برنامج Eviews.6.

من خلال الشكل رقم (3-11)، يتبيّن لنا أيضاً، عدم استقرارية السلسلة الزمنية للإيرادات العامة الضريبية في الجزائر.

رابعاً: إختبارات الجذر الوحدوي

للكشف عن مركبة الاتجاه العام، و تحديد الطريقة المناسبة لجعل السلاسل الزمنية المدروسة، سنحاول فيما يلي، إجراء اختبارات الجذر الوحدوي عليها، من خلال باختبار ADF⁽¹⁾، ثمّ التأكيد على نتائجه باختبار Philips-perron. علماً أنّه تمّ تحديد عدد التباطؤات لمختلف السلاسل الزمنية من خلال برنامج Eviews.6 بصورة أوتوماتيكية، بناءً على أساس أصغر قيمة يأخذ بها المعامل Schawrz.

1. إختبارات استقرارية سلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر باستخدام اختبارات الجذر الوحدوي:

أ. تحديد طبيعة مسار سلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر:

قبل إجراء اختبارات الجذر الوحدوي على سلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، نوّد أولاً معرفة طبيعة مسارها ما إذا كان يتبع مسار TS أو DS.

¹ - لقد تمّ تجاهل اختبار ديكي فولر البسيط DF، ذلك أنّ اختبار ديكي فولر المعزّز ADF، يعتبر أكثر ملائمة منه لدراسة استقرارية السلاسل الزمنية، حيث أنّه يأخذ بعين الاعتبار مدى وجود ارتباط ذاتي ما بين الأخطاء ϵ_t .

باستعمال برمجية Eviews.6، نتحصّل على تقدير معالم النموذج (3) $[\Delta y_t = \lambda y_{t-1} + c + bt + \varepsilon_t]$ ، بطريقة المربّعات الصغرى، كما يلي:

$$IDE = -0.483 IDE_{t-1} - 152.331 + 57.379t + \hat{\varepsilon}_t$$

(-2.397) (-0.754) (2.083)

حيث أنّ القيم التي بين قوسين هي قيم ستودنت.

بما أنّ قيمة (t) المحسوبة لمعامل الاتجاه العام (b)، و البالغة (2.083) أكبر من قيمة (t) الجدولية عند مستوى معنوية 5%، و درجة حرّية (n-k=24-3=21)، و البالغة (2.080)؛ فإننا نرفض فرضية العدم، و نقبل الفرضية البديلة، التي تنصّ على معنوية المعلمة (b). كما أنّ λ (معامل y_{t-1}) يختلف معنوياً عن الصفر، بنسبة معنوية 5%، و منه نقبل فرضية TS، أي أنّ عدم استقرار السلسلة الزمنية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، ناجمة عن وجود اتجاه عام ثابت و ليس عشوائي.

ب. إختبار ديكي فولر الصاعد Augmented Dickey-fuller test :

باستعمال برنامج Eviews.6، تحصّلنا على نتائج اختبار النماذج الثلاثة لاختبار ADF - المبيّنة في المبحث السابق - بالنسبة لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر، كما يلي:

الجدول رقم (3-19): نتائج اختبار ADF لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر عند المستوى

الإحتمال	القيمة الحرجة			القيمة المحسوبة	النموذج
	%10	%5	%1		
0.3709	-3.248592	-3.622033	-4.416345	-2.397449	النموذج (6)
0.6609	-2.638752	-2.998064	-3.752946	-1.189213	النموذج (5)
0.5909	-1.608495	-1.956406	-2.669359	-0.234143	النموذج (4)

المصدر: الجدول من إعداد الباحثة، عن طريق استخدام برنامج Eviews.6.

نلاحظ من خلال نتائج الجدول رقم (3-19)، بأنّ القيمة المحسوبة لاختبار ADF، بالنسبة لمختلف النماذج الثلاثة، هي أكبر من القيم الحرجة الجدولية لمختلف النماذج، و عند مختلف مستويات المعنوية (1%، 5% و 10%)، كما أنّ الاحتمال الحرج لكلّ نموذج من تلك النماذج يفوق 0.05، و بذلك نقبل فرضية العدم، أي أنّ السلسلة الزمنية للاستثمار الأجنبي المباشر غير مستقرّة.

و من أجل إرجاع السلسلة الزمنية للاستثمار الأجنبي المباشر مستقرّة، و التي تبين لنا سابقاً بأنّها تتّبع مسار TS، نقوم بإزالة مركبة الاتجاه العام، باستعمال تقنية المربّعات الصغرى العادية، و لكن يمكن أيضاً القيام بحساب الفروقات من الدرجة الأولى (d=1)، حيث كانت نتائج اختبار الجذر الحدودي، وفقاً لطريقة اختبار ديكي فولر المعزّز، كما يلي:

الجدول رقم (3-20): نتائج اختبار ADF على الفروق الأولى لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر

الاحتمال	القيمة الحرجة			القيمة المحسوبة	النموذج
	%10	%5	%1		
0.0011	-3.254671	-3.632896	-4.440739	-5.504939	النموذج (6)
0.0002	-2.642242	-3.004861	-3.769597	-5.622462	النموذج (5)
0.0000	-1.608175	-1.957204	-2.674290	-5.61417	النموذج (4)

المصدر: الجدول من إعداد الباحثة، عن طريق استخدام برنامج Eviews.6.

بمقارنة القيم المحسوبة لاختبار ADF مع القيم الحرجة، نلاحظ بأن الأولى أكبر من القيم الثانية لمختلف النماذج، و عند مستويات معنوية مختلفة (1%، 5% و 10%)، بذلك، يتبين لنا بأن الفروق الأولى لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر، هي عبارة عن سلسلة زمنية مستقرة.

و عليه، نستنتج بأن السلسلة الزمنية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، خلال الفترة [1990-2013]، هي سلسلة متكاملة من الدرجة الأولى.

ت. إختبار فيليبس بيرون (PP):

يعتبر هذا الاختبار من أهم اختبارات جذر الوحدة، ذلك أنه يأخذ بعين الاعتبار التباين ما بين الأخطاء، و بذلك، فإنه يسمح بإلغاء التحيزات الناتجة عن التذبذبات العشوائية للأخطاء. و عموماً، و باستخدام برنامج Eviews.6، تحصيلنا على النتائج التالية:

الجدول رقم (3-21): نتائج اختبارات (Philips-Perron) لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر عند المستوى

الاحتمال	القيمة الحرجة			القيمة المحسوبة	النموذج
	%10	%5	%1		
0.3709	-3.248592	-3.622033	-4.416345	-2.397449	النموذج (3)
0.6609	-2.638752	-2.998064	-3.752946	-1.189213	النموذج (2)
0.5909	-1.608495	-1.95406	-2.669359	-0.234143	النموذج (1)

المصدر: الجدول من إعداد الباحثة، عن طريق استخدام برنامج Eviews.6.

نلاحظ من خلال نتائج الجدول رقم (3-21)، بأن القيمة المحسوبة لاختبار (PP)، هي أكبر من القيم الحرجة لمختلف النماذج الثلاثة، و عند مستويات دلالة مختلفة (1%، 5% و 10%)، و بالتالي، فإننا نقبل فرضية العدم، و بذلك فإن السلسلة الزمنية للاستثمار الأجنبي المباشر، في الجزائر، خلال الفترة [1990-2013]، هي سلسلة غير مستقرة، وفقاً لاختبار فيليبس و بيرون؛ و هو ما يدفعنا إلى إجراء نفس هذا الاختبار على الفروقات الأولى لهذه السلسلة، حيث تحصيلنا على النتائج التالية:

الجدول رقم (3-22): نتائج اختبار (PP) على الفروق الأولى لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر

الاحتمال	القيمة الحرجة			القيمة المحسوبة	النموذج
	%10	%5	%1		
0.0011	-3.254671	-3.632896	-4.440739	-5.504939	النموذج (3)
0.0002	-2.642242	-3.004861	-3.769597	-5.622462	النموذج (2)
0.0000	-1.608175	-1.957204	-2.674290	-5.556785	النموذج (1)

المصدر: الجدول من إعداد الباحثة، عن طريق استخدام برنامج Eviews.6.

من خلال نتائج الجدول رقم (3-22)، نلاحظ بأن القيم المحسوبة لاختبار فيليبس و بيرون لمختلف النماذج الثلاثة، أقل من قيمة الحرجة، كما أن احتمال هذا الاختبار لمختلف النماذج الثلاثة، هو أيضاً أقل من 0.05؛ و هو ما يعني رفض فرضية العدم، و القبول بالفرضية البديلة، أي أن الفروق الأولى لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر مستقرّة وفقاً لاختبار (PP)، و هذا ما يؤكّد لنا نتائج الاختبارات الأولى لـ ADF. و بذلك فإنّ السلسلة الزمنية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، خلال الفترة [1990-2013]، هي سلسلة متكاملة من الدرجة الأولى.

2. إختبارات استقرارية سلسلة الإنفاق العام باستخدام اختبارات الجذر الوحدوي:

أ. تحديد طبيعة مسار سلسلة الإنفاق العام:

عند تقدير النموذج (3) لاختبار (DF) $[\Delta y_t = \lambda y_{t-1} + c + bt + \varepsilon_t]$ ، مستعينين في ذلك ببرنامج Eviews.6، تحصّلنا على النتائج التالية:

$$\Delta DP_t = -2.150365DP_{t-1} - 1346580 + 213896.2t + \varepsilon_t$$

(-2.526249) (-2.808126) (3.049142)

من الملاحظ، وفقاً لنتائج التقدير، أن معامل الاتجاه العام (b)، يختلف معنوياً عن الصفر، حيث أن قيمة (t) المحسوبة لمعامل الاتجاه العام الزمني (b)، و البالغة (3.049)، أكبر من قيمة (t) الجدولية، عند مستوى معنوية 5%، و بدرج حرّية (21)، و البالغة (2.080)، كما أن λ (معامل y_{t-1}) هو الآخر يختلف معنوياً عن الصفر، بنسبة معنوية 5%؛ و عليه نقبل فرضية TS، أي أن سلسلة الإنفاق العام في الجزائر تبرّر عدم استقرارية محدّدة، و يمكن إرجاعها مستقرّة باستخدام طريقة المربّعات الصغرى العادية.

ب. إختبار ADF و PP لسلسلة الإنفاق العام:

باستعمال برمجية Eviews.6، تحصّلنا على نتائج اختبارات الجذر الوحدوي (ADF و PP) لسلسلة

الإنفاق العام، و الموضّحة في الجدول التالي:

الجدول رقم (3-23): نتائج اختبار ADF و PP على سلسلة الإنفاق العام عند المستوى

الاحتمال	القيمة الحرجة			القيمة المحسوبة	نوع النموذج	نوع الاختبار
	%10	%5	%1			
0.3131	-3.286909	-3.690814	-4.571559	-2.526249	النموذج (6)	إختبار ADF
0.9896	-2.655194	-3.029970	-3.831511	0.736908	النموذج (5)	
0.9228	-1.607051	-1.960171	-2.692358	1.100265	النموذج (4)	
0.9996	-3.248592	-3.622033	-4.416345	0.905226	النموذج (3)	إختبار (PP)
1.0000	-2.638752	-2.998064	-3.752946	5.819915	النموذج (2)	
1.0000	-1.608495	-1.956406	-2.669359	9.163413	النموذج (1)	

المصدر: الجدول من إعداد الباحثة، عن طريق استخدام برنامج Eviews.6.

من خلال نتائج الجدول رقم (3-22)، يتضح لنا بأن القيم المحسوبة لمختلف النماذج الثلاثة، في كلا من اختبار ADF و PP، أكبر من القيم الحرجة عند مختلف مستويات المعنوية، كما أن احتمال الاختبارات ككل أكبر من 0.05؛ وهو ما يعني قبول فرض العدم (H_0)، القائل بوجود الجذر الوحدوي. ومنه فإن سلسلة الإنفاق العام في الجزائر، خلال الفترة [1990-2013]، هي سلسلة غير مستقرة، و عليه نلجأ إلى الفروق من الدرجة الأولى.

ت. إختبار ADF و PP للفروق الأولى لسلسلة الإنفاق العام:

الجدول رقم (3-24): نتائج اختبارات ADF و PP على الفروق الأولى لسلسلة الإنفاق العام

الاحتمال	القيمة الحرجة			القيمة المحسوبة	النموذج	نوع الاختبار
	%10	%5	%1			
0.3944	-3.277364	-3.673616	-4.532598	-2.341698	النموذج (6)	إختبار ADF
0.4345	-2.655194	-3.029970	-3.831511	-1.659547	النموذج (5)	
0.3399	-1.607051	-1.960171	-2.692358	-0.837327	النموذج (4)	
0.0001	-3.254671	-3.632896	-4.440739	-6.783551	النموذج (3)	إختبار PP
0.0072	-2.642242	-3.004861	-3.769597	-3.918689	النموذج (2)	
0.0586	-1.608175	-1.957204	-2.674290	-1.880525	النموذج (1)	

المصدر: الجدول من إعداد الباحثة، عن طريق استخدام برنامج Eviews.6.

من خلال هذه النتائج، يتبين لنا بأن القيم المحسوبة لمختلف النماذج الثلاثة لاختبار ADF، أكبر من القيم الحرجة عند مختلف المستويات. كما أنه، وبالرغم من أن القيم المحسوبة للنموذجين (2) و (3) لاختبار PP أقل من القيم الحرجة عند مختلف مستويات المعنوية، إلا أن القيمة المحسوبة للنموذج (1) أكبر من القيمة الحرجة عند مستوى المعنوية (1%) و مستوى المعنوية (5%)، وهو ما يجعلنا نستنتج بأن سلسلة الفروق الأولى للإنفاق العام هي سلسلة غير مستقرة، و تحتوي على جذر وحدوي، و هذا وفقاً لكل من اختبار ADF و اختبار PP، و لإرجاع هذه السلسلة مستقرة نستعين بالفروقات من الدرجة الأولى، أي الفروقات من الدرجة الثانية للسلسلة الأصلية للإنفاق العام.

ث. إختبار ADF و PP للفروق الثانية لسلسلة الإنفاق العام:

الجدول رقم (3-25): نتائج اختبارات ADF و PP على الفروق الثانية لسلسلة الإنفاق العام

الاحتمال	القيمة الحرجة			القيمة المحسوبة	النموذج	نوع الاختبار
	%10	%5	%1			
0.0000	-3.268973	-4.658446	-4.498307	-9.151417	النموذج (6)	إختبار ADF
0.0000	-2.650413	-3.020686	-3.808546	-9.474234	النموذج (5)	
0.0000	-1.607456	-1.959071	-2.685718	-9.335588	النموذج (4)	
0.0000	-3.261452	-3.644963	-4.467895	-28.77126	النموذج (3)	إختبار PP
0.0000	-2.646119	-3.012363	-3.788030	-25.72642	النموذج (2)	
0.0000	-1.607830	-1.958088	-2.679735	-14.04273	النموذج (1)	

المصدر: الجدول من إعداد الباحثة، عن طريق استخدام برنامج Eviews.6.

من خلال الجدول رقم (3-25)، نلاحظ أنّ القيم المحسوبة لكلّ من اختبار ADF و اختبار PP، لمختلف النماذج القياسية، هي أقلّ من القيم الحرجة الجدولية، و ذلك عند مستوى دلالة 1%، 5% و 10%، كما أنّ الاحتمال المرافق للنماذج القياسية الثلاثة، عند كلا الاختبارين، أقلّ من 0.05؛ و هو ما يعني رفض فرضية العدم (H_0)، مقابل قبول الفرضية البديلة التي تقضي بالاستقرارية، أي أنّ الفروق الثانية لسلسلة الإنفاق العام في الجزائر، خلال الفترة [1990-2013]، متكاملة من الدرجة الثانية.

3. إختبارات استقرارية سلسلة الإيرادات العامة الضريبية باستخدام اختبارات الجذر الوحدوي:

أ. تحديد طبيعة مسار سلسلة الإيرادات العامة الضريبية:

باستخدام برنامج Eviews.6، قمنا بتقدير النموذج (3) لاختبار (DF)، بالنسبة لسلسلة الإيرادات العام

$$\Delta RF_t = 1.133805RF_{t-1} + 91636.25 - 25326.46t + \varepsilon_t \quad (-1.479975) \quad (1.015579) \quad (2.170319)$$

من الملاحظ، من نتائج التقدير، أنّ قيمة (t) لمعامل الاتجاه الزمني (b)، و البالغة (-2.034767)، أقلّ من

قيمة (t) الجدولية؛ أي عدم معنوية المعلمة (b)، و هو ما يدفعنا إلى الانتقال لتقدير النموذج (2)، حيث كانت

$$\Delta RF_t = 0.281790RF_{t-1} - 18797.05 + \varepsilon_t \quad (-0.688791) \quad (2.428794)$$

و من نتائج التقدير، نلاحظ أيضاً عدم معنوية معلمة الحدّ الثابت، و بذلك ننتقل إلى تقدير النموذج (1)،

$$\Delta RF_t = 0.228820RF_{t-1} + \varepsilon_t \quad (82.684985)$$

و هنا نلاحظ بأنّ قيمة (t) المحسوبة للمعلمة (λ)، و البالغة (2.684985)، أكبر من قيمة (t) الجدولية، عند

مستوى معنوية 5%، و درجة حرّية (22)، و بذلك نقبل بالفرضية H_0 ، و التي تنصّ على عدم استقرارية السلسلة

المدروسة؛ حيث أنها تتبع مسار DS، ذلك أنها تبرز عدم استقرارية عشوائية و ليست محددة؛ الأمر الذي يعني أنه يمكننا إرجاعها مستقرّة من خلال اللجوء إلى الفروقات.

ب. إختبار ADF و PP لسلسلة الإيرادات العامة الضريبية:

عند استعمال كلٍ من اختبار ADF و اختبار PP، على سلسلة الإيرادات العامة الضريبية، تبين لنا عدم استقرار هذه الأخيرة عند المستوى، و هو ما دفعنا إلى إجراء نفس الاختبارين على الفروق الأولى للسلسلة، و الذي بين لنا أيضاً عدم استقرارها [أنظر الجدول رقم (3-26)].

الجدول رقم (3-26): نتائج اختبارات ADF و PP على السلسلة الأصلية و على الفروق الأولى للإيرادات الضريبية العامة

الاحتمال	القيمة الحرجة			القيمة المحسوبة	النموذج	نوع الاختبار	طبيعة السلسلة
	%10	%5	%1				
1.0000	-3.286909	-3.690814	-4.571559	2.170319	النموذج (6)	إختبار ADF	السلسلة الأصلية
0.9999	-2.655194	-3.029970	-3.831511	2.428794	النموذج (5)		
0.9966	-1.607051	-1.960171	-2.692358	2.684984	النموذج (4)		
1.0000	-3.248592	-3.622033	-4.416345	1.840294	النموذج (3)	إختبار PP	الفروق الأولى
1.0000	-2.638752	-2.998064	-3.752946	6.279699	النموذج (2)		
1.0000	-1.608495	-1.956406	-2.669359	10.38358	النموذج (1)		
0.7266	-3.277364	-3.673616	-4.532598	-1.665168	النموذج (6)	إختبار ADF	الفروق الأولى
0.9983	-2.666593	-3.052169	-3.886751	1.480165	النموذج (5)		
0.9808	-1.606129	-1.962813	-2.708094	1.881393	النموذج (4)		
0.0486	-3.254671	-3.632896	-4.440739	-3.648045	النموذج (3)	إختبار PP	الفروق الأولى
0.2223	-2.642242	-3.004861	-3.769597	-2.168205	النموذج (2)		
0.1386	-1.608175	-1.957204	-2.674290	-1.428949	النموذج (1)		

المصدر: الجدول من إعداد الباحثة، عن طريق استخدام برنامج Eviews.6.

و عند إجراء اختبار ADF و اختبار PP على الفروق الثانية لسلسلة الإيرادات العامة الضريبية، تحسّنا على

النتائج التالية:

الجدول رقم (3-27): نتائج اختبارات ADF و PP على الفروق الثانية لسلسلة الإيرادات الضريبية العامة

الاحتمال	القيمة الحرجة			القيمة المحسوبة	النموذج	نوع الاختبار
	%10	%5	%1			
0.0001	-3.268973	-3.658446	-4.498307	-6.679139	النموذج (6)	إختبار ADF
0.0000	-2.650413	-3.020686	-3.808546	-6.342199	النموذج (5)	
0.0000	-1.607456	-1.959071	-2.685718	-5.756508	النموذج (4)	
0.0000	-3.261452	-3.644963	-4.467895	-9.678190	النموذج (3)	إختبار PP
0.0000	-2.646119	-3.012363	-3.788030	6.640705	النموذج (2)	
0.0000	-1.607830	-1.958088	-2.679735	-5.973136	النموذج (1)	

المصدر: الجدول من إعداد الباحثة، عن طريق استخدام برنامج Eviews.6.

من خلال الجدول رقم (3-27)، تبين لنا أنّ القيم المحسوبة لاختبارات الجذر الحدودي، المستعملة على الفروق الثانية لسلسلة الإيرادات الضريبية العامة، أقلّ من قيمها الحرجة، بالنسبة لمختلف النماذج القياسية، و عند مستويات دلالة 10%، 5% و 1%، وهو ما يعني رفض الفرضية (H_0)، و قبول الفرضية البديلة (H_1)، التي تقضي بالاستقرارية. و منه، نستنتج بأنّ سلسلة الإيرادات الضريبية العامة في الجزائر، خلال الفترة [1990-2013]، هي سلسلة متكاملة من الدرجة الثانية.

من خلال نتائج اختبارات الاستقرارية، لمختلف السلاسل الزمنية المدروسة، و المتمثلة في سلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر، سلسلة الإنفاق العام و سلسلة الإيرادات العامة الضريبية، تبين لنا عدم تكامل تلك السلاسل من نفس الدرجة [$RF \rightarrow I(2)$, $DP \rightarrow I(2)$, $IDE \rightarrow I(1)$]؛ و هو ما يعني عدم توافر الشرط الأوّل، لاختبار علاقة التكامل المتزامن، ما بين متغيّرات الدراسة.

و منه نستنتج عدم وجود علاقة تكامل متزامن ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الإنفاق العام في الجزائر، و ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الإيرادات العامة في الجزائر؛ و هو ما قد يعني أيضاً عدم وجود علاقة في المدى الطويل، ما بين المتغيّرات المستقلة و المتغيّر التابع، للنموذج القياسي المقترح.

المطلب الثالث: التحليل الهيكلي

بعدما تبين لنا عدم وجود علاقة في المدى الطويل ما بين متغيّرات الدراسة، سنحاول فيما يلي اختبار العلاقات ما بين المتغيّرات المدروسة في المدى القصير.

أولاً: اختبار العلاقة السببية لجرائنجر

يعمل اختبار السببية لجرائنجر على تحديد التأثير، الذي يمكن أن يحدثه متغيّر ما على متغيّر آخر، و من ثمّ معرفة اتجاه العلاقة السببية، ما بين متغيّرات الدراسة.

سنحاول فيما يلي معرفة ما إذا كانت هناك علاقة سببية في المدى القصير، بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الإنفاق العام و الإيرادات الضريبية العامة في الجزائر، خلال الفترة [1990-2013]. و بما أنّ سلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر متكاملة من الدرجة الأولى، و سلسلتي الإنفاق العام و الإيرادات الضريبية العامة متكاملة من الدرجة الثانية، فإنّه سيتمّ اختبار سببية جرائنجر لهذه المتغيّرات الثلاث، من خلال إجراء الاختبار ما بين الفروق الأولى لسلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر، و الفروق الثانية لسلسلتي النفقات العامة و الإيرادات الضريبية العامة، ذلك أنّ من أهمّ شروط إجراء اختبار السببية لجرائنجر، هو أن تكون السلاسل الزمنية المدروسة مستقرّة.

و قبل إجراء اختبار سببية جرائنجر، لا بدّ من تحديد فترات الإبطاء المثلى، و الذي يتمّ على أساس أقلّ قيمة يأخذ بها المؤشّرين AIC و SC. و قد كانت نتائج اختبار تحديد فترات الإبطاء أو التأخّرات في النموذج VAR،

الذي يجمع ما بين سلسلة الاستثمار الأجنبي المباشر، سلسلة الإنفاق العام و سلسلة الإيرادات الضريبية العامة و كما يلي:

الجدول رقم (3-28): نتائج تحديد فترات التباطؤ في النموذج VAR

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-656.6579	NA	2.88e+26	69.43767	69.58679	69.46291
1	-636.0030	32.61302	8.60e+25	68.21084	68.80733	68.31179
2	-616.4291	24.72483*	3.09e+25*	67.09780*	68.14166*	67.27446*
3	-608.4410	7.567698	4.39e+25	67.20432	68.69554	67.45669

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

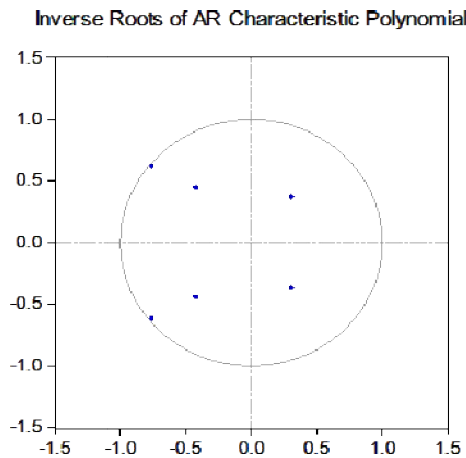
SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

المصدر: مخرجات برنامج Eviews.6.

من خلال النتائج المبينة في الجدول رقم (3-28)، يظهر لنا بأن عدد التأخرات المثلى في هذا النموذج هو (2). و من خلال الشكل رقم (3-12)، يتضح بأن النموذج المقدر يحقق شروط الاستقرار، باعتبار أن جميع المعاملات أصغر من الواحد، بالإضافة إلى أن جميع الجذور تقع داخل دائرة الوحدة؛ الأمر الذي يعني أن النموذج لا يعاني من مشكلة ارتباط الأخطاء، أو عدم ثبات التباين.

الشكل رقم (3-12): النموذج VAR المقدر يحقق شروط الاستقرار



المصدر: مخرجات برنامج Eviews.6.

عند إجراء اختبار سببية جرانجر ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الإنفاق العام، تحصلنا على النتائج التالية:

الجدول رقم (3-29): نتائج اختبار سببية جرانجر ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر و النفقات العامة

الاحتمال	إحصائية فيشر المحسوبة (F*)	الفرضية العدمية	
0.0351	4.22119	D(IDE) لا تسبب D(DP.2)	1
0.0569	3.48999	D(DP.2) لا تسبب D(IDE)	2

المصدر: الجدول من إعداد الباحثة، عن طريق استخدام برنامج Eviews.6.

و بعد حساب قيمة (F*)، تقارن بقيمة (F) الجدولية⁽¹⁾، عند مستوى معنوية 5%، و درجة حرّية للسط (V₁)؛ حيث [V₁=k]، و درجة الحرية للمقام (V₂)؛ حيث [V₂=n-k-1]، حيث k: هي عدد المتغيرات المستقلة، و n: عدد المشاهدات. و بذلك، فإنّ القيمة الجدولية لإحصائية فيشر هي (3.47)، عند مستوى معنوية 5%، حيث درجة الحرّية للسط (V₁=2)، و درجة الحرّية للمقام (V₂=21).

و من خلال هذه النتائج، يتّضح لنا بأنّ إحصائية فيشر المحسوبة (F*) في الفرضية العدمية الأولى، و الموضّحة في الجدول رقم (3-29)، أكبر من القيمة الجدولية لإحصائية فيشر باحتمال أكبر من 5%، و بالتالي نرفض الفرضية العدمية، القائلة بعدم وجود علاقة سببية بين المتغيرين المدروسين، و قبول الفرضية البديلة، و الدّالة على تأثير النفقات العامة على متغيّر الاستثمار الأجنبي المباشر. أما بالنسبة لاختبار الفرضية الثانية، فقد اتّضح من خلال النتائج، أنّ إحصائية فيشر المحسوبة (F*) في هذه الحالة، تقارب إلى حدّ كبير القيمة الجدولية، عند مستوى معنوية 5%، و هي أقلّ بكثيرٍ من تلك المتعلّقة بمسئوى المعنوية 1%، و بالتالي نقبل فرضية العدم، القائلة بعدم تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النفقات العامة، أو التأثير البسيط للاستثمار الأجنبي المباشر على الإنفاق العام في الجزائر.

و من ثمّ فإنّ تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر لا تؤثر على إنفاقها العام في المدى القصير، و هو أمر نوعاً ما منطقي. في حين يؤثّر الإنفاق العام في الجزائر، على حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى هذه الدولة، في المدى القصير.

و عند إجراء اختبار سببية جرانجر ما بين سلسلتي الاستثمار الأجنبي المباشر و الإيرادات الضريبية العامة في الجزائر، تحصلنا على النتائج التالية:

الجدول رقم (3-30): نتائج اختبار سببية جرانجر ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الإيرادات الضريبية العامة

الاحتمال	إحصائية فيشر المحسوبة F*	الفرضية العدمية
0.2512	1.51712	D(RF,2) لا يسبب D(IDE)
0.1943	1.83100	D(IDE) لا يسبب D(RF,2)

المصدر: مخرجات برنامج Eviews.6.

¹ - تستخرج من جدول توزيع فيشر.

و اعتماداً على نتائج هذا الاختبار، يتبين لنا بأن الإيرادات الضريبية العامة، لا تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، في المدى القصير، كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يؤثر هو الآخر في المدى القصير، على إيرادات الدولة الجزائرية من الضرائب.

ثانياً: تحليل الصدمات و التباين

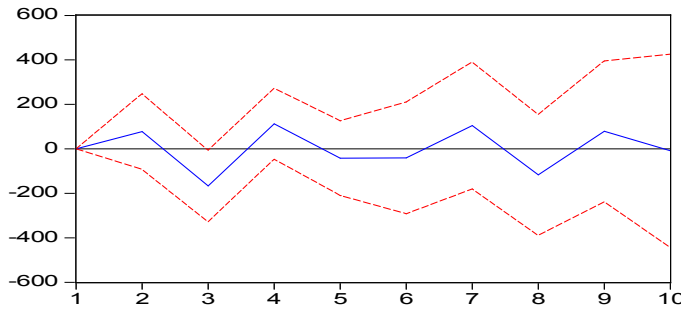
من أجل إجراء هذا الاختبار، سنعتمد على نموذج VAR السابق، الذي يجمع ما بين كامل متغيرات الدراسة.

1. تحليل الصدمات و دوال الاستجابة الفورية:

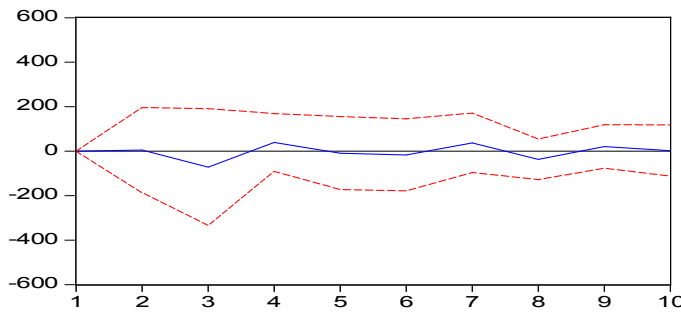
إن تحليل الصدمات من خلال دوال الاستجابة الفورية، يسمح بتتبع المسار الزمني لمختلف الصدمات المفاجئة، التي تتعرض لها المتغيرات التي يتضمنها النموذج. حيث يبين ردود أفعال المتغير التابع - و الذي يمثل في دراستنا الاستثمار الأجنبي المباشر - نتيجة حدوث صدمة هيكلية، أو تغيير مفاجئ، بمقدار وحدة معيارية واحدة [One standard deviation] في المتغيرات الأخرى للدراسة، و المتمثلة في الإنفاق العام و الإيرادات الضريبية العامة. بعدما تم إجراء اختبار ردة الفعل الفورية للاستثمار الأجنبي المباشر؛ نتيجة حدوث صدمة في الإنفاق العام، و أيضاً ردة فعله؛ نتيجة حدوث صدمة في الإيرادات الضريبية العامة، تحصلنا على النتائج التالية:

الشكل رقم (3-13): الاستجابات الفورية للاستثمار الأجنبي المباشر لصدمة الإنفاق العام و الإيرادات الضريبية العامة

Response to Cholesky One S.D. Innovations \pm 2 S.E.
Response of D(IDE) to D(DP,2)



Response of D(IDE) to D(RF,2)



المصدر: مخرجات برنامج Eviews.6.

حسب تقديرات دوال الاستجابة الفورية، المبينة في الشكل رقم (3-13)، و الممتدة على 10 سنوات، فإن حدوث صدمة هيكلية إيجابية واحدة في الإنفاق العام، سيولد في السنة الثانية التي تلي الصدمة، تأثيراً معنوياً إيجابياً طفيفاً على الاستثمار الأجنبي المباشر، يصل إلى (77.56) مليون دولار، سرعان ما ينتقل إلى أثر معنوي سلبي كبير، يصل إلى أقصاه في السنة الثالثة (-166.58) مليون دولار، ليتحوّل بعدها في السنة الرابعة إلى أثر معنوي إيجابي، غير أنه أقلّ من ذلك السلبي المحقق؛ حيث يصل إلى (112.68) مليون دولار، ثم يبدأ - ابتداءً من السنة الخامسة - في التذبذب، ما بين الارتفاع تارة، و الانخفاض تارة أخرى، و لكن بمستويات أقلّ من تلك المحققة في السنة الثالثة و الرابعة. كما أنّ الأثر الإيجابي في هذا المدى الطويل يكون أقلّ من ذلك الأثر السلبي. و منه فإنّ الإنفاق العام في الجزائر يحدث في المدى القصير، أثراً إيجابياً معنوياً، كبيراً نوعاً ما، على تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر، سرعان ما يتحوّل، في نفس المدى، إلى أثر سلبي معنوي أكبر يتحوّل بعدها، في المدى الطويل، إلى أثر متذبذب ما بين السلب و الإيجاب، مع تغلب الأثر السلبي عن ذلك الإيجابي، و هو ما يؤكّد لنا بأنّ الإنفاق العام في الجزائر، يؤثّر على قدرة الدولة الجزائرية على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، غير أنّ أثره السلبي أكبر من أثره الإيجابي، كما أنّ أثره يبقى ينخفض في المدى المتوسّط و الطويل.

و حسب تقديرات دوال الاستجابة الفورية، الممتدة على 10 سنوات، و المبينة في الشكل رقم (3-13)، فإنّ حدوث صدمة هيكلية إيجابية واحدة في الإيرادات العامة الضريبية في الجزائر، سيكون له أثر معنوي إيجابي ضعيف جداً في المدى القصير، يقدر بـ (4.75) مليون دولار، لكنه سرعان ما يتحوّل في السنة الثالثة إلى أثر سلبي معنوي، غير أنّه يبقى ضعيف جداً، لينتقل فيما بعد - في السنة الرابعة - إلى أثر إيجابي، أقلّ حدّة بكثير من ذلك السلبي، ثمّ يبقى أثر الإيرادات الضريبية العامة على الاستثمار الأجنبي المباشر متذبذباً، ما بين الإيجاب و السلب في المدى الطويل، و لكن بصورة ضعيفة جداً؛ و هو ما يعني أنّ الإيرادات الضريبية العامة في الجزائر لا تؤثر على تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلا بصورة ضعيفة و متذبذبة، كما أنّ ذلك الأثر يبقى ينخفض في المدى المتوسّط إلى أن يختفي في المدى الطويل.

2. تحليل التباين:

يعمل تحليل التباين على تبين مقدار التباين لكل متغيّر، و الذي يرجع إلى خطأ التنبؤ في المتغيّر نفسه، و المقدار الذي يرجع إلى خطأ التنبؤ في المتغيّرات التوضيحية الأخرى، في نموذج VAR؛ حيث يسمح تحليل مكونات التباين لكل متغيّر من متغيّرات النموذج، بتحديد الأهمية النسبية، لأثر أيّ تغيّر مفاجئ في كلّ متغيّر، على جميع متغيّرات النموذج. غير أنّه، سنعمل في هذه الدراسة على تحليل مكونات التباين لمتغيّر واحد فقط، ألا و هو الاستثمار الأجنبي المباشر، و ذلك لمعرفة مقدار التباين الذي يرجع إلى خطأ التنبؤ في المتغيّرات التوضيحية الأخرى، المتمثلة في الإنفاق العام و الإيرادات الضريبية العامة.

الجدول رقم (3-31): تحليل تباين الأخطاء

Period	S.E.	D(IDE)	D(DP,2)	D(RF,2)
1	428.8793	100.0000	0.000000	0.000000
2	439.3142	96.87080	3.117474	0.011727
3	482.5759	83.26454	14.49987	2.235598
4	512.0963	79.71684	17.71850	2.564660
5	533.2502	80.64368	16.96231	2.394012
6	537.9957	80.32424	17.22657	2.449196
7	550.1513	77.09347	20.10508	2.801447
8	571.6450	74.18574	22.80532	3.008932
9	589.6524	73.82610	23.21969	2.954208
10	596.2462	74.37941	22.72969	2.890905

المصدر: مخرجات برنامج Eviews.6.

من خلال تحليل تباين الأخطاء، الموضح في الجدول رقم (3-31)، يتضح لنا بأنّ التقلّبات الظرفية في الاستثمار الأجنبي المباشر، تتعلّق بصدمات المتغيّر نفسه بنسبة كبيرة جداً، تصل إلى حدّها الأقصى 96.87% في المدى القصير، مع انخفاض ملحوظ في المدى المتوسطّ و الطويل، غير أنّها لا تقلّ عن 73.80%. أما التقلّبات الظرفية في الاستثمار الأجنبي المباشر، و التي تتعلّق بمتغيّر الإنفاق العام، فهي ضعيفة نوعاً ما، حيث تصل إلى 23.2%، و هو ما قد يدفعنا إلى الإقرار مرّة أخرى، بتأثير الإنفاق العام في الجزائر - في المدى القصير - بصورة طفيفة على تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى ترابها الوطني، و مع ذلك، لا يمكن أن نعتبر أنّ حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر هو متغيّر داخلي يتحدّد بدلالة الإنفاق العام، ذلك أنّ صدمات خطأ التباين لهذا المتغيّر الأخير، لا تؤثر بشكل كبير على تباين متغيّر الاستثمار الأجنبي المباشر. أما التقلّبات الظرفية للإيرادات الضريبية العامة في المدى القصير، فهي تساهم بنسبة ضعيفة جداً في تقلّبات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث لم تتجاوز 3.1%، و هو ما دفعنا إلى التأكيد على أنّ الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر هو متغيّر خارجي، حيث يتحدّد بصورة مستقلة عن تباين خطأ الإيرادات الضريبية العامة.

المطلب الرابع: نتائج الدراسة القياسية

من خلال نتائج اختبارات استقرارية السلاسل الزمنية لمتغيّرات الدراسة، و المتمثلة في الاستثمار الأجنبي المباشر، الإنفاق العام، و الإيرادات الضريبية العامة، تبين لنا عدم تكامل تلك السلاسل الزمنية من نفس درجة؛ و هو ما منعنا من إجراء اختبار علاقة التكامل المتزامن ما بين هذه المتغيّرات؛ بسبب عدم توافر الشرط الأوّل لهذا الاختبار؛ الأمر الذي قد يعني غياب أيّ علاقة ما بين متغيّرات الدراسة في المدى الطويل، و بذلك عدم فعالية السياسة المالية بجانبها الإنفاقي و الإيرادي على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المدى الطويل، غير أنّه لا يمكننا التأكيد على صحّة هذه النتيجة؛ ذلك أنّ حجم العينة المعمول بها لم يكن كبيراً نظراً لمتطلّبات الدراسة،

حيث لم يكن بمقدورنا مدّ فترة الدراسة إلى ما قبل التسعينات، للأسباب المذكورة سابقاً. كما أنّ سلسلة البيانات المعمول بها لمختلف المتغيّرات المدروسة، هي سلسلة سنوية، لا تعبّر بدقة عن وضع السياسة المالية في الجزائر، ومدى تأثيرها على الاستثمار الأجنبي المباشر؛ وذلك بسبب عدم تمكّنا من الحصول على بيانات فصلية أو شهرية.

أما عن نتائج اختبارات العلاقة ما بين المتغيّرات المعنية بهذه الدراسة في المدى القصير، فقد بيّنت لنا انعدام العلاقة السببية ما بين الإيرادات الضريبية العامة و الاستثمار الأجنبي المباشر؛ الأمر الذي يعني أنّ تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، لا تؤثر على إيراداتها الضريبية، وهو ما يثبت محدودية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، ذلك أنّ رصيدها يبقى هامشي، حيث لم يتعدى، سنة 2013 مثلاً، نسبة 0.81% من الناتج الداخلي الخام⁽¹⁾، إضافة إلى أنّ الجزء الأكبر من هذه التدفّقات يقتصر على قطاع المحروقات. كما أنّ انعدام العلاقة السببية ما بين هذين المتغيّرين؛ يعني عدم قدرة الإيرادات الضريبية العامة على تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، وهو ما يؤكّد لنا نتائج الجزء النظري في الباب الثاني من هذه الدراسة، وبذلك فإنّ النظام الضريبي للجزائر، وبالرغم من التحفيزات العديدة التي يقدّمها للمستثمر الأجنبي، لم تكن له القدرة على تشجيع هذا الأخير، على توظيف رؤوس أمواله داخل التراب الوطني.

أضف إلى ذلك، فإنّ تحليل الصدمات و تقدير دوال الاستجابة الفورية للاستثمار الأجنبي المباشر، بيّنت لنا بأنّ الإيرادات الضريبية العامة في الجزائر تؤثر بصورة ضعيفة و متذبذبة على تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر، مع تفوق أثرها السلبي على ذلك الإيجابي، وهو ما يدفعنا إلى التأكيد على أنّ النظام الضريبي في الجزائر، غير محفّز على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. كما أنّ كبر حجم المدفوعات الضريبية و ازدياد عددها، يزيد من ثقل العبء الضريبي في الجزائر، وهو ما قد يمثّل أحد العوامل الطارئة للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أما بالنسبة لنتائج اختبار العلاقة ما بين النفقات العامة و تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، فقد بيّنت دراسة العلاقة السببية ما بين المتغيّرين، عدم تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النفقات العامة للجزائر في المدى القصير، وهي نتيجة منطقية بسبب ضعف حجم تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر. أما عن الاتجاه المعاكس لهذه العلاقة السببية، فقد بيّنت الدراسة تأثير الإنفاق العام في الجزائر على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها، في المدى القصير.

كما أنّ دوال استجابة الاستثمار الأجنبي المباشر؛ نتيجة حدوث صدمة هيكلية في متغيّر الإنفاق العام في الجزائر، بيّنت لنا التأثير الإيجابي لهذا المتغيّر الأخير على قدرة الدولة الجزائرية على استقطاب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، في المدى القصير؛ وهو ما قد يشير لنا في الوهلة الأولى، إلى نجاح سياسة تشجيع الاستثمار المطبّقة من طرف الجزائر، و المتمثلة أساساً في الضمانات القانونية، و الامتيازات المالية غير الضريبية، المقدّمة للمستثمرين الأجانب، إضافة إلى اهتمام السلطات الوطنية بتوفير المناخ الملائم للاستثمار، من خلال زيادة حجم النفقات الموجهة لتحسين البنى التحتية، و المتطلّبات الأخرى للاستثمار. غير أنّ تذبذب العلاقة في المدى المتوسط، بين الإنفاق العام و الاستثمار الأجنبي المباشر في

¹ - Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat : « flux entrants et sortants d'investissement étranger direct, direction-entrants, annuel, 1970-2013 », 2014.

الجزائر، ما بين الأثر الإيجابي تارة و الأثر السلبي تارة أخرى، مع انخفاض حدّة التأثير الإيجابي عن ذلك السلبي، إضافة إلى انخفاض حدّة التأثير أصلاً في المدى الطويل - و لعلّ هذا ما أثبتته دوال الاستجابة الفورية، في مدّة الخمس (5) سنوات إلى ما فوق، إضافة إلى النتيجة المتعلّقة بدراسة علاقة التكامل المتزامن ما بين هذين المتغيّرين، في المدى الطويل - يدفعنا إلى التأكيد باختفاء الأثر الإيجابي للنفقات العامة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، في المدى المتوسط والطويل؛ و هو ما يعني أن الإنفاق العام في الجزائر يزيد من قدرة الدولة الجزائرية، على استقطاب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، في المدى القصير، غير أنّه سرعان ما يتحوّل هذا الأثر إلى أثر سلبي أقوى، ثمّ على أثر متذبذب ما بين السلب و الإيجاب، مع تفوّق الأثر السلبي، في المدى المتوسط والطويل، بالرغم من استمرار زيادة النفقات العامة في الجزائر؛ الأمر الذي قد يعود إلى اصطدام المستثمر الأجنبي بواقع المناخ الاستثماري الجزائري؛ حيث ما يزال هذا الأخير يعاني من ضعف البنى التحتية، إضافة إلى انتشار مشكلة الفساد و البيروقراطية، التي قد تضعف من أيّ حافز ماليّ مقدّم، مهما ارتفعت قيمته.

في محاولةٍ منا لمعرفة مدى مكانة أدوات السياسة المالية بجانبها الإنفاقي و الإيرادي في الجزائر، لدى المستثمر الأجنبي، و تحديد مدى فاعليتها في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، عملنا في هذا الفصل على تحديد طبيعة العلاقة في المدى الطويل، ما بين النفقات العامة و الإيرادات الضريبية العامة، و بين الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، اعتماداً على التكامل المتزامن، باعتباره أكثر الأساليب شيوعاً و استعمالاً لتقدير العلاقات ما بين المتغيرات الاقتصادية، كونه يأخذ في الحسبان الاتجاه العشوائي للسلاسل الزمنية، مما يجنبنا الوقوع في انحدار زائفٍ ما بين المتغيرات المدروسة.

و من خلال نتائج هذه الدراسة، تبين لنا، غياب أيّ علاقة في المدى الطويل بين السياسة المالية الوطنية بجانبها الإنفاقي و الضريبي، و تدفقات هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية.

كما أنّ التحليل الهيكلي للعلاقة ما بين متغيرات الدراسة، في المدى القصير، أثبت لنا هو الآخر، عدم وجود علاقة سببية معنوية، ما بين الإيرادات العامة الضريبية و الاستثمار الأجنبي المباشر، مع وجود علاقة سببية بين الإنفاق العام و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر في المدى القصير، تنعكس في صورة تأثيرٍ إيجابيٍ طفيفٍ من طرف الإنفاق العام، سرعان ما يتحوّل إلى أثرٍ سلبيٍّ أكبر، ليتحوّل بعدها إلى أثرٍ متذبذبٍ ما بين السلب تارة و الإيجاب تارة أخرى، في المدى المتوسطّ و الطويل، و لكن بنسبٍ ضعيفةٍ، إضافة إلى تغلب الأثر السلبي؛ الأمر الذي يعكس لنا عدم كفاءة السياسة الإنفاقية في الجزائر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

و منه، نستنتج بأنّ السياسة المالية بجانبها الإنفاقي و الضريبي، المطبّقة في الجزائر، لا تزال غير مؤهلة بصورةٍ جيّدة، لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الثالث:

السياسة المالية المقترحة

لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

و ترشيده في ظلّ أحكام المنظمة

العالمية للتجارة

بات واضحاً، لدى صنّاع القرار في حكومات الدول النامية - بما فيها الجزائر - أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، و لذلك، عملوا على تهيئة المناخ الاستثماري، من خلال توسيع و تطوير خدمات البنى التحتية، و منح المستثمرين، المحليين و الأجانب، المزيد من الضمانات القانونية، و المزايا و الحوافز المالية و الضريبية.

و مع ذلك، و بالرغم من الجهود المبذولة من الحكومة الجزائرية، منذ تطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادي، لتحسين مناخها الاستثماري، و زيادة طاقتها التنافسية على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أنّها ما تزال تعاني الكثير من الضعف في هذا المجال.

و من خلال دراسة واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، اعتماداً على أهمّ المؤشّرات القياسية، إضافة إلى دراسة و تحليل أهمّ بنود السياسة المالية المطبّقة عليه في الجزائر، و تقييمها، اعتماداً على أبرز المؤشّرات الدولية و الإقليمية، تبين لنا أنّ ضعف القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني، على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ترشيدها، بما يخدم أهداف المجتمع؛ يعود إلى معاناة مناخها الاستثماري من العديد من المعوّقات، التي حالت دون تعزيز الجزائر لمكانتها التنافسية، في استقطاب و ترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و التي مسّت في جوانب كثيرة منها السياسة المالية المتبعة؛ حيث لم تكن لهذه الأخيرة، القدرة الكافية على تحسين المناخ الاستثماري الوطني، و تنمية و تطوير قدراته، بقدر محسوس، مقارنة بما هو عليه الحال في الدول المجاورة.

و من ذلك، يتّضح لنا، أنّ تنمية القدرة التنافسية للجزائر على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ترشيدها، يتطلّب تصحيح مسار السياسة المالية القائمة، من خلال القضاء على عيوبها و نقائصها، كما قد يتطلّب الأمر، إلغاء بعض بنودها، و استبدالها بنود أخرى، شريطة أن لا يخرج ذلك عن النطاق المسموح به في مختلف الاتفاقيات التي أبرمتها الحكومة الجزائرية، إضافة إلى أحكام المنظّمة العالمية للتجارة، المزمع الانضمام إليها في المدى القريب، و التي تمثّل الإطار و الحدود التي يجب ألا تخرج مقترحات السياسة المالية عن نطاقها.

و لذلك، سنخصّص المبحث الأوّل من هذا الفصل، لتحديد و دراسة أحكام المنظّمة العالمية للتجارة، المتعلقة بعمليات تشجيع الاستثمار المحلي و الأجنبي، أما المبحث الثاني من هذا الفصل، فسنحاول فيه إعادة تحديد أهمّ المعوّقات التي يعاني منها المناخ الاستثماري في الجزائر، و التي تمسّ بطريقة أو بأخرى سياستها المالية المتبعة، لنقوم باقتراح ما قد يعدّها، و الذي نتوقّع أن يكون له تأثير كبير على المناخ الاستثماري الوطني، و تنميته؛ بحيث يكون قادراً على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ترشيدها، بما يساعد على تحقيق التنمية الشاملة و المستدامة، و التصدي لآثار نشأة المنظّمة العالمية للتجارة و الانضمام إليها.

المبحث الأول: أحكام المنظمة العالمية للتجارة المتعلقة بتشجيع و تنمية الاستثمار

تعتبر المنظمة العالمية للتجارة، الركيزة الأساسية التي تقود العالم نحو التحرير المتنامي للتجارة العالمية، و ضمان انسياب التجارة بأكبر قدرٍ من السلاسة و اليسر و الحرية، من خلال تقييد السياسات الحمائية، و رفع القيود و الحواجز الجمركية أمام تدفقات مختلف السلع و الخدمات، و عوامل الإنتاج من عمالةٍ و رؤوس الأموال. و قد أصبحت معظم الدول تتطلع يوماً بعد يوم إلى الالتحاق بها، و منها الجزائر، التي قدّمت، منذ عام 1986، مذكرة الانضمام إلى الجات GATT (General agreement of tariffs and trade)، التي مثلت نواة تأسيس منظمة التجارة العالمية WTO (World trade organization)، غير أنّها لم تؤكّد رغبتها الفعلية و الرسمية للانضمام إلا في سنة 1996. و في اجتماع المنظمة المنعقد يومي 22-23 إبريل 1998 بجنيف، تمّ عقد أولى الجولات من المفاوضات بين الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة، حيث تمّ طرح تصوّر واضح حول التزامات هذه الدولة اتجاه اتّفاقيات المنظمة. و في 9 إبريل 2001، التقى وزير التجارة آنذاك مع رئيس المنظمة العالمية للتجارة في محاولةٍ لإكمال المفاوضات، إلا أنّ هذه الأخيرة باءت بالفشل؛ بسبب انتقاد خبراء المنظمة العالمية للتجارة للملف الجزائري، و تسجيل 37 قاعدة تجارية لم تتقيّد بها الجزائر. و لقد استأنفت هذه الأخيرة مفاوضاتها مع المنظمة في 9 سبتمبر 2001.⁽¹⁾

و من المقرّر أن يتمّ انعقاد الجولة الثانية عشر من مفاوضات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة في 2014، بجنيف، و التي سيتمّ تخصيصها لمناقشة و دراسة العروض و الوثائق المقدّمة من طرف الدولة الجزائرية، لاسيما فيما يخصّ القوانين و التشريعات المتعلقة بإدارة و تسيير و تنظيم مختلف المؤسسات الاقتصادية و التجارية، و تلك المتعلقة بتجارة السلع و الخدمات.⁽²⁾

كما و يجب الإشارة إلى أنّ حرص أغلب الدول النامية، بما فيها الجزائر، على الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، قد لا يرجع إلى رغبتها في ذلك، بقدر ما يرجع إلى أنّها تجد نفسها مجبرة على الانضمام؛ ذلك أنّ الالتحاق بهذا التيار أصبح ضرورة ملحة و حتمية؛ لتحقيق أهداف المجتمع، و مسايرة التطوّرات التكنولوجية، أمام الاتّجاه المتنامي للعالم نحو التحرير التجاري، و تأسيس التكتلات الاقتصادية و التجارية، فلن تستطيع هذه الدولة البقاء بمعزلٍ عن التيار الذي يعيشه العالم؛ تفادياً لما قد يلحق بها من أضرارٍ نتيجة هذه العزلة، و بحثاً عن أيّ

¹ - لمزيد من التفصيل، يرجع إلى: أ.عياش قويدر، أ.إبراهيمي عبد الله: «آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل و التشاؤم»، مجلّة إقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، يصدرها مخبر العولمة و إقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، مايو 2005، ص- ص 49 - 84.

و كذلك: أ.خالدي حديجة: «أثر الانفتاح التجاري على الاقتصاد الجزائري»، مجلّة إقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، يصدرها مخبر العولمة و إقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، مايو 2005، ص- ص 85 - 94.

² - واج: «مفاوضات الجزائر و منظمة التجارة في مارس»، جريدة الخبر الإلكترونية، الجمعة 31 يناير 2014.

مكاسب يمكن الحصول عليها، من خلال العمل بآلياته، بما يكفل لها حسن التأقلم و التكيف لضمان مصالحها الوطنية.

و بعد أن أصبح انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة عاجلاً أم آجلاً مسلماً به، يبقى التساؤل المطروح حول التزامات الجزائر عند الانضمام، التي تفسّر بصورة أو بأخرى المناخ الاستثماري الوطني، و من ثمّ قدرة الدولة على استقطاب و ترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و هو ما يتطلّب منا دراسة مختلف أحكام المنظمة العالمية للتجارة المتعلقة بتجارة المنتجات و الخدمات، و تقييد الحوافز المالية و الضريبية.

و عموماً، تتمثل أهمّ الاتفاقيات، التي تمّ التوقيع عليها في إطار مختلف جولات الجات، و فيما بعد المنظمة العالمية للتجارة، في اتفاقية المنسوجات و الملابس، اتفاقية المنتجات الزراعية، اتفاقية تطبيق تدابير حماية صحة الإنسان و الحيوان و النبات، اتفاقية تدابير الاستثمار المرتبطة بالتجارة، و اتفاقية القيود الفنيّة على التجارة.⁽¹⁾

المطلب الأوّل: اتفاقية المنسوجات و الملابس⁽²⁾

على الرّغم من تعدّد جولات و مفاوضات الجات، و من بعدها المنظمة العالمية للتجارة، المتعلقة بسياسات تحرير التجارة الدولية، إلا أنّ قطاع المنسوجات و الملابس – و بالرّغم مما يتّسم به من أهمية بالغة، خاصّة لدى الدول النامية، سواءً من حيث الإنتاج أو التصدير – بقي خاضعاً لأنظمة القيود التجارية، حمايةً لمصالح الدول المتقدّمة، من خلال اتفاقية الألياف متعدّدة الأطراف، التي تمّ بموجبها تقييد صادرات المنسوجات و الملابس الجاهزة من الدول النامية إلى الدول الصناعية المستوردة لها، و ذلك بتطبيق أشدّ القيود صرامة على أكثر المنتجين كفاءة.

لقد حرصت الدول النامية على ضرورة إدراج قطاع المنسوجات و الملابس الجاهزة ضمن حزمة مفاوضات المنظمة العالمية للتجارة، و اشتدّ الخلاف ما بينها و بين الدول المتقدّمة المعارضة لذلك، حتى توصّلت الأطراف المتعاقدة إلى صيغة توفيقية، تمثّلت في الاتفاق النهائي لتجارة المنسوجات و الملابس الجاهزة، و ذلك في الأوّل من يناير 1995، و التي حدّدت فترة انتقالية، مدّتها عشر (10) سنوات، تنتهي في يناير 2005، تمهّد للإلغاء التدريجي للقيود المعمول بها في ظلّ اتفاقية الألياف متعدّدة الأطراف، و الانتقال إلى قوانين الجات، التي تقضي بالإعفاء الكلي من قيود الحصص، و إدراج التجارة الدولية للمنسوجات و الملابس، ضمن قواعد المنظمة العالمية للتجارة، التي تحكم غيرها من القطاعات الاقتصادية.

¹ - من الجدير الإشارة هنا إلى وجود اتفاقية أخرى، تابعة لمنظمة التجارة العالمية، قد لا تقل أهمية عن باقي الاتفاقيات الأخرى، و هي الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (The General Agreement on Trade in Service)، و التي تعرف اختصاراً بـ GATS، بدأ سريان مفعولها ابتداءً من يناير 1995، غير أنّه لن يتمّ التطرّق إليها؛ ذلك أنّها عملت على بسط نفس النظام المتعلّق بتجارة السلع – الذي سيجري الحديث عنه عند تحديد مبادئ الاتفاقيات الأخرى – على تجارة الخدمات.

² - د. عبد الهادي حردان: «اتفاقية المنسوجات و الملابس الجاهزة في ظلّ اتفاقية منظمة التجارة العالمية»، بحث مقدّم إلى مؤتمر: «الجوانب القانونية و الاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية»، كلية الشريعة و القانون، غرفة صناعة دبي، دبي، 9 نوفمبر 2004.

المطلب الثاني: اتفاقية المنتجات الزراعية

إنّ الهدف الأساسي لهذه الاتفاقية هو إصلاح التشوّهات في التجارة الدولية للمنتجات الزراعية، و إخضاعها لقواعد السلوك التجاري الدولي؛ من أجل الوصول إلى منافسةٍ عادلة ما بين المنتجين، و التمكين من النفاذ إلى الأسواق العالمية، من خلال تصحيح و منع القيود و التشوّهات في الأسواق الزراعية، و من أجل إنشاء نظام للتجارة في المنتجات الزراعية عادلٍ و قائمٍ على قواعد السوق. و تحقيقاً لذلك، قامت اتفاقية المنتجات الزراعية على القواعد التالية:

أولاً: النفاذ للأسواق : Market access

تنصّ قاعدة النفاذ للأسواق على ضرورة تخفيض القيود التجارية، بما يضمن تسهيل وتحسين فرص و شروط وصول المنتجات الزراعية إلى الأسواق فيما بين الدول الأعضاء، و ذلك من خلال ثلاث آليات، تتمثل فيما يلي:

1. تحويل القيود و التدابير غير التعريفية إلى ضرائب جمركية Tariffication:⁽¹⁾

لضمان تسهيل نفاذ المنتجات الزراعية إلى الأسواق، نصّت اتفاقية المنتجات الزراعية، في مادتها الرابعة و الخامسة، على ضرورة أن تلتزم كامل البلدان الأعضاء، بتحويل القيود و التدابير غير التعريفية إلى ضرائب جمركية عادية؛ ولتطبيق ذلك يتمّ أولاً حساب المعدّل المكافئ للتعريفية لكلّ سلعة، والذي يمثّل نسبة الفرق ما بين سعر السلعة في سوق بلد الاستيراد وسعرها عند تسليمها في ميناء الاستيراد، ثم يتمّ حساب هذا المعدّل لكلّ سنة، ثمّ متوسطه خلال فترة الأساس [1986 – 1988]، وبذلك نصل إلى المعدّل المكافئ لكلّ سلعة وبالنسبة لكلّ دولة، والذي يتمّ إخضاعه لجدول التنازلات.⁽²⁾

¹ - OMC, Organisation mondiale du commerce :« Les accords, Agriculture, des marchés plus équitables pour les agriculteurs, page 1», 2014.

<http://www.WTO.org/french/about/agmntsf3.htm>

² - من الضروري أن أشير إلى أنّ تخفيض المعدّل المكافئ للتعريفية يتمّ على أساس المتوسط المرجح لكلّ التعريفات الجمركية، و ليس بالضرورة أن يكون لكلّ سلعة، و بذلك يمكن الحفاظ على معدّل التعريفية مرتفعاً بالنسبة للمنتجات المرغوب في حمايتها (المنتجات الحساسة أو الأساسية)، مع وضع تخفيضات كبيرة على التعريفات الجمركية للمنتجات الأقل حساسية أو أهمية؛ بما يمكن الدولة العضو من الوفاء بالتزام تخفيض المتوسط المرجح، و في نفس الوقت حماية منتجاتها الأساسية دون مخالفة أحكام المنظمة العالمية للتجارة المتعلقة بالمنتجات الزراعية. أنظر:

Stephen healy, Richard pearce, Michael stockbridge:«the implications of the Uruguay round agreement on agriculture for developing countries, a training manual», F.A.O, Rome, 1998, p.p. 44 - 45.

كما تجدر بنا الإشارة، في هذا المجال، إلى أنّ الفجوة ما بين الأسعار العالمية و الأسعار المحليّة في معظم البلدان المتقدّمة كانت كبيرة في أغلب الحالات، خلال فترة الأساس [1986-1988]؛ حيث كانت أسعار السوق العالمي للمنتجات الزراعية الأساسية أقلّ بشكلٍ عام من متوسطاتها على المدى الطويل، و عن أسعارها في الوقت الحالي، إضافة إلى أنّ انخفاض قيمة الدولار خلال فترة الأساس، قد ساعد هو الآخر على تخفيض السعر العالمي عندما يعبر عنه بالعملة المحليّة للدول المتقدّمة. و بصفة عامة، فإنّ اختيار الفترة [1986-1988] كفترة أساس، نتج عنه ارتفاع أسعار الأساس للضريبة مقارنة بأسعارها الفعلية، و من ثمّ انخفاض الآثار الناجمة عن حواجز و قيود التعريفات، علاوة على نجاح الكثير من الدول المتقدّمة في الرفع من مقدار أسعار الأساس للضريبة انطلاقاً من الغش في التقدير. أنظر:

Stephen healy, Richard pearce, Michael stockbridge, op.cit, p 42.

و مع ذلك، تمّ السماح لكلّ دولة عضو، باستثناء بعض المنتجات الزراعية التي تراها شديدة الحساسية لإلغاء القيود و التدابير غير التعريفية، فضلاً عن السماح للدول الأعضاء - في إطار ما سمي بالمعاملة الخاصة (Special treatment) - باستخدام هذا النوع من القيود غير التعريفية على وارداتها من المنتجات الزراعية، إذا كانت قيمة هذه الواردات أقلّ من 3% من استهلاكها المحلي، خلال فترة الأساس [1986-1988]، بشرط ألا تكون قد قامت بدعم صادراتها من هذه المنتجات منذ بداية فترة الأساس. كما و يسمح للدول النامية الأعضاء، بعدم تحويل القيود غير التعريفية، بل و زيادة استخدام هذا النوع من القيود على وارداتها من المنتجات الزراعية، إذا كانت تمثل العنصر الأساسي و الغالب في النظام الغذائي لشعوبها.

2. تخفيض التعريفية الجمركية : Tariff reduction

نصّت اتفاقية المنتجات الزراعية على ضرورة قيام الدول المتقدّمة الأعضاء بتخفيض كافة الرسوم الجمركية المطبّقة على الواردات الزراعية، بما في ذلك المعدّلات المكافئة للتعريفية، التي تمّ الحديث عنها في البند السابق، بنسبة 36% على مدى ستّ سنوات [1995 - 2000]، و بنسبة 24% على مدى عشرة سنوات [1995-2004]، بالنسبة للدول النامية الأعضاء، مع السماح للدول الأقلّ نمواً بعدم الالتزام بهذا التخفيض. أما بالنسبة للدول التي مرّت عليها سنة 2004 دون أن تكون عضواً في المنظّمة العالمية للتجارة، مثل الجزائر، فهي مطالبة بهذا التخفيض دفعةً واحدة عند انضمامها، وبالنسبة للدول التي لا تتّبع أسلوب القيود غير التعريفية على وارداتها الزراعية، أو التي يكون المعدّل المكافئ للتعريفية على وارداتها الزراعية مساوياً أو أقلّ من الصفر، فإنّه يتمّ أخذ معدّل التعريفية السائد عام 1986، على أنّه سعر الأساس للتعريفية الجمركية، ثمّ يتمّ تخفيضه بنسبة 15% في حالة البلدان المتقدّمة، و 10% بالنسبة للبلدان النامية.⁽¹⁾

"كما تمّ السماح للدول الأعضاء، وفقاً للمادة (5) من اتفاقية المنتجات الزراعية، بفرض تعريفية أو ضريبة جمركية إضافية بدلاً من تخفيض القوائم منها، و ذلك في إطار ما سمي بالتدابير الوقائية الخاصة، إذا ما زاد حجم الواردات بصورة كبيرة و مضرّة من ذلك المنتج الداخّل إلى المناطق الجمركية للبلد العضو، الذي قام بتحويل القيود غير التعريفية إلى ضرائب جمركية عادية، أو إذا كان السعر الذي يمكن أن تدخّل به الواردات من ذلك المنتج إلى المناطق الجمركية للبلد العضو الذي يمنح التنازل، حسب ما يتحدّد على أساس سعر الاستيراد تسليم ميناء الوصول (CIF) للشحنة المعنيّة مقوماً بالعملة المحليّة، يقلّ عن السعر اللازم عند مستوى التدخّل لاستخدام الإجراء الوقائي في الفترة [1986-1989] للمنتج المعني، و بشرط ألا يتجاوز الرسم الجمركي الإضافي ثلث مستوى الرسم الجمركي الساري، المعمول به في السنة التي يتّخذ فيها ذلك التدبير (تحويل القيود غير التعريفية إلى رسوم جمركية عادية)".⁽²⁾

¹ - Daniel Van Der Steen, Alex Danau, Marek Poznanski :«l'organisation mondiale du commerce et l'agriculture, la souveraineté alimentaire menacée par les accords commerciaux», CSA (collectif stratégies alimentaires), Bruxelles, novembre 1999, p-p 31- 33.

² - خرافي حديجة، مرجع سابق، ص 142.

3. الحد الأدنى للنفوذ للأسواق : Minimum Access commitments

نصت اتفاقية المنتجات الزراعية على ضرورة أن تلتزم الدول المتقدمة الأعضاء، التي كانت تطبق قيوداً و تدابيراً جمركية غير تعريفية على وارداتها، بضمان الحد الأدنى من فرص النفاذ للأسواق، بحيث يسمح لمصدري المنتجات الزراعية بإمداد هذه الدول المستوردة بـ 3% على الأقل من استهلاكها المحلي، سنة 1995، على أن تتم زيادة هذه النسبة إلى 5% سنة 2000، أما بالنسبة للدول النامية، فألزمت هي الأخرى بتطبيق هذا البند، و ذلك من خلال السماح لمصدري المنتجات الزراعية بإمدادها مبدئياً بنسبة 1% على الأقل من استهلاكها المحلي، لتصل إلى 4% سنة 2004.⁽¹⁾

ثانياً: تقييد الدعم المحلي للإنتاج: Domestic support commitments

نصت اتفاقية المنتجات الزراعية في مادتها السادسة، على ضرورة أن تلتزم كامل البلدان الصناعية الأعضاء بتخفيض الدعم المحلي المقدم للمنتجين الزراعيين، و ذلك بنسبة 20%، على مدى ست (06) سنوات. أما البلدان النامية، فتلتزم بتخفيض الدعم المحلي للإنتاج الزراعي بنسبة 13.3%، على مدى عشر (10) سنوات. مع السماح لمختلف الدول الأعضاء، باستثناء بعض أنواع الدعم التي تدخل ضمن التدابير التدرجية المعفاة من هذا التخفيض. و تقاس التزامات تخفيض الدعم المحلي للإنتاج الزراعي، اعتماداً على مقياس الدعم الكلي (la Mesure Globale du Soutien)، الذي سأحاول فيما يلي، تحديد مضمونه وكيفية حسابه بشيءٍ من التفصيل، إضافة إلى تحديد مختلف أنواع الدعم المسموح به.

1. حساب مقياس الدعم الكلي:⁽²⁾

يمثل مقياس الدعم الكلي - حسب المادة الأولى من اتفاقية المنتجات الزراعية - الحد الأقصى لما يمكن تقديمه من دعم في نهاية الفترة الانتقالية، و بذلك فهو يمثل المستوى الأساسي للالتزام المتعلق بتخفيض الدعم المحلي للإنتاج، المقدم لمنتجي منتجات زراعية معينة، أو المتاح لصالح المنتجين الزراعيين بصفة عامة؛ و هو ما يعني ضرورة تخفيض مستويات الدعم سنوياً، حتى تصل إلى هذا المقياس أو هذا المستوى. و بصفة عامة يتم حساب هذا المقياس كما يلي:

$$\text{إجمالي الدعم المقدم لمنتجات زراعية محددة} + \text{إجمالي الدعم غير المرتبط بمنتج زراعي معين} + \text{المقياس المكافئ للدعم}$$

¹ - Daniel Van Der Steen, Alex Danau, Marek Poznanski, op.cit, p 33.

² -OMC, Organisation mondiale du commerce :«Accord sur l'agriculture, soutien interne-cacul de la mesure globale du soutien», 2014.

http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/14-ag_02_f.htm#annIII

ويتجميع هذه المكونات لكل سنة من سنوات فترة الأساس [1986-1988]⁽¹⁾، وإيجاد المتوسط، نحصل على مقياس الدعم الكلي. و سنحاول فيما يلي، تقديم شرح بسيط لمختلف مكونات هذا المقياس:

أ. الدعم المقدم لمنتجات زراعية محددة: الذي يتم حسابه من خلال تجميع ثلاثة مكونات، هي: دعم أسعار السوق، المدفوعات المباشرة غير المعفاة من الالتزام بالتخفيض، والتدابير غير المعفاة.

➤ دعم أسعار السوق (Soutien des prix du marché)، يمثل:

$$[\text{السعر المقرّر (المتحكّم فيه) - السعر المرجعي الخارجي الثابت}] \times \text{مقدار الإنتاج الذي سيبيع بالسعر المقرّر المتحكّم فيه}$$

حيث إن السعر المرجعي الخارجي الثابت، يمثل متوسط قيمة الوحدة بالقيمة FOB (قيمة البضاعة على ظهر السفينة في بلد التصدير) بالنسبة للمنتج الزراعي المعني، إذا كانت الدولة مصدرة، أو متوسط قيمة الوحدة بالقيمة CIF (قيمة البضاعة تسليم ميناء الوصول) بالنسبة للمنتج الزراعي المعني، إذا كانت الدولة مستوردة في فترة الأساس. و بذلك فإن الفرق ما بين السعريين المدار والخارجي، سيمثل ذلك الفرق الناشئ عن ارتفاع السعر في السوق المحلي؛ نتيجة استخدام القيود غير التعريفية.⁽²⁾

➤ المدفوعات المباشرة غير المعفاة: وهي تحسب بالرجوع إلى المصاريف المدوّنة في ميزانية الدولة، و من أمثلة عن هذه المدفوعات: هو أن تقوم الحكومة بتقديم مساعدات للمزارع - تعويضاً له - لضمان الحد الأدنى من أسعار منتجاته؛

➤ التدابير غير المعفاة: وهي تمثل الدعم المالي لمستلزمات الإنتاج، وكذلك مدفوعات أخرى، مثل مدفوعات تخفيض تكاليف التسويق. و تحسب قيمة هذه المدفوعات اعتماداً على حجم المصاريف المدوّنة في ميزانية الدولة، و الموجهة لهذا الغرض، أو عندما لا تعكس المصاريف المدوّنة في ميزانية الدولة القيمة الكاملة للدعم المالي المعني، فإنه يتعين أن يكون أساس حساب حجم الدعم المالي هو المعادلة التالية:

$$(\text{سعر السلعة أو الخدمة المماثلة في السوق} - \text{سعر السلعة أو الخدمة المدعومة}) \times \text{الكمية}$$

¹ - من الجدير الإشارة هنا، إلى أن الدول المتقدمة، و على رأسها دول الاتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة الأمريكية، قد استفادت من اختيار الفترة [1986-1988] كفترة الأساس لحساب مقياس الدعم الكلي، لأن هذه الفترة قد تميّزت بكون حجم دعم هذه الدول لقطاعها الزراعي، و بذلك فإنها رفعت المستوى الذي بدأت منه دعمها المحلي، لتصبح التزاماتها بتخفيض مقياس الدعم الكلي أقل، و هو ما يضع أمام الدول النامية و منها الجزائر، تحدياً أكبر لمواجهة منافسة منتجات الدول المتقدمة، و خاصة الزراعية منها.

Stephen healy, Richard pearce, Michael stockbridge, op.cit, p 52 .

² - من الجدير بنا الإشارة هنا، إلى أن مقياس الدعم الكلي سيكون منخفضاً بصورة كبيرة، في الدول النامية بما فيها الجزائر، على عكس الدول المتقدمة؛ بسبب انخفاض السعر المدار عن السعر الخارجي المرجعي في الدول النامية؛ نتيجة ارتفاع معدلات التضخم فيها، و شدة تأثر مقياس الدعم الكلي بمستويات التضخم، فضلاً عن اعتماد هذه الدول على فرض ضرائب ضمنية على قطاعها الزراعي من خلال سياسات التسعير و التسويق الجبري، و بذلك فإن هذه الدول ستجد نفسها غير قادرة على رفع مستويات الدعم.

Stephen healy, Richard pearce, Michael stockbridge, op.cit, p-p 53 - 56 .

ب. المقياس المكافئ للدعم المقدم للمنتجات الزراعية، و الذي يتم حسابه عندما يتم دعم أسعار منتجات، من خلال تطبيق تدبير ما، دون أن توجد أسعار خارجية مرجعية، تمكن من حساب الدعم اعتماداً على المعادلة التي سبق الإشارة إليها؛ لذلك فإنه يتم حساب الحجم المكافئ للدعم إما بأخذ السعر المدار بأكمله و كمية الإنتاج المؤهلة للبيع بهذا السعر، أو من خلال الرجوع إلى المصاريف المدرجة ضمن ميزانية الدولة لدعم الأسعار؛

ت. الدعم غير المرتبط بمنتجات زراعية معينة: وهو يشمل مختلف أساليب الدعم التي لا تكون مرتبطة بمنتج زراعي معين، كدعم خدمات البنى التحتية، كالمياه، و الطاقة. ويتم حساب هذا الدعم اعتماداً على حجم الإنفاق العام بميزانية الدولة.

2. أنواع الدعم المسموح بها: ⁽¹⁾

في إطار قاعدة تخفيض الدعم المحلي، التي نصت عليها اتفاقية المنتجات الزراعية، تم إعفاء أنواع محددة من الدعم المحلي للإنتاج من الالتزام بالتخفيض، بشرط ألا تكون لها أية آثار تشويهية على التجارة، أو بشرط أن ينشأ عنها أقل أثر تشويهية ممكن (most minimal effects). و طبقاً لهذا، فإنه على كافة تدابير الدعم المحلي المعفاة من التزامات التخفيض، أن تكون مستوفية للشروط الأساسية التالية:

- أ. أن تمول من الميزانية العامة، و ليس على أساس تحويلات من المستهلكين؛
- ب. ألا يتضمن الدعم المعني بالإعفاء تقديم أي مساعدة سعرية للمنتجين؛ بحيث لا يسفر الدعم المعني بالإعفاء عن أي تأثير على الأسعار.

و طبقاً للمادة (6) من اتفاقية المنتجات الزراعية، فإنه - و خلافاً للقاعدة الأساسية، و في إطار ما سمي باستثناء الحد الأدنى - لا يلتزم البلد العضو بتضمين جدول التنازلات، الدعم المحلي للإنتاج المقدم لأي منتج، إذا كان هذا الدعم لا يزيد عن 5% من القيمة الكلية للإنتاج الزراعي لذلك البلد العضو المعني، و خلال السنة المعنية بالنسبة للبلدان المتقدمة، و بـ 10% في حالة البلدان النامية،⁽²⁾ كما لا يجوز إخضاع المدفوعات المباشرة التي تتم في إطار برامج الحد من إنتاج معين للالتزام بالتخفيض، إذا كانت هذه المدفوعات لا تزيد عن 85% من مستوى الإنتاج.

¹ - و هي تمثل لنا المجالات التي لا تزال السياسة المالية، قادرة على أن تلعب فيها دوراً حيوياً من أجل تنمية القطاع الزراعي، و من ثم تنمية باقي القطاعات الأخرى، كقطاع الصناعة الزراعية، و قطاع الخدمات و التجارة، و غيرها من الأنشطة و القطاعات الاقتصادية التي تتصل بصورة أو بأخرى مع القطاع الزراعي.

² - من الجدير بنا الإشارة هنا، إلى أن استثناء الحد الأدنى، تم وضعه على أساس نسبة من القيمة الكلية للإنتاج، و ليس من قيمة الإنتاج الموجه للسوق، و هذا ما يتضمن تحيزاً لصالح الدول المتقدمة دون الدول النامية؛ بسبب اتساع ظاهرة الاستهلاك الذاتي في مزارع هذه الأخيرة.

و قد تمّ إدراج مجموعة واسعة من المدفوعات المقدّمة في إطار برامج الخدمات الحكومية، ضمن الأنواع المسموح بها من الدعم، تتمثل فيما يلي:

أ. الخدمات العامة (Services de caractère général): تتمثل في برامج تقديم الخدمات للقطاع الزراعي

والمناطق الريفية، شريطة ألا تنطوي على مدفوعات مباشرة للمزارعين، و هي تشمل أساساً ما يلي:

- برامج البحوث العامة، و البحوث المتعلقة بالبيئة، و برامج البحوث المتعلقة بمنتجات زراعية محدّدة؛
- برامج مكافحة الآفات والأمراض؛
- خدمات التدريب؛
- خدمات الإرشاد الزراعي، بما فيها إتاحة وسائل لتسهيل نقل المعلومات و نتائج البحوث إلى المنتجين و المستهلكين؛
- خدمات المراقبة و الفحص، بما فيها الخدمات المقدّمة لأغراض الصحة و التصنيف، و مساعدات توحيد المقاييس (standardization)؛
- خدمات التسويق و الترويج مثل تقديم المعلومات التسويقية؛
- خدمات البنية التحتيّة.

ب. زيادة المخزون الحكومي من المنتجات الزراعية لأغراض الأمن الغذائي:

Détention de stocks publics à des fins de sécurité alimentaire

و هي تتمثل في برامج الإنفاق العام (أو الإيرادات العامة المتنازل عنها)، التي تهدف إلى زيادة المخزون من المنتجات الزراعية لتحقيق الأمن الغذائي، بشرط أن يكون حجم و أسلوب تجميع هذا المخزون متماشياً مع أهداف محدّدة مسبقاً، و متّصلة ببرامج الأمن الغذائي وحده. كما يشترط أن تكون مشتريات الحكومة من هذه المنتجات و مبيعاتها منها، بأسعار لا تقلّ عن أسعار السوق الجارية للمنتجات المعنية، و أن يتمّ تمويل عملية تكوين هذا المخزون بصورة واضحة و علنية.

ت. المعونات الغذائية المحليّة : (Aide alimentaire intérieure):

تتضمّن المعونات الغذائية المحليّة، حسب اتّفاقية المنتجات الزراعية، النفقات العامة المتعلّقة بتأمين معونات غذائية للأفراد المحتاجين إليها، بشرط أن يتمّ تحديد هذه الاحتياجات الغذائية و تمويلها و إدارتها، وفقاً لمعايير محدّدة و واضحة، و تتعلّق بأهداف غذائية، كما يشترط تقديم هذه المعونات في صورة أغذية أو وسائل شراء؛ لتلقي هذه المعونات بأسعار السوق الجارية، وأن تكون كذلك مشتريات الحكومة من هذه المنتجات الغذائية بأسعار السوق الجارية.

ث. بعض المدفوعات المباشرة للمنتجين : (Versements directs aux producteurs)

نصّت اتّفاقية المنتجات الزراعية على إعفاء بعض المدفوعات المباشرة للمنتجين (نفقات عامة أو إيرادات عامة متنازل عنها) من الالتزام بالتخفيض، بشرط ألا ينشأ عنها آثار تشويهية على التجارة أو الإنتاج، أو شريطة

أن ينشأ عنها أقل أثر تشويهيٍّ ممكنٍ على التجارة أو الإنتاج، كما لا يجوز أن يكون مبلغ أو حجم هذه المدفوعات في أيّ سنة معيّنة، مرتبطاً بنوع أو حجم الإنتاج في أيّ سنةٍ تلي فترة الأساس [1986-1988]، ولا مرتبطاً بمستوى معيّن من الأسعار المحليّة أو العالمية، ولا عوامل الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية في أيّ سنة تلي فترة الأساس، من أجل الحصول على هذه المدفوعات. وعموماً تتمثل هذه المدفوعات فيما يلي:⁽¹⁾

- دعم الدخل غير المرتبط بالإنتاج أو الأسعار (Soutien du revenu découplé): ويتمثل في مدفوعات الدعم المقدم من أجل زيادة دخول المنتجين الزراعيين؛
- المشاركة التمويلية للحكومة في برامج تأمين الدخل (Participation financière de l'Etat à des programmes de sécurité et garantie des revenus) : ويسمح بمثل هذه المدفوعات في حالة حدوث خسارة في الدخل الزراعي، تساوي أو تزيد عن 30% من متوسط الدخل الإجمالي لفترة الثلاث سنوات السابقة، أو لفترة الخمس سنوات السابقة، مع استبعاد أعلى وأقل قيمة حدثت، وبشرط ألا يتجاوز حجم هذه المدفوعات نسبة 70% من هذه الخسارة.
- المدفوعات المتعلقة بتعويض الخسائر الناتجة عن الكوارث الطبيعية (Versements à titre d'aide en cas de catastrophes naturelles) : يسمح بمثل هذه المدفوعات بشرط أن يتم تقديمها في إطار المساعدات الرسمية من الهيئات الحكومية، عقب إصدار إقرار رسمي من السلطات الحكومية بأن كارثة طبيعية حدثت أو ستحدث، و بشرط أن ينتج عنها خسارة في الإنتاج، تزيد عن 30% من متوسط الإنتاج في الثلاث سنوات السابقة، أو متوسط الإنتاج في الخمس سنوات السابقة، مع استبعاد أعلى وأقل قيمة حدثت في الإنتاج، كما و يشترط على ألا تزيد هذه المدفوعات عن التكلفة الكليّة لإحلال ما تمّت خسارته. وحين يتلقى أحد المنتجين في السنة نفسها مدفوعات، تدخل ضمن برامج تأمين الدخل، و أخرى ضمن برامج تعويض خسائر الكوارث الطبيعية، فإنّه يجب أن يكون مجموع هذه المدفوعات أقلّ من 100% من مجموع الخسارة التي لحقت بالمنتج؛
- مدفوعات إعادة هيكلة برامج عرض المنتجات الزراعية (Aide à l'ajustement des structures fournie au moyen de programmes incitant les producteurs à cesser leurs activités) وتشمل المدفوعات التعويضية المباشرة المقدمة للمنتجين الزراعيين، في إطار البرامج التي تسعى إلى تسهيل توقّفهم عن الإنتاج الزراعي القابل للتسويق، أو انتقاهم لأنشطة غير زراعية؛

¹ -OMC, Organisation mondiale du commerce :« accord de MARRAKECH, Accord sur l'agriculture (article 8-21)», 2014.

http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/14-ag_02_f.htm#ArticleXV

- مدفوعات إعادة هيكلة برامج عوامل الإنتاج (Aide à l'ajustement des structures fournie au moyen de programmes de retrait de ressources de la production) وهي تمثل المدفوعات المباشرة التعويضية، المقدمة للمنتجين الزراعيين، في إطار البرامج التي تسعى إلى التوقف عن استخدام عوامل إنتاجية أو مدخلات معينة في الإنتاج الزراعي القابل للتسويق، بشرط أن تصرف المدفوعات عن الفترة الزمنية اللازمة لتحقيق الاستثمار الذي تقدّم المدفوعات من أجله، و تقتصر هذه المدفوعات على المبلغ اللازم للتعويض عن الضرر الناتج عن إعادة الهيكلة، كما يشترط أن لا يتم تحديد أيّ استخدام بديل لهذه العوامل الإنتاجية، ينطوي على إنتاج منتجات زراعية قابلة للتسويق؛
- مدفوعات إعادة هيكلة الاستثمارات (Aide à l'ajustement des structures fournie au moyen d'aides à l'investissement) وهي تشمل مختلف المساعدات الاستثمارية؛ التي تقدّم بهدف تغيير الهياكل التمويلية للعمليات الإنتاجية؛ استجابةً لوجود عيوب هيكلية واضحة، وكذلك مدفوعات إعادة خصصة الأراضي الزراعية؛
- المدفوعات المقدمة في إطار برامج حماية البيئة (Versements au titre de programmes de protection de l'environnement) وهي تتضمن المدفوعات المقدمة للمنتجين الزراعيين؛ تعويضاً لهم على ما لحق بهم من خسائر؛ نتيجة إرغامهم مثلاً على تغيير أساليب الإنتاج أو مستلزماته، في إطار برنامج حكومي متعلق بحماية البيئة، شريطة أن يكون هذا البرنامج الحكومي محدداً بوضوح، و ألا تتجاوز هذه المدفوعات التعويضية، التكاليف الإضافية أو حجم الخسارة في الدخل الناتجة عن الالتزام بهذا البرنامج الحكومي؛
- المدفوعات التي تقدّم في إطار برامج المساعدات الإقليمية (Versements au titre de programmes d'aide régionale) وهي تشمل المدفوعات المقدمة للمنتجين الزراعيين الذين تقع أراضيهم الزراعية في مناطق تعاني من ظروف قاسية، شريطة أن تكون هذه المناطق محدّدة بوضوح، مع ضرورة أن تكون المصاعب والمشاكل التي تعاني منها هذه المناطق، ناشئة عن أوضاع ليست مؤقتة، و شريطة ألا يكون حجم هذه المدفوعات في أيّ سنة معينة، مرتبطاً بنوع أو حجم الإنتاج في أيّ سنة تلي فترة الأساس، مع جواز ارتباطه بتخفيض ذلك الإنتاج، و شريطة أن يقتصر حجم هذه المدفوعات على التكاليف الإضافية أو الخسارة في الدخل، الناجمة عن القيام بالإنتاج الزراعي في هذه المناطق المعيّنة.

ثالثاً: تخفيض دعم الصادرات : Export Subsidy Commitments

نصّت اتفاقية المنتجات الزراعية خلال موادها القانونية، من المادة رقم 8 إلى المادة 11، على ضرورة أن تلتزم الدول الصناعية الأعضاء بتخفيض دعم الصادرات، والذي يتم من خلال تخفيض الإنفاق العام الهادف لدعم الصادرات، في فترة الأساس [1986-1990]، بنسبة 36%، وكذلك تخفيض كمية الصادرات المستفيدة بهذا الدعم،

بنسبة 21%، على مدى ست (06) سنوات. أما بالنسبة للدول النامية، فتلزم بتخفيض مقدار الإعانات التصديرية، بنسبة 24%، و حجم الصادرات المدعّمة في فترة الأساس، بنسبة 14%، على مدى عشر (10) سنوات. أما البلدان الأقل نمواً، فتعفى من التعهّد بالالتزام بهذا التخفيض.

وقد نصّت اتفاقية المنتجات الزراعية في مادتها (12)، على إلزام الدول الأعضاء التي تفرض حظراً أو قيداً على صادراتها من المواد الغذائية، بما يضمن لها مستوى ملائم لأسعار هذه الصادرات، بدراسة آثار هذا الحظر أو القيد على الأمن الغذائي للبلدان الأعضاء التي تستورد تلك المنتجات، و من ثمّ تعويضها مالياً، مع الالتزام بإرسال إخطارٍ إلى لجنة الزراعة، يشمل معلومات عن طبيعة هذه التدابير المتخذة، ومدّة سريانها، مع ضرورة التشاور عند الطلب مع مختلف البلدان الأعضاء الأخرى التي تستورد هذه المنتجات، قبل تطبيق أيّ من تلك التدابير. كما قد تمّ تحديد صور دعم الصادرات الواجب تخفيضها كما يلي:⁽¹⁾

- الإعانات المباشرة التي تقدّمها الحكومة أو هيئاتها لشركة معيّنة أو لصناعة معيّنة، أو لمنتجين زراعيين أو لتعاونياتهم أو جمعياتهم، أو لمؤسساتٍ تسويقية، إذا ارتبطت هذه الإعانات بالأداء التصديري؛
- صادرات الحكومة أو هيئاتها من المخزون غير التجاري (Non-Commercial Stocks) للمنتجات الزراعية، بأسعارٍ أقلّ من أسعار نفس المنتجات أو المنتجات المثيلة في الأسواق المحليّة؛
- الإعانات التي تقدّمها الحكومة للصادرات من المنتجات الزراعية؛
- الإعانات التي تقدّم لخفض تكاليف تسويق الصادرات من المنتجات الزراعية، مثل تكاليف المناولة والشحن والنقل الدولي؛
- الإعانات التي تقدّمها الحكومة على شكل تخفيض رسوم الشحن والنقل الداخلي للصادرات، عن تلك المفروضة على الشحنات المحليّة؛
- الإعانات التي تقدّمها الحكومة للمنتجات الزراعية، والمرهونة بإدخال هذه المنتجات ضمن الصادرات.

¹ -OMC, Organisation mondiale du commerce :« accord de MARRAKECH, Accord sur l'agriculture (articles 8-21)», 2014.

المطلب الثالث: إتفاقية تطبيق تدابير حماية صحة الإنسان والحيوان والنبات⁽¹⁾

Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures

رغبةً في تحسين أوضاع صحة الحيوان و الإنسان و النبات في كافة البلدان الأعضاء، تمّ في إطار اتّفاقية تطبيق تدابير حماية الصحة و الصحّة النباتية، التأكيد على عدم جواز منع أيّ بلدٍ عضوٍ من تبني أو تنفيذ أيّ ترتيبات ضرورية لحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات، بشرط أن لا تطبّق هذه التدابير، بطريقة تشكّل فيها وسيلة للتمييز الاعباطي، أو الذي ليس له ما يبرّره، بين الدول الأعضاء التي تسود فيها نفس الظروف، أو بطريقة تشكّل فيها قيوداً مقنّعة للحدّ من التجارة الدولية، كما كان سائداً في إطار الاتفاقيات الثنائية ودون ضرورة الاحتكام إلى مقاييس دولية.

و عليه نصّت اتّفاقية تطبيق تدابير حماية صحة الإنسان والحيوان والنبات، في مادتها الثانية، على إمكانية تبني مثل هذه التدابير، شريطة أن تكون مبنية على أسس و مقاييس و إرشادات و توصيات دولية، تعدّها المنظّمات الدولية المتخصّصة، و ألا تطبّق إلا بقدر ما يلزم لحماية حياة أو صحّة الإنسان و الحيوان و النبات، مع ضرورة استناد هذه التدابير إلى المبادئ العمليّة و أدلة علمية كافية، فضلاً عن ضمان عدم تمييز تدابير حماية صحّة الإنسان و الحيوان و النبات بصورة اعتباطية أو دون مبرّر ما بين البلدان الأعضاء التي تسود فيها ظروف مطابقة أو مماثلة، مع الالتزام بعدم استخدامها بطريقة تشكّل قيوداً مقنّعة على التجارة الدولية.

كما منحت اتّفاقية تطبيق تدابير الصحة و الصحّة النباتية - في مادتها الثالثة - الحقّ للبلدان الأعضاء في تطبيق التدابير الصحيّة؛ التي تؤدي إلى تحقيق مستوى حماية لصحّة الإنسان أو الحيوان أو النبات، أعلى مما يمكن تحقيقه بتطبيق تدابير تستند إلى المقاييس أو الإرشادات أو التوصيات الدولية المعمول بها، إن كان لها ما يبرّرها عملياً، أو نتيجة للمستوى الخاص من حماية الإنسان أو الحيوان أو النبات الذي يقرّر البلد العضو أنّه مناسب، بشرط أن تتماشى هذه التدابير مع الشروط و الأحكام العامة لمنظمة التجارة العالمية.

و على البلدان الأعضاء ضمان النشر الفوري لكافة اللوائح التنظيمية الخاصة بحماية صحّة الإنسان و الحيوان و النبات التي تتم الموافقة عليها، بطريقة تمكّن البلدان الأعضاء المعنيين من الاطلاع عليها.

¹ - لمزيد من التفصيل، يرجع إلى: المستشار عبد الفتاح مراد: «شرح اتفاقيات الجات. GATT and WTO. المنشورة في 15/6/1995، و السارية قانوناً من 1/1/1995»، الهيئة العامة للكتاب، الإسكندرية، 1997، ص - ص 86 - 101.

- أنظر أيضاً: محمد عمر حماد أبو دوح: «إمكانيات السياسات المالية في تنمية وتكامل قطاعي الزراعة والتصنيع الزراعي في مصر في ظلّ أحكام منظمة التجارة العالمية»، إشراف: أ.د. حامد عبد المجيد دراز، رسالة دكتوراه الفلسفة، اقتصاد عام (مالية عامة)، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، مصر، 2002، ص ص 42 - 45.

- و أيضاً:

-The GATT secretariat : « The Results of the Uruguay round of multilateral trade Negotiations, the legal Texts », first publication, June 1994 , p-p 69 - 84.

كما نصّت اتفاقية تطبيق تدابير الصحة و الصحة النباتية، على ضرورة أن تتولى البلدان الأعضاء، التي تطبّق تدابير صحيّة خاصة، عملية تسهيل و تقديم المساعدة التقنيّة للبلدان الأعضاء، و على الأخصّ البلدان النامية، من خلال تقديم مساعداتٍ في مجالات تكنولوجيايات التجهيز، و البحوث، أو من خلال تقديم المشورة، و التسهيلات الائتمانية، فضلاً عن التبرّعات و المنح، التي تستهدف الحصول على الخبرة الفنيّة، و التدريب و المعدّات، التي تتيح لهذه البلدان التكيّف مع تدابير حماية صحّة الإنسان و الحيوان و النبات اللازمة، و مراعاتها لتحقيق المستوى المناسب من الحماية الصحيّة في أسواق صادراتها، بما يتيح لهذه البلدان النامية الأعضاء، الاحتفاظ بفرص وصول منتجاتها إلى الأسواق الخارجية.

كذلك، و في إطار اتفاقية تطبيق تدابير حماية صحّة الإنسان و الحيوان و النبات، على الدول الأعضاء أن تعدّ ما يلي عناصراً اقتصادية:

- الضرر الذي قد يحدث على شكل خسائرٍ في الإنتاج أو المبيعات؛ نتيجة دخول أو ظهور أو انتشار آفةٍ أو مرض في بلد الاستيراد؛
 - تكاليف مكافحة أو إبادة الأمراض والآفات في بلد الاستيراد، إضافة إلى الأساليب البديلة للحدّ من هذه الأخطار.
 - و قد تمّ الاتفاق على أنّ تدابير حماية صحّة الإنسان و الحيوان و النبات، تمثّل كلّ تدبير يطبّق لحماية حياة أو صحّة الإنسان أو الحيوان أو النبات في أراضي البلد العضو، من:
 - الأخطار الناشئة عن دخول أو وجود أو انتشار الآفات أو الأمراض أو الكائنات العضوية الحاملة أو المسبّبة للأمراض؛
 - الأخطار الناشئة عن المواد المضافة أو الملوّثات، أو السموم أو الكائنات العضوية المسبّبة للأمراض الموجودة في المواد الغذائية أو المشروبات أو الأعلاف؛
 - الأخطار الناشئة عن الأمراض التي تحملها الحيوانات أو النباتات أو المشتقّات الحيوانية و النباتية؛
 - و لمنع أو الحدّ من أيّ ضررٍ في البلد العضو؛ ناتج عن دخول أو وجود أو انتشار الآفات.
- وتشمل تدابير حماية صحّة الإنسان و الحيوان و النبات كافة القوانين و المراسيم و اللوائح التنظيمية و المتطلّبات و الإجراءات المتّصلة بالموضوع، كطرق التجهيز و الإنتاج، و الاختبار و المعاينة، و إجراءات التصديق و الموافقة، و المتطلّبات المناسبة لنقل الحيوانات و النباتات، أو المواد اللازمة للحفاظ على صحتها و نوعيتها، وكذلك الملصقات المبيّنة للمحتويات، و المرتبطة بسلامة المواد الغذائية.

المطلب الرابع: إتفاقيات القيود على التجارة

تمثّل اتفاقيات المنظّمة العالمية للتجارة، التي تنصّ على ضرورة التزام الدول الأعضاء بالإجراءات الاستثمارية، و المقاييس الفنيّة المتعلّقة بالعمليات التجارية لمختلف السلع، في اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة، و اتفاقية القيود الفنيّة على التجارة.

أولاً: إتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة: Agreement on Trade - Related investment Measures

تمثّل اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة (TRIMs)، أوّل اتفاقية دولية تقوم بوضع قواعدٍ لمعاملة الاستثمارات الأجنبيّة المباشرة، في الدول المضيفة، في إطار النظام التجاري للمنظّمة العالمية للتجارة. و قد تمّ التوصل إلى هذه الاتفاقية في ختام جولة الأورجواي؛ و هو ما ميّز هذه الجولة عن غيرها من الجولات السابقة، التي لم يتمّ فيها تناول موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر.⁽¹⁾

و عموماً، تنصّ اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة، على ضرورة التزام الدول الأعضاء بعدم اتخاذ أيّ إجراءات استثمارية مرتبطة بالتجارة؛ تؤدي إلى التمييز ما بين المستثمر الأجنبي المباشر و المستثمرين الوطنيين، أو ما بين الواردات و السلع الوطنية؛ و ذلك سعياً وراء تقليل أو تفادي ما قد ينجم من آثارٍ تشويهية على التجارة إثر اتباع إجراءات الاستثمار، و رغبة في تعزيز التحرير التدريجي و الواسع للتجارة العالمية لتسهيل الاستثمار عبر الحدود، من أجل زيادة النمو الاقتصادي للبلدان الأعضاء، مع ضمان حرّية المنافسة.⁽²⁾

و حسب المادة الثانية من اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة، لا يجوز لأيّ عضوٍ أن يطبّق أيّ إجراءٍ للاستثمار متّصل بالتجارة، لا يتفق مع مبدأ الالتزام بالمعاملة الوطنية، أو لا يتفق مع مبدأ الالتزام بالإلغاء العام للقيود الكميّة المتعلّقة باتفاقية الجات.⁽³⁾

و قد نصّت الفقرة الأولى من ملحق اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة، على تدبيرين لا يتفقان مع قاعدة الالتزام بمبدأ المعاملة الوطنية الواجب إلغاءهما، و هما:⁽⁴⁾

¹ - د.عبد الرحمن صبري: «إجراءات الاستثمار المتعلّقة بالتجارة في اتفاقية الجات»، المؤتمر السادس لرجال الأعمال و المستثمرين العرب، الإسكندرية، 31-30 مايو 1995.

² - د.عبد الرحمن صبري، مرجع سابق.

³ - OMC, organisation mondiale du commerce : « Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) », 2014.

http://www.wto.org/french/tratop_f/trims_f.htm

⁴ - OMC, organisation mondiale du commerce : « Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) », 2014.

http://www.wto.org/french/tratop_f/trims_f.htm

1. إشتراط قيام المؤسسات الاستثمارية بشراء أو استخدام منتجات محلية المنشأ، أو من أي مصدر محلي، سواء كان ذلك محددًا بمنتجات معينة، أو بحجم أو قيمة المدخلات المحلية، أو كان على شكل نسب مئوية من حجم أو قيمة الإنتاج المحلي للمشروع؛
 2. تقييد استيراد المؤسسة الاستثمارية أو استخدامها لكميات معينة من المنتجات المستوردة، تمثل نسبة معينة من حجم أو قيمة المنتجات المصنعة محلياً التي تصدرها.
- كما تضمنت الفقرة الثانية من ملحق اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة، ثلاثة تدابير لا تتفق مع قاعدة الالتزام بالإلغاء العام للقيود الكمية، والتي يكون الالتزام بها ضرورياً للحصول على ميزة ما، وهي:⁽¹⁾
1. تقييد استيراد المؤسسة الاستثمارية لمنتجات تستخدم في إنتاجها المحلي بكمية إنتاجها، أو ترتبط بهذا الإنتاج، سواء كان ذلك التقييد بصورة مطلقة، أو مرتبطاً بما يستورده المشروع من منتجات، أو بحجم أو قيمة صادراته من إنتاجه المحلي؛
 2. تقييد استيراد المؤسسة الاستثمارية للمنتجات المستخدمة في إنتاجها المحلي، أو المرتبطة بهذا الإنتاج، من خلال تقييد حصولها على النقد الأجنبي بما يتناسب مع تدفقات العملات الأجنبية التي تحققها المؤسسة؛
 3. تقييد قيام المؤسسة الاستثمارية بتصدير منتجاتها أو بيعها لغرض التصدير، سواء كان ذلك محددًا بمنتجات معينة، أو محددًا بحجم أو قيمة المنتجات المصدرة، أو في شكل نسبة معينة من حجم أو قيمة إنتاجها المحلي.

و بهذا يتضح لنا، بأن بنود اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة، قد تشكل عقبات و قيود أخرى أمام صنّاع السياسة المالية في الدول النامية، بما فيها الجزائر، في ساحة مناوراتهم لترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر.

ثانياً: اتفاقية القيود الفنية على التجارة: Agreement on Technical Barriers to Trade : (2)

من أجل تحسين كفاءة الإنتاج، و وضع نظام و مقاييس دولية لتقييم المطابقة؛ تم إبرام اتفاقية القيود الفنية على التجارة، و التي تنصّ في مادتها الأولى، على ضرورة توافر كامل القواعد والمقاييس الفنية الدولية في المنتجات المستوردة و المصدرة، بما في ذلك متطلبات وضع العلامات التجارية و التعبئة، و متطلبات النقل والشحن. و يحقّ لكل دولة في إطار هذه الاتفاقية، اتّخاذ الإجراءات التي تراها لازمة؛ لضمان نوعية وارداتها، و لحماية حياة

¹ - OMC, organisation mondiale du commerce : « Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) », 2014.

http://www.wto.org/french/tratop_f/trims_f.htm

² - لمزيد من التفصيل، يرجع إلى : المستشار عبد الفتاح مراد، مرجع سابق، ص- 160 - 183.

- أنظر أيضاً : د. محمد عر حماد أبو دوح، مرجع سابق، ص- 46 - 48.

- و أنظر أيضاً:

و صحّة الإنسان والحيوان والنبات، و حماية البيئة؛ أو لمنع ممارسات الغشّ التجاري؛ أو لحماية مصالح أمنية أساسية عند المستويات التي تراها مناسبة. بشرط ألا تطبّق هذه الإجراءات بطريقة يمكن أن ينتج عنها تمييز اعتباطي، أو غير مبرّر، بين البلدان التي تسودها نفس الظروف، أو تقييد للتجارة الدولية، أو أن تؤدي إلى خلق عقبات لا مبرّر لها أمام التجارة الدولية، و هو ما يتطلّب ضرورة أن تتطابق هذه الإجراءات مع المعايير و المقاييس الدولية الموحّدة، مع تحديد الطرق البديلة في حالة عدم توافر هذه المقاييس.

كما يشترط، ضمن هذه الاتفاقية، ضرورة أن تكفل الدول الأعضاء بتمتّع المنتجات المستوردة من أراضي أيّ عضو من حيث القواعد الفنيّة، بمعاملة لا تقلّ عن المعاملة الممنوحة للمنتجات المماثلة ذات المنشأ الوطني، و كذلك للسلع المشابهة التي يكون منشأها أيّ دولة أخرى. مع ضرورة أن يكفل كلّ عضو وجود نقطة استفسار أو أكثر، قادرة على الرّد على كامل الاستفسارات المناسبة من الأعضاء الآخرين، أو من الأطراف ذات الصلّة في الدول الأعضاء الأخرى؛ و لتقديم الوثائق المتعلّقة بالإجراءات و القيود الفنيّة على التجارة، التي تفرضها الدولة العضو، مع ضرورة أن تراعي الدول الأعضاء عند إعداد و تطبيق القواعد الفنيّة و المقاييس و إجراءات تقييم المطابقة، الاحتياجات الإنمائية و المالية و التجارية و الفنيّة للبلدان النامية الأعضاء.⁽¹⁾

تمّ التطرّق خلال هذا المبحث، إلى أهمّ أحكام المنظّمة العالمية للتجارة، المتعلّقة بتجارة مختلف السلع و الخدمات، و الواجب التقيّد بها بمجرد إعلان الانضمام، كما تمّ التطرّق خلال النقاط البحثية السابقة من هذه الدراسة، إلى أهمّ أحكام الاتفاقيات التي أبرمتها الجزائر في مجال المزايا الجبائية، خاصة الجمركية منها؛ و من ثمّ تكون الدراسة قد حدّدت مختلف المجالات التي يمكن التأثير عليها، اعتماداً على السياسة المالية، من أجل جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ترشيدها، دون مخالفة أحكام الاتفاقيات المبرمة، بما فيها أحكام المنظّمة العالمية للتجارة، المزمع الانضمام إليها قريباً.

¹ - ينتج عن اتفاقية القيود الفنيّة على التجارة، إضافة إلى اتفاقية تطبيق تدابير حماية صحّة الإنسان و الحيوان و النبات، حملاً آخر يقع على عاتق حكومات الدول النامية، بما فيها الجزائر؛ حيث يتطلّب الأمر منها ضرورة مراعاة توافر كامل مقاييس الصحّة و المواصفات و المقاييس الفنيّة في صادراتها، من خلال الاهتمام أكثر بهذا المجال، و تجنيد هيئاتها الفنيّة و سياساتها المالية - خاصة الإنفاقية منها - لدفع مختلف المستثمرين المحليين و الأجانب على ضرورة مطابقة أوصاف منتجاتهم لهذه المقاييس.

المبحث الثاني: السياسة المالية المقترحة للحدّ من معوّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

على الرّغم من الجهود الكبيرة التي قامت بها الجزائر، في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال منح المستثمر الأجنبي العديد من الحوافز المالية و الجبائية، و منحه العديد من الضمانات و الامتيازات، و اتّخاذ العديد من التدابير بغية حماية مصالحه، و على الرّغم كذلك من تمتّع الجزائر بالعديد من الإمكانيات الطبيعية و البشرية، ما تزال قدرة هذه الدولة على استقطاب و ترشيد هذا النوع من الاستثمارات أقلّ بكثير مقارنةً بجاتيها تونس و المغرب، كما أنّها لا تزال أيضاً، تصنّف ضمن مراتب متأخرة في معظم المؤشّرات الدولية و الإقليمية لقياس مناخ الاستثمار؛ الأمر الذي يرجع إلى العديد من الأسباب، تتمثل في مجملها معوّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، و التي يمكن تقسيمها إلى أربع مجموعات رئيسية؛ معوّقات قانونية و تنظيمية، معوّقات اقتصادية، مشكلة الفساد، إضافة إلى معوّقات أخرى.

و سنحاول فيما يلي، إعادة تسليط الضوء على هذه المعوّقات، التي تحول دون تدفّق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر، و التي تمسّ بشكلٍ أو بآخر سياستها المالية، و من ثمّ اقتراح ما قد يعدّها، و يؤدي إلى تنمية القدرات التنافسية للمناخ الاستثماري الوطني على جذب و ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر، دون تجاوز أحكام المنظّمة العالمية للتجارة، التي سبق الحديث عنها. و مع ذلك، يجب التنويه إلى صعوبة الفصل ما بين السياسات المالية المختلفة، اللازمة للحدّ من معوّقات الاستثمار في الجزائر؛ بسبب الارتباط الشديد ما بينها، و لذلك، فإنّ الفصل فيما بينها، سيكون تحكّماً لغرض التسهيل و التبسيط ليس أكثر.

المطلب الأوّل: السياسة المالية المقترحة للحدّ من المعوّقات القانونية و التنظيمية

تبنّت الجزائر منذ الثمانينات، ترسانة ضخمة من القوانين و اللوائح التنظيمية، موجهة في مجملها إلى الحدّ من سياسات تدخّل الدولة في الشؤون الاقتصادية، و التوجّه نحو الاقتصاد الحرّ، و منح المستثمرين مجموعة من الضمانات و الامتيازات، سعياً منها وراء زيادة معدّلات الاستثمار، بما فيه الاستثمار الأجنبي المباشر؛ نظراً لما له من منافع كثيرة و متعدّدة.

حيث أقرّ المشرّع الجزائري بمبدأ المساواة في المعاملة بين المستثمرين المحليين و الأجانب، سواءً من حيث الحقوق و الالتزامات. كما أقرّ صراحةً بمبدأ حرية الاستثمار، في أيّ نشاطٍ اقتصاديٍّ، منتجٍ للسلع و الخدمات، مع مراعاة التنظيمات و التشريعات المتعلقة بالنشاطات المقنّنة و حماية البيئة، غير أنّه نصّ على عدم إمكانية إنجاز الاستثمارات الأجنبية إلا في إطار شراكةٍ، تتمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51% على الأقلّ من رأس المال الاجتماعي؛ الأمر الذي قد يعود على الدولة الجزائرية بمنافع عديدة، كتسمية الملكية الوطنية، و ضمان حقّ إدارة المشروع للطرف الوطني، مع إمكانية تخفيض درجة تحكّم المستثمر الأجنبي في الاقتصاد الوطني، غير أنّه، و من جهةٍ أخرى، قد لا يرضى الطرف الأجنبي بمشاركة الطرف الوطني، خاصّة في ظلّ عدم توافر القدرات المالية و الإدارية

لهذا الأخير، و بذلك فإن شرط المشاركة الوطنية، من شأنه أن يكون السبب في انخفاض قدرة الدولة الجزائرية على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و مع ذلك، لا تقترح الدراسة في هذا المجال، إجراء أيّ تعديل، ذلك أن إشراك المستثمر العام أو الخاص المحلي في مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، سوف يعطي لمواطني الدولة المضيفة حقّ الاشتراك في الإدارة، و الاطلاع على كافة القرارات المتخذة بالشركة، بما يكسبهم المزيد من الخبرات الإدارية، الفنية، الإنتاجية و التسويقية، و من جهةٍ أخرى، يضمن للدولة المضيفة التحكمّ بزمام الرقابة على المستثمر الأجنبي.⁽¹⁾

كما نصّ المشرّع الوطني، على ضرورة حصول المستثمر على الموافقة المسبقة، قبل بدء تأسيس و تشغيل مشاريعه الاستثمارية، على غرار كلّ من تونس و المغرب، غير أنّه كلف الجهات المعنية بضرورة منح التراخيص، و مقرّرات الاستفادة من المزايا، في مدّة قصيرة جدّاً، مقارنة بتلك المعمول بها في تونس و المغرب؛ الأمر الذي قد يجعلنا نتوقع رجوح كفة ميزان تنافسية المناخ الاستثماري لصالح الدولة الجزائرية، غير أنّ الواقع العملي يشير إلى خلاف ذلك، و هو ما أقرّته مختلف المؤشّرات الدولية و الإقليمية المعنية بذلك، حيث بيّنت ارتفاع عدد الأيام و عدد الإجراءات اللازمة للقيام بمختلف أنشطة الأعمال في الجزائر.

فعملية بدء النشاط التجاري و تأسيس الشركات مثلاً، تتطلّب في الجزائر 14 إجراءً، يستغرق 25 يوماً، و تكلف 12.7% من متوسّط الدخل الفردي من الدخل القومي، في حين لا تتطلّب في تونس، أكثر من 10 إجراءات، تستغرق 11 يوماً، و لا تكلف إلا 4.1% من متوسّط الدخل الفردي. كما أنّ عملية استخراج تراخيص البناء، تتطلّب في الجزائر 19 إجراءً، مستغرقة بذلك 281 يوماً، في حين لا تتطلّب في المغرب إلا 15 إجراءً، في ظرفٍ لا يزيد عن 97 يوماً. أضف إلى ذلك، فإنّ عملية تسجيل الملكية أو نقلها في الجزائر، تتطلّب عشر إجراءات، تستغرق 63 يوماً، في حين أنّها لا تتطلّب في تونس أكثر من أربع إجراءات، تستغرق 39 يوماً فقط.⁽²⁾

كما أقرّ المشرّع الوطني بحقّ المستثمر الأجنبي، في الطعن المتعلّق برفض أو إلغاء ترخيص التأسيس، غير أنّه لم يدخل أيّ هيئة محايدة للنظر في هذه الطعون؛ و هو ما قد يقلّل من ثقة المستثمر الأجنبي في مصداقية و كفاءة و جودة مناخ الاستثمار في الجزائر.

و عليه، تقترح الدراسة أن يتمّ إنشاء هيئة متخصصة، تتولى تلقي الطلبات المقدّمة من المستثمرين الأجانب، و فحصها و دراستها، و من ثمّ منح و تيسير الحصول على التراخيص اللازمة لتنفيذ المشروع، بعد الموافقة عليه، على أن يتمّ تقليص إجراءات الحصول على الموافقة و تأسيس المشروع، و استخراج تراخيص البناء، و تسجيل الملكيات و نقلها، بما يساعد على تقليص الوقت اللازم لذلك، و من ثمّ تخفيض تكاليف توظيف رؤوس الأموال الأجنبية، بما يتماشى مع رغبات المستثمر الأجنبي.

¹ - د. حامد عبد المجيد دراز: «السياسات المالية»، مرجع سابق، ص 23.

² - أنظر الجدول رقم (3-3)، الصفحتين 235، و 236، من هذه الدراسة.

كما أنّ الجزائر هي الوحيدة من بين الدول المغربية المدروسة، التي أقرت بحقّ الشفعة عند نقل الملكية من و إلى الأجنبي؛ وهو ما قد يثير مخاوف المستثمرين الأجانب، و يمنعهم من توظيف أموالهم في هذه الدولة. و مع ذلك، لا تقترح الدراسة إلغاء هذا البند القانوني، ذلك أنّه يساعد الحكومة على تتبّع تحركات الملكية داخل ترابها الوطني.

أما بخصوص ضمانات الاستثمار، فقد اتّضح لنا بأنّ الجزائر، بعكس تونس و المغرب، لم تمنح المستثمر الأجنبي حقّ ضمان تحويل رأس المال المستثمر و كامل عوائده، حيث ألزمته بضرورة إعادة استثمار جزءٍ من أرباحه؛ الأمر الذي قد يمثّل أحد الأسباب التي دفعت المستثمرين الأجانب إلى الإحجام عن استثمار أموالهم داخل الجزائر. و حتى بالنسبة لذلك الجزء المسموح بتحويله، فإنّ المشرّع الوطني لم يحدّد نوع العملة التي يتمّ بها التحويل، و بهذا فقد يعتمد المستثمر الأجنبي في ذلك على العملة المحليّة؛ الأمر الذي قد يمثّل عبئاً كبيراً على الميزانية الوطنية للنقد الأجنبي، و هو ما قد يعكس لنا ضعف و وهن بعض التدابير التي تبنتها الجزائر؛ حيث لم تكن مبنية على دراية كافية بمجمل آثارها على الاستثمار، و الاقتصاد الوطني بصفةٍ عامة.

و منه، على الحكومة الجزائرية أن تمنح للمستثمر الأجنبي الحرية التامة في تحويل نصيبه من الأرباح الصافية المحققة إذا أراد، أو إعادة استثمارها، من خلال التوسّع في مشروعه القائم، أو إنشاء مشاريع جديدة أخرى، على أن لا تسمح له القيام بذلك اعتماداً على العملة المحليّة.

و فيما يخصّ الضمانات الأخرى للاستثمار، فقد أقرّ المشرّع الوطني صراحة، بضمان الحماية ضدّ التأميم و المصادرة، و ضمان عدم تطبيق المراجعات أو الإلغاءات القانونية التي قد تطرأ في المستقبل على الاستثمارات المنجزة، و ضمان حقّ اللجوء إلى التحكيم الدولي. كما أبرمت الجزائر العديد من الاتفاقيات الثنائية و الدولية، و المتعدّدة الأطراف، المتعلقة بضمان و حماية الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إضافة إلى اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، و اتفاقية منطقة التجارة العربية الحرّة الكبرى، و التي يفترض أن يترتب على سيرها آثاراً توسّعية على حجم السوق المحليّة، و من ثمّ تدفق المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و مع ذلك فإنّ عدد تلك الاتفاقيات، كان أقلّ بكثيرٍ من ذلك المبرم من طرف كلا من تونس و المغرب. كما لا تزال الجزائر تعاني من بعض القصور في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية؛ بسبب السوق الموازية. و لعلّ هذه النقائص التي تعاني منها بيئة الأعمال في الجزائر، في مجال حماية و ضمان حقوق المستثمرين الأجانب، كانت أحد الأسباب التي أدت إلى انخفاض القدرة التنافسية للمناخ الاستثماري في الجزائر، على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و عليه، تقترح الدراسة ضرورة السعي الجاد نحو تفعيل سياسات التكامل الاقتصادي الإقليمي و الدولي، من خلال توقيع المزيد من الاتفاقيات الثنائية و الدولية، المتعلقة بتشجيع و حماية الاستثمار، و تجنّب الازدواج الضريبي، و التكامل الاقتصادي، التي تزيد من قدرة الدولة الجزائرية على تعزيز الانفتاح التجاري و الاندماج الإقليمي و الدولي، بما يساعدها على توسيع حجم السوق المحليّة، و يزيد من فرص جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أما بالنسبة للحوافز المالية غير الضريبية، فقد أقرت الجزائر العديد منها للمستثمر الأجنبي، غير أننا لاحظنا بعض النقائص في هذا المجال؛ حيث لم يحدّد المشرّع الوطني، بصورة دقيقة، قيمة الدعم المالي المباشر المقدم للمستثمر، و لا طريقة تقديمه، و هو ما يعكس عدم وضوح أحكام بعض النصوص القانونية؛ الأمر الذي قد يدفع بالجهات المعنية إلى تطبيقها بصفة انتقائية، و متباينة من جهة إدارية إلى أخرى.

كما أقرت الجزائر بتدعيم البنى التحتية اللازمة لإقامة المشاريع الاستثمارية، غير أنّها، و بعكس الدول المجاورة، لم تستعملها من أجل ترشيد و توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر لما يخدم خططها التنموية، حيث عملت على تقديم هذا الدعم لكامل المشاريع الاقتصادية المنجزة في مناطق التنمية الخاصة؛ مما قد يعكس لنا عدم وعي السلطات الوطنية بأهمية و حتمية عملية ترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أما بالنسبة لقوانين و تشريعات العمل في الجزائر، فقد تضمنت العديد من الميزات التي تزيد من مرونة سوق العمل، بما يتماشى مع متطلبات المستثمرين الخواص، بما فيهم الأجانب، غير أنّ الأعباء الاجتماعية التي يدفعها أصحاب المؤسسات الاستثمارية على عمالهم بالجزائر، تزيد بكثير عن تلك المعمول بها في تونس و المغرب؛ الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع تكاليف أداء الأعمال بها، و تردي مناخها الاستثماري، و هو ما يعني بالضرورة، إضعاف الاستثمار المحلي، و تراجع جاذبية البلد في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما أنّ المشرّع الوطني، و عند سنّه لقانون العمل، قد أغفل هدف تشجيع العمالة الوطنية داخل المؤسسات، و بالأخصّ تلك الأجنبية منها؛ و هو ما قد يعكس لنا مرّة أخرى، عدم وعي المشرّع الوطني بأهمية ترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و عليه، تقترح الدراسة أن تتمّ مراجعة كافّة القوانين المتعلقة بالحوافز المالية، و إعادة صياغتها بصورة دقيقة و واضحة، بما يساعد على تعزيز كفاءة التشريع الوطني، و يحدّ من تعقيداته. و سعياً منا لترشيد حوافزه المالية، تقترح الدراسة، ضرورة توجيهها و ربطها بالأولويات الاقتصادية، التي تخدم أهداف التنمية الوطنية، من خلال منح الحوافز المالية و الامتيازات و المعاملات التفضيلية لـ: (1)

- الأنشطة التي تقوم باستخدام فنون إنتاجية كثيفة الاستخدام للعمالة؛
- الأنشطة التي تقوم بتدريب و تأهيل اليد العاملة المحليّة؛
- أنشطة البحث و التطوير؛
- الأنشطة التي تتسم بارتفاع علاقات التشابك الأمامي و الخلفي؛

كما تقترح الدراسة، ضرورة الابتعاد عن منح أيّ معاملات تفضيلية أو تمييزية حسب جنسية المستثمر؛ حتى لا يتعارض ذلك مع أحكام و مبادئ المنظّمة العالمية للتجارة المزمع الانضمام إليها في المدى القريب.

¹ – نعيم فهيم حنا: «تقييم سياسة الحوافز الضريبية و دورها في جذب الاستثمارات الأجنبية، دراسة مقارنة لتجربتي مصر و سوريا»، ورقة مقدّمة في مؤتمر الاستثمار و التنمية و تحديات القرن العشرين، كليّة التجارة، جامعة الإسكندرية، مصر، 11-13 سبتمبر 2013.

كما عملت الجزائر، من جهةٍ أخرى، على إنشاء مجموعةٍ من الهيئات و المؤسسات، أوكلت لها مهمّة تسهيل و تسريع إجراءات الموافقة على إقامة مختلف المشاريع الاستثمارية، وطنية كانت أو أجنبية، و منح تراخيص التشغيل، إضافة إلى مقرّرات الاستفادة من المزايا و التدابير التحفيزية التي يقرّها القانون، غير أنّه يعاب على هذه الهيئات المكلفة بالاستثمار في الجزائر، تعدّدها، و تداخل صلاحياتها و اتّصافها بعدم الشفافية. كما نلاحظ أيضاً، أنّ السلطات الوطنية، و بعكس السلطات التونسية⁽¹⁾، أغفلت تأسيس هيئة وطنية مكلفة بإدارة و متابعة و تنظيم الاستثمارات الأجنبية فقط، دون غيرها من الاستثمارات الوطنية.

و حسب تقرير البنك الدولي و مؤسّسة التمويل الدولية لسنة 2013، صنّفت الجزائر ضمن أدنى المراكز عالمياً، وفقاً لمؤشّر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال؛ بسبب انخفاض قوّة مؤسّساتها القانونية، و تعقّد عملياتها الإجرائية، إضافة إلى تعقّد الإجراءات الحكومية المنظّمة لأنشطة الأعمال، و ارتفاع تكاليفها؛ و هو ما يعكس ضعف قدرة الدولة المؤسساتية و القانونية، و التي تتمثل عناصر أساسية في الإصلاح و التأهيل للاندماج في الاقتصاد العالمي، و مواجهة التحديات، و جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. في حين صنّف المغرب ضمن مجموعة أعلى؛ حيث اتّسم بإجراءات حكومية أقلّ تعقيداً، و أقلّ تكلفة، و مع ذلك، فما يزال يعاني من ضعف قوّة مؤسّساته القانونية. أما تونس، فقد صنّفت ضمن المجموعة الأولى عالمياً، و هي مجموعة البلدان التي تتمتع بمؤسّسات قانونية أقوى، و إجراءات حكومية أقلّ تعقيداً و تكلفة، (أنظر الشكل الموالي).

الشكل رقم (3-14): موقع الجزائر، تونس و المغرب ضمن مجموعات

مؤشّر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال، سنة 2013

سهلة و قليلة التكلفة → تعقّد الإجراءات الحكومية و تكلفتها → معقّدة و مكلفة

<p>أقوى</p> <p>↑</p> <p>قوة</p> <p>المؤسّسات</p> <p>القانونية</p> <p>↑</p> <p>أضعف</p>	<p>مؤسّسات قانونية أقوى، و لكن الإجراءات الحكومية أكثر تعقيداً و تكلفة</p> <p>تونس</p>	<p>مؤسّسات قانونية أقوى، و إجراءات حكومية أقلّ تعقيداً و تكلفة</p>
	<p>الجزائر</p>	<p>المغرب</p> <p>مؤسّسات قانونية أضعف، و لكن الإجراءات الحكومية أقلّ تعقيداً و تكلفة</p>

المصدر: البنك الدولي و مؤسّسة التمويل الدولية: «تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2013، إجراءات حكومية أكثر ذكاءً لمؤسّسات الأعمال الصغيرة و المتوسطة»، الطبعة العاشرة، نيويورك، سنة 2013، ص 12.

¹ - قامت تونس بتأسيس وكالة النهوض بالاستثمار الخارجي، و هي هيئة مكلفة بتسهيل و تسريع إجراءات تأسيس و تشغيل المشاريع الاستثمارية الأجنبية، دون غيرها من المشاريع الوطنية.

و عليه، تقترح الدراسة أن يتم تطوير الإطار المؤسسي وإصلاحه، من خلال الفصل في مهام هيئاته، وإلغاء التداخل ما بين صلاحياتها واختصاصاتها، إضافة إلى تقليص المتطلبات الإدارية اللازمة لإنجاز الأعمال الاستثمارية. كما تقترح الدراسة - حسب ما سبق الإشارة إليه - تأسيس هيئة متخصصة، تتولى دراسة الطلبات المقدمة من المستثمرين الأجانب، وفحصها، وتوفير البيانات اللازمة لهم للقيام بدراسات الجدوى الاقتصادية لاستثماراتهم، ومنحهم وتيسير حصولهم على التراخيص اللازمة لتأسيس وتنفيذ واستغلال مشاريعهم الاستثمارية الأجنبية.

المطلب الثاني: السياسة المالية المقترحة للحدّ من المعوّقات الاقتصادية

تتمثل أهم المعوّقات الاقتصادية التي تحول دون تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر، والتي ترتبط بصورة مباشرة ووطيدة بالسياسة المالية المتبعة، فيما يلي:

- ضعف البنى التحتية؛
- رداءة الهيكل الضريبي و ثقل أعبائه؛
- جمود بنية نمو الاقتصاد الوطني؛
- ضعف القطاع الخاص المحلي.

أولاً: ضعف البنى التحتية

قامت الجزائر بتأسيس العديد من المشاريع الضخمة، والاستثمارات المكثفة، المتعلقة بالقطاعات الحيوية للبنى التحتية، ومع ذلك، تبقى تعاني الكثير من الضعف في هذا المجال، نظراً لارتفاع كثافتها السكانية و شساعة ترابها الوطني من جهة، وانخفاض جودة خدماتها المقدمة من جهة أخرى، وهذا ما أثبتته أغلب المؤشرات الدولية والإقليمية التي تناولت هذا المجال، فعلى سبيل المثال لا الحصر، صنّفت الجزائر ضمن مؤشر الحصول على الكهرباء، التابع لمؤشر سهولة أداء أنشطة الأعمال، لسنة 2013، في مراتب متأخرة، نظراً لارتفاع عدد الإجراءات، الوقت، والتكلفة اللازمة لحصول الفرد على هذه الخدمة الأساسية.⁽¹⁾

كما بيّن تقرير التنافسية العربية، لسنة 2012، ضعف البنى التحتية في الجزائر، والراجع أساساً إلى عدم كفاءة نظام توزيع الكهرباء، وانخفاض الطاقة الاستيعابية للمطارات، وإهمال استخدام السكك الحديدية لنقل السلع والبضائع، إضافة إلى انخفاض كثافة استخدام الهاتف.⁽²⁾

¹ - البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية: «البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في الجزائر»، 2013.

² - المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، مرجع سابق، ص 43.

أما بالنسبة للتنمية البشرية، فبالرغم من أن الدراسة بينت تفوق الجزائر نسبياً على المغرب في هذا المجال، إلا أنها، أثبتت بأن هذا الفارق لم يكن كبيراً، كما أنه لم يكن يمسّ كامل محدّدات التنمية البشرية. و من جهةٍ أخرى، ما تزال الجزائر تصنّف في مراتبٍ جدّ متدنّية مقارنة بتونس، في مجال التنمية البشرية، و هو ما تعكسه نتائج مؤشر رأس المال البشري، الذي يدخل ضمن المؤشّرات الفرعية الثانوية لمؤشّر التنافسية العربية.⁽¹⁾

و بناءً على ما سبق، يتعيّن على الجزائر التركيز على تأهيل و تكوين العنصر البشري، و توسيع و تطوير البنى التحتيّة، ذلك أنّ هذه العوامل تعتبر من بين أساسيات البيئة الاقتصادية المحفّزة و الجاذبة للاستثمار.

"فالنقل و إنتاج و توزيع إمدادات الطاقة، و الاتّصالات، [إضافة إلى رأس المال البشري]، لا غنى عنها في عملية إنتاج و توزيع ناتج السلع الماديّة و الخدمات، و يساهم هذا الاستثمار بصفة مباشرة و فعالة في رفع معدّل نموّ كفاءة و إنتاجية عوامل الإنتاج، و قد أوضحت الكثير من الدراسات أنّ قطاع الخدمات و الإرشاد و البنية التحتيّة، تشكّل عاملاً حاسماً في التكاليف و تكوين الأسعار، و بالتالي، فإنّها محدّد رئيسي لأسعار الصادرات"،⁽²⁾ و هو ما يجعل خدمات البنى التحتيّة تمثّل أحد أهمّ محدّدات المناخ الاستثماري الجاذب للاستثمار الأجنبي المباشر. و لعلّ الوضع المالي المريح للجزائر يعتبر محفّزاً قوياً - لو أحسن استغلاله - للقيام بتلك الإصلاحات، التي تمكّن الجزائر من خلق مناخ استثماري جذاب، في سبيل زيادة قدرتها على استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ثانياً: رداءة الهيكل الضريبي و ثقل أعبائه

من خلال ما سبق ذكره في الباب السابق، تبين لنا بأنّ المعاملة الضريبية التفضيلية للأرباح و رأس المال المستثمر في الجزائر، قد تكون أضعف من تلك المطبّقة في كلا من تونس و المغرب. فبالرغم من أنّ المشرّع التونسي أخذ بمبدأ توسيع نطاق تطبيق الضريبة على الدخل الإجمالي، عند تحديده لطبيعة الأشخاص المقيمين الخاضعين لهذه الضريبة، بعكس المشرّع الوطني الذي اشترط الإقامة المستمرة، و المدّة لا تقلّ عن سنة؛ و بالرغم من أنّ أعلى نسبة تفرض بها هذه الضريبة في الجزائر، هي ماثلة مع نظيرتها المطبّقة في تونس، و أقلّ من تلك المطبّقة بالمغرب، إلا أنّ درجات التصاعد الضريبي، و مداها المعمول بها في كلّ من تونس و المغرب أكثر عدداً من تلك المعمول بها في الجزائر، و هو ما قد يقلّل من قدرة هذه الأخيرة على تحقيق العدالة الضريبية؛ الأمر الذي قد يدفع المكلفين بها إلى التهرّب من دفعها؛ بسبب شعورهم بعدم توزيع الأعباء الضريبية بصورة عادلة. كما أنّ اعتماد المشرّع الوطني، عند تحديد أساس هذه الضريبة، على تصريح المكلف بها - في ظلّ ضعف كفاءة إدارة الضرائب، و غياب الوعي

¹ - أنظر الصفحات من 257-258 من هذه الدراسة.

² - المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، مرجع سابق، ص 39.

الضريبي لدى الممولين لها - فإن هذه الضريبة تواجه إشكالا كبيرا حول مدى التحكم في تطبيقها، و من ثم مدى فعاليتها في تحقيق الأهداف المرجوة منها.

كما أن إلزام كل مستخدم أو مدين بالراتب، في الجزائر، بالقيام بحساب و اقتطاع الضريبة على الدخل الإجمالي، المستحقة على عمّاله، قد يتقل كاهله بأعمال تعود في الأصل إلى عمال الإدارة الضريبية؛ مما قد يدفعه إلى التقاعس في أداءها، و من ثم فتح أبواب جديدة للتهرب الضريبي.

و بالنسبة للضريبة على أرباح الشركات، فقد تبين لنا بأن معدلاتها في الجزائر، أعلى في العموم من تلك المعمول بها في تونس و المغرب.

كما أنه و بالرغم من التفوق النسبي للجزائر على المغرب، في مجال منح الحوافز الضريبية، المرفقة بتطبيق الرسم على النشاط المهني، فإنها ما تزال متأخرة مقارنة بتونس، التي لا تفرض أصلاً هذا النوع من الرسوم. أما بالنسبة للرسوم العقارية، فقد أرفقها مشرّعنا الوطني بالعديد من الحوافز و الإعفاءات، كما عمل على ترشيدها، من خلال توجيهها لأنشطة معينة دون غيرها، إلا أن إنفراده في تطبيقها دون الدول المجاورة - تونس و المغرب - قد يمثل أحد عوامل الكبح الاستثماري في الدولة الجزائرية، و أحد عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدى شقيقتيها.

كما أن تتبّعنا - في الباب السابق - لمختلف المعاملات الضريبية التفضيلية للأرباح و رأس المال المستثمر في الجزائر، و مقارنتها بتلك الممنوحة في كلا من تونس و المغرب، بين لنا، و بشكل واضح، إهمال مشرّعنا الوطني - بعكس المشرّع التونسي و المغربي - لأهمية ترشيد تلك الحوافز، و ربطها بقرارات استثمارية، و قطاعات معينة، تخدم الأهداف المسطرة للمجتمع. و حتى بالنسبة لتلك المعاملة الضريبية التمييزية، التي خصّصها القانون الوطني لبعض الأنشطة الاقتصادية، عند فرض الضريبة على أرباح الشركات، تحقيقاً لأهداف تنموية معينة، فإنه سرعان ما يلغيها بمجرد إعادة استثمار الأرباح المحصّلة من المشاريع بمختلف أنواعها.

أما بالنسبة للمعاملة الضريبية التفضيلية للمبيعات و عمليات الاستيراد و التصدير، فإنّ الوضع لا يختلف كثيراً عن ما جاء عليه في معاملة الأرباح و رأس المال المستثمر؛ حيث ما تزال الجزائر تعتبر الأضعف، مقارنة بتونس و المغرب، من حيث منح و ترشيد المزايا الجبائية، سواء تعلّق الأمر بالرسم على القيمة المضافة أو الحقوق الجمركية.

فبالرغم من أن أعلى معدل مطبّق عند فرض الرسم على القيمة المضافة في الجزائر، هو الأقل ما بين معدّلات فرض نفس الرسم في كل من تونس و المغرب، إلا أن الامتيازات الجبائية المرفقة بهذا الرسم إضافة إلى الحقوق الجمركية في الجزائر، قد تكون أقلّ و أضعف فاعلية في توجيه الاستثمارات إلى ما يخدم أهداف المجتمع، مقارنة بتونس و المغرب، اللتان عملتا على استهداف تشجيع الاستثمارات المحليّة، من خلال إعفاءها كلياً من الرسم على القيمة المضافة، و الضرائب الجمركية المفروضة على كامل المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير بدون استثناء. كما ذهب المشرّع التونسي إلى أبعد من ذلك، حيث استغلّ الامتيازات الجبائية في هذا المجال، من أجل

حماية المنتجات المحليّة، بحيث أرفق الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على مختلف المعدّات المستوردة، بشرط عدم وجود بديلٍ مصنّعٍ محلياً، و هو نفس المنهج الذي سار عليه عند تقرير الامتيازات الجبائية الجمركية. أما الجزائر، فلم يكفها في هذا المجال، عدم ترشيد الامتيازات الجبائية المرفقة بالرسم على القيمة المضافة، و تخفيض الضرائب الجمركية، التي قد تتمثل في بعض الأحيان، الحامي الأساسي للسلع الوطنية من المنافسة الأجنبية الشرسة، و إنّما سارعت في إبرام اتّفاقيات دولية أخرى، تقضي بزيادة تخفيض الحقوق الجمائية، و فتح أبواب المنافسة الأجنبية على مصراعها.

كما يعاب على النظام الضريبي الوطني، اقتصار حوافزه على المعدّلات التمييزية و الإجازة الضريبية، دون غيرها من الحوافز الضريبية الأخرى، التي قد تكون في جوانبٍ عديدةٍ منها، أكثر فاعلية و كفاءة من تلك المستخدمة. حيث يمكن تصنيف أهمّ الحوافز الضريبية التي قد يمنحها البلد المضيف للاستثمارات الأجنبية، ضمن أربعة أنواع رئيسية؛ المعدّلات التمييزية، الإجازة الضريبية، المعونات الاستثمارية و الاستهلاك المعجل. غير أنّ المشرّع الجزائري، لم يأخذ بها جميعاً، و إنّما اقتصر حوافزه على المعدّلات التمييزية و الإجازة الضريبية. و حتى عند إقراره لحوافز ضريبية في شكل معدّلاتٍ تمييزية، فإنّه لم يقدّم بربطها بقراراتٍ استثمارية، تخدم الأهداف التنموية للمجتمع ككلّ، من خلال ربطها بنتائج محدّدة لعمليات المشروع الاستثماري، كحجمه، أو حجم العمالة المحليّة المستخدمة فيه، أو حجم صادراته، أو ... و إنّما ركّز على ربطها بهدف تنمية مختلف المشاريع الاستثمارية لمختلف القطاعات الاقتصادية، في بعض المناطق المراد تميمتها.

أما بالنسبة للإجازة الضريبية، و بالرغم من أهميتها في تحسين المناخ الاستثماري، و زيادة جاذبيته، إلا أنّ تأثيرها يقتصر على المشاريع الاقتصادية الجديدة دون القائمة، و بالرغم من الحاجة الماسّة للدول النامية، بما فيها الجزائر، إلى المشاريع الجديدة، فإنّ تنمية المشاريع القائمة، و تشجيع توسّعاتها، لا يقلّ أهمية عن ذلك.⁽¹⁾ و من جهةٍ أخرى، تجدر بنا الإشارة، إلى أنّ الإجازة الضريبية، تعتبر حافزاً ضعيفاً لأغلب المشاريع الإنتاجية الثقيلة، كصناعات الحديد و الصلب، و التي عادة ما تحقّق أرباحاً ضئيلة، أو حتى خسائر في السنوات الأولى من بدء نشاطها، و بالتالي قد يكون في منحها حقّ ترحيل خسائرها بالكامل إلى الأمام حافزاً أشدّ تأثيراً و تشجيعاً، من تلك الإجازة الضريبية؛ و بذلك، فإنّ استخدام هذه الأخيرة، قد يؤدي إلى عرقلة الصناعات الثقيلة، و تشجيع الصناعات الخفيفة و الاستهلاكية و المشاريع التجارية، ذات السيولة المرتفعة، و الكسب السريع، و المخاطر المحدودة، و مما لا شكّ فيه، فإنّ الآثار السلبية لمثل هذا النوع من التوجّه الاستثماري، يفوق بكثير آثاره الإيجابية.⁽²⁾

كما قام مشرّعنا الوطني باحتساب فترة الإجازة الضريبية الممنوحة لمختلف المشاريع الاستثمارية، بما فيها مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، ابتداءً من تاريخ الشروع في الاستغلال؛ و هو ما قد يدفع بالمستثمر الأجنبي

¹ - د. حامد عبد المجيد دراز: «السياسات المالية»، مرجع سابق، ص 252.

² - المرجع السابق، ص - ص 255 - 257.

و المحلي على حدٍ سواء، إلى التراخي في تنفيذ المشروع، و إطالة فترة الإنشاءات و التجهيزات السابقة لبدء الإنتاج؛ مما يساهم في إضاعة الكثير من الوفرات على الاقتصاد الوطني. كما أن احتساب الإجازة الضريبية بهذا الشكل، سيعطي المستثمر الأجنبي كامل الوقت ليتراجع، فهو في هذه الفترة، يعمل على حسّ نبض الدولة المضيفة. "غير أنه، و من جهة أخرى، فإن احتساب فترة الإجازة الضريبية اعتباراً من تاريخ الحصول على الموافقة؛ سوف يؤدي إلى تخفيض فعلي لفترة الإجازة الضريبية، بما يعادل عدد سنوات الإنشاء و التجهيز، و بالتالي إضعاف أثر هذا الحافز الضريبي".⁽¹⁾

و لعلاج ذلك، يقترح تعيين مختصين، يقومون بدراسة جدوى كلّ مشروع استثماري على حدة، محددين بذلك الوقت اللازم للإنجاز و بداية الإنتاج، و من ثمّ ابتداء تطبيق الإجازة الضريبية؛ الأمر الذي سيدفع لا محال بالمستثمر الأجنبي إلى الإسراع في عمليات الإنشاء و التأسيس، حتى يستفيد أكثر من هذا النوع من الحوافز الضريبية. كما تقترح الدراسة، عدم تعميم هذا الحافز على مختلف المشاريع الاستثمارية، الأجنبية، و المحلية؛ بحيث يتم تخصيصه فقط للمشاريع التجارية و الصناعات الخفيفة و الاستهلاكية، دون غيرها من المشاريع الثقيلة، التي نقترح تدعيمها من خلال منحها حقّ ترحيل خسائرها إلى الأمام - كما سبق ذكره - أو من خلال الاعتماد على أحد الأنواع الأخرى للحوافز الضريبية، و المتمثلة في معونات الاستثمار، و الاهتلاك المعجل، بشرط ربطها بقرارات استثمارية من شأنها أن تخدم الأهداف المسطرة للمجتمع.

فبالنسبة لمعونات الاستثمار، فهي تعتبر أحد أهمّ الحوافز الضريبية، التي تعمل على تعويض المستثمر عن بعض ما قد يلحق به من أضرار؛ نتيجة احتساب اهتلاكات معدّاته و تجهيزاته اعتماداً على الطرق التقليدية، حيث تنصّ هذه الأخيرة على توزيع قيمة التكلفة التاريخية للأصل الاستثماري على طول مدّة حياته الإنتاجية المقدّرة، بما يضمن للمستثمر المبلغ المدفوع للأصل في نهاية حياته، إلا أنه، و بسبب الارتفاع المستمرّ للأسعار، فإنّ المبلغ المجمع عادة ما يكون أقلّ من ذلك اللازم لاستبدال الأصل القديم بأصل جديدٍ مماثلٍ له، خاصّة في ظلّ التطور و النموّ التكنولوجي السريع؛ الأمر الذي يؤدي إلى عجز المشروع عن استرداد القيمة الحقيقية لأصوله المالية. أما معونات الاستثمار، التي تقوم على مبدأ إعادة تقويم الأصول، فيتّم فيها حساب قيمة اهتلاك الأصل الواجب خصمها سنوياً، باعتبارها مساوية للفرق بين القيمة السوقية لأصلٍ جديدٍ مماثلٍ، و بين مجموع القيمة السوقية للأصل المستخدم و أقساط الاهتلاك السابق احتسابها في السنوات السابقة. و مع ذلك، يعاب على هذه الطريقة صعوبة تحديد القيمة السوقية لجميع الآلات القديمة، كما أنّها لا تضمن قيام المستثمر بالاستثمار مرّة ثانية؛ و لذلك قد يتمّ منح معونات الاستثمار اعتماداً على طريقة منح الاستثمار، حيث يتمّ من خلالها منح المستثمر الحقّ في حساب القيمة الاهتلاكية لأصوله الرأسمالية بأكبر من تكلفتها التاريخية؛ بحيث يسمح للمستثمر بإدخال نسبة من تكلفة

¹ - المرجع السابق، ص 253.

الأصول الرأسمالية الجديدة (تراوح ما بين 20% إلى 40%)، بالإضافة إلى الاهتلاكات الجائز خصمها وفقاً للطرق التقليدية، ضمن التكاليف الجائز خصمها من إيراداته للوصول إلى وعاء الضريبة. و مع ذلك، تعتبر منح الاستثمار كحافز ضريبي، أضعف من طريقة إعادة التقويم؛ فهي لا تضمن للمستثمر الحصول على المبلغ اللازم لشراء آلة جديدة، كما أنه لا يحصل على كامل المبلغ إلا في نهاية الحياة الإنتاجية للأصل، و منه قد يصعب عليه متابعة التطورات الفنيّة و التكنولوجية.⁽¹⁾

أما الاهتلاك المعجل، الذي أثبتت تجارب العديد من الدول تفوقه على باقي الأساليب الأخرى، فهو يشمل مختلف الطرق التي تؤدي إلى اهتلاك قيمة التكلفة التاريخية للأصول الرأسمالية، على فترة زمنية أقلّ من فترة حياتها الإنتاجية، كمنح المستثمر الحقّ في تحديد المبلغ السنوي الذي يرغب في خصمه كقسط اهتلاك للتوصّل إلى وعاء الضريبة، على أن لا يتجاوز مجموع أقساط الاهتلاك صافي التكلفة التاريخية للأصل، أو من خلال إضافة نسبة معيّنة من تكلفة الأصل التاريخية كقسط مبدئي إلى القسط الأوّل من أقساط الاهتلاك التقليدية، أو من خلال خصم صافي التكلفة التاريخية للأصل بالكامل من وعاء ضريبة الأرباح على مدى الخمس سنوات الأولى من اقتنائه، و بغضّ النظر عن مدى طول الحياة الإنتاجية للأصل. و حسب التجارب المختلفة للعديد من البلدان، يساهم الاهتلاك المعجل بشكل كبير، في تعظيم معدّلات الاستثمار و الإنتاج؛ نتيجة مساهمته في زيادة معدّلات السيولة لدى المشروع الاستثماري في السنوات الأولى من حياته، و التي تعتبر من أصعب المراحل التي يمرّ بها، إضافة إلى زيادة صافي القيمة الحالية للمشروع الاستثماري أو معدّل عائده الداخلي، مهما اختلفت معايير اتّخاذ القرارات الاستثمارية. كما يرتبط هذا الاهتلاك المعجل بصورة مباشرة بحجم الاستثمار، فلا يتمتع المستثمر بمزايا هذا الحافز، إلا إذا قام بشراء فعلي لأصول استثمارية جديدة، و سواء كانت لمشروع استثماري جديد، أو لغرض التوسّع أو التطوير في مشروع قائم. كما أن مساهمة هذا الحافز في زيادة الاستثمار الأجنبي، من خلال تمكين صاحبه من اقتناء أصول رأسمالية جديدة، يساعد على متابعة التطورات التكنولوجية من جهة، إضافة إلى توفير الأصول القديمة، التي تخلى عنها المستثمر الأجنبي للمشاريع الاستثمارية الوطنية بأسعار مقبولة.⁽²⁾

كما أن زيادة معدّلات الاستثمار، اعتماداً على الاهتلاك المعجل، تؤدي إلى زيادة الحصيلة الضريبية للدولة، بما يمكنها من فتح اعتمادات إنفاقية أخرى، تساهم في تحسين مناخها الاستثماري.

من خلال هذا الطرح، يتبيّن لنا تفوق الاهتلاك المعجل على باقي الأنواع الأخرى للحوافز الضريبية، و مع ذلك، لا يمكننا أن ننصح بتعميمه على مختلف القطاعات الاقتصادية و المشاريع الاستثمارية، و إنّما تقترح الدراسة أن يتمّ تعيين لجنة مختصة، تقوم سنوياً بتحديد حجم و نوع المشاريع الاستثمارية اللازمة لتحقيق الأهداف التنموية

¹ - المرجع السابق، ص- ص 264- 267.

² - المرجع السابق، ص- ص 267- 289.

المسطرة؛ بحيث يتم منح الموافقة فقط للاستثمارات المحلية، و استخدام الاستثمارات الأجنبية المباشرة، التي تخدم تلك الأهداف، و من ثم تقرير الحوافز الضريبية اللازمة لتشجيع هذه الاستثمارات حسب طبيعة كل نوع منها. كما أنه، و في سبيل تجنب استنزاف الموارد الوطنية، و تسرب منافعها للخارج، و تجنباً أيضاً للوقوع في شبكة التبعية الاقتصادية لأيّ دولة أجنبية، على الدولة أن تكلف اللجنة المختصة - التي اقترحنا إنشاؤها سابقاً - بالقيام بدراسة الجدوى الاقتصادية لكامل مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة؛ بحيث يتم التأكد من أن الجزء الأعظم لمختلف الحوافز الضريبية و المالية الممنوحة، سوف يعود بالنفع على المستثمر الأجنبي نفسه، و ليس على دولته الأم. و لهذه اللجنة، أن تحتفظ بحقها الكامل في فحص جميع دفاتر و مستندات الشركة الأجنبية، و الاطلاع عليها دون الاحتجاج بسرّيتها، حتى تتمكن من مراقبة مختلف الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و التأكد من عدم انحرافها عن أهدافها المحددة، أو مخالفتها للنظام القانوني المعمول به، و حتى تتمكن مصالح الضرائب المعنية من التأكد من نتائج المؤسسة، و حساب الضرائب المستحقة عليها.⁽¹⁾

كما أنه، و في سبيل ضمان عدم استنزاف الموارد الاقتصادية الوطنية، و ضمان الاستغلال الأمثل لها، قد يفرض المشرع الوطني، من خلال قوانينه التنظيمية، على المستثمر الأجنبي أن يقوم بمعظم عمليات التصنيع داخل البلاد، بدلاً من استخراج المواد الخام، و تصديرها إلى الخارج بأبخس الأسعار، ليعاد استيرادها في شكل سلع مصنّعة بأسعار أعلى.

و قد بين مؤشّر دفع الضرائب الذي يدخل في تكوين مؤشّر سهولة أداء أنشطة الأعمال لسنة 2013، ارتفاع عدد المدفوعات الضريبية و الجبائية سنوياً في الجزائر، إضافة إلى كبر حجم المدفوعات و الضرائب المتعلقة بالعمل، و كبر حجم إجمالي سعر الضرائب و الاشتراكات الإلزامية المستحقة على منشأة الأعمال، و من ثمّ ثقل العبء الضريبي و شبه الضريبي على المستثمرين⁽²⁾؛ الأمر الذي قد يقلل من ميزة العديد من الحوافز و الامتيازات الضريبية، و غيرها من الحوافز و الامتيازات المالية غير الضريبية، الممنوحة بموجب تشريعات الاستثمار، و هو ما قد يمثل أحد العوامل الطارئة للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و ما يزيد الطين بلة، هو عدم وضوح بعض المواد في القانون الوطني، و وجود فجوات كبيرة فيه. فعلى سبيل المثال لا الحصر، فإنّ توكيل مهمّة تحديد المناطق و الاستثمارات التي تدخل ضمن النظام الاستثنائي - الذي خصّه مشرّعنا الوطني بمجموعة واسعة من الحوافز الضريبية - للمجلس الوطني للاستثمار، و عدم تحديدها صراحة في القانون، قد يحمل في طياته الكثير من الغموض و السلبات، فهو من جهة يقلل من ثقة المستثمرين في القانون

¹ - المرجع السابق، ص 231.

² - البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية: «البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في الجزائر»، 2013.

الوطني، و من جهة أخرى يترك بذلك مجالاً واسعاً أمام أعضاء المجلس الوطني للاستثمار للتلاعب، و تطبيق أساليب البيروقراطية، و الحصول على الرشوة، من أجل تغيير قراراتهم بما يتماشى مع مصالح دافعيتها.

و عليه، تقترح الدراسة أن يتم إعادة النظر في النظام الضريبي؛ بحيث يتم ترشيد استخدام الحوافز الضريبية، من خلال ربطها بتحقيق أهداف اقتصادية محدّدة، كخلق فرص عمل جديدة، استخدام العمالة المحليّة، تنمية الكوادر البشرية و تطوير الصناعة. إضافة إلى تحديد المناطق و كذا القطاعات الاقتصادية المراد تنميتها - التي تدخل ضمن النظام الاستثنائي للحوافز المالية و الضريبية - بصورة واضحة و دقيقة، على أن يتم إعادة النظر في ذلك دورياً، بدون المساس بالامتيازات التي منحت للاستثمارات القائمة بموجب القوانين السابقة.

أما بالنسبة للمعاملة الجمركية للواردات و الصادرات الوطنية، فإن الدراسة تقترح ضرورة إرفاقها بمجموعة من التعديلات، التي من شأنها حماية المنتجات الوطنية، من المنافسة غير العادلة للمنتجات الأجنبية المثلثة في الأسواق المحليّة، دون مخالفة أحكام و توصيات المنظّمة العالمية للتجارة. و لعلّ أهم هذه الإجراءات المقترحة، يتمثل في ضرورة قيام السلطات الحكومية بحساب القيمة للأغراض الجمركية على أساس أسعار صرفٍ حقيقية، حيث لا تزال الجزائر عن طريق سياساتها النقدية، تتحكّم في قيمة الدينار عند مستويات أعلى من قيمته الحقيقية؛ الأمر الذي يشكّل بطريقة أو بأخرى تحيّزاً في غير صالح المنتجات الوطنية؛ ذلك لأنّ تعويم الدينار يؤدي إلى انخفاض قيمته مقارنة بقيمة العملات الأجنبية، مما يعني ارتفاع أسعار المنتجات المستوردة؛ الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض الواردات الوطنية، و قد يؤدي إلى ترشيد عمليات استيرادها، و يؤدي كذلك - في ظلّ ارتفاع المرونة السعرية للعرض الوطني من هذه المنتجات - إلى تشجيع المنتجين المحليين على زيادة حجم إنتاجهم و إنتاجيتهم. و مع ذلك فإنّه من الضروري التنبيه إلى أنّ ارتفاع أسعار الصرف، أو بالأحرى انخفاض قيمة العملة الوطنية في مواجهة العملات الأجنبية؛ سوف يؤدي إلى ارتفاع فاتورة بعض الواردات من المدخلات الإنتاجية و السلع النهائية التي يتعدّد على العرض الوطني تغطية الطلب الوطني منها كما و/أو نوعاً؛ الأمر الذي سيؤدي من جهة إلى زيادة تكاليف إنتاج المنتجات الوطنية التي تعتمد على هذه الواردات، و من ثمّ ارتفاع أسعارها و انخفاض قدرتها التنافسية السعرية، و من جهة أخرى، سيؤثر ذلك بالسلب على وضعية الميزان التجاري.

و لذلك فإنّ الدراسة لا تقترح زيادة تخفيض قيمة العملة الوطنية عمّا هي عليه؛ تجنّباً لما قد ينتج عن ذلك من آثارٍ سلبية، كالإضرار برفاهية المستهلكين، أو إلى الإخلال بحجم و نوعية متطلّبات و مستلزمات الصناعات الوطنية التي تحتاج لمثل هذه المدخلات، و تجنّباً كذلك لإحداث حماية غير مبرّرة، تؤدي إلى خلق صناعاتٍ وطنية مريضة لا يمكنها إثبات نفسها، إلا و هي محاطة بحصون هذه السياسة الحمائية، و بما يمثّل سوء تخصيصٍ للموارد الاقتصادية.

و في مقابل ذلك، تقترح الدراسة أن يتم حساب القيمة للأغراض الجمركية على أساس أسعار صرفٍ حقيقية على الواردات الوطنية التي تقابلها منتجات محليةّ مثلثة، تتوافر فيها الميزة النسبية في الإنتاج، من حيث النوعية و/أو السعر و/أو التكلفة، و يمكن للعرض الوطني منها أن يغطي جزءاً ليس بالقليل من الطلب الوطني

عليها، حيث إن ذلك يعدّ من الطرق الأساسية، التي تمكّن من القضاء على التحيّز لصالح المنتجات الأجنبية، الناتج عن انخفاض أسعار الصرف عن مستواها الحقيقي، و بما لا يخالف أحكام المنظّمة العالمية للتجارة.⁽¹⁾

و لذلك فإنّ الأمر يستلزم القيام بالعديد من الدراسات الدورية الاقتصادية و التقييمية للعرض و الطلب المحليين على هذه المنتجات، و مدى مرونتهما؛ حتى يتم تحديد كامل الآثار التي يمكن حدوثها نتيجة لهذه السياسة، على كلّ من مجال التنمية الاقتصادية و الاجتماعية.

كما أنّه لا بدّ من التذكير بأنّ الجزائر بموافقتها على اتّفاق الشراكة مع المجموعة الأوروبية، قد سارعت في تقييد سياستها الضريبية، التي كان يمكن أن تمنح لمنتجاتها الوطنية ميزة تنافسية أكثر في مواجهة المنتجات المثيلة المستوردة، بل و قد تكون قد قيّدها أكثر مما يمكن أن تكون عليه في ظلّ الانضمام إلى المنظّمة العالمية للتجارة؛ إذ أنّ الاتفاق يقضي بضرورة إلغاء كامل القيود الكمية، و تخفيض أغلب الضرائب و الحقوق الجمركية المفروضة على التجارة الخارجية. كما نصّ الاتفاق على أنّه - و بداية من دخوله حيّز التنفيذ الذي كان في 26 إبريل 2005 - لا يحقّ لأيّ طرفٍ من أطراف الاتفاقية، إدخال أيّ حقّ جمركي جديد أو أيّ قيودٍ كمية، أو أيّ رسومٍ أو تدابير ذات أثرٍ مماثلٍ على التجارة بين المجموعة الأوروبية و الجزائر، كما نصّ على أنّه لا يجوز للطرفين تطبيق أيّ تدبيرٍ أو ممارسة ذات طابع جبائي داخلي، يؤدي بطريقة مباشرة أو غير مباشرة إلى التمييز بين منتجات أحد الطرفين و المنتجات المماثلة التي منشأها الطرف الآخر. و في حالة انضمام الجزائر إلى المنظّمة العالمية للتجارة، و كان من الضروري عليها إجراء تخفيضات معيّنة لضرائبها الجمركية، فإنّ اتّفاق الشراكة ينصّ على أن تتعامل الجزائر مع المجموعة الأوروبية بالحقّ المخفض. و من ثم، فلا مجال لحديثنا عن حماية المنتجات الوطنية من منافسة المنتجات المثيلة للمجموعة الأوروبية من خلال حساب القيمة للأغراض الجمركية على أساس أسعار صرفٍ حقيقية. و مع ذلك، تقترح الدراسة ضرورة تفويض خبراءٍ لإثبات أنّ العمل بأسعار صرفٍ غير حقيقية، قد يشكّل صورة من الصور غير المباشرة أو المستترة للإغراق⁽²⁾؛ علّ ذلك يشفع للجزائر أمام الطرف الثاني من الاتفاقية ليسمح لها باتّباع هذه الوسيلة، خاصّة و أنّ المجموعة الأوروبية تمثّل المتعامل التجاري الأساسي و الأوّل للجزائر بالنسبة لأغلب المنتجات. كما يبقى للجزائر إمكانية اتّباع إما طرقٍ لا تتعارض مع بنود الاتفاق، بحيث لا تحمل في طياتها أيّ تمييزٍ ما بين

1 - د. محمد عمر حماد أبو دوح، مرجع سابق، ص- 191- 192.

2- وفقا لاتّفاق مكافحة الإغراق: فإنّنا نكون أمام حالة إغراق، أو يكون المنتج إغراقياً، إذا كان سعر تصديره يقلّ عن سعر بيع المنتج المماثل لأغراض الاستهلاك في البلد المصدر. و يقرّ الاتفاق بأنّ تحديد الإغراق على هذا الأساس قد لا يكون مناسباً في الحالات التالية:

- إذا كانت المبيعات في السوق المحلي للبلد المصدر، لا تتمّ بصورة تجارية طبيعية، كما في حالة البيع بأقلّ من سعر التكلفة؛
- إذا كان حجم المبيعات في الأسواق المحلية منخفضاً؛
- و في هذه الحالات يسمح الاتفاق بتحديد الإغراق بأسلوبٍ آخر، هو مقارنة سعر التصدير بالسعر المقابل للمنتج المماثل عند تصديره إلى بلدٍ ثالث، أو بالقيمة المحسوبة على أساس تكاليف الإنتاج، مضافاً إليها التكاليف العامة و تكاليف البيع و التكاليف الإدارية و الأرباح.

د. عادل محمد خليل: «تبسيط الجات»، كتاب الأهرام الاقتصادي، كتاب يصدر شهرياً، العدد 139، 1 أغسطس 1999، ص 54.

المنتج الوطني و الأوربي، أو أيّ إعاقة للتجارة ما بين الطرفين، أو العمل على تطبيق الاقتراح المذكور على المنتجات القادمة من بلدانٍ غير بلدان المجموعة الأوروبية، ككندا، الولايات المتحدة الأمريكية، الصين، وغيرها من عمالقة مصدري العالم.⁽¹⁾

كما يمكن حماية المنتجات المحليّة من خلال تقرير المزيد من الامتيازات الضريبية المرفقة بالرسم على القيمة المضافة، و تخفيض الضرائب الجمركية على واردات الاستثمارات المحليّة، الوطنية و الأجنبية، من المواد الأوليّة و المعدّات و التجهيزات اللازمة لقيامها بأنشطتها الاقتصادية، بشرط عدم وجود بدائلٍ محليّة لها؛ و هو ما قد يدفع بمختلف الاستثمارات إلى استغلال هذه الامتيازات الضريبية، مبتعدة بذلك عن استيراد سلعٍ مماثلةٍ للسلع المحليّة.

كما يقع على عاتق الحكومة، التصدي لعمليات التهريب من الضريبة الجمركية، بما يضمن الحماية للمنتجات الوطنية من المنافسة غير العادلة للمنتجات المستوردة البديلة في الأسواق المحليّة، و بما يتوافق مع أحكام و توصيات المنظّمة العالمية للتجارة؛ حيث أنّه و تحسباً لإمكانية تقديم المستورد لفواتيرٍ غير حقيقية عن قيمة الشحنة المستوردة، تهرباً من دفع الضريبة الجمركية؛ فقد سمحت المادة السابعة من اتّفاقية الجات، للدول المستوردة، رفض القيمة الواردة في المستندات المقدّمة من المستورد إذا ما شكّت في مصداقيتها، و العمل على إعادة تحديد القيمة على أساسٍ عادلٍ و محايد. و قد حدّدت المادة السابعة، خمسة معاييرٍ تلتزم بها مصالح الجمارك لتقدير القيمة، و بالترتيب الوارد في الاتفاق لهذه المعايير، بحيث لا تنتقل لاستخدام المعيار الثاني إلا إذا تبين لها عدم إمكانية استخدام المعيار الأوّل و هكذا.⁽²⁾

¹ - حرافي حديجة، مرجع سابق، ص- ص 186- 187.

² - تتمثل هذه المعايير أو الطرق الخمسة فيما يلي:

- قيمة السلعة المطابقة (identical goods) الواردة في صفقاتٍ أخرى في نفس التوقيت تقريباً، و يشترط أن يشمل التطابق هنا كامل الأوجه، بما في ذلك الخصائص المادية، الجودة، الشهرة، و أن تكون منتجة في نفس البلد و من قبل نفس المنتج، و إلا فمن قبل شخصٍ آخر في نفس البلد؛

- قيمة السلع المماثلة (similar goods) و الواردة في صفقاتٍ أخرى من نفس التوقيت تقريباً. و تعدّ السلعة مماثلة إذا كانت مشابهة للسلعة محلّ التقييم من ناحية المكونات و المواد المستخدمة و الخصائص، و أن تكون مستخدمة لنفس الغرض، و أن تكون كذلك منتجة في نفس البلد و من قبل نفس المنتج، و إلا فمن قبل منتجٍ آخرٍ في نفس البلد و لنفس الغرض؛

- القيمة الخصمية (deductive value)، حيث يتمّ تحديد قيمة السلعة المستورد، بناءً على سعر الوحدة من المبيعات منها التي يتمّ تقييمها، أو من السلع المطابقة أو المماثلة، بعد خصم عددٍ من العناصر: كالأرباح و الرسوم الجمركية و الضرائب و تكاليف النقل و التأمين، و أيّ نفقاتٍ أخرى يدفعها المستورد في بلد الاستيراد؛

- القيمة الحسابية (computed value)، حيث يتمّ تحديد القيمة عن طريق إضافة مبلغ يغطي أرباح المنتج و البائع و النفقات العامة في بلد الإنتاج إلى تكلفة إنتاج السلعة الخاضعة للتقييم؛

- الطريقة الارتدادية (fall-back method): إذا عجزت مصالح الجمارك عن استخدام أحد الطرق الأربعة السابقة، فإنّه يمكنها استخدام أيّ من الطرق السابقة بصورةٍ مرنة و على أساس المعلومات المتوفرة في البلد المستورد، مع الأخذ في الاعتبار تكاليف إنتاج السلع الخاضعة للتقييم، و أيّ معلوماتٍ أخرى يمكن الحصول عليها من خارج بلد الاستيراد.

لمزيد من التفاصيل، أنظر: د. عادل محمد خليل، مرجع سابق، ص- ص 28 - 32.

كما يجب على الحكومة تقرير أو فرض غراماتٍ رادعة على كل متهرّبٍ ضريبي، بما يحدّ من عمليات التهرّب من الضريبة الجمركية، و من ثم الحدّ من أضراره الاقتصادية.

و من جهةٍ أخرى، على الحكومة الجزائية التصدي للممارسات التجارية غير المشروعة، كالدعم غير المشروع، و عمليات الإغراق، التي تتبّعها بعض الدول المصدّرة لها، و ما قد ينشأ عنها من تخفيضٍ في قيمة الواردات، و من ضررٍ على الصناعة المحليّة للبلد المستورد، ناتجٍ عن إقحام المنتجات الوطنية في مجالٍ تنافسي غير متكافئ مع المنتجات المستوردة؛ و عليه، من الضروري استخدام الضرائب الجمركية و الرسوم التعويضية لمواجهة ذلك، و لكن بدون مخافة أحكام و توصيات المنظمة العالمية للتجارة؛ ذلك أنّ اتفاقية الجات، تمنع من اتّباع الإغراق، إضافة إلى منع الدول الأعضاء من استخدام أنواعٍ و أحجامٍ معيّنة من الدعم، التي تؤدي إلى نتائج عكسية على مصالح الأعضاء الآخرين. كما أنّه، و في حالة ما إذا أدى استخدام الدعم المسموح به إلى إلحاق ضررٍ كبيرٍ بالصناعة المحليّة للبلد المستورد، فإنّ قواعد المنظمة العالمية للتجارة، تسمح للبلد المستورد باتّخاذ إجراءاتٍ علاجية، تتمثّل في فرض رسومٍ تعويضيةٍ على الواردات المدعومة. و كذلك بالنسبة لحالات الإغراق، حيث إنّ الاتفاق الخاص بشأن ممارسات مكافحة الإغراق، يسمح للدول بفرض رسومٍ تعويضيةٍ على الواردات الإغراقية، إذا ما تبين للدولة أنّ أسعار تلك الواردات أقلّ من أسعار المنتجات المحليّة المماثلة، و أنّها قد خفّضت من سعر المنتج المماثل، أو حالت دون زيادة سعره، و أنّه ترتّب عن ذلك ضرر، لحق بالصناعة المحليّة، أو أنّ هناك تهديداً بضررٍ قد يلحق بها. و يشترط الاتفاق وجود علاقة سببية واضحة بين الواردات الإغراقية أو المدعومة، و الضرر الذي لحق بالصناعة الوطنية، حيث إنّ ما ثبت أنّ المصاعب التي تواجه الصناعة المحليّة ناتجة عن عواملٍ لا ترجع مباشرة إلى الواردات الإغراقية أو المدعومة، كالتخفيض الطلب أو تغيير نمط الاستهلاك، فلا يجوز فرض رسوم مكافحة الإغراق أو الرسوم التعويضية، كما لا يجوز فرض هذه الرسوم، إلا إذا ثبت أنّ هذه الواردات تسبّب مصاعباً للمنتجين الذين يمثّلون نسبة كبيرة من الإنتاج المحلي الكلي للصناعة المعنيّة. و لا يجوز كذلك إجراء تحرّياتٍ بخصوص مكافحة الإغراق، أو التعويض عنه، أو عن الدعم غير المشروع، إلا بناءً على شكوى مقدّمة من الصناعة المحليّة؛ حيث لا يسمح للحكومات ببدء الإجراءات من تلقاء نفسها إلا في ظروفٍ استثنائية؛⁽¹⁾ و لذلك، فلا بدّ على الحكومة من توعية الأفراد المعنيين، سواء المنتجين و التجار، المحليين و الأجانب، بمدى أهمية التبليغ عن الضرر الذي يلحق بهم نتيجة أيّ ممارسةٍ من تلك الممارسات التجارية غير المشروعة من جانب الدول المصدّرة.⁽²⁾

و مع ذلك، فإنّه يجب الإشارة، هنا إلى أنّ السياسة الضريبية المقترحة لمواجهة سياسات الدعم غير المشروع، و سياسات الإغراق، يجب أن تبنى على أساس طبيعة المنتجات المستوردة، ما إذا كانت مواد خام، منتجات وسيطة أو منتجات نهائية، إضافة إلى مدى قدرة جهاز الإنتاج المحلي على سدّ الاحتياجات الوطنية من هذه

¹ - د. عادل محمد خليل، مرجع سابق، ص- 53 - 55.

² - خرافي حديجة، مرجع سابق، ص- 188 - 189.

المنتجات، كما و نوعاً؛ حتى لا يؤدي ذلك إلى الإضرار برفاهية المستهلكين؛ أو الإخلال باحتياجات الصناعات الوطنية من هذه المنتجات كمستلزمات إنتاج.⁽¹⁾

كما يجب الإشارة، إلى أنه و بسبب تعدد الجهات المعنية بعمليات التصدير و الاستيراد في الجزائر، و استفحال البيروقراطية و الروتين في إجراءاتها؛ فمن المتوقع أن تكبل السياسة الضريبية المقترحة بقيود البيروقراطية و بطء الإجراءات؛ مما يؤدي إلى زيادة تكاليف تلك العمليات؛ و لذلك، فإنه لا مجال للحديث عن نجاح السياسة الجمركية و الضريبية المقترحة، إلا إذا رافق ذلك إصلاحات واسعة لإجراءات التصدير و الاستيراد، من خلال العمل قدر الإمكان على اقتصار هذه الإجراءات، و تقليل عدد الجهات التي يتعامل معها المستوردون و المصدرون، بما يسهل من عملية التبادل التجاري و يقلل من تكاليفها.

ثالثاً: جمود بنية نمو الاقتصاد الوطني

بالرغم من الجهود المبذولة منذ بداية التسعينات، لإصلاح الاقتصاد الوطني، و تأهيله للاندماج الإيجابي في الاقتصاد العالمي، وفقاً للتحديات التي فرضتها العولمة بمختلف أشكالها و هيكلها، ما يزال الاقتصاد الوطني يعاني من ضعف قدراته التنافسية في الأسواق العالمية؛ بسبب استمرار جمود بنية نموه الاقتصادي؛ ذلك أن سياسات التنمية الوطنية ما تزال تعتمد بشكل أساسي على موارد النفط، و هو ما يثير الكثير من المخاوف و القلق، بالرغم من تحسن مستويات نمو الاقتصاد الوطني.

الجدول رقم (3-32): تطوّر حصّة مساهمة القطاعات الاقتصادية في إجمالي القيمة المضافة في الجزائر [1990-2011]

القطاع	1990	1995	2000	2005	2011
المحروقات	30.2	29.8	48.36	53.01	47.00
الصناعة خارج المحروقات	15.6	14.0	8.47	6.49	5.86
البناء و الأشغال العمومية	13.3	13.1	8.51	7.85	11.17
التجارة و الخدمات	26.2	30.4	24.56	23.60	25.57
الزراعة	14.6	12.6	10.08	9.03	10.38

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- ONS, office national des statistiques: «statistique de 2000 à 2011, production de la nation selon l'activité et le secteur juridique».
<http://www.ons.dz/IMG/pdf/Production-nation-selon-activit-SJ.pdf>
- La banque d'Algérie: «évolution économique et monétaire de l'Algérie, rapport 2001», Alger, 2001.

فمن خلال الجدول رقم (3-32)، نلاحظ كبر حجم مساهمة قطاع المحروقات في إجمالي القيمة المضافة؛ حيث وصلت سنة 2011، إلى 47%، في حين لم تتعدى مساهمة القطاع الزراعي و الصناعي خارج المحروقات، 10.38% و 5.86% على التوالي في الناتج الداخلي الخام. كما ازدادت مساهمة قطاع المحروقات عما كانت عليه في

¹ - المرجع السابق، ص 190.

التسعينات، مقابل انخفاض مساهمة القطاعات الاقتصادية الأخرى؛ و هو ما يؤكد لنا استمرار و تعزيز جمود بنية نمو الاقتصاد الوطني؛ بسبب اعتماده المفرط على موارد قطاع المحروقات؛ الأمر الذي يجعله أكثر وهناً و ضعفاً، نتيجة قابليته الشديدة لاستيراد أيّ صدماتٍ خارجية قد تؤدي إلى انخفاض أسعار المحروقات.

كما أنّ انتعاش قطاع التجارة و الخدمات، مقابل ضعف حصّة مساهمة قطاعي الصناعة و الزراعة في الناتج الداخلي الخام، ليعكس لنا اعتماد الاقتصاد الوطني على الاستيراد المفرط، من أجل سدّ حاجيات المجتمع الجزائري، بدلاً من تشجيع الاستثمار الإنتاجي؛ و هو ما يعكس لنا من جهة، عدم فاعلية السياسات المالية المتبعة في تشجيع الاستثمار و ترشيده، من خلال توجيهه لمختلف القطاعات الاقتصادية، بما يخدم أهداف المجتمع. و من جهةٍ أخرى، فهو يؤكد لنا مرّةً أخرى، تعزيز إمكانية التأثير بالصدمات الخارجية، الناتجة عن تقلبات الأسعار في الأسواق الخارجية؛ و الذي قد ينعكس سلباً على كامل الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية على حدٍ سواء؛ و هو ما قد يزعزع ثقة المستثمر الأجنبي في المناخ الاستثماري في الجزائر.

و لذلك، يتعيّن على الحكومة الجزائرية تقرير معاملة تفضيلية و المزيد من الحوافز و الامتيازات المالية و الضريبية، لقطاعي الزراعة و الصناعة خارج المحروقات، بما يضمن استقطابهما للمزيد من الاستثمارات المحليّة و الأجنبية، و يزيد من حصّة مساهمتهما في القيمة المضافة للناتج الداخلي الخام، و يقلّص من حدة جمود بنية نمو الاقتصاد الوطني، و يقلل من حساسيته للتقلّبات و الصدمات الخارجية.

كما أنّه، و في سبيل تمكين القطاع الزراعي الوطني من زيادة إنتاجية عوامله الزراعية، بما يتضمّن ذلك من زيادة الإنتاج الزراعي عند مستوى ملائم من التكاليف، و من ثمّ عند جودة و أسعار ذات قدرة تنافسية عالية، و بما يمكنه من مواجهة الآثار المحتملة لنشأة المنظمة العالمية للتجارة و الانضمام إليها، و بدون مخالفة أحكامها، تقترح الدراسة أن يتمّ استثناء هذا القطاع من النظام الضريبي القائم، و إخضاعه لنظام ضريبي خاص به؛ بحيث يتمّ إلغاء كامل الضرائب المفروضة مباشرة على هذا القطاع، و إلغاء ما ألحق بها من رسوم أو ضرائب، و فرض ضريبة مماثلة للضريبة التي اقترحها أستاذنا الدكتور "حامد عبد المجيد دراز" على القطاع الزراعي المصري، مع الأخذ في الاعتبار، اختلاف ظروف الزراعة الجزائرية عن ظروف الزراعة في مصر، و من ثمّ إدخال بعض التعديلات؛ لتصبح ملائمة بصورة أكثر لظروف القطاع الزراعي الجزائري.⁽¹⁾

¹ - لمزيد من التفصيل حول هذا الاقتراح، يرجع إلى:

Hamed abdel maguid DIRAZ :«Taxation and agricultural development in the United Arab Republic (EGYPT)». PhD, Dissertation, presented to faculty of the graduate school of arts and sciences of the University of PENNSYLVANIA, 1968, Chapter 6 (P-P 199 - 222) .

أنظر أيضاً:

أ.د. حامد عبد المجيد دراز: «الضرائب العقارية و التنمية الاقتصادية»، مرجع سابق، ص- 337 - 354.

و أيضاً:

خرافي حديجة، مرجع سابق، ص- 176 - 185.

كما قد يكون من الضروري على الحكومة تطوير برامج إرشاد و تدريب عنصر العمل لتنمية الوعي لدى العمال، و أصحاب المؤسسات الاستثمارية، بأهمية الحفاظ على عوامل الإنتاج الوطنية، و تنميتها، و ترشيد استغلالها. كما أنه، و بسبب الارتباط المباشر و الشديد، و العلاقة التبادلية ما بين الزراعة و التصنيع الزراعي، فإن تنمية القطاع الزراعي تستدعي تنمية و تشجيع قطاع التصنيع الزراعي - الذي يمثّل بدوره أحد أهم القطاعات الصناعية خارج المحروقات - ذلك أنه يساعد على خلق و تنشيط الطلب على المنتجات الزراعية، و زيادة القيمة المضافة للمنتجين الزراعيين، و عليه، تقترح الدراسة، ضرورة توفير البنى التحتية اللازمة لإقامة مشاريع التصنيع الزراعي، و تدعيمه بالمزيد من الحوافز المالية و الضريبية.⁽¹⁾

رابعاً: ضعف مساهمة القطاع الخاص المحلي

يمثّل القطاع الخاص قاطرة النمو الاقتصادي، إذ تساهم روح المبادرة و الاستثمارات فيه في خلق فرص العمل المنتجة؛ مما يؤدي بدوره إلى زيادة مستويات الدخل، كما أن نموه في اقتصاد دولة ما؛ يزيد من ثقة المستثمر الأجنبي في مناخها الاستثماري.

و حتى زمن قريب، كانت الدولة الجزائرية المسير الأساسي لمختلف الأنشطة الاقتصادية، و المنتج الرئيسي في النظام الاقتصادي. غير أن، الأزمة الاقتصادية و الضائقة المالية، التي عاشها الاقتصاد الوطني، في نهاية الثمانينات، دفعت بمتخذي القرار في الجزائر بتبني مجموعة واسعة من الإصلاحات الاقتصادية، توجهت في مجملها إلى تشجيع القطاع الخاص، و الانسحاب النسبي للدولة و هيئتها من الحياة الاقتصادية.

نتيجة لذلك، أصبح القطاع الخاص يشغل مكانة هامة في بعض القطاعات الاقتصادية، خاصة البناء و الأشغال العمومية، التجارة و الخدمات، و قطاع الصناعة خارج المحروقات، كما حافظ على مكانته الأساسية في القطاع الزراعي، [أنظر الجدول رقم (3-33)].

و مع ذلك، و حسب بيانات نفس الجدول، ما تزال نسبة القيمة المضافة التي يساهم بها القطاع الخاص في إجمالي الناتج المحلي للجزائر، أقل من 50%، في حين أنها تزيد عن ذلك في معظم الدول الأخرى؛ حيث تصل في

¹ - وهنا لا يجب أن يفوتني الإشارة إلى وجود الكثير من الهفوات عند رسم الخطط الاقتصادية الوطنية؛ بسبب عدم العمل على سدّ فجوات التكامل ما بين القطاع الزراعي و قطاع التصنيع الزراعي، والتي غالباً ما تؤدي إلى إحداث العديد من المشاكل البعيدة الأثر. فعلى سبيل المثال، خلال بداية الموسم الفلاحي [2004-2005]، قامت الدولة بتقديم دعم كبير للفلاحين؛ تشجيعاً لهم على زيادة إنتاج الطماطم الصناعية، دون أن تأخذ بعين الاعتبار الطاقة الاستيعابية لمصانع تجهيز الطماطم، وبالفعل ونتيجة لذلك الدعم الزراعي، ازداد إقبال المنتجين الزراعيين على توسيع المساحات المزروعة من الطماطم الصناعية؛ مما أدى في نهاية الموسم إلى حدوث زيادة كبيرة في محصول الطماطم، إلا أنه وفي عزّ موسم جني الحاصل، أغلقت العديد من وحدات تحويل وتصبير محصول الطماطم أبواهما، وعلى رأسها أكبر الوحدات الوطنية " البستان " بمدينة " الطارف "؛ وقد كان ذلك لأسباب تافهة، على رأسها غياب التعليب المعدني، مما أدى إلى فساد أطنانٍ من الحاصل و من ثم رميها، وهو الأمر نفسه الذي جعل المنتجين خلال المواسم الجارية يجربون عن التوجّه نحو هذا النوع من الزراعات، مما أدى إلى ارتفاع أسعار منتجاتها.

أ. ملوك: «لحماية إنتاج الطماطم الصناعية، دعم محفّز للفلاحين بقيمة 10 آلاف دينار للهكتار»، جريدة الخبر، 2006/6/15

روسيا مثلاً إلى 70%، و في مصر إلى 67.9%، و في ألبانيا إلى 75%⁽¹⁾؛ و هو ما يعني ضعف مساهمة القطاع الخاص في تكوين القيمة المضافة في الجزائر، مقابل سيطرة القطاع العام على ذلك؛ الأمر الذي قد يرجع إلى عدم كفاءة و فاعلية السياسات المالية المتخذة في تشجيع القطاع الخاص و تنميته.

الجدول رقم (3-33): تطوّر مساهمة القطاعين العام و الخاص، في إجمالي القيمة المضافة للقطاعات الاقتصادية في الجزائر، [1990-2011]

2011	2005	2000	1990	القطاع	
94.15	90.66	95.57	--	العام	المحروقات
5.84	9.33	4.42	--	الخاص	
53.08	59.19	67.94	72.9	العام	الصناعة خارج المحروقات
46.91	40.80	32.06	27.1	الخاص	
13.58	20.19	32.08	68.7	العام	البناء و الأشغال العمومية
86.41	79.81	67.91	31.3	الخاص	
11.11	15.84	14.48	27.3	العام	التجارة و الخدمات
88.88	84.15	85.51	27.7	الخاص	
0.66	0.48	0.44	--	العام	الزراعة
99.33	99.51	99.55	--	الخاص	
48.19	42.71	41.68	45.8	نسبة مساهمة القطاع الخاص في القيمة المضافة الإجمالية	

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- سفيان بن عبد العزيز: «دعم و تطوير القطاع الخاص كآلية لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات»، مجلّة: «بحوث اقتصادية عربية»، السنة 20، العددان 61-62، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، شتاء- ربيع 2013، ص 179.

- ONS, office national des statistiques: «statistique de 2000 à 2011, production de la nation selon l'activité et le secteur juridique».

<http://www.ons.dz/IMG/pdf/Production-nation-selon-activit-SJ.pdf>

و لعلّ ضعف القطاع الخاص المحلي، قد يشكّل أحد أهمّ العوائق التي تقف أمام قدرة الدولة الجزائرية على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ فهو يشير من جهة إلى رداءة المناخ الاستثماري، و انخفاض قدرته على تشجيع هذا النوع من الاستثمارات، و من جهةٍ أخرى، يشير إلى قلة الشركات المحليّة الخاصة، القادرة على جلب اهتمام الشركات الأجنبية، خاصّة في ظلّ مبدأ الشراكة الوطنية، التي ينصّ عليها قانون الاستثمار الوطني؛ و هو ما يحول دون جلب الاستثمار الأجنبي المباشر من جهة، و دون تطوير القدرات الإنتاجية و الإدارية و التسويقية لشركات القطاع الخاص المحلي، من جهةٍ أخرى.

و لهذا، على الحكومة الجزائرية إعادة تأهيل و تدعيم القطاع الخاص المحلي، من خلال منحه المزيد من الحوافز المالية و الضريبية، و تطوير و توسيع البنى التحتيّة، و تحسين المناخ الاستثماري، و توفير المحيط المالي

¹ - سفيان بن عبد العزيز: «دعم و تطوير القطاع الخاص كآلية لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات»، مجلّة: «بحوث اقتصادية عربية»، السنة 20، العددان 61-62، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، شتاء- ربيع 2013، ص 179.

و المصرفي و تطويره، و إزالة القيود البيروقراطية من أمام القطاع الخاص، من أجل الرفع من مساهمته في جهود التنمية الوطنية، و ترقية التجارة الخارجية للاقتصاد الوطني خارج المحروقات.

كما قد يكون لزاماً على الحكومة توفير كوادِر و مؤطرين ذوي خبرة و نجاعة، لمرافقة و دفع مؤسسات القطاع الخاص نحو تقديم منتجٍ محلي ذو نوعية عالية، و حمايته من المنافسة الأجنبية في الأسواق المحلية، و تسهيل ولوجه إلى الأسواق الخارجية، من خلال تدليل معوّقات عمليّة التصدير، و التقليل من إجراءاتها و تكاليفها، إضافة إلى العمل قدر الإمكان على مشاركة العارضين المحليين الخواص، مواطنين أو أجناب، في المعارض المقامة بالخارج، خاصّة إذا ما تعلق الأمر بالمنتجات التي تتوفر فيها الجزائر على ميزاتٍ نسبية.⁽¹⁾

المطلب الثالث: علاج مشكلة الفساد و البيروقراطية

من بين أهمّ المآخذ المسجّلة على المناخ الاستثماري الجزائري، و التي قد تمثل أحد أهمّ أسباب إحجام المستثمرين الأجناب على توظيف رؤوس أموالهم بالجزائر، انتشار الرشوة و البيروقراطية الإدارية، و هذا ما أثبتته مؤشّر الحاكمية و فعالية المؤسسات، الذي يدخل في تكوين مؤشّر بيئة الأعمال، حيث صنّف هذا المؤشّر الجزائر ضمن مراتب جدّ متأخّرة، مقارنةً بجارتها تونس و المغرب، إضافة إلى دول المقارنة، بسبب ارتفاع درجة الفساد الإداري.

كما بيّنت مختلف المؤشّرات المركّبة لمؤشّر سهولة أداء أنشطة الأعمال لسنة 2013، ارتفاع عدد الأيام و عدد الإجراءات اللازمة لبدء النشاط التجاري، و استخراج التراخيص، و الحصول على الكهرباء، إضافة إلى ارتفاع عدد الأيام و عدد المستندات اللازمة لإتمام عمليّتي التصدير و الاستيراد في الجزائر، مقارنةً بجارتها⁽²⁾؛ و هو ما قد يرجع إلى نقص الخبرات و الكوادِر الفنيّة، إضافة إلى اعتماد الجزائر على أنماط التسيير القديمة، التي تميّز بالبطء و التعقيد و البيروقراطية في إجراءاتها، و لا شكّ أنّ ارتفاع عدد الإجراءات و عدد الأيام اللازمة للقيام بأنشطة الأعمال في الجزائر، من شأنه أن يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الاستثمار فيها، و هو ما يتعارض مع رغبات المستثمرين الأجناب، و يدفعهم إلى الإحجام عن الاستثمار في ذلك البلد.

كما نلاحظ أيضاً، بطء و بيروقراطية الجهاز القضائي، المتعلّق بفضّ منازعات الاستثمار؛ حيث يتطلّب فضّ النزاع التجاري المعروض على القضاء الجزائري 45 إجراء، تستغرق 630 يوماً، في حين لا تتطلّب في تونس سوى 39 إجراء، مستغرقة بذلك 565 يوماً، كما لا تتطلّب في المغرب سوى 40 إجراءً يستغرق 510 يوماً؛ و هو ما جعل ترتيب الجزائر ضمن مؤشّر تنفيذ العقود المكوّن لمؤشّر سهولة أداء أنشطة الأعمال، في مراتبٍ جدّ متأخّرة

¹ - سفيان بن عبد العزيز، مرجع سابق، ص 192.

² - البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية: «البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في الجزائر»، 2013.

مقارنة بجارتها، حيث وقع ترتيبها في المرتبة 126 عالمياً، في حين احتلت كلا من تونس و المغرب المرتبتين 78 و 88 عالمياً؛ الأمر الذي يعكس ضعف كفاءة الجهاز القضائي الجزائري في الفصل في المنازعات التجارية.⁽¹⁾

و قد أشارت الدراسات النظرية و الشواهد العلمية، أنه كلما تعددت إجراءات إنفاذ العقود، و طالت مدتها، و ضعفت كفاءة الجهاز القضائي، كلما أدى ذلك إلى تردي مناخ الاستثمار، و تفشي البيروقراطية و الرشوة، و الفساد الإداري؛ الأمر الذي يعني بالضرورة تراجع الاستثمار المحلي، و انخفاض جاذبية الدولة للاستثمار الأجنبي المباشر.⁽²⁾

و مما سبق، يتبين لنا بأن استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، و تشجيع الاستثمار المحلي، يعتمد على مدى التطبيق الفعال لمبادئ الحاكمية الرشيدة داخل المؤسسات التي تحكم المعاملات الاقتصادية، و مدى توجيهه الإداري السليم؛ مما يجعل الإصلاح المؤسساتي، و القضاء على الفساد الإداري و البيروقراطية، على رأس التحديات التي تواجه الاقتصاد الوطني، من أجل توفير بيئة مواتية للأعمال، و تحقيق التنمية الشاملة و المستدامة.

و بذلك، يتعين على الحكومة الجزائرية العمل قدر الإمكان، على القضاء أو الحدّ من الفساد الإداري و البيروقراطية، من خلال:⁽³⁾

- تأسيس أجهزة رقابية فعّالة، تعتمد عليها في رصد الفساد؛
- تقرير غرامات مالية و عقوبات قانونية رادعة؛
- تنمية الوعي العام لدى العاملين بالفساد، و ضرورة محاربهه، من خلال تحسيسهم الدائم و المستمر بمخاطره؛
- التركيز على الجانب الأخلاقي، و تفعيل القيم الدينية و الروحية، المرتبطة باستقامة الأفراد، و الاتجاه نحو إعداد ميثاق أخلاقي لكل مهنة؛
- تحديد الإجراءات الواجب اتباعها في مختلف الأجهزة الإدارية الحكومية، بصورة واضحة و معروفة للموظفين، و مختلف أفراد المجتمع المعنيين بذلك؛
- العمل قدر الإمكان على تبسيط الإجراءات و اللوائح القانونية، لدى مختلف الوحدات الإدارية الحكومية، و تفادي تعقيدها؛
- وضع معايير عادلة، و تحديد الأساليب الدقيقة، و اتخاذ إجراءات فعّالة، لاختيار القيادات ذات المصدقية، و القدرة الفنيّة و الأخلاقية.

¹ - أنظر الجدول رقم (3-3)، الصفحتين 235 و 236 من هذه الدراسة.

² - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: «تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2003»، الكويت، سنة 2003، ص 90.

³ - د.عز الدين بن تركي، أ.منصف شرقي: «الفساد الإداري، أسبابه، آثاره، و طرق مكافحته، إشارة لتجارب بعض الدول»، الملتقى الوطني حول: «حوكمة الشركات كآلية للحدّ من الفساد المالي و الإداري»، مخبر مالية بنوك و إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، يومي 06-07 مايو 2012.

المطلب الرابع: علاج المعوّقات الأخرى

إضافة إلى المعوّقات المذكورة سابقاً، و التي تحدّ و تقلّص من القدرة التنافسية لمناخ الاستثمار في الجزائر على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، يعاني هذا المناخ كذلك من معوّقاتٍ أخرى، قد لا تقلّ أهمية عن تلك المذكورة آنفاً، يتمثّل أهمّها فيما يلي:

— سيطرة الطابع النظري على مختلف أطوار التعليم في الجزائر، و عدم التنسيق بين الجامعات و معاهد التكوين و البحوث العلمية مع احتياجات المؤسسات الوطنية؛ الأمر الذي يؤدي سنوياً إلى تخريج أصحاب شهاداتٍ بعيدين عن الواقع العملي؛

— جمود المواقع الشبكية لأغلب الوزارات المتصلة بصورة أو بأخرى بأنشطة الأعمال في الجزائر؛ الأمر الذي يحول بين المستثمرين و بين حصولهم على المعلومات و البيانات المتعلقة بمحيط الأعمال بالجزائر؛

— ندرة المنشورات حول الفرص الاستثمارية، إضافة إلى قلة جودة المتاح منها، و عدم كفاءة إجراءات الترويج الأخرى لتلك الفرص؛

— تأخّر مسار الخوصصة، و عدم وضوح توجهاته المستقبلية، نظراً لتعقّد هذا الموضوع، و كبر حجم تأثيراته السلبية المتوقعة، خاصة على المجال الاجتماعي؛ الأمر الذي قد يقلّل من ثقة المستثمر الأجنبي في كفاءة المناخ الاستثماري للجزائر؛ بسبب تخوّفه من معاودة تدعيم الدولة لتلك المؤسسات الاقتصادية التي لا تزال في كنف القطاع العمومي؛ و هو ما قد يؤدي إلى شلّ المنافسة داخل الأسواق المحليّة؛

— تفشي ظاهرة الاقتصاد الموازي، الراجع إلى انتشار و ازدياد عدد الأنشطة غير الرسمية؛ الأمر الذي يمثّل أحد أهمّ العوائق الأساسية التي قد تمنع أيّ مستثمرٍ كان، سواءً محلي أو أجنبي، من استثمار أمواله داخل السوق المحليّة، غير أنّه من الجدير الإشارة هنا إلى أنّ السوق الموازية و الأنشطة غير الرسمية في الجزائر كانت تشغّل 46% من إجمالي العمالة لسنة 2010⁽¹⁾؛ الأمر الذي يجعل من عملية الحديث عن السوق الموازية، و حتّى السلطات الوطنية على القضاء عليها، عملية حساسة يجب التعامل معها بحكمة.

و بناءً على ما سبق، يتعيّن على الجزائر التركيز على تأهيل و تكوين العنصر البشري، كما قد يكون من الضروري عليها، العمل قدر الإمكان على تحسين و تطوير النظام التعليمي و التكوين المهني، و إعادة النظر في مسألة مجانية التعليم لكامل التخصصات، و كامل الطلاب؛ حيث أنّه من الضروري التنسيق بين ما يجرّجه النظام التعليمي و بين احتياجات سوق العمل.

كما يقع على عاتق الحكومة مسؤولية إنشاء و تقوية و توسيع و تطوير جهات جمع و نشر البيانات و البحوث، لتفعيل و ضمان كفاءة عملها، من خلال الحصول على البيانات و تدقيقها من المصادر الأولى (الجهات

¹ - IMF, international monetary fund: «IMF country report N° 13/47, Algeria 2012, article 6, consultation», international monetary fund, Washington, February 2013, p 42.

الحكومية العليا، كالوزارات والمديريات التابعة لها، الأسواق المحليّة، موانئ التصدير والاستيراد وكامل المنافذ التسويقية الأخرى للوطن)، مع الاستعانة بالبيانات المتوافرة عن الأسواق العالمية. كما يجب أن تتولى جهات البحوث بعمليات تحديد المجالات التي يجب التركيز عليها، والمواصفات الواجب توافرها في المنتجات، وفقاً لتفضيلات المستهلكين محلياً وعالمياً، ذلك أنّ توفير البيانات عن عرض وطلب وسلوك المستهلكين والمصنّعين محلياً وعالمياً، يساعد المستثمرين المحليين و الأجنبيّين على تحديد مجالات الاستثمار المربحة، متجنّبين بذلك مشكلات اختلال العلاقة بين العرض والطلب، ومحقّقين أقصى كفاءة إنتاجية، سواءً من حيث انخفاض التكاليف، أو من حيث ارتفاع الجودة ومسايرة النوعية الملائمة لتفضيلات السوق. و من أجل تعظيم مكاسب الإنفاق العام على هذه المجالات، من الضروري توزيع جهات جمع البيانات ومراكز البحوث على مختلف مناطق الوطن، بدلاً من تركّزها في المدن الكبرى، والاستعانة في ذلك بعنصر بشريّ على درجة عالية من الكفاءة والأمانة، و تزويده بالأدوات والوسائل الملائمة التي تمكّنه من تحليل هذه البيانات؛ وإعداد البحوث بالصورة الملائمة التي يحتاجها متّخذي القرارات الإنتاجية والتسويقية. كما أنّ الوصول بهذا الاقتراح إلى التطبيق الممكن؛ يتطلّب ضرورة أن تتناسب تكاليف إعداد البحوث، وتوفير البيانات مع المكاسب التي تنشأ عنها، ولا مانع في أن تتقاضى الحكومة بعض الرسوم مقابل إتاحة البيانات ونتائج البحوث؛ بما يعينها على استمرار وتطوير هذه الخدمات؛ وبما يمكن من استشعار المستفيد منها بأهميتها.⁽¹⁾

كما يقع على عاتق الحكومة مهمّة الترويج للاستثمار، فقد أثبتت العديد من الدراسات وجود علاقة إيجابية بين أداء جهات الترويج للاستثمار في الكثير من الدول، و حجم تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها؛ ذلك أنّ تباين المعلومات، مع عدم التأكّد، قد يشكّل أحد أهمّ العقبات التي تقف أمام تدفّقات رأس المال عبر الحدود الدولية، و على وجه الخصوص، أمام تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أسواق الدول النامية، بما فيها الجزائر. و لإزالة هذه العقبات، أو التخفيف من حدّتها، على الحكومة الوطنية إنشاء جهاتٍ متخصصة، تتولى مهمّة الترويج للفرص الاستثمارية المتاحة، بناءً على الاستراتيجية الوطنية، و خطة التنمية، و البرامج التنموية التي تصيغها مؤسّسات و مجالس التخطيط في الدولة؛ بحيث تعمل هذه المؤسّسات على:⁽²⁾

- توضيح سياسة الحكومة اتّجاه الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- معالجة و تحليل و نشر المعلومات المتعلّقة بالاستثمار و القطاعات الإنتاجية و الإنتاج في الوطن؛

¹ - د. محمد عمر حماد أبو دوح، مرجع سابق، ص-ص 245 - 266 .

² - المؤسّسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: «ملف خاص: جهات الترويج للاستثمار في الدول العربية.. الواقع و التحديّات»، مجلّة: «ضمان الاستثمار»، سلسلة فصلية تعنى بشؤون الاستثمار و التجارة في الدول العربية، السنة الثلاثون، العدد الفصلي الثالث، الكويت، يوليو 2012، ص 7، ص 14.

- إبراز أيّ تطوّر ملحوظ في مناخ الاستثمار، سواءً على المستوى التشريعي، أو الإجرائي، من خلال رصد مختلف القوانين، و الامتيازات و الحوافز المالية و الضريبية؛
- تحسين الصورة العامة عن الوطن كموقعٍ مضيفٍ للاستثمار، إضافة إلى العمل على تمييز مناخه الاستثماري، كموقعٍ فريدٍ و جاذبٍ للاستثمار.

كما يقع على عاتق الحكومة أيضاً، مسؤولية توفير إمكانيات تسويق المنتجات الوطنية للأسواق الخارجية، بما يتطلّبه ذلك من تنشيط دور مكاتب التمثيل التجاري في الإعلان عن هذه المنتجات، وتوفير سبل تسويقها للأسواق الخارجية بتكلفة اقتصادية، وفي الوقت المناسب، و بما يتطلّبه ذلك أيضاً من القضاء على كافة المعوّقات التصديرية، و بما يحقق للمنتجين المكاسب التي تخلق لديهم الحوافز الذاتية للحفاظ عليها. (1)

كما يقع على مسؤولية الحكومة ولو بصورةٍ مرحلية، العمل على تنمية الطلب المحلي والعالمي على المنتجات الوطنية، خاصة تلك التي تتسم بميزة نسبية في الإنتاج؛ و ذلك من خلال تكثيف الإعلان عليها في الأسواق الداخلية والخارجية؛ عن طريق تنمية مهارات و ترشيد سلوك العنصر البشري القائم بالتسويق الداخلي و الخارجي على حدٍ سواء؛ من خلال إعداد ما قد يحتاجونه من برامجٍ تدريبية، و تيسير و تسهيل مهامهم التسويقية، و من ثمّ خفض تكاليفها، كما يجب العمل على توعيتهم بأهمية و ضرورة الالتزام بمواعيد التسليم، ومواصفات المنتجات المطلوبة، خاصة المصدّرة منها، وغيرها من العوامل التي من شأنها تحسين سمعة المنتجات الوطنية داخل الأسواق المحليّة والأسواق الخارجية على حدٍ سواء، لزيادة قدرتها التنافسية محلياً وعالمياً. كما يقع على الحكومة مسؤولية تذليل كامل القيود على الصادرات الوطنية في الأسواق العالمية، وهو ما يقضي بالتفاوض الجاد في نطاق المنظّمة العالمية للتجارة، بل و التفاوض في مواجهة آثارها من خلال السعي إلى الانضمام لمناطق التجارة الحرّة، بما يوفرّ فرصاً أكبر لنفاذ المنتجات المحليّة للأسواق العالمية، مع إيجاد الآلية اللازمة لضمان تنفيذ مكاسب تلك المفاوضات و الاتّفاقيات، و من ثمّ عدم تعارض التنفيذ الفعلي معها. (2)

وفي ختام السياسة المالية المقترحة، لا بدّ علينا أن نوضّح بأنّه وبالرغم مما قد يتطلّبه تنفيذها من مواردٍ مالية، فإنّ المكاسب المتوقّعة منها تعدّ كافية للتوصية بها. كما أنّ كامل برامج السياسة المقترحة لا تتعارض مع أحكام المنظّمة العالمية للتجارة السابق الإشارة إليها.

1 - د. محمد عمر حماد أبو دوح، مرجع سابق، ص- 257 - 259.

2 - المرجع السابق، ص- 268 - 271.

على ضوء ما سبق، تبين لنا بأن انضمام الدول النامية، بما فيها الجزائر، إلى المنظمة العالمية للتجارة، قد لا يرجع إلى رغبتها في ذلك، بقدر ما يرجع إلى حتمية هذا التوجّه، خاصة في ظلّ الاتجاه المتنامي للعالم نحو التحرير التجاري، و تأسيس التكتلات الاقتصادية و التجارية.

و من خلال التطرّق إلى أهمّ أحكام اتّفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، تحدّدت لنا مختلف المجالات التي يمكن التأثير عليها، اعتماداً على السياسة المالية، من أجل تنمية قدرة الدولة الجزائرية على استقطاب و ترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة، دون مخالفة أحكام تلك المنظمة المزمع الانضمام إليها قريباً.

و عموماً، تتمحور أهمّ بنود السياسة المالية المقترحة في ضرورة العمل قدر الإمكان، على القضاء، أو حتى التخفيف، من حدّة المعوّقات التي تحول دون تدفّق و ترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر، من خلال مراجعة كافّة القوانين المتعلقة بالامتيازات و الحوافز المختلفة، و إعادة صياغتها، بما يساعد على تعزيز كفاءة التشريع الوطني، و يحدّ من تعقيده، إضافة إلى تقرير المزيد من الامتيازات القانونية و الحوافز المالية و الضريبية، و ترشيدها عن طريق ربطها بقرارات استثمارية تخدم الأهداف المسطرة للمجتمع، مع العمل على إصلاح الإطار المؤسّساتي للحكومة، و القضاء أو الحدّ من مشكلة الفساد و البيروقراطية، و تطوير البنى التحتية، و تنمية الموارد البشرية، فضلاً عن تشجيع القطاع الاستثماري الخاص المحلي، و إعادة توجيه مختلف الاستثمارات الوطنية و الأجنبية إلى مختلف القطاعات و الأنشطة الاقتصادية، بما يساعد على القضاء على مشكلة جمود بنية نموّ الاقتصاد الوطني، إضافة إلى إنشاء و تقوية و توسيع جهات جمع البيانات و البحوث، و جهات الترويج للفرص الاستثمارية.

❖ خلاصة الباب:

على ضوء ما سبق، اتضح لنا انخفاض ترتيب الجزائر ضمن معظم المؤشرات الدولية و الإقليمية المتعلقة بتقييم المناخ الاستثماري، و التي تمثل أداة قياس كمية لمعظم الإجراءات و التدابير الحكومية، التي تعزز أنشطة الاستثمار، و تلك التي تعيقها.

و من خلال دراسة أهمّ مكونات كلّ مؤشرٍ من تلك المؤشرات، و عرض ترتيب الجزائر ضمنها، و مقارنته بذلك المتعلّق بكلّ من تونس و المغرب، و بعض دول المقارنة الأخرى، تبين لنا بوضوح معاناة مناخ الاستثمار في الجزائر من العديد من المعوّقات، التي تقلّل من قدرته على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ترشيدها، بما يخدم أهداف المجتمع.

كما تبين لنا أنّ أغلب تلك المعوّقات تمسّ في مجملها، و بدرجة كبيرة، السياسة المالية التي تنتهجها السلطات الوطنية؛ الأمر الذي بين لنا أنّ سوء رسم السياسة المالية كان السبب في انخفاض كفاءة البيئة الوطنية للأعمال، و انخفاض قدرتها على جذب و ترشيد الاستثمار الأجنبي.

و سعياً منا للتأكّد من صحّة هذه النتيجة، قمنا في الفصل الثاني من هذا الباب، بإجراء دراسة قياسية لأثر أدوات السياسة المالية الإنفاقية و الضريبية على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، خلال الفترة [1990-2013].

و من خلال نتائج هذه الدراسة، تبين لنا غياب أيّ علاقة في المدى الطويل، ما بين السياسة المالية الوطنية، بجانيها الإنفاقي و الضريبي، و تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، كما أثبت لنا التحليل الهيكلي للعلاقة ما بين متغيّرات الدراسة أيضاً، عدم وجود علاقة سببية معنوية ما بين الإيرادات العامة و الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، في المدى القصير، مع وجود علاقة سببية بين الإنفاق العام و هذا النوع من الاستثمارات في المدى القصير، غير أنّه سرعان ما تنخفض حدّة هذه العلاقة في المدى المتوسّط و الطويل، مع تذبذبها ما بين السلب و الإيجاب، و تغلب الأثر السليبي على ذلك الإيجابي؛ الأمر الذي أكّد لنا عدم كفاءة السياسة المالية بجانيها الإنفاقي و الإيرادي، في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر.

كما تبين لنا من خلال الفصل الأخير من هذا الباب، أنّ تحسين المناخ الاستثماري في الجزائر، و الرفع من كفاءة بيئتها الاستثمارية، يتطلّب من السلطات الوطنية، القيام بالعديد من التعديلات و الإصلاحات، التي تمسّ بدرجة كبيرة سياستها المالية المنتهجة. و لعلّ أهمّ بنود التعديلات المقترحة، تتمثّل في ضرورة العمل قدر الإمكان، على القضاء، أو حتى التخفيف من حدّة المعوّقات التي تحول دون قدرة الجزائر على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ترشيدها بما يخدم أهداف مجتمعها، من خلال إعادة صياغة بعض القوانين، و تقرير المزيد من الحوافز المالية و الضريبية، إصلاح الإطار المؤسّساتي للحكومة، و الحدّ من الفساد و البيروقراطية، إضافة إلى التقليل من عدد الإجراءات اللازمة للقيام بمختلف الأنشطة الاقتصادية، فضلاً عن تشجيع القطاع الاستثماري الخاص، و إعادة توجيه مختلف الاستثمارات إلى مختلف القطاعات، بما يساعد على التخفيف من حدّة الاعتماد على قطاع المحروقات.

الخاتمة العامة

الخلاصة العامة

على ضوء ما تقدّم في هذه الدراسة، تبين لنا بأنّ السبب الأساسي الذي يحول دون تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية، بما فيها الجزائر، و الذي قد يلعب دوراً أكثر حدّة و تأثيراً على التنمية الشاملة، يتمثل في قلة رؤوس الأموال اللازمة لدفع عجلة التنمية، فضلاً عن سوء استخدام المتوافر منها؛ الأمر الذي يرجع إلى العديد من الأسباب، أهمّها ارتفاع معدلات النموّ السكاني، الميل إلى الاكتناز، و انخفاض مستويات الادّخار، إضافة إلى تسرّب رؤوس الأموال إلى الخارج، و سوء استغلال المتوافر منها.

و لهذا تتنافس الدول النامية على اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية، و التي عرفت تدفّقاتها أشكالاً عدّة، يمكن تصنيفها إلى أربعة أنواع أساسية، هي القروض الأجنبية، المعونات الرسمية الأجنبية، الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة، و الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و قد مثلت القروض الخارجية؛ في فترة ليست بالبعيدة، أهمّ موردٍ تمويلي للدول النامية؛ نظراً لضخامة ما تصطحبه من رؤوس أموال أجنبية، غير أنّ تدافع هذه الدول إلى الاقتراض الخارجي، منذ السبعينات، لم يسفر عن تحقيق التنمية، و لا عن تحقيق التمويل الذاتي للتنمية في الوقت الحالي، و إنّما أدى، في ظلّ سوء استغلال أموال القروض الأجنبية، و تزايد حجم مدفوعاتها، إلى تزايد حجم الديون الخارجية، إلى أن أصبحت تلامس مستويات حرجة، باتت تمثّل قيداً و حملاً ثقيلاً على خطط التنمية في هذه الدول.

كما أنّ ارتفاع أحجام الأموال الخارجية المقترضة، دفع بالدول النامية – بتوجيه من الأطراف الدائنة – إلى تبني إجراءات مجحفة، كتخفيض قيمة العملة المحليّة، إلغاء الرسوم و الضرائب الجمركية، و تخفيض حجم الدعم العام؛ الأمر الذي قد يساهم بشكلٍ واسعٍ في زيادة حدّة الركود الاقتصادي، و تدهور الوضع الاجتماعي بهذه الدول.

كما لم تتوقّف تأثيرات مشكلة المديونية الخارجية عند الجانبين الاقتصادي و الاجتماعي، و إنّما تعدّت ذلك لتشمل الوضع السياسي كذلك للدول النامية، التي أصبحت، نتيجةً لديونها الخارجية المتراكمة، عرضةً لضغوطاتٍ و تدخّلاتٍ أجنبية من الأطراف المقرضة، تقلّل من حرّيتها في اتّخاذ قراراتها السياسية.

و بهذا، تبين لنا بأنّ اعتماد الدول النامية على القروض الخارجية، لم يكن ليتمثّل الطريق الأسلم لتحقيق خططها التنموية، خاصة في ظلّ انخفاض قدرتها على الاستخدام الأمثل للموارد المالية.

أما بالنسبة للمنح و المساعدات الأجنبية، فقد تمثّل مصدراً آخرّاً من مصادر تدفّقات رؤوس الأموال الأجنبية للدول النامية، و الذي قد لا يتمثّل في شكله الظاهر عبئاً عليها، عكس القروض الخارجية، و مع ذلك، لا تمثّل هذه المنح و المساعدات الخارجية مورداً يعتمد عليه لتمويل التنمية و تحقيقها بالدول النامية؛ نظراً لانخفاض حجمها، إضافة إلى ارتباط تدفّقاتها و توزيعها بطبيعة العلاقات القائمة ما بين الأطراف المانحة و المستفيدة، فضلاً عن ارتباطها بشروطٍ مقيدةٍ لإنفاقها و استغلالها – تصيغها الدول المانحة – قد تقلّل من قيمتها الحقيقية.

كما يمثل الاستثمار الأجنبي غير المباشر مصدراً آخرًا للتمويل الأجنبي بالنسبة للدول النامية، بعيداً عن قيود و شروط تدفقات القروض الخارجية و المنح و المساعدات الأجنبية، كما أنه لا يتضمن سيطرة المستثمر الأجنبي على إدارة المشروع الاستثماري بالدول النامية؛ مما يضمن لهذه الأخيرة الحق في اتخاذ ما يناسبها من قرارات، غير أنه، و نتيجة لهذه الخاصية، لا يساهم الاستثمار الأجنبي غير المباشر في نقل التكنولوجيا، و الخبرات الإدارية و الإنتاجية و التسويقية للدول النامية المضيفة، كما أنه، و من جهة أخرى، لا يضمن لهذه الدول، الحصول على قدرٍ كافٍ من النقد الأجنبي؛ بسبب عدم نضج أسواقها المالية من جهة، و عدم وجود قدرٍ كافٍ من الجهات و المؤسسات التي تقوم بطرح أوراقٍ مالية للاكتتاب من جهة أخرى، فضلاً عن ضعف جاذبيتها لرأس المال الأجنبي، خاصة في ظل منافسة الأوراق المالية لمشاريع الدول المتقدمة، التي تتميز بثقة أكبر؛ نتيجة لارتفاع أرباحها، و كبر أحجامها، و ارتفاع كفاءتها و قدراتها المالية.

أما الاستثمار الأجنبي المباشر، الذي يمثل مختلف المشاريع التي يملكها و يديرها المستثمر الأجنبي؛ إما بسبب ملكيته الكاملة للمشروع، أو اشتراكه في رأس مال المشروع بنصيبٍ يبرر له حق الإدارة، فهو يمثل المصدر الأساسي للتمويل الدولي بالنسبة للدول النامية؛ نظراً لما يوفره من رؤوس أموال أجنبية ضخمة، تساهم في سدّ الفجوة الادخارية، دون القيود و الشروط التي تتحكم في تدفقات القروض الأجنبية و المنح و المساعدات الخارجية. كما أنه، و بعكس الطرق الأخرى للتمويل الدولي المذكورة سابقاً، بما فيها الاستثمار الأجنبي غير المباشر، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يضمن للدول النامية المضيفة، الاستخدام الأمثل لما يوفره لها من مواردٍ مالية؛ ذلك أنّ المستثمر الأجنبي لا يقدم على توظيف أمواله في مشاريع استثمارية مباشرة، إلا بعد إخضاعها لدراسات دقيقة، تقضي بجذواها الاقتصادية.

كما أن للاستثمار الأجنبي المباشر دوراً محورياً و أساسياً في عملية التنمية و استدامتها، يتجاوز سدّ العجز في الاحتياجات المحليّة للموارد المالية، ليشمل المساهمة في تفعيل السوق المحليّة، و تخفيض التكلفة بالنسبة للصناعات المحليّة، عن طريق توفير بعض عناصر الإنتاج، التي كانت غير متوفرة من قبل، فضلاً عن تشجيع و دفع الصناعات المحليّة المساعدة، التي تمدّ مشاريعه الاستثمارية باحتياجاتها السلعية أو الخدمائية، إضافة إلى نقل الطرق التكنولوجية الحديثة، و الأساليب الإنتاجية المتطورة، و السياسات الإدارية و المالية و التسويقية الجيدة. كما يشكّل تصاعد اهتمام الدول النامية بتنافسية صادراتها، و تحسين موازين مدفوعاتها، سبباً إضافياً للسعي إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لما له من أثرٍ مباشرٍ على زيادة الإنتاج المصنّع محلياً، و تحسين جودته، و من ثمّ إمكانية التقليل من الواردات، و زيادة الصادرات، إذا ما وجّه هذا الإنتاج الفائض إلى التصدير.

كما يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق المزيد من مناصب العمل الجديدة، و تحقيق و فرات اقتصادية للعمال، تتمثل أساساً في تحسين ظروف عملهم، ارتفاع أجورهم، و زيادة قدراتهم الإنتاجية، و تطوير مهاراتهم الفنية، فضلاً عن ما قد ينجم عن هذا النوع من الاستثمارات من و فرات اقتصادية للمستهلك، تتمثل في توافر السلع الاستهلاكية بالجودة و السعر المناسبين؛ الأمر الذي يزيد من الرفاهية الاقتصادية لأفراد المجتمع المضيف.

كما تبين لنا، من خلال هذه الدراسة، مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في حركة الاندماج و التكامل و التبادل التجاري ما بين دول العالم؛ مما يعطي لهذا النوع من الاستثمارات أهمية استراتيجية كقوة دفعٍ للاقتصادات النامية، من أجل تحسين قدرتها على الاندماج و التفاعل مع الاقتصاد العالمي.

و بهذا تمّ التأكيد في هذه الدراسة، على صحة فرضيتها الأولى، التي تنصّ على أنّ الاستثمار الأجنبي المباشر يلعب دوراً محورياً و بارزاً في عملية التنمية الشاملة و استدامتها؛ نظراً لما له من مزايا تفوق بكثير تلك التي يمكن أن تنجرّ عن باقي أنواع التمويل الدولي.

غير أنه، و من جهة أخرى، بيّنت لنا الدراسة، بأنّ الاستثمار الأجنبي المباشر، قد لا يخلو هو الآخر من العيوب، مثله مثل باقي أنواع التمويل الدولي، فغالباً ما تتمتع مشاريعه الاستثمارية بالعديد من المزايا الاحتكارية، تتيح لها التميّز و التفوّق على الشركات الوطنية، بالشكل الذي قد يمكنها من فرض سيطرتها على اقتصاديات البلد المضيف لها، و إخضاعه لشروطها، بما يخدم مصالحها و مصالح دولتها الأم.

كما أنّ الهدف الأساسي لأغلب شركات الاستثمار الأجنبي المباشر هو البحث عن مصادر جديدة و رخيصة للمواد الأولية، لسدّ احتياجات صناعاتها، و احتياجات اقتصاد دولتها الأم بصفة عامة، و فتح أسواقٍ لتصريف منتجاتها في الخارج؛ الأمر الذي قد يؤدي إلى استنزاف الموارد المحليّة للبلد المضيف، و ضياع الفرصة أمام الاقتصاد المحلي لاستغلال موارده استغلالاً ذاتياً في الصناعات الوطنية.

كما قد لا تتوافق استراتيجية المستثمر الأجنبي مع استراتيجية التنمية بالدول النامية المضيفة، من حيث أولويات الاستثمار، فقد تتجه الاستثمارات الأجنبية المباشر نحو القطاعات الهامشيّة، التي تدرّ ربحاً و فيراً و سريعاً على المستثمر الأجنبي، و التي قد لا تخدم عمليّة التنمية في البلد المضيف على الوجه المطلوب.

كما يمكن أن تؤدي الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى منافسة الصناعات المحليّة في الدول النامية، و التي غالباً ما تكون في مركز تنافسي ضعيف؛ مما قد يؤدي بها إلى الانهيار و الإفلاس، زد إلى ذلك، ما يمكن أن تحدّثه هذه الاستثمارات الأجنبية من تشويه أنماط الاستهلاك المحلي، و زيادة حجمه، بالشكل الذي قد يؤثر سلباً على الطاقة الادّخارية لمختلف أفراد المجتمع المضيف، فضلاً عن إمكانية مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة معدلات التضخّم، كما قد يؤثر هذا الاستثمار سلباً على ميزان مدفوعات البلد المضيف، إذا ما ارتفعت حجم تحويلاته الخاصّة بالأرباح، و غيرها من رؤوس الأموال المستثمرة، أو إذا ما ساهم في زيادة حجم واردات البلد المضيف، من خلال اعتماد شركاتها على مدخلات الإنتاج الأجنبية، بدلاً من المدخلات المحليّة. زد إلى ذلك، قد ينتج عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة آثاراً سلبية أخرى تمسّ الجانب الاجتماعي و البيئي للبلد المضيف، تتمثّل أساساً في خلق تفاوتٍ بين طبقات المجتمع، تلويث البيئة المحيطة، إضافة إلى إمكانية نقل أفكارٍ و آراءٍ جديدة، و ممارساتٍ غير مشروعة، قد تؤدي إلى إفساد أخلاق و عقائد المجتمع المضيف.

و مع كلّ هذا، يبقى الاستثمار الأجنبي المباشر المصدر التمويلي الأكثر جدارة في حمل راية تمويل خطط التنمية بالدول النامية؛ نتيجة ما يتّسم به من منافع كثيرة و وفيرة، تفوق بكثير ما قد ينجم عنه من آثار سلبية. كما يمكن للدولة المضيفة حفظ مصالحها، و التقليل من الآثار السلبية التي يمكن أن تنشأ من الاستثمار الأجنبي المباشر، عن طريق التقيّد بمجموعةٍ من الضوابط و القيود التنظيمية، تقضي أهمّها بضرورة القيام بدراسة شاملة و دقيقة لمشروع المستثمر الأجنبي، و تحديد مدى جدواه الاقتصادية، بما في ذلك مختلف آثاره المحتملة، و نتائجه السلبية على الإنتاج المحلي، أو على المنافسة في السوق المحليّة، أو على صغار المنتجين المحليين، قبل السماح لهذا المستثمر بإنشاء أيّ قواعدٍ إنتاجية داخل ترابها، فضلاً عن

ضرورة تحديد المجالات التي يجوز للأجنبي الاستثمار فيها، و تلك التي تحظر عليه، بما يخدم المصلحة العامة، و يتمشى مع أهداف خططها التنموية، إضافة إلى ضرورة إحاطة شركات المستثمر الأجنبي بالمراقبة البعدية المستمرة.

كما تبين لنا، و من خلال ما تقدّم في هذه الدراسة، بأن الاستثمار الأجنبي المباشر قد يأخذ أشكالاً متعدّدة، تتباين فيما بينها من حيث الخصائص و الأهمية النسبية، و هو ما يتيح مسارات و اختيارات و تفضيلات مختلفة، لكلّ من المستثمر الأجنبي من جهة، و الدولة المضيفة من جهة أخرى.

فقد يكون الاستثمار الأجنبي المباشر على شكل استثمارات مباشرة مشتركة، و هو الشكل الذي قد يلقي قبلاً أكثر لدى الدول المضيفة من باقي الأنواع الأخرى؛ لما يضمنه لها من الحفاظ على الملكية الوطنية، و حقّ الطرف المحلي في الإدارة، و من جهة أخرى، قد يستحسنه المستثمر الأجنبي، في حالة قلّة موارده المالية أو معلوماته التسويقية المتعلقة بسوق البلد المضيف، أو في حالة ما إذا كان السبيل الوحيد لدخول السوق المحليّة للدولة المضيفة. كما قد يساعد هذا الشكل من الاستثمار، المستثمر الأجنبي على تذليل بعض معوّقات البيئة الاستثمارية للبلد المضيف، كمشاكل البيروقراطية، و العراقيل القانونية. غير أنّه، و من جهة أخرى، قد تتعارض رغبات الطرف الوطني مع الطرف الأجنبي؛ مما يؤثّر سلباً على إدارة المشروع المشترك، كما أنّ قيام هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية، يتوقّف أساساً على مدى توافر البلد المضيف على مستثمرين محليين ذوي قدرات إدارية و مالية جيّدة، و هو ما قد يندر وجوده في الدول النامية.

و يمكن أن يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر شكل استثمارات مملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، و الذي يعتبر الأكثر تفضيلاً لدى هذا الأخير، لما يضمنه له من حرية كاملة في الإدارة و التحكم في المؤسسة، و الحصول على الربح الوفير. أما بالنسبة للبلد المضيف، و بالرغم مما قد ينتج عن هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية من احتكار للأسواق المحليّة، و خلق نوع من التبعية الاقتصادية، إلا أنّه قد يعود عليها بالنفع الكبير؛ نتيجة أحجامه الضخمة، التي تمكّنه من المساهمة بصورة أكبر في تحسين الأداء الكلي لاقتصادها.

وقد يكون الاستثمار الأجنبي في شكل مشاريع أو عمليات تجميع، قد تأخذ أحد الشكلين السابقين، كما قد يكون على شكل شركات متعددة الجنسيات، و التي تمثّل أهمّ الأشكال و أكثرها انتشاراً؛ نظراً لكون حجمها، و تنوع منتجاتها و أنشطتها، و تعدّد فروعها و انتشارها عبر العالم، فضلاً عن سرعة نموها، و انتشار شبكاتها التسويقية و هيكلها التنظيمية.

كما بيّنت الدراسة عدم تعارض شريعتنا الإسلامية مع فكرة استقبال الدولة الإسلامية للاستثمار الأجنبي المباشر، بمختلف أشكاله، مادامت أعماله و منتجاته لا تتنافى مع الأحكام و المبادئ الشرعية لعقيدتنا، و عليه يجب على الدولة الإسلامية المضيفة أن تعمل على سنّ مجموعة من القوانين و التشريعات، التي تضبط و تقيّد عمل المستثمر الأجنبي بما يتمشى مع ضوابط الشارع الحكيم.

أما فيما يخصّ محدّدات الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد بيّنت الدراسة، من خلال استعراض أهمّ النظريات المفسّرة لهذا الاستثمار، إضافة إلى بعض الدراسات و البحوث الأخرى، أنّ منها ما يرتبط بخصائص الشركة الأجنبية ذاتها، و قدراتها المالية و الإدارية و التكنولوجية، و حتى سياسة دولتها الأم، و طبيعة علاقتها السياسية و الاقتصادية التي تربطها بالدولة المضيفة، إضافة إلى العديد من العوامل الاقتصادية و السياسية و القانونية، و حتى الاجتماعية و الثقافية، التي تعكس

في مجملها طبيعة و مدى كفاءة و فعالية المناخ الاستثماري للبلد المضيف. و بذلك، قد تلعب مبدئياً السياسة المالية دوراً محورياً و بارزاً في تحسين المناخ الاستثماري، و الرفع من قدرته التنافسية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ذلك أنّها قد تعكس العديد من تلك المحدّات الاقتصادية المختلفة، كوضع البنية التحتية، و درجة الانفتاح على العالم الخارجي، و طبيعة النظام الاقتصادي، فضلاً عن العديد من العوامل القانونية، و التي تشمل مختلف القوانين التي أصدرتها الدولة المضيضة من أجل جذب أو تسيير الاستثمار الأجنبي المباشر، و ذلك من خلال منحه مجموعة من الضمانات و الامتيازات، و الحوافز المالية و الضريبية، و تأسيس الهيئات اللازمة لتسهيل عمل شركاته، و بذلك، قد تندرج المحدّات القانونية لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر، في مجملها، في الجانبين الإنفاقي و الضريبي للسياسة المالية للبلد المضيف.

و سعيّاً منا إلى دراسة و تحليل واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، في ظلّ سياستها المالية، قمنا في هذه الدراسة، بتتبّع حجم تدفّقاته و توزيعاتها الجغرافية و القطاعية في الدولة الجزائري، منذ سنة 1990، و مقارنته بذلك المتعلّق بكلّ من تونس و المغرب، للحكم على مدى كفاءة السياسة المالية الوطنية في جذب و ترشيد هذا النوع من الاستثمارات. و على ضوء ما تقدّم من بيانات في هذه الدراسة، تبين لنا، و بوضوح، انخفاض قدرة الدولة الجزائرية على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مقارنة بتونس و المغرب؛ نظراً لانخفاض رصيدها الإجمالي من هذا النوع من الاستثمارات، إضافة إلى انخفاض متوسط نصيب الفرد الجزائري من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، مقارنة بنصيب كلّ من الفرد التونسي و المغربي، مع انخفاض نسبة تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الناتج المحلي الخام و إلى المساحة، فضلاً عن انخفاض نسبة مساهمة تدفّقات هذا النوع من الاستثمارات في التكوين الرأسمالي الثابت في الجزائر، مقارنة بمستوى الدول المجاورة، إضافة إلى انخفاض ترتيب الجزائر ضمن مؤشر الأداء و الإمكانيات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى القطر، و تصنيفها حسب نفس المؤشر ضمن مجموعة الدول ذات الأداء المنخفض و الإمكانيات المرتفعة؛ و هو ما يدلّ على امتلاك الجزائر لإمكانيات تمكّنها من تحقيق مستويات أعلى في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما بيّنت دراسة و تحليل التوزيع القطاعي لتدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، تركّز أكثر هذه التدفّقات على عددٍ قليلٍ من القطاعات الاقتصادية الوطنية، عكس ما هو عليه الحال في كلّ من تونس و المغرب، و هو ما يعكس لنا عدم قدرة الدولة الجزائرية على ترشيد هذا النوع من الاستثمارات؛ حيث استحوذ قطاعي الطاقة و الخدمات في الجزائر على نصيب الأسد من تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين لم يمثّل نصيب باقي القطاعات، خاصّة قطاعي الفلاحة و السياحة إلا نسب جدّ قليلة منها؛ الأمر الذي يترجم في الغالب بتهميش السلطات الوطنية لهذه القطاعات، و عدم تفعيل قدراتها و إمكانياتها.

كما يعزّز هذا التوزيع القطاعي لتدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر جمود بنية نموّ الاقتصاد الوطني، و يزيد من الاعتماد المفرط للتنمية الوطنية على موارد قطاع المحروقات؛ الأمر الذي يجعل الاقتصاد الوطني أكثر وهناً و ضعفاً، نتيجة قابليته الشديدة لاستيراد أيّ صدمات خارجية، قد تؤدي إلى انخفاض أسعار المحروقات.

كما أنّ استحواد قطاع التجارة و الخدمات لنصيب من تدفّقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، يفوق بكثير ذلك الموجه لباقي القطاعات الأخرى خارج المحروقات، قد يعكس لنا اعتماد الاقتصاد الوطني على الاستيراد

المفرط، من أجل سدّ حاجيات المجتمع الجزائري، بدلاً من تشجيع الاستثمار الإنتاجي؛ و هو ما يزيد من إمكانية التأثير بالصدمات الخارجية، الناتجة عن تقلبات الأسعار في الأسواق الخارجية.

و بهذا تمّ التأكيد على صحة الفرضية الثانية، التي تنصّ على انخفاض قدرة الدولة الجزائرية - مقارنة بتونس و المغرب - على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و ترشيده، بما يضمن لها تحقيق التنمية الشاملة و المستدامة. و في محاولة منا لمعرفة مدى كفاءة السياسة المالية المطبّقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، و مدى ارتباطها بانخفاض جاذبية المناخ الاستثماري الوطني، تمّت دراسة و تحليل الجانبين الإنفاقي و الضريبي لهذه السياسة، بكلّ ما تضمّنته من قوانين و نصوص تشريعية، و امتيازات و حوافر مالية و ضريبية، و من تمّ مقارنتها بتلك المتعلقة بكلّ من تونس و المغرب.

و على ضوء ما جاء في هذه الدراسة، تبين لنا بأن الجزائر، و على غرار جارتها تونس و المغرب، تبنت من خلال سياستها المالية، مجموعة واسعة من التشريعات القانونية و التنظيمية، التي من شأنها أن تزيد من ثقة المستثمر الأجنبي في المناخ الاستثماري الوطني؛ نتيجة ما تضمّنته من ضمانات و امتيازات قانونية، كما منحت هذا المستثمر العديد من الحوافر المالية و الضريبية، فضلاً عن تأسيس مجموعة من الهيئات التنظيمية، التي تعمل على تسهيل عمل المستثمر داخل التراب الوطني.

و مع ذلك، و بالرغم من تلك الجهود المبذولة، ما تزال الجزائر تعاني الكثير من الضعف في هذا المجال، ذلك أن العديد من تلك التدابير و الإجراءات و التحفيزات المتخذة لم تكن بنفس مستوى الأهمية لدى المستثمر الأجنبي، مقارنة بتلك المعمول بها في تونس و المغرب، كما أنّها، و من جهة أخرى، لم تكن في كثير من الأحيان، بتلك الكفاءة في ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال توجيهه لما يخدم أهداف الدولة الجزائرية، عما هي عليه في تونس و المغرب؛ الأمر الذي أكّد لنا صحة الفرضية الثالثة، التي تنصّ على أن الامتيازات و الحوافر القانونية و المالية و الضريبية، التي أقرتها السلطات الوطنية للمستثمر الأجنبي، ضمن سياستها المالية، لم تكن مبنية لا بالقدر و لا بالشكل اللازم لاستقطاب الاستثمارات المباشرة للمستثمرين الأجانب، و التحكم في قراراتهم الاستثمارية و توجيهها.

و تأكيداً على صحة ذلك، تمّ تتبّع تصنيف الجزائر ضمن المؤشرات الدولية و الإقليمية لتقييم المناخ الاستثماري للقطر، و التي تمثّل أدوات قياس كميّة لمعظم الإجراءات و التدابير الحكومية، التي تعزّز أنشطة الاستثمار، و تلك التي تعيقها؛ و بناءً عليه، تبين لنا انخفاض ترتيب الجزائر ضمن معظم تلك المؤشرات، مقارنة بترتيب كلّ من تونس و المغرب، فضلاً عن متوسط دول المقارنة، التي تتضمّن بعضها بعض المؤشرات. و من خلال دراسة أهمّ مكونات كلّ مؤشر منها، و ترتيب الجزائر ضمنها، تبين لنا بوضوح، معاناة مناخ الاستثمار الوطني من العديد من المعوقات، التي تمسّ بدرجة كبيرة السياسة المالية الوطنية، و التي تمثّل في مجملها عوامل طرد للاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ و هو ما يؤكّد لنا صحة الفرضية الرابعة، و التي تقضي بارتباط أغلب معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بسوء رسم سياستها المالية.

و في محاولة منا لزيادة التأكيد على صحة هذه الفرضية، التي تقضي بسوء رسم السياسة المالية في الجزائر، و عدم كفاءتها في جذب و استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تمّ قياس درجة الارتباط ما بين أدوات السياسة المالية، بجانبها الإنفاقي و الإيرادي، و حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، اعتماداً على أسلوب التكامل المتزامن،

كونه أكثر أساليب نماذج الاقتصاد القياسي شيوعاً و استعمالاً، لتقدير العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية الزمنية؛ ذلك أنه يأخذ في الحسبان الاتجاه العشوائي للسلاسل الزمنية، مما يجتنب الوقوع في انحدار زائف ما بين المتغيرات المدروسة. و لعل أهم نتيجة خرجنا بها من هذه الدراسة القياسية، هي غياب أي علاقة في المدى الطويل ما بين السياسة المالية الوطنية، بجانبها الإنفاقي و الضريبي، و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر. كما أن التحليل الهيكلي للعلاقة ما بين متغيرات الدراسة في المدى القصير، أثبت بدوره، غياب أي علاقة سببية معنوية ما بين الإيرادات الضريبية العامة و الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، مع وجود علاقة سببية في المدى القصير، بين الإنفاق العام و تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى التراب الوطني، تنعكس في صورة تأثير إيجابي طفيف من طرف النفقات العامة الوطنية؛ و هو ما قد يشير في الوهلة الأولى، إلى نجاح السياسة الإنفاقية في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، من خلال ما تمنحه للمستثمرين الأجانب، من ضمانات قانونية، و امتيازات و حوافز مالية غير ضريبية، إضافة إلى اهتمام السلطات الوطنية بتوفير المناخ الملائم للاستثمار، من خلال زيادة حجم النفقات الموجهة لتحسين البنى التحتية، و المتطلبات الأخرى للبيئة الاستثمارية، غير أن تذبذب العلاقة، حسب دوال الاستجابة الفورية، و انخفاض الأثر الإيجابي عن ذلك السلبي في المدى المتوسط و الطويل، ليؤكد لنا بأن الإنفاق العام في الجزائر قد يزيد من قدرة هذه الأخيرة على استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المدى القصير، غير أنه سرعان ما يتحول إلى أثر سلبي أكبر، ثم إلى أثر متذبذب ما بين السلب و الإيجاب، مع تفوق الأثر السلبي عن ذلك الإيجابي في المدى المتوسط و الطويل، بالرغم من استمرار زيادة حجم النفقات العامة في الجزائر؛ الأمر الذي قد يعود إلى اصطدام المستثمر الأجنبي بواقع معوقات المناخ الاستثماري الوطني، و التي قد تضعف في الأخير من أي حافز مالي مقدم، مهما ارتفعت قيمته.

و بذلك، أكدت لنا نتائج هذه الدراسة القياسية، فشل السياسة المالية في الجزائر، و ضعف فعاليتها و كفاءتها في جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و حسب ما خلصت إليه الدراسة، فإن أهم الأسباب التي حالت دون قدرة الدولة الجزائرية على جذب و ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر، إنما تعود إلى جملة من العراقيل و المعوقات، تمس في مجملها السياسة المالية القائمة بصورة مباشرة أو غير مباشرة، و لعل أهم تلك المعوقات، ارتفاع تكلفة أداء الأعمال؛ نتيجة لارتفاع عدد الأيام و الإجراءات اللازمة للقيام بمختلف الأنشطة الاستثمارية، عدم وجود هيئة متخصصة تتولى إدارة و تسهيل و تنظيم الاستثمارات الأجنبية، فضلاً عن تداخل صلاحيات الهيئات القائمة المكلفة بتسهيل عمل المستثمرين، عدم وضوح بعض القوانين التشريعية، ضعف البنى التحتية، رداءة الهيكل الضريبي و ثقل أعبائه، ضعف الحوافز المالية و الضريبية، و عدم ارتباطها بقرارات استثمارية تخدم الأهداف التنموية للمجتمع، إضافة إلى جمود بنية نمو الاقتصاد الوطني، و ضعف القطاع الخاص المحلي، فضلاً عن استفحال مشكلة الفساد و البيروقراطية.

و عليه تم التأكيد من خلال هذه الدراسة، على صحة فرضيتها الخامسة، التي تنص على أن تحسين المناخ الاستثماري الوطني، و جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، و ترشيده، يتطلب من السلطات الوطنية توسيع و تطوير البنى التحتية، و تقرير المزيد من الحوافز المالية و الضريبية، مع العمل على ربطها بقرارات استثمارية تخدم أهداف الخطط التنموية.

حيث بيّنت الدراسة، أنّ تنمية القدرة التنافسية للجزائر على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ترشيدها، بما يساعد على تحقيق التنمية الشاملة و المستدامة، يتطلّب تصحيح مسار السياسة المالية القائمة، من خلال القضاء على عيوبها و نقائصها، كما قد يتطلّب الأمر إلغاء بعض بنودها، و استبدالها ببنودٍ أخرى، شريطة أن لا يخرج ذلك عن النطاق المسموح به في مختلف الاتفاقيات التي أبرمتها الحكومة الجزائرية، إضافة إلى أحكام المنظّمة العالمية للتجارة المزمع الانضمام إليها قريباً.

و لعلّ أهمّ ما تقترحه الدراسة لتحسين المناخ الاستثماري الوطني، و تفعيل إمكانياته الكامنة، و زيادة قدرته التنافسية على جذب و ترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة، نذكر ما يلي:

➤ العمل قدر الإمكان على التقليل من تكلفة ممارسة أنشطة الأعمال، من خلال التقليل من عدد الأيام و الإجراءات اللازمة لبدء النشاط الاستثماري، و استخراج التراخيص، و القيام بمختلف الأنشطة الاقتصادية، بما فيها عمليات الاستيراد و التصدير، إضافة إلى تسهيل الحصول على خدمات البنى التحتية، فضلاً عن التقليل من عدد المدفوعات الضريبية؛

➤ مراجعة كافة القوانين المتعلقة بمنح الحوافز المالية للاستثمار، و إعادة صياغتها بصورة دقيقة و واضحة، بما يساعد على تعزيز كفاءة التشريع الوطني، و يحدّ من تعقيداته؛

➤ تقرير المزيد من الحوافز المالية و الضريبية للمستثمرين المحليين و الأجانب، و ترشيدها من خلال ربطها بالأولويات الاقتصادية، و القرارات الاستثمارية، التي تخدم أهداف التنمية الوطنية؛

➤ التقليل من حدّة جمود بنية نموّ الاقتصاد الوطني، و تنمية القطاع الاستثماري الخاص المحلي، باعتباره القناة الأساسية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر؛

➤ العمل على تأهيل العنصر البشري؛

➤ تطوير الإطار المؤسّساتي و إصلاحه، من خلال الفصل في مهام هيئاته، و إلغاء التداخل ما بين صلاحياتها و اختصاصاتها، فضلاً عن العمل قدر الإمكان على التقليل من حدّة مشكلة الفساد و البيروقراطية، إضافة إلى إنشاء هيئة متخصصة، تتولى تلقي و فحص الطلبات المقدّمة من المستثمرين الأجانب، و من ثمّ منح و تيسير الحصول على التراخيص اللازمة لتأسيس و استغلال مشاريعهم الاستثمارية، بعد الموافقة عليها؛

➤ إنشاء و تقوية و توسيع و تطوير جهات جمع و نشر البيانات و البحوث، فضلاً عن تكثيف جهود الترويج للاستثمار.

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية:

❖ الكتب:

1. الإمام أبي الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري: «صحيح مسلم»، مكتبة الإيمان، المنصورة، مصر، بدون سنة.
2. الإمام الحافظ عماد الدين إبي الفداء إسماعيل بن كثير القرشي الدمشقي: «تفسير القرآن الكريم»، الجزء الأول، مكتبة الصفا، القاهرة، مصر، بدون سنة.
3. الإمام شيخ الحافظ البخاري محمد بن إسماعيل بن إبراهيم بن المغيرة بن بردرية: «صحيح البخاري»، مكتبة الإيمان، المنصورة، بدون سنة.
4. البكري أنس، صافي وليد: «النقود و البنوك بين النظرية»، دار المستقبل للنشر و التوزيع، عمان، 2002.
5. الروي نبيل: «نظرية التضخم»، الطبعة الثانية، مؤسّسة الثقافة، الجامعة الإسكندرية، سنة 1984.
6. الوزني خالد، الرفاعي أحمد: «مبادئ الاقتصاد الكلي بين النظرية و التطبيق»، الطبعة السادسة، دار وائل للنشر، عمان، 2003.
7. أ.د. أموري هادي كاظم الحسناوي: «طرق القياس الاقتصادي»، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، سنة 2002.
8. د. حامد عبد المجيد دراز: «السياسات المالية»، الدار الجامعية، الإسكندرية، سنة 2002.
9. د. حامد عبد المجيد دراز: «الضرائب العقارية و التنمية الاقتصادية»، الدار الجامعية للطباعة و النشر، الإسكندرية، سنة 1986.
10. د. حامد عبد المجيد دراز: «مبادئ الاقتصاد العام»، مركز الإسكندرية للكتاب، الأزاريطة، سنة 2001.
11. أ.د. حسين علي بخيت، د. سحر فتح الله: «الاقتصاد القياسي»، الطبعة العربية، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، سنة 2007.
12. د. دريد محمد السامرائي: «الاستثمار الأجنبي، المعوقات و الضمانات القانونية»، الطبعة الأولى، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، سنة 2006.
13. د. رضا عبد السلام: «محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق و جنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر»، المكتبة العصرية، مصر، سنة 2007.
14. زكي رمزي: «مشكلة التضخم في مصر، أسبابها و نتائجها، مع مقترحات لمكافحة الغلاء»، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1980.
15. سعيد توفيق عبيد: «الاستثمار في الأوراق المالية»، مكتبة عين شمس، القاهرة، سنة 1998.
16. سعيد عبد العزيز: «النظم الضريبية، مدخل تحليل مقارن»، الدار الجامعية، الإسكندرية، سنة 2000.
17. د. شيخي محمد: «طرق الاقتصاد القياسي»، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، سنة 2012.
18. عبد الرحمان إسماعيل، عريقات حربي: «مفاهيم أساسية في علم الاقتصاد»، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 1999.
19. د. عبد السلام أبو قحف: «اقتصاديات الاستثمار الدولي»، الطبعة الثانية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 1991.
20. د. عبد السلام أبو قحف: «الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية»، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، سنة 2000.

- 21.المستشار عبد الفتاح مراد:«شرح اتفاقيات الجات. GATT and WTO. المنشورة في 15/6/1995، و السارية قانونا من 1/1/1995»، الهيئة العامة للكتاب، الإسكندرية، 1997.
- 22.د.عبد القادر محمد عبد القادر عطية:«الحديث في الاقتصاد القياسي بين النظرية و التطبيق»، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، سنة 2005.
- 23.عصام عمر مندور:«محدّات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظلّ المتغيّرات الاقتصادية الدولية»، دار التعليم الجامعي للطباعة و النشر و التوزيع، الإسكندرية، سنة 2010.
- 24.د.فرح عزّت، د.إيهاب:«الاستثمارات الأجنبية المباشرة و التنمية الاقتصادية في العالم»، بحث مقدّم إلى مؤتمر اقتصاديات الدول الدول الإسلامية في ظل العولمة، جامعة الأزهر، سنة 1420 هجري (1999م).
- 25.د.فليح حسن خلف:«التمويل الدولي»، الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع، الأردن، سنة 2004.
- 26.محمد عبد العزيز عبد الله عبد:«الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي»، دار النفائس للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، سنة 2005.
- 27.د.محمد عبد العزيز عجمية، د.محمد علي الليثي:«التنمية الاقتصادية، مفهوما، نظرياتها، سياساتها»، الدار الجامعية، الإسكندرية، سنة 2003.
- 28.مدحت أيوب:«الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم العربي»، مكتب نائب رئيس مجلس الوزراء لشؤون الإعلام، الإمارات العربية المتحدة، يونيو، سنة 2005.
- 29.ميشيل تودارو، تعريب و مراجعة: أ.د. محمود حسن حسني، د.محمود حامد محمود: «التنمية الاقتصادية»، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، سنة 2006.
- 30.د.نزبه عبد المقصود محمد مبروك: «الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية»، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، سنة 2007.

❖ الرسائل العلمية:

1. بوزيان عبد الباسط:«دور السياسة المالية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة حالة الجزائر خلال الفترة [1994-2004]»، إشراف: د.كتوش عاشور، مذكرة مقدّمة ضمن متطلّبات الحصول على شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع نقود و مالية، قسم العلوم الاقتصادية، كليّة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، السنة الجامعية 2006-2007.
2. حنان شلغوم:«أثر الإصلاح الضريبي و انعكاساته على المؤسسة الاقتصادية، دراسة حالة الشركة الجزائرية للمياه، منطقة قسنطينة»، إشراف: أ.د.صالح مرازقة، مذكرة مقدّمة لنيل شهادة الماجستير، تخصّص الإدارة المالية، قسم علوم التسيير، كليّة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، السنة الجامعية 2011-2012.
3. خرافي حديجة:«دور السياسات المالية في تنمية القطاع الزراعي الجزائري في ظلّ أحكام المنظّمة العالمية للتجارة»، إشراف أ.د.حامد عبد المجيد دراز، رسالة لنيل شهادة الماجستير في المالية العامة، كلية التجارة، الإسكندرية، السنة الجامعية 2005-2006.

4. داودي محمد: «السياسة المالية و أثرها على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، حالة الجزائر»، إشراف: أ.د. بن بوزيان محمد، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، السنة الجامعية 2011-2012.
5. زايد مراد: « دور الجمارك في ظلّ اقتصاد السوق، حالة الجزائر»، إشراف: أ.د. أقاسم قادة، أطروحة مقدّمة لنيل درجة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، فرع التسيير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة يوسف بن خدة (الجزائر سابقاً)، الجزائر، السنة الجامعية 2005-2006.
6. ساعد بوراوي: «الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي (الجزائر، تونس، المغرب)، دراسة مقارنة»، إشراف: أ.د. الطاهر هارون، مذكرة مقدّمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد دولي، قسم الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، السنة الجامعية 2007-2008.
7. عميروش محمد شلغوم: «دور المناخ الاستثماري في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، الاقتصاد الجزائري أنموذجاً»، إشراف: أ.د. رانيا الدروي، أ.د. زياد زنبوعة، رسالة مقدّمة لنيل درجة الماجستير، قسم الاقتصاد، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، دمشق، 2009.
8. قاشي يوسف: « فعالية النظام الضريبي في ظلّ إفرزات العولمة الاقتصادية، دراسة حالة النظام الضريبي الجزائري»، إشراف: د. بوزيدة محمد، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاديات المالية و البنوك، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، السنة الجامعية 2008-2009.
9. محمد حمر العين: «ترشيد الاختيارات الجبائية في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، دراسة ميدانية على مؤسّسة المشروبات الغازية - مامي -»، إشراف: د. مسعود زموري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصّص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، السنة الجامعية 2010-2011.
10. محمد عمر حماد أبو دوح: «إمكانيات السياسات المالية في تنمية وتكامل قطاعي الزراعة والتصنيع الزراعي في مصر في ظلّ أحكام منظمة التجارة العالمية»، إشراف: أ.د. حامد عبد المجيد دراز، رسالة دكتوراه الفلسفة، اقتصاد عام (مالية عامة)، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، مصر، 2002.
11. مزيان محمد توفيق: «تمويل التنمية الاقتصادية، دراسة تحليلية لحالة الجزائر»، إشراف: د. داني الكبير معاشو، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصّص اقتصاد مالي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجليلي ليايس، سيدي بلعباس، السنة الجامعية 2007-2008.

❖ الدوريات:

1. د. أحمد عبد العزيز، د. حاسم زكريا، فراس عبد الجليل: «الشركات المتعدّدة الجنسيات و أثرها على الدول النامية»، مجلّة الإدارة و الاقتصاد، العدد الخامس و الثمانون، جامعة المستنصرية، العراق، سنة 2010، ص - ص 113-135.
2. د. الشارف عتو: «دراسة قياسية لاستقطاب رأس المال الأجنبي للجزائر في ظلّ فرضية الركن لنظام سعر الصرف»، مجلّة اقتصاديات شمال إفريقيا، مجلّة علمية دورية متخصصة محكمة، العدد السادس، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، الجزائر، السداسي الأوّل، سنة 2009، ص - ص 121-140.
3. الأستاذ حسان خضر: «الاستثمار الأجنبي المباشر، تعاريف و قضايا»، مجلّة «جسر التنمية»، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، السنة الثالثة، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سنة 2004.

4. حسين العسرج: «سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان العربية»، سلسلة رسائل بنك الكويت الصناعي، رقم 83، الكويت، ديسمبر 2005.
5. د. خالد كواش: «مقومات و مؤشرات السياحة في الجزائر»، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الأول، مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا، كلية العلوم الإنسانية و العلوم الاجتماعية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، السداسي الثاني 2004، ص - ص 213-237.
6. أ. خالد خديجة: «أثر الانفتاح التجاري على الاقتصاد الجزائري»، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، يصدرها مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، مايو 2005، ص - ص 85-94.
7. رمزي زكي: «الاقتصاد السياسي للبطالة»، مجلة عالم المعرفة، العدد 226، الكويت، أكتوبر 1997.
8. أ. زيدان محمد: «الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمرّ بمرحلة انتقال، نظرة تحليلية للمكاسب و المخاطر»، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، مجلة علمية دورية متخصصة و محكمة، العدد الأول، مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، السداسي الثاني 2004، ص - ص 117-148.
9. سفيان بن عبد العزيز: «دعم و تطوير القطاع الخاص كآلية لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات»، مجلة: «بحوث اقتصادية عربية»، السنة 20، العددان 61-62، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، شتاء- ربيع 2013، ص - ص 168-192.
10. أ. طالي محمد: «أثر الحوافز الضريبية و سبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر»، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، مجلة علمية فصلية متخصصة محكمة، العدد السادس، مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا، كلية العلوم الإنسانية و العلوم الاجتماعية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، السداسي الأول، سنة 2009، ص - ص 313-332.
11. د. عادل محمد خليل: «تبسيط الجات»، كتاب الأهرام الاقتصادي، كتاب يصدر شهريا، العدد 139، 1 أغسطس 1999.
12. عبد الحميد بوخاري: «واقع مناخ الاستثمار في الدول العربية، دراسة تحليلية»، مجلة الباحث، العدد 10، مجلة دورية أكاديمية محكمة و سنوية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، سنة 2012، ص - ص 43-54.
13. أ. د. عماري عمار: «بعض الملاحظات على التنمية البشرية في الجزائر، و سبل النهوض بها»، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، مجلة علمية محكمة و دورية، العدد (07)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، سنة 2007، ص - ص 19-36.
14. أ. عياش قويدر، أ. إبراهيمي عبد الله: «آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل و التشاؤم»، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، يصدرها مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، مايو 2005، ص - ص 49-84.
15. د. فايز عبد الهادي أحمد: «الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة تطبيقية على المملكة العربية السعودية»، المجلة العربية للإدارة، مجلة دورية نصف سنوية محكمة، تصدر عن المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، مصر، 2012.
16. أ. قحايبة أمال: «أسباب نشأة أزمة المديونية الخارجية للدول النامية»، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، مجلة دورية متخصصة محكمة، العدد الثالث، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، ديسمبر 2005، ص - ص 135-156.

17. محمد سيد أبو السعود: «الإمكانيات التكنولوجية و النمو الاقتصادي»، جسر التنمية: «الإمكانيات التكنولوجية و النمو الاقتصادي»، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية، العدد الخامس و التسعون، السنة التاسعة، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، يوليو/تموز 2010.

18. ناصر مراد: «الإصلاحات الضريبية في الجزائر»، مجلّة الباحث، مجلّة دولية علمية محكمة سنوية، العدد الثاني، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، سنة 2003، ص- ص 24-32.

19. د.نوري منير: «تحليل التنافسية في ظلّ العولمة الاقتصادية»، مجلّة اقتصاديات شمال إفريقيا، مجلّة علمية دورية متخصصة، العدد 4، مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، جوان 2006، ص- ص 21-48.

20. هيل عجمي جميل: «الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص في الدول النامية، الحجم و الاتجاه و المستقبل»، سلسلة «دراسات استراتيجية»، العدد 32، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الاستراتيجية، أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة، سنة 1999.

21. د.يوسف مسعداوي: «تسيير مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر، مع إشارة لبعض حالات الدول العربية»، مجلّة أبحاث اقتصادية و إدارية، العدد الثالث، مجلّة علمية محكمة سداسية، تصدرها كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، جوان 2008، ص- ص 161-194.

22. د.يوسف مسعداوي: «دور المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار و ائتمان الصادرات (ICIEC) في تعزيز صادرات و استثمارات الدول الأعضاء»، مجلّة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية، مجلّة علمية محكمة دورية، المجلد 27، العدد الأول، دمشق، 2011، ص- ص 49-68.

23. الجريدة الرسمية، أعداد متفرقة.

24. القناة المغربية الأولى: «نشرة الأخبار»، يوم 31 أوت 2013.

❖ الأبحاث و التقارير:

1. الأمم المتحدة: «السكان و البيئة و التنمية ، التقرير الموجز»، إدارة الشؤون الاقتصادية و الاجتماعية، شعبة السكان، نيويورك، سنة 2001.

2. الأونكتاد، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية: «الحوافز»، سلسلة دراسات الأونكتاد بشأن مسائل اتفاقات الاستثمار الدولية، الأمم المتحدة، نيويورك و جنيف، 2004.

3. الأونكتاد، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية: «تقرير الاستثمار العالمي 2007»، الشركات عبر الوطنية و الصناعات الاستخراجية و التنمية، عرض عام»، الأمم المتحدة، نيويورك و جنيف، سنة 2007.

4. الأونكتاد، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية: «تقرير الاستثمار العالمي 2013، سلاسل القيمة العالمية: الاستثمار و التجارة من أجل التنمية، عرض عام»، الأمم المتحدة، نيويورك و جنيف، 2013.

5. البنك الدولي: «الأطلس الصغير للتنمية في العالم»، الطبعة العربية، مركز الأهرام للترجمة و النشر، مؤسسة الأهرام، القاهرة، سنة 2005.

6. البنك الدولي: «التنمية الاقتصادية المحليّة، دليل وضع و تنفيذ استراتيجيات تنمية الاقتصاد المحلي، و خطط العمل بها»، واشنطن، سبتمبر 2004.

7. البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية: «تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2010، مقارنة الإجراءات الحكومية المنظمة لأنشطة الأعمال في 183 بلداً»، مطبوعة مشتركة للبنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية و دار النشر بالجريف ماكميلان، واشنطن، الولايات المتحدة الأمريكية، سنة 2009.
8. البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية: «تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2013، إجراءات حكومية أكثر ذكاءً للمؤسسات الأعمال الصغيرة و المتوسطة»، الطبعة العاشرة، نيويورك، سنة 2013.
9. المعهد العربي للتخطيط: «إدارة الديون الخارجية»، مجلّة حسر المعرفة، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، العدد الثلاثون، الكويت، يونيو 2004.
10. المعهد العربي للتخطيط: «الاستثمار الأجنبي المباشر، تعاريف و قضايا»، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، السنة الثالثة، الكويت، سنة 2004.
11. المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2009»، الإصدار الثالث، الكويت، سنة 2009.
12. المعهد العربي للتخطيط: «تقرير التنافسية العربية 2012»، الإصدار الرابع، الكويت، سنة 2012.
13. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: «ملف خاص: جهات الترويج للاستثمار في الدول العربية..الواقع و التحديات»، مجلّة: «ضمان الاستثمار»، سلسلة فصلية تعنى بشؤون الاستثمار و التجارة في الدول العربية، السنة الثلاثون، العدد الفصلي الثالث، الكويت، يوليو 2012.
14. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: «تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2003»، الكويت، سنة 2003.
15. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005»، الكويت، سنة 2005.
16. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2006»، الكويت، سنة 2006.
17. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009»، الكويت، سنة 2009.
18. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: «مناخ الاستثمار في الدول العربية 2011»، الكويت، سنة 2011.
19. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات: «مناخ الاستثمار في الدول العربية، مؤتمر ضمان لجاذبية الاستثمار»، الكويت، 2012-2013.
20. رئاسة الجمهورية، الأمانة العامة للحكومة: «قانون الاستثمار»، الجزائر، سنة 2007.
21. صندوق النقد الدولي، منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية، البنك الدولي: «ضريبة القيمة المضافة، التجارب و القضايا»، وثيقة أعدت لمؤتمر الحوار الدولي حول القضايا الضريبية المعنى بضريبة القيمة المضافة، روما، 15-16 مارس 2005.
22. مركز المشروعات الدولية الخاصة: «الاستثمارات الأجنبية المباشرة»، القاهرة، سنة 2004.
23. منظمة العمل العالمية: «ورقة عمل حول انعكاسات الأزمة العالمية على البطالة و التشغيل في البلدان العربية»، المنتدى العربي للتشغيل، بيروت، 19-21/10/2009.
24. وزارة الاقتصاد و المالية، المديرية العامة للضرائب: «المدونة العامة للضرائب»، الطبعة السادسة، المطبعة كانابرات، الرباط، المملكة المغربية، 2012.
25. وزارة الاقتصاد و المالية: «ميثاق الاستثمار، قانون- إطار رقم 18-95»، المملكة المغربية، الصادر سنة 1995.
26. وزارة الصناعة و التجديد، وكالة النهوض بالصناعة و التجديد: «مجلّة تشجيع الاستثمارات، قانون عدد 120 لسنة 1993، المؤرخ في 27 ديسمبر 1993»، تونس، سنة 2012.

27. وزارة العدل و الحريات، مديرية التشريع: «مدونة الشغل»، المملكة المغربية، 26 أكتوبر 2011.
28. وزارة المالية، المديرية العامة للجمارك: «التعريفة الجمركية»، الجزائر، طبعة 2012.
29. وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب: «قانون التسجيل»، الجزائر، نشرة 2013.
30. وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب: «قانون الرسوم على رقم الأعمال»، الجزائر، سنة 2013.
31. وزارة المالية: «مجموعة النصوص الجبائية المتعلقة بالضريبة على دخل الأشخاص الطبيعيين و الضريبة على الشركات»، الجمهورية التونسية، جانفي 2009.
32. KPMG: «دليل الاستثمار في الجزائر 2006»، مطبعة حسناوي، الجزائر، سنة 2006.

❖ المواقع الإلكترونية الرسمية:

1. البنك الدولي و مؤسّسة التمويل الدولية: «البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في الجزائر»، 2013.
arabic.doingbusiness.org/data/exploreconomies/Algeria
2. الجمهورية التونسية، بوابة وزارة المالية: «لمحة عامة حول الجباية»، فبراير 2014.
www.finances.gov.tn/index.php?option=com_content&view=article&id=223&Itemid=438&lang=ar-AA
3. الويبو، المنظمة العالمية للملكية الفكرية: «قوانين و معاهدات الملكية الفكرية، المغرب»، آخر تحديث 07 يناير 2013.
http://www.wipo.int/wipolex/ar/profile.jsp?code=MA
4. الويبو، المنظمة العالمية للملكية الفكرية: «قوانين و معاهدات الملكية الفكرية، تونس»، آخر تحديث 10 يناير 2012.
http://www.wipo.int/wipolex/ar/profile.jsp?code=TN
5. اليونسكو، منظّمة الأمم المتّحدة للتربية و العلوم و الثقافة: «الثقافة و التنمية»، 2010.
http://www.unesco.org/ar/cultural-diversity/culture-and-development/
6. وزارة التجارة: «إحصائيات التجارة الخارجية لسنة 2013»، 2013.
http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=tidja_arkam09
7. وزارة التجارة: «إنضمام الجزائر إلى المنطقة العربية الحرّة»، 22 يناير 2013.
http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=zalear
8. وزارة الفلاحة التونسية: «الموارد المائية»، تاريخ آخر 12 سبتمبر 2013.
http://www.agriculture.tn/?i3s6
9. وكالة النهوض بالصناعة و التجديد: «تكلفة عناصر الإنتاج»، آخر تاريخ التحيين 2 سبتمبر 2013.
http://www.tunisieindustrie.nat.tn/ar/doc?mcat=4&mrub=181

❖ بعض الأبحاث و التقارير الأخرى المنشورة في مواقع إلكترونية أخرى:

1. البنك الدولي و مؤسّسة التمويل الدولية: «البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في الجزائر»، 2013.
arabic.doingbusiness.org/data/exploreconomies/algeria
2. البنك الدولي و مؤسّسة التمويل الدولية: «البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في المغرب»، 2013.
arabic.doingbusiness.org/data/exploreconomies/morocco
3. البنك الدولي و مؤسّسة التمويل الدولية: «البيانات، سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في تونس»، 2013.

4. محمد حافظ عبد المجيد: «الحرب على الإرهاب و المساعدات الإنمائية لباكستان»، جريدة الأهرام الرقمي، جريدة يومية إلكترونية، 1 أكتوبر 2007.

<http://www.ahramdigital.org.eg/articles.aspx?Serial=221998&eid=1881>

5. محمد عاطف: «الاستثمار العربي بالجزائر يواجه تحديات عديدة»، جريدة اليوم نيوز، جريدة يومية إلكترونية، 25 أوت 2013. <http://www.elyaom.com/2013/08/25/economy/36037.html>

6. مصطفى ولد سيد محمد: «الآثار السياسية و الاقتصادية للديون العربية»، الجزيرة نت ، بتاريخ 2002/04/30 . www.aljazeera.net/in-depth/arabic_depth/2002/4/4-30-3.htm

7. جريدة الخبر الإلكترونية، أعداد متفرقة. www.elkhabar.com

❖ الملتقيات:

1. د. بلعزوز بن علي، أ. مداني أحمد: «دور المناطق الحرة كحافز لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة حالة المنطقة الحرة بلارة»، الملتقى الدولي: «آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري و على منظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة»، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، المنعقد خلال الفترة 12-13 نوفمبر 2006.
2. د. عبد الرحمن صبري: «إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة في اتفاقية الجات»، المؤتمر السادس لرجال الأعمال و المستثمرين العرب، الإسكندرية، 29-31 مايو 1995.
3. د. عبد الهادي حردان: «اتفاقية المنسوجات و الملابس الجاهزة في ظلّ اتفاقية منظمة التجارة العالمية»، بحث مقدّم إلى مؤتمر: «الجوانب القانونية و الاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية»، كلية الشريعة و القانون، غرفة صناعة دبي، دبي، 9 نوفمبر 2004.
4. د. عز الدين بن تركي، أ. منصف شرقي: «الفساد الإداري، أسبابه، آثاره، و طرق مكافحته، إشارة لتجارب بعض الدول»، الملتقى الوطني حول: «حوكمة الشركات كآلية للحدّ من الفساد المالي و الإداري»، مخبر مالية بنوك و إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، يومي 06-07 مايو 2012.
5. محمّد يعقوبي، توفيق تمار: «آثار العولمة المالية على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حالة الدول العربية»، الملتقى الدولي حول: «سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات، حالة الجزائر و الدول النامية»، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و مخبر العلوم الاقتصادية و التسيير، جامعة محمّد خيضر، بسكرة، 20-22 نوفمبر 2006.
6. نعيم فهيم حنا: «تقييم سياسة الحوافز الضريبية و دورها في جذب الاستثمارات الأجنبية، دراسة مقارنة لتجربتي مصر و سوريا»، ورقة مقدّمة في مؤتمر الاستثمار و التنمية و تحديات القرن العشرين، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، مصر، 11-13 سبتمبر 2013.

المراجع باللغة الأجنبية:

❖ الكتب:

1. Ayse Bertrand: « Mergers and acquisitions (M&As), Greenfield investments and extension of capacity», direct investment technical expert group (DITEG), 2004.
2. Daniel Van Der Steen, Alex Danau, Marek Poznanski: «l'organisation mondiale du commerce et l'agriculture, la souveraineté alimentaire menacée par les accords commerciaux», CSA (collectif stratégies alimentaires), Bruxelles, novembre 1999.

3. Edward M.GRAHAM et David M.MARCHICH :«US national security and foreign direct investment », institute for international economics, Washington, may 2006.
4. Jennifer Blanke and Thea Chiesa:«The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013, Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation», World Economic Forum, Geneva, 2013.
5. Lionel Fontagné et Farid Toubal :« Investissement direct étranger et performances des entreprises», Paris, 2010.
6. Mathieu T. KOUKPO :«Déterminants des investissements directs étrangers dans les pays de l'UEMOA», IDEP, institut africain de développement économique et de planification, mai 2005.
7. Michael MORTIMOR:«Globalization and transnational corporation», united nation, NEW YORK and GENEVA, 2003.
8. Régis Bourbonnais :«économétrie», 5^e édition, Dunod, Paris, 2004.
9. Stephen healy, Richard pearce, Michael stockbridge:«the implications of the Uruguay round agreement on agriculture for developing countries, a training manual», F.A.O, Rome, 1998.
10. Yves SIMON et Delphine LAUTIER :«finance internationale», 9^e édition , édition de Economica, paris, 2005.

❖ الرسائل العلمية:

1. Hamed abdel maguid DIRAZ :«Taxation and agricultural development in the United Arab Republic (EGYPT)». PhD, Dissertation, presented to faculty of the graduate school of arts and sciences of the University of PENNSYLVANIA, 1968.
2. Zineb EL AOUMARI :«Attractivité du CANADA:L'investissement direct étranger et dynamique de la croissance», encadrement : professeur Douglas HODGSON, mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en économie, université du QUÉBEC à MONTRÉAL, CANADA, mars 2009.

❖ الدوريات:

1. Nauro F.Campo and Yuko Kinoshita :«Foreign direct investment as technology transferred: some panel evidence from the transition economies », paper number 438, William DAVIDSON institute working paper series, DAVIDSON institute, University of Michigan, LONDON, JANUARY 2002, p-p 398-414.
2. Vernon Raymond:«International Investment and International Trade in the Product Cycle», The Quarterly Journal of Economics, vol 80, n° 2, Department of Economics, Harvard University's, Cambridge, USA, 1966, p-p 190- 208.
3. Vintila Denisia:«Foreign Direct Investment Theories, An Overview of the Main FDI Theories», European Journal of Interdisciplinary Studies, Volume 2, issue 2, Bucharest Economic Academy, BUCHAREST, Romania, December 2010, p-p 104-110.
4. Warrick Smith, Mary Hallward-Driemeier:«le climat de l'investissement, une donnée primordiale», «finances et développement», publication trimestrielle du FMI(fonds monétaire international), volume 42, numéro 1, mars 2005, p-p 40-43.

❖ الأبحاث و التقارير:

1. AMDI, agence marocaine de développement des investissements : «Rapport d'activité 2011», RABAT-MAROC, 2011.
2. AMDI, agence marocaine de développement des investissements : «Rapport d'activité 2012», RABAT-MAROC, 2012.

3. ANIMA investment network: «La méditerranée entre croissance et révolution, investissements directs étrangers et partenariats vers les pays MED en 2010 », étude N°21, MARS 2011.
4. API : « code d'incitation aux investissements , loi n°93-120 du décembre 1993», jort n°99, TUNISIE, 28 décembre 1993.
5. BIT, bureau international du travail : «rapport mondial sur les salaires,2010/2011, politiques salariales en temps de crise », première édition, Genève, 2010.
6. ILO, International labour office :«Global employment trends», Switzerland, January 2010.
7. ILO, international labour organization :«world of work report, 2013, repairing the economic and social fabric», published by international institute for labour studies, Geneva, 2013.
8. IMF, international monetary fund:«IMF country report N° 13/47, Algeria 2012, article 6, consultation», international monetary fund, Washington, February 2013.
9. KPMG : « guide investir en Algérie- 2012», Algérie, mise à jour à mars 2012.
10. La banque d'Algérie :«évolution économique et monétaire de l'Algérie, rapport 2001», Alger, 2001.
11. La banque mondiale :«Rapport sur le développement dans le monde, un meilleur climat de l'investissement pour tous», NW Washington, USA ,2005.
12. Ministère des finances, direction générale de la prévision et des politiques:« Le comportement des principaux indicateurs macroéconomiques et financiers en 2006», DRI, mais 2009.
13. Ministère des finances, direction générale des impôts: «code des impôts directs et taxes assimilées», Alger, 2013.
14. Ministère des finances, direction générale des impôts :«Guide pratique de TVA», Alger, 2013.
15. Ministère des finances, direction générale des impôts :« Remboursement de la TVA, vers plus de souplesse et d'efficacité », Bulletin d'information de la DGI, N°57, 2012.
16. Nations Unies :«Situation et perspectives de l'économie mondiale 2006», New York, 2006.
17. OCDE :«L'investissement direct étranger au service du développement, optimiser les avantages, minimiser les coûts», paris, 2002.
18. The GATT secretariat :« The Results of the Uruguay round of multilateral trade Negotiations, the legal Texts », first publication, June 1994.
19. The world bank:«international debt statistics, all developing countries», the world bank, Washington, 2013.
20. UNCTAD, United nations conference on trade and development:«Tax incentives and foreign direct investment, A global survey», a sit advisory studies N°16, United nations, New York and Geneva, 2000.
21. UNCTAD, united nations conference on trade and development:«world investment report 2012, towards a new generation of investment policies», united nations, New York and Geneva, 2012.
22. UNCTAD, United nations conference on trade and development : «World investment report 2014, Investing in the SDGs: An action plan», united nations, New York and Geneva, 2014.
23. UNDP, united nations development programme:«Human development reports 1990, concepts and measurement of human development », united nations, oxford university press, New York, USA, 1990.

24. UNDP, United nations development programme:«Human development report 2014, sustaining human progress: reducing vulnerabilities and building resilience», United Nations development programme, New York, USA, 2014.
25. United Nations, Population Division of the Department of Economic and Social Affairs : «World Population Prospects, The 2012 Revision», Demographic Profiles, Volume II, United Nation, New York, 2013.
26. United nations:«World investment report 2009:ransnational corporations, agricultural production and development», NEW YORK , 2009.
27. United nations:«World investment report 2010, Investing in a Low-Carbon Economy, methodological note», NEW YORK and GENEVA , 2010.
28. world economic forum:«The global competitiveness report 2013-2014, Full data edition», Professor Klans Schwab, world economic forum editor, Geneva, 2013.

❖ المواقع الإلكترونية الرسمية:

1. Administration des douanes et impôt indirects :«Tarif des droits de douane», 2011.
www.douane.gov.ma/web/guest/tarif
2. AMDI, agence marocaine de développement des investissements : « climat des affaires, fiscalité».
<http://www.invest.gov.ma/?lang=fr&ld=18>
3. AMDI, agence marocaine de développement des investissements : « climat des affaires, protection de l'investisseur».
<http://www.invest.gov.ma/?ld=21&lang=fr>
4. AMDI, agence marocaine de développement des investissements : « des infrastructure en standards internationaux».
<http://www.invest.gov.ma/?ld=3&lang=fr>
5. AMDI, agence marocaine de développement des investissements : « investie au Maroc, zones d'investissement, zones franches».
<http://www.invest.gov.ma/index.php?ld=89&lang=fr>
6. ANDI, agence nationale de développement de l'investissement : « A propos de l'ANDI».
<http://www.andi.dz/index.php/fr/a-propos>
7. ANDI, agence nationale de développement de l'investissement : «Bilan des déclarations d'investissement 2002-2013, projets impliquant des étrangers », 2013.
www.andi.dz/index.php/fr/declaration-d-investissement
8. ANDI, agence nationale de développement de l'investissement :«Bilan des réalisations des investissements, période 2002-2013, investissements étrangers», 2013.
www.andi.dz/index.php/fr/bilan-des-investissements
9. ANDI, agence nationale de développement de l'investissement :« Bilan du commerce extérieur, évolution du commerce extérieur».
<http://www.andi.dz/index.php/fr/statistique>
10. ANDI, agence nationale de développement de l'investissement : « cadre juridique, accords et conventions»,2013
<http://www.andi.dz/index.php/fr/cadre-juridique/accords-conventions>
11. ANDI, agence nationale de développement de l'investissement : « Guichet unique», 2013.
<http://www.andi.dz/index.php/fr/guichet-unique/presentation>

12. CNUCED, conférence des nation unies sur le commerce et le développement : «RNB, total et par habitant, annuel, 1970-2011», 24 juillet 2013.
<http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx>
13. Coface:«contry risks assessments».
<http://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks>
14. FAO : «FAO country profiles, general information».
www.fao.org/countryprofiles/index/en/?iso3=
15. FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur :«Chiffres clés, flux des investissements étrangers».
http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=164
16. FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Chiffres clés, investissements étrangers, évolution des entreprises étrangères en activité, rapport sur les IDE en Tunisie», décembre 2013.
www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=158
17. FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Chiffres clés, investissements étrangers, flux des IDE dans les industries manufacturières, rapport sur les IDE en Tunisie», décembre 2013.
www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=165
18. FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Chiffres clés, investissements étrangers, flux des IDE par secteur, rapport sur les IDE en Tunisie», décembre 2013.
www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=16pdf
19. FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «investir en TUNISIE, un cadre légal transparent et incitatif, accords de garantie », dernière mise à jour 28/08/2013.
http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=187
20. FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «investir en Tunisie, une infrastructure en plein essor, télécommunication», dernière mise à jour 09/09/2013.
http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=563
21. FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «investir en Tunisie, une infrastructure en plein essor, Transport», dernière mise à jour 09/09/2013.
http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=562
22. FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «législation du travail», dernière mise à jour 28/08/2013.
http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=184
23. FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : « libéralisme, économie globalement libérale » , dernière mise à jour 28/08/2013 .
http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=169
24. GM, general motors:«About GM: Our Company», 2014.
http://www.gm.com/company/aboutGM/our_company.html
25. ICSID, international center for settlement of investment disputes: «member states, list of contracting states and other signatories of the convention», 2013.
<https://icsid.worldbank.org/ICSID/Servlet?requestType=ICSIDDocRH&actionVal=ContractingStates&ReqFrom=Main>
26. La banque mondiale :« Chômage, total (% de la population)», 2014.

- <http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SL.UEM.TOTL.ZS/countries/1W?display=de-fault>
27. La banque mondiale :«commerce de marchandises(% du PIB)», 2014 .
<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/TG.VAL.TOTL.GD.ZS>
 28. La banque mondial :«Data banque, pays et territoires », 2014 .
<http://donnees.banquemondiale.org/pays>
 29. La Banque mondiale «Données, Aide publique au développement nette et aide publique reçues (\$ US courants)», 2014.
<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/DT.ODA.ALLD.CD/countries>
 30. La Banque mondiale «Données, APD nette reçue (% du RNB)», 2014.
<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/DT.ODA.ODAT.GN.ZS/countries>
 31. La Banque mondiale «Données, APD nette reçue par habitant (dollars américains constants)», 2014.
<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/DT.ODA.ODAT.PC.ZS/countries>
 32. La banque mondiale :«données, Inflation, prix à la consommation (% annuel)», 2014.
<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/FP.CPI.TOTL.ZG>
 33. La banque mondiale : « données, infrastructures», 2014.
[Donnees.banquemondiale.org/them/infrastructures](http://donnees.banquemondiale.org/them/infrastructures)
 34. La Banque mondiale «Données, Ratio de la population pauvre disposant de moins de \$ 1,25 par jour (PPA) (% de la population)», 2014.
<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SI.POV.DDAY>
 35. La banque mondiale :«pauvreté, indicateurs du développement dans le monde», 2014.
http://donnees.banquemondiale.org/theme/pauvrete#tp_wdi
 36. MIGA, multilateral investment guarantee agency: «MIGA member countries (179) », last update march 12,2013.
<http://www.miga.org/whoweare/index.cfm?stid=1789>
 37. MIGA, Multilateral Investment Guarantee Agency:« Overview», 2011.
<http://www.miga.org/whoweare/index.cfm>
 38. Ministère de l'énergie, des mines, de l'eau et de l'environnement, Département de l'eau : « les ressources en eau du MAROC, un contexte fragile».
<http://www.water.gov.ma/index.cfm?gen=true&id=13>
 39. Ministère des ressources en eau : « ressources disponibles», 2014.
http://www.mre.dz/index.php?action=formunik&type=sous_menu&idformunik=6
 40. Ministère du commerce :«Accord d'association avec l'UE », 2014.
www.mincommerce.gov.dz/?mincom=sommaireEU1
 41. OCDE, organisation de coopération et de développement économique :«chômage de longue durée (12 mois et plus)», 16 juillet 2013.
<http://www.oecd-ilibrary.org/employment/chomage-de-longue-duree-12-mois-et-plus-20752334-table3>
 42. OCDE, l'organisation de coopération et de développement économiques: «statistique de l'aide, statistiques sur les apport de ressources aux pays en développement», dernière mise à jour janvier 2014.
<http://www.oecd.org/fr/cad/stats/statistiquessurlesapportsderessourcesauxpaysendevlopement.htm>

43. OCDE, l'organisation de coopération et de développement économique :«Taux de chômage(%) de la population active totale», 16 juillet 2013.
<http://www.oecd-ilibrary.org/content/table/20752334-table1>
44. OCDEilibrary :« aide publique au développement (APD), versements nets aux prix et taux de change courants», dernière mise à jour 19 mai 2014.
http://www.oecd-ilibrary.org/development/aide-publique-au-developpement-apd_20743874-table1
45. OMC, Organisation mondiale du commerce :« accord de MARRAKECH, Accord sur l'agriculture (article 8-21)», 2014.
http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/14-ag_02_f.htm#ArticleXV
46. OMC, Organisation mondiale du commerce :«Accord sur l'agriculture, soutien interne-cacul de la mesure globale du soutien», 2014.
http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/14-ag_02_f.htm#annIII
47. OMC, organisation mondiale du commerce :« Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) », 2014.
http://www.wto.org/french/tratop_f/trims_f.htm
48. OMC, Organisation mondiale du commerce :«la sixième conférence ministérielle de l'OMC», 18 décembre 2005.
www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/minos_f/minos_f.htm#top
49. OMC, organisation mondiale du commerce : « List des membres et observateurs », 2013.
http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org6_f.htm
50. OMC, Organisation mondiale du commerce :« Les accords, Agriculture, des marchés plus équitables pour les agriculteurs, page 1», 2014.
<http://www.WTO.org/french/aboutf/agmntsf3.htm>
51. ONS, office national des statistiques :«statistique de 2000 à 2011, production de la nation selon l'activité et le secteur juridique».
<http://www.ons.dz/IMG/pdf/Production-nation-selon-activit-SJ.pdf>
52. The world bank:«international debt statistics, all developing countries», 2014.
<http://datatopics.worldbank.org/debt/ids/region/LMY#void>
53. The world bank:«international debt statistics, country tables», 2014.
<http://datatopics.worldbank.org/debt/ids/country/dza>
54. The world bank:«world development indicators, aid dependency», 2013.
<http://wdi.worldbank.org/table/6.11>
55. The world bank:«world development indicators, global private financial flows», 2013.
<http://wdi.worldbank.org/table/6.9>
56. The world bank:«world development indicators, size of the economy», 2014.
<http://wdi.worldbank.org/table/1.1>
57. The world bank:«world development indicators, structure of output», 2014.
<http://wdi.worldbank.org/table/4.2>
58. Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat : « Exportations et importations de biens et de services, annuel, 1980-2013», 2014.
<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=25116>
59. Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat : « flux entrants et sortants d'investissement étranger direct, direction-entrants, annuel, 1970-2013», 2014.

- <http://unctadstat.unctad.org/wds/tableViewer/tableView.aspx>
60. Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat : « flux entrants et sortants d'investissement étranger direct, direction-entrants, annuel, pourcentage de formation brute de capital fixe », 2014.
<http://unctadstat.unctad.org/tableViewer/tableView.aspx>
 61. Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat:« PIB nominal et réel, annuel, 1990 - 2012 », 2014.
<http://unctadstat.unctad.org/tableViewer/tableView.aspx>
 62. Unctad, conférence des nations unies sur le commerce et le développement, unctadstat : « population totale, annuelle, 1950-2050 », 2014.
<http://unctadstat.unctad.org/tableViewer/tableView.aspx>
 63. UNCTAD, conférence des nations unies sur le commerce et le développement : « investment instruments online, bilateral investment treaties », last updated 12/12/2012.
www.unctadxi.org/templates/DocSearch____779.aspx?PageIndex=3&TextWord=%27Morocco%27,%20%27%27%20,1&CategoryBrowsing=False&syea
 64. UNCTAD, united nations conference on trade and development: «General data on TNCs (Transnational corporation): The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2012 », June 24, 2014.
<http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>
 65. UNACTAD, conférence des nations unies sur le commerce et le développement : «The science and technology for development network », 2011.
www.Unctad.info/en/Science-and-Technology-for-Development-stdev/
1. United Nations Department of Economic and Social Affairs, population estimates and projection section:« World Population Prospects, The 2012 Revision », Updated 27 February 2014 .
http://esa.un.org/unpd/wpp/unpp/panel_population.htm
 2. United Nations :«Sommet de Johannesburg 2002 .26 août – 4 septembre 2002».
<http://www.un.org/french/events/wssd/pages/cnued.html>
 3. United Nations, World Economic and Social Survey : «Overcoming Economic Insecurity», 2008.
www.un.org/esa/policy/wess

الملتقيات ❖

1. D' EFA FOUDA: «Le role de l'investissement direct étranger dans le renforcement des capacités scientifiques et technologiques des pays en développement», Réunion d'experts sur l'incidence de l'investissement direct étranger sur le développement , Genève, 24-26 janvier 2005.
2. Elna Arnal : « L'impact de l'investissement direct étranger sur les salaires et conditions de travail »,conférence OECD-OIT sur la responsabilité sociale des entreprises ; « Emploi et relations professionnelles : promouvoir un comportement responsable des entreprises dans une économie mondialisée »,centre des conférences de l'OCDE, Paris, France, 23-24 juin 2008.
3. Jameel Khadaroo, Boopen Seetanah :« Le rôle de l'infrastructure de transport dans la capacité d'attirer l'IDE en Afrique », Opportunités et enjeux du développement de l'Afrique dans l'arène mondiale, Actes de la Conférence économique africaine 2007, Ed, ECONOMICA, Paris, 2009.

الملاحق

الملحق رقم (01) : توزيع الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر خلال الفترة [2002-2012]

المشروع الاستثماري	عدد المشاريع	النسبة من إجمالي الاستثمارات الوطنية	القيمة (مليون دينار جزائري)	النسبة من القيمة الإجمالية للاستثمارات الوطنية	عدد مناصب العمل	النسبة من إجمالي مناصب العمل الوطنية
إستثمار أجنبي غير مباشر	208	0.4	879370	12.7	27400	4
إستثمار أجنبي مباشر	215	0.5	1241179	17.9	63713	8
إجمالي الاستثمارات الأجنبية	423	0.9	2120549	31.00	91113	12

Source: ANDI, agence nationale de développement de l'investissement : «Bilan des déclarations d'investissement 2002-2012, état récapitulatif des projets d'investissement ».

www.andi.dz/index.php/fr/declaration-d-investissement

الملحق رقم (02): تدفقات الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى تونس خلال الفترة [2006-2013]، بالمليون دينار تونسي

حجم التدفق و نسبته		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
الاستثمار الأجنبي المباشر	القيمة	4402.9	2070.8	3398.7	2278.7	2165.0	1615.9	2504.1	1815.1
	النسبة*	97.43	95.96	94.48	96.67	89.54	94.04	96.77	91.00
الاستثمار الأجنبي غير المباشر	القيمة	116.0	87.1	198.5	78.3	252.7	102.4	83.4	179.6
	النسبة**	2.56	4.03	5.51	3.32	10.45	5.95	3.22	4.00
إجمالي الاستثمار الأجنبي		4518.9	2157.9	3597.2	2357.0	2417.7	1718.3	2587.5	1994.5

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Chiffres clés, investissements étrangers, flux des investissements étrangers, rapport sur les IDE en Tunisie», décembre 2013.

www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=164

*- تم حساب هذه النسب كما يلي: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس خلال السنة X / إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية خلال نفس السنة X

** - تم حساب هذه النسب كما يلي: تدفقات الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة الواردة إلى تونس خلال السنة X / إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية خلال نفس السنة

X

الملحق رقم (03): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس خلال الفترة [2002-2013]، (بالمليون دينار تونسي)

السنة	الصناعة المعملية	الطاقة	السياحة و العقارات	الفلاحة	الخدمات	الإجمالي	
2002	255.4	427.5	21.9	10.5	452	255.4	
2003	282.6	315.9	18.8	4	130.6	282.6	
2004	311.8	275.1	22.1	10	177.9	311.8	
2005	374.9	385.8	16.8	6.9	231.3	374.9	
2006	347.4	940.3	18.3	14.1	308.28	4402.9	
2007	485.7	1359	72.0	7.7	146.4	2070.2	
2008	641.6	1933.9	198.6	20.1	604.5	3398.7	
2009	771.6	1233.5	85.5	16.9	171.2	2278.7	
2010	573.6	1317.1	95.0	2.8	176.5	2165.0	
2011	330.6	1063.4	22.9	2.3	196.7	1615.9	
2012	531.67	1378.1	77.0	4.6	761.6	2504.1	
2013	508.36	1077.43	18.5	11.46	199.32	1815.1	
الإجمالي خلال الفترة [2013-2002]	القيمة*	1733.06	3840.73	98.1	42.86	2951.9	8666.65
	النسبة**	19.99	44.31	1.13	0.49	34.06	100

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Chiffres clés, investissements étrangers, flux des IDE par secteur, rapport sur les IDE en Tunisie», décembre 2013.

www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=16pdf

الملحق رقم (04): التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس سنة 2013 (بالمليون دينار تونسي)

النسبة	القيمة	البلد	النسبة	القيمة	البلد
2.4	39.49	الإمارات العربية المتحدة	62.79	1032.82	دول الإتحاد الأوربي
0.37	6.09	الجزائر	0.39	6.45	ألمانيا
0.06	1.1	لبنان	0.55	9.05	بلجيكا
1.17	19.27	ليبيا	1.59	26.2	إسبانيا
0.01	0.24	المغرب	15.86	260.95	فرنسا
0.007	0.12	العراق	12.29	202.19	بريطانيا
1.11	18.30	الكويت	9.47	155.76	إيطاليا
0.0006	0.01	الأردن	0.47	7.88	الأراضي المنخفضة
0.03	0.64	مصر	0.12	2.13	البرتغال
3.22	53	دول آسيوية	15.03	247.25	النمسا
0.49	8.1	الصين	0.92	15.19	لكسمبورغ
0.51	8.4	كوريا الجنوبية	0.003	0.05	رومانيا
2.21	36.5	الهند	0.79	13.1	السويد
47.50	78.21	دول أخرى	0.03	0.52	إيرلندا
1.78	29.3	سويسرا	0.15	2.6	موناكو
0.03	0.5	النرويج	0.04	0.7	هولندا
0.001	0.3	الباهاما	14.88	244.82	أمريكا
0.006	0.1	جزر موريس	13.21	217.29	كندا
0.08	1.4	مقدونيا	1.67	27.51	الولايات المتحدة الأمريكية
0.08	1.4	روسيا	0.001	0.02	المكسيك
100	1644.62	الإجمالي	14.33	235.77	الدول العربية
			0.09	1.5	السعودية

Source : FIPA -TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Bilan de l'investissement étranger de l'année 2012 », 2013.

www.investintunisia.tn/document/628.pdf

الملحق رقم (05): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قطاع الصناعة المعملة في تونس

خلال الفترة [2006 - 2013]، (بالمليون دينار تونسي)

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	المنطقة
37.31	426,4	284,6	454,9	583,1	601,4	428,2	289,9	الإتحاد الأوربي
6.2	101,61	36,3	14,6	61,65	22	39,42	19,7	ألمانيا
6.2	7,08	5,9	2,28	2,48	4,9	5	18,7	بلجيكا
24.5	21	10	134,48	43	89,38	9,3	23,4	إسبانيا
185.3	153,48	139,1	145,51	146,26	162,2	121,96	112,5	فرنسا
3.3	9,32	5,95	28,2	150,74	194,75	94,3	8,5	بريطانيا
59.7	128,52	73,8	96,1	123,08	87,3	79,7	62,4	إيطاليا
--	0,4	2,63	1,17	4,76	12,8	18,6	27,3	الأراضي المنخفضة
2.1	0,98	3,72	10,6	12,7	9,53	26,8	11,9	البرتغال
1.3		-	0,6	9,92	17	8,7	-	النمسا
13.4	2,79	4,52	5,5	22,1	1,03	13,3	-	لكسمبورغ

--	-	-	0,05	0,16	0,13	0,82	-	رومانيا
--	-	-	0,1	5,98	-	-	-	مالطا
--	0,01	-	0,3	0,3	-	-	-	اليونان
0.4	1	0,94	10,91	-	-	-	-	السويد
--	-	-	0,1	-	-	-	-	إيرلندا
2.6	0,15	-	4,4	-	-	-	-	موناكو
--	0,4	2,63	-	-	-	-	-	هولندا
11.0	12,63	10,82	2	2,2	12,2	10,35	3,6	دول أمريكية
0.6	4,18	0,03	1,7	0,1	0,1	0,65	-	كندا
10.3	8,4	10,79	0,3	2,1	12,1	9,7	3,6	الولايات المتحدة الأمريكية
--	0,05							البرازيل
37.0	58,07	12,39	30,85	27,06	10,05	15,01	6,73	الدول العربية
1.5	0,4	0,1	7,7	3,8	0,9	1,8	0,1	السعودية
1.7	1,1	1,89	3,92	0,1	0,27	2	0,2	الجزائر
1.1	0,8	0,39	0,7		0,79	0,3		لبنان
2.8	8,46	0,2	9,76	11,8	1,32	2,63	3,9	ليبيا
0.2	0,17	0,11	0,4	0,18	1,57	3,4	-	المغرب
0.1	1,6	1,7	5,7	4,33	4	0,2	-	العراق
10.5	1,7	2,7	0,8	4,64	0,8	3,4	-	الإمارات العربية المتحدة
15.2	39	0,5	0,5	-	-	-	-	الكويت
--	0,02	-	0,17	0,5	-	-	-	سوريا
--	-	0,1	-	1,16	-	-	-	فلسطين
--	2,97	4,1	1,2	0,55	-	-	-	الأردن
--	1,85	0,8		-	-	-	-	مصر
51.7	21,62	2,1	67,45	89,31	4	-	-	الدول الآسيوية
--	12,36	-	-	14,3	-	-	-	اليابان
5.0	2,02	0,3	0,45	2,21	-	-	-	الصين
8.4	3,5	1,8	38,6	5,2	4	0,3	-	كوريا الجنوبية
36.5	0,34	-	28,4	67,6	-	-	-	الهند
--	3,4	-	-	-	-	-	-	باكستان
34.8	12,99	20,71	18,4	69,94	13,99	32,2	47,1	دول أخرى
29.3	10,94	18,8	10,38	56,9	13,03	22,7	7,4	سويسرا
--	0,22	0,03	2	1,87	-	0,1	0,79	تركيا
--	0,97	0,3	5,4	5,6	0,86	-	-	بناما
0.5	0,8	-	-	0,3	-	-	-	النرويج
0.3	-	0,8	-	5,2	-	-	-	جزر البهاما
--	-	-	0,01	0,04	-	-	-	أوكرانيا
0.1	-	0,7	0,1	-	-	-	-	جزر موريس
--	-	0,03	-	-	-	-	-	بلغاريا
1.4	-	0,05	-	-	-	-	-	مقدونيا
1.4	0,06	-	-	-	-	-	-	روسيا
473.5	531,67	330,58	573,6	771,6	641,6	485,7	347,4	الإجمالي

Source :FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Chiffres clés, investissements étrangers, flux des IDE par pays, flux des IDE dans les industries manufacturières, rapport sur les IDE en Tunisie», décembre 2013.

www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=365

الملحق رقم (06): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قطاع الطاقة في تونس
خلال الفترة [2006-2013]، (بالمليون دينار تونسي)

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	الدولة
620,5	559	779,7	885,1	977,3	1548,1	1029,1	693,2	دول الاتحاد الأوروبي
52,7	4,87	12	23,1	11,2	53,38	26,9	12,1	فرنسا
198,8	105,31	218,74	405,3	372,48	881	718,6	248,6	بريطانيا
93,8	109,6	194,9	221,9	451,9	270,56	97	61,6	إيطاليا
0,6	-	-	13,9	45,45	30,87	15,2	99	الدول المنخفضة
12,7	4,24	84,1	32,1	79,9	236,74	127,1	171,6	السويد
245,9	327,19	242,6	182,1	55,35	74,77	43,8	98,2	النمسا
--	-	-	0,58	0,58	0,74	0,2	-	مالطا
0,1	1,55	10,5	6,72	0,44	0,3	0,3	-	أيرلندا
--	2,8	16,88	-	-	-	-	-	هولندا
12,5	3,42	-	-	-	-	-	-	إسبانيا
231,4	203,59	216,84	264,6	172,1	331,96	289,5	132	دول أمريكية
216,5	152,95	175,6	137,8	90,9	155,21	79,9	56,3	كندا
14,9	50,64	41,24	126,8	81,2	176,75	209,6	75,7	الولايات المتحدة الأمريكية
12,2	50,37	18,55	31,53	42,4	12,85	21,4	14,2	الدول العربية
4,3	15,05	-	7,7	6,8	2,2	0,3	-	الجزائر
4,9	34,12	10,2	7,8	30,6	7	15,2	9,2	الإمارات العربية المتحدة
3,1	1,2	7,4	12,7	3,1	1,8	5,4	3,8	الكويت
--	-	-	1,9	1,9	1,8	-	-	ليبيا
--	-	0,95	3,32	1,9	1,8	-	-	مصر
43,4	73,06	48,3	135,83	41,7	41	19	100,9	دول أخرى
--	-	-	-	2,03	0,25	0,5	-	اليابان
--	32,03	23,79	74,82	25,46	5,04	2,6	1	أستراليا
3,1	2,24	7,84	16,2	3,62	21,84	15,9	97,3	الصين
40,3	13,15	2,7	8,22	1,6	12,42	-	-	إندونيسيا
--	-	3,38	16,87	8,99	1,48	-	-	الفيتنام
--	8,1	7,22	2,85	-	-	-	-	النرويج
--	-	3,38	16,87	-	-	-	-	روسيا
--	17,54	-	-	-	-	-	-	نيوزيلاندا
907,5	886	1063,4	1317,1	1233,5	1933,9	1359	940,3	الإجمالي

Source :FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Chiffres clés, investissements étrangers, flux des IDE par pays, flux des IDE de l'énergie, rapport sur les IDE en Tunisie», décembre 2013.
www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=366

الملحق رقم (07): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قطاع الزراعة في تونس

خلال الفترة [2006-2013]، (بالمليون دينار تونسي)

السنة/ الدولة	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
دول الاتحاد الأوروبي	11,4	6,1	19	16,9	2,8	2,3	4,6	9,0
ألمانيا	0,1	0,1	-	-	-	-	-	--
هولندا	-	0,1	0,1	-	-	-	-	0,7
فرنسا	9,1	2,6	6,83	5,1	-	0,4	1,2	0,3
الأراضي المنخفضة	--	--	--	--	--	--	--	7,2
إيطاليا	1,8	3,2	1,2	4,8	-	1,2	3,4	0,4
إسبانيا	0,2	0,1	10	7	2,8	0,7	-	1,1
أمريكا	1	1,2	1,1	-	-	-	-	2,2
كندا	0,98	-	1,07	-	-	-	-	--
الولايات المتحدة الأمريكية	0,02	1,2	-	1,07	-	-	-	2,2
دول عربية	1,24	0,46	-	-	-	-	-	0,1
السعودية	0,17	-	-	-	-	-	-	--
ليبيا	0,38	-	-	-	-	-	-	0,1
المغرب	-	0,46	-	-	-	-	-	--
دول أخرى	0,46	-	-	-	-	-	-	--
جبل طارق	0,46	-	-	-	-	-	-	--
الإجمالي	14,1	7,7	20,1	18,9	2,8	2,3	4,6	11,3

Source :FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Chiffres clés, investissements étrangers, flux des IDE par pays, flux des IDE de l'agriculture, rapport sur les IDE en Tunisie», décembre 2013. www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=367

الملحق رقم (08): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قطاع السياحة في تونس

خلال الفترة [2006-2013]، (بالمليون دينار تونسي)

السنة/ الدولة	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
دول الاتحاد الأوروبي	4,74	3	3,2	14,5	10,7	8,9	0	2,7
بلجيكا	0,1	-	2,2	3,3	-	-	-	2,7
فرنسا	2,5	3	-	-	5,2	3,2	-	--
مالطا	-	-	-	7,2	-	-	-	--
إيطاليا	-	-	-	1,3	5,5	5,7	-	--
إسبانيا	-	-	1	3	-	-	-	--
دول عربية	11,6	67	190,2	70,4	82,3	13	77	15,8
ليبيا	-	49,9	130,7	-	65,3	13	7	15,8
الإمارات	-	6	59,5	36	17	-	-	--
البحرين	-	-	-	34,4	-	-	-	--
الكويت	11,6	3,4	-	-	-	-	-	--
قطر	-	-	-	-	-	-	70	--
دول أخرى	2	2	3,1	0,58	2	1	0	--
سنغافورة	2	2	3,1	0,58	2	-	-	--
تركيا	-	-	-	-	-	1	-	--
الإجمالي	18,3	72	198,6	85,5	95	22,9	77	18,5

Source :FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Chiffres clés, investissements étrangers, flux des IDE par pays, flux des IDE dans le tourisme, rapport sur les IDE en Tunisie», décembre 2013. www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=368

الملحق رقم (09): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قطاع الخدمات و قطاعات أخرى في تونس

خلال الفترة [2006-2013]، (بالمليون دينار تونسي)

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	السنة/ الدولة
28.02	236,1	70,9	89,1	113,9	344,1	20,5	37,01	دول الاتحاد الأوروبي
0.25	0,39	-	-	0,4	0,16	0,94	0,35	ألمانيا
0.15	0,07	-	-	0,4	0,11	0,19	0,15	بلجيكا
22.65	233,63	69,82	80,59	100,3	338,97	5,98	16,9	فرنسا
0.09	-	0,23	6,4	4,8	4,8	12,65	13,32	بريطانيا
0.05	-	-	-	0,4	-	-	-	النمسا
1.86	2,04	0,83	2,1	2,3	0,05	0,45	5,67	إيطاليا
--	0,01	-	-	-	-	-	-	هولندا
0.60	-	-	-	-	-	-	-	إسبانيا
0.42	-	-	-	-	-	-	-	إيرلندا
1.79	-	-	-	-	-	-	-	لكسمبورغ
0.08	-	-	-	-	-	-	-	الأراضي المنخفضة
0.03	-	-	-	-	-	-	-	البرتغال
0.05	-	-	-	-	-	-	-	رومانيا
0.32	3,1	0,5	0,96	1,6	2,7	3,2	0,9	دول أمريكية
0.19	-	-	-	1,6	-	-	0,2	كندا
0.11	3,1	0,5	0,96	-	2,7	3,2	0,7	الولايات المتحدة
0.02	-	-	-	-	-	-	-	المكسيك
170.67	765,52	125,33	86,45	55,4	68,68	61,6	3036,09	دول عربية
24.09	26,2	69,6	30,17	17,3	12,8	23,7	3005,4	الإمارات
0.64	-	-	2,31	16,4	6	12,6	8	مصر
0.57	0,02	-	-	2,9	3,6	-	-	ليبيا
0.005	-	-	-	18,8	12,3	25,3	25,6	الكويت
.01	-	-	-	-	33,8	-	-	الأردن
145.2	714,2	55,73	53,97	-	-	-	-	قطر
0.04	25,1	-	-	-	-	-	-	المغرب
0.02	-	-	-	-	-	-	-	العراق
0.09	-	-	-	-	-	-	-	الجزائر
0.0107	0,04	0,02	-	0,3	189	61,1	8,8	دول أخرى
--	-	-	-	-	-	0,05	8,8	سويسرا
0.0007	-	-	-	-	188,9	61	-	تركيا
--	-	-	-	-	0,08	-	-	اليابان
--	-	-	-	0,3	-	-	-	روسيا
--	-	0,02	-	-	-	-	-	باكستان
--	0,03	-	-	-	-	-	-	الصين
--	0,01	-	-	-	-	-	-	تايلاند
199.0207	1004,8	196,73	176,5	171,2	604,5	146,4	3082,8	الإجمالي

Source :FIPA-TUNISIA, agence de promotion de l'investissement extérieur : «Chiffres clés, investissements étrangers, flux des IDE par pays, flux des IDE des services et autres, rapport sur les IDE en Tunisie», décembre 2013.

www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=369

الملحق رقم (10): التوزيع القطاعي و الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس

خلال الفترة [2006-2013]، (بالمليون دينار تونسي)

الدولة	قطاع الصناعة المعملية	قطاع الطاقة	قطاع الزراعة	قطاع السياحة	قطاع الخدمات	الإجمالي
الاتحاد الأوروبي	3441.6	7092	72.1	47.74	939.63	11593.07
ألمانيا	301.48	0	0,2	0	2.49	304.17
بلجيكا	52.54	0	0	8.3	1.07	61.91
إسبانيا	355.06	3,42	21.9	4	0	384.38
فرنسا	1166.31	196.25	25.53	13,9	868.84	2270.83
بريطانيا	495.06	3148.83	0	0	42.29	3686.18
إيطاليا	710.6	1501.25	16.00	12,5	15.3	2255.6
الأراضي المنخفضة	67,66	205.02	7.2	0	0	279.88
البرتغال	78.33	0	0	0	0	78.33
النمسا	37.52	1269.91	0	0	0.45	1307.88
لكسمبورغ	62.64	0	0	0	0	62.46
رومانيا	1.16	0	0	0	0	1.16
مالطا	6.08	2.1	0	7.2	0	15.38
اليونان	0.61	0	0	0	0	0.61
السويد	13.25	735.78	0	0	0	749.03
إيرلندا	0.1	19.91	0	0	0	20.01
موناكو	7.15	0	0	0	0	11.7
هولندا	3.03	19.78	0.9	0	0.01	23.72
دول أمريكية	64.8	1841.99	5.5	0	13.28	1925.57
كندا	7.36	1065.16	2.05	0	1.99	1076.56
الولايات المتحدة الأمريكية	57.29	776.83	4.49	0	11.27	849.88
البرازيل	0.05	0	0	0	0	0.05
الدول العربية	197.16	203.5	1.8	527.3	4369.74	5299.5
السعودية	16.3	0	0.17	0	0	16.47
الجزائر	11.18	36.35	0	0	0	47.53
لبنان	4.08	0	0	0	0	4.08
ليبيا	40.87	5.6	0.48	281.7	7.09	335.74
المغرب	6.03	0	0.46	0	25.14	31.63
العراق	17.63	0	0	0	0	17.63
الإمارات العربية المتحدة	24.54	114.12	0	118.5	3209.26	3466.42
الكويت	55.2	35.4	0	15	82.005	187.605
سوريا	0.69	0	0	0	0	0.69
فلسطين	1.26	0	0	0	0	1.26
الأردن	8.82	0	0	0	33.81	42.63
مصر	2.65	7.97	0	0	45.95	56.57
قطر	0	0	0	0	969.1	969.1
الدول الآسيوية	236.18	0	0	0	0	276.48
اليابان	26.66	2.78	0	0	0	29.44
الصين	9.98	168.04	0	0	0.03	178.05
إندونيسيا	0	40.3	0	0	0	40.3
كوريا الجنوبية	61.8	0	0	0	0	61.8
الهند	132.84	0	0	0	0	132.84
باكستان	3.4	0	0	0	0.02	3.42

980.33	259.27	10.68	0.46	459.79	250.13	دول أخرى
178.3	8.85	0	0	0	169.45	سويسرا
255.91	249.9	1	00	0	5.01	تركيا
13.13	0	0	0	0	13.13	بناما
19.77	0	0	0	18.17	1.6	التروبيج
6.3	0	0	0	0	6.3	جزر البهاما
0.05	0	0	0	0	0.05	أوكرانيا
0.4	0	0	0	0	0.4	برمودا
0.9	0	0	0	0	0.9	جزر موريس
0.03	0	0	0	0	0.03	بلغاريا
1.45	0	0	0	0	1.45	مقدونيا
22.01	0.3	0	0	20.25	1.46	روسيا
21719.23	10137.28	1029.32	147.24	2632.81	7772.58	الإجمالي

الجدول من إعداد الباحثة، وفقاً لبيانات الملاحق رقم 05، 06، 07، 08 و 09.

الملحق رقم (11): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب

خلال الفترة [2001-2010]، (بالمليون درهم مغربي)

2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	
10284,3	5340,7	230,1	3086,9	27,4	15311,1	717,7	618,7	425,7	26376,7	الاتصالات
7406,1	5554,6	9152	7590,8	4116,8	2422,2	2039,6	1685	1824,9	810,7	العقارات
4168	6444,8	4959,6	1823,7	1463,7	44	1524,9	56,3	64,4	165,6	البنوك
3341	2724,9	1784	3314,4	8972,6	2734,8	1796,1	18791,2	1176,1	2264,3	الصناعة
3310,6	2872,7	5674,9	12421,7	7828,3	3080,9	1430,8	186,2	408,6	332,4	السياحة
782,5	171,2	2209,2	847,8	147,4	210	30,7	0,1	13,9	52,5	القايسة
526,7	379,2	175,9	2737,5	56	321,5	43,4	14	14,2	27,8	النقل
378	180,2	179,7	343,7	1046,6	440,8	611,8	483,7	251,1	1114,3	التجارة
315,3	155	1568,4	2818,5	100,4	377,4	336,1	105,9	182,6	1,1	الطاقة و المناجم
301,9	451,6	200,7	21,4	1455,6	1144,9	165,7	162,1	0	97,3	التأمين
234,4	112,1	252,3	532,1	34,4	159,8	105,7	66,2	15	118,1	الأشغال الكبرى
53,6	10,7	0	0	0	3,5	69,9	1,1	19,1	7,9	الدراسات
51,8	26,4	48,6	36,7	24,2	10,7	42,3	148,6	45,8	69,5	الفلاحة
1079,2	785,2	1493,6	2255,9	684,2	415,3	477,5	821,1	1350,2	954,5	خدمات أخرى
93,4	40,4	34	127,9	112,2	31	92,5	116,7	84,2	93,4	متنوع
32326,8	25249,7	27963	37959	26070,2	26707,9	9484,7	23256,9	5875,8	32486,1	الإجمالي

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- Office des changes :«recettes des investissements directs étrangers au MAROC, répartition par secteur d'activité, de 2001 à 2005, et de 2006 à 2010».

www.oc.gov.ma/partial/flux_invEtranger_secteur.php#

الملحق رقم (12): التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب خلال الفترة [2001-2010]

النسبة	القيمة (المليون درهم مغربي)	القطاع
17,18	36042,6	الاتصالات
19,92	41792	العقارات
9,80	20549,4	البنوك
21,28	44635,1	الصناعة
17,74	37214,7	السياحة
2,04	4268,4	النقل
1,87	3915,6	التجارة
2,84	5959,6	الطاقة و المناجم
1,86	3903,9	التأمين
0,72	1512	الأشغال الكبرى
0,08	157,9	الدراسات
0,21	435,1	الفلاحة
4,46	9362,2	خدمات أخرى
100	209748.5	الإجمالي

الجدول من إعداد الباحثة، حسب البيانات التي وردت في الملحق رقم (11)؛

- تم تجاهل بيانات كل من الشركات القابضة و بند "متنوع"، و ذلك لصعوبة إدراجها ضمن أحد القطاعات الاقتصادية الأساسية؛

الملحق رقم (13): التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في المغرب

خلال الفترة [2001-2007]، (بالمليون درهم مغربي)

الدولة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
دول الاتحاد الأوروبي	30 913,00	4 036,00	21 617,50	6 702,60	23 314,80	18 698,10	26 449,00
فرنسا	27 650,00	2 252,00	2 889,20	4 744,80	19 843,30	8 645,70	14 273,90
بريطانيا	286,5	356	244,4	454,9	451,6	931,3	2 576,30
ألمانيا	256,7	492,6	144,8	475,1	855,5	939,7	1 646,60
إسبانيا	938,7	389,6	18 094,70	476,6	1 441,80	7 191,30	6 108,40
إيطاليا	109,1	68,7	107,4	266	209,7	334,6	864,4
السويد	51,9	1,2	16,2	112,5	155	45,7	137,1
اليونان	--	--	--	--	--	1,5	1,8
البرتغال	1 421,50	236,6	34,6	20,7	60,4	50,4	56,2
قبرص	0	0	12,1	16,4	30,9	7,6	89,1
إيرلندا	0	0	0	10,2	6,6	39,8	121,7
النمسا	--	--	--	--	--	3,4	16,9
مالطا	--	--	--	--	--	0,9	3
هنغاريا	--	--	--	--	--	278,6	13,4
هولندا	198,6	239,3	74,1	125,4	260	227,3	504,1
بولندا	--	--	--	--	--	0	2,5
الدانمارك	--	--	--	--	--	0	27
إستونيا	--	--	--	--	--	0,3	6,6
دول عربية	436,2	822,2	598,3	1075,6	1560,3	2540,1	6850,4

3 809,60	773,6	727,7	330,8	222,4	118,2	9,3	الإمارات
1 575,20	1 011,80	222,5	18	16,8	431,4	131	الكويت
636,7	329,9	361,9	353,6	163,3	171,7	87,4	السعودية
65,9	84,9	9,5	13	0,3	1,2	11,1	مصر
196,5	40	27,9	4,7	152,2	52,4	70,1	تونس
10,5	14	24,5	0,5	0	0,6	0,1	سوريا
2,5	0	--	--	--	--	--	سلطنة عمان
4,2	71,3	137,1	210,2	6,8	7,2	22	العراق
16,2	7,8	4	24,1	25,5	0	5,9	ليبيا
12,4	1,1	1,4	24,6	1,3	22,5	74,9	الجزائر
45,4	0,5	--	--	--	--	--	موريطانيا
75,4	65,7	17,4	12,8	9,4	11,1	11,1	لبنان
15,5	55,4	--	--	--	--	--	الأردن
357,4	49,6	26	0,3	0,3	5,9	0,7	قطر
27	34,5	0,4	83	0	0	12,6	البحرين
1618,5	896,3	234,7	460,8	476,6	389,6	709,5	دول أمريكية
1 543,70	863,7	226,4	447,5	471,3	379,7	699,1	الولايات المتحدة الأمريكية
37	32,6	8,3	13,3	5,3	9,9	10,4	كندا
37,8	0	--	--	--	--	--	البرازيل
218,9	304,4	313,6	115,6	0,1	6,1	0,5	دول آسيوية
13	12,6	--	--	--	--	--	هونكونغ
2,4	0	1,1	14,5	0,1	0	0	الصين
0	20,2	--	--	--	--	--	أندونيسيا
64,5	25,1	--	--	--	--	--	اليابان
1,8	226,3	128,9	100	0	0	0	باكستان
137,2	20,2	183,6	1,1	0	6,1	0,5	الهند
1508,1	1026,7	858,2	784	374,1	361,4	323,9	دول أخرى
1 325,20	905,7	758,3	676,2	260,1	240,3	308,9	سويسرا
2	11,7	20,1	2,8	11,4	3,1	0	تركيا
1,4	1,8	9,2	0	0	68,7	0	بناما
0	0,7	--	--	--	--	--	جزر موريس
0	15,8	--	--	--	--	--	المالي
15,7	4	--	--	--	--	--	سنغافورا
17,4	19,1	0,5	3,3	15,4	4,6	0	النرويج
64,6	0	0	0	10,4	0	0	الغابون
6,1	0,1	--	--	--	--	--	أندورا
--	--	0	3,3	26	0,1	0,2	أيسلندا
36 644,90	23 465,60	26 281,60	9 138,60	23 066,60	5 615,30	32 383,10	الإجمالي

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المرجع التالي:

- Office des changes :«recettes des investissements directs étrangers au MAROC, répartition par pays, de 2001 à 2005 , et de 2006 à 2010 ».

http://www.oc.gov.ma/portal/flux_invEtranger_pays.php#

الملحق رقم (14): التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب

خلال الفترة [2001-2012]، (بالمليون درهم مغربي)

النسبة	الإجمالي	2012	2011	2010	2009	2008	*2007-2001	الدولة
74,39	219792,7	14521	13 169,00	25 184,00	18 219,30	16 968,40	131 731,00	دول الاتحاد الأوروبي
48,82	144244,3	12597	8 547,00	19 297,50	12 958,30	10 545,60	80 298,90	فرنسا
3,35	9912	690	1184	534,9	988	1 214,10	5 301,00	بريطانيا
2,71	8004,2	-	680	490,9	710,6	1 311,70	4 811,00	ألمانيا
14,99	44287,8	1234	1 546,00	2 708,60	1 542,00	2 616,10	34 641,10	إسبانيا
0,14	425,2	-	-	283,9	141,3	0	0,00	لكسمبورغ
1,19	3516,8	-	-	227,9	561,8	767,2	1 959,90	إيطاليا
0,33	963,8	-	-	216,9	135	92,3	519,60	السويد
1,01	2987,4	-	1212	914,2	861,2	0,00	0,00	بلجيكا
0,01	38,3	-	-	31,7	1,2	2,1	3,30	اليونان
0,68	2014,1	-	-	30	58,8	44,9	1 880,40	البرتغال
0,07	197,5	-	-	23,9	10	7,5	156,10	قبرص
0,08	224,5	-	-	11,2	12,3	22,7	178,30	إيرلندا
0,02	72,7	-	-	21,8	12,7	17,9	20,30	النمسا
0,01	18,7	-	-	13,9	0,1	0,8	3,90	مالطا
0,02	73,2	-	-	40,3	7	25,9	0,00	فيلاندنا
0,11	335,3	-	-	0	0	43,3	292,00	هنغاريا
0,76	2256	-	-	230,2	208,5	188,5	1 628,80	الأراضي المنخفضة
0,01	40,5	-	-	40,5	0	0	0,00	سلوفاكيا
0,02	70,3	-	-	65,5	0,3	2	2,50	بولندا
0,03	93,2	-	-	0,2	0,2	65,8	27,00	الدانمارك
0,01	16,9	-	-	0	10	0	6,90	إستونيا
15,51	45835,1	9006	6903	4564,5	4906,4	6572,1	13 883,10	دول عربية
8,88	26230,1	7828	4 471,00	2 072,70	1 150,80	4 716,00	5 991,60	الإمارات
2,74	8098,3	-	837,00	920,2	2 818,90	115,5	3 406,70	الكويت
2,09	6172,8	1178	1595	526,1	258,7	510,5	2 104,50	السعودية
0,23	689	-	-	288	60,7	154,4	185,90	مصر
0,29	843,1	-	-	188,7	42,5	68,1	543,80	تونس
0,05	152,3	-	-	101,4	0,5	0,2	50,20	سوريا
0,01	36,3	-	-	22,8	5,8	5,2	2,50	سلطنة عمان
0,19	549,8	-	-	9,6	18,5	62,9	458,80	العراق
0,12	343,1	-	-	8,4	12,1	239,1	83,50	ليبيا
0,05	143,8	-	-	0,3	2,6	2,7	138,20	الجزائر
0,04	121,4	-	-	75	0	0,5	45,90	موريطانيا
0,12	341,3	-	-	19,4	67,2	51,8	202,90	لبنان
0,14	420,1	-	-	46,5	257,5	45,2	70,90	الأردن
0,30	873,5	-	-	203,2	98,3	131,8	440,20	قطر
0,28	820,2	-	-	82,2	112,3	468,2	157,50	البحرين
3,45	10200,9	1637	1126	509,6	760,9	1381,4	4 786,00	دول أمريكية
3,20	9441,6	1637	1126	475,4	734	837,8	4 631,40	الولايات المتحدة الأمريكية
0,07	210,8	-	-	32,5	22,3	39,2	116,80	كندا
0,19	548,5	-	-	1,7	4,6	504,4	37,80	البرازيل
0,50	1482,9	-	0	298,2	130,8	94,7	959,20	دول آسيوية
0,02	67,9	-	-	35	2,9	4,4	25,60	هونكونغ

0,01	30,2	-	-	29,4	0,8	0	0,00	كوريا
0,02	49,7	-	-	2,9	2,3	26,4	18,10	الصين
0,01	20,6	-	-	0	0,4	0	20,20	أندونيسيا
0,06	162,7	-	-	15,6	7,7	49,8	89,60	اليابان
0,22	647,8	-	-	163,7	26,7	0,4	457,00	باكستان
0,00	10,5	-	-	10,5	0	0	0,00	ماليزيا
0,17	493,5	-	-	41,1	90	13,7	348,70	الهند
4,21	12440,5	1119	1197	1747	1232,3	1 908,80	5 236,40	دول أخرى
3,68	10886,9	1119	1 197,00	1 412,00	1 023,60	1 660,60	4 474,70	سويسرا
0,12	357,3	-	-	95,6	78,5	132,1	51,10	تركيا
0,03	99,6	-	-	17,2	0	1,3	81,10	بناما
0,03	76	-	-	64,6	3,8	6,9	0,70	جزر موريس
0,01	15,9	-	-	0,1	0	0	15,80	المالي
0,03	87	-	-	17,7	16,2	33,4	19,70	سنغافورا
0,03	95,5	-	-	6,7	22,9	5,6	60,30	النرويج
0,03	82,1	-	-	0,4	3,2	3,5	75,00	الغابون
0,02	51,1	-	-	29,1	7,8	8	6,20	أندورا
0,01	19	-	-	15,4	3,6	0	0,00	غينيا الاستوائية
0,01	29,6	-	-	-	-	-	29,60	أيسلندا
100,00	295469,1	32000	22 395,00	32 303,30	25 249,70	26 925,40	156 595,70	الإجمالي

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- Office des changes :«recettes des investissements directs étrangers au MAROC, répartition par pays, de 2001 à 2005 , et de 2006 à 2010 ».

http://www.oc.gov.ma/portal/flux_invEtranger_pays.php#

- AMDI, agence marocaine de développement des investissements : «Rapport d'activité 2011», RABAT-MAROC, 2011, P 11.

- AMDI, agence marocaine de développement des investissements : «Rapport d'activité 2012», RABAT-MAROC, 2012, P 41.

*- تمثل إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب خلال الفترة [2001-2007]، و المبيّنة في الملحق رقم (13).

الملحق رقم (15): الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بتشجيع و حماية الاستثمار الأجنبي المباشر التي أبرمتها الجزائر إلى غاية 2010

رقم الجريدة الرسمية	مدة الصلاحية (السنوات)	تاريخ المصادقة	تاريخ التوقيع	الدولة
2001-41	10	2001/07/23	2000/29/24	جنوب إفريقيا
2000-58	10	2000/10/07	1996/03/11	ألمانيا
2001-69	10	2001/11/13	2000/10/04	الأرجنتين
2004-65	10	2004/10/10	2003/06/17	النمسا
2003-10	10	2003/02/08	2000/06/11	البحرين
2002-25	15	2002/04/07	1998/10/25	بلغاريا
2002-77	10	2002/11/25	1996/10/20	الصين
2005-45	15	2005/06/23	2004/11/30	سويسرا
2001-40	20	2001/07/23	1999/10/12	كوريا الجنوبية
1998-76	10	1998/10/11	1997/03/29	مصر
2002-45	20	2002/06/22	2001/04/24	الإمارات
1990-45	20	1990/10/17	1990/06/22	الو.م.أ.
2003-19	10	2003/03/17	2002/05/27	إثيوبيا
469-06	20	2006/12/11	2005/01/13	فيرلندا
1994-01	10	1994/01/02	1993/02/13	فرنسا

2002-45	10	2002/06/22	2000/03/21	أندونيسيا
2005-15	10	2005/02/26	2003/10/19	إيران
1991-46	10	1991/10/05	1991/05/18	إيطاليا
2003-66	20	2003/10/23	2001/09/30	الكويت
2003-33	10	2003/05/05	2001/08/06	ليبيا
2001-42	10	2001/07/23	2000/01/27	ماليزيا
1998-97	10	1998/12/27	1996/07/11	المالي
2008-65	10	2008/11/05	2008/01/06	موريطانيا
2001-40	10	2001/07/23	1998/12/12	الموزنبيق
2000-52	10	2000/08/22	1998/03/16	النيجر
2003-16	10	2003/03/03	2002/01/14	نيجيريا
2005-37	10	2005/05/28	2004/09/15	بولونيا
2005-37	10	2005/05/28	2004/09/15	البرتغال
1997-43	10	1997/06/23	1996/10/24	قطر
2001-41	10	2001/07/23	2000/02/20	اليونان
2002-25	10	2002/04/07	2000/09/22	التشيك
1994-69	10	1994/10/22	1994/06/28	رومانيا
1995-23	10	1995/03/25	1994/12/23	إسبانيا
2004-02	10	2003/12/30	1999/01/25	الدانيمارك
1997-20	10	1997/04/05	1996/08/01	الأردن
2004-84	20	2004/12/29	2003/02/15	السويد
2006-21	10	2006/04/03	2006/03/10	روسيا
2003-20	10	2003/03/17	2001/10/24	السودان
2005-45	15	2005/06/23	2004/11/30	سويسرا
2002-44	10	2002/06/22	2000/04/09	سلطنة عمان
1998-97	10	1998/12/27	1997/09/14	سوريا
2006-73	10	2006/11/14	2006/02/16	تونس
2001-42	10	2001/07/23	1999/11/25	اليمن

المصدر:

KPMG : « guide investir en ALGERIE - 2012», ALGERIE, mars 2012, p 53

الملحق رقم (16): الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بتشجيع و حماية الاستثمار الأجنبي المباشر التي أبرمتها الجزائر ابتداءً من 2011

رقم الحريدة الرسمية	مدة الصلاحية	تاريخ التصديق	تاريخ التوقيع	مجال الاتفاقية	البلد
2011-71	05	2011/11/23	2010/10/12	النفط و الغاز و مصادر الطاقة الجديدة و المتجددة	الكويت
11-65	05	2011/11/23	2010/10/12	المجال السياحي	الكويت
11-65d	05	2011/11/23	2010/06/02	مجال تحلية مياه البحر	الكويت
11-65a	05	2011/11/23	2010/06/02	المجال الزراعي	الكويت
11-262	05	2012/06/13	2011/11/21	التعاون الاقتصادي و الصناعي	التشيك

المصدر:

ANDI, agence nationale de développement de l'investissement : « cadre juridique, accords et conventions»,2013
<http://www.andi.dz/index.php/fr/cadre-juridique/accords-conventions>

الملحق رقم (17): الاتفاقيات الثنائية التي أبرمتها الجزائر في مجال إلغاء الازدواج الضريبي

رقم الحريدة الرسمية	تاريخ المصادقة	تاريخ التوقيع	الدولة
2000-26	2000/05/07	1998/04/28	جنوب إفريقيا
2008-33	2008/06/14	2007/11/12	ألمانيا
2005-38	2005/05/28	2003/06/17	النمسا
2003-50	2003/03/14	2000/06/11	البحرين
2002-82	2002/12/09	1991/12/15	بلجيكا
2005-01	2004/12/29	1998/10/25	بلغاريا
2000-68	2000/11/16	1999/02/22	كندا
2007-40	2007/06/06	2006/11/06	الصين
2006-44	2006/06/24	2001/11/24	كوريا الجنوبية
2003-23	2003/03/25	2001/02/17	مصر
2003-26	2003/04/07	2001/04/24	الإمارات
2005-45	2005/06/23	2002/10/07	إسبانيا
-	لم تتم المصادقة	2002/05/26	أثيوبيا
2002-24	2002/04/07	1999/10/17	فرنسا
-	لم تتم المصادقة	2001/01/25	الهند
1997-61	1997/09/13	1995/04/28	إندونيسيا
2009-32	2009/05/12	2008/08/12	إيران
1991-35	1991/07/20	1991/02/03	إيطاليا
2000-79	2000/12/17	1997/09/16	الأردن
2008-66	2008/11/05	2006/05/31	الكويت
2006-35	2006/05/22	2002/03/26	لبنان
1990-44	1990/10/13	1990/01/25	المغرب
-	لم تتم المصادقة	1999/01/13	المالي
-	لم تتم المصادقة	1998/05/26	النيجر
-	لم تتم المصادقة	2000/01/31	بولونيا
2005-24	2005/03/31	1997/03/10	البرتغال
2003-10	2003/02/08	2000/04/09	سلطنة عمان
2010-70	2010/10/21	1998/08/05	قطر
1995-37	1995/07/15	1994/08/28	رومانيا
2006-21	2006/04/03	2006/03/10	روسيا
2008-04	2008/12/28	2006/06/03	سويسرا
2001-19	2001/03/29	1997/09/14	سوريا
1994-65	1994/10/02	1994/08/02	تركيا
1985-25	1985/06/11	1985/02/09	تونس
2004-27	2004/04/19	2002/12/14	أوكرانيا
-	لم تتم المصادقة	1999/12/06	الفيتنام
2005-16	2005/02/26	2002/01/29	اليمن

المصدر

KPMG : « guide investir en ALGERIE – 2012», ALGERIE, mars 2012, p 192

الملحق رقم (18): تصنيف الإيرادات العامة في الجزائر خلال الفترة

خلال الفترة [1990-2013] (بالمليون دينار جزائري)

الإيرادات الإجمالية العامة	إيرادات أخرى		الإيرادات الضريبية العامة		الإيرادات العامة البترولية		السنة
	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	
160200	3,25	5200	49,19	78800	47,57	76200	°1990
272400	1,73	4700	38,99	106200	59,29	161500	°1991
316800	2,02	6400	34,44	109100	63,54	201300	°1992
320100	2,81	9000	39,39	126100	57,79	185000	°1993
434200	8,30	36060	40,53	175960	51,17	222180	°1994
600800	5,25	31550	38,81	233150	55,95	336150	°1995
825160	4,67	38560	35,22	290600	60,11	496000	°1996
926670	5,17	47890	33,89	314010	60,95	564770	°1997
774510	8,54	66130	42,59	329830	48,88	378560	°1998
950500	7,95	75610	33,12	314770	58,93	560120	°1999
1124930	4,93	55430	31,07	349500	64,00	720000	°2000
1389740	10,86	150900	28,66	398240	60,49	840600	°2001
1576680	11,25	177390	30,63	482900	58,12	916400	°2002
1517670	10,65	161660	34,26	519950	55,09	836060	°2003
2230000	3,50	78000	26,05	581000	70,45	1571000	°2004
3083000	2,92	90000	20,76	640000	76,32	2353000	°2005
3640000	3+,30	120000	19,81	721000	76,90	2799000	°2006
1951360	10,73	209300	39,41	769060	49,86	973000	°°2007
2810250	7,50	210820	31,46	884030	61,04	1715400	°°2008
3275370	6,17	202240	34,99	1146130	58,83	1927000	+2009
3074644	8,94	275000	42,21	1297944	48,84	1501700	++2010
3489810	12,42	433317	43,76	1527093	43,82	1529400	++2011
3804030	9,90	376414	50,17	1908576	39,93	1519040	++2012
3878657	6,29	244302	52,04	2018455	41,66	1615900	++2013

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- صندوق النقد العربي: «نشرة الإحصائيات الاقتصادية للدول العربية 2000-2009»، العدد 31، سنة 2011، ص- ص 255- 256.

°- CNES, conseil national économique et social, commission : perspectives de développement économique et social: «Rapport, regards sur la politique monétaire en Algérie», 26^{ème} session plénière, juillet 2005, p-p 140-154.

°°- Ministère des finances, direction générale de la prévision et des politiques:« Le comportement des principaux indicateurs macroéconomiques et financiers en 2006», DRI, mais 2009, p 31.

+ - Ministère des finances, direction générale de la prévision et des politiques:« données statistiques, le budget de l'état», 20 novembre 2012.

<http://www.dgpp-mf.gov.dz/index.php/donnees-statistiques?id=39>

++- Ministère des finances:« solde global du trésor, situation des opérations du trésor à fin Avril 2014 », 2014.

<http://www.mf.gov.dz/article/48/Zoom-sur-les-Chiffres-/143/Solde-global-du-Tresor.html>

الملحق رقم (19): قيم النفقات العامة في الجزائر خلال الفترة [1990 - 2013] (بالمليون دينار جزائري)

النفقات العامة الحقيقية	السنة
1550650	°2002
1752690	°2003
1775300	˘2004
2186000	˘2005
2489000	˘2006
3108569	°°2007
4199680	°°2008
4199680	+2009
546694	++2010
5853569	++2011
6058173	++2012
7092124	++2013

النفقات العامة الحقيقية	السنة
142500	°1990
235300	°1991
308700	°1992
390500	°1993
461900	°1994
589090	°1995
724610	°1996
845200	°1997
875740	°1998
961680	°1999
1178120	°2000
1321030	°2001

الجدول من إعداد الباحثة، حسب بيانات المراجع التالية:

- صندوق النقد العربي: «نشرة الإحصائيات الاقتصادية للدول العربية 2000 - 2009»، العدد 31، سنة 2011، ص-ص 255 - 256.

°- CNES, conseil national économique et social, commission : perspectives de développement économique et social: «Rapport, regards sur la politique monétaire en Algérie», 26^{ème} session plénière, juillet 2005, p-p 140-154.

°°- Ministère des finances, direction générale de la prévision et des politiques:« Le comportement des principaux indicateurs macroéconomiques et financiers en 2006», DRI, mais 2009, p 31.

+ - Ministère des finances, direction générale de la prévision et des politiques:« données statistiques, le budget de l'état», 20 novembre 2012.

<http://www.dgpp-mf.gov.dz/index.php/donnees-statistiques?id=39>

++- Ministère des finances:« solde global du trésor, situation des opérations du trésor à fin Avril 2014 », 2014.

<http://www.mf.gov.dz/article/48/Zoom-sur-les-Chiffres-/143/Solde-global-du-Tresor.html>

يمثل الاستثمار الأجنبي المباشر أهم مصادر التمويل الخارجي؛ و لذلك تماهت عليه أغلب الدول النامية، بما فيها: الجزائر، غير أن الدراسة، بينت لنا انخفاض قدرة هذه الأخيرة على استقطاب هذا النوع من الاستثمارات و ترشيدها، بالشكل الذي يضمن لها تحقيق التنمية الشاملة و المستدامة؛ و هو ما دفعنا لدراسة و تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر؛ الأمر الذي كشف لنا عن وجود العديد من العراقيل و المعوقات التي تحول دون تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها و ترشيدها، و التي تدخل ضمن السيطرة المباشرة للسياسة الوطنية، و بالأخصّ السياسة المالية. كما أثبتت لنا الدراسة القياسية التي اعتمدنا فيها على أسلوب التكامل المتزامن، غياب أيّ علاقة في المدى الطويل ما بين السياسة المالية، بجانبها الإنفاقي و الضريبي، و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، خلال الفترة [1990-2013]؛ الأمر الذي يعكس لنا عدم كفاءة السياسة المالية الوطنية في جذب هذا النوع من الاستثمارات.

و لعلّ أهم التوصيات التي خرجت بها هذه الدراسة، هي ضرورة تبسيط الإجراءات الإدارية المتعلقة بتأسيس و استغلال الشركات الاستثمارية، تهيئة و تحسين الهياكل القاعدية، خاصة في المناطق الصناعية، إضافة إلى منح معاملة تفضيلية للأنشطة التي تتسم بعلاقات التكامل مع المؤسسات الوطنية، و تلك التي تقوم بإعداد برامج تدريبية و تأهيلية لليد العاملة المحلية.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر، السياسة المالية في الجزائر، السياسة الإنفاقية في الجزائر، السياسة الضريبية في الجزائر، واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، التكامل المتزامن، التحليل الهيكلي.

Abstract :

Foreign direct investment represents the most important sources of external funding, therefore most of the developing countries, including; Algeria, worked to attract this type of investments. But the study of the investment climate in Algeria; revealed that there are many obstacles to flow of foreign direct investment and its rationalization, which fall under the direct control of national policy and in particular financial policy. And this study, which adopted the method of cointegration, has proved also the absence of any relationship in the long run between financial policy, and foreign direct investment flows in Algeria, During the period [1990-2013]; which reflects The effectiveness of national financial policy in attracting this type of investment.

The most important recommendations that concluded by this study, are simplification of administrative procedures relating to the establishment of investment companies, creation and improvement the infrastructures especially in industrial areas, providing a preferential treatment to activities that marked with different forms of integration, and those that are setting up training and rehabilitation of local labor programs.

Keys words: foreign direct investment, financial policy in Algeria, Expenditure Policy in Algeria, tax policy in Algeria, cointegration, Structural analysis.

Résumé :

L'investissement direct étranger est la principale source de financement extérieur, c'est pour ca La plupart des États en développement, y compris l'Algérie, travaillait d'attirer ce type l'investissement. Mais, l'étude de climat d'investissement en Algérie, montre la présence de nombreux obstacles et difficultés qui empêchent les flux d' investissements directs étrangers, et les rationaliser, et qui relèvent de sa politique nationale, et surtout la politique financière. Et l'étude économique, dans la quelle nous avons adopté la méthode de cointegration, a également montré l'absence de toute relation, à long terme, entre la politique financière, et les flux d'IDE en Algérie, Pendant la période[1990-2013]; ce qui reflète l'inefficacité de la politique financières nationale à attirer ce type d'investissements .

Les principales recommandations issues de cette étude sont la nécessité de Simplifier les procédures administratives relatives aux création d'une sociétés d'investissement, Créer et améliorer les infrastructures, en particulier dans les zones industrielles, Additif à accorder un traitement préférentiel pour les activités de relations d'intégration, et celles des programmes de formation de main- d'œuvre locale.

Mots clés: l'investissement direct étranger, la politique financier en Algérie, la politique fiscale en Algérie, Dépenses publiques en Algérie, cointegration, Analyse structurel.