

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة فرحات عباس - سطيف -
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير



مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة
الماجستير في العلوم الاقتصادية
تخصص : إقتصاديات الأعمال والتجارة الدولية
الموضوع: _____وع:

**دور تحسين مناخ الأعمال في تدفقات الإستثمار
الأجنبي المباشر
- دراسة مقارنة بين الجزائر وبولونيا -**

إشراف الأستاذ الدكتور:
شمام عبد الوهاب

من إعداد الطالب:
مصلحة يحي

لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة سطيف	أستاذ التعليم العالي	أ.د. عماري عمار
مشرفا ومقررا	جامعة قسنطينة	أستاذ التعليم العالي	أ.د. شمام عبد الوهاب
مناقشا	جامعة سطيف	أستاذ محاضر	د. فوزي عبد الرزاق
مناقشا	جامعة سطيف	أستاذ محاضر	د. عكي علواني عومر

السنة الجامعية: 2011 / 2012

الإهداء

أهدي هذا العمل إلى:

- العزيزين الكريمين أبي وأمي
- كل أفراد عائلتي
- الأصدقاء والأحباب
- كل أساتذتي في مختلف الأعمار
- عمال المكتبات والإنترنت بالجامعة
- كل من ساعدني ولو بإتسامة واحدة

تشكراته

بسم الله الرحمن الرحيم، وبعد:

الحمد لله حمدا يليق بجلال وجهه وعظيم سلطانه أن وفقني لإتمام هذا العمل المتواضع، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين عليه الصلاة والسلام.

أتقدم بالشكر الخاص إلى الأستاذ الدكتور: شام عبد الوهاب، الذي قبل الإشراف على عملي ولم يبخل علي بالنصائح والتوجيهات طيلة أطوار العمل وفقه الله.

كما لا يفوتني أن أتقدم بالشكر والتقدير لأعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة عملي.

شرح الكلمات المختصرة:

– الو.م.أ: الولايات المتحدة الأمريكية؛

– الدولار: الدولار الأمريكي؛

- **FMI**: Fond monétaire International;
- **OECD**: Organization of Economic Cooperation and Development;
- **O.L.I**: Ownership advantages, Location advantages, Internalization advantages;
- **FDI**: Foreign Direct Investment;
- **WIR**: World Investment Report;
- **BRIC**: Brazil, Russia, India, China;
- **PESTEL**: Politique, Economique, Sociale, Technologique, Environnementale, Légale;
- **G8**: Group 8 Nations;
- **ICRG**: International Country Risk Guide;
- **COFACE** : Compagnie Française d'Assurance du Commerce Extérieur;
- **NRI**: Networked Readiness Index;
- **GCB**: Global Corruption Barometer;
- **BPI** : Bribe Payers Index;
- **CPI** : Corruption Perceptions Index;
- **ANDI** : Agence Nationale de Développement de L'Investissement;
- **PALILZ**: The Polish Information and Foreign Investment Agency;
- **2004~2011**: reports from 2004 to 2010.

مقدمة

مقدمة:

انتهجت مختلف البلدان النامية في الستينات والسبعينات عدة أساليب وسياسات، لتحقيق التنمية الاقتصادية والخروج من المشاكل التي كانت تعاني منها، ولكن الكثير منها باءت بالفشل، لأسباب تتعلق بالبلدان نفسها مثل سوء التسيير وندرة رؤوس الأموال أو لأسباب خارجية كصعوبة مجابهة المنافسة العالمية، ما جعل من الحكومات تبحث عن بدائل وخصوصا مع تفاقم أزمة المديونية الخارجية في بداية الثمانينات، فتحول الإهتمام إلى الإستثمار الأجنبي المباشر كمصدر من مصادر تمويل التنمية.

كانت هناك وجهتي نظر في ما يخص الإستثمار الأجنبي المباشر، فالنظرة الأولى سلبية وترى فيه نوعا من الإستعمار بشكل جديد هو الشركات متعددة الجنسيات، وذلك من منظور أن هذه الأخيرة توجه اهتمامها إلى استغلال السوق المحلية لمصلحتها ولا يهتمها تطوير صناعات البلدان المضيفة؛ والنظرة الثانية إيجابية وتراه بمثابة حافز هام للنمو وتحقيق التنمية، لأنه يجلب رؤوس الأموال والتكنولوجيا المتطورة ويقوي الإرتباطات مع الأسواق العالمية، كما يساهم في خلق مناصب شغل وتزويد البلد بموارد مالية جديدة.

لكن مع تفاقم أزمة المديونية وانحيار المعسكر الاشتراكي في أواخر عشرينية 1980، وتبني عديد الدول لإصلاحات التوجه نحو إقتصاد السوق، أصبح الإستثمار الأجنبي المباشر يحتل دورا محوريا في عمليات التحول وكمحرك للنمو بصفة عامة، وغلبت بذلك النظرة الإيجابية تجاهه على السلبية. ومنذ ذلك الحين أخذت معظم الدول والحكومات تتسابق من أجل جذب أكبر قدر من الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أقاليمها، من خلال توفير الشروط الدنيا والحوافز الكافية لجعل المستثمرين الأجانب يوطنون إستثماراتهم بها، لتصبح المنافسة بين الدول على مستوى مناخ الأعمال؛ الذي يمثل التوليفة المركبة من العوامل الإقتصادية والإجتماعية والسياسية والثقافية وغيرها، التي يمكن أن تؤثر في نشاط المستثمر بصفة عامة وتجعله يختار مكانا على آخر؛ من خلال الإهتمام الجاد والمستمر بتحسينه وجعله تنافسيا.

الجزائر بدورها ومع تفاقم أزمة المديونية الخارجية في أواخر الثمانينات ونقص الموارد المالية، وجهت اهتمامها إلى الإستثمار الأجنبي المباشر لاعتماده كمصدر تمويل، وعملت على توفير أدنى الشروط لإقناع المستثمر الأجنبي لتوطين إستثماراته بالجزائر خاصة في قطاع المحروقات. ونال موضوع تحسين مناخ الأعمال حيزا كبيرا ضمن الإصلاحات المتبناة والخاصة بالتحول إلى إقتصاد السوق، وذلك بسن التشريعات الخاصة

بالإستثمار وأشكاله، ودخول المستثمر الأجنبي وتقديم الحوافز والإمتيازات، لكن رغم ذلك تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر لم ترق إلى مستوى الطموحات، وكانت المبررات في تلك الفترة (1990-2000) متعلقة أساسا بالوضع الأمني والسياسي.

ومع بداية الألفية الجديدة، شهد الوضع الأمني تحسنا كبيرا والوضع الإقتصادي تحسنا نسبيا، وواصلت الدولة دعمها لجذب الإستثمار الأجنبي بتشجيع المستثمر الأجنبي ومنحه الإمتيازات، والعمل على توفير المناخ الملائم للعمل، رغم ذلك يبقى حجم الإستثمارات المتدفقة ضئيلا ومحصورا بنسبة كبيرة في قطاع الخروقات، بالمقارنة مع دول أوروبا الوسطى والشرقية عموما وبولونيا على سبيل المثال، التي انطلقت في عمليات الإصلاح الإقتصادي والتوجه نحو إقتصاد السوق في نفس الفترة مع الجزائر، ولكنها قطعت أشواطا كبيرة في عملية الإصلاح، وأصبحت تعتبر تجربة ناجحة في مجال استقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة.

1. إشكالية الدراسة:

نتيجة إشتداد المنافسة بين الدول في سبيل استقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة، أصبح من الصعب إقناع المستثمرين الأجانب بتوطين إستثماراتهم في بلد ما، إلا من خلال توفير مناخ الأعمال المناسب والحفز على الإستثمار، والقادر على استقطاب المستثمرين الأجانب؛ وذلك ما تسعى إليه الجزائر كبلد نامي يحتاج إلى الإستفادة من مزايا التدفقات الإستثمارية المباشرة، ومن أجل تحليل أكثر لمناخ الأعمال في الجزائر ومعرفة مكانته على المستوى الدولي وقدراته، نطرح الإشكالية التالية:

ما هو واقع مناخ الأعمال وسبل تطويره لجذب الإستثمار الأجنبي المباشر في كل من الجزائر وبولونيا؟

وتندرج تحت هذه الإشكالية الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هو مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر؟
- ما هي مواصفات مناخ الأعمال الملائم؟ وما دوره في تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر؟
- كيف تطورت تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر وبولونيا؟
- هل مناخ الأعمال في الجزائر ملائم وجذاب، أم يحتاج إلى المزيد من التحسين؟
- كيف يمكن أن تستفيد الجزائر من التجربة البولونية في تحسين مناخ الأعمال؟

2. فرضيات الدراسة:

يمكن تقديم بعض الإجابات للأسئلة المطروحة والتي سيتم إثباتها أو نفيها من خلال الدراسة، وهي كالتالي:

- تحسين مناخ الأعمال يؤدي إلى زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- مناخ الأعمال في الجزائر غير ملائم ويحتاج المزيد من التحسين؛
- توفير بولونيا للشروط المناسبة للاستثمار أدى إلى زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها؛
- هناك جوانب ذات أهمية لا تتوافر في مناخ الأعمال الجزائري.

3. أسباب اختيار الموضوع:

- تماشى الموضوع مع طبيعة التخصص المتبع، حيث يُعتبر الاستثمار الأجنبي من المواضيع المهمة في الإقتصاد الدولي؛
- وجود ميول ورغبة في الإستزادة حول الموضوع؛
- محاولة الوقوف على تجربة ناجحة في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، من أجل التعرف عليها ولما لا الاستفادة منها؛
- إثراء المكتبة الجامعية بمثل هذه المواضيع المهمة في التخصص.

4. أهمية الدراسة:

تنبع أهمية البحث من:

- أهمية موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر الذي نال اهتماما كبيرا لدى جميع دول العالم، سواء المتقدمة أو السائرة في طريق النمو؛
- أهمية مناخ الأعمال، حيث أن تحسين مناخ الأعمال يشجع المستثمرين الأجانب على توطين استثماراتهم بالبلد؛
- التحولات التي يشهدها المحيط الدولي والتي يجب على الجزائر أن تحدد مكانتها من هذه التحولات.

5. أهداف الدراسة:

تتمثل أهداف دراسة هذا الموضوع في:

- معرفة أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للإقتصاديات وخاصة السائرة في طريق النمو مثل الجزائر؛
- بيان توليفة المتغيرات التي تجعل مناخ الأعمال قادرا على إستقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلد؛
- الوقوف عند مناخ الأعمال في الجزائر وقدراته على استقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر؛
- مقارنة مناخ الأعمال في الجزائر مع نظيره في بولونيا، من أجل التعرف على أهم جوانب الاختلاف؛
- استخلاص أهم الإقتراحات انطلاقا من نتائج المقارنة.

6. حدود الدراسة:

نلتزم في الدراسة بالحدود التالية:

- نقوم بدراسة وتقييم مناخ الأعمال حسب مجموعة من العوامل والمحددات والمؤشرات، على سبيل المثال لا الحصر، وذلك حسب سياق الموضوع ووفرة البيانات؛
- نقتصر في الدراسة على مقارنة تطورات مناخ الأعمال وتدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر في كل من الجزائر وبولونيا؛
- فيما يتعلق بفترة الدراسة فتنحصر في الفترة (1988 - 2010)، أي انطلاقا من فترة بداية الإصلاحات السياسية والإقتصادية في كل من الجزائر وبولونيا إلى غاية الآن ولكن حسب توفر الإحصاءات.

7. منهجية الدراسة:

لإنجاز هذا البحث اعتمدنا المنهج الوصفي باعتباره يناسب الباحث في العلوم الإقتصادية التي هي جزء من العلوم الإجتماعية، حيث يمكننا من رصد ومتابعة ظاهرة الإستثمار الأجنبي المباشر من حيث خصائصها، أشكالها والعوامل المؤثرة فيها، ومن ثم وصفها من مختلف الجوانب وتحليلها تحليلًا دقيقًا.

إلى جانب استخدامنا لأسلوب دراسة مقارنة، بغية معرفة مدى التباين والتشابه بين مناخ الأعمال في كل من الجزائر وبولونيا، ومحاولة الاستفادة وإعطاء اقتراحات من شأنها أن تساهم في تطوير مناخ الأعمال الجزائري.

8. أدوات الدراسة:

الأدوات التي يتم اعتمادها في البحث تتمثل في:

- الكتب والمراجع المتاحة باللغة العربية واللغات الأجنبية؛
- الدراسات السابقة؛
- الكتب والملفات الإلكترونية؛
- إحصاءات الجهات الرسمية والمنظمات الدولية؛
- التقارير والنشريات ومواقع الأنترنت.

9. صعوبات الدراسة:

يمكن حصرها في:

- نقص الإحصاءات المتخصصة والموجودة صعب الحصول عليها؛
- تضارب الإحصاءات بين إدارات الدولة ومعظمها كيفية في خدمة سياسة الحكومة، ما جعلنا نعتمد إحصاءات الهيئات والمنظمات الدولية لكونها حيادية.

10. الدراسات السابقة:

- فارس فضيل، أهمية الإستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر والمملكة العربية السعودية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004.

عالج من خلالها الباحث إشكالية أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر في دفع عجلة النمو الإقتصادي، مع إجراء مقارنة بين الجزائر ومصر والسعودية، وقد توصل إلى أن أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول المضيفة تكمن في تحقيق الكثير من الفوائد لهذه الدول من وراء تشجيعه، وأن حصيلة الدول النامية من تدفقات

الإستثمار الأجنبي المباشر ضعيفة جدا، وأنّ هناك تفاوت بين الدول محل المقارنة حيث أنّ لمصر أفضلية على السعودية والجزائر؛

— ناجي بن حسين، دراسة تحليلية لمناخ الإستثمار في الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، 2006.

قام فيها الباحث بدراسة الإشكالية التالية: هل يشجع مناخ الإستثمار في الجزائر نمو الإستثمار الخاص الوطني ويجذب الإستثمار الأجنبي؟ وقد قام بتقييم مناخ الإستثمار الخاص في الجزائر، ودراسة مختلف العوامل المؤثرة على القرارات الإستثمارية للمستثمرين الوطنيين والأجانب بالمقارنة مع تونس والمغرب. وقد توصل إلى محدودية جدوى الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، بالإضافة إلى أنه يتم الإعتماد بصفة كبيرة على الإستثمار الوطني، وقدم اقتراحات تتعلق بتحسين مناخ الإستثمار الخاص في صالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

— دحماني سامية، تقييم مناخ الإستثمار ودوره في جذب الإستثمار الأجنبي المباشر حالة الجزائر في ظل الإصلاحات الإقتصادية العشرية 1988-1998، رسالة ماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001.

تناولت فيها دراسة مناخ الإستثمار في الدول النامية بصفة عامة وفي الجزائر بصفة خاصة، في الفترة 1988-1998 من خلال مجموعة من المؤشرات، وتوصلت إلى أنّ سياسة الجزائر ورغبتها في التفتح على الإستثمار الأجنبي لم تتضح إلّا في سنوات التسعينات تزامنا مع الدخول في إقتصاد السوق، وأنّ الإستقرار السياسي يمثل أهم العوامل التي تبث الثقة والأمان في العلاقات الإستثمارية، كما أن الجزائر لم تشهد تدفقات كبيرة في الإستثمارات الأجنبية نتيجة للمشاكل الأمنية؛

— ساحل محمد، تجربة استقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والسعودية: دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008.

تناولت الدراسة تجربة استقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والسعودية، بتسليط الضوء على المحددات الإقتصادية والإدارية والقانونية، التي تمكن البلدين من جذب أكبر قدر ممكن من الإستثمارات الأجنبية.

نلاحظ أنّ الدراسات السابقة الذكر ركزت على مناخ الإستثمار في الدول النامية وفي الجزائر فقط، وحتى في حالة إجراء مقارنات فهي تمت مع دول نامية هي الأخرى وتشابه مع الجزائر، كما أنّها لم تحقق نجاحا كبيرا

في استقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة، أما نحن فنحاول من خلال دراستنا القيام بمقارنة مع بولونيا التي تعتبر تجربة ناجحة في عملية استقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة، بعد أن كانت متشابهة مع الجزائر في بداية فترة المقارنة.

11. محتوى الدراسة:

من أجل الإحاطة بالموضوع والإجابة على الإشكالية إرتأينا تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول رئيسة وتحت كل منها مباحث ومطالب وذلك على النحو التالي:

في الفصل الأول نتطرق إلى مفاهيم عامة حول الإستثمار الأجنبي المباشر عن طريق تقسيمه إلى أربعة مباحث؛ الأول يتعلق بالتعاريف ويشمل تقسيماته المختلفة، والثاني أهم النظريات المفسرة له وفي الثالث التطور التاريخي لتدفقاته وخصائصه الحالية، وفي الأخير إيجابياته وسلبياته على الدول المضيفة.

أما الفصل الثاني فيقتصر هو الآخر على الدراسة النظرية لمناخ الأعمال، من خلال ثلاثة مباحث يتناول الأول مدخل إلى دراسة مناخ الأعمال، والثاني مكوناته ومتطلبات جودته، وفي الثالث بعض المؤشرات المعتمدة في تقييمه.

وفي الأخير، الفصل الثالث الذي نسلط الضوء من خلاله على مناخ الأعمال، وتدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى كل من الجزائر وبولونيا كبلد مقارنة باعتباره نجح في هذا المجال. وذلك بتقسيمه إلى ثلاثة مباحث هو الآخر، نتطرق في الأول إلى تحسين الإطار القانوني لصالح الإستثمار الأجنبي المباشر في كل من البلدين، وفي الثاني إلى مقارنة تطورات مناخ الأعمال في البلدين كذلك اعتمادا على بعض المؤشرات، وفي المبحث الثالث والأخير، نقارن تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى كل منهما كنتيجة لتحسين مناخي الأعمال، ونستخلص النتائج من المقارنة مع الخروج بمقترحات.

الفصل الأول:

ماهية الإستثمار الأجنبي المباشر وخصائصه

الفصل الأول: ماهية الإستثمار الأجنبي المباشر وخصائصه

تمهيد:

شغل الإستثمار الأجنبي المباشر إهتمام الكثير من الإقتصاديين منذ القدم على إختلاف مدارسهم الإقتصادية أو إختلاف إنتماءهم إلى البلدان المتقدمة أو إلى البلدان النامية، وذلك لأهميته في العلاقات الإقتصادية الدولية وتأثيره على بنية الإقتصاد العالمي من خلال تأثيره على تدفقات رأس المال والتدفقات التجارية. وقد إزداد هذا الإهتمام بعد الحرب العالمية الثانية من قبل الدول التي تحاول إجتذابه بغرض الإستعانة به في تحقيق أهداف التنمية بصفة عامة، أو من قبل الشركات متعددة الجنسيات التي تقوم به من أجل إختراق الأسواق وتوسيعها لتعظيم الأرباح، ولهذا فقد أصبح يعتبر المحرك الرئيسي لظاهرة العولمة.

وسوف نسلط الضوء في هذا الفصل على مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله المختلفة من خلال المبحث الأول، ثم نتطرق في المبحث الثاني إلى أهم النظريات التي إهتمت بتحليل نشاط الشركات الدولية وإتجاهات تدفقات الإستثمارات المباشرة وفي المبحث الثالث نتتبع تطوره التاريخي والخصائص التي يتميز بها ونختتم الفصل بذكر آثاره المختلفة بإيجابياتها وسلبياتها وخصوصا على الدول المضيفة في المبحث الرابع.

المبحث الأول: مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله

سنقوم في هذا المبحث بالتطرق إلى مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر، من خلال ذكر أبرز التعاريف المتداولة في شأنه والتي تخص مؤسسات دولية مختصة في جمع الإحصاءات المتعلقة به والخروج بتعريف شامل له، كما نعرض على أهم تقسيماته المختلفة.

المطلب الأول: تعريف الإستثمار الأجنبي

لم يكن مصطلح الإستثمار الأجنبي يُعرف قبل الثلاثينات من القرن العشرين، إذ كان المصطلح السائد هو الإستثمار الدولي وورد أول ذكر للإستثمار الأجنبي سنة 1960؛ أما التحديد الدقيق لمفهوم الإستثمار الأجنبي فيعود إلى Arthur Bloom Feild، الذي ميّز بين مفهومي الإستثمار الأجنبي المباشر والإستثمار الخفطي سنة 1968¹.

إن إعطاء تعريف دقيق وشامل للإستثمار الأجنبي يستلزم جمع العناصر الثلاثة المكونة له، والمتمثلة في: مصدر رأس المال، الملكية الأجنبية، الحق في إعادة تصديره وتحويل عوائده إلى الخارج. فمصدر رأس المال يُقصد به أن يكون مصدر رأس المال العيني أو النقدي ذا أصل غير وطني، وواردا بالطرق المعتمدة قانونيا ويؤدي إلى زيادة الطاقة الإنتاجية للبلد؛ أما الملكية الأجنبية فهي تعني أن يكون رأس المال المستثمر مملوكا لشخص أجنبي سواء كان طبيعيا أو معنويا، ويُعتبر هذا العامل حاسما في تحديد ما إذا كان الإستثمار وطنيا أم أجنبيا حيث أن معرفة بلد إقامة المستثمر ومدى سيطرته على إدارة المشروع يُفضي إلى تحديد نوع الإستثمار؛ والعنصر الثالث هو ثبوت الحق للمستثمر في إعادة تصدير رأسماله المستثمر وعوائده عند تصفية الإستثمار أو التصرف فيه.

ومن خلال الجمع بين العناصر الثلاثة المتقدمة يمكن تعريف الإستثمار الأجنبي على النحو التالي: "هو رأس مال مادي أو معنوي مملوك للأجانب وافد من الخارج بغرض المساهمة في النشاط الإقتصادي والتجاري في بلد ما وبقصد الحصول على عوائد مجزية، مع ثبوت الحق لصاحبه في إعادة تصديره مع عوائده إلى الخارج"².

¹ سليمان عمر عبد الهادي، الإستثمار الأجنبي وحقوق البيئة في الإقتصاد الإسلامي والإقتصاد الوضعي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2009، ص25.

² دريد محمود السامرائي، الإستثمار الأجنبي المباشر الضمانات والمعوقات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ط1، 2006، ص56-58.

كما يمكن تعريفه على أنه تملك الأصول في دولة ما من قبل شركات أو حكومات أو أفراد دولة أخرى؛ أو هو إنتقال الأموال النقدية أو العينية من بلد إلى آخر لإقامة مشروع إقتصادي أو المساهمة في رأس مال مشروع قائم. وينقسم إلى نوعين رئيسيين هما الإستثمار الأجنبي المباشر والإستثمار الأجنبي غير المباشر أو المحفطي.

المطلب الثاني: تعريف الإستثمار الأجنبي المباشر

هناك عدة تعاريف للإستثمار الأجنبي المباشر ولكن سوف نقتصر على ذكر الشائع منها، والذي تناولته المنظمات الدولية أو الإقليمية المختصة بجمع الإحصاءات المتعلقة به.

أولاً. تعريف صندوق النقد الدولي (FMI):

1. الإستثمار الأجنبي:

تناول صندوق النقد الدولي تعريف الإستثمار الأجنبي المباشر في النسخة الخامسة من دليل إحصاءات ميزان المدفوعات الصادرة سنة 1993، ففي الفقرة 359 جاء التعريف كما يلي:

"الإستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك النوع من الإستثمار الدولي، الذي يعكس أن كياناً مقيماً في إقتصاد ما يمتلك مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في إقتصاد آخر (الكيان المقيم هو المستثمر المباشر والمؤسسة هي مؤسسة الإستثمار المباشر)، والمصلحة الدائمة تعني وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر ومؤسسة الإستثمار المباشر في إدارة المؤسسة".

الإستثمار المباشر لا يضم العمليات الأولية بين المستثمر ومؤسسة الإستثمار المباشر فقط، وإنما كل العمليات اللاحقة بينهما وبين المؤسسات الفرعية سواء المساهمة أو غير المساهمة¹.

2. المستثمر المباشر:

كما تناول في الفقرة 367 تعريف المستثمر المباشر على أنه فرد أو مؤسسة عامة أو خاصة، مساهمة أو غير مساهمة؛ أو مجموعة أفراد أو مؤسسات تتصرف كوحدة واحدة، أو حكومات أو وكالات حكومية أو منظمات أخرى يمتلكون جزءاً من ملكية مؤسسة إستثمار مباشر في إقتصاد آخر غير إقتصاد إقامة المستثمر المباشر.

¹ Balance of payments manual, IMF publications, 5th edition, Washington D.C, 1993,p86.

مع الإشارة أن المجموعة المرتبطة (ذات الصلة) سواء كانت أفرادا أو مؤسسات ومن خلال ملكيتها 10% (الملكية المجمعة) أو أكثر، تعتبر ذات تأثير في الإدارة مماثل لتأثير الفرد الذي يمتلك نفس درجة الملكية¹.

3. مؤسسة الإستثمار الأجنبي المباشر:

تُعرّف بأنها مؤسسة مساهمة أو غير مساهمة يمتلك فيها المستثمر المباشر المقيم في إقتصاد آخر نسبة 10% أو أكثر من الأسهم العادية أو القوة التصويتية في حالة المؤسسة المساهمة، أو ما يعادل ذلك في حالة المؤسسة غير مساهمة.

وتشمل مؤسسة الإستثمار الأجنبي على ثلاثة أنواع وهي:

- **المؤسسات التابعة أو المنتسبة subsidiaries:** حيث يمتلك فيها المستثمر غير المقيم أكثر من 50% من الأسهم العادية أو القوة التصويتية، ويحتفظ بحق تشكيل أو تغيير أعضاء مجلس الإدارة؛
- **المؤسسات الزميلة associates:** حيث يمتلك فيها المستثمر غير المقيم من 10% إلى 50% من الأسهم العادية أو القوة التصويتية لمؤسسة الإستثمار المباشر؛
- **الفروع branches:** هي إمتلاك المستثمر المباشر لمؤسسات غير مساهمة جزئيا أو كليا سواء بشكل مباشر أو غير مباشر مع طرف آخر ثالث، وتأخذ الأشكال التالية²:
- فرع دائم أو مكتب تمثيل للمستثمر المباشر؛
- شركة غير مساهمة مملوكة بالمشاركة بين عدد من المستثمرين الأجانب؛
- أراض أو مبان أو وحدات سكنية أو معدات غير مملوكة مباشرة لمستثمر أجنبي مقيم؛
- معدات منقولة تعمل داخل إقتصاد غير إقتصاد إقامة المستثمر الأجنبي لمدة زمنية تبلغ سنة على الأقل.

4. علاقة الإستثمار الأجنبي المباشر:

تظهر عندما يقوم مستثمر مقيم في إقتصاد ما بإستثمار بمنحه الرقابة أو درجة فعلية من التأثير على إدارة مؤسسة مقيمة في إقتصاد آخر، حيث أن الرقابة تتم لما يمتلك المستثمر غير المقيم أكثر من 50% من القوة التصويتية في مؤسسة الإستثمار المباشر؛ بينما درجة كبيرة من التأثير تكون لما يمتلك المستثمر ما بين 10% و50% من القوة التصويتية في مؤسسة الإستثمار الأجنبي. الرقابة أو درجة كبيرة من التأثير يمكن أن يتما إما

¹ Idem.

² Ibid, pp86-87.

مباشرة عن طريق إمتلاك الأسهم التي تُعطي القوة التصويتية في المؤسسة، أو بطريقة غير مباشرة بإمتلاك القوة التصويتية في مؤسسة لها قوة تصويتية في المؤسسة المعنية.

من ذلك يمكن التمييز بين نوعين من الإستثمار الأجنبي المباشر: الإستثمار المباشر المباشر Immediate direct investment، لما يمتلك المستثمر وبطريقة مباشرة الأسهم التي تؤهله إلى إمتلاك 10% أو أكثر من القوة التصويتية في مؤسسة الإستثمار المباشر؛ والنوع الثاني هو الإستثمار المباشر غير المباشر Indirect direct investment، يكون لما يمتلك المستثمر المباشر القوة التصويتية في مؤسسة إستثمار مباشر تمتلك بدورها قوة تصويتية في مؤسسة أو مؤسسات أخرى. وعلى هذا فإنه يمكن لكيان ما ممارسة رقابة أو تأثير كبير بطريقة غير مباشرة من خلال سلسلة علاقات إستثمار مباشر، فعلى سبيل المثال مؤسسة ما تمتلك علاقة إستثمار في مؤسسة ثانية تمتلك هي بدورها علاقة إستثمار في مؤسسة ثالثة، وعليه فالمؤسسة الأولى لا تمتلك أسهما في المؤسسة الثالثة ولكن يمكن أن تكون قادرة على ممارسة رقابة أو تأثير كبير عليها بطريقة غير مباشرة¹.

5. رأس مال الإستثمار المباشر:

هو رأس المال المقدم (بطريقة مباشرة أو من خلال مؤسسات أخرى) من قبل المستثمر المباشر إلى مؤسسة الإستثمار المباشر، وتتمثل المكونات الرئيسة لتدفقات رأس مال الإستثمار الأجنبي المباشر في:

- رأس مال حقوق الملكية **equity capital**: وتشتمل على حصص الملكية في الفروع، وكافة الأسهم في المؤسسات التابعة والزميلة، وغير ذلك من المساهمات في رأس المال؛
- العوائد المُعاد إستثمارها **reinvested earnings**: وتشمل نصيب المستثمر المباشر (بنسبة إشتراكه المباشر في الملكية) من العائدات التي لا توزعها الشركات التابعة والزميلة كأرباح، وأرباحه في عائدات الفروع غير المحولة إليه، وتعامل هذه العوائد كما لو أنها تدفقات جديدة؛
- رؤوس الأموال المرتبطة بمختلف معاملات الدين فيما بين المؤسسات **intra-company loans**: ويشمل هذا البند على إقراض وإقتراض الأموال بما في ذلك سندات الدين وائتمان الموردين، بين المستثمر المباشر من جهة والمؤسسات التابعة والزميلة والفروع من جهة ثانية، وتُصنّف القروض الممنوحة من المستثمر المباشر إلى مؤسسات الإستثمار المباشر والعكس ضمن هذا البند الفرعي².

¹ Balance of payments manual, IMF publications, 6th edition, Washington, D.C, 2009, pp101-103.

² Balance of payments manual, 5th edition, Op, Cit., p87-88.

ثانيا- تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD):

1. الإستثمار الأجنبي المباشر:

لا يختلف تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية للإستثمار الأجنبي المباشر عن التعريف الذي قدّمه صندوق النقد الدولي، وقد جاء على النحو التالي:

"الإستثمار الأجنبي المباشر يعكس إمتلاك كيان مقيم في إقتصاد ما (المستثمر المباشر) لمصلحة دائمة في كيان مقيم في إقتصاد آخر غير إقتصاد المستثمر المباشر (مؤسسة الإستثمار المباشر)، والمصلحة الدائمة تنطوي على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر ومؤسسة الإستثمار المباشر وعلى درجة كبيرة من التأثير في إدارة المؤسسة؛ والإستثمار المباشر يشتمل على كل من المعاملات الأولية بين الكيانين، وكل المعاملات اللاحقة بينهما وبين المؤسسات التابعة سواء المساهمة أو غير المساهمة"¹.

2. المستثمر المباشر:

هو فرد أو مؤسسة مساهمة أو غير مساهمة عامة أو خاصة، حكومة، مجموعة أفراد أو مؤسسات (مساهمة أو غير مساهمة) ذات صلة، يمتلك مؤسسة إستثمار مباشر (فرع، تابعة أو منتسبة) تنشط في بلد غير بلد أو بلدان إقامة المستثمر أو المستثمرين الأجانب المباشرين².

3. مؤسسة الإستثمار المباشر:

يمكن تعريفها على أنها مؤسسة مساهمة أو غير مساهمة، يمتلك فيها المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من الأسهم العادية أو القوة التصويتية في حالة المؤسسة المساهمة أو ما يعادل ذلك في حالة المؤسسة غير المساهمة. ونسبة 10% من الأسهم العادية أو القوة التصويتية هي التي تحدد وجود علاقة إستثمار مباشر؛ فإمتلاك المستثمر لنسبة 10% على الأقل يعني أنه قادر على التأثير والمشاركة في إدارة مؤسسة لا يمتلك عليها رقابة تامة.

ومعيار 10% يمثل مقياسا محاسبيا يُستعمل من أجل تسهيل الإحصاءات الخاصة بالإستثمار المباشر والتميز بينه والإستثمار المحفظي، تستعمله معظم الدول ولكن هناك من الدول التي لا تستعمله كما أنه لا يعتبر ساكنا،

¹ OECD Benchmark definition of foreign direct investment, 3rd edition, Danvers USA, 1996, p7.

² Ibid, p8.

ففي بعض الحالات إمتلاك هذه النسبة لا يؤدي إلى ممارسة تأثير في الإدارة، بينما في بعض الحالات المستثمر يمتلك نسبة أقل من 10% ولكن له صوتاً فعلياً في الإدارة¹.

يمكن تعريف الإستثمار الأجنبي المباشر وتمييزه عن الإستثمار غير المباشر بالإستناد إلى عنصرين رئيسين هما: المصلحة الدائمة ودرجة التأثير في الإدارة؛

الإستثمار الأجنبي المباشر هو إستثمار يقوم به مقيم في إقتصاد ما في إقتصاد آخر، وهو ذو طبيعة طويلة الأجل "مصلحة دائمة" مع الإشارة إلى أن بلد الإقامة ليس بالضرورة جنسية المستثمر؛ والمستثمر له درجة تأثير كبيرة في إدارة الشركة، وتُعتبر نسبة 10% من الأسهم العادية أو القوة التصويتية هي المستوى الذي يكون عنده الإستثمار مباشراً*. والإستثمار الأجنبي المباشر يقوم أساساً من أعمال الشركات بهدف الرقابة في مناطق التصنيع أو التسويق أو التوزيع أو التملك، كما يمكن أن يتضمن الأنشطة الخدمية مثل: المحاسبة والخدمات الإدارية أو خدمات الإصلاح².

يمكن إعطاء تعريف للإستثمار الأجنبي المباشر على أنه ذلك النوع من الإستثمارات طويلة الأجل التي يديرها المستثمر إما بسبب ملكيته الكاملة لها أو لنصيب منها يكفل له حق الإدارة، وتُعتبر مسألة السيطرة هي أساس التفرقة بين الإستثمار المباشر والإستثمار المحفّظي، فإذا كان المستثمر يسيطر على المشروع ولو جزئياً (أكثر من 10%) فإنه يُعتبر إستثماراً مباشراً، أما إذا كان لا يمتلك السيطرة فإنه إستثمار غير مباشر.

وتُعتبر الشركات متعددة الجنسيات هي الفاعل الرئيسي في حركات الإستثمار الأجنبي المباشر من خلال أنشطتها التجارية أو الإنتاجية المتوزعة عبر العالم، حيث أن هناك من يسميها الشركات الدولية أو الشركات فوق الوطنية أو الشركات عابرة للقارات. وظهرت تسمية الشركات متعددة الجنسيات سنة 1960 من قبل D. E. Lilienthal، الذي أطلقه على المؤسسة التي يوجد مقرها في بلد ما وتمارس نشاطها تحت قوانين بلد آخر³.

¹ Ibid, p8.

* تشير هنا أن هذا المعيار لا تعتمد كل دول العالم فمثلاً بريطانيا وألمانيا تعتمدان نسبة 25% وكندا تعتمد نسبة 50%.

² George.M.Taoka, Don.R.Beeman, international business, hyper Collins publications, New York, 1991,p25.

³ Jean pierre Allegret et Pascal Lemerre, économie de la mondialisation, de Boeck, Bruxelles, 2007,p41.

كما يجب التطرق إلى مصطلحات متعلقة بالإستثمار الأجنبي المباشر، على غرار التدفق والرصيد أو المخزون على النحو التالي:

التدفق Flux: عادة يرتبط هذا المفهوم بفترة من الزمن، وهو الفرق بين القيمتين المسجلتين في فترتين زمنيتين مختلفتين؛ وتدفق الإستثمار الأجنبي المباشر هو قيمة الإستثمار الوارد إلى البلد أو الصادر منه خلال فترة زمنية معينة عادة سنة، أي التغير الحاصل بين قيمتي السنة الماضية والسنة الحالية.

الرصيد أو المخزون stock: هو التراكم الصافي في نهاية فترة معينة أي في نقطة محددة من الزمن، أو هو الوضعية في نهاية الفترة¹. كما يُعرّف المخزون أنه صورة فوتوغرافية لمدة زمنية معطاة (بمعنى له كمية محددة في فترة محددة) فهو يشير إلى البعد أو المدى².

والمثال التالي يوضح ذلك حيث أنه لو افترضنا أن قيمة الإستثمار الأجنبي المباشر في جانفي 2009 هي: 500 مليون دولار أمريكي (رصيد إ.ج.م في جانفي 2009)، وقيمة الإستثمار المباشر في جانفي 2010 هي: 550 مليون دولار أمريكي (رصيد إ.ج.م في جانفي 2010)؛ فإن الفرق بين قيمة 2010 وقيمة 2009 والذي يساوي 50 مليون دولار أمريكي فهو يمثل تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر خلال سنة 2009 والرصيد في نهاية 2009 هو: 550 مليون دولار أمريكي.

ويمكن إستخراج العلاقة التالية بين التدفق والرصيد وهي:

الرصيد_t (الوضعية في نهاية الفترة_t) = الرصيد_{t-1} (الوضعية في نهاية الفترة_{t-1}) ± التدفقات_t
وهذه العلاقة تعتبر العلاقة الأساسية بين المتغيرين يمكن إستخراج علاقات أخرى إنطلاقا منها.

1 Grazia Ietto-Gillies, transnational Corporations and International Production, Edward Elgar Publishing, UK, 2005, p25.

2 Bibeau Jean- pierre, Introduction à l'économie Internationale, 2^{eme} édition, : Gaétan Morin, Paris, 1993, P166.

المطلب الثاني: أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر

نمّيز بين عدة أشكال من الإستثمار الأجنبي المباشر وذلك إنطلاقاً من المعيار المتبع في التقسيم، وسيتم ذكر بعض هذه المعايير وأنواع الإستثمار حسبها:

أولاً. حسب معيار الوجهة:

يُقصد بالوجهة وجهة الإستثمار الأجنبي بالنسبة لبلد ما أي منه أو إليه، ونمّيز حسب هذا المعيار بين الإستثمار الأجنبي الوارد والإستثمار الأجنبي الصادر.

1. الإستثمار الأجنبي المباشر الصادر:

يسمى أيضاً بالإستثمار الأجنبي في الخارج، وهو لما يتم إستثمار رأس مال محلي في سوق أجنبي، أو هو إستثمار مباشر في الخارج من قبل مقيم في إقتصاد معين، ويمكن قياسه بالتدفقات الصادرة أو الرصيد الصادر من البلد¹.

2. الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد:

لما يتم إستثمار رأس المال الأجنبي في الإقتصاد المحلي أي قيام مستثمر أجنبي بإستثمار أجنبي مباشر داخل الإقتصاد المحلي، ويضم المساهمات الأولية في المشروع والأرباح المحتجزة ويمكن التعبير عنه بالتدفق الوارد أو الرصيد، ويمكن الإشارة إلى أنّ الإستثمار الأجنبي الوارد إلى بلد ما هو إستثمار صادر من بلد آخر².

ثانياً. حسب معيار الملكية:

يُقصد بالملكية مدى مساهمة المستثمر الأجنبي في المشروع أو نسبة ملكيته في مؤسسة الإستثمار الأجنبي المباشر، ومن خلال هذا المعيار نمّيز بين نوعين هما:

1. الإستثمار المشترك:

هو ذلك الإستثمار الذي تتوزع فيه ملكية المشروع وإدارته بين المستثمر الأجنبي والمستثمر المحلي العام أو الخاص³. والمشاركة لا تقتصر على الحصة في رأس المال، بل تمتد إلى الإدارة والخبرة وبراءات الإختراع أو العلامات التجارية، أي هو إشتراك طرف أجنبي أو أكثر مع طرف محلي للقيام بإنتاج سلعة جديدة أو قديمة أو

¹ Unctad training manual on statistics for foreign direct investment and the operations of transnational corporations, volume 1, unctad, New York, 2009, p98.

² Idem.

³ نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الإقتصادية للإستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص34.

تنمية السوق أو أي نشاط إنتاجي أو خدمي آخر. مع شرط إتاحة الفرصة للطرف الأجنبي للمشاركة في إدارة المشروع¹.

ولهذا فالإستثمار المشترك ينطوي على²:

- الإتفاق طويل الأجل بين طرفين إستثماريين أحدهما محلي والآخر أجنبي؛
- إنَّ شراء المستثمر الأجنبي لحصة في شركة محلية قائمة (تمنحه الحق في الإدارة) يؤدي إلى تحويل الشركة إلى إستثمار مشترك؛
- مشاركة المستثمر الأجنبي يمكن أن تكون مالية، بشكل جزئي أو كلي، أو من خلال الخبرة أو المعرفة أو التكنولوجيا، بشرط أن تمنحه الحق في إدارة المشروع.

ويمكن أن يأخذ الإستثمار المشترك أحد الأشكال التالية³:

- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الوطني العام: ظهر هذا النوع عندما لجأت بعض الدول النامية بعد حصولها على الإستقلال إلى التأميم الجزئي، خاصة في مجال البترول والتعدين؛
- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الوطني الخاص: تعود النشأة التاريخية لهذا النوع نتيجة إلزام الشركات الأجنبية بيع جزء من أسهمها في السوق الوطنية بالدولة المضيفة لصالح القطاع الخاص المحلي؛
- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الوطني العام والخاص: وهذا النوع يجمع بين النوعين السابقين.

ومعظم الدول النامية تفضل هذا النوع (الإستثمار المشترك)، لأنه يمكنها من تحقيق التوازن بين جذب الإستثمارات الأجنبية والإستفادة من مزاياها، وبين الحفاظ على سيطرة العناصر الوطنية على إقتصادها القومي؛ ويُعتبر كذلك الأكثر إنتشاراً لأنه يمكن من تخفيض درجة تحكم الطرف الأجنبي في الإقتصاد المحلي وبالتالي الإستقلالية عن البلدان المتقدمة، بالإضافة إلى كونه يساعد على تكوين طبقات جديدة من رجال الأعمال المحليين. وبدورها الشركات المتعددة الجنسيات تميل إلى هذا النوع في حالة عدم سماح الدولة

¹ أبو قحف عبد السلام، إقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003، ص481.

² المرجع السابق، ص 482.

³ نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص34-40.

المضيقة بالتملك المطلق للمشروع، فهو يسهّل عليها الدخول إلى السوق المحلي ويدلّل أمامها الكثير من الصعوبات والمشاكل التي يمكن أن تواجهها (الإستفادة من سمعة الطرف المحلي).

2. الإستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي:

نعني به التملك المطلق للمشروعات الإستثمارية من طرف الأجانب، وذلك بإقامة فروع إنتاجية أو تسويقية في البلدان المضيفة، ويتم تنظيم العلاقات بين المقر الرئيسي و الفرع حسب إختصاصات وصلاحيات الفرع والتفويض الموكّل إليه ونوع النشاط. وتعتبر الإستثمارات التي يمتلكها المستثمر الأجنبي بالكامل من أكثر أنواع الإستثمارات الأجنبية تفضيلاً لدى الشركات متعددة الجنسيات لأنها تمكنها من الإحتفاظ بحق ملكية المشروع الإستثماري والإحتفاظ كذلك بحق إدارته والتحكم في كل عملياته¹؛ بينما الدول المضيفة تترد في السماح لهذا النوع من الإستثمارات خوفاً من التبعية الإقتصادية وسيادة إحتكار الأسواق، لكن تغيّرت هذه النظرة وأصبحت الدول تتنافس على جذب أكبر قدر من الإستثمارات الأجنبية وبالتالي السماح بالتملك المطلق. ويساهم هذا النوع في تدفق رؤوس الأموال الأجنبية التي تساهم في تحسين وضعية ميزان مدفوعات البلد، بالإضافة إلى الإستفادة من التكنولوجيا أو الخبرات الإنتاجية والتسويقية أو المهارات الإدارية².

إذا فهذا الإستثمار ينطوي على:

- قيام المستثمر الأجنبي بتأسيس شركة مملوكة بالكامل في البلد المضيف تقوم بتنفيذ مشروع معين؛
- قيام المستثمر الأجنبي بتملك كامل حصص رأس المال في شركة قائمة بالفعل في البلد المضيف.

ثالثاً. حسب معيار الغرض من إنشاء الفرع الأجنبي:

يُقصد بهذا المعيار الهدف أو الغرض من وراء القيام بالإستثمار الأجنبي المباشر، وتُميّز من خلاله بين أربعة أشكال وهي:

1. الإستثمار الباحث عن الموارد الطبيعية:

إنَّ أوّل إنتشار واسع النطاق للإستثمار الأجنبي المباشر تحقّق في النصف الثاني من القرن 19، وكان النوع المسيطر منذ ذلك الحين وحتى بعد الحرب العالمية الثانية هو الإستثمار الباحث عن الموارد، الذي يقوم بإستغلال

¹ المرجع السابق، ص 34.

² حسين عبد المطلب الأسرج، سلسلة رسائل البنك الصناعي، "سياسات تنمية الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية"، ع 83، بنك الكويت الصناعي، الكويت، 2005، ص 26.

المعادن مثل البترول والذهب والنحاس أو المحاصيل الزراعية الإستوائية؛ حيث كان قرار توطين الإستثمارات يتحدد وفق عنصرين هما: أولاً الجيولوجيا والمناخ لتحديد مكان تواجد المعادن والثروات وأين تتوفر الشروط المناخية المفضلة لنمو المحاصيل، وثانياً: العوامل الأخرى المساعدة مثل نوعية البنية التحتية للنقل، وإمكانية الوصول إلى المواد الأولية، ومدى تسهيل السلطات الحكومية للشركات الأجنبية سواء من خلال الحوكمة الجيدة أو الرسوم التفضيلية.

أغلبية هذه الإستثمارات تركّزت في البلدان النامية التي كانت في معظمها مستعمرات في تلك الفترة، ولذلك فالشركات لم تكن في حاجة إلى شهرة كبيرة من أجل دخول هذا القطاع¹. كما يتميز هذا النوع بأن معظم مخرجاته من المواد الأولية موجهة للتصدير لتموين صناعات البلدان المتقدمة، ما يؤدي عادة إلى زيادة صادرات البلد المضيف من المواد الأولية وبالمقابل زيادة الواردات من السلع الرأسمالية والمواد الإستهلاكية².

2. الإستثمار الباحث عن الأسواق:

يُعتبر هذا النوع من الإستثمار المرحلة الثانية من الإستراتيجية التسويقية للشركات التي تتبع إستراتيجية أولية قائمة على التصدير، حيث أنه بعد الحرب العالمية الثانية في الدول المتقدمة وبسبب تطور مفاهيم الشركات، إنخفض معدل إعتمادها على التصدير كوسيلة لخدمة الزبائن في السوق الأجنبية، وأصبحت الطريقة المفضلة لخدمة الزبائن الموجودين والمحتملين هي إمتلاك فروع إنتاجية في البلد المستهدف بدلاً من التصدير على بعد آلاف الأميال.

إنّ الأسباب الأساسية وراء وجود الإستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الأسواق قد تكون إما دفاعية أو هجومية³؛ فالدفاعية تتمثل في إشتداد المنافسة من قبل المنتجين المحليين، دخول فروع تابعة لشركات أخرى (منافسين جدد)، إقامة حواجز إستيراد جديدة في البلد المستهدف، إرتفاع في سعر صرف عملة البلد الأم، وهذا ما يفسر إنتشار هذا النوع في قطاع الصناعات التحويلية في الدول النامية خلال الستينات والسبعينات من القرن العشرين أثناء تطبيقها سياسة إحلال الواردات، ويعتبر بديلاً عن التصدير من البلد المصدر للإستثمار بسبب القيود المفروضة على الواردات⁴. أما الهجومية فتتمثل البحث عن إمكانية تخفيض وقت وتكاليف النقل

¹ Stephen D. Cohen, Multinational Corporations and Foreign Direct Investment, Oxford University Press, New York, 2007, pp66-67.

² حسين عبد المطلب الأسرج، مرجع سابق، ص23.

³ Stephen D. Cohen, Op. Cit., pp67-68.

⁴ حسين عبد المطلب الأسرج، مرجع سابق، ص23.

وخصوصا ما يتعلق بالمنتجات الضخمة والكبيرة، بالإضافة إلى أن التوطن يجعل الشركة أحسن في إستشعار وقت وكيفية تغيير المنتج لإستيعاب الأذواق المتغيرة للمستهلكين المحليين وتوقع تغيراتها في المستقبل. ويُعتبر هذا النوع من الإستثمار أكثر نوع يحقق مزايا بالنسبة للبلد المضيف، لأن الشركات المتعددة الجنسيات الباحثة عن الأسواق عادة ما تجلب معها تكنولوجيا الإنتاج المتطورة، المعرفة التسويقية، المساهمة في خلق العمالة الماهرة، وإجبار الشركات المحلية المنافسة على الإنتاج بأكثر كفاءة مما ينتج عنه تحسن في نوعية المنتج وتخفيض التكاليف؛ إلا أنه لا يخلو من العيوب لأنه قد يتسبب في إفلاس بعض المنافسين أو زيادة البطالة أو إحتكار قطاع معين¹.

3. الإستثمار الباحث عن الكفاءة:

الحافز الثالث للإستثمار في الخارج يدور حول تخفيض تكاليف الإنتاج، وهذا النوع مختلف تماما عن سابقه والمبرر الأول لهذا النوع يتضمن إنشاء فروع في البلدان ذات مستويات الأجور المنخفضة نسبيا؛ فرغم أن انخفاض الأجور يعني نقص مهارة العمال إلا أنه يمكن أن يؤدي إلى كفاءة في التكلفة خاصة إذا كانت السلع المنتجة منخفضة التكنولوجيا وكثيفة العمل، مثل صناعة الملابس والأحذية الرياضية أو تجميع المكونات النهائية، الذي يُعتبر منمطا وغير متغير التكنولوجيا، فقد دفع إرتفاع الأجور وقيمة العملة في الدول الصناعية بعض الشركات إلى الإستثمار في العديد من الدول النامية، سواء بتحويل جزء من عملياتها الإنتاجية كثيفة العمل إليها أو تصنيع بعض المكونات في داخلها وتصديرها إلى الشركة الأم؛ أما المبرر الثاني لهذا النوع من الإستثمار فهو تحقيق وفورات الحجم، من خلال توزيع التكاليف الثابتة للبحث والتطوير، والإنتاج بكميات كبيرة لتخفيض التكلفة الوحيدة للمنتج.

وعادة لا ينشأ الإستثمار الباحث عن الأسواق لخدمة سوق وطني واحد وإنما ينشأ كقاعدة تصديرية في المستقبل، فمثلا الو.م.أ تمتلك فروعا في إيرلندا تصدر حوالي 95% من مخرجاتها²؛ كما يُعتبر هذا النوع من الإستثمار الأكثر جلبا للتكنولوجيا والمعرفة اللازمتين لعملية التنمية في البلدان النامية، كذلك فهو يُمكن المنافسين المحليين من الإستفادة من الآثار غير المباشرة عن طريق تقليد الشركات المستثمرة والتكيف مع شروط المنافسة، بالإضافة إلى أن الصادرات نحو الدول الصناعية لا تتعرض إلى الحواجز التجارية بإعتبارها مرتبطة بنشاط الشركة الأم.

¹Stephen D. Cohen, Op. Cit., p68-69.

² Ibid, pp69-70.

4. الإستثمار الأجنبي الباحث عن الأصول الإستراتيجية:

محفز آخر للقيام بالإستثمار الأجنبي المباشر هو تملك بعض أو كل أصول شركة أجنبية لتعزيز تنافسية الشركة المستثمرة، إما عن طريق زيادة التآزر (التعاقد) أو عن طريق تخفيض التكاليف، وهدف الأعمال في هذه الحالة ليس تخفيض التكاليف أو حماية أسواق مميزة؛ بل تملك أصول تُعتبر قادرة على المساهمة في تقوية الموقع التنافسي للشركة أو إضعاف المنافسين أمامها، وهذا ما يمكن الشركة من إبتلاع منافس، توسيع خط الإنتاج، ترقية التكنولوجيا المستعملة في المنتج، أو منع شركة ثالثة من إمتلاك تلك الأصول¹.

رابعاً. حسب معيار إستراتيجية الإنتاج العالمية في المؤسسة الأم:

إنطلاقاً من إستراتيجية الإنتاج العالمية في الشركة الأم يمكن تمييز نوعين رئيسيين من الإستثمار الأجنبي المباشر، هما الإستثمار الأجنبي الأفقي والإستثمار الأجنبي العمودي.

1. الإستثمار الأجنبي الأفقي:

يُعتبر الإستثمار الأجنبي الأفقي بمثابة البديل الأول عن التصدير²، ويعني هذا المصطلح قيام الشركة بإنتاج نفس الخط العام من المنتجات مثل الذي تنتجه في البلد الأم، وقد فسر Hymer وآخرون قيام الشركات بالإستثمار الأجنبي الأفقي بسبب تملكها بعض الأصول الخاصة بها لوحدها (مزايا خاصة)، مثل براءات الإختراع أو منتج مميز تستطيع من خلالها تحقيق أقصى الأرباح في الأسواق الأجنبية³.

وبذلك فهو قيام الشركة متعددة الجنسيات بإنتاج نفس السلعة النهائية أو ما يشابهها في بلدان مختلفة، من خلال زيادة مواقع إنتاجها في هذه البلدان، لأنه من الأفضل لها تموين المستهلكين في تلك البلدان عن طريق إقامة مصانع محلية بغرض تخفيض التكاليف وتوزيع تكاليف البحث والتطوير⁴.

2. الإستثمار الأجنبي المباشر العمودي:

تزايد نمو هذا النوع من الإستثمار بسبب تزايد التعقيد التكنولوجي للمنتجات مثل السيارات وبرامج تكنولوجيا الإعلام، وكذلك رغبة الشركات في إستغلال الفوارق بين البلدان من ناحية عوامل الإنتاج، فقد جاء بهذه النظرية Helpman سنة 1984 حيث عرضها من خلال تحليله لنظرية كثافة عوامل الإنتاج

¹ Stephen D. Cohen, Op. Cit., pp70-71.

² Assaf Razin and Efraim Sadka, Foreign Direct Investment, Princeton University Press, New Jersey, 2007, p5.

³ John H. Dunning, UN Library on transnational corporations volume1, *the theory of transnational corporations*, Routledge, London, 1993, p64.

⁴ Jean Louis Mecchielli, *l'économie internationale*, Dalloz, France, 2005, p257.

(Hekcher.Ohlin) وخلص بأن الاختلاف الدولي في تواجد العوامل يؤدّد حافز التكامل العمودي بين الشركات¹.

ويرتكز هذا الإستثمار على تقسيم عملية التصنيع إلى أجزاء، حيث أن مختلف أجزاء المنتج النهائي تُصنع من قبل فرعين أو أكثر في دولتين على الأقل، وذلك سعياً من الشركات إلى تخفيض تكاليف الإنتاج عن طريق إستغلال ميزة إختلاف أسعار العوامل دولياً؛ وعلى هذا الأساس فالمنتجات كثيفة رأس المال تُنتج في البلدان الغنية برأس المال والعمالة الماهرة، والمنتجات كثيفة العمل ومنخفضة التكنولوجيا والتي تتطلب العمالة البسيطة، يتم نقلها إلى البلدان الفقيرة أين تكون تكاليف العمل منخفضة؛ فعلى سبيل المثال فإنّ تصميم الأحذية الرياضية يتم في البلدان المتقدمة بينما صُنّعها وتركيبها يتم في فروع بالبلدان النامية، وهذا ما يؤدي إلى تقسيم العمل داخل الشركة المتعددة الجنسيات على أساس المزايا النسبية للبلدان الشريكة في العملية، ما ينتج عنه ما يسمى بشبكات الإنتاج الدولية الذي يُتوقع من إنتشارها المساهمة في رفع الإستخدام الكفاء للموارد العالمية إلى مستويات عالية، وكذلك يؤدي إلى نشوء التجارة داخل الشركات لأنّ المنتجات الوسيطة يتم تصديرها إلى البلد الأم أو إلى بلدان أخرى من أجل إتمام عملية التجميع النهائي². ويمكن أن يكون الإستثمار الأجنبي العمودي إلى الأمام من أجل القرب من الزبائن بإمتلاك قنوات التوزيع كما يمكن أن يكون إلى الخلف بغرض إستغلال المواد الأولية³.

كما يرجع الفضل إلى المناطق الحرة في تطوّر هذا النوع، لأنّ هذه الأخيرة يتم إنشاؤها من قبل الدول النامية في مناطق معزولة جغرافياً عن باقي البلد، وتقوم بتقديم حوافز للشركات العاملة بها مثل الإعفاءات من حواجز الإستيراد، تخفيض الضرائب على الأرباح، التنظيم الإداري والقانوني وغيرها، وهذا ما يحفز الشركات المتعددة الجنسيات على إقامة فروع لها في هذه المناطق، بهدف القيام بإنتاج المنتجات كثيفة العمل الموجهة أساساً إلى فروع أخرى تابعة لها⁴.

¹ Steven Brakman and Harry Garretsen, Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise, The MIT Press Cambridge, London, 2008, p19.

² Jean Louis Mecchielli, Op. Cit., p258.

³ Imad A. Moosa, foreign direct investment, Palgrave, new York, 2002, p5.

⁴ Stephen D. Cohen, Op. Cit., p71

خامسا. حسب معيار طريقة إنشاء الفرع الأجنبي:

ينقسم الإستثمار الأجنبي المباشر وفق هذا المعيار إلى نوعين، هما الإستثمار في حقل جديد أو الإستثمار عن طريق التملك والإندماج.

1. الإستثمار الأجنبي في حقل جديد*:

الإستثمار في حقل جديد يرتبط بالمشاريع الإستثمارية التي تستوجب إنشاء كيانات جديدة أو إقامة مكاتب، بنايات، أو مصانع من الصفر (نقطة الإنطلاق)، وهو نوع من تشغيل رأس المال، ومؤسسات الإستثمار الأجنبي المنشأة وفق هذه الطريقة يمكن أن تكون فروعاً، مؤسسات مساهمة أو غير مساهمة. وهذا النوع يجلب معه رأس المال المستعمل في شراء الأصول الثابتة والتجهيزات، والسلع والإستفادة من الخدمات، وتوظيف العمال في البلد المضيف، وبالتالي فهو يساهم مباشرة في تكوين رأس المال ويساعد في توليد العمالة في البلد المضيف، ويقدم إضافة إلى القدرة الإنتاجية من خلال التوسع الإستثماري لمؤسسة الإستثمار الأجنبي المباشر¹.

وعليه فهو إستثمار مباشر في مؤسسات جديدة أو التوسع في مؤسسات قائمة، تفضله الشركات في حالة دخول صناعة تكون فيها المهارات التكنولوجية وتكنولوجيا الإنتاج ذات أهمية كبيرة ولا تستطيع منحها للمنافسين، أي أن عليها أن تقوم بحماية مزاياها².

2. الإستثمار الأجنبي عن طريق الإندماج والتملك:

يتم هذا النوع عن طريق الإستحواذ على رقابة الإدارة في مؤسسة موجودة في البلد المضيف، وهذا عن طريق شراء أسهم التصويت في تلك المؤسسة، أو عن طريق التمويل المتبادل للأسهم من أجل تحقيق الإندماج الرسمي بين مؤسستين من بلدين مختلفين. وقد إزداد هذا النوع في سنوات 1990 بسبب أن دول أمريكا اللاتينية وإفريقيا ودول أوروبا الشرقية، والدول التي كانت تابعة للإتحاد السوفيتي عموماً شهدت عمليات إصلاح واسعة لإقتصادياتها من أجل الإنتقال إلى إقتصاد السوق، وخلالها تمت عمليات تحرير كبيرة والسماح للمستثمرين الأجانب بالدخول من أجل الإستثمار، بالإضافة إلى أن عمليات إعادة الهيكلة نجم عنها خصخصة المؤسسات العمومية وعلى نطاق واسع، فكانت في معظمها عن طريق التملك والإندماج.

* هذه التسمية هي ترجمة للمصطلح الإنجليزي Greenfield investment وبالفرنسية investissement ex-nihilo.

¹ Unctad training manual on statistics, Op. Cit., pp97-98.

² Assaf Razin and Efraim Sadka, Op. Cit., p6.

مبدئياً هذه العمليات لا ينشأ عنها نشاط إقتصادي إضافي في البلد المضيف، ولا توليد للوظائف (زيادة البطالة في المدى القصير في حالة المؤسسات العمومية) ولا المداخل الضريبية¹. كما لا توجد إضافة في رأس المال المستثمر في المؤسسة المضيفة، لأن الملكية تنتقل من البائعين (المالكين القدامى) إلى المشتريين (المالكين الجدد)، مع الإشارة إلى أن عملية إنتقال الملكية تشتمل على كافة أصول وديون المؤسسة القائمة. وقد أصبحت عمليات الإندماج والتملك محركاً رئيسياً لتدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر وخاصة بين الدول المتقدمة.

سادساً. حسب معيار طريقة التمويل:

إن الإستثمار الأجنبي لا يمكن أن يحدث دون إنفاق رأس المال، وعليه إنطلاقاً من الطريقة المتبعة في تمويل الإستثمار نميز بين الأشكال التالية:

1. الإستثمار الأجنبي الممول بتدفقات خارجية:

عادة الشركات المتعددة الجنسيات عند قيامها بإستثمار أجنبي مباشر، سواء عن طريق حقل جديد أو عن طريق الإندماج والتملك تجلب معها عملة صعبة في الغالب دولار أو أورو أو أي عملة رئيسية أخرى، وتقوم بتحويلها إلى العملة المحلية من أجل دفع المستحقات والمصاريف الأولية، مثل شراء الأراضي والتجهيزات وتوظيف العمال وتدريبهم وغيرها، أو شراء ما يعادل ملكية المساهمين القدامى في الشركة المستهدفة في حالة الإستثمار عن طريق القيام بإندماج أو تملك لإنتقال الملكية؛ والتمويل في هذا النوع من الإستثمار خارجي 100%. أما عن الآثار المتوقعة نتيجة تمويل الإستثمار بهذه الطريقة، فهي تظهر في حساب رأس المال في ميزان مدفوعات البلد المضيف على شكل تدفقات واردة إلى البلد، وبالتالي يكون لها أثر إيجابي على الإقتصاد وخاصة بالنسبة للبلدان النامية التي تحتاج إلى هذه الموارد، لتسديد وارداتها وتمويل العجز التجاري أو المساهمة في النمو الإقتصادي للبلد².

2. الإستثمار الممول بالموارد المحلية:

يمكن للإستثمار الأجنبي المباشر أن يحدث دون تدفق لرأس المال، وقيام المؤسسة بالإستثمار الجديد أو القيام بالإندماج أو التملك يمكن أن يتم عن طريق الإقتراض من سوق رأس المال المحلي للبلد المضيف، سواء من

¹ Stephen D. Cohen, Op. Cit., pp72-74.

² Ibid, p74.

البنوك بالحصول على القروض أو الإلتجاء إلى إصدار الأسهم أو بيع السندات في الأسواق المالية المحلية، وتلجأ الشركات المتعددة الجنسيات للتمويل من السوق الداخلي بغرض الاستفادة من فوارق أسعار الفائدة.

وهذه الطريقة تحرم البلد المضيف من الصرف الأجنبي (العملات الأجنبية) الوافدة من بلد إقامة مؤسسة الإستثمار المباشر، كذلك يؤدي إلى خروج المستثمرين المحليين الصغار بسبب حرمانهم من الحصول على التمويل، لأنّ البنوك تفضل تقديم القروض منخفضة المخاطر نسبياً للمؤسسات الأجنبية بدلاً من تقديمها للمؤسسات المحلية، ويحدث هذا كثيراً في حالة كون حجم الاقتراض من قبل المؤسسات الأجنبية أكبر من وفرة الأموال القابلة للإقراض (الطلب أكبر من العرض)¹.

3. الإستثمار الأجنبي المختلط التمويل:

يحدث هذا لما تقوم مؤسسات الإستثمار الأجنبي بجلب جزء من رأس المال اللازم لإقامة المشروع كعملات صعبة من البلد الأم، وتحصل على الجزء المتبقي من السوق المحلي. ويُعتبر هذا النوع الأكثر إستعمالاً لأنه يُوفّق بين رغبة البلد المضيف في حصول تدفق للعملات الأجنبية، ورغبة الشركات المتعددة الجنسيات في الاقتراض من السوق المحلي المنخفض التكاليف.

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للإستثمار الأجنبي المباشر

هناك مدرستان أساسيتان إهتمتا بالإستثمار المباشر، الأولى هي المدرسة التقليدية بقيادة Caves و Hymer وتعتبر بأنّ الإستثمار الأجنبي المباشر تقوم به المؤسسات التي تمتلك بعض الأصول المعنوية، من خلال أنّ مؤسسة الإستثمار تستثمر خارج البلد لإستغلال المزايا الخاصة التي تمتلكها والتي تتمثل في تلك الأصول المعنوية، والإستثمار الأجنبي المباشر في هذه الحالة يظهر على أنّه سلوك هجومي (عدائي) يهدف إلى إستخراج الربوع الإقتصادية من الأسواق الأجنبية.

والمدرسة الثانية الممثلة من قبل Kojima و Vernon والتي تعتبر الإستثمار الأجنبي المباشر كسلوك دفاعي، تقوم به المؤسسات لحماية أسواق صادراتها المهددة من قبل المنافسين في السوق المحلي، أو بسبب تطورات غير مرغوبة في الشروط الإقتصادية في الدول الأم، مثل إرتفاع الأجور أو إرتفاع سعر العملة.

¹ Idem.

ويُطبق عادة الإستثمار الدفاعي في الدول منخفضة الأجر بسبب أنَّ العملة الرخيصة تمكّن المستثمرين من تخفيض تكاليف الإنتاج وإستعادة التنافسية الدولية؛ بينما الإستثمار الهجومي يمكن أن يكون في أي دولة يظهر للمستثمرين أنَّ الإنتاج محلياً هو أفضل طريقة لدخول تلك السوق¹.

وتندرج تحت هاتين المدرستين عدة نظريات ظهرت في فترات مختلفة يمكن أن نذكر بعضها كالتالي:

المطلب الأول: نظرية عدم كمال السوق

تقوم هذه النظرية على إفتراض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول المضيفة بالإضافة إلى نقص العرض من السلع فيها²، أي أنَّه يوجد عدم كمال في بعض الأسواق، وعدم الكمال يتضمن عدة عوامل مثل: التكنولوجيا، رأس المال، العمل، وأفضلية الإدارة؛ وذلك ما يؤدي إلى حدوث الإستثمار الأجنبي المباشر لإستغلال عدم الكمال الموجود في تلك الأسواق، حيث أكد kindelberger بأنَّه لن يكون إستثمار مباشر عندما تكون منافسة تامة، أي عندما تكون كل الأسواق تعمل بشكل كفاء ولا يكون إقتصاد خارجي للإنتاج والتسويق، ولا تكون حدود أمام التجارة أو المنافسة، لأنَّه في هذه الحالة تصبح التجارة الدولية هي السبيل الوحيد للنشاط الدولي.

ولكن يجب ربط عدم كمال السوق بنظريات المنظمة الصناعية، وخاصة نظرية الميزة الإحتكارية لصاحبها Hymer والتي مفادها أن الشركة المستثمرة تمتع بـمميزات لا تتميز بها الشركات المحلية في البلد المضيف، وتأخذ هذه المزايا عدة أشكال منها: إنتاج منتجات متميزة، إنخفاض التكلفة، التميز الإداري والمهارات الإدارية أو التسويقية أو المالية، ورأس المال المعنوي؛ وبسبب وجود عدم كمال في السوق المحلية فإنَّ الشركات المحلية لا تستطيع منافسة الشركات متعددة الجنسيات التي تستغل مزاياها الخاصة للقيام بالإستثمار في ذلك البلد. وبالتالي فالدافع وراء قيام الشركات بالإستثمار المباشر في الخارج هو تمتعها بمزايا إحتكارية، تستطيع الإستفادة منها في الدول المضيفة في ظل وجود عدم كمال في أسواق هذه الأخيرة³. ويمكن تقسيم هذه المزايا الإحتكارية إلى:

- المزايا التكنولوجية كالقدرة على التطوير والتحسين؛
- المزايا التمويلية المتمثلة في توافر رؤوس الأموال واستخدام التجهيزات الرأسمالية؛

¹ Michael Du Pont, Foreign direct investment in transitional economies, Macmillan press ltd, 2000, pp8-9.

² عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص393.

³ رضا عبد السلام، محددات الإستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، المكتبة العصرية، 2007، ص41-43.

- المزايا التنظيمية والإدارية تشتمل على الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية، إمكانية نقل المعرفة أو تدريب العمال؛
- المزايا التكاملية في مجالات الأنشطة الوظيفية للشركات بصفة عامة مثل التكامل العمودي الأمامي أو الخلفي.

وقد لقت هذه النظرية عدة إنتقادات أهمها: أنها تفترض إدراك ووعي الشركات المتعددة الجنسيات بجميع فرص الإستثمار في الخارج وهذا غير واقعي، كما أنها لم تقدم أي تفسير حول تفضيلات الشركات عند إستغلال المزايا الخاصة، هل تقوم بتوظيفها للقيام بالإستثمار الأجنبي أو القيام بأنشطة أخرى كالتصدير أو منح التراخيص¹.

المطلب الثاني: نظرية الحماية

ظهرت هذه النظرية نتيجة الخلل الذي شاب إفتراضات نظرية عدم كمال السوق، ويُقصد بالحماية جميع الممارسات الوقائية التي تقوم بها الشركات، لضمان عدم تسرب الابتكارات الحديثة في مجالات الإنتاج والتسويق والإدارة عموماً إلى أسواق الدول المضيفة، من خلال قنوات أخرى غير الإستثمار المباشر وذلك لأطول فترة ممكنة، وكذلك من أجل كسر حدة الرقابة والإجراءات الحكومية التي تفرضها الدول المضيفة وإجبارها على فتح قنوات الإستثمار المباشر إلى إقليمها.

وتقوم النظرية على أن الشركة متعددة الجنسيات تقوم بممارسة الأنشطة داخل الشركة أو بين الشركة الأم والفروع في الأسواق الأجنبية من أجل حماية ميزاتهما، وبهذا تجبر الدول المضيفة على قبول دخول هذه الشركات من أجل الإستثمار المباشر أو على الأقل عن طريق التراخيص.

ولكن هذه النظرية أصبحت قليلة الجدوى، بسبب أن الممارسات الحمائية يمكن أن تتحقق بأساليب بديلة متاحة قد تكون أكثر فعالية مثل ضوابط حماية براءات الاختراع عبر العالم التي تضمنها المنظمات الدولية، كذلك أن هذه النظرية لا تعطي إهتماماً كبيراً إلى الإجراءات والسياسات الحكومية في الدول المضيفة التي قد تؤدي إلى تقليل جدوى ممارسات وإجراءات الحماية التي تمارسها الشركات².

¹ عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الإستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2001، ص 56-60.

² عبد السلام أبو قحف، إقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 398-399.

المطلب الثالث: نظرية دورة حياة المنتج الدولي

جاءت نظرية دورة حياة المنتج الدولي بغرض تفسير مبررات التجارة الدولية، حيث عالج Vernon وزملاؤه في Harvard نظريات التجارة الحديثة في الخمسينات والستينات من القرن العشرين، وقد نشر Vernon مقالا في سنة 1966 إستعمل فيه مفهوما للإقتصاد الجزئي وهو دورة حياة المنتج لشرح ظاهرة إقتصادية كلية، وهي النشاطات الأجنبية للشركات الأمريكية في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية¹.

ومن خلال تتبعه لنشاط الشركات الأمريكية لاحظ بأنها من بين الأوائل في تطوير المنتجات والتقنيات، وقد أرجع ذلك إلى عدة إعتبارات منها ما يتعلق بالطلب، من خلال أن إرتفاع المداخليل يؤكّد دوما الطلب على المنتجات الجديدة والمميزة، ومنها ما يتعلق بالعرض عن طريق كثافة البحث عن المنتجات الجديدة².

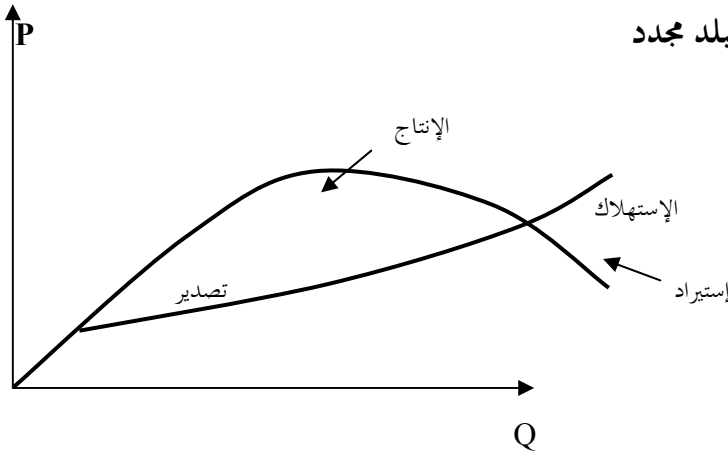
فقد خلص إلى أن دورة حياة المنتج تمر بمراحل ثلاثة، الأولى هي ظهوره، والثانية هي النضج، والثالثة هي مرحلة الإنحدار أو الأفول.

ففي المرحلة الأولى **مرحلة الظهور**، والتي تكون عادة في البلدان المتقدمة التي تتميز بإرتفاع تكاليف البحث والتطوير يظهر المنتج لأول مرة أو يتم تطوير منتج قائم، وبالتالي تكون المصانع في البلد الأم لأن المنتج مخصص لإشباع السوق المحلي، ولأن الشركات في حاجة إلى تغذية عكسية حول المنتج (رد فعل الزبائن)، وبسبب إرتفاع تكاليف المنتج التي ترجع إلى التكاليف الكبيرة للبحث والتطوير، وكذلك الحملات التسويقية المكثفة من أجل دعم دخول المنتج إلى السوق، فإن الإنتاج في بداية هذه المرحلة يكون في مصانع محدودة، ولكن مع مرور الوقت وبسبب إشباع السوق المحلية نسبيا تبدأ الشركات المبتكرة بعمليات التصدير إلى الدول التي تتشابه مع الدولة الأم من حيث المداخليل وأذواق المستهلكين. والشكل التالي يوضح المنتج في مرحلته الأولى وذلك بالنسبة لبلد كالو.م.أ.

¹ Michael Du Pont, Op. Cit., p11.

² John H. Dunning, the theory of transnational corporations, Op. Cit., p96.

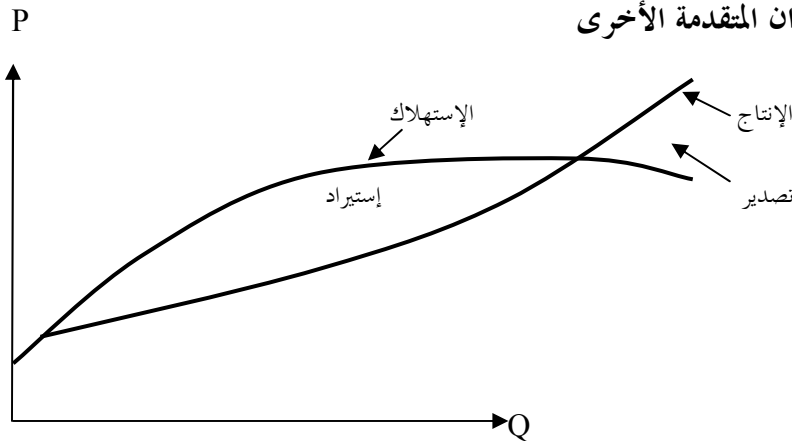
شكل رقم (01): حالة السوق في الو.م.أ كبلد مجدد



source: John H. Dunning, UN Library on transnational corporations volume1, the theory of transnational corporations, Routledge, London,1993,p51.

وفي مرحلة النضج، يشهد المنتج نمواً سريعاً وذلك بسبب توسع فئة المستهلكين، كما أن المنافسة تبدأ في الظهور وتبدأ معها معركة تخفيض التكاليف حتى يصبح السوق المحلي مشبعاً من ناحية العرض؛ فتجد الشركات المبتكرة نفسها مجبرة على القيام بإستثمارات في الخارج أولاً من أجل الحفاظ على فئة المستهلكين المكتسبة في المرحلة السابقة عن طريق التصدير، وثانياً من أجل التحكم في التكاليف لأنَّ العمالة غير الماهرة أقل تكلفة من العمالة الماهرة في الدولة الأم. ومع مرور الوقت تُشبع تلك الأسواق ويظهر منافسون جدد في البلد المضيف ويُصبح المنتج أكثر تنميطة وتقنيته قديمة، وبالتالي تبدأ عملية التصدير إلى الدول النامية كأسواق جديدة للتوسع. والشكل التالي يوضح وضعية السوق في البلدان المتقدمة المتشابهة مع الدولة المحددة حيث تتحول إلى بلدان مصدرة بعدما كانت في البداية مستوردة وإلى منتجة بعدما كانت في البداية مستهلكة فقط.

شكل رقم (02): حالة السوق في البلدان المتقدمة الأخرى

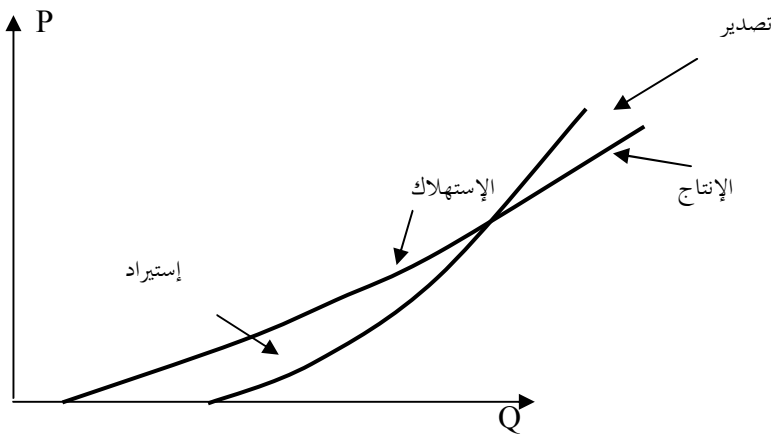


Source: John H. Dunning, the theory of transnational corporations, Op.Cit.,p51.

وفي المرحلة الأخيرة وهي مرحلة الأفول، يتم تنميط المنتج ويُصبح من غير الممكن تمييز المنتج المصنوع في الدول النامية عن غيره المصنوع في البلد المبتكر. وتصبح المنافسة تدور حول الثمن فقط، وبالتالي تجبر الشركة المبتكرة وحتى الشركات المنافسة في الدول المتقدمة الأخرى (الدول المشابهة للبلد المبتكر) على البحث عن العمالة غير المؤهلة في الدول النامية بغرض تخفيض التكاليف، ما يجعلها تقوم بنقل أنشطتها إلى هذه البلدان من خلال القيام بالإستثمار الأجنبي المباشر وذلك بهدف التصدير إلى الدول المتقدمة والدولة الأم بأسعار منخفضة¹.

والشكل الموالي يوضح وضعية السوق في البلدان النامية كيف أنها تصبح مصدرة بعد أن كانت مستوردة.

شكل رقم (03): حالة السوق في البلدان النامية

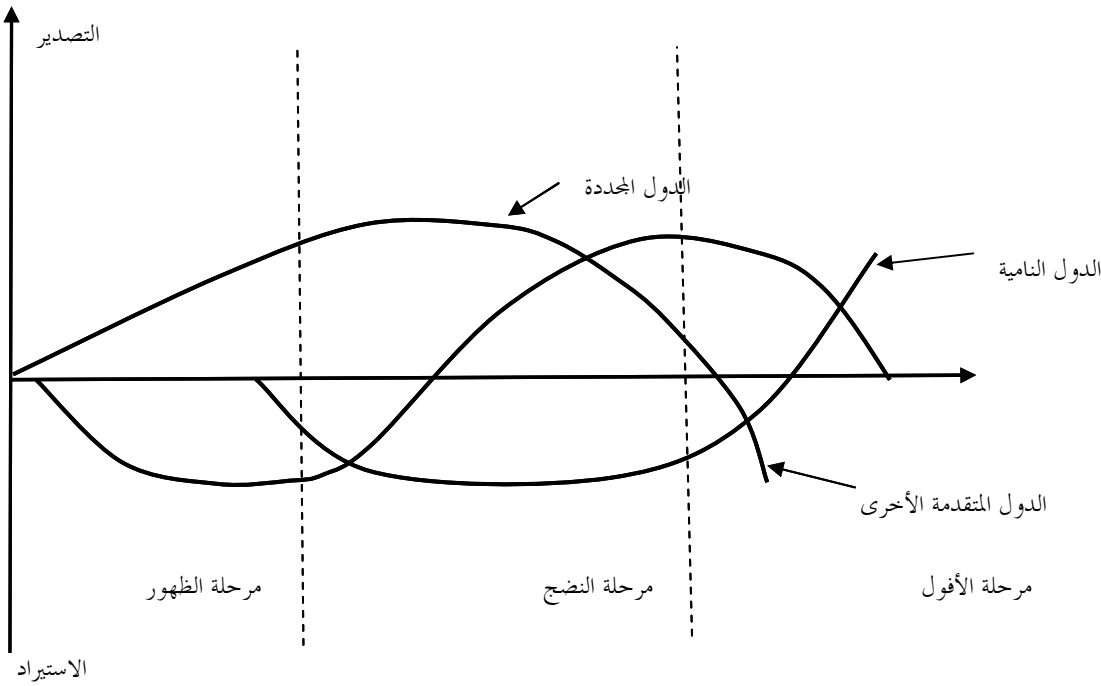


Source: John H. Dunning, the theory of transnational corporations, Op.Cit.,p51.

والشكل التالي يوضح المراحل الثلاثة لدورة حياة المنتج، حسب مجموعات الدول المحددة والمتقدمة الأخرى والدول النامية.

¹ رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص 49-50.

شكل رقم (04): مراحل دورة حياة المنتج الدولية



المصدر: أبو قحف عبد السلام، إقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003، ص401.

ويُعتبر مثال الحاسبات الآلية جيداً في التعبير عن دورة حياة المنتج، حيث ظهرت في الو.م.أ قبل إنتشار إنتاجها في بريطانيا وفرنسا وألمانيا واليابان، ثم بعد ذلك إمتد إنتاجها إلى بلدان نامية مثل تاوان وكوريا الجنوبية وهونج كونج.

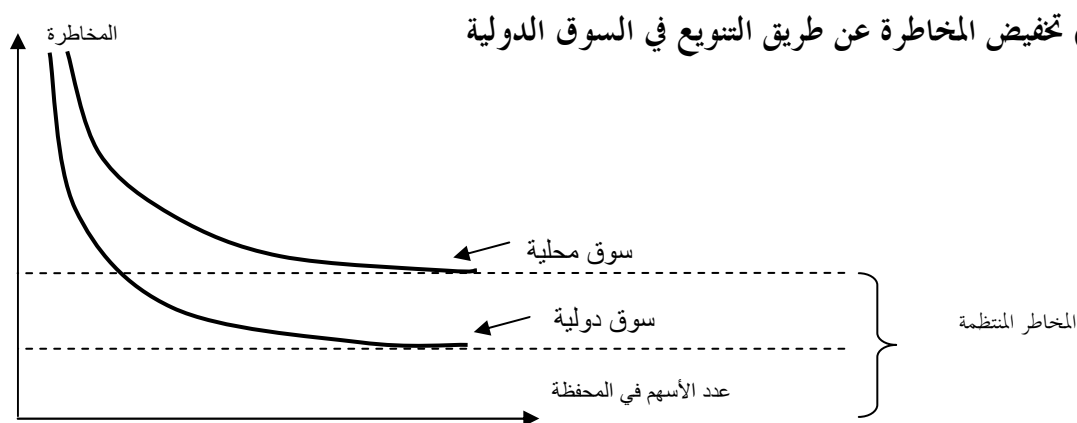
ورغم أن هذه النظرية إستطاعت تفسير الإستثمار الأجنبي المباشر في فترة السبعينات والثمانينات، وتناولها للعوامل المتعلقة بسميزات الشركة والعوامل المتعلقة بالموقع في تفسير الإستثمار الأجنبي؛ إلا أنها تعتبر صالحة في تفسير الإستثمار المتعلق ببعض المنتجات فقط، كما أنها لم تقدم توضيحاً عن أسباب عدم قيام الشركة بمنح التراخيص مثلاً في الدول المضيفة بدلاً من الإستثمار، وكذلك أهملت عدم كمال السوق في تلك الدول كعامل مساعد على قيام الشركات بالإستثمار. بالإضافة إلى أن الفاصل الزمني بين ظهور المنتج في البلد المحدد وإنتاجه في سوق آخر قد أصبح قصيراً جداً¹.

¹ عبد السلام أبو قحف، إقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي، مرجع سابق، ص402.

المطلب الرابع: نظرية تنويع المخاطر

ركز coohen سنة 1975، على فكرة توزيع المخاطر في شرح أسباب حدوث الإستثمار الأجنبي المباشر بين دولتين تقومان بالإستثمار المتبادل، فمثلا الشركات الأمريكية تستثمر في بريطانيا والعكس الشركات البريطانية تستثمر في الو.م.أ. فالفكرة التي تقوم عليها النظرية تتمثل في أن الشركات تستثمر في الخارج بغرض تخفيض حجم المخاطر التي تواجهها، عن طريق زيادة الإستثمارات وتوزيعها عبر مختلف البلدان، كما يُقال "لا تضع البيض في سلة واحدة"، أي يجب توزيع الإستثمارات على دول غير مرتبطة مع بعضها البعض، لأنّه في حالة كونها مرتبطة فإنّ أي تغييرات في إحداها سوف تؤثر مباشرة على الأخرى، وبالتالي سيكونون عرضة إلى نفس المخاطر¹.

فخطر المحفظة يتناقص مع كل زيادة في الأسهم وهذا ما يعرف بأثر التنويع، ولكن بالرغم من ذلك فإنّ خطر المحفظة لا ينخفض أبدا إلى الصفر، وإنما أقل مستوى يمكن أن يصل إليه هو ما يسمى بالمخاطر المنتظمة أو المخاطر السوقية التي لا يمكن التحكم فيها عن طريق التنويع؛ أما المخاطر التي يمكن التحكم فيها والقضاء عليها بواسطة التنويع فتسمى المخاطر غير المنتظمة². والمخاطر المنتظمة تكون منخفضة في البلدان التي تكون فيها القاعدة الصناعية أكثر تنوعا والبلدان المتقدمة هي التي تعتبر الأقل من حيث هذه المخاطر، وبالتالي فإنّ الشركات المتعددة الجنسيات تلجأ إلى الإستثمار في هذه الإقتصاديات بهدف تعظيم الربح لأنّ المخاطر النظامية فيها منخفضة³.



Source: John H. Dunning, the theory of transnational corporations, op, cit., p117.

¹ رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص48.

² محمد الحناوي وآخرون، الإستثمار في الأوراق المالية وإدارة المخاطر، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2007، ص167.

³ John H. Dunning, the theory of transnational corporations, Op, Cit., p117.

فمن خلال الشكل يتبين كيف أنَّ التنويع الدولي يؤدي إلى تخفيض المخاطر المنتظمة إلى مستويات أقل من السوق المحلية الواحدة.

ولكن هذه النظرية لقت إنتقادات عديدة، من بينها أنَّ تنويع المخاطر يمكن أن يكون عن طريق الإستثمار غير المباشر وبالتالي فهي لا تفسر كيفية قيام الإستثمار المباشر.

المطلب الخامس: نظرية الموقع

يتمحور إهتمام نظرية الموقع حول قضية إختيار الدولة المضيفة التي ستكون مقرا للإستثمار أو ممارسة الأنشطة الخاصة بمؤسسة الإستثمار المباشر، أو بمعنى آخر تركز على المحددات والعوامل الموقعية أو البيئية المؤثرة على قرارات إستثمار الشركة في الدول المضيفة، أي مختلف العوامل المرتبطة بتكاليف الإنتاج والإدارة والعوامل المرتبطة بالسوق. ولهذا فالشركات تتخذ قرار الإستثمار المباشر أو التصدير في بلد ما دون غيره إنطلاقا من تحليلها لهذه العوامل المرتبطة بالموقع، ويمكن تلخيص هذه العوامل في¹:

- العوامل التسويقية والسوق مثل درجة المنافسة، منافذ التوزيع، حجم السوق ومعدلات نموها وغيرها؛
- العوامل المرتبطة بالتكاليف مثل القرب من المواد الخام والمواد الأولية، مدى توافر العمالة ورؤوس الأموال، تكاليف النقل؛
- الإجراءات الحمائية الخاصة بالتجارة الخارجية مثل التعريفات الجمركية، نظام الحصص وغيرها؛
- الحوافز والإمتيازات والتسهيلات التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب؛
- عوامل المناخ بصفة عامة مثل الإستقرار السياسي، القيود على ملكية الأجانب للإستثمار، نظام الصرف.

المطلب السادس: نظرية الموقع المعدلة

تشابه هذه النظرية مع سابقتها في كثير من الجوانب ويرجع الفضل في تقديمها إلى Robock et Simmonds، حيث إقترحا ثلاث مجموعات من العوامل تتأثر بها الأعمال والإستثمارات الدولية، المجموعة الأولى تشمل المتغيرات الشرطية، والمجموعة الثانية هي العوامل الدافعة، وأخيرا مجموعة العوامل الحاكمة أو الضابطة².

¹ عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وحدوى الإستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 66-68.

² عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وحدوى الإستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 68-71.

فالعوامل الشرطية تشتمل على العناصر التالية:

- خصائص المنتج أي نوع السلعة وإستخداماتها ودرجة حداتها؛
- الخصائص المميزة للدولة المضيضة مثل طلب السوق المحلي، نمط توزيع الدخل، خصائص البيئة الإقتصادية؛
- العلاقات الدولية للدولة المضيضة مع الدول الأخرى مثل نظم النقل والمواصلات بين الدولة المضيضة والدول الأخرى، الإتفاقيات السياسية والإقتصادية.

أما العوامل الدافعة فتشتمل على:

- الخصائص المميزة للشركة مثل الموارد والكفاءات لدى الشركة، حجم الشركة والتكنولوجيا التي تمتلكها؛
- المركز التنافسي أي المقدرة النسبية للشركة على منافسة ومواجهة التهديدات التجارية.

أما العوامل الحاكمة فيندرج تحتها:

- الخصائص المميزة للدولة المضيضة مثل القوانين واللوائح الإدارية ونظم الإدارة وسياسات الإستثمار والتحفيزات المقدمة للإستثمارات الأجنبية؛
- الخصائص المميزة للدولة الأم وتتمثل في اللوائح والقوانين المشجعة على تصدير رؤوس الأموال والإستثمارات الأجنبية، كذلك المنافسة القوية وإرتفاع تكاليف الإنتاج؛
- العوامل الدولية: الإتفاقيات المبرمة بين الدولة المضيضة والدولة الأم والمبادئ والمواثيق الدولية المرتبطة بالإستثمارات الأجنبية.

وقد أضافت هذه النظرية العوامل الدافعة للإستثمارات التي ترجع إلى الدولة الأم، كما إشمئت على العوامل التي تتميز الشركة والعوامل التي تتميز البلد المضيض.

المطلب السابع: النظرية الإنتقائية

قدم هذه النظرية John Dunning في بحثه حول التركز الدولي للنشاط الإقتصادي الذي عرضه في ندوة نوبل في أستوكهولم 1976. فلقد قام بإلتقاط أفكار من مجالات متعددة وتجميعها في نظرية شاملة للإستثمار الأجنبي المباشر، ولهذا يطلق عليها النظرية الإنتقائية لأنها أخذت من مختلف النظريات الأخرى وتسمى كذلك

نظرية O.L.I وهي أوائل الكلمات الأجنبية التي تمثل المميزات الثلاثة وهي مميزات الملكية Ownership advantages ومميزات الموقع Location advantages ومميزات الإدخال أو الإستعمال الداخلي Internalization advantages¹.

فمميزات الملكية (O) والتي تأخذ شكل الأصول المادية والمعنوية أو مزايا الإدارة المشتركة، وتكون حصرية أو خاصة بالشركة التي تمتلكها على الأقل لفترة من الزمن، وتشمل حقوق الملكية والقدرة الإبداعية والموارد البشرية، القدرات التنظيمية والتسويقية، مزايا مرتبطة بإقتصاديات الحجم أو مزايا إحتكارية أخرى كالعلامة ويمكن هذه المزايا الإجابة على السؤال التالي: لماذا تلجأ الشركات للإستثمار في الخارج؟ أما مميزات الموقع (L) فتتعلق بالميزة النسبية للبلد المضيف، وتمثل أساسا تكاليف الإنتاج والنقل والتوزيع، التقارب الثقافي، النظام الإقتصادي والسياسات الحكومية، وتجب على السؤال التالي: أين يجب أن تقيم المؤسسة إستثمارها؟ ومميزات الإدخال (I) تستند إلى السلوك التنظيمي للشركة، التي ستختار أن تدمج أولا تدمج مختلف مراحل العملية الإنتاجية من أجل تخفيض التكاليف، وتجب على السؤال التالي: ما هو الشكل الذي تختاره المؤسسة للتوطن في الخارج؟²

فوفقا للنظرية فإن الشركة تقوم بالإستثمار في الخارج لإعتبارات راجعة إلى الشركة ذاتها، وإعتبارات الموقع في الدولة المضيغة التي تمكن الشركة من المفاضلة بين الدول، وإعتبارات الذاتية أو الإدخال من خلال إستخدام الموارد داخل الشركة على المستوى الدولي من أجل تخفيض التكلفة³.

مميز Dunning بين ثلاثة بدائل محتملة من خلال المزايا التي تمتلكها المؤسسة؛ ففي حالة إمتلاك المؤسسة لمزايا الملكية فقط، فإنها تكون أمام إمكانية القيام بالإستثمار الأجنبي المباشر أو التصدير أو منح تراخيص، وكل هذه الإحتمالات في مرتبة واحدة وكل منها قابل للتطبيق؛ أما إذا كان بإمكان الشركة إستعمال هذه المزايا بنفسها بدلا من بيعها أو إستئجارها إلى الشركات الأجنبية أي إمتلاكها لمزايا الإدخال، فإنها في هذه الحالة ستفضل الإستثمار المباشر أو التصدير على منح التراخيص؛ وإذا كان من المربح ومن مصلحة الشركة إستغلال مميزات الملكية وإدخالها (ضمها) خارج الحدود الوطنية لإعتبارات راجعة إلى الموقع الإستثماري في بلد آخر، فإن

¹ Jean Louis Mecchielli, Op, Cit., p259.

² Jean Louis Amelon et Jean Marie Cardebat, les nouveaux défis de l'internationalisation, de Boeck, Bruxelles, 2010, pp141-142.

³ John H. Dunning, Op, Cit., p197.

الشركة سوف تقوم بالإستثمار المباشر دون تردد وتتخلى عن التصدير أو منح التراخيص¹. والجدول التالي يلخص هذه الإحتمالات المتاحة أمام الشركة إنطلاقاً من المميزات التي تمتلكها.

جدول رقم (01): الأساليب المتاحة أمام الشركة إعتقاداً على المزايا التي تمتلكها

مزايا الشركة	مزايا الملكية (O)	مزايا الإدخال (I)	مزايا الموقع (L)
الأسلوب متاح			
منح التراخيص	متاح	غير متاح	غير متاح
التصدير	متاح	متاح	غير متاح
الاستثمار المباشر	متاح	متاح	متاح

Source: jean Louis Amelon et jean Marie Cardebat, les nouveaux défis de l'internationalisation, de Boeck, Bruxelles, 2010, p142.

من الواضح أن النظرية الإنتقائية ما هي إلا تجميع من عديد فروع الإقتصاد مثل المنظمات الصناعية ونظريات التجارة الدولية وإقتصاديات الموقع.

إنّ نموذج O.L.I قدّم قواعد التفسير العام للإنتاج الدولي، حيث قام بتفسير شكل دخول الأسواق الأجنبية وإستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات، وأين يتم الإستثمار المباشر ولماذا يتم إختيار بلد دون آخر². وقد إستطاعت هذه النظرية شرح ظاهرة الإستثمار الأجنبي المباشر، وذلك لإعتمادها على عوامل متعددة وليس على عوامل فردية كما فعلت النظريات الأخرى. إلا أنّها لقت إنتقادات عديدة كونها لم تتمكن من إظهار العلاقة بين العناصر الثلاثة وتطورها عبر الزمن (علاقة التأثير والتأثر بينها)، كذلك فإنّ فصل مميزات الملكية وحدها ليس لها معنى لأنّ قيام الشركة بالإدخال لا يمكن أن يكون من دون مزايا الملكية لذلك كان من الأجدر عدم فصلها³.

المطلب الثامن: نظرية عدم التوازن للإستثمار الأجنبي المباشر

قدم كل من مون ورويل ستة 1993 نموذجاً جديداً يتعلق بمميزات الملكية، حيث فرقوا بين العوامل الإيجابية للشركة مثل رأس المال والتكنولوجيا والمهارات الإدارية، وبين إفتقاد الشركة لعوامل أخرى أي عوامل سلبية

¹ Ibid, p196-197.

² Michael Du Pont, Op, Cit., p14.

³ رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص57.

بالنسبة لها، فالفائض في أحد العوامل يقابله عجز نسبي في عامل آخر أو عدم تميز (disadvantage). فعندما تكون للشركة صعوبة في الوصول إلى المواد الخام أو صعوبة في الحصول على العمال الماهرين بتكلفة منخفضة في البلد الأم ينتج عنه خسائر، فإنها تبحث عن تعويض هذه الخسائر وإعادة التوازن بالإتجاه للأسواق الأجنبية من خلال الإستثمار الأجنبي المباشر. وبالتالي فإنَّ البحث عن التوازن بين العوامل المملوكة (المزايا والسلبيات) يمثل قوة دافعة نحو الإستثمار المباشر في الخارج، وقد إستطاع هذا النموذج تفسير الحالات المعاصرة للإستثمارات المباشرة من الدول النامية إلى الدول المتقدمة، مثل الإستثمارات الصينية في الو.م.أ وبريطانيا، حيث أنَّ عدم التوازن والرغبة في خلق التوازن يجعل الشركات تقوم بنقل نشاطها من الدول النامية إلى الدول المتقدمة. ولكنَّ هذه النظرية لم تتعرض للعوامل الأخرى المحددة للإستثمار المباشر مثل العوامل الراجعة إلى البلد المضيف والعوامل الراجعة إلى البلد الأم، بالإضافة إلى أنَّ البعض يراها ليست إلا مرحلة من مراحل دورة حياة المنتج فقط¹.

هذا عرض لبعض النظريات التي حاولت تفسير ظاهرة الإستثمار الأجنبي المباشر ولكنَّ هناك عدة نظريات أخرى لم نتطرق إليها مثل نظرية معدل العائد التي تحلل الإستثمار إنطلاقاً من سعر الفائدة في البلدين الأم والمضيف، كذلك نظرية المدرسة اليابانية. كما يجب الإشارة إلى أنه لا يمكن إعتداد نظرية واحدة في تفسير علاقات الإستثمار الأجنبي المباشر ولكن يجب الإعتداد عليها كلها لأنَّ كل واحدة منها تناولت جانباً من الإستثمارات الأجنبية في العالم بالإعتداد على عوامل معينة.

¹ المرجع السابق، ص 59.

المبحث الثالث: التطور التاريخي للإستثمار الأجنبي المباشر وخصائصه الحالية

سوف نعرض في هذا المبحث أهم تطورات تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر، من خلال المراحل المختلفة وحجم ذلك، بالإضافة إلى الخصائص التي تتميز بها هذه التدفقات خصوصا في السنوات المتأخرة.

المطلب الأول: التطور التاريخي للإستثمار الأجنبي المباشر

ما كان للإستثمار الأجنبي المباشر أن يبرز بشكله الحالي المستقل بذاته، لولا ظهور حركة رؤوس الأموال و تطورها حيث إتخذت في بدايتها شكل رأس المال التجاري على صيغة الأوراق المالية الباحث عن العوائد، لتتطور أكثر حتى ظهر الإستثمار الأجنبي المباشر.

أولا. مرحلة ما قبل الحرب العالمية الأولى:

إن ظهور الشركات المتعددة الجنسيات لا يعود إلى القرن 19 فقط، ولكن الصورة الأولى لظهورها تعود إلى القرن السابع عشر والثامن عشر، لما قامت عديد الشركات البريطانية والهولندية بدخول أجزاء من آسيا والهند وأمريكا اللاتينية؛ وتعتبر أكبر شركتين في تلك الفترة هما Dutch east India و British east India company اللتان سيطرتا على الأسواق المربحة لكل من التوابل والقطن والحرير، وأصبحتا الرائد في النشاطات التجارية الدولية. وظهر الإستثمار الأجنبي في المستعمرات البريطانية والفرنسية في كل من أمريكا اللاتينية وآسيا وإفريقيا في شكل الإستثمارات الباحثة عن الموارد.

على العموم فإن الإعتقاد السائد هو أن الميلاد الصحيح للشركات المتعددة الجنسيات الحديثة كان في أوروبا في القرن 19، ومن أمثلة ذلك bayers الألمانية التي أقامت مصانع كيميائية في الو.م.أ سنة 1865، و Nobles السويدية التي أقامت مصانع الديناميت في ألمانيا سنة 1869، وفي أواخر القرن بدأت الإستثمارات الأجنبية المباشرة كبيرة الحجم بالظهور، ويرجع التوسع الكبير في هذه الشركات إلى زيادة السلوكات الحمائية للدول، الناتج عن زيادة الوطنية وتفضيل المستهلكين للسلع المنتجة محليا ما جعل الشركات تتوطن في الخارج، كذلك بحثها عن الأسواق الكبيرة الذي ساعده التطور الكبير في وسائل النقل والاتصال خاصة السكك الحديدية والتلغراف، مما جعل السلع والأشخاص والمعلومات تتحرك لمسافات طويلة وبسرعة كبيرة وبتكلفة أقل¹.

¹ Jonathan Jones and Colin Wren, Foreign Direct Investment and the Regional Economy, ASHGATE Publishing Limited, England, 2006, pp12-13.

وقد تميّز الإستثمار الأجنبي في تلك الفترة بالخصائص التالية¹:

- الإستثمار الأجنبي المباشر كان يمثل نسبة قليلة مقارنة بالإستثمار المحفطي الذي كانت معظم حركات رؤوس الأموال تتخذ هذا الشكل؛
- معظم الإستثمارات الأجنبية المباشرة كانت ذات أصل أوروبي، وبريطانيا هي المسيطرة عالميا بنسبة كبيرة فاقت 50%. وذلك راجع إلى أن الثورة الصناعية إنطلقت منها بالإضافة إلى إمتلاكها لمستعمرات كثيرة عبر العالم، ولكن في أواخر القرن 19 ظهرت دول أخرى مثل فرنسا وألمانيا كمستثمرين كبيرين؛
- الإستثمار الأجنبي المباشر كان ذو طابع إستعماري في الدول النامية التي كانت في معظمها مستعمرات، وكان النوع السائد هو الإستثمار الباحث عن الموارد، ففي سنة 1914 كان القطاع الأولي يمثل 55% من رصيد الإستثمار الأجنبي؛
- بداية ظهور شركات دولية كبيرة الحجم وخاصة الشركات الأمريكية التي أصبحت الأكبر عالميا.

ثانيا. فترة ما بين الحربين 1914-1945:

- تراجع الإستثمار الأجنبي المباشر عن المستويات المحققة سابقا سواء من حيث الحجم أو الإتجاهات وذلك للأسباب التالية²:
- الدمار الحاصل في الإقتصاديات المشاركة في الحرب العالمية الأولى؛
 - ظهرت بعد الحرب في عدة دول نظرة سلبية للأجانب من قبل المقيمين بالإضافة إلى الخوف من حرب عالمية ثانية ما أدى بالعديد من الشركات الأوروبية إلى بيع الكثير من إستثماراتها التي كانت تمتلكها؛
 - كما يُعتبر من الأسباب كذلك الكساد العظيم الذي حدث في أواخر 1920 وبداية 1930، وما رافقه من إرتفاع في التضخم بأوروبا وإضطراب في سوق الصرف؛
 - إتباع الدول لسياسات حمائية من أجل تشجيع الإنتاج المحلي وحمايته من منافسة السلع المستوردة ما أعاق تدفق الإستثمارات.

¹ Mathilde Lemoine et al, Les grandes questions de l'économie et finance internationales, De Boeck, Bruxelles, 2007, p126.

² Jonathan Jones and Colin Wren, Op. Cit., p.13.

وقد تميّز الإستثمار الأجنبي في هذه المرحلة بما يلي:

- إستمرار هيمنة بريطانيا على معظم الإستثمارات الأجنبية لكن نسبة إستحواذها على التدفقات الدولية إنخفضت من 45.5% سنة 1914 إلى 39.8% سنة 1939 وبالمقابل مكانة الولايات المتحدة الأمريكية إرتفعت من 18.5% سنة 1914 إلى 27.7% سنة 1939؛
- بداية تعيّر موازين القوى في ما يخص تدفقات الإستثمار فبريطانيا تدهورت وفسحت المجال أمام الو.م.أ حيث مثلت نسبة التدفقات البريطانية 24.5% من التدفقات العالمية سنة 1945، بينما بلغت نسبة الو.م.أ 59% في نفس السنة؛
- بقاء الإستثمار الباحث عن الموارد خاصة إستخراج البترول يمثل النسبة الكبيرة من الإستثمارات، وبصفته الإستعمارية وذلك بسبب توجه الدول إلى المستعمرات بغرض تموين صناعاتها قبل وأثناء الحرب.

ثالثا. فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية إلى الآن:

بعد إنتهاء الحرب العالمية الثانية ظهرت موجة جديدة من الإستثمار الأجنبي المباشر، نشأت أساسا في الو.م.أ التي خرجت المستفيد الأكبر من الحرب، بسبب بعدها الجغرافي وأضحت الدائن الكبير تجاه دول العالم؛ في المقابل الدول الأوروبية كانت مدمرة وحكوماتها كانت مهتمة بإعادة الإعمار وفي حاجة إلى تمويل، هذا الدور لعبته الو.م.أ من خلال مشروع مارشال بالإضافة إلى البنك الدولي للإنشاء والتعمير الذي تم إنشاؤه لهذا الغرض.

وقد أصبحت الو.م.أ هي المستثمر الأول في أوروبا، وإحتلت صدارة الدول المصدرة للإستثمار بعد تراجع بريطانيا الذي يرجع إلى الأسباب التالية:

- قيام بريطانيا ببيع العديد من إستثماراتها لتمويل الحرب؛
- تأميم بعض ممتلكات بريطانيا على غرار Railroads في الأرجنتين؛
- تفوق الشركات الأمريكية على نظيراتها البريطانية بسبب ما تمتلكه من رؤوس الأموال.

وقد تحولت بريطانيا إلى أكبر بلد مستقبل للإستثمارات الأمريكية في أوروبا، وذلك بسبب اللغة المشتركة والروابط التاريخية. ولكن مع أواخر سنوات 1950 وبعد إنشاء المجموعة الاقتصادية الأوروبية وتطبيق الحواجز التجارية الموحدة على العالم الخارجي، أصبحت الصادرات الأمريكية إلى داخل المجموعة مكلفة وبالتالي من

الأفضل إقامة فروع إنتاجية بالداخل، لذلك تحولت الاستثمارات الأمريكية من بريطانيا إلى أوروبا الغربية¹. وقد ظهرت بعض الإستثمارات الأوروبية في الو.م.أ منذ بداية سنوات 1960 بعد إستفادة الشركات الأوروبية من الشركات الأمريكية المستثمرة في أوروبا، سواء من حيث التكنولوجيا أو الخبرة الإدارية. وإنتعش الإستثمار الأجنبي المباشر في تلك الفترة حيث تضاعف الرصيد 6 مرات في أواخر الستينات، وتتميز في تلك الفترة بالخصائص التالية:

- معظم الإستثمارات كانت بين الدول المتقدمة أو ما يسمى بالإستثمار المتقاطع، فقد كانت هذه الدول هي أكبر مستقطب للإستثمارات وهي أكبر مصدر لها؛
- أخذت الإستثمارات شكل المساعدات العمومية بين الدول المتقدمة؛
- تراجع نصيب الدول النامية من الإستثمارات الأجنبية.

أما في سنوات 1970 فقد نما الإستثمار الأجنبي بثبات حيث بلغ 12 مليار دولار سنة 1973. وتراجع إلى 10 مليار دولار في منتصف العشرية بسبب التراجع العالمي وزيادة الحمائية، بالإضافة إلى عدم إستقرار الدولار الأمريكي والأزمة البترولية.

والجدول الموالي يوضح تطورات الإستثمار الأجنبي المباشر منذ سنة 1970 الى سنة 2009 من خلال التدفقات الصادرة والتدفقات الواردة عالميا.

¹ George.M.Taoka, Don.R.Beeman, Op. Cit., pp.24-25.

جدول رقم(02): تطور تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر للفترة 1970-2009 بمليار الدولار الأمريكي

السنوات	التدفقات الواردة	التدفقات الصادرة	السنوات	التدفقات الواردة	التدفقات الصادرة
1970	13346	14151	1989	197369	234040
1971	14282	14440	1990	207697	241474
1972	14933	15770	1991	154009	198036
1973	20646	25938	1992	165973	202716
1974	24127	24474	1993	223454	242573
1975	26567	28594	1994	256112	286889
1976	22002	28414	1995	342544	362585
1977	27139	28741	1996	388998	396457
1978	34358	39352	1997	486476	476083
1979	42292	62884	1998	707185	682285
1980	54076	51550	1999	1087500	1076822
1980	54076	51550	2000	1401466	1232888
1981	69567	51503	2001	825280	753077
1982	58059	27310	2002	628114	537095
1983	50268	37381	2003	565739	565732
1984	56839	50120	2004	732397	920253
1985	55832	61963	2005	985796	893093
1986	86316	96801	2006	1459133	1410574
1987	136576	141995	2007	2099973	2267547
1988	163913	182443	2008	1770873	1928799
			2009	1114198	1100993

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على الإحصاءات المتوافرة في:

- <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>
- <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=89>

وفي فترة الثمانينات شهدت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة نموا كبيرا، حيث إنتقل من 54مليار دولار إلى 207 مليار دولار بين سنتي 1980-1990، والتدفقات الصادرة من 51 إلى 140مليار في نفس الفترة. وفي العشرية اللاحقة شهدت التدفقات الواردة أكبر نمو حيث إنتقلت من 207 مليار دولار في بداية العشرية إلى 1400 مليار دولار في سنة 2000، وكانت نسبة النمو السنوية في النصف الأول من العشرية 20% بينما بلغت 30% في النصف الثاني وتعتبر هذه المرحلة ذهبية بالنسبة للإستثمار الأجنبي.

مدخل القرن الواحد والعشرين عرف فيه الإستثمار المباشر إهيارا كبيرا عن المستوى الذي بلغه سنة 2000، حيث إنخفض في القيمة المطلقة بنسبة 20% بين 2001 و2003 وأكبر إنخفاض كان سنة 2001 بنسبة 41%،

وأسباب هذا التراجع تكمن في التباطؤ الذي عرفه الإقتصاد العالمي، بالإضافة إلى انخفاض أرباح الشركات وإنخفاض قيمها في البورصات؛ وسنة 2004 وضعت حدا لسنوات الإنخفاض الثلاث حيث تحقق نمو بمقدار 29% مقارنة مع 2003 أي ما يمثل 732 مليار دولار من التدفقات الواردة. وشهدت السنوات اللاحقة نموا في تدفقات الإستثمار المباشر، وذلك راجع إلى النمو الكبير في الناتج الإجمالي العالمي، كذلك إنخفاض معدلات الفائدة في الدول الرئيسية المصدرة لرؤوس الأموال وإرتفاع أرباح وثقة الشركات، ضف إلى ذلك السياسات المكثفة التي تقوم بها الحكومات من أجل جذب الإستثمارات؛ وبقي هذا التطور إلى غاية 2008 حيث تراجع الإستثمار بسبب الأزمة المالية وآثارها على الإقتصاد العالمي وعلى أرباح الشركات، حيث إنخفض التدفق الوارد بمقدار 37% سنة 2009 مقارنة بسنة 2008 بعدما إنخفض بنسبة 15% مقارنة مع 2007، والتدفق الصادر إنخفض بمقدار 43% بين 2008 و2009 حيث حقق 1101 مليار دولار.

المطلب الثاني: الخصائص الحالية للإستثمار الأجنبي المباشر

منذ منتصف سنوات 1980 حدث نمو غير مسبوق في تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر، حيث حقق معدلات متزايدة منذ تلك الفترة وإلى الآن؛ ولذلك سوف نقوم بالتركيز على الخصائص التي تميز بها منذ تلك الفترة.

أولا. زيادة إهتمام الدول بالإستثمار الأجنبي المباشر:

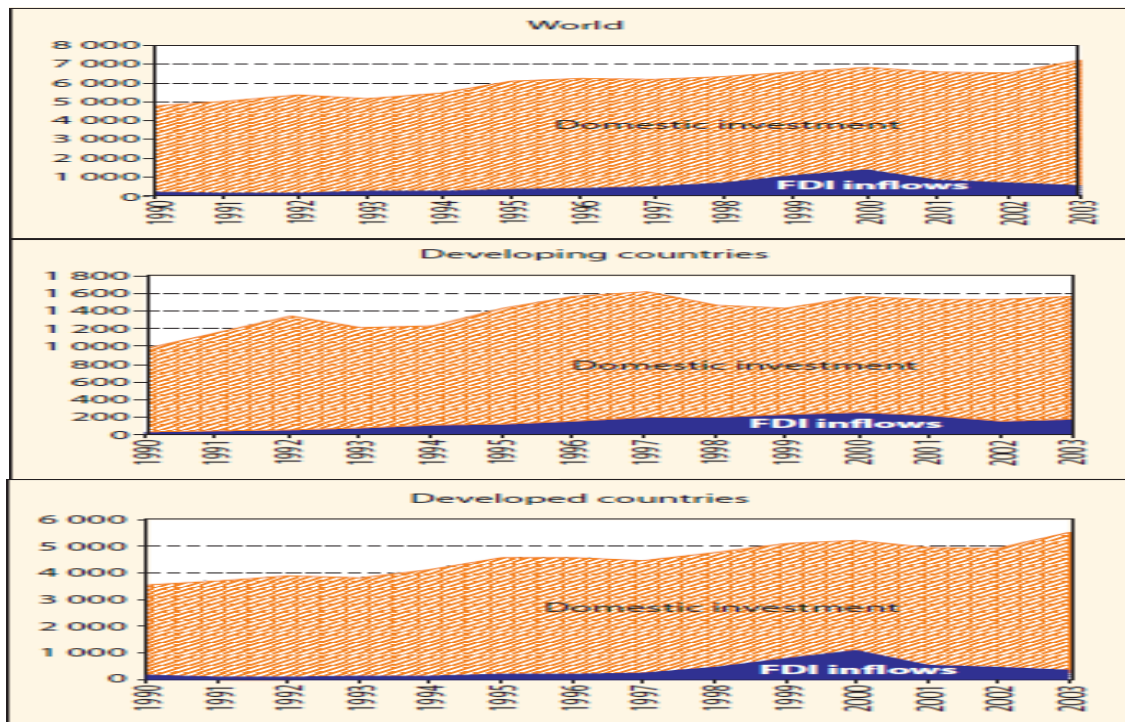
كانت هناك نظرة سلبية للإستثمار الأجنبي المباشر، خاصة من قبل الدول النامية التي كانت تراه نوعا من الإستعمار وأن سلبياته عليها أكثر من إيجابياته، ولكن حدثت عدة تغيرات جعلت من هذه الدول تُغيّر من نظرتها نحوه ومن أهمها:

- أزمة المديونية سنة 1982، حيث وبعد عجز الدول النامية عن سداد ديونها أصبحت مصادر التمويل التجارية أكثر تكلفة، وبالتالي صار يُنظر للإستثمار الأجنبي المباشر على أنه وسيلة للتمويل الدولي بديلة عن التمويل بالقروض التجارية؛
- الأزمة البترولية في أواخر 1985 وبداية 1986 بسبب إنخفاض أسعار النفط، التي جعلت من الدول المصدرة للبترول تقع في عجز تمويلي، وبالتالي إلتهأت هي الأخرى إلى الإعتماد على الإستثمار الأجنبي المباشر؛

- سقوط المعسكر الشيوعي سنة 1989 وإستقلال دول أوروبا الشرقية عن الإتحاد السوفيتي، وتبنيها الإصلاحات الإقتصادية والسياسية تحت إشراف البنك و صندوق النقد الدوليين، والتي كانت في معظمها تتعلق بالحرية الإقتصادية والسماح بدخول رؤوس الأموال الأجنبية¹؛
- زيادة إهتمام المنظمات الدولية بتشجيع الإستثمار وفض النزاعات المتعلقة به وتقديم الضمانات للمستثمرين؛

كل هذه التغيرات جعلت من الدول تزيد من إهتمامها بجذب الإستثمار الأجنبي وخاصة الدول النامية، ويتضح ذلك من خلال زيادة نسبة الإستثمار الأجنبي المباشر ضمن الإستثمار الكلي العالمي والشكل التالي يوضح ذلك:

شكل رقم(06): تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر ضمن مجمل الإستثمارات حسب مجموعات الدول بمليار الدولار.



Source: world investment report 2004, p4.

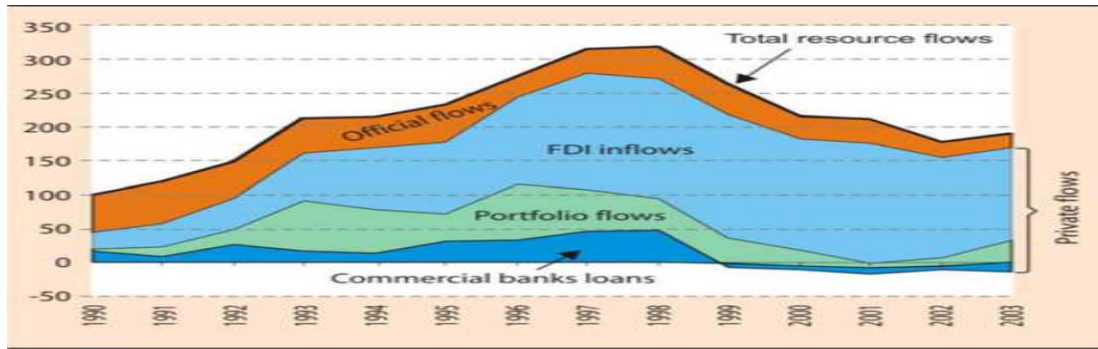
فمن خلال الشكل نلاحظ زيادة إعتتماد الإستثمار الأجنبي كمصدر من مصادر التمويل من قبل جميع دول العالم، وذلك من خلال زيادة نسبة الإستثمار الأجنبي المباشر ضمن مجمل الإستثمارات سواء بالنسبة للعالم أو

¹ John H.Dunning, Alliance capitalism and global business, Routledge, London, 1997, p209.

بالنسبة للدول النامية أو الدول المتقدمة وخاصة في عشرينى 1990، حيث كانت نسبته إلى الإستثمار العالمى فى سنوات 1950 و1960 تمثل 2% وارتفعت إلى 4% فى سنوات 1980 بينما بلغت 15% بين 1999-2004 حسب البنك العالمى¹.

كما شهدت نسبة الدول النامية فى التدفقات الواردة من الإستثمار الأجنبي المباشر زيادة معتبرة، فبعد أن كانت نسبتها حوالى 16% سنة 1990 إرتفعت إلى حوالى 40% سنة 1997 وهذا نتيجة تغير نظرتها تجاهها وزيادة مساعيها لإجتذابها. والشكل الموالى يبين تقسيم مختلف التدفقات الواردة إلى الدول النامية والإستثمار الأجنبي المباشر أحدها.

شكل رقم(07): مختلف أنواع التدفقات الواردة إلى الدول النامية فى الفترة 1990-2003 بمليار الدولار



Source: world investment report 2004, p5

من خلال الشكل يتضح زيادة اعتماد الإستثمار الأجنبي المباشر فى الدول النامية، وكيف أنه أصبح يمثل الحصة الأكبر فى مجمل التدفقات الواردة إلى هذه الدول التى تشمل على التدفقات المحفضية والقروض التجارية والتدفقات الرسمية.

كما تظهر زيادة إهتمام الدول بالإستثمار الأجنبي المباشر، من خلال قيام عديد الدول بإصلاحات فى قوانين وأنظمة الإستثمار الخاصة بها من أجل جعلها أكثر ملائمة لإستقطاب هذه الإستثمارات، والجدول التالى يوضح ذلك:

¹ Michel Henry Bouchet, la globalisation, Pearson Education, France, 2005, p101.

جدول رقم (03): الإصلاحات في أنظمة إستثمار الدول في الفترة 1992-2007

السنوات	عدد الدول التي قامت بإصلاحات	عدد الإصلاحات	في صالح الإستثمار المباشر	في غير صالحه	في صالح الإستثمار المباشر %
1992	43	77	77	0	100
1993	56	100	99	1	99
1994	49	110	108	2	98,18
1995	63	112	106	6	94,64
1996	66	114	98	16	85,96
1997	76	150	134	16	89,33
1998	60	145	136	9	93,79
1999	65	139	130	9	93,53
2000	70	150	147	3	98,00
2001	71	207	193	14	93,24
2002	72	246	234	12	95,12
2003	82	242	218	24	90,08
2004	103	270	234	36	86,67
2005	92	203	162	41	79,80
2006	91	177	142	35	80,23
2007	58	98	74	24	75,51

Source: Rapport sur l'investissement dans le monde 2008, p10.

فمن خلال الجدول يُلاحظ زيادة عدد الدول التي أحدثت تغييرات في أنظمة إستثمارها منذ بداية سنوات 1990، وهذا بسبب زيادة إنفتاحها وقيامها بإصلاحات إقتصادية، خاصة الدول التي كانت تابعة للمعسكر الشيوعي، وقد ساعد على ذلك إنشاء منظمة التجارة العالمية بعد جولة أوروغواي 1994، وما أتت به من تدابير وإجراءات متعلقة بتحرير التجارة وحماية الملكية الفكرية وإجراءات متعلقة بالإستثمار؛ وجل الإصلاحات التي تمت في بداية عشرية 1990 كانت في صالح الإستثمار الأجنبي، حيث بلغت النسبة 100% لصالح الإستثمار المباشر سنة 1992 و99% سنة 1993 و98% سنة 1994 وهذا لأنّ الإصلاحات الإقتصادية كانت في بدايتها، وبقيت النسبة تتراوح في حدود 90% سنويا، وقد بلغ متوسط نسبتها من مجمل الإصلاحات في الفترة 1992-2007 حوالي 90.81%. وهذا يعني زيادة إهتمام الدول وسعيها إلى جذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال تحسين قوانين الإستثمار وتبسيطها ومنح التسهيلات والإمتيازات والضمانات للمستثمرين الأجانب.

ثانياً. عدم التساوي بين الدول فيما يخص التدفقات:

يوجد عدم تساوي في توزيع الإستثمارات الأجنبية المباشرة بين مجموعات الدول، حيث أن الدول المتقدمة تهيمن على معظم التدفقات العالمية سواء التدفقات الواردة أو الصادرة. والجدول التالي يبين تطور تدفقات الإستثمار الواردة والصادرة على مستوى العالم وحسب مجموعات الدول المتقدمة والدول النامية.

جدول رقم(04): تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة والصادرة حسب مجموعات الدول بمليار دولار وبالنسبة المئوية.

التدفقات الصادرة					التدفقات الواردة					السنوات
النسبة	الدول النامية	النسبة	الدول المتقدمة	العالم	النسبة	الدول النامية	النسبة	الدول المتقدمة	العالم	
6,12	3153	93,88	48397	51550	13,83	7477	86,13	46575	54076	1980
6,31	3912	93,69	58052	61963	25,35	14154	74,62	41663	55832	1985
4,93	11908	95,07	229565	241474	16,90	35096	83,07	172526	207697	1990
6,81	13486	93,19	184550	198036	25,82	39770	74,04	114035	154009	1991
11,46	23238	87,76	177912	202716	32,03	53167	66,96	111141	165973	1992
16,22	39341	83,35	202187	242573	34,39	76835	64,20	143451	223454	1993
16,57	47533	83,32	239036	286889	40,41	103502	58,79	150560	256112	1994
15,19	55070	84,66	306980	362585	33,85	115943	64,95	222488	342544	1995
16,17	64094	83,59	331415	396457	37,81	147078	60,68	236035	388998	1996
15,50	73796	83,78	398863	476083	39,21	190724	58,67	285404	486476	1997
7,43	50664	92,37	630223	682285	26,97	190729	71,89	508421	707185	1998
6,38	68662	93,41	1005869	1076822	20,97	228079	78,25	850969	1087500	1999
10,95	134966	88,79	1094727	1232888	18,30	256465	81,20	1137976	1401466	2000
11,01	82903	88,63	667431	753077	26,01	214696	72,83	601070	825280	2001
9,25	49670	89,89	482772	537095	28,03	176063	70,17	440778	628114	2002
8,04	45470	90,08	509596	565732	32,51	183912	63,97	361917	565739	2003
13,09	120423	85,37	785662	920253	39,86	291919	55,99	410067	732397	2004
14,24	127140	84,16	751649	893093	33,49	330130	63,36	624565	985796	2005
16,21	228691	82,10	1158105	1410574	29,77	434366	66,48	970098	1459133	2006
12,88	292147	84,84	1923895	2267547	26,90	564930	68,77	1444075	2099973	2007
15,36	296286	81,50	1571899	1928799	35,58	630013	57,50	1018273	1770873	2008
20,81	229159	74,54	820665	1100993	42,93	478349	50,79	565892	1114198	2009

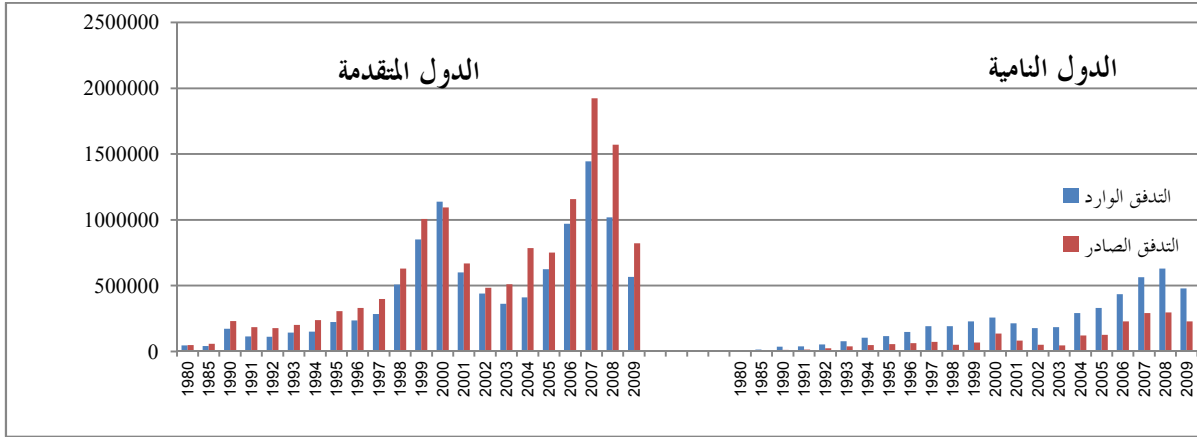
المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على الإحصاءات المتوافرة في:

- <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>
- <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=89>

فمن خلال معطيات الجدول يتضح أن الدول المتقدمة تستأثر على النسبة الكبيرة من تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر، بينما الدول النامية حصتها هامشية رغم أنها في إرتفاع منذ بداية التسعينات. ففيما يخص التدفقات الواردة فإن الدول المتقدمة في عشرية 1990 كانت نسبتها المتوسطة 68.15%، بينما الدول النامية لم تستقطب إلا ما نسبته 30.84% من مجمل التدفقات العالمية، أما في العشرية الأولى من القرن الجديد فلم يحدث

تغيّر كبير في النسب فالدول المتقدمة حققت 65.11% بالمتوسط، والدول النامية ما مقداره 31.34%، ويمكن ترجمة معطيات الجدول إلى الشكل التالي:

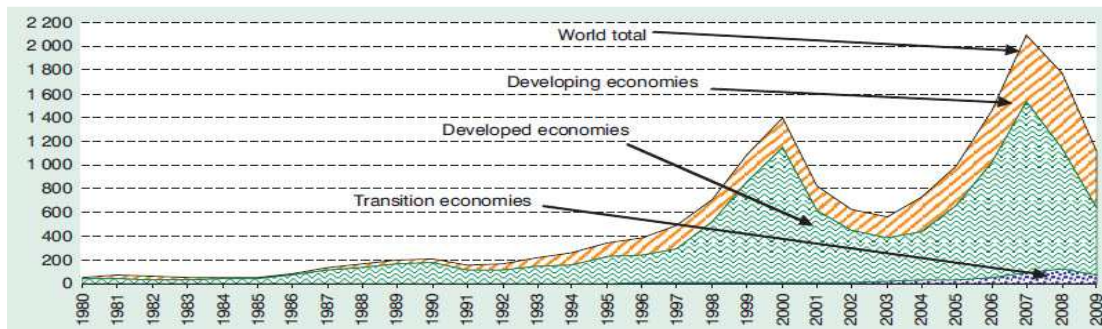
شكل رقم (08): مقارنة بين الدول المتقدمة والدول النامية من خلال تدفقات الإستثمار بمليار دولار



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على معطيات الجدول السابق.

فمن خلال الشكل يتّضح الفرق بين الدول المتقدمة والدول النامية، سواء في ما يتعلق بالتدفقات الواردة أو التدفقات الصادرة. وهذه النسب يدعمها الشكل الموالي الخاص بالتدفقات الواردة الذي يظهر حصة الدول المتقدمة والتي تبدو كبيرة، وتمثل حوالي ثلثي التدفقات الكلية وحصة الدول النامية التي تبدو صغيرة رغم إرتفاعها في آخر الفترة، بالإضافة إلى حصة الدول المتحولة أو الناشئة التي ظهرت في السنوات الأخيرة وشهدت إرتفاعا ملحوظا خاصة في السنوات الأخيرة من الفترة المحددة.

شكل رقم (09): تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر عالميا وحسب مجموعات الدول



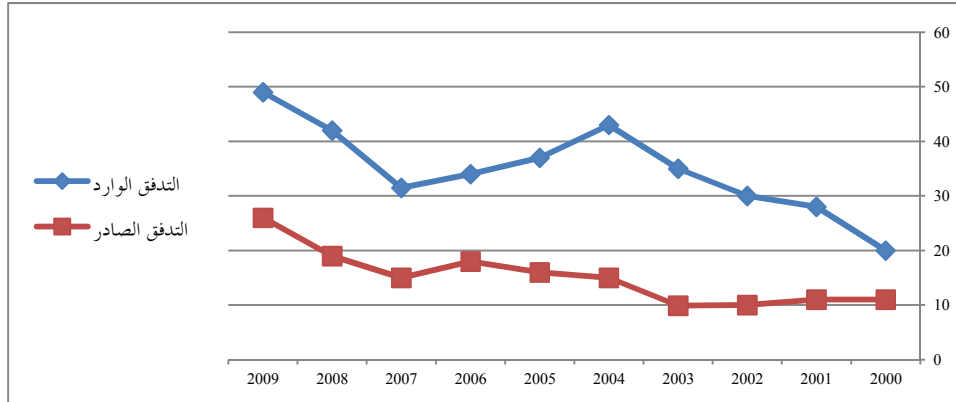
Source: world investment report 2010, p2.

والشيء نفسه بالنسبة للتدفقات الصادرة فالدول المتقدمة هي المهيمن كذلك، حيث في عشرية التسعينات بلغت نسبة التدفقات الصادرة من هذه الدول إلى إجمالي التدفقات العالمية الصادرة 88.5%، ونسبة الدول النامية 11.66%، وفي العشرية الموالية إنتقلت إلى 85% في الدول المتقدمة وإلى 13.18% في الدول النامية.

وفي مجموعة الدول المتقدمة، تُعتبر دول مجموعة التعاون والتنمية الإقتصادية OECD هي أول مصدر ومستقطب لتدفقات الإستثمار المباشر بحوالي 80% من الإستثمارات، وتتركز معظمها في أربع دول تستأثر وحدها على ثلثي هذه التدفقات وهي و.م.أ 29% وبريطانيا 15% وألمانيا 11% وفرنسا 10%¹؛ ففي الفترة 2005-2009 الو.م.أ تحصلت على نسبة 13.91% من التدفقات العالمية الواردة ونسبة 14.93% من التدفقات الصادرة، بينما الاتحاد الأوروبي إستأثر على حوالي 57.16% من التدفقات الصادرة و41.37% من التدفقات الواردة².

وقد ظهرت الدول الناشئة كقطب جديد فيما يخص تدفقات الإستثمار الأجنبي، وأصبحت تُصنّف على أنّها مجموعة منفصلة، وتظهر نسبة مساهمتها في التدفقات العالمية على أنّها في تزايد منذ سنوات الثمانينات، والشكل التالي يبيّن تطور تدفقاتها منذ سنة 2000.

شكل رقم (10): نسبة مساهمة الدول الناشئة والمتحولة في التدفقات الواردة والصادرة عالميا (%)



Source: world investment report2010, p3.

وتُعتبر الدول الآسيوية هي الأكثر إستقطابا في هذه المجموعة بما يعادل 53%، تليها دول أمريكا اللاتينية 27% وأوروبا الشرقية 16%. أما أهمها فهي كل من الصين وروسيا والبرازيل والهند (BRIC) حيث مثلت في

¹ Ibid, p100.

² Unctad handbook of statistics 2010, p372-373.

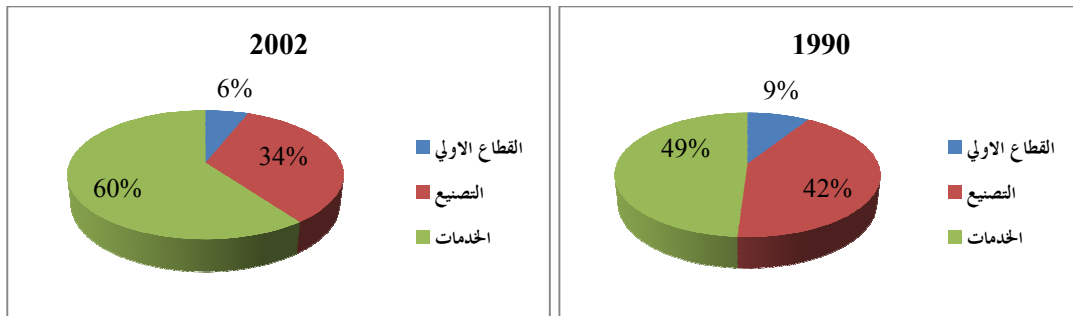
مجموعها 9% من التدفقات الصادرة سنة 2008، وهذا ما يترجمه ترتيب هذه الدول ضمن أحسن 20 دولة مصدرة ومستقطبة للإستثمار الأجنبي عالمياً¹.

ثالثاً. التغير في التركيز القطاعي (التحول نحو الخدمات):

لقد نما الإستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات بمعدل أكبر منه في القطاعات الأخرى، ولهذا فإن تركيبة الإستثمار الأجنبي المباشر تحولت نحو هذا القطاع، حيث نلاحظ أن رصيد الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد في قطاع الخدمات قد تضاعف 4 مرات بين سنتي 1990 و2002، من حوالي 950 مليار دولار إلى 4000 مليار دولار، وبلغ معدل نمو هذا الأخير 60% سنة 2002 بينما لم يتجاوز 50% سنة 1990 ولم يتجاوز 25% في بداية 1970².

وهذا النمو في نصيب الخدمات كان على حساب القطاعات الأخرى، حيث أن القطاع الأولي إنخفضت حصته من 9% سنة 1990 إلى 6% سنة 2002، وقطاع المنتجات المصنعة كذلك من 42% إلى 34%. ويرجع هذا التحول إلى زيادة نسبة الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي العالمي، بالإضافة إلى كون هذا القطاع أقل تدويلاً من قطاع الإنتاج مما يعني وجود إمكانية لتوسع الإستثمار الأجنبي المباشر فيه، وقد ساعد على ذلك طبيعة الخدمات كونها غير قابلة للتخزين وتحتاج إلى أن يتم إنتاجها وتقديمها في وقت ومكان إستهلاكها، بالإضافة إلى التطور التكنولوجي في وسائل الاتصال التي تعتبر مهمة في هذا القطاع³. والشكل التالي يوضح نمو نصيب الخدمات في مجمل الإستثمارات الأجنبية العالمية

شكل رقم (11): نصيب القطاعات من التدفقات الصادرة بالنسبة المئوية



المصدر: تقرير الإستثمار العالمي 2004، ص18.

¹ World investment report 2010, p7.

² World investment report 2004, p97.

³ Michael J. Twomey, A Century of Foreign Investment in the Third World, Routledge, London, 2000, p41.

أما عن التدفقات الصادرة، فإنَّ حصة الخدمات إرتفعت كذلك إلى 67% بعد أن كانت 47% في نفس الفترة، وكل من القطاع الأولي وقطاع التصنيع إنخفضا على التوالي من 9% و 44% إلى 4% و 29%.

وفيما يخص هيكل الخدمات فالجدول التالي يوضح الأنشطة المهمة التي يتركز فيها الإستثمار الأجنبي المباشر.

جدول رقم (05): توزيع رصيد الإستثمار الأجنبي في الخدمات على مختلف الأنشطة بالنسبة المئوية(%)

النسبة من رصيد الخدمات الصادر		النسبة من رصيد الخدمات الوارد		
2002	1990	2002	1990	
2	1	3	1	الكهرباء، الغاز، الماء
10	17	18	25	التجارة
11	5	11	3	النقل والتخزين والاتصال
34	48	29	40	المالية
36	7	26	13	نشاطات الأعمال

Source: world investment report 2004,p99.

نلاحظ تركّز الإستثمار في خدمات التجارة والمالية، حيث مثلاً في سنة 1990 ما يعادل 25% و 40% على التوالي من مجمل التدفقات الواردة لهذا القطاع، ورغم إنخفاض نسبة هذين النشاطين في 2002 إلا أنهما بقيا هامين فنسبهما قدرت 18% و 29% على التوالي. وبالمقابل نجد إزدهار الإستثمار في خدمات أخرى مثل خدمات الكهرباء والغاز، والمالية وخدمات الإتصال والنقل وخدمات الأعمال؛ فمثلاً خدمات توليد وتوزيع الكهرباء تضاعفت 14 مرة في الفترة 1990-2002، وأصبحت تمثل 3% من رصيد التدفقات الواردة في قطاع الخدمات، ونشاط التخزين والنقل إرتفع 16 مرة بما يعادل 11%، وخدمات الأعمال 9 مرات ليمثل 26% من رصيد التدفقات الواردة، كذلك خدمات الصحة والتعليم إرتفعت 12 و 4 مرات على التوالي. وقد ساعد على هذا الإرتفاع زيادة الطلب على الخدمات، وعمليات الخصخصة وزيادة الحرية الإقتصادية في عديد الدول في تلك الفترة، كذلك دور منظمة التجارة العالمية في تحرير قطاع الخدمات¹.

فيما يتعلق بتوزيع الإستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات بين الدول، فيلاحظ هيمنة الدول المتقدمة على التدفقات الواردة أو الصادرة على حد سواء؛ فرغم إرتفاع نسبة مساهمة الدول النامية من 7% إلى 28% في

¹ World investment report 2004, pp98-99.

الفترة 1992-2002 إلا أنَّ نسبة الدول المتقدمة بقيت في حدود 72% سنة 2002¹. والجدول التالي يوضح نسبة كل من الدول المتقدمة والدول النامية من التدفقات الواردة لقطاع الخدمات.

جدول رقم(06): توزيع رصيد الخدمات الوارد بين الدول المتقدمة والدول النامية بين 1990-2002 بالنسبة المئوية (%).

2002		1990		
الدول النامية %	الدول المتقدمة %	الدول النامية %	الدول المتقدمة %	
28	72	17	83	إجمالي الخدمات %
37	63	30	70	الكهرباء، الغاز، الماء
53	47	10	90	التجارة
29	71	42	58	النقل والتخزين والاتصال
23	77	24	76	المالية
39	61	7	93	نشاطات الأعمال

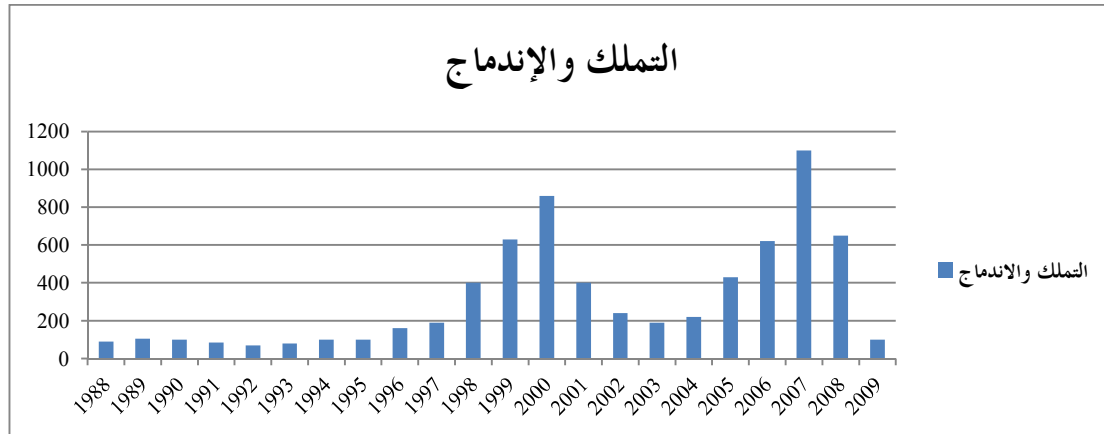
Source: world investment report 2004, p100.

رابعاً. عمليات التملك والإندماج المحرك الرئيسي للإستثمار الأجنبي المباشر:

أصبحت عمليات التملك والإندماج النوع المفضل من قبل الشركات لتوطين إستثماراتها منذ نهاية سنوات 1980 خصوصاً في الدول المتقدمة، حيث في سنة 1995 عمليات بيع الشركات في الدول المتقدمة لصالح كيانات أجنبية مثلت حوالي 80% من الإستثمارات الواردة، ولذلك فقد أصبحت المحرك الرئيسي للإستثمار الأجنبي المباشر. والشكل الموالي يوضح تطور عمليات التملك والإندماج عالمياً بمليار الدولار في الفترة 1988-2009.

¹ World investment report 2004, p98.

شكل رقم (12): تطور عمليات التملك والإندماج العالمي بالقيمة بمليار دولار.



Source: world investment report 2009, p11.

وقد تضاعفت هذه العمليات خصوصا في عشرية 1990، وذلك بسبب الإصلاحات الاقتصادية في عديد الدول وإزدهار عمليات الخصخصة، بالإضافة إلى عولمة الأسواق المالية وزيادة تكاملها. ورغم أن عدد عمليات الإستثمار في حقل جديد أكبر من عدد عمليات التملك والإندماج، إلا أن قيمة هذه الأخيرة أكبر بكثير وذلك لأنه ظهرت في تلك الفترة عمليات التملك والإندماج العملاقة^{*}، وتعتبر أكبر عملية تملك وإندماج عالمية هي إمتصاص شركة Mannesman الألمانية من قبل شركة Vodafone Air Touch البريطانية سنة 2000 بمبلغ 200 مليار دولار¹.

والجدول الموالي يبين عدد عمليات التملك والإندماج العملاقة ونسبتها من مجمل عدد عمليات التملك والإندماج التي تمت بالإضافة إلى قيمتها بمليار الدولار ونسبتها إلى القيمة الإجمالية.

* عمليات التملك والإندماج العملاقة هي لما تفوق قيمة مليار دولار

¹ Sandrine Levasseur, Investissement direct étranger et stratégie des entreprises multinationale, Revue de l'OFCE, 2002, p110.

جدول رقم (07): عمليات التملك والإندماج العملاقة ونسبتها من القيمة الإجمالية للتملك والإندماج

السنوات	عدد الصفقات العملاقة	النسبة المئوية	القيمة مليار دولار	النسبة المئوية
1987	19	1,6	39	40,1
1988	24	1,3	53	38,7
1989	31	1,1	68	40,8
1990	48	1,4	84	41,7
1991	13	0,3	32	27
1992	12	0,3	24	21
1993	18	0,5	38	30,5
1994	36	0,8	73	42,5
1995	44	0,8	97	41,9
1996	48	0,8	100	37,9
1997	73	1,1	146	39,4
1998	111	1,4	409	59
1999	137	1,5	578	64
2000	207	2,1	999	74
2001	137	1,7	451	61,7
2002	105	1,6	266	55
2003	78	1,2	184	44,8
2004	111	1,5	291	51,5
2005	182	2,1	569	61,3
2006	215	2,4	711	63,6
2007	319	3	1197	70,4
2008	251	2,6	823	68,3

Source: world investment report 2009, p11.

من خلال الجدول نلاحظ زيادة عدد العمليات العملاقة خصوصا في أواخر سنوات 1990، ففي سنة 2000 بلغ عددها 207 عملية بقيمة 999 مليار دولار، والشيء نفسه في سنوات 2001-2009 فإن نسبة مساهمة العمليات العملاقة في إجمالي عمليات التملك والإندماج بلغت حوالي 60% بالمتوسط.

أما في الدول النامية فإن معظم الإستثمارات تتم بتوطينات جديدة، إلا أن عمليات التملك والإندماج في تزايد حيث كانت تمثل 10% سنة 1987 من الإستثمارات المباشرة الواردة، وفي نهاية سنوات 1990 بلغت هذه النسبة 30%. أما عن التوزيع القطاعي لعمليات التملك والإندماج فهي تتركز في قطاع الخدمات بالدرجة الأولى ثم قطاع التصنيع ثم يليه القطاع الأولي، حيث كانت نسبة كل قطاع من قيمة عمليات الإندماج والتملك سنة 2007 على التوالي 60%، 32%، 8%¹.

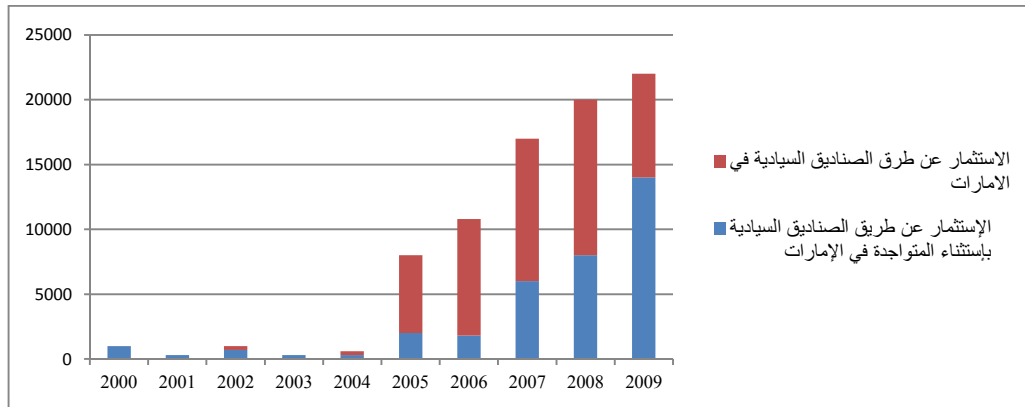
¹ World investment report 2010, p10.

خامساً. زيادة الإستثمار عن طريق الصناديق الخاصة:

يمكن لكيانات أخرى غير الشركات متعددة الجنسيات أن تقوم بالإستثمار الأجنبي المباشر، على غرار الأفراد أو الحكومات أو المنظمات الإقليمية أو الدولية مثل الصناديق الخاصة، ففي سنة 2009 الصناديق الخاصة إشركت في إستثمارات أجنبية بما قيمته 129 مليار دولار، منها 106 مليار دولار لصناديق الملكية الخاصة (Private equity funds) و 23 مليار دولار للصناديق السيادية (Sovereign wealth funds)، وقد مثّلت حوالي 10% من التدفقات العالمية بينما لم تكن تمثل إلا 7% سنة 2000¹. لكن في الفترة 2005-2009 تراجعت نسبة الإستثمار عن طريق صناديق الملكية الخاصة، وذلك لإنخفاض عدد عمليات التملك والإندماج العملاقة، بالمقابل زيادة الإستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى خوف المستثمرين من المخاطرة.

وقد ظهرت الصناديق السيادية كمصدر للإستثمار المباشر في سنوات الألفية الجديدة مشاهة لصناديق الملكية الخاصة ولكن بمستويات أقل والشكل التالي يوضح تطور الإستثمارات عن طريق الصناديق السيادية.

شكل رقم (13): تطور الإستثمارات الأجنبية عن طريق الصناديق السيادية بمليون دولار



Source: world investment report 2010, p14.

نلاحظ زيادة الإستثمارات عن طريق الصناديق السيادية وخاصة المتواجدة في الإمارات وذلك لإعتماد تمويلها من العائدات النفطية.

ونجد أن الإستثمارات الأجنبية التي تقوم بها الصناديق السيادية تتركز في القطاع المالي، حيث كان يمثل 36% من مجمل عمليات التملك والإندماج سنة 2007-2008، كذلك القطاع الأولي وقطاع التصنيع. أما عن التوزيع الجغرافي فجعل إستثماراتها تتركز في الدول المتقدمة.

¹ Ibid.,p12.

المبحث الرابع: الآثار الناجمة عن الإستثمار الأجنبي المباشر

كانت هناك عدة دراسات حول جدوى الإستثمار الأجنبي المباشر، وقد برزت وجهتي نظر مختلفتين نظرة تقليدية ونظرة حديثة، وكل منهما لها روادها ومبرراتها. فالنظرة التقليدية كانت ترى بأن الإستثمار الأجنبي هو مباراة من طرف واحد، الفائز فيها هو الشركات متعددة الجنسيات في معظم أو في كل الحالات لأنها تأخذ أكثر مما تعطي، وقد كانت تُعبر عن وجهة نظر الدول النامية التي ترى بأن سلبات الإستثمار الأجنبي أكثر من إيجابياته؛ أما وجهة النظر الحديثة فقد عارضت سابقتها، وإعتبرت أن الإستثمار الأجنبي تحكمه مصالح مشتركة بين الدولة المضيفة ومؤسسة الإستثمار الأجنبي، فهي ليست مباراة من طرف واحد وإنما هي مباراة من نوع خاص يحصل فيها كل طرف على فوائد معينة، وحجم هذه الفوائد ونوعها يتوقف على سياسات الطرف الآخر وهي تمثل وجهة نظر الدول المتقدمة بالدرجة الأولى¹.

وعلى العموم لا يمكن تعميم أي من هذين الرأيين، لأن فعالية الإستثمار في دولة ما لا يعني بالضرورة أنه يحقق نفس درجة النجاح في دولة أخرى، كذلك فإن الممارسات السلبية لشركة ما في إحدى الدول لا يعني أن كل الشركات تقوم بتلك الممارسات. ولذلك فإن وجود جوانب إيجابية وأخرى سلبية هي السمة الطبيعية لأي ظاهرة إقتصادية؛ وعلى هذا سوف تتم دراسة الآثار الناجمة عن الإستثمارات الأجنبية بتقسيمها إلى آثار إيجابية وأخرى سلبية، مع الإشارة إلى أن كلاً منها يشتمل على آثار إقتصادية وإجتماعية وسياسية وثقافية، وأنه لا توجد آثار إيجابية مطلقة ولا آثار سلبية مطلقة فكل عنصر إيجابي تقابله عناصر سلبية. ودرجة إستفادة كل بلد ترجع إلى خصوصياته وإلى قدرته التفاوضية مع الشركات متعددة الجنسيات.

المطلب الأول: الآثار الإيجابية للإستثمار الأجنبي المباشر

نذكر بعض الإيجابيات الناجمة عن قيام الشركات متعددة الجنسيات بالإستثمار في الدول المضيفة وخاصة بالنسبة للدول النامية.

أولاً. الإستثمارات الأجنبية وسيلة تمويلية جديدة:

تستفيد الدول المضيفة من الإستثمار الأجنبي من خلال دخول النقد الأجنبي، وخاصة الدول النامية التي تعتبر في حاجة ماسة إلى مصادر تمويل بديلة عن القروض التجارية التي أصبحت مكلفة جداً. والاستثمار الأجنبي المباشر يُعتبر بديلاً لأنه وسيلة تمويل مستقرة، وطويلة الأجل ومنخفضة التكلفة. والشركات الأجنبية المستثمرة

¹ أبو قحف عبد السلام، إقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 411-422.

تستطيع سد فجوة العجز التمويلي من خلال إمكاناتها المالية الكبيرة، أو من خلال قدرتها على الحصول على الأموال من الأسواق الدولية؛ كذلك فإن مبادرة شركة ما بالإستثمار في أحد البلدان يشجع الشركات الأخرى على الإستثمار في ذلك البلد¹.

لكن إستفادة الدول المضيفة تتحقق في حالة تدفق رأس المال على شكل نقدي من الخارج، أما في حالة تدفقه في حالة الآلات والتجهيزات أو معرفة فإن دوره لا يكون مباشراً.

ثانياً. تحسين وضعية ميزان المدفوعات:

يتم هذا عن طريق إعتداد رؤوس الأموال الواردة كتدفقات إستثمارية من أجل تمويل العجز الموجود في ميزان المدفوعات، وخاصة الميزان التجاري الذي يعاني من عجز شبه دائم في الدول النامية سببه زيادة الواردات على الصادرات، وذلك من خلال أن الفائض في حساب رأس المال الناتج عن التدفقات الإستثمارية الواردة يغطي العجز في الميزان التجاري.

ثالثاً. خلق فرص عمالة جديدة:

تساهم الشركات متعددة الجنسيات في خلق فرص عمل في البلد المضيف، وبالتالي فهي تساهم في حل مشكلة البطالة، وهذا يمكن أن يتم بطريقة مباشرة من خلال توظيفها لعمال محليين في فروعها الإنتاجية أو الخدمية؛ أو بطريقة غير مباشرة عن طريق فتح مجال لتوسع الإدارة العمومية مثل الضرائب أو الجمارك، أو عن طريق تحريك قطاعات أخرى ذات علاقة مع نشاط هذه الشركات. فحسب تقرير لمنظمة العمل الدولية في 1981 قامت الشركات متعددة الجنسيات المستثمرة في البلدان النامية سنة 1980 بتوظيف 4 ملايين عامل، أي ما يساوي 5% من إجمالي القوى العاملة العالمية².

رابعاً. زيادة الإنتاجية والإستعمال الكفء للموارد:

يمكن للشركات متعددة الجنسيات عند قيامها بالإستثمار المباشر أن تؤدي إلى زيادة الإنتاجية في ذلك البلد وإستغلال الموارد بكفاءة، وذلك من خلال الإمكانيات التي تتوفر عليها؛ ففي حالة الإستثمار لغرض التصدير فإنها تسعى إلى تحقيق وفورات الحجم، وبالتالي زيادة الإنتاجية وتخفيض التكاليف وإستعمال الموارد المتاحة بكفاءة، كما أن إشتداد المنافسة بين المنتجين المحليين والأجانب يساعد على تحقيق ذلك، إلا أنه في حالة كان

¹ Imad A. Moosa, Op. Cit., p72.

² نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص423.

الإستثمار بغرض إحلال الواردات وكانت السوق ضيقة، فإنه لا يمكن تحقيق وفورات الحجم وبالتالي لا يمكن زيادة الإنتاجية أو تخفيض التكاليف¹.

خامسا. الآثار على الإدارة والتنمية الإدارية:

تساهم الشركات متعددة الجنسيات في نقل المعارف والخبرات الإدارية إلى البلد المضيف، والتي تُعتبر مهمة خاصة بالنسبة للدول النامية وذلك من خلال:

- تنفيذ برامج التدريب لصالح العمال المحليين؛
- تقديم وإدخال أساليب إدارية حديثة ومتطورة؛
- تبادل الخبرات الإدارية مع الشركات المحلية.

ولكن يمكن لهذه الشركات أن تجعل من الكوادر الإدارية العاملة في الشركات المحلية تقرب نحوها، إنطلاقاً من تقديمها لأجور مرتفعة أو تحفيزات مغرية وبذلك تحرم الشركات المحلية من الاستفادة².

سادسا. الإستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا:

نال موضوع نقل التكنولوجيا عن طريق الإستثمار المباشر جدلاً كبيراً في الدراسات الاقتصادية، بسبب أهمية التكنولوجيا في تحقيق التنمية، فالتكنولوجيا هي منتج عملية البحث والتطوير ممثلاً في إختراع منتجات أو تقنيات جديدة أو كليهما³.

ونقل التكنولوجيا يمكن أن يتم بطريقة مباشرة، عن طريق إقامة الشركات متعددة الجنسيات لوحدها إنتاجية في البلد المضيف أو منح التراخيص لإستغلال التكنولوجيا؛ أو يتم بطريقة غير مباشرة لما تقوم الشركات المحلية بتعلم أو تقليد نفس الصناعة الخاصة بالشركة متعددة الجنسيات، أو لما تقوم هذه الأخيرة بتحويل التكنولوجيا إلى موزعيها⁴. والإستثمارات الأجنبية تُعتبر وسيلة مهمة لنقل التكنولوجيا الخاصة بالإنتاج أو القدرات الابتكارية، والمساهمة في أنشطة البحث والتطوير في البلد المضيف. وقد إستطاعت بعض البلدان النامية أن تقيم مشروعات ضخمة ذات مستوى تقني وتكنولوجي متقدم لم تكن تستطيع القيام بها لوحدها.

¹ Jonathan Jones and Colin Wren, Foreign Direct Investment and the Regional Economy, Ashgate Publishing Limited, England, 2006, p74.

² أبو قحف عبد السلام، إقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي، مرجع سابق، ص460-461.

³ Imad A. Moosa, Op. Cit., p87.

⁴ Jonathan Jones and Colin Wren, Op. Cit., p74.

وقد أثبتت عدة دراسات أجريت على عدة شركات متعددة الجنسيات، الدور الفعال الذي تقوم به في نقل وتحويل التكنولوجيا خاصة إلى البلدان النامية.

غير أن نقل التكنولوجيا يمكن أن يتم بطرق أخرى غير الإستثمار المباشر مثل التراخيص أو العقود الإدارية، أو البحوث المنشورة أو الشراء المباشر لها¹.

سابعاً. تأثير الإستثمار على التدفقات التجارية:

يؤثر الإستثمار الأجنبي المباشر على حجم وتوجهات التدفقات التجارية للبلد المضيف من خلال نشاط الشركات متعددة الجنسيات، ففي حالة الإستثمار بغرض التصدير فإن هذه الأخيرة تقوم بتصدير السلع النهائية أو السلع الوسيطة لفروع أو شركات أخرى موجودة في مناطق مختلفة من العالم، وذلك في إطار ما يسمى بالتجارة داخل الصناعة أو بين الصناعات؛ وبالمقابل فإنها تقوم بإستيراد الآلات والتجهيزات اللازمة وقطع الغيار، كما يمكن أن تستورد المواد الأولية التي تحتاجها. وبالتالي فإن هيكل صادرات وواردات البلد المضيف سوف يتغير عما كان عليه من قبل، غير أن هذا الأثر يجب قياسه كمياً لمعرفة إيجابياته وسلبياته².

ثامناً. الإستثمارات الأجنبية وتحقيق التنمية الاقتصادية:

تسعى الدول النامية خاصة إلى تحقيق التنمية الاقتصادية، وذلك يتطلب منها رؤوس أموال ضخمة قد تعجز عن توفيرها بمواردها الذاتية، ولذلك فهي تلجأ إلى الإستثمار المباشر لتسهيل تحقيقها، هذا لأن الإستثمارات الأجنبية تساهم في سدّ الفجوة الإدخارية، كما أنها تجلب معها التكنولوجيا التي تلعب دوراً كبيراً في تحقيق التنمية.

وقد أكدت بعض الدراسات أن الإستثمارات الأجنبية ساهمت في تحقيق التنمية الاقتصادية في البلدان المضيفة، ولعبت دوراً مهماً في زيادة معدلات النمو في العديد من البلدان، ومثال ذلك دول جنوب شرق آسيا على غرار تايوان، الصين وهونج كونج، سنغافورة وكوريا الجنوبية. ويمكن أن تساعد الإستثمارات الأجنبية المباشرة على تحقيق التنمية الجهوية داخل البلد المضيف، في حالة توجيهها إلى المناطق النائية والمحرومة بهدف

¹ نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص 447-449.

² Imad A. Moosa, Op. Cit., p84.

تقليل الفوارق بين مختلف المناطق. غير أن مساهمتها بشكل إيجابي في تحقيق التنمية في البلد المضيف تحدث إذا تمكنت الحكومة من توجيهها وتنظيمها وتخطيطها بصورة جيدة¹.

المطلب الثاني: الآثار السلبية للإستثمارات الأجنبية المباشرة

سنتطرق إلى بعض الآثار السلبية الناجمة عن الإستثمارات الأجنبية المباشرة، مع الإشارة إلى أن حدّتها تختلف من بلد إلى آخر.

أولاً. ضياع بعض الموارد المالية على الدول النامية:

كما هو معلوم فليس من الضروري أن تجلب الشركات الأجنبية رؤوس الأموال من أجل تمويل إستثمارها، وفي هذه الحالة فإنّ البلد المضيف لن يستفيد من تدفق النقد الأجنبي. كذلك فلجوء الدول المضيضة إلى تقديم تسهيلات ومزايا وإعفاءات ضريبية للمستثمرين الأجانب ينجر عنه ضياع موارد كان من المفترض أن تحصل عليها خزانة الدولة؛ نفس الشيء في حال أن الحكومة تساوي بين المستثمرين الأجانب والمحليين فذلك يعني المزيد من الخسائر. وقد قدّر صندوق النقد الدولي أن حوالي 10% من إيرادات الموازنة الكلية لبعض الدول المضيضة قد تنخفض بسبب تشجيع الإستثمارات².

ثانياً. زيادة معدلات البطالة:

يمكن أن تؤدي الإستثمارات الأجنبية إلى زيادة عدد البطالين في البلد المضيف، وذلك في حال قيام الشركات بتملك الشركات المحلية التي تعاني من مشاكل، فعند قيامها بإعادة هيكلتها ستلجأ إلى تسريح عدد من العمال، أو من خلال غلق بعض الفروع الإنتاجية. هذا في ما يخص البلد المضيف وبدورها في البلد الأم يمكن أن تؤدي إلى زيادة عدد البطالين في حالة نقل النشاط إلى بلد آخر والإعتماد على عمالته المحلية³.

ثالثاً. طبيعة التكنولوجيا المحولة:

بسبب أن الشركات متعددة الجنسيات تصرف مبالغ ضخمة على البحث والتطوير، فإنّها تلجأ إلى حماية النتائج المتوصل إليها والتكنولوجيا التي تمتلكها. وبذلك فهي تقوم بإحتكار التكنولوجيا الحديثة والمتطورة لمصلحتها الخاصة كوسيلة لتحقيق التنافسية، وتقوم بتحويل قدر ضئيل أو مستوى منخفض من التقنيات أو

¹ نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص 465-471.

² المرجع السابق، ص 487.

³ Imad A. Moosa, Op. Cit., p79.

التكنولوجيا المتقدمة أو النمطة وبتكاليف مرتفعة إلى الدول المضيفة خاصة النامية. ولهذا فإن هذه الأخيرة لا تستفيد كثيرا من التكنولوجيا المحولة إليها بل تتضرر في حالة التكنولوجيا ملوثة للبيئة.

رابعاً. التأثير على الثقافة وبنية الإقتصاد المحلي:

يؤدي نشاط الشركات متعددة الجنسيات إلى التأثير على الثقافة السائدة في البلد المضيف، من خلال جلب أنماط إستهلاك جديدة بواسطة الترويج لأفكار ومنتجات جديدة، كذلك فإن هذه الشركات بإمكانها التكنولوجيا المتطورة تساهم في القضاء على الصناعات الحرفية واليدوية وطمس الهوية المحلية. ضف إلى ذلك تظهر ازدواجية في الإقتصاد وتباين بين الطرف المحلي المتميز بقلة الإمكانيات وبساطتها، وبين الطرف الأجنبي الذي يتميز بموارد مالية وتكنولوجية وإدارية كبيرة تجعله يتفوق على منافسيه المحليين¹.

خامساً. تأثير الإستثمار الأجنبي على البيئة:

يمكن أن تكون للإستثمارات المباشرة آثار سلبية على البيئة، بسبب أن الشركات متعددة الجنسيات تنقل الأنشطة الملوثة للبيئة من بلدانها الأصلية إلى البلدان النامية نظراً لوجود معايير مشددة حول حماية البيئة بها، كما أنها تقوم بتحويل التكنولوجيا المتقدمة التي تساهم بدورها في التلوث البيئي. ويساعد على ذلك نقص الرقابة والصرامة في الدول المضيفة وخاصة النامية ما يجعل من الشركات تستترف الثروات ولا تراعي حماية البيئة².

سادساً. الأثر على السيادة الإقتصادية والسياسية:

هناك من ينظر إلى الشركات متعددة الجنسيات على أنها أداة إستعمارية حديثة، تستعملها الدول الرأسمالية المتقدمة لغزو الدول النامية من أجل تحقيق أهدافها الإقتصادية وحتى السياسية. فهذه الشركات بما تمتلكه من إمكانيات مالية وتكنولوجية تستطيع إحتكار الأسواق المحلية، ما يمنحها صوتاً مسموعاً في إتخاذ القرارات. وكذا تركيزها على الأنشطة التي تُعد جزءاً من الهيكل الإقتصادي للدول المتقدمة وجعل الإقتصاديات النامية في خدمة الدول الأم، وهذا ما يمكن الشركات من السيطرة عليها وجعلها في حالة تبعية إقتصادية لها، التي تتحول فيما بعد إلى التدخل في القرارات السياسية للبلد وبالتالي تهديد سيادته³.

¹ أبو قحف عبد السلام، إقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي، مرجع سابق، ص417.

² نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص503.

³ المرجع السابق، ص506.

خلاصة الفصل:

من خلال هذا الفصل توصلنا إلى أنَّ الإستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك النوع من الإستثمار طويل الأجل، الذي يقوم به كيان مقيم بإقتصاد ما في مؤسسة مقيمة في إقتصاد آخر، مع إمتلاكه لرقابة أو درجة تأثير كبيرة فيها تمكنه من السيطرة الكلية أو الجزئية على إدارتها. وتُعتبر الشركات متعددة الجنسيات هي الفاعل الأساسي الذي يقوم بالإستثمار الأجنبي.

ويمكن تقسيمه إلى عدة أشكال إنطلاقاً من وجهات نظر عديدة، فحسب الملكية ينقسم إلى إستثمار مشترك وإستثمار مملوك بالكامل للطرف الأجنبي، وحسب إستراتيجية الإنتاج الدولية التي تطبقها الشركة متعددة الجنسيات ينقسم إلى إستثمار أفقي وإستثمار عمودي، وحسب طريقة إنشاء الفرع الأجنبي إلى الإستثمار في حقل جديد والإستثمار عن طريق التملك والإندماج وغيرها من التقسيمات. أما عن الطروحات النظرية التي حاولت تفسيره فنجدها متعددة وكل منها عاجلته من زاوية معينة ومن أهمها نظرية الحماية ونظرية الموقع، ونظرية دورة حياة المنتج الدولية والنظرية الإنتقائية، التي حاولت تقديم تفسير شامل للظاهرة. إلا أنَّه لا يمكن إعتداد نظرية واحدة في تفسير كافة حركات الإستثمار الأجنبي المباشر.

وقد شهدت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر نمواً كبيراً منذ سنوات 1980، وذلك لزيادة إهتمام الدول بإجتذابه من خلال القيام بإصلاحات في أنظمة وقوانين الإستثمار. كما تميز ببعض الخصائص أهمها هيمنة الدول المتقدمة على تدفقاته سواء الصادرة أو الواردة، وإعتبار عمليات التملك والإندماج هي المحرك الرئيسي له، بالإضافة إلى تحول توجهاته القطاعية نحو قطاع الخدمات الذي أصبح يستقطب أكثر من نصف التدفقات الواردة.

أما عن أثاره على الإقتصاديات المضيفة خصوصاً فنجدها تنقسم إلى إيجابيات وسلبيات، ومقدار إستفادة كل دولة من التدفقات الواردة إليه يرجع إلى خصوصيات البلد والقدرة التفاوضية لحكومته. إلا أنَّ الواقع العملي أثبت فعالية تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر على بعض الإقتصاديات التي إستطاعت أن تستفيد منه في تحقيق تنميتها، ولذلك نجد أنَّ معظم دول العالم اليوم تسعى جاهدة لإستقطاب أكبر قدر منه وذلك من خلال القيام بإصلاحات على مستوى مناخ الأعمال في البلد والترويج له وإمكانياته، وذلك ما سنتطرق إليه في الفصل الثاني.

الفصل الثاني:

تحليل نظري لمناخ الأعمال

الفصل الثاني: تحليل نظري لمناخ الأعمال

تمهيد:

اقتنعت معظم دول العالم بأهمية الإستثمار الأجنبي المباشر وإختفت النظرة التشاؤمية تجاهه، تلك التي كانت تعتبره شكلا من أشكال الإستعمار الجديد وأنّ سلبياته على البلد المضيف أكثر من إيجابياته، وتحولت إلى قناعة مفادها أن إستفادة البلد من الإستثمارات الواردة ترجع إلى قدرته التفاوضية وكيفية توجيهه لهذه الأخيرة؛ ولذلك إتجهت الدول إلى التنافس من أجل إجتذاب أكبر قدر ممكن منها، من خلال توفير الشروط الملائمة والمساعدة على إقامة الإستثمارات في البلد، والقيام بإصلاحات على مستوى مناخ الأعمال بمختلف جوانبه، لجعله أكثر جاذبية وأكثر تنافسية مقارنة مع الدول الأخرى؛ وبالتالي زيادة قدرة البلد على إجتذاب الإستثمارات المباشرة، لأنه لاشك في أن الإستثمارات تتجه إلى البلد الذي يوفر مناخا جيدا ومناسبا من كل جوانبه.

وستتطرق في هذا الفصل إلى أهمية دراسة مناخ الأعمال وتعريفه وخصائصه من خلال المبحث الأول، ثم نعرّج في المبحث الثاني إلى أهم مكوناته والشروط الواجب توافرها لوصفه بالجيد والملائم، ثم في الأخير أهم المؤشرات التي يمكن أن يعتمد عليها المستثمر من أجل تقييم مدى جاهزية المناخ محل الدراسة في المبحث الثالث.

المبحث الأول: مدخل إلى دراسة مناخ الأعمال

يُعتبر مناخ الأعمال الأساس في عملية المفاضلة بين مواقع توطين الإستثمارات، ولذلك فإنّ دراسته تلقى الإهتمام الكبير لدى المستثمر، وتكلفه الوقت والجهد والأموال من أجل إتمامها بتفاصيلها الصغيرة، التي تمكنه من إتخاذ القرار الصائب بشأن الإستثمار.

المطلب الأول: أهمية دراسة مناخ الأعمال

إنّ عملية تجسيد مشروع إستثماري ما على الواقع تمر بمراحل معينة، تسمى بدورة حياة قرار الإستثمار أو دورة حياة المشروع، وتمثل هذه المراحل في¹:

- **مرحلة دراسة المشروع:** وتسمى بمرحلة دراسة الجدوى، وتبدأ هذه المرحلة بالتفكير في المشروع ثم تليها مرحلة الدراسة الأولية وبعدها مرحلة الدراسة التفصيلية، يختتمها إتخاذ القرار سواء بالإيجاب أي إقامة المشروع، أو بالسلب وبالتالي التخلي عن الفكرة؛
- **مرحلة إنشاء المشروع:** في حالة إتخاذ المستثمر قرار القيام بالإستثمار فإنه يبدأ بالأمور القانونية والتنظيمية، ثم التعاقد مع الأطراف ذات العلاقة وشراء المستلزمات، وبعدها تجهيز الموقع وإقامة المشروع؛
- **مرحلة تشغيل المشروع:** وفي هذه المرحلة يقوم المستثمر ببداية تشغيل مشروعه ومتابعة تنفيذه، من أجل تحقيق الأهداف التي سطرها.
- **مرحلة إغلاق المشروع:** وتحدث هذه المرحلة في حالة أن المشروع لم يحقق أهداف المستثمر، أو أنه يرغب في إقامة مشروع إستثماري آخر.

ولا بد على المستثمر أن يمر بهذه المراحل تسلسليا، لأنه إذا توقف في مرحلة ما فلا يمكنه الإنتقال إلى المرحلة الموالية (في حالة المستثمر عقلائي)، فمثلا إذا لم تُظهر الدراسة الإبتدائية جودة الفكرة فلا داعي للقيام بالدراسة التفصيلية، وكذلك فنتيجة الدراسة التفصيلية هي التي تحدد طريقة إنشاء المشروع.

وفيما يخص المرحلة الأولى وهي دراسة الجدوى من المشروع، فهي مجموعة من الدراسات المتخصصة التي تستخدم الأسس العلمية في تجميع البيانات، ودراستها وتحليلها، لتقييم مدى صلاحية المشروع الإستثماري

¹ Jacky koehl, les choix d'investissement, Dunod, Paris, 2003, pp21-24.

ومدى تحقيقه للأهداف المرجوة منه، والهدف منها هو ضمان جودة قرار المستثمر وجعله يبتعد عن القرارات الخاطئة وغير المدروسة¹.

كما يمكن تعريفها بأنها اعتماد الأسلوب العلمي، من خلال إستعمال بيانات ومعلومات ومعايير محددة للكشف عن احتمالات نجاح أو فشل الأفكار الإستثمارية؛ وبالتالي فهي تقدم تصورا شاملا عما سيكون عليه المشروع خلال فترة حياته، وتمكن المستثمر من إتخاذ قرار إقامة المشروع من عدمه².

وبالتالي فإن الهدف من وراءها هو الإجابة على السؤالين التاليين: هل يمكن تنفيذ المشروع موضوع الدراسة أم لا؟ وإذا كان نعم فكيف سيكون ذلك قانونيا وفنيا وإقتصاديا؟

وتبدأ عملية دراسة الجدوى بمرحلة التفكير في المشروع، وذلك بتحديد الأفكار الجديدة أو الموجودة لكنها تتعلق بحاجات غير مشبعة تماما، أو مشبعة بأقل كفاءة ومحاولة بلورتها وجعلها قابلة للتحقيق. ويمكن للمستثمر إكتشاف الأفكار والفرص الإستثمارية من³:

- دراسة هيكل الصناعات الموجودة فعليا ومدى إشباع كل منها؛
- تحليل خطط وبرامج التنمية المطبقة وإتجاهاتها؛
- كشوفات التجارة الخارجية ووضعية ميزان المدفوعات؛
- الموارد الطبيعية المحلية المتاحة في البلد؛
- الإمكانيات البشرية المتاحة؛
- التطورات والإبتكارات التكنولوجية؛
- تجارب الدول الأخرى.

وبعد تبلور الفكرة الإستثمارية لدى صاحبها على شكل فرصة أو فرص إستثمارية، ينتقل إلى إجراء الدراسة الإبتدائية الإستطلاعية حول هذه الفرص، التي يعتمد على نتائجها من أجل تعزيز الفكرة ومواصلة الدراسة التفصيلية أو التخلي عنها. وتتضمن هذه الدراسة تشخيص لمناخ الأعمال السائد بمختلف مكوناته للتعرف على مدى ملاءمته، من حيث قبول المشروع من الناحية القانونية ودرجة تقبل المجتمع له، ومدى ملاءمة

¹ أحمد عبد السميع علام، دراسة الجدوى الفنية والإقتصادية وتقييم المشروعات، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية، 2007، ص21.

² طلال كداوي، تقييم القرارات الإستثمارية، البازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص25.

³ المرجع السابق، ص43-44، وأنظر كذلك أحمد عبد السميع علام، مرجع سابق، ص37.

الأوضاع السياسية والإقتصادية وتوفر البنية التحتية اللازمة لإقامته وغيرها. وتجب هذه الدراسة على الأسئلة التالية:

- هل أهداف المشروع منسجمة مع أهداف السياسات العامة للدولة؟
- هل مناخ الأعمال مناسب أو مقبول لإنشاء المشروع؟ وهل يحتاج إلى دراسة تفصيلية؟
- ما هي الجوانب بالغة الأهمية التي تركز عليها الدراسة التفصيلية؟

إنَّ الدراسة الابتدائية ومن خلال تحليل مناخ الأعمال تمكّن من تحديد مدى ملائمة فكرة المشروع، مما يساعد على المفاضلة بين مختلف الفرص الإستثمارية المتاحة، وإستبعاد غير المناسبة منها وربما إعتماد أخرى جديدة.

وبعد الإنتهاء من الدراسة الابتدائية يظهر أمام المستثمر عدة خيارات إستثمارية، تحتاج كلها إلى دراسات تفصيلية معمقة من أجل تحديد الخيار المناسب بالنسبة له. وتشمل الدراسة التفصيلية على دراسة متعلقة بالسوق تتناول تحليل الطلب وتقدير حصة المشروع من السوق والأسعار؛ ودراسة فنية شاملة تتناول حجم المشروع وتقدير إحتياجاته من الآلات والتجهيزات وطاقته الإنتاجية والموقع الذي يقام عليه؛ ثم الدراسة المالية التي تهتم بدراسة تكاليف تشغيل المشروع والتدفقات المالية المتوقعة منه، وفي الأخير الدراسة الإقتصادية الشاملة¹. وفي حالة صدور تقرير إيجابي عن دراسة الجدوى فسوف يتم إنشاء المشروع على الواقع وبداية تشغيله.

وعليه عند رغبة المستثمر في إقامة مشروع إستثماري ما، فإنَّ عليه أن يعرف كل من العائد والمخاطر المتوقعين من المشروع الذي يفكر فيه، لأنهما المتغيران الأساسيان في إتخاذ القرار. وإنطلاقاً من موازنته بين هذين المتغيرين سيجد نفسه أمام عدة بدائل إستثمارية، عليه أن يختار البديل الذي يراه مناسباً منها، عن طريق القيام بإجراء دراسات الجدوى والمقارنة بينها، من أجل الإستقرار على أفضلها في ظل الظروف والمتغيرات المحيطة به في تلك الفترة. ومن هنا تُعتبر دراسة مناخ الأعمال ذات أهمية كبيرة من أجل إجراء الدراسة المتعلقة بقرار الإستثمار، مهما كان نوعه خاصاً أو عمومياً على المستوى المحلي أو الدولي. ذلك لأنه كما يقول المثل

¹ المرجع السابق، ص 51-81.

"رأس المال جبان" والمستثمر دوما يرغب في تحقيق ربحية عالية وبأدنى المخاطر، لذلك فهو يبحث عن مناخ الأعمال الجيد والمستقر من أجل استثمار أمواله فيه.

وفي إطار دراسة البدائل الإستثمارية تكون مؤسسة الإستثمار في حاجة إلى بيانات ومعلومات، منها ما يتعلق بها ومنها ما يتعلق بالبيئة المحيطة بها، فما يتعلق بوضعها الخاص فتسمى بالبيئة الداخلية أو المباشرة؛ وتشتمل على كل ما تمتلكه المؤسسة من موارد وكفاءات ومزايا خاصة وتعتبر تحت سيطرتها وتستطيع التحكم فيها؛ أما ما يوجد خارجها فيعرف بالبيئة الخارجية ويمكن تقسيمها إلى بيئة خارجية عامة تشتمل على العوامل السياسية والإقتصادية والإجتماعية وغيرها، وبيئة خارجية خاصة تشتمل على المنافسين والمستهلكين وغيرها، والمؤسسة لا تستطيع السيطرة على البيئة الخارجية وإنما يمكنها التأثير المحدود عليها فقط¹.

إن البيئة الداخلية تتعلق بالمؤسسة في حد ذاتها ولذلك فكل مؤسسة تقوم بدراسة المعطيات الخاصة بها، أما البيئة الخارجية فهي تهم كل المؤسسات (المستثمرين) أو على الأقل عدد منها ينشط في نفس القطاع أو الصناعة؛ ولذلك فهي التي تُعنى أكثر بالدراسة والتحليل من قبل الخبراء والمختصين. وسوف نقوم بالتعرض لدراسة مناخ الأعمال في هذا الجزء من البحث.

قبل التطرق إلى مفهوم مناخ الأعمال يجب التعرف أولاً على الأعمال وأنواعها وذلك على النحو التالي:

المطلب الثاني: تعريف الأعمال

الأعمال هي كافة الأنشطة المبدولة لإنتاج وتوزيع السلع والخدمات اللازمة لإشباع الحاجات والرغبات الإنسانية بهدف تحقيق الأرباح².

الأعمال هي كافة الأنشطة الإنسانية المتعلقة بربح الأموال، أو هي النشاطات التي من خلالها يقوم فرد أو مؤسسة وبشكل منتظم بإنتاج أو تبادل سلع أو خدمات بهدف تحقيق الأرباح³.

ويمكن تقسيم الأعمال إلى قسمين رئيسيين هما: الصناعة والتجارة.

¹ أبو قحف عبد السلام، إقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 40-41.

² محال فريد مصطفى، نبيلة عباس، أساسيات الأعمال في ظل العولمة، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2006، ص 29.

³ Introduction to business, virtual university of Pakistan, mgt211.p3 available in [http://: search.ebscohost.com](http://search.ebscohost.com) visited in: 17/04/2011.

أولاً. الصناعة industry:

تتعلق بإنتاج وتحضير السلع والخدمات، أو هي الأنشطة التي يتم فيها تحويل المواد الأولية إلى سلع تامة أو نصف مصنعة تكون قادرة على إشباع الحاجات الإنسانية، أو يمكن إستعمالها في صناعات أخرى كمادة قاعدية. وبصيغة أخرى الصناعة هي ذلك الجزء من الأعمال الذي يتعلق بإستخراج وإنتاج وتصنيع المنتجات. وهي بدورها تنقسم إلى قسمين هما: الصناعة الأولية والصناعة الثانوية.

1. الصناعة الأولية Primary Industry: تشتمل على إنتاج وإستخراج المواد الأولية التي تستعمل في

الصناعة الثانوية، ويمكن تقسيمها هي الأخرى إلى قسمين هما:

— الصناعة الإستخراجية Extractive: وهي التي يتم فيها إستخراج أو إنتاج المواد الأولية من فوق أو من باطن الأرض، مثل إستخراج البترول والغاز والفحم.

— الصناعة العضوية Genetic: وهي التي يتم فيها إعادة إنتاج أو مزج العديد من المواد ذات الأصل النباتي أو الحيواني، مثل مزرعة دجاج أو استغلال الأسماك.

2. الصناعة الثانوية Secondary Industry: هذه الصناعة تستعمل المواد الأولية المحصلة من الصناعة الأولية وتصنع منتجات قابلة للإستعمال، ويمكن تقسيمها إلى:

— التصنيع Manufacturing: في هذه الصناعة المواد الأولية تحول إلى منتجات ملموسة تامة الصنع أو نصف مصنعة، مثل النسيج والإلكترونيك والمواد الغذائية وغيرها.

— الخدمات Services: تشمل هذه الصناعة على الصناعات التي تقدم خدمات في شكل غير ملموس من قبل المهنيين مثل: المحامين والمعلمين والأطباء.

ثانياً. التجارة commerce:

هي المكون الرئيسي الثاني للأعمال، وتشتمل على كل النشاطات والوظائف والمؤسسات التي تقوم بتحويل ونقل السلع المنتجة في مختلف الصناعات من مكان إنتاجها إلى المستهلكين النهائيين. أو هي بيع وشراء وتبادل السلع وتوزيع المنتجات التامة، ويمكن تقسيمها بدورها إلى:

1. المبادلات التجارية trade: وهي مجمل عمليات نقل أو توزيع السلع المنتجة من قبل مختلف الأشخاص أو الصناعات إلى المستهلكين النهائيين، أو بعبارة أخرى هي النظام أو القناة التي تساعد على تبادل السلع. ويمكن تقسيمها إلى عدة أقسام محلية وخارجية أو تجارة جملة وتجزئة.

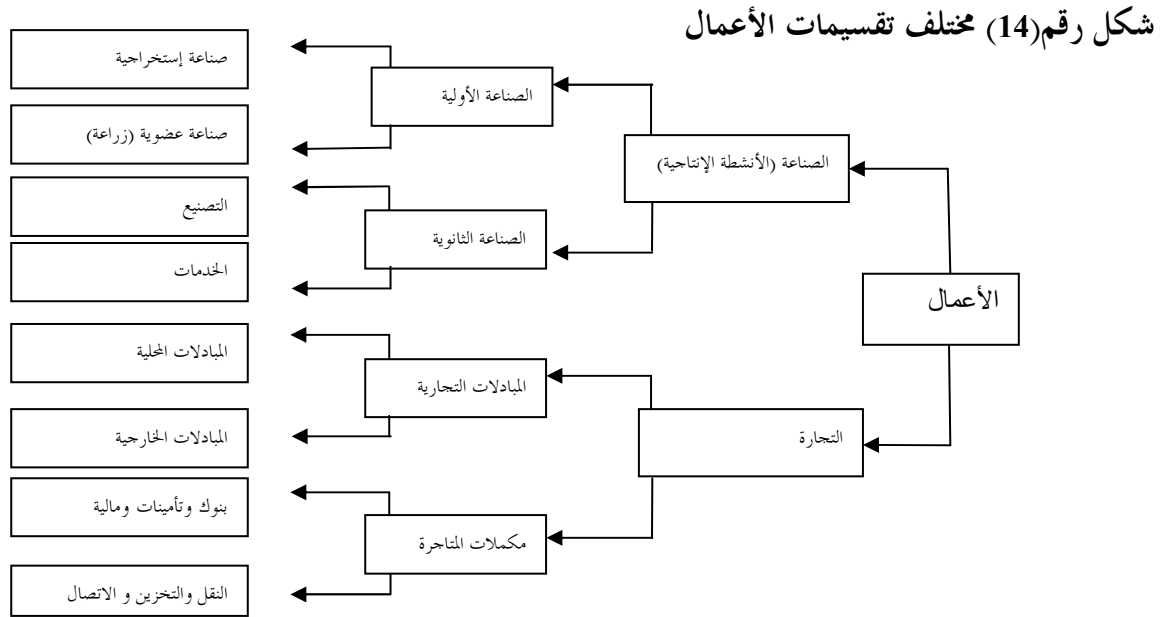
2. مكملات المبادلات التجارية Aids to trade: هي كل الأنشطة التي تساعد وتسهل عملية المبادلات التجارية، وتشتمل على البنوك ومؤسسات التأمين والنقل والتخزين والمالية والاتصال وغيرها¹.

وهناك من يقسم الأعمال إلى قسمين كذلك²:

— أنشطة إنتاجية تمثل الإستثمار الحقيقي، تشتمل على كل من أنشطة التعدين والزراعة، وأنشطة التصنيع التي تستخدم المواد الأولية وتقوم بتجميع المكونات، بالإضافة إلى تقديم الخدمات مثل الفنادق والمستشفيات.

— أنشطة تجارية والتي تمثل الأنشطة التي تقوم بنقل وتوزيع السلع والمنتجات من أماكن التصنيع إلى المستهلكين بالإضافة إلى أنشطة النقل والشحن والتخزين.

ويمكن تلخيص التقسيمات السابقة في الشكل الموالي:



حسب وجهة النظر هذه فإنّ مفهوم الأعمال هو عبارة عن القيام بالإستثمار بمفهومه الواسع، الذي يشتمل على الإستثمار الحقيقي في المشاريع الإنتاجية، أو التجارية والإستثمار في الأصول المالية.

¹ Ibid, pp3-6.

² مهال فريد مصطفى، نبيلة عباس، مرجع سابق، ص34-35.

المطلب الثالث: مناخ الأعمال

إنّ مناخ الإستثمار يعبرّ بدرجة كبيرة عن مناخ الأعمال، لأنّ مفهوم الأعمال يعبرّ عن الإستثمار بالمفهوم الواسع، الذي يعني توظيف الأموال من أجل تحقيق الأرباح، وذلك إما في المشاريع الإنتاجية أو التجارية (إستثمار حقيقي)، أو في الأصول المالية (إستثمار مالي). بالإضافة إلى أن المستثمر في مشروع إنتاجي يهدف في النهاية إلى تصريف منتجاته أو خدماته، وبالتالي فإنه أثناء دراسته لمناخ الإستثمار لا يكتفي بالعوامل المؤثرة على مشروعه بل يتعدى ذلك إلى العوامل المؤثرة على التجارة والتبادل. وعلى ذلك فإنّ مناخ الإستثمار ومناخ الأعمال مصطلحان مترابطان ويعبران عن المعنى نفسه¹.

أولا. تعريف مناخ الأعمال:

يُقصد بمناخ (بيئة، محيط) الأعمال، كل ما يوجد من متغيرات حول المؤسسة وتؤثر على قراراتها وعلى نجاحها أو فشلها².

مناخ الأعمال هو مجمل العوامل التي تحدد سلوك المستثمر، أو هو مجموعة المتغيرات والقيود والمواقف والظروف التي تؤثر على قرارات المستثمر، وتجعله يواجه جهوده من أجل دراستها والتحكم فيها³.

أو هو مجمل الظروف والأوضاع السياسية والأمنية والإقتصادية والإجتماعية، والقانونية والإدارية والمؤسسية السائدة في بلد ما، والتي تؤثر على نجاح المشروع الإستثماري؛ وتتفاعل هذه المتغيرات فيما بينها لتولد أوضاعا جديدة، يمكن أن تساعد على جذب الإستثمارات أو تؤدي إلى تنفيها⁴.

كما يُعرّف بأنّه مجموعة عنكبوتية من المتغيرات والعلاقات المتشابكة والمصالح المتداخلة، التي تشتمل على عوامل سياسية وإقتصادية وإجتماعية وتؤثر على قرارات المستثمر⁵.

ومن خلال التعاريف السابقة يمكن الوصول إلى التعريف التالي:

مناخ الأعمال هو مزيج الأوضاع والعوامل السياسية والإقتصادية والإجتماعية الثقافية والقانونية والدولية

¹ Improving the business climate, East Africa international business forum 2008, Rwanda, p4. And see: Best practice guide for a positive business and investment climate, organization for security and co-operation in Europe, 2006, p17.

² Giorgio pellicilli, Stratégie d'entreprise, de Boeck, Bruxelles, 2007, p92.

³ أبو قحف عبد السلام، إقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي، مرجع سابق، ص29.

⁴ عبد الحميد زعباط، تحسين مناخ الإستثمار الخاص حالة الجزائر، المنتدى الوطني حول الإصلاحات الإقتصادية في الجزائر، المركز الجامعي بشار، ص4.

⁵ فريد النجار، إدارة الأعمال الدولية والعالمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006، ص131.

السائدة في بلد ما، والتي تؤثر في ثقة المستثمر إيجاباً أو سلباً وتجعله يتخذ القرار بممارسة أعماله في تلك البيئة من عدمه.

ثانياً. خصائص مناخ الأعمال:

يتصف مناخ الأعمال بمجموعة من الخصائص والمميزات نذكر منها:

1. وحدة مناخ الأعمال:

يظهر من خلال تأثير مناخ الأعمال على المؤسسات التي تعمل فيه أن لكل مؤسسة مناخ أعمال خاص بها؛ لكن مناخ الأعمال واحد ويخص كل المؤسسات التي تعمل في قطاع أو صناعة معينة، وإنما كل واحدة منهم تتأثر إنطلاقاً من الجوانب التي تهمها أو من المعلومات التي تتحصل عليها حوله.

2. الترابط بين متغيراته:

إن المتغيرات المكونة لمناخ الأعمال ليست وحدات منفصلة عن بعضها البعض، ولكن يوجد ترابط وتفاعل فيما بينها، فمثلاً الممارسات الحمائية من جهة يمكن اعتبارها ذات أبعاد سياسية وفي الوقت نفسه ذات تأثيرات إقتصادية؛ والقرار السياسي مثلاً يؤثر على المتغيرات الإقتصادية، كذلك إختراع تكنولوجيا جديد قد يؤدي إلى زيادة البطالة، وبالتالي توليد ضغوط إجتماعية ما يؤدي بالحكومة إلى سن قوانين جديدة تتعلق بحركة العمل أو إحترام العمال¹.

3. التعقيد:

إنّ مناخ الأعمال معقد جداً، وذلك لأنّ المتغيرات التي تدخل في تكوينه غير محدودة العدد ولا يمكن حصرها، وفي إطار تفاعلها مع بعضها البعض تولد أوضاعاً جديدة؛ والمستثمر يهتم بالمتغيرات التي يراها ضرورية وتؤثر على قراراته، وهذا بالاعتماد على القطاع الذي يعمل فيه وحجم المنافسة وأهدافه².

¹ Giorgio pellicilli, Op. Cit., p98.

² Ian Worthington and Chris Britton, The Business Environment, fifth edition, Pearson Education, United Kingdom, 2006, p13.

4. التغير والتقلب:

يميل مناخ الأعمال إلى التغير والتقلب، وذلك إما على مستوى سوق معين أو صناعة أو منطقة معينة، وهذا ما يصعب عملية اتخاذ القرار ويستوجب الدراسة الجيدة وتوقع التغيرات؛ فعلى سبيل المثال فإن أسعار السلع تتغير من وقت لآخر وكذلك الأجور والأذواق والعادات والتقاليد وعدد السكان وغيرها؛ ولكن درجة التغير والتقلب تختلف من بيئة لأخرى، وعلى هذا يمكن التمييز بين مناخ أعمال مستقر ومناخ مضطرب يصعب التنبؤ بالتغيرات الحاصلة فيه ومناخ متوسط التغير¹.

5. قابلية التقسيم:

يمكن تقسيم مناخ الأعمال إلى عدة مستويات أثناء عملية الدراسة والتحليل، فيمكن التركيز عند دراسته على المستوى المحلي أو الجهوي أو الوطني ثم فوق الوطني ثم الدولي. كما يمكن التحليل كذلك على مستوى الصناعة أو القطاع، ويرتبط التقسيم بنشاط المستثمر والسوق الذي يعمل على مستواه.

6. يمكن للمستثمر أن يؤثر فيه:

يؤثر مناخ الأعمال على سلوك المستثمر من خلال المتغيرات المختلفة، لذلك يقوم بدراسته من أجل التعرف على الفرص والتهديدات الممكنة؛ ولكن من الممكن أن يؤثر هو بدوره في مناخ الأعمال وهذا في حالة كونه مستثمرا كبيرا أو شركة محتكرة².

¹ أبو قحف عبد السلام، إقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص27.

² Ian Worthington and Chris Britton, Op. Cit., p14.

المبحث الثاني: مكونات مناخ الأعمال ومتطلبات جودته

سوف نتعرض في هذا المبحث إلى مختلف الجوانب المكوّنة لمناخ الأعمال، وإلى أهم الشروط التي يجب توافرها فيه من أجل الحكم عليه بالمناسب والجيد.

المطلب الأول: مكونات مناخ الأعمال

هناك عدة تقنيات تستعمل في تحليل بيئة الأعمال، ويعتبر تحليل العوامل PESTEL* أكثرها إستعمالاً، حيث يركز على العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية والتكنولوجية والبيئية والقانونية¹.

أولاً. الجانب السياسي:

يتأثر قرار المستثمر ونشاط المؤسسة المستثمرة بطريقة مباشرة أو غير مباشرة بالمتغيرات والقرارات السياسية، سواء في البلد المعني أو على المستوى الدولي، وتختلف البيئة السياسية من بلد لآخر وأهم العناصر التي تركز عليها هي:

1. النظام السياسي:

حيث أن نوع النظام السياسي يحدد توجهات الحكومة وأنظمتها الاقتصادية والقانونية ومدى تدخلها في السوق، ففي حالة إنتهاج الدولة للنظام الديمقراطي فإنّ الأوضاع تتميز بالوضوح والالتزام بالقوانين وإحترام الحقوق، مما يوفر نوعاً من الأمان لرأس المال الأجنبي، أما في حالة النظام الدكتاتوري فإنّ القرارات السياسية تكون إنفرادية، ولا يوجد تطبيق لقوانين محددة ولا إحترام للحقوق مما يعرض رأس المال الأجنبي للخطر².

2. الإستقرار السياسي:

يشير الإستقرار السياسي إلى مدى ثبات السياسات التي تتبعها الدولة، أي عدم وجود تغييرات كبيرة في الجهاز الحكومي، لأنّ ذلك يؤدي إلى تغيير الإيديولوجيات وبالتالي السياسات والقرارات السياسية. ويقاس بمؤشرات عديدة أهمها درجة التماسك الإجتماعي، من خلال الإضطرابات المدنية أو النشاطات الإرهابية أو الحروب الأهلية³.

* PESTEL: Politique, Economique, Sociale, Technologique, Environnementale, Légale.

¹ Gerry Johnson et al, stratégie, 8^{ème} édition, Pearson éducation, France, 2008,p64.

² نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص91.

³ مصطفى كامل، عبد الغني حامد، إدارة الأعمال الدولية، مؤسسة لورد للشئون الجامعية، البحرين، 2006، ص48.

3. الخلفيات التاريخية:

ففي حالة عداءات قديمة بين الدول فإن العلاقات بينها تبقى غير مستقرة ويُنظر إليها دوماً بسلبية، كما في حالة البلدان التي كانت مستعمرة من قبل فإن نظرتها للشركات القادمة من البلد المستعمر تبقى عدائية.

4. التكتلات الدولية وفوق الوطنية:

التي لها تأثيرات سياسية وإقتصادية على مواقف الحكومات وقراراتها، مثل مجموعة الثمانية G8 والاتحاد الأوروبي والمنظمة العالمية للتجارة وغيرها.

ثانياً. الجانب الإقتصادي:

هناك عدة متغيرات إقتصادية تعتبر مهمة في مناخ الأعمال أهمها:

1. النظام الإقتصادي المطبق:

ففي حالة إنتهاج نظام الإقتصاد الموجه فإن القرارات تُخطط وتُتخذ مركزياً، وتكون الدولة هي المالك لأغلب الموارد الاقتصادية، وتتدخل في تحديد أهداف الأعمال كما تتحكم في العرض والطلب؛ بينما في حالة إنتهاج إقتصاد السوق الحر فإنه لا تخطط مسبق للقرارات، والأفراد والشركات ومختلف المنظمات تتفاعل في سوق حر من خلال نظام أسعار يحدده العرض والطلب، والموارد تكون ذات ملكية خاصة ولأصحابها الحرية في كيفية إستخدامها، وللمستهلك دور كبير في تحديد العرض والطلب¹.

2. مؤشرات الإقتصاد الكلي:

تعتبر مؤشرات الإقتصاد الكلي ذات أهمية كبيرة أثناء تحليل الجانب الإقتصادي من مناخ الأعمال، ولذلك فإنها تُؤخذ بعين الاعتبار وأهمها:

— **الناتج الداخلي الخام:** إن إرتفاع الناتج الداخلي الخام يعني إرتفاع مكوناته، المتمثلة في الإستهلاك (الخاص والعمومي) والإستثمار والرصيد التجاري مما يعني زيادة الطلب، ما يمنح فرصاً جديدة للإستثمار والعكس في حالة تراجعها، فإن كل من الإستثمار والإستهلاك ينخفضان وبالتالي تشدد المنافسة وتزيد إمكانيات الإفلاس.

¹ Ian Worthington and Chris Britton, Op. Cit., pp83-84.

إنَّ معدل النمو المرتفع يوحي إلى وجود فرص استثمارية مربحة ويزيد من ثقة المستثمرين في البلد، كما يعطي البلد أفضلية في حالة نمو ناتجه الداخلي الخام بمعدل أكبر من نموه في البلدان الأخرى¹.

— **وضعية ميزان المدفوعات:** فمن خلال وضعية ميزان المدفوعات نستطيع تحديد الوضعية التنافسية لصناعات ومؤسسات البلد المعني، وتركيبه السلع المصدرة والمستوردة؛ ففي حالة الفائض نستطيع معرفة القطاعات المهمة التي ساهمت في إحداث الفائض، أما في حالة العجز فإن ذلك يوحي إلى وجود خلل في إقتصاد البلد، من خلال بعض القطاعات أو أن سعر صرف عملته مرتفع وغير ملائم للمصدرين. كما يمكن تحليل هيكل الواردات من معرفة القطاعات التي يعاني فيها البلد من عجز، والتي تُعتبر فرصا استثمارية في حاجة إلى الإشباع داخليا.

— **مستوى الدين العام:** حيث أنَّ إرتفاعه يدل على وجود صعوبات في المستقبل تجعل من الحكومة تتخذ إجراءات إستعجالية، مثل رفع أسعار الفائدة لإحتذاب رؤوس الأموال بغرض تمويل النفقات، وما ينجم عنه من نتائج سلبية على الإستهلاك والإستثمار، كما يؤدي إلى فقدان الثقة في الحكومة من حيث قدرتها على مراقبة الإقتصاد. والعكس في حالة كونه منخفضا فهو يدل على أنَّ الأوضاع مريحة وتبعث على الثقة².

3. **السياسات الحكومية:** وتشتمل هذه السياسات على كل من:

— **السياسة المالية:** تتم دراسة السياسة المالية من خلال معرفة مستويات الضرائب المطبقة والإمتيازات المتوفرة، بالإضافة إلى طريقة توزيع المداخل ونوع السياسة الإنفاقية التي تتبعها الحكومة، وحصّة كل قطاع من القطاعات ضمن إجمالي النفقات، كذا حجم الإنفاق الاستثماري للدولة وطريقة توزيعه.

— **السياسة النقدية:** وهذا عن طريق معدلات التضخم وسعر الفائدة، فمعدل الفائدة إذا كان مرتفعا فإنَّه يؤدي إلى إنخفاض الطلب الإستهلاكي؛ وبالمقابل يجعل من المستثمرين يميلون إلى التمويل الذاتي بدل اللجوء إلى الإقتراض بسبب إرتفاع تكلفته. كذلك فإنَّ إرتفاع معدل التضخم يؤدي إلى تخفيض القدرة التنافسية للمؤسسات التي تنشط في ذلك البلد، ويؤدي إلى إنخفاض القيمة الحقيقية لأصولها، ولذلك نجد المؤسسات المستثمرة تبحث عن الدول ذات معدل التضخم المستقر نسبيا.

¹ Giorgio pellicilli, Op. Cit., p101.

² Ian Worthington and Chris Britton, Op. Cit., p101-102.

— سياسة التجارة الخارجية: وذلك بالتعرف على نظام الصرف المتبع هل هو معوم أم مدار، ومدى تدخل السلطات الحكومية في تحديده، لأنَّ إستقرار سعر الصرف يولد الثقة لدى المستثمرين الأجانب. بالإضافة إلى معرفة القيود المفروضة على تحويل العملات الصعبة إلى خارج الإقتصاد المعني، وإنتماء البلد إلى منطقة نقدية معينة من عدمه، لأنَّ له أهمية كبيرة في إستقرار العملة كما هو الحال بالنسبة للإتحاد الأوروبي. ومن العوامل التي تُعنى بالدراسة كذلك السياسة التجارية هل هي إنفتاحية أم حمائية، ومختلف الحواجز التجارية المطبقة سواء الجمركية أو غير الجمركية.

4. عوامل السوق: وتتلخص عوامل السوق فيما يلي:

— حجم السوق وإحتمالات نموه: يُعد عاملا مهما بالنسبة للمستثمر أن يدرس سوق السلع التي يخدمها، من حيث حجمه ومعدلات نموه الحالية والمتوقعة، بالإضافة إلى حدة المنافسة ومدى توافر الموارد الأساسية من طاقة وبنية تحتية، لأنَّ ذلك يساعده في تحديد الإستراتيجية التي يدخل بها السوق.

— سوق العمل: وذلك بالتعرف على تكاليف العمالة ومعدلات زيادة الأجور والعلاقة مع النقابات، إضافة إلى معدل البطالة لأن إرتفاع هذا الأخير يعني من جهة إنخفاض المداخيل وبالتالي إنخفاض الإنفاق، ومن جهة أخرى فرصة للمؤسسة المستثمرة من أجل الحصول على عمالة بتكاليف منخفضة.

— مكملات الأعمال: تعتبر من مكملات الأعمال الأنشطة التي تساعد على السير الحسن لنشاطات المستثمرين، مثل الجهاز المالي الذي يقوم بتمويل الإستثمارات والتجارة أو توفير الصيغ المسهلة لمختلف الأنشطة، و يتم تحليلها عن طريق دراسة الجهاز البنكي من حيث مدى إنتشار الوكالات البنكية، ونوعية الخدمات التي تقدمها وعلاقتها مع البنك المركزي، بالإضافة إلى دراسة السوق المالية ومدى تطورها وإعتماد الشركات عليها في الحصول على التمويل؛ كذلك مدى تطور شبكات النقل والتوزيع وغيرها.

5. العلاقة مع المنظمات والتكتلات الإقتصادية الدولية:

يجب التركيز على علاقة البلد مع المؤسسات الدولية، مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، وإنضمامه إلى المنظمة العالمية للتجارة من عدمه، لأنَّ إنضمامه إليها يلزمه ببعض القواعد مثل الإنفتاح التجاري وتحرير الخدمات وحركات رؤوس الأموال. ضف إلى ذلك وقوع البلد ضمن تكتل إقتصادي معين من عدمه، لأنَّ ذلك يعني تطبيق قواعد تفضيلية داخل التكتل مقارنة مع ما هو بالنسبة للدول الواقعة خارج التكتل.

ثالثا. الجانب الاجتماعي الثقافي:

هناك عدة متغيرات اجتماعية وثقافية تؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على نشاط المستثمر، وتعتبر من مكونات مناخ الأعمال التي تُعنى بالدراسة، وأهمها:

1. خصائص السكان:

تعتبر دراسة خصائص السكان واحدة من أهم المتغيرات، وتُعالج من خلال عدة جوانب أهمها العدد، الذي يعتبر مهماً خاصة في حالة السلع الرخيصة والبسيطة حيث كلما كان عدد السكان كبيراً فهو في صالح المستثمر، كذلك فهو يؤثر على مدى توافر العمالة وعلى حجم الإنفاق العام. أو من حيث نسبة المواليد والوفيات، كما يتم الاهتمام بتركيباتهم الجنسية أو العمرية أو حجم العائلات وحتى توزيعهم الجغرافي، من أجل تجزئة السوق إلى فئات متجانسة، فمثلاً إذا كانت فئة الأطفال كبيرة فإن ذلك يعني زيادة الطلب على سلع الأطفال واللعب والتعليم وغيرها¹.

2. الطبقات الاجتماعية:

يُقصد بالطبقة تقسيم أفراد المجتمع إلى مجموعات متجانسة، على أساس درجة عدم التساوي (اللاعدالة) الإقتصادي والاجتماعي، ولكل طبقة مميزات تخصها مثل المداخيل والثروة ودرجة التعليم والوظائف وغيرها، وهذه الخصائص تجعلهم يختلفون من حيث قراراتهم وسلوكياتهم وإختياراتهم. وبالتالي فالمستثمر يهتم بالتعرف على مختلف هذه الطبقات من أجل التمكن من التحديد الدقيق للفئة أو الفئات التي يخدمها.

3. نمط الحياة:

عامل آخر يمكن أن يؤثر على مواقف وسلوكيات الأفراد هو نمط الحياة الذي يختارونه، ونمط الحياة يتعلق أساساً بالطريقة التي يعيش بها الفرد وكيف ينفق أمواله، فيمكن لشخصين من نفس الطبقة الاجتماعية أن يتبعوا نمط حياة مختلفين. ويحتاج المستثمر معرفة هذا من أجل تقسيم المستهلكين حسب هذا المعيار².

¹ Giorgio pellicilli, Op. Cit., p104.

² Ian Worthington and Chris Britton, Op. Cit., pp126-129.

4. مستويات الأجور:

يُعتبر تحليلها مهماً لأن مستوى الأجور هو الذي يحدد القدرة الشرائية للمستهلكين، ما يمكن المستثمر من تحديد أنواع السلع التي يقدمها لهم، ومن جانب آخر التعرف على تكلفة العمالة بالنسبة للمؤسسات الإستثمارية.

5. الثقافة:

الثقافة هي التركيبة المكونة من القيم والمبادئ والمعتقدات والمواقف والأعراف والتقاليد المنقولة من جيل إلى جيل، والتي توضح نظرة الفرد إلى العالم المحيط به وتحكم سلوكياته فيه، وتختلف الثقافات من بلد إلى آخر وحتى داخل البلد الواحد. ويهتم المستثمر بدراساتها لأنها تؤثر على إستجابة المستهلكين للمنتجات الجديدة، وتمكن من تحديد هيكل السلع ذات الإستهلاك الواسع، كما أنّ مدى قابلية المجتمع لتقبل ثقافات جديدة يسمح بتحديد الإستراتيجية المناسبة التي تتبعها المؤسسة المستثمرة عند دخولها لسوق أجنبي معين، هل تقوم بتكييف منتجاتها حسب الخصائص الثقافية لكل منطقة، في حال عدم تقبلهم منتجات دخيلة على ثقافتهم أم تقوم بتنميط وتوحيد المنتجات رغم الاختلافات الأولية في الثقافة¹. وبهذا فالثقافة تؤثر على النشاط التسويقي للمؤسسة المستثمرة من جهة سواء ما تعلق بالمنتج المقدم أو سياسة الأسعار والترويج المتبعة، ومن جهة أخرى تحكم بحمل علاقاتها مع المؤسسات المتواجدة في البلد المعني، وطرق التفاوض مع المستهلكين، بالإضافة إلى الممارسة الإدارية في حال توظيف عمال محليين أو التعامل مع إدارات أخرى². كما أنّ تعرّف المستثمر على الروابط الثقافية مع الدول المجاورة، مثل الروابط التاريخية أو الدينية أو اللغوية إن وجدت، يُعد عاملاً مهماً يمكنه من تحديد الموقع المناسب لتوطين إستثماره.

6. مستوى التعليم:

ينال مستوى التعليم في المجتمع إهتماماً كبيراً من قبل المستثمر لدى دراسته مناخ الأعمال، ذلك لأنه يُعتبر معياراً في تحديد طبقات المجتمع، كما أنّ المستوى التعليمي المرتفع يساهم في تغيير أنماط حياة المستهلكين وبناء ثقافة قابلة للتغيير، ويجعل المستهلكين أكثر وعياً تجاه المنتجات الجديدة خاصة التكنولوجية، بالإضافة إلى أنه يساعد على زيادة تكوين العمالة الماهرة والمتخصصة كما ونوعاً³.

¹ Nathalie prime et Jean Claude Usunier, Marketing international, 2^{ème} edition, Vuibert, Paris, 2004, p251.

² Jean-Paul Lemaire, Stratégies d'internationalisation, 2^{ème} edition, Dunod, Paris, 2003, p27.

³ Kate Williams, Introducing Management, Third edition, Butterworth-Heinemann, Oxford, 2006, p38.

رابعاً. الجانب التكنولوجي:

توجد علاقة طردية بين التطور التكنولوجي وبين الإستثمار، ذلك أن تطوير تكنولوجيا جديدة يمكن أن ينشأ عنه منتجات أو طرق إنتاج جديدة، ما يزيد من إمكانية ظهور مشاريع إستثمارية جديدة. لكن التحكم في التكنولوجيا وتطويرها يمكن أن يكون في صالح المستثمر الأجنبي كما يمكن أن يكون في غير صالحه، فإذا كان في صالحه فهو يخلق له فرصاً للنجاح، أما إذا كان لصالح المنافسين فهو يُعتبر تهديداً له؛ لذلك فعليه أن يدرس مدى التطور التكنولوجي وعدد مراكز البحث والتطوير ونتائجها في البيئة المستهدفة، لأنه في حالة توافر تقنيات متطورة ومراكز بحث وتطوير كبيرة فإن ذلك يخلق حاجزاً لدخول منافسين جدد إلى القطاع، والعكس في حالة توافر تكنولوجيا بسيطة فذلك يحفز المستثمر من أجل الدخول.

كما أن إنتشار إستعمال التكنولوجيات المتطورة الخاصة بالإتصال، مثل الهاتف والفاكس والأترنت يقلص المسافات والوقت ويقرب المنتج من المستهلك، عن طريق تسهيل عمليات الترويج وخدمات ما بعد البيع، ويوفر وسائل دفع متطورة وآمنة مثل البطاقات الإئتمانية الإلكترونية، إضافة إلى أن إستعمال التكنولوجيا في عمليات الشحن والنقل والتخزين والتسيير يزيد من سرعة معالجة الأنشطة ويزيد من كفاءة إستغلال الموارد، وهذه الأمور كلها تحتاج إلى العناية وتبسيط الضوء عليها من قبل المستثمر¹.

خامساً. الجانب القانوني والتنظيمي:

إن الأعمال في مجملها تحكمها وتنظمها قوانين معينة، لذلك ومن أجل أن تتمكن المؤسسة المستثمرة من ممارسة أعمالها بطريقة سليمة قانونياً، تجنبها تضيق فرص ممكنة أو الوقوع في تجاوزات عليها القيام بدراسة جيدة للبيئة القانونية؛ وهذا بالتعرف على مختلف القوانين في البلد الأم، أو في البلد المضيف وكذا القوانين والتنظيمات الدولية. ونذكر أهم العوامل القانونية التي يهتم بها المستثمر:

1. العقود:

إن كل الأعمال تتم في شكل عقود، إما مع الدولة أو مع أرباب العمل أو المؤسسات المالية والزبائن، ولهذا يجب على المؤسسة المستثمرة أن تقوم بدراسة أنواع العقود ومختلف الأحكام المتعلقة بها².

¹ Giorgio pellicilli, Op. Cit., p105.

² Kate Williams, Op.Cit., p41.

2. القوانين المتعلقة بالاستثمار:

سواء الاستثمار المحلي أو دخول رؤوس الأموال، وتحديد الشكل القانوني الذي تتخذه ونسبة الملكية الأجنبية، وكذا القوانين التي تكفل حماية الإستثمارات ضد المخاطر غير التجارية، مثل المخاطر السياسية كالتأميم والمصادرة والتجميد¹.

3. قوانين التجارة الخارجية:

وهي كل ما يتعلق بالحواجز التجارية، سواء الجمركية أو غير الجمركية كالتعريفات الجمركية أو القيود الفنية ونظام الحصص وغيرها، بالإضافة إلى القوانين المتعلقة بنظام الصرف المتبع ومدى حرية تحويل العملات.

4. القوانين المتعلقة بالملكية الفكرية:

والتي تتعلق بحماية براءات الاختراع والعلامات التجارية وحقوق الطبع، فالشركات المستثمرة تركز على هذا الجانب من أجل حماية مزاياها الخاصة وحقوقها لأطول فترة ممكنة، ولذلك تبحث عن البلدان التي توفر هذه الحماية.

5. قوانين المنافسة والعمل:

وتتمثل في القوانين المتعلقة بسير السوق والعلاقة ما بين المنافسين ونوع المنافسة. وكذا قوانين العمل التي تتضمن حقوق العمال، مثل الأجر القاعدي والحماية الإجتماعية للعمال ودور المرأة في العمل وغيرها.

6. الضرائب:

يهتم المستثمر بدراسة القوانين المتعلقة بالضرائب المطبقة في البلد المعني ومدى ثباتها، والتحفيزات المقدمة للمستثمرين المحليين والأجانب كالإعفاءات الضريبية أو التخفيضات التفضيلية ومدى عدلها بينهم. ذلك أنه في حالة انخفاض الضرائب فإن المستثمرين يميلون إلى الإستثمار في البيئة التي توفر هذه النسب المنخفضة، والعكس في حالة ارتفاعها².

¹ نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص92.

² مصطفى كامل، عبد الغني حامد، مرجع سابق، ص68.

7. القوانين المتعلقة بالمستهلك:

وتشتمل على قوانين حماية المستهلك من الممارسات الخاطئة أو المتعمدة للشركات، والعقوبات الناجمة عن ثبوت هذه الممارسات، وترتكز أساساً على مدى إشتراط مواصفات معينة يجب توافرها في المنتج، مثل المكونات الصحية أو الجودة أو ما يتعلق بالمغالطات الإشهارية.

8. القوانين المتعلقة بالبيئة:

مثل قوانين المسؤولية الاجتماعية للشركات وقوانين الحد من التلوث والانبعاثات الغازية، أو قوانين تسيير النفايات وغيرها.

9. القوانين الدولية:

وهي مختلف القوانين والاتفاقات الدولية المتعلقة بضمان الإستثمار الدولي وكذا فض النزاعات المتعلقة به، والتي تضمنها مؤسسات دولية ويكون البلد المعني موقعاً عليها¹.

المطلب الثاني: متطلبات جودة مناخ الأعمال

ونعني بما يحمل العوامل الواجب توافرها في مناخ الأعمال ليصبح مناسباً وجاذباً للإستثمارات، والتي يركز عليها المستثمرون في تقييمهم لهذا الأخير. وحسب دراسة أعدتها غرفة التجارة الأمريكية على بعض الشركات متعددة الجنسيات، تتعلق بالشروط التي تفضلها هذه الشركات في مناخ الأعمال من أجل إختيار موقع توطين الإستثمار، خلصت إلى تحديد العوامل التالية²:

- السوق الداخلي: من حيث حجمه وإمكانيات نموه وبالخصوص القوة الشرائية؛
- حرية الدخول إلى السوق: حدة المنافسة ودرجة تدخل الحكومة في السوق؛
- توافر العمالة والمواد الأولية: حيث أن توافر العمالة المؤهلة والمواد الأولية في البلد يعتبر مهماً بالنسبة للمستثمر الأجنبي؛
- ثبات سعر الصرف: لأنّ تغير قيمة العملة يؤدي إلى خسارة جزء من رأس المال المستثمر، وثبات قيمتها يعطي ثقة أكبر للمستثمرين؛

¹ Ian Worthington and Chris Britton, Op. Cit., p184.

² John D. Sullivan, improving the business climate through private sector collective action, conference on freedom commerce and peace, Georgia, 2006, p3.

- حرية تحويل الأرباح إلى البلد الأم في حالة تحقيق ذلك؛
- حماية حقوق الملكية بكل أنواعها؛
- إمكانية التصدير فيما بعد، أي مدى تشجيع السلطات للصادرات؛
- تذليل الصعوبات التنظيمية حيث أنها كلما كانت قليلة ساعدت على جلب الإستثمار؛
- تقديم التحفيزات الضريبية والمعاملة العادلة مع المستثمرين المحليين؛
- إنخفاض الخطر السياسي؛
- الوضع الإقتصادي للبلد حيث يجب أن يكون قابلاً للتنبؤ به وقياسه لأن ذلك يعطي ثقة للمستثمرين؛
- توافر البنية التحتية الداعمة.

ويمكن تفصيل العوامل السابقة على النحو الآتي:

أولاً. الإستقرار الأمني والسياسي:

فتوفر الإستقرار الأمني والسياسي يعتبر شرطاً أساسياً يتوقف عليه قيام الأعمال، ويلعب دوراً مهماً في إعطاء ثقة أكبر للمستثمرين، لأنه حتى وإن كانت المردودية المتوقعة لإستثماراتهم كبيرة فهم لا يميلون إلى إقامتها في مناخ مضطرب. والإستقرار السياسي يعني إنخفاض المخاطر السياسية العامة التي تمس جميع الفاعلين في ذلك المناخ، أو الخاصة والتي تخص بعض المؤسسات أو الدول فقط. وهذه المخاطر يمكن أن تنجم عن التغير في الحكومة الحالية وجميئ أخرى بفلسفة مغايرة وفي فترات قصيرة، احتمال قيام حروب أو ثورات أو انفصالات، وجود الإرهاب أو التناحرات العرقية، بالإضافة إلى أحزاب المعارضة والمشاكل الدبلوماسية مع الدول الأخرى¹.

ثانياً. الإستقرار الإقتصادي:

ويتحقق عن طريق حدوث التوازنات في الإقتصاد الكلي وتوفر الفرص الملائمة لنجاح الأعمال، ويتجلى من خلال التوازن في الميزانية العامة وميزان المدفوعات وسعر الصرف، والتحكم في معدلات التضخم والفائدة، بالإضافة إلى إستقرار السياسات الإقتصادية المنتهجة من قبل الحكومة، والمتمثلة في السياسات الإستثمارية والتجارية والضريبية. كما يساعد في تحسين مناخ الأعمال إنفتاح الإقتصاد على العالم الخارجي والعمل وفق

¹ مصطفى كامل، عبد الغني حامد، مرجع سابق، ص56-58.

مبادئ السوق من حرية الملكية والمبادرة، ويمكن حصر العوامل الاقتصادية التي تساهم في جعل المناخ مناسباً في ثلاث نقاط رئيسية هي¹:

- العوامل المتعلقة بالموقع والموارد: وتتمثل في:
- وفرة المواد الأولية الضرورية في مختلف الميادين؛
- توفر المناخ الطبيعي المساعد والموقع الجغرافي الجيد؛
- توفر عمالة كفؤة ورخيصة والتكنولوجيا المتطورة.
- عوامل السوق: وتشتمل على:
- توافر أسواق كبيرة قابلة للنمو؛
- نقص المنافسة وضعف المنافسين؛
- القدرة على الوصول إلى الأسواق الجهوية والعالمية.
- عوامل الكفاءة:
- التكلفة المنخفضة للمواد الأولية والأصول والعمالة؛
- تكلفة المدخلات الأخرى مثل النقل والاتصالات.

ثالثاً. الإطار التشريعي والتنظيمي المناسب:

يتطلب مناخ الأعمال الجيد تشريعات كافية ومتوافقة ومتناسقة مع بعضها البعض، وتتميز بالوضوح والبساطة و تركز على عدم التمييز بين المتعاملين المحليين والأجانب. فالإطار التشريعي والتنظيمي المناسب يؤدي إلى تقليل المخاطر وزيادة ثقة المستثمرين الأجانب، الذين يهتمون بضمان المعاملة العادلة مع المحليين وبقوانين منع مصادرة الملكية أو التأميم والتعويضات في حالة وقوعهما، إضافة إلى حق اللجوء إلى التحكيم الدولي لتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمار. أما الجوانب التي يركز عليها تحسين المناخ القانوني والإداري فتتمثل في:

- إصلاح مختلف القوانين مثل قانون الاستثمار والقانون التجاري والمنافسة وقانون العمل، إضافة إلى قانون الجمارك والضرائب؛
- إنشاء هيئات وصية تتولى تنظيم وتوجيه المستثمرين الأجانب؛

¹ World investment report 1998, unctad, p91.

— تقليص وتسهيل الإجراءات الإدارية المتعلقة بإنشاء المشاريع الإستثمارية، والإبتعاد عن الروتين والمعوقات البيروقراطية.

رابعاً. توافر الهياكل القاعدية:

التمثلة في مختلف المرافق التي تقدم خدمات للمستثمرين وتسهل من عملهم، مثل البنية التحتية المساعدة على تدفق السلع والخدمات والمعلومات والأشخاص، من شبكات المواصلات البرية والبحرية والجوية، والاتصالات والماء والطاقة، بالإضافة إلى البنوك والمؤسسات المالية والمكاتب الإستشارية، والفنادق والجامعات ومراكز البحث والمخابر وغيرها، والتي من شأنها أن تساعد على تقليل التكاليف الأولية للمشاريع الإستثمارية وتساهم في الإنطلاق السريع لها.

خامساً. الحوافز والضمانات الجبائية والتمويلية:

ويتجلى ذلك من خلال تقديم تخفيضات ضريبية أو إعفاءات جمركية كلية أو على المواد الأولية، أو توفير قروض بمعدلات تفضيلية، وكذلك الضمانات المتعلقة بتحويل الأرباح أو تعويض القروض¹.

سادساً. الشفافية:

ويُقصد بالشفافية الوضوح التام بالنسبة لعملية إتخاذ القرار الإستثماري، ومن جانب إقتصاد السوق يُقصد بها أن شروط المنافسة في السوق موجودة وعادلة وليس هناك أي تمييز بين المتعاملين الإقتصاديين. وقد أصبحت ذات أهمية في عالم الأعمال لأن لها علاقة بوفرة المعلومات عند إتخاذ أي قرار إستثماري، ففي حالة وجود شفافية أي إفصاح وتسهيل كبيرين للحصول على المعلومات، فإن ذلك يوفر على المستثمرين تكاليف إضافية كانوا سيتحملونها من أجل الحصول عليها في حالة غياب الشفافية².

وتعتبر كل العوامل السابقة ذات أهمية كبيرة في جعل مناخ الأعمال تنافسيا وقادرا على اجتذاب الإستثمارات، وفي إطار ذلك حدد خبراء على مستوى منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية بالتعاون مع خبراء من البنك الدولي، القواعد الأساسية التي يجب أن تعمل الحكومات على تحقيقها من أجل تحسين مناخ أعمالها، تضاف إلى الجوانب السابقة الذكر من إستقرار إقتصادي وسياسي وغيرها. وهي عبارة عن أسئلة موجهة

¹ عبد المجيد أونيس، الإستثمار الأجنبي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، أبريل 2006، جامعة الشلف، الجزائر، ص 254.

² بعولج بوالعيد، تأثير الشفافية على جذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة، جامعة قسنطينة، الجزائر، ص 4.

للسلطات المسؤولة عن القيام بإصلاح وتحسين مناخ الأعمال في البلد، تتناول عدة جوانب يمكن للمستثمر الأجنبي أن يجعلها كإطار يستطيع من خلاله الحكم على مدى ملائمة مناخ الأعمال في البلد المعني، وتمثل هذه القواعد في¹:

1. **سياسة الإستثمار:** إنَّ نوعية سياسات الإستثمار تؤثر مباشرة على قرارات كل المستثمرين صغارا كانوا أو كبارا وطنيين أو أجنب، فالشفافية وحماية الملكية وعدم التمييز بين المستثمرين تمثل الأساس في سياسة الإستثمار، التي تهدف إلى خلق مناخ أعمال جيد وصالح للجميع. ومن أجل تقييم هذه السياسة في بلد ما يجب الإجابة على الأسئلة التالية:

- ما هي الإجراءات التي تقوم بها السلطات من أجل ضمان وضوح وشفافية القوانين والتنظيمات المتعلقة بالإستثمارات والمستثمرين ولا تحملهم تكاليف إضافية؟
- ما هي الإجراءات التي تقوم بها السلطات فيما يتعلق بالتسجيل السريع والآمن والفعال لكل من حقوق الملكية والأراضي والأشكال الأخرى من الملكية؟
- هل وضعت السلطات العمومية قوانين أو إجراءات أو آليات تطبيق فعالة لضمان حماية حقوق الملكية الفكرية؟ وهل مستوى الحماية يشجع المؤسسات على الإبداع والإستثمار؟
- هل يتسم نظام تنفيذ العقود بالفعالية أمام كل المستثمرين؟ وما هي الأنظمة البديلة لحل النزاعات التي قامت السلطات بوضعها لضمان حماية أكبر وبتكلفة أقل؟
- هل تقوم السلطات بتقديم تعويضات عادلة وفي الوقت المناسب ووفقا للقانون الدولي في حالة نزع الملكية؟
- هل توجد هيئات مستقلة لتقييم آليات عمل السلطات العمومية؟
- هل تم إتخاذ إجراءات ملموسة لمنع عدم التمييز بين المستثمرين المحليين والأجانب؟
- هل صادقت الحكومة على المعاهدات الدولية للتحكيم الدولي وحل النزاعات المرتبطة بالإستثمار؟

2. **ترقية الإستثمار:** إنَّ إجراءات ترقية وتسهيل الإستثمار يمكن أن تكون فعالة لجذب الإستثمارات، شرط أن يكون هدفها تصحيح إختلالات السوق. ويمكن تقييم هذا الجانب من خلال الأسئلة التالية:

¹ Initiative de l OCDE pour un investissement au service du développement, réunion du conseil de l OCDE au niveau ministériel 2006, pp14-25.

- هل قامت السلطات بوضع إستراتيجية من أجل خلق مناخ جيد وكبير؟ وما هو الدور الذي تؤديه هذه الإستراتيجية في ترقية وتسهيل الإستثمار؟
- هل قامت الحكومة بإنشاء وكالة لترقية الإستثمار؟ وما هو شكلها وما هي مهامها مقارنة مع ما هو موجود على المستوى العالمي؟
- هل تحصل هذه الوكالة على التمويل المناسب وهل يتم متابعتها بانتظام؟
- ما هي الإجراءات التي قامت بها الحكومة من أجل تبسيط الإجراءات الإدارية لغرض تسريع عملية تحقيق إستثمارات جديدة وتخفيض التكاليف؟
- هل تقوم وكالة ترقية الإستثمار بإجراء حوار مع المستثمرين؟
- ما هي الآليات التي تقوم بها السلطات العمومية من أجل تقييم تكاليف ومزايا تشجيع الإستثمارات ومدتها وشفافيتها وتأثيراتها على المصالح الإقتصادية لبلدان أخرى؟
- هل تبادر السلطات العمومية إلى تقديم مساهمات جهوية أو دولية فيما يخص خبرة ترقية الإستثمار؟ وهل تقوم بتبادل المعلومات الخاصة بذلك؟
- 3. **السياسة التجارية:** إنَّ السياسة التي تهتم بتبادل السلع والخدمات مع العالم الخارجي، يمكن أن تساهم في جذب المزيد من الإستثمارات وبنوعية أفضل، وذلك بزيادة إمكانيات الإستفادة من مزايا الحجم وتسهيل الاندماج في سلاسل التموين العالمية، ما يؤدي إلى تحسين الإنتاجية ومردودية الإستثمارات. ويتم تقييمها إنطلاقاً من الأسئلة التالية:
- ما هي الجهود الحديثة التي قامت بها السلطات من أجل تخفيض التكاليف المتعلقة بالإجراءات الجمركية والتنظيمية والقانونية في الحدود؟
- ما هي الإجراءات المتخذة لتقليص عدم التأكد المرتبط بالسياسة التجارية لجعلها أكثر وضوحاً بالنسبة للمستثمرين؟
- ما هي الإجراءات التي تقوم بها السلطات من أجل زيادة إمكانيات الإستثمار عن طريق توسيع الإتفاقيات التجارية الدولية؟
- كيف تتم معالجة السياسات التجارية المشجعة للإستثمار في بعض القطاعات والمعيقة له في قطاعات أخرى من أجل تخفيض حدة إعاقاتها للإستثمار؟

- إذا كانت السياسة التجارية ذات تأثير سلبي على صادرات البلد ما هي الوسائل الأخرى التي تستخدمها السلطات من أجل تحقيق أهداف سياستها العامة؟
- 4. **سياسة المنافسة:** إن سياسة المنافسة تشجع الإبداع وتساهم في توفير شروط مناسبة لجذب إستثمارات جديدة، كذلك فإن سياسة منافسة جيدة تساهم في تعميم مزايا الإستثمار على كافة شرائح المجتمع. ويرتكز تقييمها على الأسئلة التالية:
- هل تشريع وتطبيق المنافسة يتسم بالوضوح والشفافية وعدم التمييز؟
- هل تمتلك السلطات المكلفة بالمنافسة كل من الموارد والدعم السياسي والإستقلالية الكافية لتطبيق التشريعات الخاصة بالمنافسة؟
- كيف تتعامل هذه السلطات مع الممارسات المنافية للمنافسة من بعض المؤسسات حتى وإن كانت عمومية؟
- ما هو دور السلطات المكلفة بالمنافسة في حالة القيام بالخصوصية؟
- إلى أي مدى تعمل هذه السلطات مع شبيهاها في الدول الأخرى من أجل التعاون في مجال المنافسة العالمية؟
- 5. **السياسة الجبائية:** إن وجود سياسة جبائية ملائمة يسمح للحكومات بتحقيق أهداف سياساتها العمومية مع المساهمة في توفير شروط مناسبة للإستثمار، وإنطلاقاً من أجوبة الأسئلة التالية يتم الحكم على هذه السياسة وهي كالتالي:
- هل قامت السلطات بتقييم مستوى الأعباء الضريبية؟ وهل هي متوافقة مع أهداف التنمية وإستراتيجية ترقية الإستثمار؟
- هل العبء الضريبي المطبق على الأنشطة التجارية للمستثمرين مناسب مقارنة مع أهداف السياسة المتبعة وأهداف النظام الضريبي؟
- في حالة تطبيق أعباء جبائية مختلفة حسب حجم الشركة أو عمرها أو هيكل رأس المال أو القطاع الصناعي فهل هذه الاختلافات مبررة؟
- هل تتماشى قواعد تحديد الدخل الخاضع للضريبة مع المعايير الدولية؟
- هل تم تقييم أثر وفعالية الإعفاءات الجبائية الممنوحة لبعض المستثمرين؟
- ما مدى تعاون المسؤولين الجبائيين مع نظرائهم من دول أخرى من أجل الوصول إلى اتفاقات جبائية؟

6. **حوكمة الشركات:** يعتبر الإطار العام الذي يتضمن المبادئ الأساسية لحوكمة الشركات عاملاً محددًا

لقرارات الاستثمار، لأنه يؤثر على ثقة المستثمرين وعلى تكلفة رأس المال وعلى عمل السوق المالية، وفي النهاية على تنمية مصادر مستدامة للتمويل. وتتمثل الأسئلة التي يمكن تقييم هذا الجانب على أساسها في:

— ما هي الإجراءات التي تم اتخاذها لضمان قواعد نظام خاص بحوكمة الشركات يشجع الأداء الإقتصادي الكلي ويشجع الشفافية وكفاءة الأسواق؟ وهل تمت ترجمة هذه الإجراءات إلى إطار تنظيمي منسجم وقابل للتطبيق؟

— كيف يقوم نظام حوكمة الشركات بضمان معاملة عادلة لجميع المساهمين؟

— ما هي الإجراءات والمؤسسات التي تسمح بضمان ممارسة تأثير فعلي في إدارة المؤسسة بالنسبة للمساهمين؟

— ما هي الإجراءات التي تم اتخاذها في مجال التكوين من أجل تطوير ثقافة حوكمة الشركات في القطاع الخاص؟

— في المؤسسات العمومية، كيف يتم تنظيم وظيفة المساهم من أجل ضمان عدالة المنافسة وإستقلالية الأعضاء التنظيميين؟ وما هي الآليات التي تضمن عدم تدخل الدولة في التسيير اليومي للمؤسسات العمومية؟ وبأن أعضاء مجلس الإدارة تم تحديدهم بشفافية حسب كفاءاتهم وخبراتهم؟

7. **سياسات مسؤولية الشركات:** تحدد السياسة العمومية المبادئ المتعارف عليها فيما يخص السلوك المسؤول

للشركات، في إطار جذب الاستثمار الذي يساهم في التنمية المستدامة. وتهدف هذه السياسة إلى إيجاد محيط جديد للأعمال، يتحدد فيه دور كل من السلطات العمومية والشركات وتشجيع الحوار حول قواعد عمل الشركات، ودعم المبادرات الخاصة بالمسؤولية المجتمعية للشركات. ومن أجل تقييم هذا الجانب تُعتمد الأسئلة التالية:

— كيف تقوم السلطات العمومية بجعل المستثمرين يميزون بين وظائفهم الأساسية ومسؤولياتهم الاجتماعية مثل إحترام حقوق الإنسان وحماية البيئة؟

— بأي طريقة تقوم السلطات العمومية بمساعدة الشركات في مطابقة أعمالها مع القانون؟

— هل تضمن السلطات العمومية وجود إطار مشجع على قيام الشركات بنشر معلوماتها المالية وغير المالية؟

— هل تشارك الحكومة في جهود التعاون فوق الحكومي من أجل ترقية المفاهيم والمبادئ المتعلقة بمسؤولية الشركات؟

8. **تثمين الموارد البشرية:** إن تثمين الموارد البشرية يعتبر شرطاً أولياً وضرورياً من أجل معرفة وإستغلال فرص الإستثمار. ولذلك فإنّ السياسة التي تهتم بتحسين المستوى التعليمي والصحي لأفراد المجتمع، من أجل الحصول على أفراد مؤهلين ومنتجين سوف يساهم في توفير مناخ ملائم للأعمال. وتتمثل الأسئلة المساعدة على تقييم هذا الجانب في:

— هل قامت السلطات العمومية بوضع إطار لتثمين الموارد البشرية يتفق مع إستراتيجية التنمية والإستثمار ومع قدرات التطبيق؟ وهل يتم مراجعة هذا الإطار دورياً لضمان تكيفه مع التطورات الإقتصادية وبمشاركة أصحاب المصالح؟

— ما هي الإجراءات التي إتخذتها السلطات العمومية من أجل زيادة مساهمة التعليم القاعدي وتحسين نوعية التكوين، من أجل تعظيم ثروة الموارد البشرية وزيادة جذب الإستثمارات؟

— ما هي الآليات التي تم وضعها من أجل تشجيع المعايير الأساسية للعمل وضمان الإحترام أثناء العمل؟
— إلى أي مدى تُشجّع تنظيمات سوق العمل على خلق وظائف جديدة وما هي الإستراتيجية المتبعة من قبل السلطات العمومية لجذب الإستثمار؟

— هل تقوم القوانين والتنظيمات بتحديد إمكانيات توسيع عدد العمال المؤهلين في مؤسسة تستثمر في البلد المضيف؟ وما هي الإجراءات التي تحد من ممارسة هذا التحديد المتعلق بالعمال والتي تقلص من مدة الحصول على تأشيرة العمل؟

9. **تطوير البنية التحتية والقطاع المالي:** إنّ تبني سياسة جيدة لتطوير البنية التحتية تضمن بأن يتم تخصيص الموارد النادرة للمشاريع الأكثر كفاءة، وتحد من الجوانب التي تعيق الإستثمار الخاص إضافة إلى سياسة فعالة لتحسين القطاع المالي سيسمح للشركات بتجسيد مشاريعها في ظل مناخ مستقر. ومن أجل الوقوف على وضعية هذا الجانب نطرح الأسئلة التالية:

— ما هي العمليات التي تقوم بها السلطات من أجل تقييم احتياجات الإستثمار من البنى التحتية؟
— هل تعمل الإدارة العمومية مع الإدارات المحلية والجهوية من أجل تحديد أولويات الإستثمار فيما يخص البنى التحتية؟

— ما هي الإجراءات المتخذة لتحفيز المستثمرين على إنجاز البنى التحتية؟

- في قطاع الإتصالات هل تقوم السلطات بتقييم ومراقبة المنافسة بين المتعاملين؟
- هل قامت السلطات بوضع إستراتيجية من أجل إيصال الكهرباء والماء والنقل وبأسعار منخفضة ولكافة المناطق؟
- كيف تحدد الحكومة ما إذا كان للقطاع المالي القدرة على دعم الإستثمار بكفاءة؟
- ما هي الإجراءات التشريعية والتنظيمية المتوافرة في مجال حماية حقوق المقرضين والمقترضين؟ وهل هذه الحقوق متوازنة؟
- 10. **الحوكمة:** إنَّ نوعية ممارسة الحكم ونزاهة القطاع العام هما جانبان مهمان يؤثران على ثقة وقرارات المستثمرين، ويعطيان مزايا لجذب الإستثمارات، ورغم أنَّه لا يوجد نموذج وحيد للحوكمة الجيدة إلا أنه توجد معايير مقبولة عموماً تساعد الحكومات على القيام بمهامها بكفاءة. والأسئلة التي يتم من خلالها تقييم هذا العنصر هي كالتالي:
- هل وضعت الحكومة إطاراً شاملاً لإصلاح الإدارة العمومية متوافق مع إستراتيجية التنمية والإستثمار؟
- ما هي الإجراءات الموضوعية من أجل تنسيق الإصلاحات على جميع المستويات الإدارية في ظل الإلتزام بالشفافية وإحترام معايير سلامة الحكم؟
- هل تم إجراء دراسات حول أثر الإصلاحات التي تمت لتحسين مناخ الأعمال وهل تم الإفصاح عن تلك الدراسات؟
- إلى أي مدى يتم إعتداد المعايير الدولية فيما يخص النزاهة ومحاربة الفساد في التشريعات والتنظيمات الوطنية؟
- هل تضمن المؤسسات والإجراءات المعمول بها ممارسة شفافة وفعالة في مجال محاربة الفساد؟ وهل توجد آليات لتقييم تطبيق قوانين محاربة الفساد؟
- هل تقدم الحكومة مبادرات دولية تتعلق بمحاربة الفساد وتحسين نزاهة القطاع العام؟

إنَّ إلزام السلطات العمومية بالمعايير السابقة أثناء القيام بإصلاحات في مناخ الأعمال، سوف يسمح لها بتأهيله وجعله في خدمة المستثمرين، إلّا أنه تواجهها عادة عدة تحديات عند محاولة القيام بهذه الإصلاحات نذكر منها¹:

- لا يمكن إجراء إصلاح شامل يشمل كل الجوانب مرة واحدة؛
- كيف يمكن ترتيب الإصلاحات حسب أهميتها؟
- كيف يتم تمرير الإصلاحات في البرامج السياسية وإقناع المعارضة؟
- كيف يتم تحقيق الإصلاحات المناسبة والمعقولة؟
- كيف يتم تعبئة الدعم من أجل القيام بالإصلاحات وتقليل المعارضة؟
- كيف يتم خلق قابلية ودوافع تطبيقها؟

وتجدر الإشارة إلى أنه يجب أن يشتمل إصلاح مناخ الأعمال على كل الجوانب ولو بالتدريج، ذلك لأنَّ النقص المسجل في أحد جوانبه لا يمكن تعويضه بجانب آخر؛ فمثلاً إنَّ تحقيق الاستقرار الإقتصادي في بلد ما غير كاف في ظل عدم توفر التشريعات والتنظيمات الشفافة. ونظراً لأنَّ كل دول العالم أصبحت تتسابق من أجل توفير المناخ المناسب فإنَّ الاختلاف بينها سوف تحدده خصوصيات البلد أو جزئيات فقط، تمكنه من تحقيق ميزة تنافسية في مناخه وتجعله أكثر جاذبية للإستثمارات.

¹ Sunita kikeri et al, Reforming the investment climate, lessons for practitioners, world bank, 2006, pp10-11.

المبحث الثالث: مؤشرات تقييم مناخ الأعمال

تقوم مؤسسة الإستثمار الأجنبي المباشر بتقييم مناخ الأعمال، إما باستعمال إمكاناتها الخاصة أو بالإعتماد على مكاتب دراسات خارجية. ويتم الإعتماد في عملية التقييم على المعلومات والقوانين والتصريحات الحكومية في البلد المضيف، بالإضافة إلى الدراسات والنشرات والتقارير التي تقدمها بعض المؤسسات والمنظمات الدولية والجهوية المتخصصة، والتي تصدر بعض المؤشرات التي تعالج جانباً أو عدة جوانب من مناخ الأعمال وتصنف الدول حسب هذه المؤشرات. ويمكن تقسيم المؤشرات المستعملة في تقييم مناخ الأعمال إلى: مؤشرات كمية ومؤشرات نوعية.

المطلب الأول: المؤشرات الكمية

يُقصد بالمؤشرات الكمية تلك المؤشرات التي يمكن قياسها كمياً، إما بنسب مئوية أو بعدد الإجراءات أو الأيام اللازمة للقيام بأحد الأنشطة أو غيرها. وتشتمل هذه المؤشرات على:

أولاً. مؤشرات البيئة الاقتصادية:

لقد ذكرنا أن من متطلبات مناخ الأعمال الجيد الإستقرار الإقتصادي، والذي يُقاس ببعض المؤشرات الإقتصادية الكلية، التي تنشرها السلطات المحلية سواء الوزارات أو البنك المركزي ونحوهما أو الهيئات الدولية ومن أهمها:

1. **النمو الإقتصادي:** يقاس عادة بالتغير السنوي في الناتج المحلي الإجمالي، ويُعبّر عن هذا التغير بنسبة مئوية إنطلاقاً من الفارق بين السنة الماضية والسنة الحالية. ويمكن أن يكون هذا التغير إيجابياً أي تحقيق نمو إقتصادي أو يكون سلبياً بمعنى إنخفاض في النمو الإقتصادي، وعادة يتم أخذ معدل نمو عدة سنوات من أجل تجنب الوقوع في التغيرات العارضة والظرفية.

2. **مؤشر التوازن الداخلي:** يمكن التعبير عن التوازن الداخلي من خلال التوازن في السياستين المالية والنقدية. فالتوازن في السياسة المالية يقاس بمعدل العجز أو الفائض في الميزانية العامة من الناتج المحلي الإجمالي، وتستخدم هذه النسبة لقياس تطورات السياسة المالية ودورها في تأسيس التوازن الداخلي؛ ففي حالة العجز في الميزانية العامة فإنّ الحكومة تلجأ إلى تقليص الإنفاق وزيادة الإيرادات، وبالتالي زيادة الضرائب وإلغاء الإعفاءات من جهة وتقليص الإنفاق الإستثماري. أما التوازن في السياسة النقدية فيعبّر عنه بمعدل التضخم الذي يلخص التطورات الحاصلة في السياسة النقدية، حيث أنّ اتجاهه إلى الإنخفاض أو الثبات من سنة إلى

أخرى يدل على إستقرار في السياسة النقدية، بينما يؤدي إرتفاعه إلى تدني ثقة المستثمرين في العملة الوطنية وإبتعادهم عن المشاريع الإنتاجية طويلة الأجل.

3. **مؤشر التوازن الخارجي:** يقيس هذا المؤشر وضعية البلد مع العالم الخارجي، ويحسب عن طريق تقدير نسبة العجز أو الفائض في الحساب الجاري لميزان المدفوعات من الناتج المحلي الإجمالي للبلد. وبذلك فهو يلخص تطورات سعر الصرف حيث أنّ العجز في الحساب الجاري يؤدي إلى انخفاض قيمة عملة البلد، وما ينتج عنه من ارتفاع قيمة الواردات وانخفاض قيمة الصادرات والعكس في حالة الفائض.

ثانياً. المؤشر المركب لمكونات السياسات الاقتصادية:

قامت المؤسسة العربية لضمان الإستثمار منذ سنة 1996، بتأسيس مؤشر مركب يقيس درجة تحسّن أو تراجع مناخ الإستثمار في الدول العربية. وحسب هذا المؤشر فإنّ البيئة الإقتصادية المستقرة والمحفزة للإستثمار هي التي تتميز بانخفاض عجز الميزانية العامة وعجز مقبول في ميزان المدفوعات ومعدل تضخم منخفض، وسعر صرف حقيقي وبنية سياسية ومؤسسية مستقرة وشفافة.

ويتكون هذا المؤشر من المؤشرات الإقتصادية التالية: مؤشر التوازن الداخلي، مُعبّر عنه بنسبة العجز أو الفائض في الميزانية العامة من الناتج المحلي الإجمالي، ومؤشر التوازن الخارجي ويعبّر عن وضع الحساب الجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، ومؤشر السياسة النقدية الذي يمثله معدل التضخم¹.

ويتم حساب المؤشرات الفرعية المكونة للمؤشر المركب كالتالي:

- يتطلب توافر النسبة المئوية لكل مؤشر لستين متتاليتين؛
- حساب الفرق بين النسبتين، ومن خلال الفرق تحدد قيمة المؤشر التي تعطى على النحو التالي:

¹ مناخ الإستثمار في الدول العربية لعام 2000، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، الكويت، ص16-17.

جدول رقم (08): قيمة المؤشرات الفرعية إنطلاقاً من نسبة التغير

مؤشر التوازن الداخلي	انخفاض بأكثر من 3.5%	انخفاض بأكثر من 2.5 وأقل من 3.5	انخفاض بأكثر من 1 وأقل من 2.5	انخفاض بأقل من 1 إلى ارتفاع 1	ارتفاع بأكثر من 1 إلى أقل من 5	ارتفاع من 5 إلى أقل من 10	ارتفاع بأكثر من 10
	3+	2+	1+	0	1-	2-	3-
مؤشر التوازن الخارجي	انخفاض بأكثر من 4	انخفاض بأكثر من 2 وأقل من 4	انخفاض بأكثر من 1 وأقل من 2.5	انخفاض بأقل من 1 إلى ارتفاع أقل من 2	ارتفاع بأكثر من 2.5 إلى أقل من 5	ارتفاع من 5 إلى أقل من 10	ارتفاع أكبر من 10
	3+	2+	1+	0	1-	2-	3-
مؤشر السياسة النقدية	انخفاض بأقل من 1 إلى ارتفاع أكثر من 7	انخفاض بأقل من 1 إلى أقل من 5	انخفاض بأكثر من 5 إلى أقل من 25	انخفاض بأكثر من 25			
	0	1	2	3			

المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، ص 205-208.

وتُحسب قيمة المؤشر المركب بحساب متوسط المؤشرات الفرعية الثلاثة، وإنطلاقاً من ذلك تكون النتائج كما يلي:

- قيمة المؤشر المركب أقل من 1 يعني عدم تحسن في مناخ الاستثمار؛
- قيمة المؤشر المركب ما بين 1 و 2 يعني تحسن في مناخ الاستثمار؛
- قيمة المؤشر المركب ما بين 2 و 3 يعني تحسن كبير في مناخ الاستثمار.

ثالثاً. مؤشر سهولة ممارسة الأعمال:

يقوم البنك الدولي وبالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية التابعة لمجموعته، منذ سنة 2004 بإصدار تقرير سنوي يتعلق بممارسة الأعمال. حيث يعرض التقرير مؤشرات كمية لقياس الإجراءات الحكومية التي تعزز أنشطة الأعمال، وتلك التي تعوقها في حوالي 183 بلداً. ويتم جمع المعلومات بمساعدة خبراء ومحامين واستشاريين ومسؤولين حكوميين وغيرها، ويتضمن التقرير مؤشر سهولة ممارسة الأعمال، الذي يتكون من عشرة جوانب أساسية تغطي دورة حياة المشروع الاستثماري وهي كالتالي:

جدول رقم (09): المؤشرات الفرعية المكونة لمؤشر سهولة ممارسة الأعمال

المؤشر الفرعي	طرق قياسه وتقييمه
مؤشر تأسيس المشروع	- عدد الإجراءات اللازمة لإتمام العملية والمدة الزمنية التي تستغرقها هذه الإجراءات والتكلفة؛ - الحد الأدنى من رأس المال لبدء المشروع.
مؤشر إستخراج التراخيص	- عدد الإجراءات اللازمة لإتمام العملية والمدة الزمنية المستغرقة في ذلك؛ - التكلفة كنسبة من الدخل القومي للفرد.
مؤشر قوانين العمل	- مؤشر صعوبة التوظيف؛ - مؤشر صرامة ساعات العمل؛ - مؤشر صعوبة الفصل من العمل وتكلفة ذلك.
مؤشر تسجيل الممتلكات	- عدد الإجراءات اللازمة والمدة بالأيام؛ - التكلفة كنسبة من قيمة الممتلكات.
مؤشر الحصول على الائتمان	- مؤشر قوة الحقوق القانونية؛ - مؤشر عمق المعلومات الائتمانية؛ - تغطية المكاتب الخاصة للمعلومات الائتمانية.
مؤشر حماية المستثمر	- مؤشر مدى الإفصاح؛ - مؤشر مدى مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة؛ - مؤشر سهولة قيام المساهمين بإقامة الدعاوى.
مؤشر دفع الضرائب	- عدد مرات دفع الضرائب؛ - الوقت اللازم للإمتثال لدفع الضرائب؛ - قيمة الضرائب كنسبة من الأرباح التجارية.
مؤشر التجارة عبر الحدود	- السلع المتبادلة تجارياً؛ - مستندات التصدير والإستيراد؛ - مدة التصدير والإستيراد؛ - تكلفة التصدير والإستيراد.
مؤشر تنفيذ العقود	- عدد الإجراءات اللازمة؛ - مدة وتكلفة حل النزاعات التجارية.
مؤشر تصفية النشاط التجاري	- المدة المستغرقة في تصفية الشركة؛ - تكلفة التصفية كنسبة من الأموال بعد التصفية؛ - معدل استرداد الدين بالنسبة للدائنين.

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2011، ص 21-40.

- رابعاً. مؤشرات البنية التحتية: كما سبق أن ذكرنا فإنّه من بين أهم محددات اختيار بلد توطين الإستثمارات، هو توافر البنى التحتية اللازمة والمساعدة على إتمام الأعمال بسهولة. وتقاس هذه الهياكل الأساسية من خلال:
- شبكات المواصلات البرية المتوافرة ومدى جاهزيتها مثل طول شبكة الطرقات، عدد الطرق السريعة وحجم الإزدحام في الطرقات، وعدد المطارات الداخلية والدولية والموانئ.
 - الهياكل القاعدية المتعلقة بتكنولوجيات الإعلام والاتصال، المعبر عنها بمدى إنتشار الهاتف وإستعمال الأنترنت.
 - المؤسسات الداعمة والمكملة مثل المؤسسات المالية والبنوك، وتقاس بمدى إنتشارها في البلد وبمعدل عدد الوكالات لكل 1000 شخص وغيرها.

خامساً. التطورات التشريعية والجهود الترويجية:

ويمكن قياس ذلك بعدد الإصلاحات التشريعية التي تقام سنوياً، والنسبة التي تكون في صالح الإستثمار الأجنبي المباشر والنسبة التي في غير صالحه. أما في ما يخص الجهود الترويجية، فيتم بقياس عدد الأنشطة التي تقوم بها الأجهزة الوطنية المختصة في مجال الترويج والإشهار للبلد ومناخ الأعمال فيه، ومدى التركيز على القطاعات ذات الأولوية وذات الجدوى، بالإضافة إلى نوعية هذه الأنشطة من اعتماد الأساليب الحديثة والمناهج التنافسية¹.

المطلب الثاني: المؤشرات النوعية

هي تلك المؤشرات التي لا يمكن حسابها، ولكن تُعطى لها قيم تقديرية تستند إلى آراء الخبراء والمحللين أو رجال الأعمال. وتصدرها بعض المؤسسات الدولية المتخصصة، يتناول كل منها جانباً من جوانب مناخ الأعمال، وتعتبر من الوسائل التي يعتمد عليها المستثمر الأجنبي، وقد أثبتت عدة دراسات العلاقة بين ترتيب البلد ضمن هذه المؤشرات وبين مقدار الإستثمارات الأجنبية المتدفقة إليه، ونذكر منها على سبيل المثال:

أولاً. مؤشرات التنافسية:

تعتبر هذه المؤشرات من بين أهم المؤشرات العالمية المعتمدة في الحكم على مناخ الأعمال، وستتطرق إلى أهمها وهما مؤشر التنافسية العالمية ومؤشر التنافسية العربية.

¹ مناخ الإستثمار في الدول العربية 2002، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، الكويت، ص37.

1. **مؤشر التنافسية العالمية:** يندرج هذا المؤشر ضمن تقرير التنافسية العالمية، الذي يصدر عن المنتدى الإقتصادي العالمي منذ سنة 1979. في سنة 2002 أصبح يعتمد على مؤشرين هما مؤشر تنافسية النمو ومؤشر تنافسية الأعمال في قياس تنافسية البلد، ولكن منذ سنة 2007 تم إستحداث منهجية جديدة لتقييم تنافسية الإقتصاديات، وذلك بتقسيم الدول إلى ثلاث مجموعات رئيسية وفقاً لمستوى التنمية فيها. وذلك بالاعتماد على ثلاث مؤشرات هي:

– **مؤشر المتطلبات الأساسية:** وهو مؤشر مركب يشتمل على المؤشرات الفرعية التالية: جودة المؤسسات العامة والخاصة، جودة البنية التحتية، مدى استقرار الإقتصاد الكلي، الرعاية الصحية والتعليم الأساسي. ويُستعمل المؤشر في قياس الحفاظ على التنافسية في المرحلة الأولى من التنمية، التي تعتمد على العمالة غير المؤهلة ورأس المال والموارد الطبيعية المتاحة، وتستند فيها الشركات على التنافسية السعرية. وتُصنف الدول التي تمر بهذه المرحلة في المرتبة الأخيرة في المؤشر.

– **مؤشر معززات الكفاءة:** والذي يتكون من مؤشرات مدى تطوير التدريب والتعليم العالي، مدى فعالية وكفاءة كل من سوق السلع وسوق العمل، مدى عمق ونضج سوق المال، ومدى الإستفادة من التقدم التقني الحالي ومدى إتساع السوق المحلي والخارجي، ويُستعمل هذا المؤشر في قياس التنافسية في مجموعة الدول التي تكون في المرحلة الثانية من التنمية، التي تتميز فيها عمليات الإنتاج بالكفاءة والفعالية وتزيد فيها جودة المنتجات لتصبح أكثر تنافسية. وتأتي هذه الدول في المرتبة الثانية في التصنيف.

– **مؤشر القدرة على الابتكار والتقدم العلمي والتقني:** ويقاس عادة تنافسية الإقتصاديات التي تنتقل إلى المرحلة الثالثة من التنمية، حيث تعتمد الشركات على التقدم التقني والتكنولوجي لتحقيق إبتكارات فريدة. وتُعتبر الدول التي تكون ضمن هذه المرحلة الأكثر تنافسية¹.

وتوجد بين كل مرحلتين مرحلة إنتقالية تُؤخذ بعين الإعتبار أثناء تصنيف الدول، وتوجد بعض الدول تنتمي إليها ولذلك يصبح في المجموع خمس مجموعات من الدول.

¹ Klaus Schwab, The Global Competitiveness Report 2010–2011, World Economic Forum, 2010, Switzerland, pp9-10.

2. المؤشر المركب للتنافسية العربية: صدر لأول مرة سنة 2003 في تقرير التنافسية العربية، الصادر عن المعهد العربي للتخطيط. وهو مؤشر مركب يتكون من مؤشرين رئيسيين هما مؤشر التنافسية الجارية ومؤشر التنافسية الكامنة، ويندرج تحت كل منهما مؤشرات فرعية وذلك على النحو التالي¹:

1.2. مؤشر التنافسية الجارية: هو مؤشر يهدف إلى قياس وتقييم أداء الإقتصاديات العربية، ويتكون من أربعة مؤشرات فرعية هي:

– مؤشر الأداء الإقتصادي الكلي: الذي يتكون من المتغيرات التالية: معدل النمو الحقيقي، معدل التضخم، نسبة وضعية ميزان الحساب الجاري من الناتج المحلي الإجمالي، ونسبة وضعية الميزانية العامة من الناتج المحلي الإجمالي.

– مؤشر بيئة الأعمال والجاذبية: ويشتمل بدوره على أربعة مؤشرات تحت فرعية هي:

– مؤشر البنية التحتية الأساسية لنقل وتوزيع السلع: ويقاس بعدة متغيرات مثل نسبة الطرق المعبدة، عدد المطارات والموانئ والسكك الحديدية؛

– مؤشر تدخل الحكومة في الإقتصاد: يتكون من نسبة الإنفاق الحكومي من الناتج المحلي الإجمالي، نسبة استثمار القطاع العام من إجمالي الاستثمارات؛

– مؤشر الحاكمية وفعالية المؤسسات: يتكون من متغيرات الفساد الإداري وإنتشار البيروقراطية، ومدى الالتزام بالقانون والنظام العام؛

– مؤشر جاذبية الإستثمار: يشتمل على المتغيرات التالية: حجم الأسواق المالية، نسبة مخزون الإستثمار الأجنبي المباشر من الناتج المحلي الإجمالي، حصة القطاع الخاص من الإئتمان المحلي.

– مؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص: يتناول عدة متغيرات أهمها: نسبة وضعية الميزان التجاري من الناتج المحلي الإجمالي، حصة الصادرات من التجارة العالمية، معدل نمو الصادرات، نسبة السلع المصنفة المصدرة.

¹ مناخ الإستثمار في الدول العربية 2003، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، 2003، ص 83-85.

- مؤشر الإنتاجية والتكلفة: يتكون من عدة متغيرات أهمها معدل الضريبة، حصة الصناعات التحويلية، إنتاجية العمل في القطاع التحويلي، معدل الأجور، سعر الصرف الحقيقي، الإنتاجية الكلية للعوامل.

2.2. مؤشر التنافسية الكامنة: هو مؤشر يصف قدرة الإقتصاد على تحقيق إستدامة تنافسيته، ويتكون من ثلاثة مؤشرات فرعية هي:

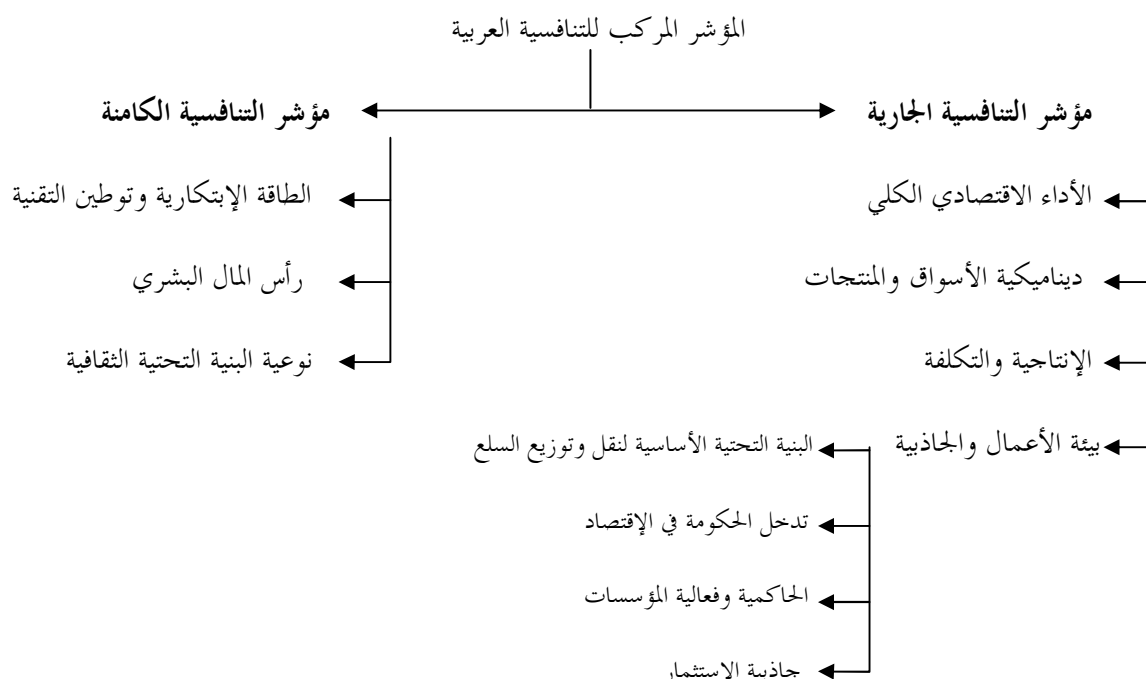
- مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التقنية: يتكون من نسبة الخريجين في مجال الابتكار والتقنية، نسبة الواردات من السلع الرأسمالية إلى إجمالي الواردات، نسبة الصادرات ذات التقنية العالية.

- مؤشر رأس المال البشري: يشمل على معدل التمدرس في المرحلة الأساسية، أمل الحياة، معدل إنخفاض الأمية، معدل الإنفاق الحكومي على التمدرس.

- مؤشر نوعية البنية التحتية الثقافية: يتكون من المتغيرات التالية: الربط بشبكة الأنترنت، عدد الحواسيب المستخدمة، كثافة إستخدام خطوط الهاتف الثابت والنقال.

ويمكن تلخيص مكونات المؤشر في الشكل الموالي:

شكل رقم (15) مكونات المؤشر المركب للتنافسية العربية



المصدر: الملخص التنفيذي لتقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط ص3.

ويتم حساب متوسط المؤشرين من أجل الحصول على قيمة المؤشر المركب، الذي يُعتمد عليه في ترتيب الدول، وإنطلاقاً من المؤشرات الفرعية يتم إستخراج نقاط القوة التي يتميز بها إقتصاد البلد وكذا نقاط الضعف.

ثانياً. مؤشرات المخاطر القطرية:

هناك عدة مؤشرات تهتم بتقييم المخاطر المتعلقة بالبلد، نذكر أهمها على سبيل المثال وليس الحصر:

1. المؤشر المركب للمخاطر القطرية: يصدر هذا المؤشر شهرياً عن مجموعة (Political Risk Services) منذ عام 1980، من خلال الدليل الدولي للمخاطر القطرية (ICRG)، وذلك بغرض قياس المخاطر المتعلقة بالإستثمار في البلد أو التعامل التجاري معه، وقدرته على مقابلة إلتزاماته المالية وسدادها¹. ويتكون المؤشر من ثلاثة مؤشرات فرعية هي:

- مؤشر تقييم المخاطر السياسية الذي يمثل نسبة 50% في المؤشر المركب؛
- مؤشر تقييم المخاطر الإقتصادية الذي يمثل نسبة 25% من المؤشر المركب؛
- مؤشر تقييم المخاطر المالية بـ 25% كذلك في المؤشر المركب.

وتنخفض درجة المخاطر كلما إرتفعت قيمة المؤشر، ويمكن تقسيم الدول حسب درجة المخاطر إلى خمس مجموعات هي كالتالي:

- إذا كانت قيمة المؤشر 80-100% يعني أن البلد ذو درجة مخاطر منخفضة جداً
- إذا كانت 70-79.5% فالبلد ذو درجة مخاطر منخفضة
- إذا كانت 60-69.5% معناه درجة مخاطر معتدلة
- وفي حالة كونها 50-59.5% درجة مخاطر مرتفعة
- أما في حالة 0-49.5% درجة مخاطر مرتفعة جداً

2. مؤشر COFACE: يصدر هذا المؤشر عن المؤسسة الفرنسية لضمان التجارة الخارجية، ويقيس مخاطر عدم قدرة الدول على السداد، ويعكس مدى تأثر إلتزامات الشركات العاملة في هذه الدول بالأوضاع السياسية

¹ مناخ الإستثمار في الدول العربية 2008، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، الكويت، ص123.

والإقتصادية السائدة، ويُقسَّم هذا المؤشر الدول إلى مجموعتين كبيرتين تندرج تحت كل واحدة منهما مجموعات فرعية وتتمثل في:

— مجموعة الدول الإستثمارية: تضم أربع مجموعات فرعية A4,A3,A2,A1.

— مجموعة الدول المضاربة: تضم ثلاث مجموعات فرعية D,C,B.

3. مؤشّر EUROMONNY: يصدر المؤشر عن مجلة Euromonny مرتين في السنة، ويقيس قدرة البلد على الوفاء بالتزاماته الخارجية كخدمة الديون الأجنبية، وسداد قيمة الواردات في مواعيد إستحقاقها، وكذلك حرية رأس المال المستثمر وأرباحه. وتستند نتائج المؤشر إلى تسعة مؤشرات فرعية مرجحة بأوزان مختلفة، وكلما إرتفعت النسبة المئوية للمؤشر دلّ ذلك على إنخفاض مخاطر عدم الوفاء بالتزامات، والعكس في حالة إنخفاض قيمة المؤشر فذلك يعني إرتفاع مخاطر عدم الوفاء¹.

ثالثاً. مؤشرات البيئة العامة للأعمال:

نتطرق في هذه المؤشرات إلى عدة مؤشرات تتعلق بالجوانب العامة لمناخ الأعمال المحلية أو الدولية.

1. مؤشّر الحرية الإقتصادية:

تم إعتداد هذا المؤشر سنة 1995 بالشراكة بين wall street Journal و Heritage Foundation، وذلك لقياس درجة تدخل السلطة الحكومية في الإقتصاد، وتأثير ذلك على الحرية الإقتصادية في البلد. ويستند هذا المؤشر إلى عشرة عوامل هي:

— حرية الأعمال: تقاس كمياً بالقدرة على بداية، تشغيل، وتصفية الأعمال والتي تمثلها مختلف

التشريعات الحكومية، ويعتمد على نتائج تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الصادر عن البنك الدولي

ومؤسسة التمويل الدولية؛

— الحرية التجارية: تعبّر عن غياب القيود الجمركية وغير الجمركية التي تؤثر على الصادرات والواردات

من السلع والخدمات؛

¹ المرجع السابق، ص124-126.

- الحرية الجبائية: تقاس بالثقل الضريبي المفروض من قبل الحكومات ويتضمن: معدل الضرائب على مداخيل الأفراد، معدل الضرائب على مداخيل الشركات، نسبة إجمالي عائدات الضرائب من الناتج المحلي الإجمالي؛
 - الإنفاق الحكومي: ويتم قياسه بنسبة الإنفاق الحكومي من الناتج المحلي الإجمالي؛
 - الحرية النقدية: تشتمل على استقرار الأسعار ومدى تدخل السلطات في الرقابة على الأسعار، وتقاس بمتوسط معدل التضخم في آخر ثلاث سنوات، ومدى الرقابة على الأسعار؛
 - حرية الاستثمار: تقاس بمدى حرية الأشخاص والشركات في تحريك الموارد داخل وبين الأنشطة، على مستوى البلد ودوليا.
 - الحرية المالية: تقاس بفعالية البنوك وإستقلاليته عن الرقابة الحكومية، لأنَّ تحكُّم القطاع الحكومي في القطاع المالي يقلل من المنافسة في هذا القطاع، ومدى الإنفتاح على المنافسة الأجنبية في هذا الميدان، ومدى تطور الأسواق المالية؛
 - حقوق الملكية: تقاس بقوانين البلد المتعلقة بحماية حقوق الملكية الخاصة، ودرجة دعم الحكومات لهذه القوانين؛
 - الفساد: إن الفساد يؤثر على الحرية الاقتصادية بمساهمته في إدراج المخاطر في العلاقات الاقتصادية، ويقاس بمؤشر مدركات الفساد الصادر عن منظمة الشفافية الدولية؛
 - حرية العمل: وتقاس بالأجر الأدنى كنسبة من متوسط القيمة المضافة للعامل الواحد، عوائق تشغيل عمال إضافيين، صعوبة تسريح العمالة الزائدة.
- ومن أجل حساب مؤشر الحرية الاقتصادية نأخذ متوسط هذه المؤشرات الفرعية، والذي تتراوح قيمته ما بين 0 و100%. وإنطلاقاً من ذلك يكون تصنيف الدول على النحو التالي¹:
- قيمة المؤشر 80-100 يعني حرية اقتصادية تامة؛
 - قيمة المؤشر 70-79.9 يعني حرية اقتصادية شبه تامة؛
 - وفي حالة تراوح قيمة المؤشر بين 60 و69.9 فإنَّ البلد يتصف بحرية اقتصادية متوسطة؛
 - أما في حالة تراوح قيمته ما بين 50 و59.9 فذلك يعبر عن حرية اقتصادية ضعيفة؛

¹ Methodology for the 10 economic freedom, available in: [http:// www.heritage.org/index](http://www.heritage.org/index).

— وفي الحالة الأخيرة لما تكون قيمة المؤشر أقل من 50 فإنّ البلد يتميز بكبح كبير للحرية الاقتصادية.

2. مؤشر العولمة:

يصدر هذا المؤشر منذ سنة 2002 عن معهد KOF السويسري المتخصص في دراسات الدورة الاقتصادية، يقوم بقياس مدى اندماج الدول في الاقتصاد العالمي أي العولمة من خلال ثلاثة مؤشرات هي: مؤشر العولمة الاقتصادية، مؤشر العولمة الاجتماعية، ومؤشر العولمة السياسية.

فالعولمة الاقتصادية تُعرّف على أنها تدفق السلع والخدمات والمعلومات ولمسافات طويلة، ويتكون المؤشر من عدة متغيرات هي:

- نسبة التجارة من الناتج المحلي الإجمالي؛
- نسبة الإستثمار الأجنبي المباشر من الناتج المحلي الإجمالي؛
- حصة الإستثمار المحفّظي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي؛
- نسبة مداخيل الرعايا المقيمين في الخارج إلى الناتج المحلي الإجمالي؛
- العوائق على الواردات والقيود على حساب رأس المال؛
- نسبة الضريبة على التجارة الخارجية و معدل التعريفة الجمركية.

أما العولمة الاجتماعية فيعبّر عنها بانتشار الأفكار والمعلومات والأشخاص، ويتكون مؤشرها من:

- حجم المكالمات الهاتفية مع العالم الخارجي؛
- نسبة التحويلات من الناتج المحلي الإجمالي؛
- الحصة من السياحة العالمية؛
- نسبة السكان الأجانب من إجمالي السكان؛
- عدد مستخدمي الأنترنت وعدد مشاهدي التلفاز لكل 1000 شخص؛
- نسبة كل من تجارة الجرائد وتجارة الكتب من الناتج المحلي الإجمالي؛
- عدد مطاعم McDonalds لكل فرد.

والعولمة السياسية تظهر من خلال انتشار السياسات الحكومية، ويتكون مؤشرها من:

- عدد السفارات والقنصليات الأجنبية في البلد؛
- العضوية في المنظمات الدولية؛

- المشاركة في بعثات مجلس الأمن الدولي؛
- الإمضاء على المعاهدات الدولية.

وتجدر الإشارة إلى أن أوزان كل من المؤشرات الفرعية السابقة في مؤشر سنة 2011 كانت كالتالي¹:

- العولة الاقتصادية 36% من المؤشر الكلي؛
- العولة الاجتماعية 38% من المؤشر الكلي؛
- العولة السياسية 26% من المؤشر الكلي.

وقيمة المؤشر الكلي للعولة تمثل متوسط المؤشرات الفرعية السابقة، وتأخذ قيماً ما بين 0 و 100. وكلما إرتفعت النسبة دل ذلك على أن البلد أكثر إندماجاً في الإقتصاد العالمي، وعلى أساس ذلك يتم ترتيب الدول.

3. مؤشر الأداء ومؤشر الإمكانيات للإستثمار الأجنبي الوارد:

ظهر لأول مرة في تقرير الإستثمار العالمي لسنة 2001 الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، في شكل مؤشر واحد هو مؤشر الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد FDI inward index، وذلك بهدف التعرف على مدى نجاح جهود البلد في استقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر، من منظور جديد يحاول مقارنة قوة الدولة الإقتصادية ومدى توافق ذلك مع درجة مساهمة الإستثمار الأجنبي المباشر في نشاطاتها وخلق وظائف في سوق العمل. وقد تم تطوير هذا المؤشر في سنة 2002 ليصبح مؤشرين مقارنين هما: مؤشر الأداء للإستثمار الأجنبي الوارد ومؤشر الإمكانيات للإستثمار الأجنبي المباشر.

مؤشر الأداء للإستثمار الأجنبي المباشر الوارد، الذي يُحسب بقسمة حصة البلد من تدفقات الإستثمار الأجنبي الوارد إلى التدفقات العالمية منه، إلى حصة الناتج المحلي الإجمالي للبلد من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، ويؤخذ متوسط آخر ثلاث سنوات للحد من العوامل الموسمية والتطورات العارضة. وإذا حققت الدولة معدل واحد فما فوق في هذا المؤشر، فذلك يعني إنسجام قوتها الإقتصادية مع قدرتها على جذب الإستثمارات الأجنبية، وإذا كان دون ذلك فيعني أن وضعها ضعيف من حيث قدرتها على جذب الإستثمار الأجنبي المباشر.

¹ 2011 KOF index of globalization, available in: <http://globalization.kof.ethz.ch>

ومؤشر إمكانات الإستثمار الأجنبي المباشر الذي يشتمل على ثمانية عوامل هي: معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، متوسط دخل الفرد، نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي، معدل خطوط الهاتف، حجم إستهلاك الطاقة التجارية، نسبة الإنفاق على البحث والتطوير من الدخل الوطني، نسبة الملتحقين بالدراسات العليا، التصنيف السيادي للبلد. ويتراوح الرصيد بين الصفر والواحد، ويُحسب بقسمة الفرق بين قيمة المتغير في البلد وأدنى قيمة له على الفرق بين أعلى قيمة له وأدناها.

وإنطلاقاً من مقارنة المؤشرين يمكن تصنيف الدول إلى أربع مجموعات¹:

- مجموعة الدول السبّاقة، حيث يكون فيها مؤشر الأداء مرتفعاً ومؤشر الإمكانات مرتفعاً.
- مجموعة الدول المتجاوزة لإمكاناتها، يكون فيها مؤشر الأداء مرتفعاً ومؤشر الإمكانات منخفضاً
- مجموعة الدول ما دون إمكاناتها، يكون فيها مؤشر الأداء منخفضاً ومؤشر الإمكانات مرتفعاً
- مجموعة الدول ضعيفة الأداء، يكون فيها كل من المؤشرين ضعيفاً.

4. مؤشر تنمية تجارة لتجزئة العالمية:

يصدر هذا المؤشر (Global Retail Development Index) سنوياً منذ 2001 عن A.T.Kearney، إحدى أكبر الشركات الإستشارية في العلوم الإدارية في العالم، تقوم بتقييس الأسواق الرئيسية والناهضة، وتقديم الإستشارات الإستراتيجية والتقنية والتنظيمية للشركات الرائدة في العالم. يهدف المؤشر بشكل رئيسي إلى مساعدة الدول على ترتيب أولويات إستراتيجياتها التنموية العالمية²، ويتكون من المؤشرات الفرعية التالية:

- مؤشر درجة المخاطرة القطرية بنسبة 25% من المؤشر الكلي؛
- مؤشر مدى جاذبية السوق بنسبة 25% كذلك
- مؤشر مدى تشبع السوق بنسبة 30%
- مؤشر مدى محدودية الوقت بسبة 20%

وقيمة المؤشر تعطى بحساب متوسط هذه المؤشرات، وعلى قدر ما تكون مرتفعة تكون أحسن بالنسبة للبلد والعكس في حالة إنخفاضها.

¹ مناخ الإستثمار في الدول العربية 2002، مرجع سابق، ص 119-120.

² مناخ الإستثمار في الدول العربية 2006، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، الكويت، ص 84.

5. مؤشر التنمية البشرية:

يصدر مؤشر التنمية البشرية منذ عام 1990 عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، يهدف إلى جعل الإنسان محور العملية التنموية، ويقاس ما تم تحقيقه لتعزيز التنمية البشرية في البلد¹، ويتم حسابه على أساس ثلاثة مكونات هي:

- طول العمر: ويقاس بمتوسط العمر المتوقع منذ الولادة ويتراوح ما بين 25 و85 سنة؛
- المعرفة: ويقاس بمعدل الإلمام بالقراءة والكتابة لدى البالغين، ونسب الالتحاق بالمدارس الابتدائية والثانوية والدراسات العليا؛
- مستوى المعيشة: ويقاس بمعدل دخل الفرد للناتج المحلي الإجمالي.

ويتم تصنيف الدول حسب هذا المؤشر إلى ثلاث مجموعات هي:

- 80% فما فوق دول ذات تنمية بشرية عالية؛
- من 50 إلى 79% دول ذات تنمية بشرية متوسطة؛
- أقل من 50% دول ذات تنمية بشرية منخفضة.

6. مؤشر القدرة على الإبداع:

يصدر هذا المؤشر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، ويتكون من مؤشرين فرعيين يمثلان أوزاناً متساوية هما²:

- مؤشر الأنشطة التقنية: ويقاس الأنشطة الإبداعية إستناداً إلى ثلاثة عناصر، تضم الإنفاق على البحث والتطوير وعدد براءات الاختراع المسجلة، وعدد المطبوعات العلمية المنشورة؛
- مؤشر رأس المال البشري: يقاس مدى توافر المهارات اللازمة للإبداع إستناداً إلى العناصر التالية: نسبة الأمية، ونسب المسجلين في مختلف المراحل التعليمية.

ويتم تصنيف الدول إلى ثلاث مجموعات، حيث كلما كانت قيمة المؤشر كبيرة دلّ ذلك على إمتلاك البلد قدرات كبيرة على الإبداع، كما توجد دول ذات قدرات إبداع متوسطة، وتليها دول ذات قدرات إبداعية ضعيفة.

¹ مناخ الإستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، الكويت، ص 69.

² المرجع السابق، ص 72.

7. مؤشر جاهزية البنية الرقمية:

يصدر مؤشر جاهزية البنية الرقمية (NRI) عن المنتدى الإقتصادي العالمي منذ سنة 2001، ويُعنى بقياس مدى جاهزية الدولة للمساهمة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ويحدد نقاط ضعف ونقاط قوة الدول ومدى إستفادتها من التطور المستمر في هذا القطاع¹، ويتكون المؤشر من ثلاثة مؤشرات فرعية هي:

- بيئة تقنيات المعلومات والاتصالات التي توفرها الدولة أو مجتمع ما؛
- مدى جاهزية الشرائح الرئيسية التي تشتمل على الأفراد ورجال الأعمال والحكومات؛
- مدى إستخدام تقنيات المعلومات والاتصالات من قبل هذه الشرائح.

تتراوح قيمة المؤشر ما بين 1 و7، وكلما ارتفعت دل ذلك على جاهزية كبيرة للبلد والعكس.

رابعاً. مؤشرات الحوكمة ومحاربة الفساد:

إنّ من متطلبات مناخ الأعمال الجيد توافر الإستقرار السياسي وفعالية الحكومة وسلطة القانون، من خلال مؤسسات كفؤة تعمل بشفافية وتنعدم فيها ممارسات الفساد، ومن بين المؤشرات التي تُستعمل في قياس ذلك نجد:

1. مؤشر الإدارة الرشيدة وصالح الحكم:

يُصدر معهد البنك الدولي مؤشرات الإدارة الرشيدة بهدف مساعدة الدول والمنظمات على تتبع أدائها، وتقييم مدى نجاحها في تحسين الإدارة الرشيدة فيها، وتستند بيانات هذه المؤشرات إلى عدد كبير من المتغيرات، التي تقيس نطاقاً واسعاً من العناصر المرتبطة بالإدارة الرشيدة، والتي يتم الحصول عليها من عدة مصادر مستقلة تابعة لمنظمات عالمية مختلفة. ويتكون المؤشر من عدة مؤشرات فرعية² هي:

- مؤشر المشاركة السياسية والمساءلة: والذي يقيس مدى تطبيق الحقوق السياسية والمدنية وحقوق الإنسان؛
- مؤشر الإضطرابات السياسية والعنف: ويقيس مدى وجود احتمالات تهديد ممارسات العنف أو تغيير الحكومات؛
- مؤشر فعالية الحكومة: ويقيس مستوى تقديم الخدمات العامة وأداء القطاع العام؛

¹ مناخ الإستثمار في الدول العربية 2006، مرجع سابق، ص83.

² مناخ الإستثمار في الدول العربية 2004، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، الكويت، ص124-130.

- مؤشر البيروقراطية: ويقاس مدى تأثير السياسات غير الملائمة والإجراءات المعقدة على الإدارة الرشيدة؛
 - مؤشر سيادة القانون: يقاس مدى الالتزام بتنفيذ العقود ومدى فعالية جهاز الشرطة والمحاكم بما في ذلك إستقلالية القضاء ونسبة وقوع الجريمة؛
 - مؤشر محاربة الفساد: يقاس مؤشر محاربة الفساد مدى سوء إستخدام الصلاحيات العامة لتحقيق مكاسب شخصية.
- وبحساب متوسط هذه المؤشرات نجد مؤشر الإدارة الرشيدة وصالح الحكم، الذي يكون على شكل نسبة مئوية وعلى أساسه تنقسم الدول إلى:
- دول ذات إدارة رشيدة ممتازة لما تكون النسبة 75% فما أكثر؛
 - دول ذات إدارة رشيدة جيدة لما تكون قيمة المؤشر أكبر من 50% وأقل من 75%؛
 - دول ذات إدارة متوسطة الرشادة لما تفوق قيمة المؤشر 25% ولا تتجاوز 50%؛
 - دول ذات إدارة ضعيفة لما يأخذ المؤشر قيمة تفوق 10% إلى 25%؛
 - دول ذات إدارة ضعيفة جدا لما تكون قيمة المؤشر أقل من 10%.

2. مؤشرات الشفافية:

تصدر منظمة الشفافية الدولية عدة مؤشرات متعلقة بانتشار الفساد، هي مؤشر مقياس الفساد الكلي (GCB)، ومؤشر دافعي الرشوة (BPI)، ومؤشر مدركات الفساد (CPI) الذي يعتبر أهمها.

يصدر مؤشر مدركات الفساد سنويا منذ 1995 عن منظمة الشفافية العالمية، ويرصد المؤشر الفساد من خلال قياس مدى تفشيته بين موظفي القطاع العام ورجال السياسة، وذلك حسب ما يراه رجال الأعمال والمحللون الذين يمسمهم الإستقصاء عبر العالم. وتُعرّف منظمة الشفافية الفساد على أنه إستعمال الوظيفة العامة من أجل تحقيق مكاسب شخصية¹.

تتراوح قيمة المؤشر ما بين 0 و10؛ فالدولة التي تحصل على 10 نقاط تكون هي الدولة التي تتمتع بالشفافية التامة ولا مكان للفساد فيها، أما الدولة التي تحصل على أقل من 1 فهي دولة ذات مستوى مرتفع من الفساد، وتنخفض فيها معدلات الشفافية بشكل كبير.

¹ المرجع السابق، ص 104.

وفي الأخير تجدر الإشارة إلى أن المؤشرات المذكورة سابقاً، ما هي إلا جزء يسير من المؤشرات المتعلقة بتقييم مناخ الأعمال التي تصدر عن المؤسسات والمنظمات ومكاتب الدراسات، والمستثمر يعتمد على المؤشرات التي يراها مناسبة وتخدمه في التقييم حسب النشاط الذي يسعى لممارسته، كما يجب الأخذ بعين الاعتبار أن بعضاً منها لا يعبر عن الوضعية الحقيقية للبلد، نظراً لمنهجية إعدادها التي تركز على التقديرات الشخصية. وعلى السلطات المختصة في البلد أن تقوم بجهود ترويجية كبيرة لتحسين صورة مناخها لدى المؤسسات ورجال الأعمال الأجانب.

خلاصة الفصل:

تعرضنا في هذا الفصل إلى مناخ الأعمال الذي يُعتبر مزيجاً من العوامل السياسية والإقتصادية والإجتماعية والثقافية والتشريعية، التي تؤثر على ثقة المستثمر وبطريقة متعددة على قراره بالإستثمار من عدمه في البلد الذي تسود فيه تلك الظروف. وبالتالي فإنَّ له أهمية عند إتخاذ القرار الإستثماري سواء كان ذلك على المستوى المحلي أو الدولي.

أما عن مكوناته فهو يشتمل على عدة جوانب يلخصها الإقتصاديون في كلمة PESTEL، التي تعني العوامل السياسية والإقتصادية والإجتماعية والثقافية والتكنولوجية والقانونية. والتي تتميز بالترابط فيما بينها وتتفاعل وتمتزج لتكون مناخاً مختلفاً حسب خصائص كل بلد. ولكن هناك معايير يتفق عليها رجال الأعمال والمستثمرون، بتوافرها في مناخ الأعمال يعتبر جيداً ومناسباً لتوطين الإستثمارات، ومن أجل معرفة مدى توافر تلك المعايير في البلد أو لقياسها، يعتمد المستثمر على عدة مؤشرات، منها ما يحصل عليه من الجهات الرسمية في البلد، وبعضها من التقارير والدراسات التي تقدمها بعض المؤسسات والمنظمات الجهوية أو الدولية.

الفصل الثالث:

مقارنة مناخ الأعمال وتدفقات الإستثمار

الأجنبي المباشر إلى الجزائر وبولونيا

الفصل الثالث: مقارنة مناخ الأعمال وتدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر وبولونيا

تمهيد:

لقد أشرنا في ما سبق، إلى أنّ معظم دول العالم اقتنعت بأهمية الإستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تحقيق التنمية، وأنها أصبحت تتسابق من أجل استقطاب أكبر قدر ممكن منه وتوجيهه إلى خدمة الاقتصاد المحلي، وفي إطار ذلك ظهرت المنافسة على توفير أحسن الظروف والمزايا لإغراء المستثمرين الأجانب لتوطين إستثماراتهم بالبلد المعني.

كما عرضنا أهم الشروط الواجب توافرها في بلد ما، لكي يصبح مناخا خصبا يجذب المستثمرين الأجانب ويشجعهم على الإستثمار فيه، والتي سنحاول من خلالها تقييم جهود كل من الجزائر وبولونيا في هذا المجال، بغرض إستخلاص الفوائد من التجربة البولونية.

ومن أجل ذلك، سنقوم بمقارنة مساعي كل من البلدين من أجل توفير الإطار القانوني والتنظيمي المشجع على الإستثمار في المبحث الأول، وفي المبحث الثاني نقوم بمقارنة تطورات مناخ الأعمال في البلدين، من خلال بعض المؤشرات الكمية والنوعية، وفي الأخير المبحث الثالث نعرض فيه تطور تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدين كنتيجة لجهود تحسين مناخ الأعمال، مع إستخلاص أهم الجوانب والنقاط الواجب أخذها من التجربة البولونية.

أولا. تعريف بالجزائر وبولونيا:

جدول رقم (10): معلومات تعريفية بالجزائر وبولونيا

البيان	الجزائر	بولونيا
الموقع والحدود الجغرافية	شمال إفريقيا، يحدها شمالا البحر المتوسط ومن الشرق تونس وليبيا، ومن الجنوب مالي والنيجر، ومن الغرب المغرب الأقصى وموريتانيا والصحراء الغربية.	تقع بولونيا في أوروبا الوسطى، يحدها من الشمال بحر البلطيق ومن الشرق روسيا وليتوانيا وروسيا البيضاء، ومن الجنوب أوكرانيا وسلوفاكيا ومن الغرب جمهورية التشيك وألمانيا.
العاصمة	الجزائر	وارسو
المساحة	2381741 كلم مربع	312679 كلم مربع
العملة	الدينار الجزائري (DZA)	الزوتي (PLN) zloty
عدد السكان	35 مليون نسمة سنة 2008	38.1 مليون نسمة سنة 2008
اللغة	العربية	البولونية إضافة إلى أقليات ألمانية وروسية

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على:

- [http:// www.andi.dz](http://www.andi.dz)
- <http:// www.paiz.gov.pl>

ثانيا. مبررات اختيار البلدين:

سوف نحاول مقارنة مناخ الأعمال في كل من الجزائر وبولونيا، والوقوف على تأثير التحولات التي شهدتها على تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر، ومحاولة استخلاص أوجه الاختلاف التي يمكن إعتبارها مفيدة للجزائر. وقد تم اختيار بولونيا للأسباب التالية:

1. تشابه النظرة تجاه الإستثمار الأجنبي المباشر قبل 1989:

حيث أنّ الجزائر وبعد إستقلالها سنة 1962 تبنت مبادئ الاشتراكية في تسيير إقتصادها، على غرار عديد الدول النامية والمستقلة حديثا في تلك الفترة، وذلك من خلال أنها اعتمدت على الدور السلطوي للدولة، عن طريق التخطيط المركزي، والملكية العمومية لكافة المؤسسات في مختلف القطاعات الأساسية، وتغليب الأهداف الإجتماعية على الأهداف الإقتصادية؛ وكانت تعتمد في تمويل خطط التنمية على موارد صادرات البترول

والإقتراض من الخارج¹. ولم يكن الإستثمار الأجنبي المباشر يلقي إهتماما كبيرا إلا في قطاع المحروقات لأنه لا مناص من ذلك، غير أنه لا يمثل نسبة كبيرة وذلك إلى غاية نهاية سنوات 1980 وبداية سنوات 1990.

أما بولونيا التي تحصلت على استقلالها سنة 1918 عن الإستعمار الروسي النمساوي، فقد انضمت إلى المعسكر الشيوعي الإشتراكي بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، واعتمدت مبادئ الإشتراكية في إقتصادها إلى غاية سنة 1989، وكانت هي الأخرى تعتمد وبنسبة كبيرة على الإقتراض الخارجي، وبالتالي لم تول أهمية كبيرة للإستثمارات الأجنبية وكانت التدفقات في تلك الفترة قليلة جدا ومحدودة في بعض القطاعات، وتخضع لقيود كثيرة وفي معظمها تعود إلى ملكية الرعايا البولونيين في الخارج².

2. القيام بإصلاحات التوجه نحو إقتصاد السوق في نفس الفترة:

إنّ إهيار المعسكر الشيوعي وتفككه سنة 1989 أدى بعديد الدول التي كانت تعتمد على النهج الإشتراكي، إلى القيام بإصلاحات من أجل التحول نحو إقتصاد السوق. فالجزائر مثلا في ذلك الوقت كانت تعاني من إرتفاع المديونية الخارجية، ومن تراجع موارد صادرات البترول، ومن ضغوط إقتصادية وإجتماعية داخلية، وجدت نفسها أمام حتمية القيام بإصلاحات إقتصادية وسياسية وإجتماعية، والتي من ضمنها التحول نحو إقتصاد السوق، وهذا بعد أن لجأت إلى المؤسسات المالية الدولية التي اشترطت عليها الإلتزام بتنفيذ برامج الإستقرار والتعديل الهيكلي (1994-1998) من أجل إتمام عملية التحول. ولذلك فقد باشرت الحكومة بإجراء سلسلة من الإصلاحات الإقتصادية، تمحورت حول إدخال إصلاحات على كل من السياسة النقدية والسياسة المالية والتجارة الخارجية، أهمها تخفيض عجز الميزانية العامة عن طريق تقليص النفقات العامة بمجموعة من الإجراءات، هي رفع الدعم على الإستهلاك وتحرير الأسعار، رفع الرسم على القيمة المضافة وتثبيت أجور عمال القطاع العام، كذلك القيام برفع أسعار الفائدة من أجل تخفيض معدلات التضخم، وإدخال إصلاحات على سعر الصرف بتخفيض الدينار الجزائري، وتحرير سوق الصرف وتحرير التجارة الخارجية، بالإضافة إلى خصوصية العديد من المؤسسات العمومية.

¹ Mohamed Ratoul, Economic reform and political opening lesson from Algeria, p77. Available in <http://www.arabinsight.org>.

² Michael Du Pont, Op., Cit, p92.

هذا وقد شهدت تلك الفترة سنّ العديد من القوانين، المتعلقة بتحرير النشاط الإقتصادي ومنح الفرصة للقطاع الخاص، والتي تصب كلها في تحرير الإقتصاد. وقد أفضت مرحلة الإصلاحات إلى تحسّن على مستوى المؤشرات الإقتصادية الكلية، واعتبرت الجزائر من بين البلدان التي طبقت برامج الهيئات الدولية بجدية كبيرة¹.

في نفس الفترة قامت بولونيا وعلى غرار دول أوروبا الوسطى والشرقية بإصلاحات التحول نحو النظام الليبرالي. ومن أجل إتمام عملية التحول قامت الحكومة البولونية بإعتماد خطة تسمى العلاج بالصدمة shock therapy، تعتمد على القيام بإصلاحات جذرية مكثفة وفي فترة وجيزة، وتقوم على السرعة عكس النظرة التي تبنتها الحكومة المجرية مثلاً، والتي تعتمد على الإصلاح التدريجي طويل الأجل من أجل تحقيق الإستقرار الإقتصادي الكلي والتحرير والخصوصية²، ومن أجل ذلك قامت بالإجراءات التالية³:

- إعادة النظر في السياسة النقدية بزيادة أسعار الفائدة من أجل الحدّ من التضخم، وذلك عن طريق تخفيض حجم الطلب؛
- إعادة النظر في السياسة المالية من أجل تخفيض عجز الميزانية العامة؛
- تحرير الأسعار التي كانت مقيدة خاصة المتعلقة بالوقود والطاقة والنقل والأدوية، ورفع الدعم المقدم للمؤسسات العمومية؛
- الإنفتاح على الخارج من خلال تخفيض الدعم والقيود على التجارة الخارجية وتحرير سوق الصرف؛
- خلق قطاع خاص من خلال القيام بعمليات خصخصة واسعة للمؤسسات العمومية.

وفي أواخر عشرية 1990 كانت بولونيا قد قطعت أشواطاً كبيرة في عمليات الإصلاح، واعتبرت من بين أكثر الدول نجاحاً في منطقة أوروبا الوسطى والشرقية فيما يخص التحول نحو إقتصاد السوق.

3. بولونيا تجربة ناجحة في استقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر بعد فترة الإصلاحات:

إنّ الإصلاحات التي قامت بها بولونيا منذ بداية سنوات 1990، والتي من بينها رفع القيود على التجارة والإستثمار جعلتها تحقق نتائج إيجابية، فبعد أن كانت الإستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إليها لا تمثل إلا نسبة قليلة جداً، حيث لم تتجاوز 11 مليون دولار سنة 1989 ولا 88 مليون دولار سنة 1990⁴، ارتقت في

¹ Mohamed Ratoul, Op., Cit, pp78-81.

² Thomas Bamforth, Democratization, economic reform and human rights in Poland – conflict or consonance?, Eras Edition 8, 2006, p3.

³ Andrew Harrison et Al, business international et mondialisation, de Boeck, Bruxelles, 2004, pp469-472.

⁴ [http:// unctadstat.unctad.org/tableviewer/tableview.aspx](http://unctadstat.unctad.org/tableviewer/tableview.aspx).

سنة 1996 لتحتل المرتبة 17 عالميا من حيث التدفقات الواردة بحوالي 4.53 مليار دولار، وفي سنة 1997 تجاوزت المجر وأصبحت أكبر بلد مستقطب للإستثمارات من بين دول أوروبا الوسطى والشرقية المتحولة حديثا نحو النظام الرأسمالي¹. أما من حيث مخزون الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد فقد قفز من حوالي 8 مليون دولار سنة 1989، إلى حوالي 18 مليار دولار سنة 1997²، ليصل إلى حوالي 34 مليار دولار سنة 2000، ليقفز إلى أكثر من 184 مليار دولار سنة 2009.

وقد واصلت بولونيا إحتلال المراتب الأولى من حيث التدفقات الواردة، ففي سنة 2010 احتلت المرتبة الثانية في منطقة أوروبا الوسطى والشرقية بعد روسيا، وذلك بتحقيقها لحوالي 13 مليار دولار أمريكي بينما روسيا حوالي 20 مليار دولار³.

4. التقارب من حيث حجم السوق:

وذلك إذا أخذنا في الحسبان عدد السكان، حيث بلغ في الجزائر أواخر سنة 2003 حوالي 32 مليون نسمة، وقفز إلى حوالي 35 مليون نسمة سنة 2008، ولذلك فهي تعتبر سوق كبيرة تفتح المجال للإستثمار في عدة مجالات؛ بينما في بولونيا بلغ عدد السكان حوالي 38.2 مليون نسمة سنة 2003 وتجاوز 38.7 مليون نسمة سنة 2008.

من هذا الجانب نلاحظ أن حجم السوق متقارب بين البلدين، رغم وجود أفضلية لبولونيا بعد انضمامها إلى الإتحاد الأوروبي، فالمستثمر الذي يوطن استثماراته هناك يصرف منتجاته في كافة أرجاء الإتحاد الأوروبي دون قيود.

كل هذه الأسباب جعلت الاختيار يقع على بولونيا كبلد مقارنة مع الجزائر، وذلك لمحاولة إستخلاص أهم الجوانب التي تعاني فيها الجزائر من نقص، والإستفادة أقصى ما يمكن من التجربة البولونية.

¹ Joel I. Deichmann, Bentley College, Origins of Foreign Direct Investment in Poland, 1989-2001, Journal of Business and Economic Studies, Vol. 10, 2004, p13.

² Joel I. Deichmann, foreign direct investment in Poland: sub-national distribution and location factors 1989-1997, Middle States Geographer, 1998, p85.

³ Tessa Toone, Business Eastern Europe, The Economist Intelligence Unit, 2010, p12.

المبحث الأول: تحسين الإطار القانوني والتنظيمي في صالح الإستثمار الأجنبي المباشر:

سوف نقوم باستعراض التغييرات التي تمت في الجانب القانوني والتنظيمي في كل من الجزائر وبولونيا، والتي كان الهدف منها تحسين الجانب التشريعي وتوفير المناخ المناسب للقيام بالأعمال بصفة عامة، واستقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة بصفة خاصة، وذلك في الفترة الممتدة من بداية الإصلاحات سنة 1989 إلى الآن مع التركيز على القوانين المتعلقة بالإستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: تحسين الإطار القانوني:

نتطرق فيه إلى تطور قانون الإستثمار في البلدين وأهم الإصلاحات التي مسته خلال فترة الدراسة، وذلك عن طريق تتبع تاريخي لتطوراتها في كل منهما.

أولا. الجزائر:

قبل بداية الإصلاحات المتعلقة بالتوجه نحو إقتصاد السوق سنة 1989، جاءت القوانين المتعلقة بالإستثمار كما يلي:

بعد الإستقلال أصدر القانون 277/63 بتاريخ 27 جويلية 1963 المتعلق بالإستثمارات، ثم جاء بعده الأمر رقم 284/66 الصادر بتاريخ 15 سبتمبر 1966 والمتضمن قانون الإستثمارات، ثم بعد ذلك جاء القانون 11/82 المؤرخ في 21 أوت 1982 والمتعلق بالإستثمارات الإقتصادية الخاصة؛ والذي تم تعديله بالقانون 13/86 الصادر في 19 أوت 1986 والمحدد لكيفية عمل الشركات المختلطة الأجنبية والمتعلق بقطاع المحروقات، وفي الأخير قانون 25/88 المؤرخ في 12 جويلية 1988 والمتعلق بتوجيه الإستثمارات الإقتصادية الوطنية¹.

لقد كان الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر قبل سنة 1989 ينحصر في قطاع المحروقات، ذلك لأن الحكومة لم تفتح المجال للإستثمار في القطاعات الأخرى. ولكن منذ بداية فترة الإصلاحات المتعلقة بالتوجه نحو إقتصاد السوق أصبح الإهتمام بالإستثمار الأجنبي أكبر، ويظهر ذلك من خلال اتخاذ العديد من القرارات وتعديل بعض القوانين التي تصب في هذا الإتجاه².

¹ سعيدي يحيى، تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، ع 31، قسنطينة، 2009، ص 88.

² مفتاح صالح وبن سميحة دلال، واقع وتحديات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية دراسة حالة الجزائر، مجلة بحوث اقتصادية عربية، ع 43، 2008، ص 116.

وكانت البداية بصدر قانون 10/90 بتاريخ 14 أفريل 1990 والمتعلق بالنقد والقرض، الذي شكل في وقته أحد أهم أدوات تنمية وترقية الإستثمار الخاص المحلي والأجنبي، ورغم أن الهدف الأول من إصداره هو تنظيم النظام النقدي والمالي، إلا أنه تطرق إلى جانب حركة رؤوس الأموال، وقد جاء بالمبادئ التالية:

— حرية الإستثمار: نصت المادة 183 منه على: "يرخص لغير المقيمين تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر، لتمويل أية نشاطات إقتصادية غير مخصصة صراحة للدولة أو للمؤسسات المتفرعة عنها، أو لأي شخص معنوي مشار إليه بنص القانون" فلقد أعطى الحرية للمستثمر الأجنبي في القيام بأي نشاط إستثماري، غير أنه ترك بعض القطاعات مخصصة للدولة وللهيئات التابعة لها على أن يحدد ذلك بنص تشريعي.

— رفع القيود المفروضة من قبل القوانين السابقة، والمربطة بشكل تدخل رأس المال الأجنبي والطبيعة القانونية للشريك، فلقد تم إلغاء الشرط 51/49 الذي كان في قانوني 1982 و1986 والمتعلق بنسبة الشراكة المحلية والأجنبية، وأصبح للمستثمر الحرية المطلقة في إقامة الإستثمار بمفرده أو عن طريق الشراكة.

— حرية تحويل رؤوس الأموال بعد تأشيرة بنك الجزائر، وبعد مرور مدة شهرين من تقديم الطلب إلى البنك.

— تنظيم شروط الصرف وتغطية المخاطر المتعلقة به من قبل مجلس النقد والقرض.

ثم جاء المرسوم التشريعي رقم 12/93 الصادر في 05 أكتوبر 1993 والمتضمن قانون ترقية الإستثمار، حيث أُعتبر هذا النص اللبنة الأساسية في مجال الإجراءات التشريعية التي تحكم مجال الإستثمار، لأنه أول قانون خاص بالإستثمار في فترة الإصلاحات، وقد ألغى هذا القانون صراحة كل القوانين الصادرة سابقا والتي تعالج موضوع الإستثمار باستثناء المتعلقة بالحقوق. وأظهر هذا القانون تغيير النظرة تجاه الإستثمار الأجنبي المباشر، فقد اعتبره وسيلة لتحقيق التنمية والخروج من أزمة المديونية. ولعل أهم النقاط التي جاء بها تكمن في:

— إتاحة الفرصة للمستثمر الأجنبي في إمتلاك حصة 100% من المشروع الإستثماري؛

— إزالة كافة الفوارق السابقة بين الإستثمارات العمومية والخاصة والوطنية والأجنبية؛

— ضمان حرية تحويل رؤوس الأموال القابلة للإستثمار والعوائد الناجمة عنها،

— تقديم الدولة لبعض الإمتيازات الجبائية والجمركية والمالية للمستثمرين؛

- إلغاء نظام الإعتماد وتعويضه بنظام التصريح بالإستثمار فقط؛
 - إعطاء الحق للمستثمرين الأجانب في اللجوء إلى التحكيم الدولي في حالة وقوع خلافات مع الدولة الجزائرية.
- وبقي هذا القانون هو المنظم للإستثمارات، إلى غاية صدور الأمر الرئاسي 03/01 بتاريخ 20 أوت 2001 والمتعلق بتطوير الإستثمار، الذي ألغى القوانين السابقة المتعلقة بهذا المجال خصوصا قانون 12/93. وقد جاء هذا القانون بما يلي¹:
- حسب المادة الأولى منه " يطبق هذا القانون على الإستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الإقتصادية المنتجة للسلع والخدمات، وكذا الإستثمارات التي تنجز في إطار منح الإمتياز أو الرخصة" وبالتالي فقد جعل الإستثمار متاحا في كافة القطاعات بإستثناء المحددة قانونا، من خلال إلغاء لفظ الأنشطة المخصصة للدولة أو لفروعها الذي كان في القانون السابق، بالإضافة إلى ذلك فإن الإستثمارات المنجزة تأخذ شكلين هما الإمتياز أو الرخصة؛
 - تُنجز الإستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التنظيمات والتشريعات المتعلقة بالنشاطات المقتنة وحماية البيئة؛
 - تستفيد الإستثمارات بقوة القانون من الحماية والضمانات المنصوص عليها والتنظيمات المعمول بها؛
 - تخضع الإستثمارات إلى تصريح لدى الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار؛
 - المساواة في المعاملة بين الأجانب والجزائريين في مجال الحقوق والواجبات ذات الصلة بالإستثمار، مع مراعاة الإتفاقيات المبرمة مع دول الأجانب؛
 - لا يمكن أن تتعرض الإستثمارات المنجزة في الجزائر إلى مصادرة إدارية، إلا في الحالات المنصوص عليها في التشريع وفي حالة ذلك يُقدم تعويض عادل؛
 - تخضع الخلافات بين المستثمر والدولة إلى الجهات القضائية المختصة، إلا في حالة وجود إتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف أمضتها الجزائر، أو في حالة وجود إتفاق خاص؛
 - كما حدد القانون الإمتيازات والحوافز التي يستفيد منها المستثمرون في إطار النظام العام أو النظام الإستثنائي.

¹Journal officiel de la république Algérienne n 47/2001, pp4-5.

وقد أصبح هذا القانون هو المعتمد فيما يخص الإستثمارات الوطنية والأجنبية، ولكنه خضع إلى تعديل جاء بموجب الأمر رقم 08/06 المؤرخ في 15 جويلية 2006، الذي أدخل بعض التعديلات فيما يخص المزايا الممنوحة في إطار النظام العام والنظام الإستثنائي، كما ألغى بعض المواد وأوضح بعض الجوانب التي كانت تبدو غامضة في قانون 03/01.

ثم أدخلت تعديلات جديدة على القانون جاءت بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 2009، جاءت في معظمها شروطا تنظيمية للإستثمارات الأجنبية الواردة وحمائية للإقتصاد الوطني، نذكر منها:

- تمنح مزايا النظام العام لمرحلة الإنجاز للإقتناء ذات المصدر الجزائري؛
- تمنح مزايا النظام العام لمرحلة الإستغلال للإستثمارات التي تخلق 100 منصب شغل عند الإنطلاق؛
- تؤهل الإستثمارات التي يتجاوز مبلغها 500 مليون دينار للإستفادة من النظام العام بقرار من المجلس الوطني للإستثمار؛
- الإستثمارات الأجنبية يجب أن تتم في إطار شراكة أجنبية محلية، خاصة أو عمومية، وللطرف المحلي ما نسبته 51% من المشروع؛
- تمويل الإستثمارات الأجنبية يجب أن يقتصر على اللجوء إلى التمويل المحلي؛
- يجب على الإستثمارات الأجنبية أن تقدم ميزان فائض بالعملة الصعبة لفائدة الجزائر خلال كل فترة قيام المشروع؛
- الأرباح الموافقة للإعفاءات والتخفيضات الممنوحة للمستثمرين في إطار جهاز دعم الإستثمار يجب إعادة إستثمارها في أجل 04 سنوات، وإلا يقوم المستثمر بإعادة التحفيزات مع غرامة مالية.

وبالموازاة مع إصلاح قانون الإستثمار، سنتّ الجزائر عدة قوانين أخرى ذات صلة مباشرة أو غير مباشرة بالإستثمار، في إطار استكمال الإصلاحات التي بدأتها منذ سنة 1989، نذكر منها قانون حوصصة المؤسسات العمومية، بالإضافة إلى قانوني الجمارك والضرائب، والقوانين المتعلقة بالمناطق الإقتصادية الخاصة والمناطق الحرة، وقانون المنافسة ومحاربة الإحتكار، وقانون العمل وغيرها من القوانين والتشريعات.

كما أمضت الجزائر على عدة إتفاقيات دولية ذات الصلة، والتي تصب في اتجاه دعم الإستثمار الأجنبي المباشر، فحتى سنة 2010 كانت الجزائر قد أمضت على 47 اتفاقية ثنائية متعلقة بحماية الإستثمار، و 24 اتفاقية تمنع الإزدواج الضريبي و 5 اتفاقيات دولية حول الإستثمار¹.

ويمكن القول أن الإطار القانوني للإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر قد تحسن كثيرا بالمقارنة مع ما كان عليه قبل سنة 1989.

ثانيا. بولونيا:

بدأ فتح المجال أمام الإستثمار الأجنبي المباشر في بولونيا منذ سنة 1986، حيث سُمح للأجانب بدخول بعض القطاعات الاقتصادية، إلا أن عملية الإستثمار كانت تخضع لإجراءات معقدة وتقتصر على بعض القطاعات المحدودة. إلى أن جاء قانون المشاريع المشتركة في 23 ديسمبر 1988، الذي أعطى الحق للأجانب في القيام بأنشطة الأعمال في بولونيا وبدرجة رقابة أكبر على مشروعاتهم لكن دون التملك الكلي لها، كما أعطى إمكانية الحصول على العقارات بعد تصريح من وزارة الداخلية؛ إلا أنه حدد حدا أدنى من رأس المال اللازم لإقامة الإستثمار، بالإضافة إلى أنه لم تقدم الحكومة ضمانات فيما يتعلق بالتأميم أو نزع الملكية².

لكن هذا القانون تم إلغاؤه بقانون 14 جوان 1991 المتعلق بالشركات ذات رأس المال المشترك وبمساهمات أجنبية، الذي قام بتحرير الإستثمار الأجنبي من خلال السماح للأجانب بإقامة المشاريع الإستثمارية في كافة القطاعات، بإستثناء بعض القطاعات تسمى إستراتيجية مثل الأراضي الزراعية والمطارات والقضاء وغيرها، إلا أنه لا يعطي الحق في نسبة 100% ملكية أجنبية. كما جاء القانون بما يلي³:

- إلغاء شرط الحصول على تصريح من الجهات العليا المختصة، وتعويضه بشرط الحصول على تصريح من وكالة الإستثمار الأجنبي فقط بإستثناء الأنشطة الإستراتيجية؛
- المساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب فيما يخص دفع الضرائب، وفي حالة شراء شركة عمومية فإنه لا يتم دفع ضرائب على الجزء المنفق في عملية الشراء؛
- إلغاء الحد الأدنى المشروط لإقامة المشروع؛

¹ Wir 2010, Op., Cit, p177.

² Michael Du Pont, Op. Cit., p92.

³ Adam Gwiazda, the new conditions of foreign direct investment in Poland, 1992, pp73-74. Available in <http://www.ebscohost.com> visited in: 24/05/2011.

- منح إعفاءات ضريبية خلال السنوات الثلاث الأولى مع إمكانية تمديد المدة إلى ست (6) سنوات؛
- إعطاء إمكانية تحويل كافة رأس المال إلى الخارج بما في ذلك المتراكم مع الأرباح المحققة؛
- كما ضمنت الخزينة تعويضا عادلا في حالة نزاع الملكية التي لا تكون إلا في حالة المصلحة العامة.
- إلا أن الإعفاء الضريبي مرتبط بحجم رأسمال الشركة وكذا بقدرتها التصديرية المحددة بمقدار 20% من الإنتاج.

وقد تم تعديل هذا القانون سنة 1996، وذلك بإلغاء الإجراءات الإدارية الخاصة بإنشاء شركة أجنبية برأس مال أجنبي، بمعنى المساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب فيما يتعلق بشروط إقامة مشروع إستثماري، وأعطيت للأجانب إمكانية التملك الكلي للمشروع؛ كما تم إشتراط تصريح في حال تحويل مؤسسة ذات ملكية عمومية إلى مشروع مشترك.

وظل هذا القانون يحكم الإستثمار الأجنبي المباشر إلى أن تم إصدار قانون النشاط الإقتصادي في نوفمبر 1999، حيث عدّل القواعد المتعلقة بتأسيس فروع ومكاتب تمثيل في بولونيا وكيفية عملها. وعموجه أصبح تأسيس فروع أو مكاتب تمثيل لا يتطلب الحصول على رخصة كما كان في السابق وإنما يتم تسجيلها في السجل المناسب فقط¹.

لكن سرعان ما تم تعديل هذا القانون كذلك بقانون حرية النشاط الإقتصادي الصادر في 2 جويلية 2004، والمتضمن بدء، ممارسة، وإنهاء الأنشطة الإقتصادية بصفة عامة، ومسؤوليات الإدارات العامة فيما يخص توفير الدعم المادي وتوفير المعلومات، وتنظيم الدورات التدريبية من أجل تنمية المؤسسات، كما تطرق إلى عمل الفروع ومكاتب التمثيل الخاصة بالمستثمرين الأجانب، حيث اشترط على الفروع أن تقوم بنفس نشاط المستثمر الأجنبي في البلد الأم، وحصر نشاط مكاتب التمثيل في الترويج والإشهار للمستثمر الأجنبي فقط². ويسمى هذا القانون بدستور الأعمال في بولونيا، لأنه يحكم الجوانب القانونية والتنظيمية للأعمال وقواعده تطبق على الأشخاص الطبيعيين والمعنويين المحليين والأجانب، وبذلك فهو يضمن المساواة بين المحليين والأجانب، إلا أنه يميّز بين المستثمرين الأجانب من الإتحاد الأوروبي أو من دول منظمة التعاون والتنمية

¹ Poland country conditions investment climate, Political Risk Services group, 2005, p2.

² Poland: your business partner, Institute for Market, Consumption and Business Cycles Research, warsaw, 2008, p110.

الإقتصادية والمستثمرين من الدول الأخرى. كما سمح بالتملك الكلي للإستثمارات بإستثناء بعض الأنشطة الخاصة التي لا يسمح فيها للأجانب بنسبة 100% مثل قطاع الراديو والتلفزيون¹.

وقد تم إدخال تعديلات على القانون في 31 مارس 2009، وذلك بإلزام المستثمرين الأجانب بتسجيل إستثماراتهم لدى المصالح التالية: السجل، الضرائب، التأمين والإحصاء.

بالإضافة إلى هذه القوانين، فإن الشركات في بولونيا كان يحكمها القانون التجاري لسنة 1934 إلى أن تم تعويضه في 15 سبتمبر 2000 بقانون الشركات التجارية، الذي بدأ العمل به في بداية 2001، ويحتوي على الشروط المتعلقة بإنشاء، تنظيم، عمل، حل، تقسيم وتحويل الشركات التجارية، ويحدد أنواع الشركات الموجودة ببولونيا، حيث حدد نوعين من الشركات هما: شركة ذات مسؤولية محدودة وشركة مساهمة، وأربع أشكال من الشراكات وهي: الشراكة المسجلة والشراكة المهنية والشراكة المحدودة وشراكة المساهمة المحدودة، ويسمح للمستثمرين الأجانب سواء من الإتحاد الأوروبي أو منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية أو من خارجهما بإنشاء أي نوع منها².

ولقد تم تعديل هذا القانون في 20 جوان 2008 بإدخال قوانين متعلقة بإندماج الشركات خارج الحدود، وذلك من أجل السماح للشركات البولونية بالإندماج مع الشركات الأوروبية.

من القوانين ذات الصلة كذلك قانون الخوصصة الذي يعتبر ذا أهمية كبيرة في بولونيا، لأنها اعتمدت على المستثمرين الأجانب في عملية الخوصصة وتُعتبر تجربة ناجحة في ذلك، وقد صدر هذا القانون سنة 1990 وحدد أشكال الخوصصة في طريقتين هما³:

- تحويل المؤسسة العمومية إلى شركة مساهمة أو شركة ذات مسؤولية محدودة، عن طريق بيعها إلى الجمهور العام أو إلى المستثمرين المحليين أو الأجانب، وكانت تمنح أفضلية 20% من السعر للطرف المحلي لأن الحكومة كانت ترغب في الحفاظ على المؤسسات العمومية بيد البولونيين؛
- بيعها في شكل شركات جديدة صغيرة الحجم للعمال والمسيرين وبأسعار تفضيلية، وتسمى بالخوصصة الداخلية.

¹ Investor's guide Poland, palilz, 2010, p81.

² Legal aspects of doing business in Poland 2011, Gide Loyrette Nouel, Poland, 2011, p11.

³ Andrew Harrison et al, Op., Cit, p486.

وفي سنة 1996 صدر قانون حوصصة المؤسسات المملوكة للدولة، الذي عدّل القانون السابق حيث سمح بحوصصة المؤسسات العمومية دون موافقة الأطراف المحلية، وبالتالي أصبحت السيطرة للأجانب في عملية الحوصصة بعدما كانت نسبتهم في المؤسسات المخوصصة قليلة جدا، ذلك لأنّ الطريقة المفضلة كانت البيع للمستثمرين¹.

ومن التشريعات ذات الصلة والتي تكتسي أهمية كبيرة قانون المناطق الإقتصادية الخاصة، الصادر في أكتوبر 1994 والذي تم تعديله سنة 2000 ثم بعد ذلك سنة 2004، وكذا قانون مناطق التجارة الحرة في ديسمبر 1996 والذي تم تعديله في مارس 2001، اللذان يمنحان تحفيزات تفضيلية للمستثمرين.

وفي إطار دعم المستثمرين تم إصدار قانون إعانات الإستثمار في 20 مارس 2002، وقد طُبق على الإستثمارات التي تخلق وظائف وتساهم في التصدير، كما جاء أيضا قانون الدعم العمومي للمؤسسات في 27 جويلية 2002، والخاص بدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يقدم دعما مباشرا، منح أو تأجير بعض الأصول العمومية وتخفيضات ضريبية².

هذا بالإضافة إلى قوانين وتشريعات أخرى ذات صلة مباشرة أو غير مباشرة بالإستثمار الأجنبي المباشر، منها ما يتعلق بالصرف الأجنبي، والمنافسة وحماية المستهلك، الضرائب وحقوق الملكية وغيرها. وعموما منذ انضمام بولونيا إلى منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية سنة 1996 و إلى الإتحاد الأوروبي سنة 2004، فقد قامت بتكييف قوانينها مع قوانين كل منهما، وأصبح للمستثمر الأجنبي الحرية في إقامة المشاريع وكذا التمتع بالمعاملة المماثلة مع المحليين، بالإضافة إلى حرية تحويل الأرباح ورأس المال إلى الخارج. هذا مع توفير الحماية اللازمة فبولونيا والى غاية 2010 قد أمضت على 62 اتفاقية ثنائية لحماية الإستثمار، وعلى 80 اتفاقية تمنع الإزدواج الضريبي، وعلى 64 اتفاقية دولية حول الإستثمار³.

¹ Jan Drahokoupil, Globalization and the State in Central and Eastern Europe, Routledge, London, 2009, p106.

² Coface country report Poland, coface, 2009, p20.

³ Wir 2010, Op., Cit, p180.

المطلب الثاني: التحفيزات المقدمة لتشجيع الإستثمار الأجنبي المباشر:

في هذا المطلب نقوم بعرض أهم التحفيزات المقدمة للمستثمرين بصفة عامة والأجانب بصفة خاصة، في إطار تشجيع تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر والتي يضمنها قانون الإستثمارات، مع الإشارة إلى أن هناك إجراءات تشجيعية قطاعية تضمنها هيئات أخرى مختصة مثل الجمارك.

أولا. الجزائر:

منذ بداية سنوات 1990 ومع تغيّر النظرة تجاه الإستثمار الأجنبي المباشر، أخذت الحكومة الجزائرية تقدم تحفيزات من أجل تشجيع تدفقاته، فحسب قانون تطوير الإستثمار 03/01 المحدث حسب آخر التعديلات فإنّ التحفيزات المقدمة تتمثل في¹:

في إطار النظام العام: يستفيد المستثمر من تحفيزات في مرحلة إنجاز مشروعه وأخرى أثناء مرحلة الإستغلال، وذلك كما يلي:

في مرحلة الإنجاز يمكن أن يستفيد من:

- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع غير المستثناة والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة ذات المصدر الجزائري، أو المستوردة إذا لم يكن لها مثيل في الجزائر والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع؛
- الإعفاء من حقوق نقل الملكية عن كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار إنجاز الإستثمار.

وفي مرحلة الإستغلال، ولمدة ثلاث سنوات شرط خلق 100 منصب شغل عند انطلاق النشاط من:

— الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات؛

— الإعفاء من الرسم على النشاط المهني.

في إطار النظام الإستثنائي: هو النظام الذي تستفيد منه الإستثمارات التي تُنجز في مناطق محددة بالقانون، وتحتاج فيها عملية التنمية إلى مساهمة خاصة من الدولة، أو الإستثمارات ذات الأهمية بالنسبة للإقتصاد الوطني خصوصا التي تستعمل تكنولوجيا خاصة تمكّن من حماية البيئة أو حماية الموارد الطبيعية، أو توفير الطاقة أو تؤدي إلى تنمية مستدامة، وتكون هذه التحفيزات مقسمة إلى مرحلة الإنجاز ومرحلة الإستغلال كذلك كما يلي:

¹ Journal officiel de la république Algérienne n 47/2001, Op., Cit, pp4-5 et loi de finance 2009.

في مرحلة الإنجاز يمكن أن يستفيد المستثمر من:

- تطبيق حق التسجيل بنسبة مخفضة قدرها 2 بالألف فيما يخص العقود التأسيسية للشركات أو الزيادات في رأس المال؛
- تتكفل الدولة كليا أو جزئيا بمصاريف الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز المشروع؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات غير المستثناة ذات المصدر الجزائري، أو المستوردة في حالة عدم وجودها محليا والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع؛
- الإعفاء من الحقوق الجمركية على السلع غير المستثناة والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع.

وفي مرحلة الإستغلال مما يلي:

- الإعفاء لمدة 5 سنوات من بداية النشاط الفعلي، من الضريبة على أرباح الشركات ومن الرسم على النشاط المهني،
 - الإعفاء لمدة 5 سنوات إبتداء من تاريخ الإقتناء، من الرسم على الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الإستثمار؛
 - منح مزايا إضافية من شأنها أن تحسّن أو تسهل الإستثمار مثل تأجيل العجز أو آجال الإستهلاك.
- هذا بالإضافة إلى التحفيزات والمساعدات التي تضمنها الدولة من خلال مصالحها وفي إطار القانون العام.

ثانيا. بولونيا:

منذ أن فتحت بولونيا المجال أمام الإستثمار الأجنبي المباشر، بدأت تقدّم تحفيزات للمستثمرين الأجانب من أجل توطين إستثماراتهم بها، كما هو الحال في قانون 1988 الذي منح إعفاءات ضريبية لمدة 3 سنوات قابلة للتديد إلى 6 سنوات. كما قامت الحكومة في سنة 1992 بحماية سوق السيارات عن طريق رفع الرسوم الجمركية على السيارات المستوردة بغرض تدعيم شركة FIAT، وأعطت الحق لشركة ALCATEL وSIEMENS في إحتكار سوق الإتصالات كذلك لتشجيعهما¹.

¹Jan Drahokoupil, Op., Cit, p50.

ونظرا لاشتداد المنافسة في منطقة أوروبا الوسطى والشرقية لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية، فقد إشتدت المنافسة في تقديم التحفيزات والضمانات للمستثمرين، ولذلك فالحكومة البولونية في كل مرة تدخل حزمة جديدة من التحفيزات نذكر أهمها:

في إطار النظام العام: يحصل المستثمر على¹:

- إمكانية الحصول على تعويض تتراوح قيمته ما بين 30 و 50% من المصاريف المدفوعة لبداية النشاط، والمتعلقة بالعقارات والأصول المعنوية وتكاليف العمال لمدة سنتين؛
- الإعفاء من الضريبة على الدخل؛
- الإعفاء من الرسوم الجمركية على رأس المال الذي يمثل أصولا ثابتة في المشروع؛
- الحصول على دعم فيما يخص نشاطات البحث والتطوير على مرحلتين، ففي مرحلة البحث يصل الدعم إلى 65% من التكاليف المتحملة، وفي مرحلة تطبيق الأبحاث فهو محدد عند نسبة 50% من تكاليف الإستثمار؛
- الحصول على دعم يتعلق بتدريب العمال يصل إلى 60% من تكاليف التدريب العام، و 25% من تكاليف التدريب المتخصص؛
- الإستثمارات الصناعية يمكن أن تحصل على دعم؛
- دعم المشاريع المتعلقة بحماية البيئة وبالطاقة المتجددة.

وفي إطار المناطق الإقتصادية الخاصة: تقدم الحكومة البولونية دعما استثنائيا للمستثمرين الذين يقيمون مشاريعهم في المناطق الإقتصادية الخاصة، ونذكر منها²:

- الإعفاء من الضريبة على الدخل وذلك حسب رأس المال؛
- الإعفاء من الضريبة على العقارات؛
- تحمّل الدولة مصاريف توفير البنية التحتية اللازمة من طرقات واتصالات وقنوات التطهير وغيرها؛
- تعويض عن بعض العناصر التي تدخل في الإستثمار على النحو التالي:
- على شراء العقارات لا يتجاوز 5% من قيمة الإستثمار؛
- على بناء أو شراء بنايات لا يتجاوز 40% من قيمة الإستثمار؛

¹ Investment in Poland, KPMG Group, Warsaw, 2010, pp33-36.

² Investment in Poland, KPMG Group, Warsaw, 2005, pp15-16.

- على تكاليف التجهيز 70% من قيمة الإستثمار كحد أقصى؛
- على تكاليف الأصول المعنوية بحد أقصى 25% من قيمة الإستثمار؛
- التحفيزات والدعم الحكومي المباشر لا يتعدى 50% من الإستثمار، و70% بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

هذا بالإضافة إلى التحفيزات المقدمة من خلال القوانين القطاعية، وحسب المناطق الجغرافية، وبالتفاوض مع السلطات المحلية في البلد.

المطلب الثالث: الهيئة المكلفة بترقية الإستثمار الأجنبي المباشر:

في إطار تسهيل الإجراءات وتوجيه المستثمرين الأجانب، قام كل من البلدين وعلى غرار كافة دول العالم بإنشاء هيئة إدارية مختصة بخدمة المستثمرين عموماً ومحليين أو أجانب، إلا أنها تعبر اهتماماً كبيراً للأجانب وسوف نتعرف على كل منها في البلدين.

أولاً. الجزائر:

— الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ANDI:

من أجل تسهيل الإجراءات التنظيمية والإدارية المتعلقة بالإستثمار بصفة عامة، والترويج للفرص الإستثمارية محلياً ودولياً، تم استحداث الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ANDI بموجب قانون تطوير الإستثمار 03/01، لتحل محل الوكالة الوطنية لدعم ومتابعة الإستثمار APSI، التي أنشئت بموجب قانون ترقية الإستثمار 12/93، وحُددت مهامها وتنظيمها حسب المرسوم التشريعي 319/94 المؤرخ في 17 أكتوبر 1994 ليبدأ عملها في سنة 1995. أما عن الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار فقد جاء المرسوم التنفيذي 282/01 ليحدد صلاحياتها وتنظيمها، ثم بعد ذلك المرسوم 356/06 الصادر بتاريخ 9 أكتوبر 2006 والمتعلق بسيرها وصلاحياتها وتنظيمها، ليُلغى المرسوم السابق وقد عرفها بأنها مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي، توضع تحت تصرف الوزير المكلف بترقية الإستثمارات ويكون مقرها بالجزائر العاصمة.

وقد حدد المرسوم مهامها في:

مهمة الإعلام من خلال:

- إستقبال وإعلام المستثمرين في جميع مجالات الإستثمار؛

- جمع كل الوثائق المتعلقة بالتشريعات والتنظيمات المتعلقة بالإستثمار ونشرها؛
- توفير المعطيات الإقتصادية والمراجع ومصادر المعلومات الضرورية لتحضير المشاريع؛
- وضع بنوك معلومات تتعلق بفرص الأعمال والشراكة والمشاريع وثروات الأقاليم المحلية والجهوية؛

مهمة التسهيل وتجلى في:

- إنشاء الشباك الوحيد؛
- تحديد العراقيل التي تعيق الإستثمارات وتقتراح التدابير التنظيمية والقانونية لعلاجها؛
- إنجاز الدراسات بغرض تبسيط التنظيمات والإجراءات المتعلقة بالإستثمار.

مهمة ترقية الإستثمار:

- تنظيم اللقاءات والملتقيات والأيام الدراسية والمنتديات والتظاهرات ذات الصلة؛
- إقامة علاقات تعاون مع الهيئات الأجنبية المماثلة وتطويرها؛
- المشاركة في التظاهرات المنظمة في الخارج والمتصلة بإستراتيجية ترقية الإستثمار؛
- التعاون مع الهيئات العمومية والخاصة في الجزائر وفي الخارج بهدف ترقية المحيط العام للإستثمار وتحسين صورة الجزائر في الخارج.

مهمة المساعدة:

- وضع خدمة الإستشارات مع إمكانية اللجوء إلى الخبرة الخارجية؛
- مرافقة المستثمرين ومساعدتهم لدى الإدارات الأخرى؛
- تنظيم مصلحة خاصة بالمستثمرين غير المقيمين من أجل مساعدتهم على القيام بالترتيبات اللازمة لمشاريعهم.

مهمة تسيير العقار الإقتصادي:

- إعلام المستثمرين عن أماكن توافر العقارات؛
- تجميع كل معلومة مفيدة لصالح بنك المعطيات العقارية.

مهمة تسيير الإمتيازات:

- تحديد المشاريع التي تهم مصلحة الإقتصاد الوطني؛
- التفاوض حول الإمتيازات الممنوحة للمشاريع؛
- التحقق من استيفاء الإستثمارات المصرحة لشروط الإستفادة من الإمتيازات؛
- إصدار القرار المتعلق بالإستفادة من الإمتيازات وإلغاء القرارات وسحب الإمتيازات جزئيا أو كليا.

مهمة المتابعة:

- جمع المعلومات حول مدى تقدم المشاريع وكذا التدفقات الإقتصادية المترتبة عنها؛
- التأكد من إحترام المستثمرين لإلتزاماتهم.

كما يوجد على مستوى الوكالة ما يسمى بالشباك الوحيد اللامركزي، الذي يجمع ممثلي كل الإدارات ذات الصلة بالإستثمار، وذلك من أجل تذليل الصعوبات والعراقيل حيث يقدم للمستثمر الخدمات الإدارية، ويقوم بالتدخل لدى المصالح المركزية المحلية. وتمثل الإدارات الممثلة في الشباك الوحيد في ممثلي الوكالة بالإضافة إلى مأمور المجلس الشعبي البلدي، والمركز الوطني للسجل التجاري والضرائب والجمارك، وأملاك الدولة والتعمير وهيئة الإقليم.

ومن أجل القيام بالمهام الموكلة إليها فقد تم تقسيمها إلى هياكل إدارية على المستوى المركزي تتمثل في¹:

- قسم تنشيط الشبابيك الوحيدة غير المركزية ومتابعتها؛
- قسم ترقية الإستثمار؛
- قسم الإتفاقيات ومتابعة الإستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- قسم دعم الإستثمار؛
- مديرية تدقيق الحسابات والمراقبة؛
- مديرية الدراسات القانونية والمنازعات؛
- مديرية الأنظمة الإعلامية؛
- مديرية الإدارة والمالية؛

¹ الجريدة الرسمية الجزائرية، ع2002/73، 10 نوفمبر 2002، ص13.

وعلى المستوى اللامركزي يوجد شبك وحيد لا مركزي في كل ولاية.

ثانيا. بولونيا:

— الوكالة البولونية للإعلام والإستثمارات الأجنبية PALILZ:

تعد الوكالة البولندية للإعلام والإستثمارات الأجنبية شريكا مفيدا للمستثمرين الأجانب الذين يودّون دخول السوق البولونية، تم تأسيسها في 24 أوت 2003 كنتيجة لعملية دمج وكالتين هما: وكالة الإستثمار الأجنبي التي أنشئت سنة 1992 بهدف دعم التنمية في بولونيا من خلال تدفق الإستثمار الأجنبي، والتي تحصلت سنة 1997 على لقب أفضل وكالة أوروبية لترقية الإستثمار، حسب الطبعة الثامنة من الإتفاقية العالمية الثامنة لوكالات ترقية الإستثمار؛ والوكالة الثانية وهي الوكالة البولونية للإعلام التي أنشئت سنة 1991 بهدف الترويج لبولونيا في الخارج.¹

وتتمثل مهام الوكالة البولونية للإعلام والإستثمار الأجنبي في²:

- المساعدة في شرح الإجراءات القانونية والتشريعية المتعلقة بالإستثمار؛
- مساعد المستثمرين في إتمام الإجراءات الإدارية والقانونية لإقامة مشاريعهم؛
- تساعد المستثمرين على إيجاد الشريك المناسب؛
- جمع المعطيات من أجل ضمان وصول سريع للمعلومات المتعلقة بالمناخ الإقتصادي والقانوني للمستثمرين؛
- تقديم النصائح في كل مرحلة من مراحل عملية الإستثمار؛
- مساعدة المستثمرين على إيجاد الموقع المناسب للإستثمار؛
- تقديم الدعم فيما يتعلق بالحوافز الإستثمارية؛
- تشجيع الشركات الأجنبية على الإستثمار في بولونيا وتدعيم تلك التي قامت بالإستثمار مسبقا؛
- السهر على خلق صورة جيدة لبولونيا في الخارج.

ومن أجل ضمان تقديم أفضل نوعية من الخدمات، فقد قامت الوكالة بتقسيم أعمالها إلى ستة أقسام وفقا لمسؤوليات محددة وهي³:

¹ [http:// www.paiz.gov.pl/aboutus.html](http://www.paiz.gov.pl/aboutus.html) visited in 15/09/2011.

² Faire des affaires, le guide de l'investisseur en pologne, deloitte et paiz, Warsaw, 2008, p136.

³ Investor's guide Poland, Op., Cit, pp163-164.

- قسم الإستثمار الأجنبي: يقوم بتقديم المشورة للشركات الأجنبية ومساعدتها في إنجاز المشاريع، ويقدم كذلك الدعم للشركات المستثمرة مسبقا وهذا في إطار ضمان خدمات جيدة لهم؛
- قسم الترويج الإقتصادي: يقوم بمختلف المهام المتعلقة بتحضير المؤتمرات وورشات العمل في بولونيا وخارجها، والمتعلقة بالترويج للإقتصاد البولوني؛
- قسم التنمية الإقليمية: يقوم بتحديد عروض الإستثمار المحتملين كما يقوم بإدارة وتحديث البيانات المتعلقة بعروض الإستثمار، بالتعاون مع السلطات المحلية ومكاتب دعم المستثمرين المحلية؛
- قسم المعلومات الإقتصادية: مهمته جمع وتحليل البيانات الإقتصادية التي تكون ذات أهمية بالنسبة للمستثمرين أو للوكالة، كما يقوم بالتعاون مع الشركاء الإقتصاديين المحليين والدوليين ومراكز البحث، بالإضافة إلى إدارة قسم الإتصال الخاص ببولونيا في منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية؛
- مكتب برنامج التنمية الإقتصادية في شرق بولونيا: يهتم بالتنمية في شرق بولونيا التي تحتاج فيها عملية التنمية إلى دعم خاص من قبل الحكومة، ويقوم بدراسة الاحتياجات وتحديد الفرص الإستثمارية؛
- قسم التدقيق والمراقبة: وهو المسؤول عن تنظيم الوثائق المالية للوكالة وعملية التدقيق الداخلي لها وللشركات الأخرى، كما يهتم بالصناديق الهيكلية التي تديرها الوكالة.

المبحث الثاني: مقارنة تطور مناخ الأعمال بين البلدين:

سوف نحاول مقارنة تطور مناخ الأعمال في البلدين من خلال بعض المؤشرات التي تم ذكرها في الفصل السابق، والتي تشتمل على بعض المؤشرات الكمية وأخرى مؤشرات نوعية، وذلك من خلال إسقاطها على البلدين لفترة زمنية تمتد من فترة بداية القيام بالإصلاحات إلى غاية الآن حسب وفرة الإحصاءات، وسوف نعتمد على طريقة المقابلة أي مقابلة وضعية البلدين عند كل مؤشر من المؤشرات، وهذا من أجل الوقوف على مدى تحسن مناخ الأعمال في كل من البلدين حسب كل مؤشر.

المطلب الأول: المؤشرات الكمية:

نستعرض بعض المؤشرات الكمية المتمثلة في المؤشرات الإقتصادية الكلية، ومؤشرات البنية التحتية المساعدة على القيام بالأعمال، ومؤشر سهولة ممارسة الأعمال الصادر عن مؤسسة التمويل الدولية.

أولاً. المؤشرات الإقتصادية الكلية:

كما سبق ذكره في الفصل السابق فإنَّ المؤشرات الإقتصادية الكلية لها أهمية كبيرة في تحديد مدى الإستقرار الإقتصادي للبلد.

1. النمو الإقتصادي: سوف نتبع تطور معدل النمو الإقتصادي في البلدين خلال الفترة 1990-2009 من

خلال الجدول التالي:

جدول رقم (11): تطور معدل النمو الإقتصادي في الجزائر وبولونيا للفترة 1990-2009 بالنسبة المئوية %

البلد	1990	-1990 1994	1995	1995- 2000	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الجزائر %	0,8	-0,32	3,8	3,25	2,2	2,6	4,7	6,9	5,2	5,1	2	3	3	2
بولونيا %	-11,5	1,4	7	5,6	4,3	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,8	5,1	1,7

المصدر: من إعداد الطالب إعتقادا على المعطيات المتوافرة في:

– [http:// Unctadstat.unctad.org/tableviewer/tableview.aspx](http://Unctadstat.unctad.org/tableviewer/tableview.aspx).

نلاحظ من خلال معطيات الجدول أنَّ وضعية البلدين في تحسُّن مستمر بالمتوسط، ففي بداية الفترة كان كل من البلدين في بداية المرحلة الإنتقالية لذلك كانت معدلات النمو ضعيفة أو سلبية، ولكن منذ منتصف عشرية 1990 بدأ المعدل يحقق قيما أكبر حيث بلغ متوسط الفترة 1995-2000 ما مقداره 3.25%، 5.6% في كل من الجزائر وبولونيا على التوالي. وقد واصل البلدان تحقيق معدلات نمو إيجابية على مدى سنوات العشرية 2000-

2009 حيث بلغ المتوسط 3.67%، 3.95% في البلدين على التوالي، ما يعني تحسّن في الوضعية الإقتصادية لهما، إلا أنه إذا حللنا مكونات الناتج المحلي الإجمالي في البلدين نجد قطاع الحروقات في الجزائر يساهم بنسبة كبيرة جدا، بينما في بولونيا تساهم كل القطاعات الإقتصادية بنسب متفاوتة فالخدمات أولا ثم الصناعة، وذلك يعني أنّ النمو المحقق في بولونيا أفضل منه في الجزائر التي لو إستثنينا قطاع الحروقات لكان المعدل أقل.

2. التضخم: من أجل دراسة تطور معدل التضخم نستعرض الجدول الموالي:

جدول رقم (12): تطور معدل التضخم في الجزائر وبولونيا في الفترة 1990-2010 بالنسبة المئوية (%)

البلد	1990	1993	1995	1998	2000	2001	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الجزائر	9,27	20,5	29,8	4,95	0,3	4,2	1,4	3,56	1,64	2,32	3,56	4,86	5,74	4,3
بولونيا	585,8	35,3	27,87	11,86	10,1	5,5	1,9	3,48	2,12	1,03	2,49	4,21	3,45	2,58

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على:

– Source: world economic outlook 2011

يوضح الجدول تطور معدل التضخم في البلدين، حيث كان مرتفعاً في بداية الفترة وذلك بسبب الإصلاحات المتبناة وخاصة المتعلقة بتحرير الأسعار، حيث سجل في بولونيا نسبة 585% سنة 1990 بسبب بداية العلاج بالصدمة الذي تبنته بولونيا، وفي الجزائر بلغ 29% سنة 1995 بسبب بداية برنامج التعديل الهيكلي. ولكن مع أواخر عشرية 1990 بدأ الإستقرار يعود إلى البلدين حيث إنخفض معدل التضخم ليسجل معدلات منخفضة على مدار سنوات 2000-2009، حيث لم يتجاوز 10% ما يعني إستقرار في الأسعار، وذلك لأن الفترة الإنتقالية إنتهت في البلدين.

3. وضعية الحساب الجاري: نسلط الضوء على تطور وضعية الحساب الجاري في البلدين للفترة 1990-

2009 بتقديم الجدول التالي:

جدول رقم (13): وضعية الحساب الجاري في الجزائر وبولونيا للفترة 1990-2009 بمليار دولار أمريكي

البلد	1990	1993	1995	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الجزائر	1,42	0,81	-2,23	-0,91	9,142	7,06	4,359	8,808	11,116	21,181	28,923	30,631	34,44	0,402
بولونيا	3,06	-5,78	0,85	-6,90	-10,34	-5,94	-5,54	-5,47	-10,06	-3,71	-9,39	-20,25	-25,55	-9,59

المصدر: من إعداد الطالب إعتماداً على المعطيات المتوافرة في:

– [http:// Unctadstat.unctad.org/tableviewer/tableview.aspx](http://Unctadstat.unctad.org/tableviewer/tableview.aspx)

يتضح من خلال الجدول أن وضعية الحساب الجاري الجزائري شهدت تحسنا كبيرا في الفترة محل الدراسة، فبعد أن حققت عجزا في سنوات 1995، 1998 شهدت تحقيق فائض في كل سنوات العشرية 2000-2009، وذلك لأن الجزائر تعتمد بشكل كبير على تصدير المحروقات التي إرتفع سعرها في تلك الفترة؛ بينما بولونيا شهد حسابها الجاري عجزا شبه دائم والذي يرجع إلى العجز المحقق في الميزان التجاري. إن تحقيق وضعية فائض في الحساب الجاري لا يعطي أفضلية للجزائر على بولونيا، لأن المستثمرين الأجانب لا يهتمهم الرصيد النهائي ولكن تحليل هيكل الصادرات والواردات التي تكشف عن فرص إستثمارية جديدة، والجزائر إرتفعت فاتورة وارداتها إلى مستويات كبيرة ما يعني وجود قطاعات غير مشبعة.

4. المديونية الخارجية: نعرض الجدول التالي الذي يبين تطور المديونية الخارجية لكل من الجزائر وبولونيا منذ سنة 1990.

جدول رقم (14): تطور المديونية الخارجية لكل من الجزائر وبولونيا للفترة 1990-2009 بـمليار دولار أمريكي

البلد	1990	1993	1995	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
الجزائر	26,69	25,09	31,30	28,49	23,45	20,85	21,41	22,42	21,16	16,4	5,22	5,05	4,2
بولونيا	/	41,77	41,9	48,32	55,16	54,64	62,77	74,25	80,48	81,11	104,47	135	153,17

المصدر: من إعداد الطالب إعتقادا على المعطيات المتوفرة في:

– [http:// Unctadstat.unctad.org/tableviewer/tableview.aspx](http://Unctadstat.unctad.org/tableviewer/tableview.aspx)

يتضح من الجدول أن المديونية الخارجية في البلدين شهدت إرتفاعا في بداية الفترة 1990-1995، إلا أن هذا الإرتفاع توقف في الجزائر وتحول إلى انخفاض في السنوات اللاحقة، بسبب تسديد ديونها نظرا لإرتفاع أسعار البترول منذ سنة 1998 لتتخفف إلى مستويات مريحة جدا، بينما في بولونيا واصلت الإرتفاع وبلغت مستويات عالية جدا فقدرت بحوالي 153 مليار دولار سنة 2008، وقد تسارعت وتيرة تزايد المديونية منذ سنة 2006 ويفسر ذلك إنضمامها إلى الإتحاد الأوروبي، حيث أصبحت تحصل على قروض من الصندوق الأوروبي للتنمية بهدف تهيئة البنى التحتية، ومن هذا الجانب تعتبر للجزائر أفضلية على بولونيا رغم أن هذه الأخيرة تسدد ديونها بانتظام.

من خلال المؤشرات السابقة، يمكن الحكم بأن الوضعية الإقتصادية الكلية في البلدين شهدت تحسنا كبيرا مقارنة مع فترة بداية الإصلاحات، حيث أن بولونيا ومنذ سنة 1998 بدأت في المفاوضات مع الإتحاد الأوروبي

وإنضمت إليه سنة 2004 وذلك نظرا للنتائج التي حققتها على مستوى الإقتصاد الكلي؛ والجزائر التي طبقت برامج المؤسسات الدولية حققت نتائج مرضية كذلك واستمرت النتائج في عشرية 2000-2009، فمثلا حسب المنتدى الإقتصادي العالمي جاءت الجزائر في المراتب الثانية والخامسة عالميا سنوات 2007 و2008 على التوالي من حيث تحقيق الإستقرار الإقتصادي.

ثانيا. عوامل السوق والكفاءة:

نشير هنا إلى عوامل الجذب المتعلقة بحجم السوق ونموه، وتكلفة عوامل الإنتاج، ومدى توافر البنى التحتية في البلدين وتطورها.

1. حجم السوق:

يتجاوز عدد سكان الجزائر حاليا 35 مليون نسمة بمعدل نمو حوالي 1.71% في السنة، بعدما كان حوالي 29 مليون نسمة سنة 1998، ولم يكن يتجاوز 24 مليون نسمة سنة 1990، ويُتوقع أن يصل هذا العدد إلى حوالي 40 مليون نسمة سنة 2020¹، وبذلك فهي تمثل سوقا كبيرا للإستثمار خصوصا وأن فاتورة الواردات كبيرة جدا، ما يعني نقص إشباع وطلب كبير في عدة قطاعات، كما أن هذه السوق يمكن أن تتوسع إلى الدول المجاورة. وقد احتلت الجزائر المرتبة 50 من حيث حجم السوق سنة 2009 حسب المنتدى الإقتصادي العالمي².

بولونيا كذلك تُعتبر سوقا كبيرا، فقد ازداد عدد سكانها من حوالي 38.1 مليون نسمة سنة 2003، ليلغ حوالي 38.7 مليون نسمة سنة 2008 وبمعدل نمو 1.02% سنويا، وهي بهذا تحتل المرتبة الثامنة أوروبيا والسادسة على مستوى الإتحاد الأوروبي³. وقد أدى إنضمامها إلى الإتحاد الأوروبي سنة 2004 إلى تضاعف حجم السوق عدة مرات إلى أكثر من 480 مليون نسمة، بسبب حرية حركة السلع والخدمات داخل التكتل؛ وهذا ما يجعلها ذات أفضلية على الجزائر من حيث هذا الجانب، وقد احتلت بولونيا المرتبة 21 عالميا من حيث حجم السوق سنة 2009 حسب المنتدى الإقتصادي العالمي⁴.

¹Guide investir en Algérie 2008, KPMG, 2008, p16.

² The global competitiveness report 2010 highlights, world economic forum, Geneva, 2010, p18.

³ Investor s guide-Poland-2010, palilz, 2010, p29.

⁴ The global competitiveness report 2010, Op.,Cit, p18.

2. تكلفة العوامل:

- **موارد الطاقة:** تعتبر الجزائر أكبر بلد على مستوى البحر المتوسط من حيث موارد الطاقة، فهي تحتل مراتب متقدمة في ترتيب الدول فيما يتعلق بإحتياطي وإنتاج وتصدير كل من البترول والغاز، وبذلك فهي من هذه الناحية توفر للمستثمر موارد الطاقة وبأسعار منخفضة جدا¹. أما بولونيا فتتوفر على مصادر محدودة من البترول والغاز وهي لا تغطي إحتياجاتها، فمثلا سنة 2007 إنتاج الغاز الطبيعي لم يغط إلا ما مقداره 40% من الإحتياجات، بينما البترول لم يغط الإنتاج المحقق أكثر من 4% من إحتياجات البلد والباقي يتم إستيراده، وبالتالي فهي تخضع للأسعار الدولية السائدة².
- **تكاليف العمالة:** تعتبر تكاليف العمالة في بولونيا منخفضة مقارنة مع دول الإتحاد الأوروبي والو.م.أ، فمثلا تكلفة الساعة الواحدة تبلغ حوالي 6.78 أورو في بولونيا، بينما تبلغ في ألمانيا حوالي 28 أورو وفي بريطانيا حوالي 27 أورو، ويبلغ متوسط الأجر الشهري 978 دولار سنة 2009؛ بينما الأجور في الجزائر تتراوح ما بين 14000 و70000 دينار³، أي ما مقداره 190 إلى 940 دولار شهريا وهي تعتبر منخفضة وتنافسية سواء مع دول الجوار أو على المستوى الدولي.

3. البنى التحتية:

يمكن تقسيمها إلى بنى تحتية قاعدية وبنى تحتية إقتصادية وبنى تحتية تكنولوجية، وذلك كما يلي:

— البنى التحتية القاعدية:

شبكة الطرقات: تتوفر الجزائر على شبكة طرقات إجمالية يبلغ طولها حوالي 112696 كلم، تشمل على طرق سريعة وطرق ولائية وأخرى بلدية، وبقسمة هذا العدد على المساحة نجد معدل 4.73 كلم من الطرقات لكل 100 كلم² من المساحة، ولكن هذا المعدل يزيد في الشمال بإعتبار أن معظم الطرقات تقع به والمساحة قليلة. وتعتبر عملية نقل البضائع باستعمال الطرق البرية الوسيلة الأكثر إستعمالا، حيث تغطي حوالي 90% من عمليات نقل البضائع⁴.

¹ Guide investir en Algérie 2008, Op.,Cit, p25.

² Investor s guide-Poland-2010, palilz, 2010, p29.

³ <http://www.andi.dz/fr/?fc=formation#visiter> le: 28/07/2011.

⁴ <http://www.mtp.gov.dz/directiondesroutes.html> visited in 24/05/2011.

أما بولونيا فتتوفر على شبكة طرق طوّلها 255542 كلم، أي بمعدل تغطية 81.7 كلم لكل 100 كلم² من المساحة، وتخضع لعمليات صيانة وتجديد كبيرتين، ولذلك فهي تعتبر الطريقة المفضلة لنقل السلع بحوالي 75% من إجمالي نقل السلع¹.

السكك الحديدية: تتوفر الجزائر على شبكة سكك حديدية تبلغ حوالي 4700 كلم تتوسطها حوالي 200 محطة تجارية، ولكن تمتلك حضيرة قطارات قديمة، وتعتبر إستعمالات النقل بالقطارات محدودة جدا، بينما بولونيا تمتلك ما مقداره 23429 كلم من السكك الحديدية، بمعدل تغطية متوسط 6.08 كلم لكل 100 كلم² من المساحة، وتعتبر هذه الشبكات كثيفة في شمال وغرب البلد وأقل تطورا في الشرق وتغطي حوالي 21% من نقل السلع بالوزن (طن)².

المطارات: يوجد بالجزائر 31 مطارا مفتوحا من بينها 14 تستجيب للمعايير الدولية، إلا أنها لا تغطي نسبة كبيرة من العمليات التجارية الدولية، وتحتكر العمل فيها شركة الخطوط الجوية الجزائرية التي لا تقدم خدمات في المستوى اللازم. أما بولونيا فيوجد بها 11 مطارا منها 10 تقوم برحلات دولية، وتعتبر بولونيا من بين أهم الأسواق الناشئة فيما يخص خدمات النقل الجوي.

الموانئ: يتوافر بالجزائر 11 ميناء متعدد النشاطات من بينها 2 مخصصة للبترول فقط، ويعتبر ميناء الجزائر لوحده يستقبل 30% من السلع المستوردة، وعلى الرغم من أنّ النقل البحري هو الوسيلة الأكثر إستعمالا في التجارة الخارجية للجزائر، إلا أنّ الإجراءات الإدارية والتنظيمية تعتبر نقطة سوداء تؤخر خروج السلع من الميناء؛ بينما في بولونيا يوجد 4 موانئ تجارية رئيسية وممرات داخلية تتوزع على الأنهار والبحيرات ولا تُستعمل في نقل السلع إلا بما مقداره 0.62%.

¹ Faire des affaires: le guide de l'investisseur en Pologne, deloitte et palilz, 2008, p94.

² Ibid., p95.

– البنى التحتية الاقتصادية:

مراكز البحث: تتوفر بالجزائر حوالي 60 مؤسسة جامعية وحوالي 18 مؤسسة بحث، بالإضافة إلى 639 مخبر بحث¹، ما يعني توفير يد عاملة ذات تكوين عالي، لكن يعاب أن معظم مخابر البحث عمومية ونتائجها محدودة جدا.

أما في بولونيا فيوجد حوالي 150 جامعة و127 معهد بحث، و47 مركز بحث وتطوير و6 مخابر مركزية وفي المجموع 280 وحدة، ويُعتبر ذلك إيجابيا لتوفير يد عاملة مؤهلة، لكن فيما يتعلق بمراكز البحث فإن ذلك غير كاف، خاصة أن الإستثمار الأجنبي المباشر أصبح يتجه بنسبة كبيرة إلى قطاع الخدمات الذي يحتاج إلى دراسة وبحث مستمرين².

الوساطة المالية: يشتغل بالجزائر 21 بنك تجاري و8 مؤسسات مالية بالإضافة إلى 7 مكاتب ربط، كلها تحت سلطة بنك الجزائر وتمتلك فروعاً عبر كافة أنحاء البلد³، لكن يعاب على هذا القطاع في الجزائر أنه مازال غير متطور من حيث الخدمات المقدمة للزبائن، أما عن البورصة فهي تعتبر هيكلاً بلا روح. بينما في بولونيا يوجد 49 بنك تجاري و20 مؤسسة إئتمانية يقومون بتغطية النشاط المصرفي في البلد، ويعتبر القطاع متطوراً ويقدم خدمات شبيهة بما هو في الدول المتقدمة⁴. كما توجد بها بورصة هي بورصة وارسو تعتبر نشطة جداً، حيث احتلت المرتبة 40 عالمياً سنة 2003 في تصنيف البورصات النشطة.

المناطق الاقتصادية الخاصة: تتوفر الجزائر على 726 منطقة صناعية ومنطقة نشاط، على مساحة إجمالية تقدر بأكثر من 15 ألف هكتار موزعة على كافة الولايات⁵، لكنها تعاني من تأخر كبير نظراً لقدمها فهي تعود إلى سنوات 1970، وبالتالي فالهياكل القاعدية بها مهتلكة والعقار باهض التكلفة، كما أنها لا توفر إمتيازات خاصة للمستثمرين، كما حددت الدولة بعض المناطق التي يخضع فيها المستثمرون إلى معاملة خاصة، على غرار الولايات الجنوبية وبعض الولايات التي تحتاج فيها التنمية إلى دعم من قبل الدولة. أما المناطق الحرة فقد تم تقرير إنجاز واحدة بجيجل إلا أنها لم تنجح رغم بداية الأشغال فيها.

¹ [http:// www.andi.dz](http://www.andi.dz) visiter le: 28/07/2011.

² Izabela Michalska, The foreign direct investment environment in Poland, Nytko, 2009, pp19.

³ [http:// www.bank of Algeria.dz](http://www.bank of Algeria.dz) visiter le: 28/07/2011.

⁴ Investor s guide-Poland-2010, palilz, 2010, p64.

⁵ سعدي يحيى، مرجع سابق، ص91.

بينما في بولونيا توجد 14 منطقة إقتصادية خاصة، تتوزع عبر أنحاء البلد تتربع على مساحة 11 ألف هكتار، مجهزة ببنية تحتية متطورة وتوفر العقار بأسعار جيدة، وتمنح فيها الدولة إعفاءات ضريبية ودعم للمستثمرين مقابل مجموعة من الشروط تتعلق برأس المال وضرورة خلق وظائف جديدة. كما يوجد ببولونيا 7 مناطق حرة، تم إنشاؤها في أواخر سنة 1996 في بعض المناطق التي تعاني من تأخر في التنمية وتوجد بها بطالة مرتفعة، يستفيد فيها المستثمرون من معاملة خاصة فيما يتعلق بالرسوم الجمركية والإجراءات الإدارية¹.

— البنية التحتية التكنولوجية:

يمكن قياسها بمدى إنتشار استعمال الهاتف الثابت والهاتف النقال والأترنت وذلك على النحو التالي:

جدول رقم (15): عدد خطوط الهاتف الثابت والهاتف النقال لكل 100 شخص في الجزائر وبولونيا للفترة 2009-2000.

	البلد	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الهاتف الثابت	الجزائر	5,77	6,07	6,21	6,52	7,68	7,83	8,52	9,06	8,93	7,38
	بولونيا	28,48	29,7	30,94	32,11	32,83	30,99	30,07	27,51	25,52	25,18
الهاتف النقال	الجزائر	0,28	0,32	1,43	4,54	15,08	41,58	62,96	81,41	78,64	93,79
	بولونيا	17,56	26,07	36,26	45,45	60,4	76,36	96,29	108,54	115,28	117,68

Source: [http:// www.itu.int](http://www.itu.int).

من خلال معطيات الجدول يتضح أنه رغم زيادة عدد مستعملي الهاتف الثابت في البلدين، إلا أنه بقي ضعيفا في الجزائر إذ لم يتجاوز 10 مستعملين لكل 100 شخص في أقصى الحدود، وذلك يعني ضعف اعتماد الهاتف الثابت في التعاملات الإقتصادية؛ بينما بولونيا تظهر وضعيتها أفضل من خلال أن المعدل تجاوز 32%، ما يعني إنتشارا أكبر للهاتف الثابت ما يسهل المعاملات بين المستثمرين. وقد اتجه معدل إنتشار الهاتف الثابت إلى الإنخفاض في السنوات الأخيرة من فترة الدراسة وذلك راجع إلى زيادة عدد خطوط الهاتف النقال، الذي انفجر في الجزائر فخلال عشرية 2009-2000 انتقل من 0.28% إلى 93.79%، وذلك يرجع إلى كون التكنولوجيا جديدة والمنافسة فيها شديدة ما جعل من أسعارها تنخفض، كذلك في بولونيا إزداد عدد الخطوط بنسبة كبيرة حيث بلغ 117% سنة 2009، وهذا يدل على الإستعمال الكبير للهاتف النقال، ما يعتبر مؤشرا إيجابيا للبلدين لأن الهاتف النقال يسهل المعاملات بدرجة كبيرة.

¹Izabela Michalska, Op., Cit, p20.

أما فيما يخص عدد مستعملي الإنترنت، فنقدم الجدول الموالي الذي يوضح تطور عدد مستعملي الإنترنت لكل 100 شخص في البلدين كما يلي:

جدول رقم (16): عدد مستعملي الإنترنت لكل 100 شخص في الجزائر وبولونيا للفترة 2000-2009

البلد	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الجزائر	0,49	0,65	1,59	2,2	4,69	5,84	7,38	9,45	10,18	13,47
بولونيا	7,29	9,9	21,15	24,87	32,53	38,81	44,58	48,6	53,13	58,97

Source: [http:// www.itu.int](http://www.itu.int)

يتضح من الجدول أن عدد مستعملي الإنترنت شهد زيادة في البلدين لكن بدرجات متفاوتة، حيث كانت بدرجة أكبر في بولونيا ذلك أنه لم يتجاوز 13.47% في الجزائر في أقصى الحدود بينما في بولونيا قارب 59%، وذلك بسبب ارتفاع التكاليف في الجزائر. وهذا ما يفسر زيادة نسبة التجارة الإلكترونية في بولونيا بينما في الجزائر تكاد تنعدم.

ثالثا. مؤشر سهولة ممارسة الأعمال:

نستعرض الجدول التالي:

جدول رقم (17): ترتيب الجزائر وبولونيا حسب مؤشر ممارسة الأعمال للفترة 2005-2010

البلد	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الجزائر	128	116	125	132	136	136
بولونيا	54	75	74	76	73	70

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على المعطيات المتوفرة في:

– Doing business reports 2006~2011.

يوضح الجدول ترتيب كل من الجزائر وبولونيا ضمن مؤشر سهولة ممارسة الأعمال الذي يصدر عن مؤسسة التمويل الدولية، والذي يضع الجزائر في مراتب متأخرة ما يعني أن ممارسة الأعمال فيها يخضع لقيود أو صعوبات، حيث صنفت ضمن مجموعة الدول الأصعب شروطا في بعض المؤشرات سنة 2006¹، بينما بولونيا التي تظهر في وسط الترتيب تُعتبر في مرتبة جيدة مقارنة مع الدول التي شهدت عمليات تحول مثلها، وممارسة الأعمال فيها أحسن، وسوف نأخذ بعضا من المؤشرات الفرعية المكونة لهذا المؤشر ونقارن من خلالها بين البلدين وهي كالتالي:

¹Doing business report 2006, World Bank, Washington, 2006, p33.

1. بداية النشاط:

جدول رقم (18): مقارنة مؤشر بداية النشاط بين الجزائر وبولونيا للفترة 2003-2010

السنوات	عدد الإجراءات		المدة (الأيام)		التكلفة (% من دخل الفرد)		رأس المال الأدنى (% من دخل الفرد)		الترتيب العالمي	
	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا
2003	18	12	29	31	31,9	20,3	73	21,4	/	/
2004	14	10	26	31	27,3	20,6	65,5	237,9	/	/
2005	14	10	26	31	25,3	22,2	55,1	220,1	/	/
2006	14	10	24	31	21,5	21,4	46	204,4	/	/
2007	14	10	24	31	13,2	21,2	45,2	196,8	/	/
2008	14	10	24	31	10,8	18,8	36,6	168,8	141	145
2009	14	6	24	32	12,1	17,9	31	15,3	148	117
2010	14	6	24	32	12,9	17,5	34,4	14,7	150	113

المصدر: من إعداد الطالب إعتقادا على المعطيات المتوفرة:

– Doing business reports 2004~2011.

يتضح من الجدول أنَّ كلا البلدين يقوم بإصلاحات من أجل الوصول إلى أفضل الشروط لممارسة الأعمال، من خلال أنَّ عدد الإجراءات اللازمة انخفض ولكن بنسبة كبيرة في بولونيا. بينما المدة المستغرقة انخفضت بنسبة أكبر في الجزائر حيث وصلت إلى 24 يوما سنة 2010 بعدما كانت 29 يوما سنة 2003، أما في بولونيا فبقيت ثابتة في حدود 31 يوما، والشيء نفسه فيما يتعلق بالتكلفة ورأس المال الأدنى حيث أنَّ الجزائر قامت بتحسينات كبيرة فانخفضت التكلفة من 31% إلى 13% بين 2003 و 2010، وفي بولونيا انخفضت من 20% إلى 17% في الفترة نفسها. ويوجد تقارب ما بين البلدين فيما يخص هذا المؤشر ويظهر ذلك من خلال الأرقام المسجلة بالإضافة إلى الترتيب العالمي المتعلق بهذا المؤشر.

2. تنفيذ العقود:

جدول رقم (19): مقارنة مؤشر تنفيذ العقود بين الجزائر وبولونيا في الفترة 2003-2010

السنوات	عدد الإجراءات		المدة (الأيام)		التكلفة (% من الدين)		الترتيب العالمي	
	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا
2003	20	18	378	1000	/	11,2	/	/
2004	49	41	407	1000	28,7	8,7	/	/
2005	49	41	407	980	28,7	8,7	/	/
2006	49	41	397	980	10,3	10	61	112
2007	47	38	630	830	17,4	10	117	68
2008	47	38	630	830	21,9	12	126	68
2009	46	38	630	830	21,9	12	123	75
2010	46	38	630	830	21,9	12	127	77

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على المعطيات المتوفرة في:

— Doing business reports 2004~2011.

من الجدول يتبين أن هناك تحسنا في كل من المدة والتكلفة على مستوى البلدين وتراجع في عدد الإجراءات، وأن لبولونيا أفضلية على الجزائر فيما يخص عدد الإجراءات والتكلفة اللازمة لتنفيذ العقود، فقد زاد عدد الإجراءات في بولونيا من 18 إلى 38 بينما بلغ في الجزائر 46 إجراء سنة 2010، هذا وللجزائر أفضلية في المدة المستغرقة بالأيام إلا أنها تشهد تحسنا في بولونيا وتراجع في الجزائر، وعلى العموم بولونيا أفضل من الجزائر من حيث هذا المؤشر ويؤكد ذلك ترتيب البلدين فيه.

3. الحصول على قرض:

جدول رقم (20): مقارنة مؤشر الحصول على قرض بين الجزائر وبولونيا للفترة 2003-2010

السنوات	قوة الحقوق القانونية للمقرض والمقرض (0-10)		مؤشر معلومات القرض (0-6)		التغطية العمومية للمعلومات الائتمانية % البالغين		تغطية المكاتب الخاصة للمعلومات الائتمانية % البالغين		الترتيب العالمي	
	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا
2003	1	2	/	/	0	0	0	54,3	/	/
2004	3	2	0	5	0	0	0	38	/	/
2005	3	3	0	4	0	0	0	38,1	/	/
2006	3	4	2	4	0,2	0	0	38,1	117	65
2007	3	4	2	4	0,2	0	0	51	115	68
2008	3	8	2	4	0,2	0	0	50	131	28
2009	3	9	2	4	0,2	0	0	68,3	135	15
2010	3	9	2	4	0,2	0	0	91,7	138	15

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على المعطيات المتوفرة في:

— Doing business reports 2004~2011.

تُعبّر معطيات الجدول عن مدى تطور الجهاز المصرفي في كل من الجزائر وبولونيا، فالجزائر التي يُعتبر فيها هذا القطاع متأخرا من حيث الخدمات المقدمة، نجد مؤشرا لها منخفضة سواء ما تعلق بحقوق المقرضين و المقترضين أو مؤشر تغطية المعلومات الائتمانية، حيث نجد اعتمادها على القطاع العمومي في تغطية المعلومات الائتمانية بينما المكاتب الخاصة منعدمة؛ والعكس بالنسبة لبولونيا التي تمتلك قطاعا بنكيا متطورا يعتمد على المكاتب الخاصة في توفير المعلومات الائتمانية ويمنح حقوقا كبيرة للمقرضين والمقترضين، ويؤكد ذلك الترتيب العالمي للبلدين الذي يضع بولونيا في المراتب الأولى بينما الجزائر تأتي في مراتب متأخرة.

4. حماية المستثمر:

يقيس المؤشر قوة حماية المساهمين أصحاب الحصص القليلة، ضد قيام أعضاء مجالس الإدارات بإساءة استخدام أصول الشركات لتحقيق مكاسب شخصية. ويفرق بين ثلاثة أبعاد لحماية المستثمرين الصغار وذلك كما يبينه الجدول التالي:

جدول رقم (21): مقارنة مؤشر حماية المستثمر بين الجزائر وبولونيا للفترة 2003-2010

السنوات	مؤشر درجة الإفصاح (0-10)		مؤشر درجة مسؤولية أعضاء الإدارة (0-10)		مؤشر سهولة قيام المساهمين بالمتابعة القضائية (0-10)		مؤشر قوة حماية المستثمر (0-10)		الترتيب العالمي
	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا	
2003	/	/	/	/	/	/	/	/	بولونيا
2004	2	4	/	/	/	/	/	/	بولونيا
2005	8	7	4	4	1	8	4,3	6,3	بولونيا
2006	6	7	6	2	4	9	5,3	6	33
2007	6	7	6	2	4	9	5,3	6	33
2008	6	7	6	2	4	9	5,3	6	38
2009	6	7	6	2	4	9	5,3	6	41
2010	6	7	6	2	4	9	5,7	6	44

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على المعطيات المتوفرة في:

– Doing business reports 2004~2011.

نلاحظ من الجدول تقارب في مؤشر درجة الإفصاح بين البلدين، ويعني ذلك أن هناك قدرا كبيرا من المعلومات يتم الإفصاح عنها عند قيام أعضاء مجلس الإدارة بصفقة ما، أما المؤشر الثاني وهو مؤشر درجة مسؤولية أعضاء الإدارة فنجد أنه يأخذ قيما أكبر في الجزائر، ما يعني أنه يتم تحميل أعضاء الإدارة مسؤولية كبيرة جراء الصفقات التي تلحق ضررا بالشركة والعكس في بولونيا، وبالمقابل مؤشر سهولة قيام المساهمين بالمتابعة القضائية نجد بولونيا أفضل، حيث أن إمكانية المساهمين الطعن في الصفقات التي تلحق ضررا بالشركة كبيرة جدا، بينما في الجزائر تُعتبر تحت المتوسط؛ وحسب مؤشر حماية المستثمر الذي يمثل متوسط المؤشرات

الثلاثة السابقة فإن بولونيا توفر حماية أكبر للمستثمرين مما هو في الجزائر، والترتيب العالمي يؤكد ذلك حيث بولونيا في مراتب متقدمة والجزائر كذلك تقع في مراتب متوسطة وقيمة المؤشر تحسنت مقارنة مع بداية الفترة.

5. تصفية المشروع:

يقيس المؤشر الوقت اللازم من أجل تصفية مشروع إستثماري، وكذا التكلفة التي يتحملها المساهم لإتمام العملية، بالإضافة إلى نسبة استرداد حقوقه بعد التصفية، وذلك كما هو مبين في الجدول الموالي:

جدول رقم (22): مقارنة مؤشر تصفية المشروع بين الجزائر وبولونيا للفترة 2003-2010

السنوات	وقت إسترداد الحقوق (سنوات)		تكلفة الدعوى القضائية % من الممتلكات		نسبة الإسترجاع (سنت من دولار)		الترتيب العالمي	
	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا	الجزائر	بولونيا
2003	3,5	1,5	4	18	33	67	/	/
2004	3,4	1,4	4	18	37	68,2	/	/
2005	4	1	4	22	37,4	64	/	/
2006	2,5	3	7	22	41,7	27,9	41	85
2007	2,5	3	7	22	41,7	27,8	45	88
2008	2,5	3	7	20	41,7	29,8	49	82
2009	2,5	3	7	20	41,7	29,8	51	85
2010	2,5	3	7	20	41,7	31,3	51	81

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على المعطيات المتوفرة في:

– Doing business reports 2004~2011.

حسب معطيات هذا الجدول فإن للجزائر أفضلية على بولونيا سواء من حيث المدة المتعلقة بالإسترداد، التي انخفضت من 3 سنوات ونصف في بداية الفترة إلى سنتين ونصف في نهايتها بينما شهدت إرتفاعا في بولونيا، أما عن التكلفة فتعتبر منخفضة جدا في الجزائر مقارنة ببولونيا، حيث تمثل الثلث ففي الجزائر 7% وفي بولونيا 20%، وفي الوقت نفسه تُعتبر نسبة الإسترداد كبيرة مقارنة مع بولونيا التي رغم تحسنها إلا أنها لم تصل المستوى الموجود في الجزائر، والترتيب العالمي الخاص بهذا المؤشر يوضح ذلك، حيث يضع الجزائر في مراتب متقدمة مقارنة مع بولونيا وهذه تعتبر نقطة إيجابية.

من خلال عرض المؤشرات الفرعية لمؤشر سهولة ممارسة الأعمال يتضح أن وضعية البلدين شهدت تحسنا، إلا أنه على الجزائر أن تقوم بالمزيد من الإصلاحات التي من شأنها أن تقلل من عدد الإجراءات والمدة اللازمة

لبعض العمليات المتعلقة بالإستثمار، بالإضافة إلى ضرورة الإهتمام بالقطاع البنكي وإدخال إصلاحات عليه، من أجل جعله مواكبا لما هو موجود على المستوى العالمي.

المطلب الثاني: المؤشرات النوعية:

سوف نقتصر على بعض المؤشرات النوعية، التي من خلالها نحاول إعطاء صورة عن كل بلد حسب مدلول كل منها، وذلك كما يلي:

أولا. مؤشر التنافسية العالمية:

جدول رقم (23): تطور مؤشر التنافسية العالمية الخاص بالجزائر وبولونيا للفترة 2001-2010

المؤشر	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	البلد
قيمة المؤشر	/	/	3,39	3,41	3,46	3,9	3,91	3,71	3,95	3,96	الجزائر
الترتيب العالمي	/	/	74	71	78	76	81	99	83	86	
مرحلة التنمية	/	/	/	/	/	/	إنتقالية بين 2و1	مرحلة 2	مرحلة 2	إنتقالية بين 2و1	
قيمة المؤشر	/	/	4,15	60	51	4,3	4,28	4,28	4,33	4,51	بولونيا
الترتيب العالمي	41	50	45	60	51	45	51	53	46	39	
مرحلة التنمية	/	/	/	/	/	/	إنتقالية بين 3و2	إنتقالية بين 3و2	إنتقالية بين 3و2	إنتقالية بين 3و2	

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على:

– World Competitiveness reports 2001~2010.

يُعتبر تصنيف المنتدى الإقتصادي العالمي للدول حسب التنافسية ذا أهمية كبيرة بالنسبة للمستثمرين، ومن خلال الجدول يتبين أن رصيد البلدين في المؤشر شهد تحسنا خلال فترة الدراسة، لكن مع أفضلية للإقتصاد البولوني على الإقتصاد الجزائري خلال كل سنوات الدراسة، فالجزائر في أحسن حالاتها صنفت ضمن المرحلة الثانية من التنمية، التي تمثل المجموعة الثالثة وهي الإقتصاديات التي تعتمد في تنميتها على عوامل الكفاءة وهذا في سنتي 2008 و2009، ما يعني أنها قطعت أشواطاً من الإصلاح والتنمية خصوصا في الفترة 2000-2009؛ بينما بولونيا تقع في المجموعة الرابعة المتمثلة في الإقتصاديات الإنتقالية بين المرحلة الثانية التي تعتمد على الكفاءة، والمرحلة الثالثة الأعلى في الترتيب التي تعتمد على عوامل الإبداع وهذا خلال كل سنوات الدراسة، ما يعني أن الإقتصاد البولوني ذو وزن كبير على المستوى العالمي والترتيب يبين ذلك.

ثانيا. مؤشرات البيئة العامة للأعمال:

نقوم بمقارنة بعض المؤشرات التي تعبر عن الوضعية العامة والأولية لممارسة الأعمال في البلدين، وذلك كما سيأتي:

1. مؤشر المخاطر القطرية:

سوف نقتصر على مقارنة البلدين ضمن المؤشر المركب للمخاطر القطرية الصادر عن (PRS Group) حسب وفرة الإحصاءات.

جدول رقم (24): مقارنة المؤشر المركب للمخاطر القطرية بين الجزائر وبولونيا للفترة 2002-2010 بالنسبة المئوية.

البلد	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	جويلية 2010	نوفمبر 2010
الجزائر	63	65	75	77	74	73	71	69	69	68
بولونيا	/	/	/	/	83	80	82	80	79	78

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على:

- تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، طبعة 2003، ص139 وطبعة 2004، ص198.
- Belgium country report, prs group, new York, 2010,p1. Available in <http://search.ebscohost.com>

من خلال الجدول نلاحظ أن قيمة المؤشر في الجزائر تحسنت من 63% سنة 2002 إلى 77% سنة 2005، وتراوح في حدود 70% في باقي السنوات، ما يعني أن الجزائر تقع ضمن مجموعة الدول معتدلة المخاطر أو مجموعة الدول منخفضة المخاطر، وهذا يُعتبر تحسنا كبيرا بالمقارنة مع ما كانت عليه الوضعية في عشرية 1990 حيث كانت الجزائر ضمن مجموعة الدول ذات المخاطر العالية جدا؛ أما بولونيا فهي تنتقل ما بين مجموعة الدول منخفضة المخاطر ومجموعة الدول ذات المخاطر المنخفضة جدا، وبالتالي فإن البلدين يتمتعان بالإستقرار والمخاطر المنخفضة.

2. مؤشر العولمة:

جدول رقم (25): مقارنة مؤشر العولمة بين الجزائر وبولونيا للفترة 1993-2009

البلد	البيان	1993	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الجزائر	قيمة المؤشر الكلي %	42,38	40,73	48,89	48,67	51,17	51,51	53,05	53,68	53,85	49,91	52,7	54,75
	الترتيب العالمي	/	/	119	119	117	115	111	110	112	94	94	112
	العولمة الاقتصادية	32,01	33,8	37,9	38,29	41,93	43,07	45,57	48,22	51,51	43,92	45,43	51,51
	العولمة الاجتماعية	22,23	30,29	38,69	37,61	40,06	40,44	41,09	40,16	39,85	26,52	24,37	39,85
	العولمة السياسية	83,57	66,13	83,99	84,18	84,96	85,03	85,28	85,28	85,28	75,61	77,9	85,28
	قيمة المؤشر الكلي %	65,04	71,3	71,63	71,76	72,52	74,65	79,45	78	80,34	81,2	79,67	77,96
بولونيا	الترتيب العالمي	/	/	34	39	39	37	29	30	30	21	19	30
	العولمة الاقتصادية	51,53	58,49	63,06	58,48	60,7	64,36	76,55	71,77	74,93	73,64	73,5	74,93
	العولمة الاجتماعية	60,8	70,2	68,31	67,95	68,13	68,86	70,04	70,93	71,52	74,92	74,7	71,52
	العولمة السياسية	86,72	90,99	91,55	92,33	92,59	93,38	92,85	93,6	93,88	89,41	91,12	93,88
	قيمة المؤشر الكلي %	65,04	71,3	71,63	71,76	72,52	74,65	79,45	78	80,34	81,2	79,67	77,96
	الترتيب العالمي	/	/	34	39	39	37	29	30	30	21	19	30

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على المعطيات المتوفرة في:

– <http://globalization.kof.ethz.ch/query/showdata>

يبين الجدول وضعية الجزائر وبولونيا ضمن مؤشر العولمة الكلي ومؤشراته الفرعية، المتمثلة في العولمة الاقتصادية والعولمة الاجتماعية والعولمة السياسية، ونلاحظ أن الجزائر رغم أنها حققت تحسنا على مستوى المؤشر الكلي، إلا أنه لم يصل إلى مستويات عالية حيث لم يتجاوز 55% في أقصى قيمة له، أما عن المؤشرات الفرعية فالجزائر حققت تطورا كبيرا على مستوى العولمة السياسية وهذا نتيجة الإصلاحات التي تمت في بداية سنوات 1990، وبالنسبة للعولمة الاقتصادية فقد تحسن مؤشرها كذلك ليلعب مستويات متوسطة، بينما تظهر أنها أقل إندماجا مع العالم فيما يخص الجانب الاجتماعي ذلك أن مؤشرها بقي ضعيفا. وبالمقابل بولونيا التي تأتي في مراتب متقدمة تعتبر جيدة سواء في المؤشر الكلي للعولمة الذي تجاوز 80%، أو المؤشرات الفرعية الثلاثة وهذا ما يعني أن بولونيا أكثر إندماجا من الجزائر مع العالم الخارجي، وعلى الجزائر الإهتمام بتحسين أوضاعها وخاصة الجانب الاجتماعي مثل زيادة عدد مستخدمي الأنترنت الذي يساهم في ربط العلاقات مع العالم الخارجي.

3. مؤشر الحرية الاقتصادية:

نستعرض الجدول التالي:

جدول رقم (26): مقارنة مؤشر الحرية الاقتصادية بين الجزائر وبولونيا للفترة 1995-2011

السنوات	قيمة المؤشر %	حرية الأعمال %	الحرية التجارية %	الحرية الجبائية %	الإنفتاح الحكومي %	حرية الإستثمار %	الحرية المالية %	حقوق الملكية %	الحرية من الفساد %
1995	55,7	70	54,2	48,8	69,5	50	50	50	50
1998	55,8	70	54,2	48,6	69,3	50	50	50	50
2000	56,8	70	39,6	64,7	63,3	50	50	50	50
2001	57,3	70	59,6	64,6	63,3	50	50	30	50
2002	61	70	60	65	71,2	70	50	30	50
2004	58,1	70	55	74,1	62,4	70	30	30	50
2006	55,7	74,8	61	73,9	74,4	50	30	30	27
2008	56,2	73,6	68,8	77	74,6	40	30	30	31
2009	56,6	72,5	68,6	77,2	74,1	50	30	30	30
2010	56,9	71,2	70,7	83,5	73,4	45	30	30	32
2011	52,4	69,4	72,8	83,5	62,4	20	30	30	28
1995	50,7	70	57	51	9,6	70	50	50	50
1998	59,2	70	75	51,6	33,2	70	50	70	56
2000	60	70	74,8	58,1	33,7	70	50	70	46
2001	61,8	70	77,6	61,3	44,5	70	50	70	42
2002	65	70	78,8	65,3	49,6	70	70	70	41
2004	58,7	70	70,4	64,8	35,1	50	70	50	40
2006	59,3	56,5	82,4	68,7	39,5	50	70	50	35
2008	60,3	54,2	86	68,6	43,5	60	60	50	37
2009	60,3	53,7	85,8	69	42,2	60	60	50	42
2010	63,2	62,2	87,5	74,9	46,8	60	60	55	46
2011	64,1	61,4	87,6	74	43,8	65	60	60	50

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المعطيات المتوفرة في:

– <http://www.heritage.org/index/explore.aspx?view=by-region-country-year>.

نلاحظ من خلال الجدول أنَّ الجزائر تتميز بحرية إقتصادية ضعيفة طيلة سنوات الدراسة، إذ أنَّ قيمة المؤشر تراوحت ما بين 50-59.9، أما عن المؤشرات الفرعية فنجدتها جيدة في مؤشرات حرية الأعمال والحرية الجبائية والحرية التجارية، التي شهدت تطورا ملحوظا مقارنة مع بداية الفترة وخصوصا الحرية الجبائية الذي يُعتبر أفضل من بولونيا، بينما تعاني من ضعف في مؤشرات الحرية المالية وحقوق الملكية والفساد التي تراجعت عن المستويات المسجلة في بداية الفترة؛ وفيما يخص مؤشر حرية الإستثمار فقد بقي ضعيفا رغم أنَّه شهد ارتفاعا سنّي 2002 و2004، لكنه عاد إلى الانخفاض في السنوات الموالية وحقق أدنى قيمة له سنة 2010، بسبب الإجراءات المتخذة من قبل الحكومة والمتعلقة بالإستثمار الأجنبي المباشر والتي جاءت في قانون المالية التكميلي

لسنة 2009، أما مؤشر الإنفاق الحكومي فنجد أنه مرتفعاً ما يعني أن الدولة هي المستثمر الأكبر. وعن وضعية بولونيا فقد انتقلت من مجموعة الدول الضعيفة الحرية في سنوات 1995-1998، إلى مجموعة الدول متوسطة الحرية الاقتصادية خلال السنوات المتبقية ما يعني أنها شهدت تحسناً كبيراً، ويظهر ذلك من خلال المؤشرات الفرعية التي تحسنت خاصة مؤشر الحرية التجارية وهذا بسبب انضمامها إلى الاتحاد الأوروبي، أما المؤشرات الأخرى فتعتبر جيدة ومتقاربة ما عدا مؤشر الإنفاق الحكومي فهو ضعيف، وذلك دليل على الإعتماد على الإستثمار الخاص.

4. مؤشر التنمية البشرية:

جدول رقم (27): مقارنة مؤشر التنمية البشرية بين الجزائر وبولونيا للفترة 1990-2010

البلد	البيان	1990	1992	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الجزائر	قيمة المؤشر	0,537	0,73	0,683	0,693	0,704	0,704	0,722	0,728	0,733	0,749	0,754	0,667	0,671	0,677
	الترتيب العالمي	/	85	107	/	107	108	103	102	104	104	104	/	83	84
بولونيا	قيمة المؤشر	0,683	0,85	0,814	0,843	0,841	0,85	0,858	0,862	0,87	0,876	0,88	0,788	0,791	0,795
	الترتيب العالمي	/	105	44	/	35	37	36	37	37	42	41	/	42	41

Source: human development reports 1995; 2000~2010.

يبين الجدول تطور مؤشر التنمية البشرية في كل من الجزائر وبولونيا منذ سنة 1990، ومن خلال الملاحظة نجد بأن قيمة المؤشر شهدت تحسناً في كلا البلدين، فالجزائر التي كانت ضمن مجموعة الدول ذات التنمية البشرية المتوسطة انتقلت في سنتي 2009 و 2010 إلى مجموعة الدول ذات التنمية البشرية العالية (لتغير التصنيف)، وقد صنف من بين الدول التي شهدت تطوراً كبيراً في التنمية البشرية للفترة 1975-1998 ضمن مجموعة الدول ذات التنمية البشرية المتوسطة إلى جانب كل من الصين وتونس¹. بينما بولونيا انتقلت إلى مجموعة الدول ذات التنمية البشرية العالية جداً في السنتين الأخيرتين، بعدما كانت ضمن مجموعة الدول ذات التنمية البشرية العالية طوال سنوات الدراسة. ويعتبر هذا مؤشراً إيجابياً بالنسبة للبلدين رغم أفضلية بولونيا على الجزائر إلا أن وضعية الجزائر تُعتبر حسنة.

¹ Human development report 2000, p150.

5. مؤشر جاهزية البنية الرقمية:

جدول رقم (28): مقارنة مؤشر جاهزية البنية الرقمية بين الجزائر وبولونيا للفترة 2002-2010

البيان	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
قيمة المؤشر	غ	2,75	/	/	3,4	3,38	3,14	3,05	3,17
الترتيب العالمي	غ	87	80	87	80	88	108	113	117
قيمة المؤشر	3,85	3,51	/	/	3,7	3,81	3,8	3,74	3,84
الترتيب العالمي	39	47	72	53	58	62	69	65	62

Source: global information technology reports 2003~2010.

يتبين من الجدول أن مؤشر جاهزية البنية الرقمية شهد تطورا خلال سنوات الدراسة في كلا البلدين، إلا أن هناك أفضلية لبولونيا على الجزائر وذلك ما يُظهره الترتيب العالمي. والجزائر تُعتبر جيدة فيما يتعلق بمدى جاهزية الشرائح لإستخدام التكنولوجيا، إلا أنها ضعيفة في مؤشر البيئة والبنية التحتية المتعلقة بالاتصالات، ومؤشر مدى إستخدام الشرائح لتلك الوسائل والتقنيات، بينما في بولونيا نجد المؤشرات الفرعية الثلاثة متقاربة وذات قيم متوسطة.

6. مؤشر الأداء والإمكانات للإستثمار الأجنبي المباشر الوارد:

جدول رقم (29): مقارنة مؤشري الأداء والإمكانات للإستثمار الأجنبي المباشر الوارد بين الجزائر وبولونيا

للفترة 1993-2010

البلد	الترتيب	1993	1995	1997	1999	2000	2001	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الجزائر	الأداء	116	130	119	112	109	101	91	95	113	110	128	115	82	102
	الإمكانات	87	96	89	91	83	79		63	61	67	69	71	77	/
	المقارنة	تحسنت الأداء	تحسنت الأداء	/	/	تحسنت الأداء	تحسنت الأداء	تحسنت الأداء		تحسنت الإمكانات	/	/	/	/	/
بولونيا	الأداء	62	42	45	45	42	47	68	75	60	57	60	90	60	75
	الإمكانات	57	54	53	43	43	46	/	45	44	44	43	43	41	/
	المقارنة	السدول السباق	السدول السباق	/	/	السدول السباق	السدول السباق	تحسنت الإمكانات	/	السدول السباق	/	/	/	/	/

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على:

– Wir 2002; Wir 2003; Wir 2004; Wir 2005; Wir2007; Annex wir 2010.

من خلال الجدول نلاحظ أن الجزائر احتلت مراتب متأخرة في الترتيب الخاص بأداء الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد، وذلك لضعف حصتها من التدفقات العالمية خلال الفترة المدروسة، وكذلك الشيء نفسه بالنسبة لمؤشر إمكانات الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد، إلا أنه شهد تحسنا خصوصا منذ سنة 2000، ويؤكد

ذلك انتقلها من صف الدول ذات الأداء الضعيف (الأداء ضعيف والإمكانات ضعيفة) إلى مجموعة الدول تحت الإمكانات أي أن الإمكانات مرتفعة والأداء ضعيف، وهذا يُعتبر مؤشرا إيجابيا على تحسن وضعية الجزائر ودليل على أن هناك فرصا إستثمارية غير مستغلة في البلد. بينما بولونيا احتلت مراتب متوسطة في الترتيب العالمي سواء المتعلق بالأداء أو بالإمكانات غير أنها تصنف ضمن الدول السبابة التي تتمتع بإمكانات كبيرة وأداء جيد وهذا يعطيها ثقة لدى المستثمرين الأجانب الجدد.

ثالثا. مؤشرات الحوكمة ومحاربة الفساد:

سنحاول مقارنة وضعية البلدين ضمن مؤشر الإدارة الرشيدة ومؤشر مدركات الفساد.

1. مؤشر الإدارة الرشيدة:

جدول رقم (30): مقارنة مؤشر الإدارة الرشيدة بين الجزائر وبولونيا للفترة 1996-2009

المؤشر	1996	1998	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	البلد
المؤشر الكلي %	18,5	10,5	14,5	23,5	25,33	28,33	30,83	28,5	27,66	27	23,83	الجزائر
المشاركة والمساءلة	12	10	13	18	18	25	25	22	20	20	18	
الإستقرار السياسي وغياب العنف	0	2	4	4	5	9	17	16	15	15	13	
فعالية الحكومة	32	8	13	30	29	38	39	35	31	35	35	
البيروقراطية	18	17	20	30	32	30	31	26	29	22	20	
سيادة القانون	8	8	12	30	32	34	31	32	29	28	27	
محاربة الفساد	41	18	25	29	36	34	42	40	42	42	30	
المؤشر الكلي %	74,83	75,33	72,2	72,33	72,33	68,66	67,83	66,33	67,5	71,5	75	بولونيا
المشاركة والمساءلة	78	81	82	82	85	83	77	73	72	74	80	
الإستقرار السياسي وغياب العنف	72	71	62	72	68	56	60	59	70	77	80	
فعالية الحكومة	79	76	74	69	71	69	71	69	66	68	71	
البيروقراطية	70	72	71	72	70	75	73	72	72	74	79	
سيادة القانون	78	75	70	70	70	64	62	61	62	67	69	
محاربة الفساد	72	77	74	69	70	65	64	64	63	69	71	

[http:// www.govindicators.org](http://www.govindicators.org)

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على المعطيات المتوفرة في:

استنادا إلى معطيات الجدول، يتبين أن الجزائر رغم وجود تحسن في المؤشر الكلي للإدارة الرشيدة إلا أنها بقيت تعاني من تأخر، فهي لم تتعد مجموعة الدول ذات الإدارة المتوسطة الرشادة في أحسن أحوالها لما سجل المؤشر أكبر قيمة له سنة 2005 بنسبة 30.83%، بينما لم تتجاوز قيمته في غالب السنوات 25% أي أن الإدارة ضعيفة، ورغم التحسن المسجل في مختلف المؤشرات الفرعية وخصوصا مؤشر سيادة القانون ومؤشر الإستقرار

السياسي الذي كان منعما سنة 1996، إلا أنها بقيت كلها ضعيفة ولم ترق إلى مستوى مقبول، وتتطلب من السلطات إعادة النظر من أجل توفير الظروف المناسبة وتحسين شروط العمل.

أما بولونيا فقد تراوحت الإدارة فيها بين جيدة في أغلب سنوات الدراسة وتحسنت إلى إدارة ممتازة في سنوات 2008 و2009، والشيء نفسه بالنسبة للمؤشرات الفرعية التي كانت جيدة منذ بداية الفترة وواصلت كذلك في كل السنوات.

2. مؤشر الشفافية: (مؤشر مدركات الفساد):

جدول رقم (31): مقارنة مؤشر مدركات الفساد بين الجزائر وبولونيا للفترة 2001-2010

البيان		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الجزائر	قيمة المؤشر	غير مصنفة	غير مصنفة	2,6	2,7	2,8	3,1	3	3,2	2,8	2,9
	الترتيب العالمي	غير مصنفة	غير مصنفة	88	97	97	84	99	92	111	105
بولونيا	قيمة المؤشر	4,1	4	3,6	3,5	3,4	3,7	4,2	4,6	5	5,3
	الترتيب العالمي	44	49	64	69	74	61	61	58	49	41

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على:

– Cpi reports 2001~2010 available in <http://www.transparency.org>

يوضح الجدول تطورات مؤشر مدركات الفساد في كل من الجزائر وبولونيا في الفترة 2001-2010، ومن خلال الملاحظة نجد أن قيمة المؤشر شهدت تحسنا في البلدين، وفيما يخص الجزائر فقد تراوحت قيمته ما بين 2.5 و3.2 من 10، وذلك يعبر عن انتشار الفساد ولكن ليس بمستويات كبيرة جدا، حيث أن ترتيبها العالمي يأتي في الثلث الثاني من مجموع الدول المصنفة. بينما في بولونيا فقد تجاوزت قيمة المؤشر 5 من 10 ما يعني انخفاض انتشار الفساد في القطاع العمومي، ويؤكد ذلك وجودها ضمن مجموعة الثلث الأول من إجمالي الدول المصنفة.

انطلاقا من مقارنة البلدين بإعتماد المؤشرات المختارة، يمكن القول أن مناخ الأعمال في كل من بولونيا والجزائر قد شهد تحسنا ولكن بدرجات متفاوتة؛ فالجزائر التي نجحت في إصلاحات الجيل الأول من خلال تحقيق إستقرار في المؤشرات الإقتصادية الكلية وعودة الإستقرار الأمني إليها، وامتلاكها لموارد طبيعية وإمكانات بشرية تؤهلها لتكون بلدا لتوطين الإستثمارات الأجنبية، لا تزال متأخرة في المؤشرات الأخرى كمؤشرات

الحكم الراشد والشفافية والعمولة وغيرها رغم تسجيل تحسّن فيها، الذي يوحي بوجود إرادة سياسية لتحسين ظروف ممارسة الأعمال، والتي لا بد من تواصلها من أجل إتمام عمليات الإصلاح وإستمراره للوصول إلى مناخ تنافسي قادر على اجتذاب المستثمرين الأجانب. أما بولونيا فقد استطاعت في فترة وجيزة أن تقوم بإصلاحات شاملة للجيل الأول والجيل الثاني، وأصبحت تصنّف من الدول الناشئة وذات الأداء الجيد، ما جعل من مناخ أعمالها فضاءً خصبا يستقطب كبرى الشركات العالمية، والذي سيتضح من خلال تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر في المبحث الموالي.

المبحث الثالث: مقارنة تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر وبولونيا للفترة 1988-2010:

سوف نحاول مقارنة التدفقات الواردة من الإستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر وبولونيا وذلك للفترة 1988-2009، وهذا من أجل مقارنة حجم التدفقات إلى البلدين قبل بداية الإصلاحات وبعد الإصلاحات، ومحاولة استخلاص أثر الإصلاحات التي مست مناخ الأعمال بصفة عامة على تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: تطور تدفقات الإستثمار الأجنبي إلى البلدين:

وستنقسم فترة الدراسة إلى مرحلتين أساسيتين هما مرحلة 1988-1999 والتي تعتبر مرحلة الإصلاحات في البلدين، والمرحلة الثانية هي 2000-2009 والتي تعتبر فترة جني ثمار الإصلاحات وذلك كما سيأتي:

أولا. مرحلة 1988-1999:

تعتبر هذه المرحلة هي فترة قيام كل من البلدين بالإصلاحات المتعلقة بالتوجه نحو إقتصاد السوق، وتحسين مناخ الأعمال من كل جوانبه لصالح الإستثمار الأجنبي المباشر، ونقوم بعرض الجدول الموالي الذي يبين تطور تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة خلال الفترة.

جدول رقم (32): تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر وبولونيا للفترة 1988-1999

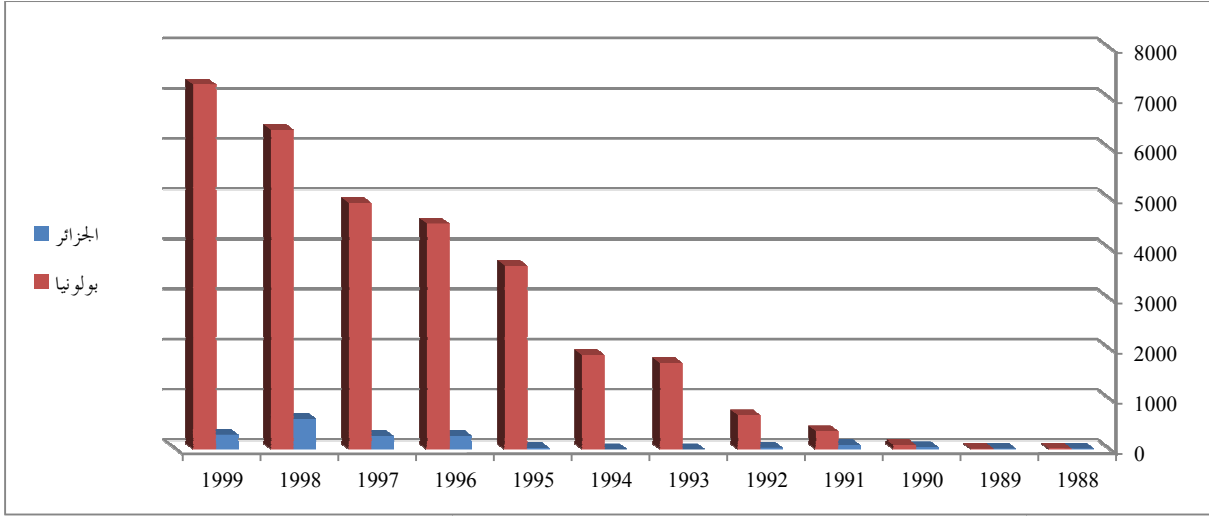
بمليون دولار أمريكي

	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	
الجزائر	292	607	260	270	25	/	/	30	80	40	12	13	
بولونيا	7270	6365	4908	4498	3659	1875	1715	678	359	88	11	15	

Source: [http:// Unctadstat.unctad.org/tableviewer/tableview.aspx](http://Unctadstat.unctad.org/tableviewer/tableview.aspx)

ويمكن ترجمة معطيات الجدول السابق إلى الشكل التالي، الذي يعتبر أكثر تعبيراً عن تطور التدفقات في البلدين ويسهل عملية المقارنة بينهما.

شكل رقم(16): تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر وبولونيا للفترة 1988-1999 بليون دولار أمريكي:



المصدر: من إعداد الطالب إستنادا إلى معطيات الجدول السابق.

نلاحظ من خلال الجدول أن تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر كانت منخفضة في هذه الفترة، إلا أنها كانت أقل في بداية الفترة حيث بلغ مجموع التدفقات في الفترة 1988-1995 حوالي 200 مليون دولار أمريكي، بينما بلغ في سنة 1996 وحدها 270 مليون دولار، ويرجع ذلك إلى أن الجزائر في تلك الفترة كانت في مرحلة انتقالية حيث بدأت الإصلاحات، إضافة إلى الوضعية الأمنية المتردية التي كانت تعيشها، حيث كانت تصنف مع البلدان ذات المخاطرة العالية جدا ما أدى إلى عزوف المستثمرين الأجانب عن الإستثمار بها، وكانت الإستثمارات الأجنبية المسجلة تنحصر في قطاع المحروقات فقط، ذلك لمحدودية المناطق البترولية في العالم، إضافة إلى أنه يتم في الصحراء التي كانت بعيدة عن الشمال المتضرر من الأعمال الإرهابية، كما أن الدولة وفّرت حماية كبيرة للمستثمرين في هذا القطاع نظرا لأهميته بالنسبة للإقتصاد خصوصا في تلك الفترة. وقد شهدت التدفقات نموا منذ سنة 1996 ويرجع ذلك إلى الإصلاحات التي قامت بها الحكومة، والتي تصب في صالح الإستثمار الأجنبي والانفتاح على الخارج، ضف إلى ذلك بداية تحسّن الوضعية الأمنية وعودة الإستقرار إلى البلد. وقد بلغ متوسط التدفقات خلال كل الفترة 163 مليون دولار وهو ما يُعتبر ضعيفا.

أما بولونيا فيظهر أن تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة إليها في بداية الفترة كانت ضعيفة ومتقاربة مع الجزائر، حيث بلغت 15 و 11 مليون دولار سنتي 1988، 1989 على التوالي، وذلك لبداية الإصلاحات آنذاك إلا أنها أخذت منحى تصاعديا منذ سنة 1991 التي سجلت فيها 359 مليون دولار، بينما لم يتجاوز

مجموع السنوات الثلاثة السابقة 114 مليون دولار. وبداية من سنة 1993 تضاعفت التدفقات بنسبة كبيرة لتواصل التزايد خلال كل الفترة وقد بلغت سنة 1999 حوالي 7270 مليون دولار، وقد بلغ متوسط التدفقات في الفترة المدروسة ما مقداره 2620 مليون دولار. وترجع هذه الزيادة إلى عمليات الإصلاح التي قامت بها الحكومة البولونية في مجال الإستثمار والخصوصية التي اعتمدها بشكل موسع، وقد ساهمت في جذب الإستثمارات الأجنبية بنسبة كبيرة، صاحب ذلك استقرار سياسي وإقتصادي كبير. وقد أصبحت بولونيا مركز صناعة السيارات في أوروبا الشرقية إضافة إلى جمهورية التشيك، حيث استقطبت كبرى العلامات العالمية مثل GM، FIAT، VW، DAEWOO إلى إقامة إستثمارات في البلد. ومنذ سنة 1998 بدأت بولونيا في المفاوضات مع الإتحاد الأوروبي من أجل الإنضمام إلى هذا الأخير، وهذا ما جعل تدفق الإستثمارات الأجنبية إليها يزيد لأنها أصبحت تمثل بوابة بالنسبة للمستثمرين من أجل دخول الإتحاد الأوروبي¹.

ثانيا. مرحلة 2000-2010:

في هذه المرحلة يعتبر كل من البلدين قد تجاوز المرحلة الإنتقالية بنسبة كبيرة، وقطع أشواط كبيرة في عمليات الإصلاح، والجدول التالي يوضح تطورات تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر في هذه المرحلة.

جدول رقم (33): تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر وبولونيا للفترة 2000-2010

بمليون دولار أمريكي

	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
الجزائر	2291	2847	2646	1662	1795	1081	882	634	1065	1196	438	
بولونيا	9681	11395	14689	23561	19603	10293	12874	4588	4123	5701	9445	

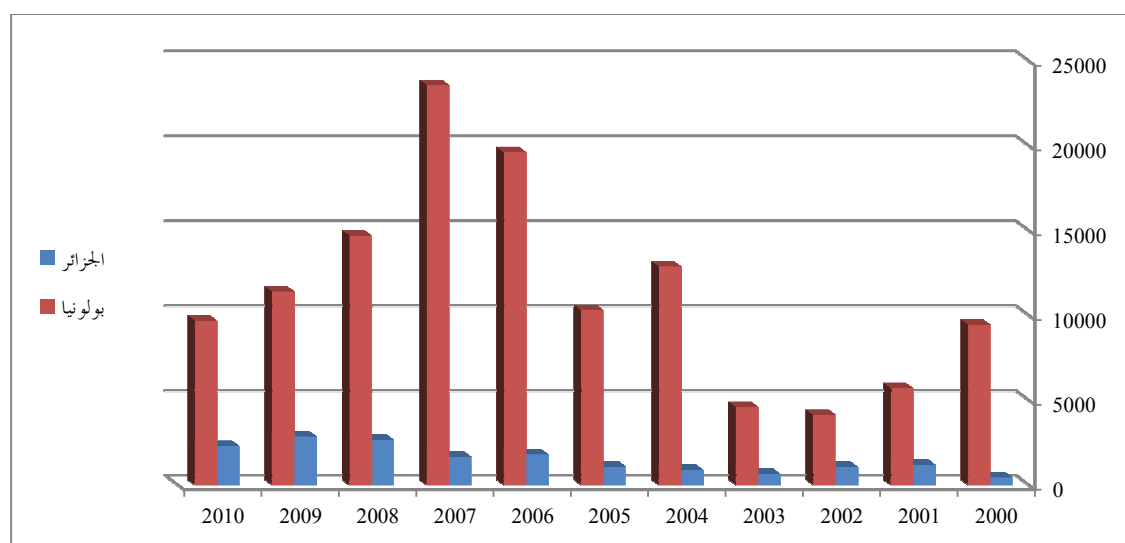
Source: [http:// Unctadstat.unctad.org/tableviewer/tableview.aspx](http://Unctadstat.unctad.org/tableviewer/tableview.aspx)

ومن أجل جعل معطيات الجدول أكثر وضوحا نقوم بترجمتها إلى الشكل الموالي:

¹ Andrew Harrison et al, Op., Cit, p516.

شكل رقم (17): تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر وبولونيا في الفترة 2000-2010

بمليون دولار



المصدر: من إعداد الطالب إستنادا إلى معطيات الجدول السابق.

عموما في هذه الفترة 2000-2010، شهدت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر ارتفاعا مقارنة بما تم تسجيله في سنوات 1990، فقد بلغت 2291 مليون دولار سنة 2010 بعدما كانت 438 مليون دولار سنة 2000، وقد ارتفع متوسط التدفقات خلال الفترة إلى 1503 مليون دولار بينما لم يتجاوز 163 مليون دولار في الفترة السابقة، ويرجع ذلك إلى تحسّن الوضعية السياسية والأمنية منذ أواخر الفترة السابقة، وتحسّن الصورة الخارجية للجزائر بفضل الجهود الترويجية، بالإضافة إلى تحسّن الوضعية الاقتصادية حيث طبقت الجزائر برنامج التعديل الهيكلي مجدية، وقد صادف ذلك ارتفاع أسعار البترول ما سمح بتسديد نسبة كبيرة من الديون الخارجية، كما قامت الدولة ببرامج تنمية كبيرة تشمل إستثمارات البنية التحتية وتطوير الإقتصاد. لكن رغم تطور هذه التدفقات إلا أنها تبقى ضئيلة جدا مقارنة بحجم إقتصاد البلد، وبالمقارنة مع دول أخرى مثل بولونيا التي كانت مشاهمة لها في بداية الفترة السابقة.

وعن بولونيا فقد واصلت التدفقات الواردة إليها في التزايد المستمر وبمعدلات نمو كبيرة، حيث سجلت 9445 مليون دولار سنة 2000، ورغم أنها شهدت تراجعاً في سنوات 2002-2003 إلا أنها عادت إلى الإرتفاع وقد سجلت أكبر قيمة لها سنة 2007 بمقدار 23561 مليون دولار، بينما بلغت سنة 2010 ما مقداره 9681 مليون دولار، وعلى العموم فقد بلغ متوسط التدفقات في الفترة 2000-2010 حوالي 11450 مليون دولار،

ويرجع هذا النمو إلى نجاح الإصلاحات الإقتصادية والسياسية، بالإضافة إلى أن انضمامها إلى الإتحاد الأوروبي منذ سنة 2004 قلص من المخاطر، وجعل من مناخ الأعمال أكثر استقرارا ووضوحا بالنسبة للمستثمرين¹.

من خلال مقارنة تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدين خلال كل فترة الدراسة الممتدة من 1988 إلى 2010، يتضح أنه في بداية الفترة كانت التدفقات الواردة إلى كل منهما متقاربة، وذلك لتشابه النظرة تجاه الإستثمار الأجنبي المباشر، ولكن سرعان ما بدا الاختلاف يظهر منذ سنة 1991 حيث شهدت التدفقات نموا كبيرا في بولونيا، بسبب الإصلاحات الإقتصادية والسياسية التي تمت خلال عشرية التسعينات، وتعززت بالإلضمام إلى الإتحاد الأوروبي ما جعل من مناخ الأعمال يتحسن أكثر، والذي يظهر من خلال تحسن المؤشرات المختلفة في البحث السابق. بينما في الجزائر ورغم قيامها بإصلاحات إقتصادية وسياسية منذ بداية سنوات 1990، والتي أثمرت بتحسين المؤشرات الإقتصادية الكلية في بداية سنوات 2000، إلا أن التدفقات بقيت ضعيفة جدا في عشرية التسعينات بسبب الوضعية الأمنية المتردية التي نغرت المستثمرين، ولكن مع بداية الألفية الجديدة تحسنت الوضعية الأمنية، وتحسنت مؤشرات مناخ الأعمال بدرجات متفاوتة مثلما رأينا في البحث السابق، ما جعل التدفقات الواردة إلى الجزائر تتحسن بشكل طفيف إلا أنها لم تبلغ مستويات جيدة، ما يحتم الإهتمام أكثر بتحسين مناخ الأعمال.

المطلب الثاني: خصائص التدفقات الواردة إلى البلدين:

نسلط الضوء على التدفقات الواردة إلى كل من الجزائر وبولونيا، بالتعرف على شكل هذه التدفقات وتوزيعها القطاعي، بالإضافة إلى أهم الدول المستثمرة فيهما، ونظرا لنقص الإحصاءات المفصلة في هذا الجانب، سوف نقتصر على ما تم الحصول عليه من المصادر المختلفة.

أولا. حسب طريقة إنشاء الإستثمارات الأجنبية:

ويقصد بها هل هي إستثمارات جديدة أم عمليات تملك واندماج ونستعرض ذلك كما يلي:

¹ Four years of Poland's membership in the UE, Office of the Committee for European Integration, Department of Analyses and Strategies, Warsaw, 2008, p26

جدول رقم (34): عدد الإستثمارات الأجنبية الجديدة في الجزائر وبولونيا للفترة 2002-2009

البلد	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الجزائر	15	21	19	45	50	33	71	10
بولونيا	91	154	239	270	337	340	353	43

Source: wir2007, p207; wir2009, p212.

من خلال الجدول نلاحظ أنّ عدد الإستثمارات الجديدة كبير في بولونيا، حيث تجاوز 3500 مشروع سنة 2008 بينما في الجزائر فعددها محدود جدا، وذلك ما يؤكد حجم التدفقات ومدى تحسن مناخ الأعمال في كل منهما، فمثلا في الفترة 2002-2010 كانت الإستثمارات الأجنبية تمثل 0.78% من إجمالي الإستثمارات في الجزائر من حيث العدد، ونسبة 25.17% من حيث القيمة كما يبينه الجدول التالي:

جدول رقم (35): توزيع المشاريع الأجنبية في الجزائر حسب الملكية في الفترة 2002-2010

شكل الإستثمار	عدد المشاريع	النسبة من المشاريع الكلية %	المبلغ مليون دينار	النسبة من قيمة الإستثمارات الكلية %
الإستثمار الأجنبي المباشر	528	0,78	1693748	25,17
المملوكة للأجانب	283	0,42	850613	12,64
الشراكة	245	0,36	843135	12,53

Source: http://www.andi.dz/fr/?fc=b_declare.html, visiter le 15/09/2010.

بينما في بولونيا سنة 2007 بلغ عدد الشركات الأجنبية 18515 شركة أو فرع، وكان أكثر من 80% منها شركات صغيرة توظف أقل من 49 عامل، وبالمقابل منها حوالي 6% شركات كبيرة (أكثر من 250 عامل) لكنها تمثل 63% من رأس المال الأجنبي المستثمر في بولونيا¹، ولم تتغير النسب كثيرا سنة 2008.

جدول رقم (36): عدد عمليات التملك والإندماج الأجنبية في الجزائر وبولونيا للفترة 2004-2009

البلد	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الجزائر	4	1	5	2	4	1
بولونيا	36	64	50	55	43	20

Source: wir2009, p270.

من خلال معطيات الجدول نلاحظ أنّ عدد عمليات التملك والإندماج قليل جدا في الجزائر، بينما في بولونيا فهو متوسط، وذلك يرجع إلى قلة الشركات الجزائرية أو ضعفها، بالإضافة إلى توقف بورصة الجزائر

¹ List of major foreign investor's in Poland, paiz, warsaw, 2009, p3.

عن العمل ولا توجد بها شركات مسجلة، وهذا عكس بولونيا التي تمتلك بورصة نشطة وشركات كثيرة مسجلة بها ما يسهل عملية شراءها أو الاستحواذ عليها.

ثانيا. حسب أهم الدول المستثمرة:

نستعرض الجدول التالي الخاص بالجزائر:

جدول رقم (37): توزيع الإستثمارات الأجنبية في الجزائر حسب مجموعات الدول للفترة 2002-2010

مجموعة الدول	عدد المشاريع	النسبة المئوية	المبلغ مليون دينار	النسبة المئوية
أوروبا	264	50	305.008	18
الإتحاد الأوروبي	220	41,66	264602	15,62
آسيا	37	7	513233	30,3
أمريكا	12	2,27	59559	3,51
الدول العربية	208	39,39	802097	47,35
إفريقيا	1	0,18	4510	0,26
استراليا	1	0,18	2974	0,17
متعددة الجنسيات	5	0,94	6366	0,37
المجموع	528	100	1693748	100

Source: http://www.andi.dz/fr/?fc=b_declare.html visiter le 15/09/2010.

حسب الجدول الذي يوضح أهم مصادر تدفقات الإستثمار الأجنبي إلى الجزائر، نلاحظ أنّ أهم الدول المستثمرة في الجزائر من حيث عدد المشاريع هي الدول الأوروبية، التي تستحوذ على 50% من مجموع المشاريع والإتحاد الأوروبي بصفة خاصة الذي يمثل 41.66% لوحده، ثم تليه الدول العربية بنسبة 39.39%، ثم باقي المجموعات المتمثلة في آسيا وأمريكا وإفريقيا وأستراليا بنسب مختلفة. أما من حيث القيمة فالدول العربية هي أكبر مستثمر بنسبة 47.35%، وذلك بسبب رخص الهاتف التي تحصل عليها مستثمرون عرب، تليها الدول الآسيوية بحصة 30.3%، ثم الإتحاد الأوروبي بنسبة 15.62%، وأمريكا 3.51% وباقي المجموعات بنسب قليلة ومتفاوتة.

أما في بولونيا فنوضح ذلك من خلال الجدول الموالي:

جدول رقم (38): مصدر الإستثمار الأجنبي المباشر في بولونيا حسب الدول بالنسبة المئوية من القيمة

الإجمالية

البلد	2004	2005	2006	2007	2009
ألمانيا	10,25	20,28	18	17,05	21,73
فرنسا	26,5	/	5	10,72	13,98
لوكسمبورج	1,9	20,33	24	6,06	12,71
إيطاليا	4,24	2,07	9	2,36	4,67
الو.م.أ	1,1	7,79	/	5,03	9,1
إسبانيا	3,95	2,29	7	3,46	4
هولندا	18,94	5,01	9	10,48	4,86
بريطانيا	2,56	5,11	8	3,69	/
السويد	/	/	/	/	9,56
النمسا	6,21	6,95	/	5,45	5,96
دول أخرى	24,35	30,17	20	35,7	13,38

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على الإحصاءات المتوافرة في:

- http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/F91B004A-083D-439F-87CB-A964981E4B5F/50463/BIZ_2007.pdf
- http://www.paiz.gov.pl/poland_in_figures/foreign_direct_investment.html

يبين الجدول أهم الدول التي تقوم بالإستثمار في بولونيا، ومن خلال الملاحظة نرى بأن أغلبية الإستثمارات تأتي من دول الإتحاد الأوروبي والو.م.أ، التي تساهم بحوالي 80% من إجمالي قيمة الإستثمارات الواردة إليها، وتأتي ضمن هذه الدول ألمانيا بنسبة كبيرة 21.73% سنة 2009، وفرنسا 13.98% ولوكسمبورج 12.71% والو.م.أ 9.1%، هذا بالإضافة إلى دول أوروبية أخرى مثل السويد 9.56% والنمسا 5.96%، وغيرها من الدول الآسيوية كاليابان والصين، ففي سنة 2008 مثلاً 46% من الشركات الوافدة الجديدة كانت من ألمانيا وهولندا والو.م.أ¹.

ثالثاً. حسب أهم القطاعات الاقتصادية:

نستعرض أهم القطاعات الاقتصادية التي تستقطب الإستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر وبولونيا، وذلك على النحو التالي:

¹ List of major foreign investor's in Poland, paiz, Warsaw, 2010, p4.

جدول رقم (39): توزيع المشاريع الأجنبية المصروفة في الجزائر حسب القطاعات للفترة 2002-2010

القطاع	عدد المشاريع	النسبة المئوية	المبلغ مليون دينار	النسبة المئوية
الزراعة	9	1,7	6854	0,4
الأشغال العمومية	86	16,29	46107	2,72
الصناعة	281	53,22	925295	54,63
الصحة	3	0,57	8589	0,51
النقل	24	4,55	10319	0,61
السياحة	13	2,46	102295	6,04
الخدمات	111	21,02	505789	29,86
الإتصالات	1	0,19	88500	5,23

Source: http://www.andi.dz/fr/?fc=b_declare.html visiter le 15/09/2010.

نلاحظ من الجدول أنّ الحصة الأكبر من المشاريع الإستثمارية الأجنبية في الجزائر تتجه إلى القطاع الصناعي، بحوالي 281 مشروع أي بنسبة 53.22% يليها قطاع الخدمات بنسبة 21.02%، ثم الأشغال العمومية ثم تأتي باقي القطاعات بنسب مختلفة. أما من حيث القيمة فنجد الشيء نفسه فالنسبة الكبيرة كانت من نصيب الصناعة 54.63%، يليها قطاع الخدمات 29.86%، ثم قطاعي السياحة والإتصال 6.04، 5.23% على التوالي، ثم باقي القطاعات؛ غير أنه لا توجد إحصاءات مفصلة عن المشاريع الفرعية لهذه القطاعات.

وفيما يخص بولونيا فالإستثمارات موزعة حسب الجدول التالي:

جدول رقم (40): توزيع الإستثمارات الأجنبية المباشرة حسب أهم القطاعات في بولونيا للفترة 2003-

2009 بالنسبة المئوية

القطاع	2003	2004	2006	2007	2008	2009
التصنيع	46	40	33,93	27,4	41,3	35,66
الوساطة المالية	37,8	23	18,89	22,3	22,8	16,39
التجارة والتسليم	/	12	17,44	27,3	23,8	22,61
الخدمات	/	25	29,24	23	12,1	25,34

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على الإحصاءات المتوفرة في:

- http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/F91B004A-083D-439F-87CB-A964981E4B5F/50463/BIZ_2007.pdf
- http://www.paiz.gov.pl/poland_in_figures/foreign_direct_investment.html
- Investment in Poland, kpmg, Warsaw, 2005, p16.

الجدول يبين أنّ الإستثمارات الأجنبية في بولونيا منحصرة في أربعة قطاعات رئيسة، هي قطاع التصنيع ونشاط الوساطة المالية، والتجارة والخدمات، حيث يُعتبر قطاع التصنيع أهمها بنسبة 35.22% سنة 2009،

والذي يشتمل على صناعات مثل السيارات والمحركات، الصناعات الكيماوية، الصناعات الغذائية، الصناعات الإلكترونية وصناعة الخشب والورق، ثم بعد ذلك قطاع الخدمات بنسبة 25.34%، والذي يندرج تحته خدمات النقل وخدمات توزيع الكهرباء والغاز والماء، والاتصالات بدرجات كبيرة، ثم يأتي قطاع التجارة والتصليح وأنشطة الوساطة المالية الذي يستقطب نسبة كبيرة هو الآخر.

المطلب الثالث: أهم النتائج والإقتراحات:

أولا. النتائج:

- إنطلاقا من مقارنة مناخ الأعمال في الجزائر مع نظيره في بولونيا وتدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إليهما، يمكن أن نستخلص النتائج التالية، والمتعلقة في معظمها بالجزائر لأنها الهدف الأول من الدراسة:
- كل من الجزائر وبولونيا قاما بجهود حثيثة في سبيل إصلاح وتحسين مناخ الأعمال، من أجل اجتذاب الإستثمار الأجنبي المباشر التي تغيّرت نظرتهمما تجاهه؛
- مناخ الأعمال في البلدين شهد تحسنا كبيرا بفضل الإصلاحات التي قاما بها ولكن بدرجة أكبر في بولونيا؛
- تحسين بولونيا لمناخ الأعمال بدرجة أكبر جعل من تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر أكبر مما كان عليه في الجزائر؛
- توفير مناخ الأعمال المناسب والانفتاح على العالم الخارجي يزيد من تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى البلد؛
- الوضعية الاقتصادية للجزائر تحسنت كثيرا وأصبحت مريحة ومشجعة على الإستثمار، إلا أنها غير كافية لوحدها؛
- للجزائر ميزة تنافسية فيما يتعلق بتكلفة موارد الطاقة والعمالة، تستطيع استغلالها كوسيلة لتحفيز الأجانب على الإستثمار بالبلد؛
- الجزائر متأخرة من حيث مؤشر سهولة ممارسة الأعمال ما يعني وجود صعوبات في مراحل ممارسة الأعمال، لكن هناك تحسنا على مستوى بعض المؤشرات الفرعية؛
- عودة الإستقرار الأمني إلى الجزائر منذ سنة 2000 جعل من درجة المخاطر تنخفض بشكل كبير وذلك يعتبر مؤشر ثقة بالنسبة لها؛

- إندماج الجزائر مع العالم الخارجي ما زال ضعيفا وخصوصا في الجانب الاجتماعي حسب مؤشر العولمة، ما يُعطي انطبعا لدى الأجانب أنَّ المجتمع الجزائري منغلق على نفسه؛
 - الحرية الاقتصادية في الجزائر لا تزال ضعيفة؛
 - فيما يتعلق بمؤشرات الإدارة الرشيدة ومؤشر الشفافية الجزائر لازالت تعاني فيهما وتأتي في مراتب متأخرة؛
 - التنمية البشرية في الجزائر جيدة وذلك يعتبر مؤشرا ايجابيا وهذا بسبب الجهود المبذولة في هذا المجال؛
 - الجزائر كانت ضمن مجموعة الدول تحت الأداء من خلال مقارنة مؤشري الأداء والإمكانات للإستثمار الأجنبي المباشر الوارد، إلا أنها تشهد تحسنا إذ انتقلت إلى مجموعة الدول تحت الإمكانات؛
 - تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر لم تصل إلى مستوى عال رغم زيادتها؛
 - مناخ الأعمال في الجزائر شهد تحسنا بالمقارنة مع ما كان عليه في بداية سنوات 1990، ولكنه يحتاج المزيد من الإصلاحات المستمرة؛
- وبولونيا التي قامت هي الأخرى بجهود كبيرة في سبيل توفير الشروط الملائمة للإستثمار، حققت تحسنا كبيرا من خلال جل المؤشرات التي اعتمدنا عليها في التقييم، بالإضافة إلى النقاط التالية التي ساهمت كثيرا في اجتذاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة والتي يمكن الإستفادة منها وهي:
- نجاح مسار الخصوصية الذي اعتمدته بولونيا والذي ساهم بنسبة كبيرة في زيادة تدفقات الإستثمار الأجنبي إليها؛
 - إنشاء المناطق الاقتصادية الخاصة المهيأة بالبنى التحتية اللازمة والتي تمنح فيها الحكومة تحفيزات مختلفة للمستثمرين يعتبر مهما؛
 - إنشاء مناطق التجارة الحرة التي تسهل من عمليات التبادل التجاري الدولي؛
 - انضمام بولونيا إلى الاتحاد الأوروبي سنة 2004 الذي استفادت منه بولونيا من خلال تنسيق القوانين البولونية مع القانون الأوروبي، وزيادة حجم السوق الذي قارب 480 مليون نسمة، بالإضافة إلى الإستفادة من تطوير البنى التحتية عن طريق صندوق التنمية الهيكلية؛ كل هذا زاد من ثقة المستثمرين الأجانب في الإقتصاد البولوني.

ثانيا. عوائق الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

من خلال ما سبق يمكن إجمال أهم العوائق التي تقف دون تطور تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر في ما يلي:

- يمكن اعتبار المشكل الأول في الجزائر في عدم تطبيق القوانين على أرض الواقع، فمن خلال النصوص التشريعية فإن مناخ الأعمال في الجزائر يعتبر جيدا ومطابقا لما هو على المستوى العالمي في كثير من الجوانب؛
- كثرة الإجراءات الإدارية والبيروقراطية في كافة مراحل إنشاء المشروع وفي مختلف الإدارات العمومية؛
- أزمة العقار التي تبقى رغم الجهود تؤرق المستثمرين، سواء من حيث التكلفة أو إجراءات الحصول على العقار؛
- ضعف مستوى البنية التحتية للإستثمار؛
- صعوبة الحصول على القروض البنكية وإرتفاع تكلفتها؛
- البطء في تطبيق الإصلاحات الخاصة بالخصوصية والمنظومة المصرفية؛
- غياب سوق مالية فعلية تمارس نشاطها بانتظام؛
- ضعف الجهود الترويجية من خلال غياب قاعدة بيانات عن الفرص الإستثمارية، حسب المناطق أو القطاعات؛
- غياب مناطق إقتصادية خاصة مجهزة أو مناطق للتجارة الحرة؛
- تفشي الرشوة والفساد بكل أشكاله بالإضافة إلى المنافسة غير المشروعة.

ثالثا. الإقتراحات:

من خلال مقارنة وضعية الجزائر مع بولونيا وتحليل المعوقات التي تقف أمام زيادة تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، ومن أجل تحسين ذلك في المستقبل نقترح ما يلي:

- الحرص على الإستقرار السياسي والأمني؛
- تعزيز استقرار الإقتصاد الكلي و إصلاح النظام المالي والمصرفي بجعله أكثر مرونة وملاءمة للواقع الإقتصادي؛

- تحرير المستثمرين من الإجراءات البيروقراطية ومحاربتها، من خلال تطوير الإدارة وتدعيم سلطة القانون التي تحميهم من الإجراءات التعسفية، وتمكنهم من استرداد حقوقهم بسهولة وسرعة؛
- ضرورة الإلتزام بالتطوير المستمر لقانون الإستثمار، لجعله يتميز بأكثر شفافية ووضوح ويلم بكل الجوانب؛ وتكثيف الجهود الترويجية لفرص الإستثمار الموجودة، من خلال جعل الهيئات المكلفة بذلك تقوم بالمزيد من الجهود والعمل من أجل تقديم معلومات دقيقة وشاملة حول الإقتصاد الجزائري، وقطاعاته المختلفة والفرص الإستثمارية فيه، واعتماد التسويق الإلكتروني من أجل ذلك.
- الإهتمام بمحف العقار بالعمل على إبراز سوق عقارية مرنة وشفافة، قصد سد الحاجات المتزايدة بصفة مخططة ومدروسة؛
- إصلاح النظام الإداري من خلال السعي الجاد نحو محاربة الفساد و الرشوة و الإجراءات البيروقراطية، وذلك عن طريق تكوين الموظفين على مستوى مختلف الإدارات العمومية؛
- تشجيع و تحفيز المستثمرين المحليين على الإستثمار لأن ذلك يبعث بالثقة لدى المستثمرين الأجانب؛
- متابعة عملية الخصخصة وإتمام الإصلاحات التي بدأت، من خلال القيام بإصلاحات الجيل الثاني؛
- تحديد المجالات التي تمتلك فيها الجزائر مزايا تنافسية وتحضير دراسات أولية عليها، وجمعها على شكل قاعدة بيانات متاحة للمستثمرين؛
- التركيز على الإستثمار في الموارد البشرية من خلال تحسين نوعية التعليم والتدريب، وتكييفه مع المستجدات العالمية؛
- الإستثمار في مجال البحث والتطوير؛
- تعزيز سياسات الإنفتاح الإقتصادي والتكامل الإقليمي سواء على المستوى العربي أو مع الإتحاد الأوروبي، أو إمضاء اتفاقيات ثنائية ومتعددة الأطراف في مجال تحرير التجارة والإستثمار؛
- إنشاء المناطق الإقتصادية الخاصة وهيئتها بمختلف شروط العمل المناسبة؛
- تفعيل المنطقة الحرة بجيجل وإنشاء مناطق حرة أخرى؛
- تكثيف الجهود الترويجية للبلد لتحسين صورته الخارجية؛
- إجراء دراسات من أجل الإستفادة من تجارب الدول التي نجحت في هذا المجال.

خلاصة الفصل:

في هذا الفصل قمنا بمقارنة تطورات مناخ الأعمال في كل من الجزائر وبولونيا، على اعتبار أن هذه الأخيرة كانت تتشابه مع الجزائر في عدة نقاط، ولكنها قامت بتحسينات على مستوى مناخ أعمالها ما جعلها تصل إلى استقطاب حجم معتبر من الإستثمارات الأجنبية المباشرة في كافة القطاعات، ولذلك تم اختيارها لمحاولة الإستفادة من تجربتها.

ولقد تطرقنا في البداية إلى اهتمام كل من البلدين بتحسين الإطار القانوني والتنظيمي، المساعد على القيام بالإستثمار بصفة عامة والأجنبي المباشر بصفة خاصة، ولقد ظهر أن كلا منهما سار في طريق الإنفتاح أكثر وتوفير الشروط المناسبة للعمل، من خلال سنّ القوانين المنظمة واستحداث وكالات مهمتها تبسيط الإجراءات وتوجيه المستثمرين، ولذلك لم تظهر فوارق بين البلدين لأنّ المسعى متشابه.

بعد عرض الجانب القانوني والتنظيمي أجرينا مقارنة لمناخي الأعمال بواسطة مجموعة من المؤشرات، والتي تعتبر مشهورة وتمس عدة جوانب في مناخ الأعمال العام، والتي توصلنا من خلالها أن الجزائر حققت تحسنا كبيرا على مستوى المؤشرات الإقتصادية الكلية، وكذا في الجانب الأمني، ولكن ما تزال متأخرة في مؤشرات أخرى على غرار العولمة والحرية الإقتصادية، والحوكمة والشفافية ومؤشر سهولة ممارسة الأعمال، بينما بولونيا تعتبر جيدة في معظم هذه المؤشرات.

وفي الأخير، قمنا بمقارنة تطور تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدين، وتبين أن هذه التدفقات كانت متقاربة جدا في بداية فترة الدراسة، ولكنها ارتفعت كثيرا في بولونيا بينما في الجزائر ارتفعت بمستوى أقل بكثير مما حصل في بولونيا، وذلك كنتيجة للتحسن الحاصل على مستوى مناخ الأعمال في كل منهما، فالمستثمرون الأجانب يختارون البيئة المستقرة والتي يمكن التنبؤ بالتغيرات الحاصلة فيها، وعلى الجزائر الإهتمام بالجوانب التي تعاني فيها من تأخر ومحاولة الإستفادة من تجارب الدول الناجحة.

الخاتمة

الخاتمة:

استنادا إلى ما تم التطرق إليه في هذا البحث، فإنّ الإستثمار الأجنبي المباشر هو ظاهرة قديمة أخذت مواصفات جديدة بفضل الشركات متعددة الجنسيات، التي تعتبر المحرك الرئيسي لها من خلال تدويل نشاطاتها، وأصبح من بين الأبعاد الحديثة للعولمة بصفة عامة والعولمة الإقتصادية على وجه الخصوص. وقد نال اهتمام المفكرين الإقتصاديين والمدارس الإقتصادية منذ القدم، ودار حوله جدل كبير من جانب أنّ له فائدة على البلد المضيف أم أنه نوع جديد من الإستعمار، استقر في النهاية على أنّ له إيجابيات وسلبيات، وأنّ مقدار الإستفادة منه يتوقف على إستراتيجية الدولة المضيفة في توجيهه وتنظيمه، وعلى قدرتها التفاوضية مع الشركات متعددة الجنسيات، التي تريد هي الأخرى تعظيم أرباحها وتحقيق مصالحها ومصالح الدول التي تنتمي إليها وتخاف على أصولها في بعض الدول. لكن مخاوف كل من الدول المضيفة والشركات متعددة الجنسيات تلاشت بفضل تفاوض الطرفين و تدخل المنظمات و الأجهزة الدولية، التي وضعت إجراءات لأجل الحفاظ على العلاقة التي تربطهما وجعلها قائمة على أساس الإستفادة المتبادلة.

إنّ تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر سواء الصادرة أو الواردة كانت تتحكم فيها ثلاثة أقطاب رئيسية، هي الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا الغربية واليابان، وذلك باستحواذها على أكثر من ثلثي التدفقات العالمية، أما الدول النامية فإنّ حصتها كانت ضعيفة جدا إلى غاية العشرية الأخيرة من القرن العشرين، حيث ظهرت مجموعة من الدول ذات النسب المتزايدة في استقطابه، بسبب مباشرة الإصلاحات الإقتصادية وتكثيف الجهود من أجل التحرير الإقتصادي وتكييف إقتصاداتها مع التحولات العالمية، ذلك ما أدى إلى الإنتعاش النسبي للتدفقات الواردة إليها، لكن على الرغم من ذلك فإنّ عدد الدول النامية التي نجحت في استقطاب حجم كبير من التدفقات يبقى قليلا ومحدودا.

يبحث الإستثمار الأجنبي المباشر عن المواقع الأكثر جاذبية، من حيث مجموعة العوامل الإقتصادية والسياسية والإجتماعية والثقافية وغيرها، وباختصار عن البيئة التي تكون أكثر إستقرارا وتقدم تحفيزات وضمانات أكبر، وهي ما يُعرف بمناخ الأعمال، الذي أصبح محور التنافس بين الدول بهدف جعله تنافسيا وقادرا على إغراء المستثمرين من أجل توطين إستثماراتهم به، لأنّ وجود مزايا تنافسية فيه قد يرجح الكفة لصالحه على حساب الدول والإقتصاديات الأخرى.

ويمكن تلخيص النتائج المتوصل إليها في مجموعة من النقاط على المنوال التالي:

- الإستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك النوع من الإستثمارات الدولية طويلة الأجل، الذي يقوم به مستثمر ما في بلد أجنبي، مع امتلاكه درجة تأثير أو رقابة تمكنه من السيطرة الجزئية أو الكلية على مشروعه؛
- تقسيمات الإستثمار الأجنبي المباشر تختلف حسب الزاوية التي يتم النظر إليه من خلالها، فحسب الوجهة يمكن أن تميز بين إستثمار أجنبي وارد وإستثمار أجنبي صادر، وحسب الملكية إلى إستثمار مشترك وإستثمار مملوك بالكامل إلى الطرف الأجنبي، وباعتماد معيار إستراتيجية الشركة المستثمرة إلى إستثمار أفقي وإستثمار عمودي، بالإضافة إلى تقسيمات أخرى؛
- قامت عدة نظريات لمحاولة تفسير تدفقاته، كل منها ارتكزت على افتراضات واهتمت بتفسير جانب من هذه التدفقات، نذكر منها نظرية الحماية التي اعتبرت سلوكا تقوم به الشركات الدولية بهدف حماية المزايا الخاصة التي تمتلكها، أو نظرية دورة حياة المنتج التي ربطته مع التجارة الدولية ومع مراحل حياة المنتج، كما نذكر النظرية الإنتقائية التي حاولت الجمع بين عدة نظريات، واعتبرت حركات الإستثمار الأجنبي المباشر في ثلاثة عوامل تتمثل في: المزايا التي تمتلكها الشركات والموقع وهو البلد المضيف وقدرة هذه الشركات على ضم الأنشطة لداخلها؛ وغيرها من الطروحات النظرية.
- تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر تهيمن عليها الدول المتقدمة بشقيها الصادرة أو الواردة، رغم بروز بعض الدول النامية ولكنها لا تزال بحصص هامشية، أما عن التوزيع القطاعي فقد تحول اتجاه قطاع الخدمات بدرجة أكبر كون الخدمة تقدم في مكانها ولا تخزن، كما تميزت التدفقات كذلك بعمليات التملك والإندماج التي تمثل النسبة الأكبر مقارنة مع المشاريع الجديدة؛
- إيجابيات الإستثمار الأجنبي المباشر تمس الجانب الإقتصادي، من خلال كونها وسيلة تمويلية أفضل من القروض الدولية التي عانت منها الدول النامية، بالإضافة إلى أثره على ميزان المدفوعات والعمالة، وتجلب المهارات الإدارية والتكنولوجية، لكن كل هذه الإيجابيات يمكن أن تكون سلبية إذا لم تلتزم الشركات الأجنبية بذلك؛
- يهتم المستثمر بصفة عامة عند إجراء دراسة مشروعه الإستثماري، بدراسة مناخ الأعمال الذي سيمارس نشاطه فيه من كافة الجوانب، الإقتصادية والسياسية والإجتماعية والثقافية والقانونية والتنظيمية والتكنولوجية، والتي يتم التعبير عنها بتحليل PESTEL بكل تفاصيلها، وخصوصا الجوانب التي لها علاقة بمشروعه لأنها تتميز بالتعقيد والترابط والتعدد والتغير والتقلب؛

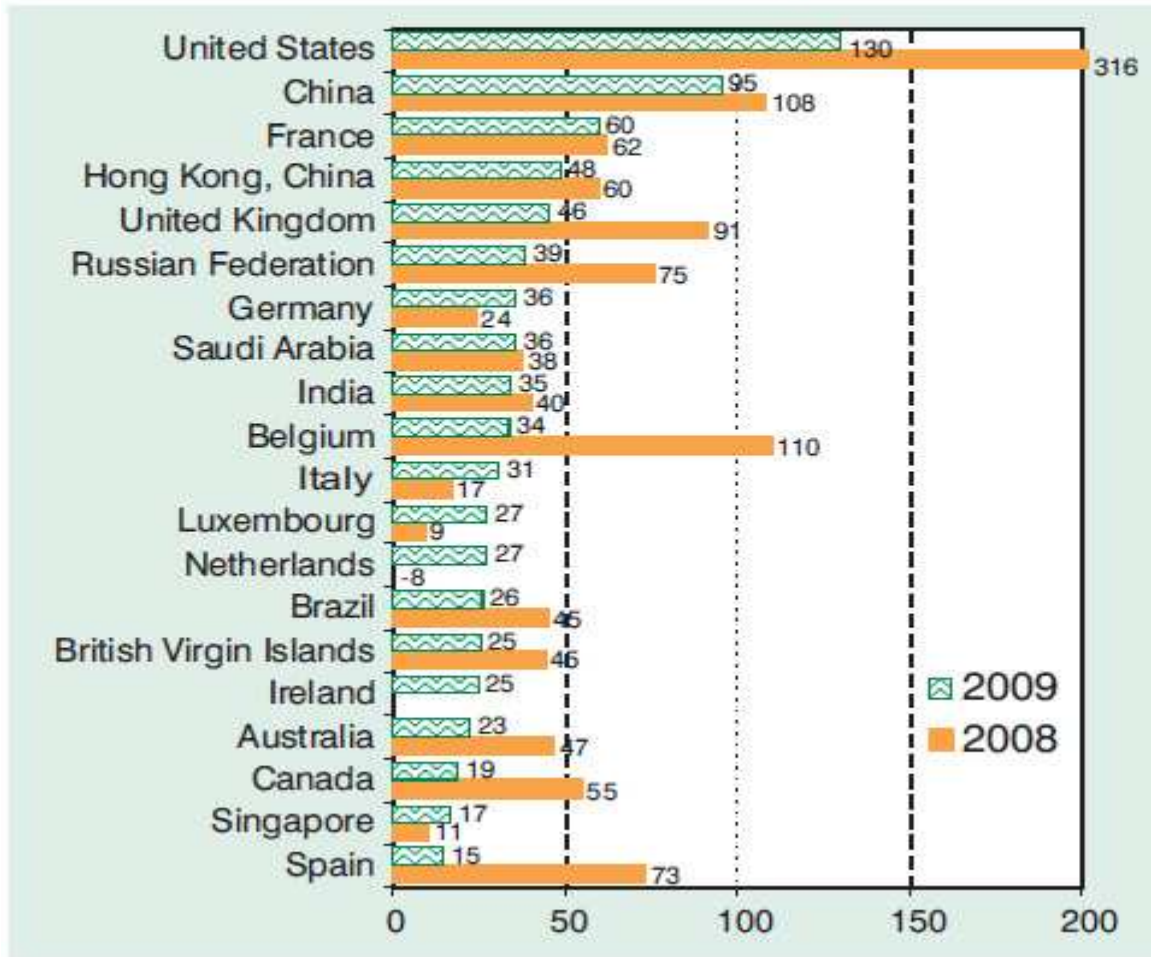
- توجد بعض الشروط تعتبر كحد أدنى يجب توافرها في مناخ الأعمال وأخرى تعبر عن مدى جودته، مثل الاستقرار السياسي والاستقرار الإقتصادي، والإطار القانوني والتنظيمي المناسب، بالإضافة إلى البنية التحتية الكافية والحوافز الضريبية والجبائية، كل ذلك تحت نظام شفاف تنخفض فيه مستويات الفساد؛
- يعتمد المستثمر في عملية تقييم مناخ الأعمال، التي يقوم بها بنفسه أو يوكلها إلى شركات متخصصة على مجموعة المؤشرات التي تصدرها بعض المؤسسات الدولية أو المتخصصة، والتي تهتم بأحد جوانب مناخ الأعمال؛
- يمكن تقسيم المؤشرات المعتمدة في التقييم إلى مؤشرات كمية، مثل المؤشرات الإقتصادية الكلية ومؤشرات البنية التحتية؛ وأخرى مؤشرات نوعية مثل مؤشرات التنافسية، ومؤشرات المخاطرة، والعولمة، والحرية الإقتصادية، بالإضافة إلى مؤشرات الحوكمة والشفافية وغيرها؛
- كل من الجزائر وبولونيا قاما بإدخال تعديلات على قوانين الاستثمار، بهدف تكييفها مع القوانين الدولية وجعلها في صالح تشجيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، كما قاما بإمضاء اتفاقيات ثنائية ومتعددة الأطراف تتعلق بحماية الاستثمار ومنع الإزدواج الضريبي، هذا بعد إنشاء كل منهما هيئة إدارية تتكفل بالمستثمرين الأجانب لتسهيل الإجراءات أمامهم؛
- تحسنت بولونيا في جميع المؤشرات المعتمدة في المقارنة وفي فترة قصيرة، ما جعلها تدخل في مفاوضات الانضمام إلى الإتحاد الأوروبي منذ سنة 1998، لتصبح مناخا خصبا يستقطب الإستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- شهدت الجزائر تحسنا على مستوى المؤشرات الإقتصادية الكلية بعد انتهاء برنامج التعديل الهيكلي، وأصبحت في وضعية مريحة ومحفزة، والشيء نفسه في ما يتعلق بالإستقرار الأمني حيث عاد الهدوء والأمن إلى البلد، الذي كان عائقا أمام المستثمرين خلال عشرية 1990. وذلك يعتبر ضروريا ولكنه لا يكفي لوحده وإنما يجب أن يتم تحسين متكامل من كافة الجوانب؛
- رغم التحسن الملحوظ من سنة إلى أخرى بقيت الجزائر متأخرة على مستوى بعض المؤشرات، منها الكمية مثل عدم توافر المناطق الحرة وضعف البنية التحتية، وتأخر القطاع البنكي، ومؤشر سهولة ممارسة الأعمال الذي يترجم مدى صعوبة الإجراءات الإدارية بالدرجة الأولى؛ أو المؤشرات النوعية المتعلقة مثلا بالتنافسية أو الحرية الإقتصادية، أو العولمة أو الإدارة الرشيدة والشفافية، أما عن مؤشري الأداء والإمكانات

- للإستثمار الأجنبي الوارد فقد كانت الجزائر تحت الأداء، لكنها انتقلت في السنوات الأخيرة إلى مجموعة الدول تحت الإمكانيات، ما يعني وجود تحسن نسبي في مناخ الأعمال؛
- شهدت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى بولونيا تطورا كبيرا مقارنة مع بداية فترة الدراسة، وهذا بسبب نجاح الإصلاحات المتبناة بالإضافة إلى انضمامها إلى الإتحاد الأوروبي، وقد استهدفت قطاعات مهمة في الإقتصاد مثل التصنيع والخدمات، ما جعل من الإقتصاد البولوني يرتقي إلى صف الدول الأولى في العالم من حيث معدل النمو الإقتصادي؛
- تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر رغم زيادتها إلا أنها لم تصل إلى مستويات مشرفة، فنسبة كبيرة منها تنحصر في قطاع المحروقات، أما القطاعات الأخرى فحصةها ضعيفة مقارنة مع إمكانيات البلد وتحتاج إلى إعادة نظر؛
- إن تحسين مناخ الأعمال يؤدي إلى زيادة تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر، فكل من الجزائر وبولونيا كانا متقاربين من حيث التدفقات الواردة، إلا أن بولونيا التي تحسنت وضعيتها في المؤشرات شهدت تدفقات كبيرة، عكس الجزائر التي لا تزال متأخرة في أدائها على مستوى المؤشرات أو التدفقات الواردة.
- هذه تعتبر أهم النتائج المتوصل إليها من خلال البحث، وعلى الجزائر أن تكثف من جهودها بكل إرادة وحزم، والإستفادة من التجارب العالمية من أجل التمكن من اجتذاب الإستثمار الأجنبي المباشر، الذي أصبح ضرورة في ظل عالم يتجه نحو إزالة الدول القومية والتحرير الإقتصادي وإزالة مختلف العوائق؛
- ولأنّ هناك الكثير من الجوانب لم تتمكن من دراستها، والتي نود أن نشير إليها كمواضيع مقترحة للباحثين المقدمين على اختيار نفس الموضوع والبحث فيه، وهي:
- أثر الاندماجات الإقليمية على توجهات الإستثمار الأجنبي المباشر مع دراسة استشرافية على الجزائر؛
- دور المناطق الإقتصادية الخاصة والمناطق الحرة في اجتذاب الإستثمار الأجنبي المباشر؛
- علاقة الخوصصة بتدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر.

الملاحق

أفضل 20 دولة مضيغة للإستثمار الأجنبي المباشر لسنتي 2008 و 2009:

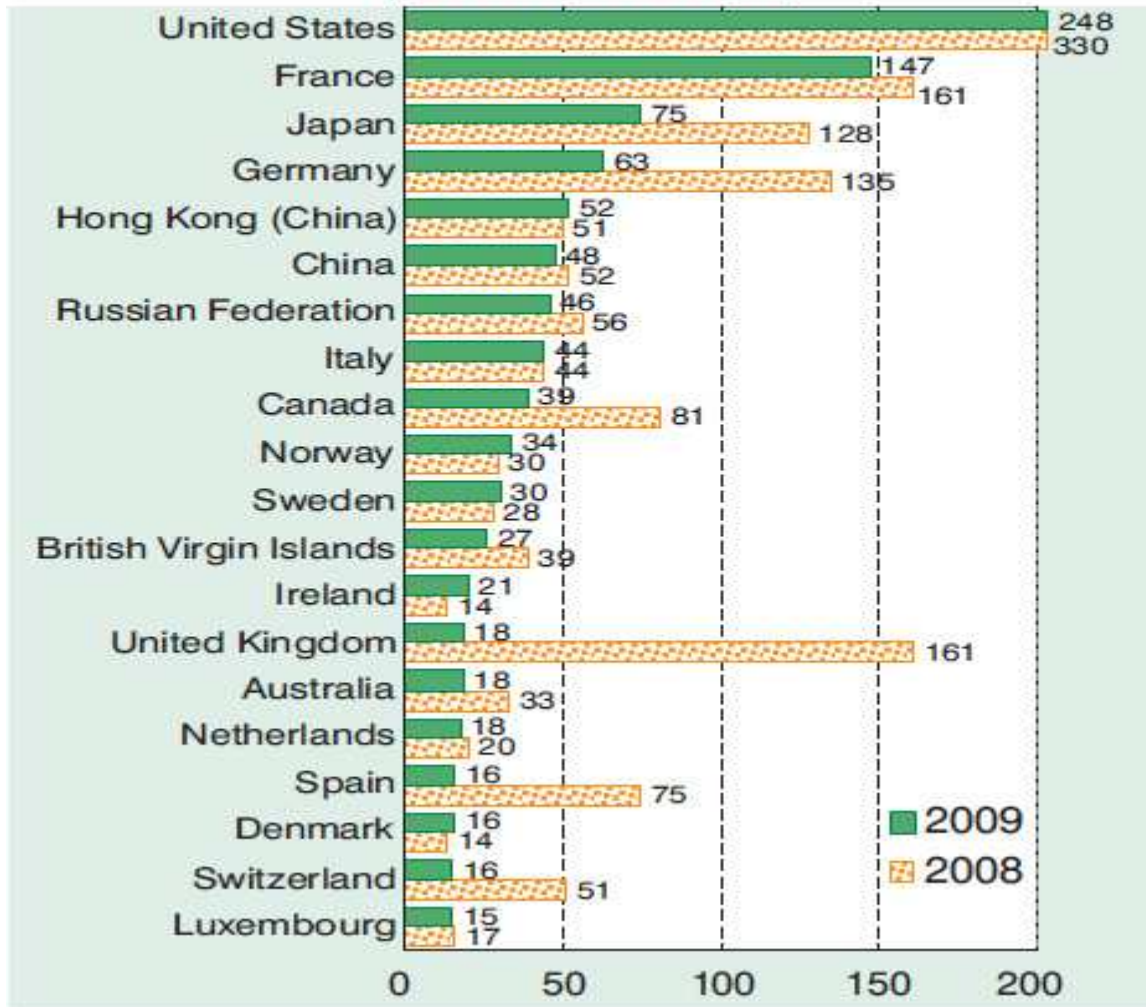
Figure I.4. Global FDI inflows, top 20 host economies, 2008–2009^a
(Billions of dollars)



Source: wir 2010 p4.

أفضل 20 دولة مصدرة للإستثمار الأجنبي المباشر لسنتي 2008 و 2009:

Figure I.5. Global FDI outflows, top 20 home economies, 2008–2009^a
(Billions of dollars)



Source: wir 2010, p6

قائمة الإتفاقيات الثنائية المتعلقة بالإستثمار التي أمضتها الجزائر إلى غاية 1 جوان 2011:

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE
COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT



UNITED NATIONS CONFERENCE ON
TRADE AND DEVELOPMENT

Total number of Bilateral Investment Treaties concluded, 1 June 2011

Reporter	Partner	Date of signature	Date of entry into force
Algeria	Argentina	4-Oct-00	28-Jan-02
	Austria	17-Jun-03	1-Jan-06
	Bahrain	11-Jun-00	16-May-08
	Belgium and Luxembourg	24-Apr-91	13-Feb-92
	Bulgaria	25-Oct-98	6-Jun-02
	China	17-Oct-96	---
	Cuba	22-Sep-99	---
	Denmark	25-Jan-99	15-Jul-05
	Egypt	29-Mar-97	3-May-00
	Ethiopia	4-Jun-02	1-Nov-05
	Finland	13-Jan-05	25-Feb-07
	France	13-Feb-93	---
	Germany	11-Mar-96	30-May-02
	Greece	20-Feb-00	21-Sep-07
	Indonesia	21-Mar-00	---
	Iran, Islamic Republic	19-Oct-03	5-Dec-05
	Italy	18-May-91	26-Nov-93
	Jordan	1-Aug-96	5-Jun-97
	Korea, Republic of	12-Oct-99	30-Sep-01
	Kuwait	30-Sep-01	---
	Libyan Arab Jamahiriya	6-Aug-01	---
	Malaysia	27-Jan-00	---
	Mali	11-Jul-96	16-Feb-99
	Mauritania	6-Jan-08	---

Mozambique	12-Dec-98	25-Jul-00
Netherlands	20-Mar-07	---
Niger	16-Mar-98	---
Nigeria	14-Jan-02	---
Oman	9-Apr-00	22-Jun-02
Portugal	15-Sep-04	8-Sep-05
Qatar	24-Oct-96	---
Romania	28-Jun-94	30-Dec-95
Russian Federation	10-Mar-06	---
South Africa	24-Sep-00	---
Spain	23-Dec-94	17-Jan-96
Sudan	24-Oct-01	---
Sweden	15-Feb-03	1-Apr-05
Switzerland	30-Nov-04	15-Aug-05
Syrian Arab Republic	14-Sep-97	---
Tajikistan	12-Mar-08	---
Tunisia	17-Feb-06	---
Turkey	3-Jun-98	---
Ukraine	28-Jun-08	---
United Arab Emirates	24-Apr-01	3-Jun-02
VietNam	21-Oct-96	---
Yemen	25-Nov-99	---

قائمة الإتفاقيات الثنائية المتعلقة بالاستثمار التي أمضتها بولونيا إلى غاية 1 جوان 2011:

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE
COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT



UNITED NATIONS CONFERENCE ON
TRADE AND DEVELOPMENT

Total number of Bilateral Investment Treaties concluded, 1 June 2011

Reporter	Partner	Date of signature	Date of entry into force
Poland	Albania	1-Nov-06	---
	Argentina	31-Jul-91	1-Sep-92
	Australia	7-May-91	27-Mar-92
	Austria	24-Nov-88	1-Nov-89
	Azerbaijan	26-Aug-97	10-Feb-99
	Bangladesh	8-Jul-97	19-Nov-99
	Belarus	24-Apr-92	18-Jan-93
	Belgium and Luxembourg	19-May-87	2-Aug-91
	Bulgaria	11-Apr-94	9-Mar-95
	Canada	26-Oct-90	22-Nov-90
	Chile	5-Jul-95	17-Jan-00
	China	7-Jun-88	8-Jan-89
	Croatia	21-Feb-95	4-Oct-95
	Cyprus	4-Jun-92	6-Jul-93
	Czech Republic	16-Jul-93	29-Jun-94
	Denmark	1-May-90	13-Oct-90
	Egypt	1-Jul-95	17-Jan-98
	Estonia	6-May-93	6-Aug-93
	Finland	25-Nov-96	13-Mar-98
	France	14-Feb-89	10-Feb-90
	Germany	10-Nov-89	24-Feb-91
	Greece	14-Oct-92	20-Feb-95
	Hungary	23-Sep-92	16-Jun-95
	India	7-Oct-96	31-Dec-97
	Indonesia	6-Oct-92	1-Jul-93
	Iran, Islamic Republic	2-Oct-98	26-Oct-01
	Israel	22-May-91	6-May-92

Italy	10-May-89	9-Jan-93
Jordan	4-Oct-97	14-Aug-99
Kazakhstan	21-Sep-94	25-May-95
Korea, Republic of	1-Nov-89	2-Feb-90
Kuwait	5-Mar-90	18-Dec-93
Latvia	26-Apr-93	19-Jul-93
Lithuania	28-Sep-92	6-Aug-93
Macedonia, TFYR	28-Nov-96	22-Apr-97
Malaysia	21-Apr-93	23-Mar-94
Moldova, Republic	15-Nov-94	27-Jul-95
Mongolia	8-Nov-95	26-Mar-96
Montenegro	25-Oct-79	---
Morocco	24-Oct-94	9-Jul-99
Netherlands	7-Sep-92	1-Feb-94
Norway	5-Jun-90	24-Oct-90
Portugal	11-Mar-93	9-Nov-93
Romania	23-Jun-94	30-Dec-94
Russian Federation	2-Oct-92	---
Serbia	3-Sep-96	23-Jan-97
Singapore	3-Jun-93	29-Dec-93
Slovakia	18-Aug-94	14-Mar-96
Slovenia	28-Jun-96	31-Mar-00
Spain	30-Jul-92	1-May-93
Sweden	13-Oct-89	4-Jan-90
Switzerland	8-Nov-89	18-Apr-90
Thailand	18-Dec-92	10-Aug-93
Tunisia	29-Mar-93	22-Sep-93
Turkey	21-Aug-91	19-Aug-94
Ukraine	12-Jan-93	14-Sep-93
United Arab Emirates	31-Jan-93	9-Apr-94
United Kingdom	8-Dec-87	14-Apr-88
United States	21-Mar-90	6-Aug-94
Uruguay	2-Aug-91	21-Oct-94
Uzbekistan	11-Jan-95	29-Apr-95
VietNam	31-Aug-94	24-Nov-94

قائمة إتفاقيات منع الإزدواج الضريبي التي أمضتها الجزائر إلى غاية 1 جوان 2011:

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE
COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT



UNITED NATIONS CONFERENCE ON
TRADE AND DEVELOPMENT

Total number of Double Taxation Agreements concluded, 1 June 2011

Reporter	Partner	Type of agreement	Date of signature
Algeria	Austria	Income and Capital	17-Jun-03
	Bahrain	Income and Capital	11-Jun-00
	Belgium	Income and Capital	15-Dec-91
	Bosnia and Herzegovina	Income and Capital	9-Feb-09
	Bulgaria	Income and Capital	25-Oct-98
	Canada	Income and Capital	28-Feb-99
	Ethiopia	Income and Capital	26-May-02
	France	Income and Capital	17-May-82
	Germany	Income and Capital	12-Nov-07
	Italy	Income and Capital	3-Feb-91
	Korea, Republic	Income and Capital	24-Nov-01
	Lebanon	Income and Capital	26-Mar-02
	Libya	Income and Capital	19-Jun-88
	Mali	Income and Capital	31-Jan-99
	Morocco	Income and Capital	25-Jan-90
	Oman	Income and Capital	9-Apr-00
	Poland	Income and Capital	31-Jan-00
	Portugal	Income and Capital	3-Dec-03
	Qatar	Income	1-Aug-98
	Romania	Income and Capital	28-Jun-94
	Russian Federation	Income and Capital	10-Mar-06
	Spain	Income and Capital	7-Oct-02
	Switzerland	Income and Capital	23-Feb-06

Syria	Income and Capital	12-Sep-97
Tunisia	Income and Capital	9-Feb-85
Turkey	Income and Capital	2-Aug-94
Ukraine	Income and Capital	19-Apr-04
United Arab Emirates	Income and Capital	24-Apr-01
United Kingdom	Air and Sea Transport	27-May-81
VietNam	Income and Capital	5-Dec-99
Yemen	Income and Capital	29-Jan-02

قائمة إتفاقيات منع الإزدواج الضريبي التي أمضتها بولونيا إلى غاية 1 جوان 2011:

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE
COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT



UNITED NATIONS CONFERENCE ON
TRADE AND DEVELOPMENT

Total number of Double Taxation Agreements concluded, 1 June 2011

Reporter	Partner	Type of agreement	Date of signature
Poland	Albania	Income and Capital	5-Mar-93
	Algeria	Income and Capital	31-Jan-00
	Argentina	Sea Transport	28-Dec-50
	Armenia	Income and Capital	14-Jul-99
	Australia	Income and Capital	7-May-91
	Austria	Income and Capital	13-Jan-04

Azerbaijan	Income and Capital	26-Aug-97
Bangladesh	Income and Capital	8-Jul-97
Belarus	Income	18-Nov-92
Belgium	Income and Capital	20-Jun-01
Bulgaria	Income and Capital	11-Apr-94
Canada	Income and Capital	4-May-87
China	Income and Capital	7-Jun-88
Croatia	Income and Capital	19-Oct-94
Cyprus	Income and Capital	4-Jun-92
Czech Republic	Income and Capital	24-Jun-93
Denmark	Income and Capital	6-Dec-01
Egypt	Income and Capital	24-Jun-96
Estonia	Income and Capital	9-May-94
Finland	Income	8-Jun-09
Finland	Income and Capital	26-Oct-77
France	Income and Capital	20-Jun-75
Georgia	Income and Capital	5-Nov-99
Germany	Income and Capital	18-Dec-72
Greece	Income and Capital	20-Nov-87

Hungary	Income and Capital	27-Jun-00
Iceland	Income and Capital	19-Jun-98
India	Income and Capital	21-Jun-89
Indonesia	Income and Capital	6-Oct-92
Iran	Income and Capital	4-Oct-98
Ireland	Income and Capital	13-Nov-95
Isle of Man	Income	7-Mar-11
Israel	Income and Capital	22-May-91
Italy	Income and Capital	21-Jun-85
Japan	Income and Capital	20-Feb-80
Jordan	Income	4-Oct-97
Kazakhstan	Income	21-Sep-94
Korea, Republic	Income	21-Jun-91

Kuwait	Income	16-Nov-96
Kyrgyzstan	Income	19-Nov-98
Latvia	Income and Capital	17-Nov-93
Lebanon	Income and Capital	26-Jul-99
Lithuania	Income and Capital	20-Jan-94
Luxembourg	Income and Capital	14-Jun-95
Macao, China	Income and Capital	22-Oct-99
Macedonia, TFYR	Income	28-Nov-96
Macedonia, TFYR	Social Security	6-Apr-06
Malaysia	Income and Capital	16-Sep-77
Malta	Income and Capital	7-Jan-94
Mexico	Income	30-Nov-98
Moldova Republic	Income and Capital	15-Nov-94
Mongolia	Income and Capital	18-Apr-97
Morocco	Income and Capital	24-Oct-94
Netherlands	Income and Capital	13-Feb-02
New Zealand	Income	21-Apr-05
Nigeria	Income	12-Feb-99
Norway	Income	9-Sep-09
Norway	Income and Capital	24-May-77
Pakistan	Income and Capital	25-Oct-74
Philippines	Income and Capital	9-Sep-92
Portugal	Income and Capital	9-May-95
Romania	Income and Capital	23-Jun-94
Russian Federation	Income and Capital	22-May-92
Saudi Arabia	Income	22-Feb-11
Serbia	Income and Capital	12-Jun-97
Singapore	Income and Capital	23-Apr-93
Slovakia	Income and Capital	18-Aug-94
Slovenia	Income and Capital	28-Jun-96
South Africa	Income and Capital	10-Nov-93
Spain	Income and Capital	15-Nov-79
Sri Lanka	Income and Capital	25-Apr-80

Sweden	Income	19-Nov-04
Sweden	Income and Capital Air and Sea	5-Jun-75
Switzerland	Transport	13-Jun-61
Switzerland	Income and Capital	2-Sep-91
Syria	Income and Capital	15-Aug-01
Tajikistan	Income and Capital	27-May-03
Thailand	Income and Capital	8-Dec-78
Tunisia	Income and Capital	30-Mar-93
Turkey	Income and Capital	3-Nov-93
Ukraine	Income	12-Jan-93
United Arab Emirates	Income and Capital	31-Jan-93
United Kingdom	Income	20-Jul-06
United Kingdom	Income and Capital	16-Dec-76
United States	Income and Capital	8-Oct-74
Uruguay	Income and Capital	2-Aug-91
Uzbekistan	Income	11-Jan-95
VietNam	Income and Capital	31-Aug-94
Zambia	Income and Capital	19-May-95
Zimbabwe	Income and Capital	9-Jul-93

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

أولاً: اللغة العربية:

الكتب:

1. أبو قحف عبد السلام، إقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003؛
2. أبو قحف عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الإستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2001؛
3. الأسرج حسين عبد المطلب، سلسلة رسائل البنك الصناعي، "سياسات تنمية الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية"، ع83، بنك الكويت الصناعي، الكويت، 2005؛
4. الحناوي محمد وآخرون، الإستثمار في الأوراق المالية وإدارة المخاطر، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2007؛
5. رضا عبد السلام، محددات الإستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، المكتبة العصرية، 2007؛
6. السامرائي دريد محمود، الإستثمار الأجنبي المباشر الضمانات والمعوقات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ط1، 2006؛
7. سليمان عمر عبد الهادي، الإستثمار الأجنبي وحقوق البيئة في الإقتصاد الإسلامي والإقتصاد الوضعي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2009؛
8. علام أحمد عبد السميع، دراسة الجدوى الفنية والإقتصادية وتقييم المشروعات، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية، 2007؛
9. كامل مصطفى، حامد عبد الغني، إدارة الأعمال الدولية، مؤسسة لورد للشئون الجامعية، البحرين، 2006؛
10. كداوي طلال، تقييم القرارات الإستثمارية، اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2008؛
11. النجار فريد، إدارة الأعمال الدولية والعالمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006؛
12. نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الإقتصادية للإستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005؛

13. نهال فريد مصطفى، نبيلة عباس، أساسيات الأعمال في ظل العولمة، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2006.

المقالات والمداخلات:

14. أونيس عبد الحميد، "الإستثمار الأجنبي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر، أبريل 2006؛

15. بعلوج بوالعيد ، تأثير الشفافية على جذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة، جامعة قسنطينة، الجزائر؛ تم تحميله في 2011-04-26 من:

http://dc181.4shared.com/download/HGQqw9vt/____.rar

16. زعباط عبد الحميد، "تحسين مناخ الإستثمار الخاص حالة الجزائر"، الملتقى الوطني حول الإصلاحات الإقتصادية في الجزائر، المركز الجامعي بشار، الجزائر، 26-27 فيفري 2002؛

17. سعدي يحي، "تقييم مناخ الإستثمار الأجنبي في الجزائر"، مجلة العلوم الإنسانية، ع31، جامعة قسنطينة، 2009؛

18. مفتاح صالح وبن سميحة دلال، "واقع وتحديات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية دراسة حالة الجزائر"، مجلة بحوث إقتصادية عربية، ع43، القاهرة، 2008.

التقارير والنشرية:

19. الملخص التنفيذي لتقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت،

20. تقرير الإستثمار العالمي 2004، الأونكتاد، نيويورك، 2003؛

21. تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2011، مؤسسة التمويل الدولية، واشنطن، 2010؛

22. مناخ الإستثمار في الدول العربية 2000، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، الكويت؛

23. مناخ الإستثمار في الدول العربية 2002، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، الكويت؛

24. مناخ الإستثمار في الدول العربية 2003، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، الكويت؛

25. مناخ الإستثمار في الدول العربية 2004، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، الكويت؛

26. مناخ الإستثمار في الدول العربية 2005، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، الكويت؛

27. مناخ الإستثمار في الدول العربية 2006، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، 2006، الكويت؛
28. مناخ الإستثمار في الدول العربية 2008، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، 2008، الكويت؛

الجريدة الرسمية:

29. عدد 1990/16، 18 أفريل 1990؛
30. عدد 1994/67، 19 أكتوبر 1994؛
31. عدد 1995/47، 30 أوت 1995؛
32. عدد 2001/47، 22 أوت 2001؛
33. عدد 2002/73، 10 نوفمبر 2002؛
34. عدد 2006/47، 19 جويلية 2006.

ثانيا: اللغات الأجنبية:

الكتب:

35. Andrew Harrison et Al, business international et mondialisation, de Boeck, Bruxelles, 2004;
36. Assaf Razin and Efraim Sadka, Foreign Direct Investment, Princeton University Press, New Jersey, 2007;
37. Balance of payments manual, IMF publications, 5th edition, Washington D.C, 1993;
38. Balance of payments manual, IMF publications, 6th edition, Washington D.C, 2009;
39. Bibeau Jean- pierre, Introduction à l'économie Internationale, 2eme édition, Gaétan Morin, Paris, 1993;
40. George.M.Taoka, Don.R.Beeman, international business, hyper Collins publications, New York, 1991;
41. Gerry Johnson et al, stratégique, 8eme édition, Pearson éducation, France, 2008;
42. Giorgio pellicilli, Stratégie d'entreprise, de Boeck, Bruxelles, 2007;

43. Grazia Ietto-Gillies, transnational Corporations and International Production, Edward Elgar Publishing, UK, 2005;
44. Ian Worthington and Chris Britton, The Business Environment, fifth edition, Pearson Education, United Kingdom, 2006;
45. Imad A. Moosa, foreign direct investment, Palgrave, new York, 2002;
46. Jacky koehl, les choix d'investissement, Dunod, Paris, 2003;
47. Jan Drahokoupil, Globalization and the State in Central and Eastern Europe, Routledge, London, 2009;
48. Jean Louis Amelon et Jean Marie Cardebat, les nouveaux défis de l'internationalisation, de Boeck, Bruxelles, 2010;
49. Jean Louis Mecchielli, l'économie internationale, Dalloz, France, 2005;
50. Jean pierre Allegret et Pascal Lemerre, économie de la mondialisation, de Boeck, Bruxelles, 2007;
51. Jean-Paul Lemaire, Stratégies d'internationalisation, 2ème édition, Dunod, Paris, 2003;
52. Joel I. Deichmann, Bentley College, Origins of Foreign Direct Investment in Poland, 1989-2001, Journal of Business and Economic Studies, Vol. 10, 2004;
53. Joel I. Deichmann, foreign direct investment in Poland: sub-national distribution and location factors 1989-1997, Middle States Geographer, 1998;
54. John D. Sullivan, improving the business climate through private sector collective action, conference on freedom commerce and peace, Georgia, 2006;
55. John H. Dunning, UN Library on transnational corporations volume 1, the theory of transnational corporations, Routledge, London, 1993;
56. John H. Dunning, Alliance capitalism and global business, Routledge, London, 1997;
57. Jonathan Jones and Colin Wren, Foreign Direct Investment and the Regional Economy, ASHGATE Publishing Limited, England, 2006;
58. Kate Williams, Introducing Management, Third edition, Butterworth-Heinemann, Oxford, 2006;
59. Mathilde Lemoine et al, Les grandes questions de l'économie et finance internationales, De Boeck, Bruxelles, 2007;
60. Michael Du Pont, Foreign direct investment in transitional economies, Macmillan press ltd, 2000;

61. Michael J. Twomey, A Century of Foreign Investment in the Third World, Routledge, London, 2000;
62. Michel Henry Bouchet, la globalisation, Pearson Education, France, 2005;
63. Nathalie prime et Jean Claude Usunier, Marketing international, 2emeedition, Vuibert, Paris, 2004;
64. Stephen D. Cohen, Multinational Corporations and Foreign Direct Investment, Oxford University Press, New York, 2007;
65. Steven Brakman and Harry Garretsen, Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise, The MIT Press Cambridge, London, 2008;
66. Sunita kikeri et al, Reforming the investment climate, lessons for practitioners, world bank, 2006;

التقارير والنشریات:

67. Belgium country report, PRS Group, new York, 2010;
68. Best practice guide for a positive business and investment climate, organization for security and co-operation in Europe, 2006;
69. Coface country report Poland, coface, Austria, 2009;
70. Doing business reports 2004~2011, world bank, Washington;
71. Faire des affaires, le guide de l'investisseur en pologne, deloitte et paiz, Warsaw, 2008;
72. global information technology reports 2003~2010, World Economic Forum, Geneva;
73. Guide investir en Algérie 2008, KPMG, Alger, 2008;
74. human development reports 1995; 2000~2010, UNDP, New York;
75. Improving the business climate, East Africa international business forum 2008, Rwanda;
76. Investment in Poland, KPMG Group, Warsaw, 2005;
77. Investment in Poland, KPMG Group, Warsaw, 2010;
78. Investor's guide-Poland-2010, palilz, Warsaw, 2010 ;
79. Klaus Schwab, The Global Competitiveness Report 2010–2011, World Economic Forum, Switzerland, 2010;
80. List of major foreign investor's in Poland, palilz, Warsaw, 2010;
81. List of major foreign investor's in Poland, palilz, Warsaw, 2009;
82. OECD Benchmark definition of foreign direct investment, 3rd edition, Danvers USA, 1996;

83. Poland country conditions investment climate, Political Risk Services group, 2005;
84. Poland: your business partner, Institute for Market, Consumption and Business Cycles Research, warsaw, 2008;
85. Rapport sur l'investissement dans le monde 2008, cnuced, New York, 2008;
86. The global competitiveness report 2010 highlights, world economic forum, Geneva, 2010;
87. Unctad handbook of statistics 2010, unctad, New York, 2010;
88. Unctad training manual on statistics for foreign direct investment and the operations of transnational corporations, volume 1, unctad, New York, 2009;
89. World Competitiveness reports 2001~2010, world economic forum, Geneva;
90. World investment report 1998, 2004, 2010, unctad, New York;

المقالات:

91. 2011 KOF index of globalization;
92. Adam Gwiazda, the new conditions of foreign direct investment in Poland, Russian and east European finance and trade, 1992,
93. four years of Poland's membership in the UE, Office of the Committee for European Integration, Department of Analyses and Strategies, Warsaw, 2008;
94. Initiative de l'OCDE pour un investissement au service du développement, réunion du conseil de l'OCDE au niveau ministériel 2006, OCDE, 2006;
95. Introduction to business, virtual university of Pakistan, mgt211;
96. Izabela Michalska, The foreign direct investment environment in Poland, Nytko, 2009;
97. Legal aspects of doing business in Poland 2011, Gide Loyrette Nouel, Poland, 2011;
98. Methodology for the 10 economic freedom;
99. Mohamed Ratoul, Economic reform and political opening lesson from Algeria;
100. Sandrine Levasseur, Investissement direct étranger et stratégie des entreprises multinationale, Revue de l'OFCE, 2002;
101. Tessa Toone, Business Eastern Europe, The Economist Intelligence Unit, 2010;

102. Thomas Bamforth, Democratization, economic reform and human rights in Poland – conflict or consonance?, Eras Edition 8, 2006;

مواقع الأنترنت:

103. <http://globalization.kof.ethz.ch>
104. [http:// www.heritage.org](http://www.heritage.org)
105. <http://www.arabinsight.org>.
106. [http:// unctadstat.unctad.org](http://unctadstat.unctad.org)
107. <http://www.unctad.org>
108. [http:// www.paiz.gov.pl](http://www.paiz.gov.pl)
109. <http://www.andi.dz>
110. [http:// www.mtp.gov.dz](http://www.mtp.gov.dz)
111. [http:// www.bank of Algeria.dz](http://www.bank of Algeria.dz)
112. [http:// www.itu.int](http://www.itu.int)
113. <http://search.ebscohost.com>
114. <http://www.transparency.org>
115. <http://www.mg.gov.pl>
116. <http://www.imf.org>
117. <http://www.oecd.org>
118. <http://www.weforum.org>
119. <http://www.worldbank.org>
120. <http://www.iaigc.org>
121. <http://www.doingbusiness.org>
122. [http:// www.govindicators.org](http://www.govindicators.org)

فهرس الجداول والأشكال

فهرس الجداول والأشكال:

1. الجداول:

الرقم	العنوان	الصفحة
1	الأساليب المتاحة أمام الشركة اعتمادا على المزايا التي تمتلكها	30
2	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للفترة 1970-2009. بليون دولار	36
3	الإصلاحات في أنظمة استثمار الدول في الفترة 1992-2007	40
4	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة والصادرة حسب مجموعات الدول. بليون دولار وبالنسبة المئوية	41
5	توزيع رصيد الاستثمار الأجنبي في الخدمات على مختلف الأنشطة بالنسبة المئوية (%)	45
6	توزيع رصيد الخدمات الوارد بين الدول المتقدمة والدول النامية بين 1990-2002 بالنسبة المئوية (%)	46
7	عمليات التملك والإندماج العملاقة ونسبتها من القيمة الإجمالية للتملك والإندماج	48
8	قيمة المؤشرات الفرعية إنطلاقا من نسبة التغير	89
9	المؤشرات الفرعية المكونة لمؤشر سهولة ممارسة الأعمال	90
10	معلومات تعريفية بالجزائر وبولونيا	108
11	تطور معدل النمو الإقتصادي في الجزائر وبولونيا للفترة 1990-2009 بالنسبة المئوية %	128
12	تطور معدل التضخم في الجزائر وبولونيا في الفترة 1990-2010 بالنسبة المئوية (%)	129
13	وضعية الحساب الجاري في الجزائر وبولونيا للفترة 1990-2009. بليون دولار	129
14	تطور المديونية الخارجية لكل من الجزائر وبولونيا للفترة 1990-2009. بليون دولار	130
15	عدد خطوط الهاتف الثابت والهاتف النقال لكل 100 شخص في الجزائر وبولونيا للفترة 2000-2009	135
16	عدد مستعملي الأنترنت لكل 100 شخص في الجزائر وبولونيا للفترة 2000-2009	136
17	ترتيب الجزائر وبولونيا حسب مؤشر ممارسة الأعمال للفترة 2005-2010	136
18	مقارنة مؤشر بداية النشاط بين الجزائر وبولونيا للفترة 2003-2010	137
19	مقارنة مؤشر تنفيذ العقود بين الجزائر وبولونيا في الفترة 2003-2010	138
20	مقارنة مؤشر الحصول على قرض بين الجزائر وبولونيا للفترة 2003-2010	138

139	مقارنة مؤشر حماية المستثمر بين الجزائر وبولونيا للفترة 2010-2003	21
140	مقارنة مؤشر تصفية المشروع بين الجزائر وبولونيا للفترة 2010-2003	22
141	تطور مؤشر التنافسية العالمية الخاص بالجزائر وبولونيا للفترة 2010-2001	23
142	مقارنة المؤشر المركب للمخاطر القطرية بين الجزائر وبولونيا للفترة 2010-2002	24
143	مقارنة مؤشر العولمة بين الجزائر وبولونيا للفترة 2009-1993	25
144	مقارنة مؤشر الحرية الاقتصادية بين الجزائر وبولونيا للفترة 2011-1995	26
145	مقارنة مؤشر التنمية البشرية بين الجزائر وبولونيا للفترة 2010-1990	27
146	مقارنة مؤشر جاهزية البنية الرقمية بين الجزائر وبولونيا للفترة 2010-2002	28
146	مقارنة مؤشري الأداء والإمكانات للإستثمار الأجنبي المباشر الوارد بين الجزائر وبولونيا للفترة 2010-1993	29
147	مقارنة مؤشر الإدارة الرشيدة بين الجزائر وبولونيا للفترة 2009-1996	30
148	مقارنة مؤشر مدركات الفساد بين الجزائر وبولونيا للفترة 2010-2001	31
150	تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر وبولونيا للفترة 1999-1988 بمليون دولار أمريكي	32
152	تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر وبولونيا للفترة 2010-2000 بمليون دولار أمريكي	33
155	عدد الإستثمارات الأجنبية الجديدة في الجزائر وبولونيا للفترة 2009-2002	34
155	توزيع المشاريع الأجنبية في الجزائر حسب الملكية في الفترة 2010-2002	35
155	عدد عمليات التملك والاندماج الأجنبية في الجزائر وبولونيا للفترة 2009-2004	36
156	توزيع الإستثمارات الأجنبية في الجزائر حسب مجموعات الدول للفترة 2010-2002	37
157	مصدر الاستثمار الأجنبي المباشر حسب مجموعات الدول بالنسبة المئوية من القيمة الإجمالية	38
158	توزيع المشاريع الأجنبية المصروفة في الجزائر حسب القطاعات للفترة 2010-2002	39
158	توزيع الإستثمارات الأجنبية المباشرة حسب أهم القطاعات في بولونيا للفترة 2003-2009 بالنسبة المئوية	40

2. الأشكال:

الرقم	العنوان	الصفحة
1	حالة السوق في الو.م.أ كبلد مجدد	23
2	حالة السوق في البلدان المتقدمة الأخرى	23
3	حالة السوق في البلدان النامية	24
4	مراحل دورة حياة المنتج الدولية	25
5	تخفيض المخاطرة عن طريق التنوع في السوق الدولية	26
6	تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر ضمن مجمل الإستثمارات حسب مجموعات الدول بمليار الدولار	38
7	مختلف أنواع التدفقات الواردة إلى الدول النامية في الفترة 1990-2003 بمليار الدولار	39
8	مقارنة بين الدول المتقدمة والدول النامية من خلال تدفقات الإستثمار بمليار دولار	42
9	تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر عالميا وحسب مجموعات الدول	42
10	نسبة مساهمة الدول الناشئة والمتحولة في التدفقات الواردة والصادرة عالميا (%)	43
11	نصيب القطاعات من التدفقات الصادرة بالنسبة المئوية	44
12	تطور عمليات التملك والإندماج العالمي بالقيمة بمليار دولار.	47
13	تطور الإستثمارات الأجنبية عن طريق الصناديق السيادية بمليون دولار	49
14	مختلف تقسيمات الأعمال	64
15	مكونات المؤشر المركب للتنافسية العربية	94
16	تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر وبولونيا للفترة 1988-1999 بمليون دولار	151
17	تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر وبولونيا في الفترة 2000-2010 بمليون دولار	153

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
أ- ز	مقدمة
	الفصل الأول: ماهية الإستثمار الأجنبي المباشر وخصائصه
2	تمهيد
3	المبحث الأول: مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله
3	المطلب الأول: تعريف الإستثمار الأجنبي
4	المطلب الثاني: تعريف الإستثمار الأجنبي المباشر
4	أولاً- تعريف صندوق النقد الدولي
7	ثانياً- تعريف منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية
10	المطلب الثاني: أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر
10	أولاً- حسب معيار الوجهة
10	ثانياً- حسب معيار الملكية
12	ثالثاً- حسب معيار الغرض من إنشاء الفرع الأجنبي
15	رابعاً- حسب معيار إستراتيجية الإنتاج العالمية في المؤسسة الأم
17	خامساً- حسب معيار طريقة إنشاء الفرع الأجنبي
18	سادساً- حسب معيار طريقة التمويل
20	المبحث الثاني: النظريات المفسرة للإستثمار الأجنبي المباشر
20	المطلب الأول: نظرية عدم كمال السوق
21	المطلب الثاني: نظرية الحماية
22	المطلب الثالث: نظرية دورة حياة المنتج الدولي
26	المطلب الرابع: نظرية تنويع المخاطر
27	المطلب الخامس: نظرية الموقع
27	المطلب السادس: نظرية الموقع المعدلة
28	المطلب السابع: النظرية الإنتقائية
30	المطلب الثامن: نظرية عدم التوازن للإستثمار الأجنبي المباشر
32	المبحث الثالث: التطور التاريخي للإستثمار الأجنبي المباشر وخصائصه الحالية

32	المطلب الأول: التطور التاريخي للإستثمار الأجنبي المباشر
32	أولا- مرحلة ما قبل الحرب العلمية الثانية
33	ثانيا- فترة ما بين الحربين
34	ثالثا- فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية إلى الآن
37	المطلب الثاني: الخصائص الحالية للإستثمار الأجنبي المباشر
37	أولا. زيادة اهتمام الدول بالإستثمار الأجنبي المباشر
41	ثانيا. عدم التساوي بين الدول فيما يخص التدفقات
44	ثالثا. التغير في التركيز القطاعي (التحول نحو الخدمات)
46	رابعا. عمليات التملك والاندماج المحرك الرئيسي للإستثمار الأجنبي المباشر
49	خامسا. زيادة الإستثمار عن طريق الصناديق الخاصة
50	المبحث الرابع: الآثار الناجمة عن الإستثمار الأجنبي المباشر
50	المطلب الأول: الآثار الإيجابية للإستثمار الأجنبي المباشر
50	أولا. الإستثمارات الأجنبية وسيلة تمويلية جديدة
51	ثانيا. تحسين وضعية ميزان المدفوعات
51	ثالثا. خلق فرص عمالة جديدة
51	رابعا. زيادة الإنتاجية والإستعمال الكفء للموارد
52	خامسا. الآثار على الإدارة والتنمية الإدارية
52	سادسا. الإستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا
53	سابعا. تأثير الإستثمار على التدفقات التجارية
53	ثامنا. الإستثمارات الأجنبية وتحقيق التنمية الإقتصادية
54	المطلب الثاني: الآثار السلبية للإستثمارات الأجنبية المباشرة
54	أولا. ضياع بعض الموارد المالية على الدول النامية
54	ثانيا. زيادة معدلات البطالة
54	ثالثا. طبيعة التكنولوجيا المحولة
55	رابعا. التأثير على الثقافة والبنية المحلية
55	خامسا. تأثير الإستثمار الأجنبي على البيئة
55	سادسا. الأثر على السياسة الإقتصادية والسياسية
56	خلاصة الفصل

الفصل الثاني: تحليل نظري لمناخ الأعمال	
58	تمهيد
59	المبحث الأول: مدخل إلى دراسة مناخ الأعمال
59	المطلب الأول: أهمية دراسة مناخ الأعمال
62	المطلب الثاني: تعريف الأعمال
63	أولاً. الصناعة industry
63	ثانياً. التجارة commerce
65	المطلب الثالث: مناخ الأعمال
65	أولاً. تعريف مناخ الأعمال
66	ثانياً. خصائص مناخ الأعمال
68	المبحث الثاني: مكونات مناخ الأعمال ومتطلبات جودته
68	المطلب الأول: مكونات مناخ الأعمال
68	أولاً. الجانب السياسي
69	ثانياً. الجانب الاقتصادي
72	ثالثاً. الجانب الاجتماعي الثقافي
74	رابعاً. الجانب التكنولوجي
74	خامساً. الجانب القانوني والتنظيمي
76	المطلب الثاني: متطلبات جودة مناخ الأعمال
77	أولاً. الاستقرار الأمني والسياسي
77	ثانياً. الاستقرار الاقتصادي
78	ثالثاً. الإطار التشريعي والتنظيمي المناسب
79	رابعاً. توافر الهياكل القاعدية
79	خامساً. الحوافز والضمانات الجبائية والتمويلية
79	سادساً. الشفافية
87	المبحث الثالث: مؤشرات تقييم مناخ الأعمال
87	المطلب الأول: المؤشرات الكمية
87	أولاً. مؤشرات البيئة الاقتصادية

88	ثانيا. المؤشر المركب لمكونات السياسات الاقتصادية
89	ثالثا. مؤشر سهولة ممارسة الأعمال
91	رابعا. مؤشرات البنية التحتية
91	خامسا. التطورات التشريعية والجهود الترويجية
91	المطلب الثاني: المؤشرات النوعية
91	أولا. مؤشرات التنافسية
95	ثانيا. مؤشرات المخاطر القطرية
99	ثالثا. مؤشرات البيئة العامة للأعمال
102	رابعا. مؤشرات الحوكمة ومحاربة الفساد
105	خلاصة الفصل
الفصل الثالث: مقارنة مناخ الأعمال وتدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر وبولونيا	
107	تمهيد
107	أولا. تعريف بالجزائر وبولونيا
108	ثانيا. مبررات إختيار البلدين
108	المبحث الأول: تحسين الإطار القانوني والتنظيمي في صالح الإستثمار الأجنبي المباشر
112	المطلب الأول: تحسين الإطار القانوني
112	أولا. الجزائر
116	ثانيا. بولونيا
120	المطلب الثاني: التحفيزات المقدمة لتشجيع الإستثمار الأجنبي المباشر
120	أولا. الجزائر
121	ثانيا. بولونيا
123	المطلب الثالث: الهيئة المكلفة بترقية الإستثمار الأجنبي المباشر
123	أولا. الجزائر: الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ANDI
126	ثانيا. بولونيا: الوكالة البولونية للإعلام والإستثمارات الأجنبية PALILZ
128	المبحث الثاني: مقارنة تطور مناخ الأعمال بين البلدين
128	المطلب الأول: المؤشرات الكمية
128	أولا. المؤشرات الاقتصادية الكلية

131	ثانيا. عوامل السوق والكفاءة
136	ثالثا. مؤشر سهولة ممارسة الأعمال
141	المطلب الثاني: المؤشرات النوعية
141	أولا. مؤشر التنافسية العالمية
142	ثانيا. مؤشرات البيئة العامة للأعمال
147	ثالثا. مؤشرات الحوكمة ومحاربة الفساد
150	المبحث الثالث: مقارنة تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر وبولونيا للفترة 1988-2010
150	المطلب الأول: تطور تدفقات الإستثمار الأجنبي إلى البلدين
150	أولا. مرحلة 1988-1999
152	ثانيا. مرحلة 2000-2010
154	المطلب الثاني: خصائص التدفقات الواردة إلى البلدين
154	أولا. حسب طريقة إنشاء الإستثمارات الأجنبية
156	ثانيا. حسب أهم الدول المستثمرة
157	ثالثا. حسب أهم القطاعات الإقتصادية
159	المطلب الثالث: أهم النتائج والإقتراحات
159	أولا. النتائج
161	ثانيا. عوائق الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
161	ثالثا. الإقتراحات
163	خلاصة الفصل
165	الخاتمة
170	الملاحق
182	قائمة المراجع
190	فهرس الجداول والأشكال
194	فهرس المحتويات