



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة عبد الحميد بن باديس - مستغانم -

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير

قسم: العلوم المالية والمحاسبة

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

تخصص: التدقيق المحاسبي ومراقبة التسيير

الاستثمار الخارجي المباشر و تأثيره علي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

- دراسة حالة في CNAC\_ عين تادلِس -

تحت إشراف الأستاذ:

- بوزيد سفيان

من إعداد الطالب:

- بن الأطرش بن ذهيبه

أمام اللجنة المكونة من السادة:

رئيسا

- أستاذ محاضر (ب)

بن يمينة كمال

مشرفا

- أستاذ محاضر (ب)

بوزيد سفيان

مناقشا

- أستاذ مساعد (أ)

شارف بن عطية سفيان

السنة الجامعية: 2015 / 2016

المراجع



قَالَ اللَّهُ تَبَتُّوا  
عَلَيْكُمْ يَا آلِ  
كَافُرِينَ  
عَلَيْكُمْ يَا آلِ  
كَافُرِينَ  
عَلَيْكُمْ يَا آلِ  
كَافُرِينَ  
عَلَيْكُمْ يَا آلِ  
كَافُرِينَ

---

عَلَيْكُمْ يَا آلِ  
كَافُرِينَ  
عَلَيْكُمْ يَا آلِ  
كَافُرِينَ  
عَلَيْكُمْ يَا آلِ  
كَافُرِينَ  
عَلَيْكُمْ يَا آلِ  
كَافُرِينَ

---





الأمّة

---

تحت

---



# شكر رات

الشكر و الحمد لله تعالى الذي بمقدرته جل جلاله و علا يلين الصخر و يسهل المستحيل بحمده سبحانه على منحه لنا النور والبصيرة لطلب العلم و الذي رزقنا الهداية , إلى سبيل الرشاد و وفقنا في إتمام هذا التقرير .

و أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ المحترم بوزيد الذي اشرف على تأطيري كما لم يبخل عليا بالنصح و الإرشاد و بملاحظاته القيمة و توجيهاته الرشيدة و إن كان لهذا البحث نصيب من النجاح فلأنه أشرفا عليه , فله الفضل في ذلك بعد الله .

و إلى كل من مد لنا يد العون في انجاز هذا العمل على رأسهم السيد مدير الصندوق الوطني للتأمين علي البطالة فرع عين تادلس , و كذا رئيس مكتب تسيير المستخدمين و إلى كل الموظفين بـ CNAC

الذين قاموا بإعطائي كل المعلومات المتعلقة بسير عملهم بجميع المصالح .

و في الأخير أتقدم بالشكر و التقدير إلى كل هؤلاء .

# اهداء

قال الله تعالى:

(( وأخفض لهما جناح الذل من الرحمة وقل ربي ارحمهما كما ربياني صغيرا ))

أهدي هذا العمل إلي أعز ما املك في هذا الوجود الي من حملتني كرها

ووضعتني كرها

إلي من سهرت وتعبت لأجلي

إلي أمي أمي أمي

إلي من أنار لي درب الحياة وكان السبب في وصولي إلي ما وصلت إليه

إلي من ضحي وكافحا لأجلي

إلي من علمني الصبر علي الأشياء في سبيل الضفر بها

إلي أبي أبي أبي

إلي كل من يحمل لقب بن الأطرش

إلي من احملهم بعيني ولوعتي

إلي أجمل ما وهبني الله إخوتي

إلي من أحبوني وأحببتهم دون مصلحتي

إلي من كانوا دوما انسي

إلي من افخر بذكرهم أمام الناس وأحبتني من كانوا لي تاج راسي وعمري

إلي كل أساتذة و طلبة شعبة علوم المالية و المحاسبة دفعة 2015/2016

### الخاتمة العامة:

إن سياسة تحرير الاقتصاد وفتح المجال أمام القطاع الخاص المعتمدة من طرف الدولة في نهاية الثمانينات كان لها الأثر الإيجابي على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، وكذلك أن الموقع الجيوستراتيجي للجزائر وتوفرها على موارد طبيعية هائلة وحجم السوق المتجه نحو التطور والانضمام المرتقب للجزائر للمنظمة العالمية للتجارة وذلك ما يفتح لها الباب على مصراعيه للاندماج في الاقتصاد العالمي، كل هذه العوامل تمثل نقاط ايجابية لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

لكن رغم هذا فإن اغلب المتعاملين الاقتصاديين الخواص ينتقدون مناخ الاستثمار في الجزائر لعدة أسباب منها، تباطؤ الدولة في مسارها نحو تحرير ولا مركزية النظام الاقتصادي، وكذلك من المشاكل الحقيقية مشكل العقار وارتباط الدولة الدائم بقطاع المحروقات ظف إلى ذلك تأخر النظام المصرفي والبيروقراطية وعدم فعالية النظام القانوني وعدم صلاحية البنية التحتية، هذا ما انعكس سلبا على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلا أن النية الحسنة لترقية مناخ الاستثمار في الجزائر لاستقطابه والاستفادة من مزاياه في تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة يمثل جانب إيجابي على الاقتصاد.

وبناء على هذه الاعتبارات لابد للحكومة الجزائرية الإسراع في الإصلاحات والاستثمار أكثر في مجال تحسين مناخ الأعمال ووضع سياسة ترقية حقيقية لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وهذا ما ينعكس على النمو الاقتصادي وخلق مناصب شغل ونقل التكنولوجيا وغيرها من الفوائد، وهذا لا يتأتى إلا بعملية تنسيق بين جميع الهيئات الناشطة في الاقتصاد ( الوزارة المنتدبة لترقية الاستثمار، وزارة المالية، الصناعة، التجارة... ). وتعزيز التحاور بين الدولة والقطاع الخاص لمحاولة معرفة أهم المشاكل، ولهذا لا بد عليها متابعة المحاور الخمس التي سنتطرق لها والتي تعتبر في نظرنا من أهم الحلول لزيادة جاذبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

### التوصيات وآفاق البحث:

على ضوء دراستنا لموضوع البحث، وبعد استعرا ضنا لنتائج المتوصل إليها، يمكن في هذا المجال تقديم الاقتراحات والتوصيات التالية:

#### ✓ تطوير مناخ الاستثمار:

إن الحكومة الجزائرية لابد أن تسرع في عملية تطوير مسار تحرير النظام الاقتصادي أي التقليل من وزن الدولة في الاقتصاد، بالإضافة إلى ذلك تسهيل عملية الاستثمار وتقوية القطاع الخاص وتوفير جو مناسب للاستثمار أي توفير مناخ تنافسي مع بقية دول العالم، ولهذا كان إلزاما القيام بالإصلاحات التالية:

- حل مشكل العقار الاقتصادي الذي يعتبر مشكل حقيقي في وجه المستثمر الأجنبي.
- تبسيط الإجراءات المتبعة في خلق المؤسسات الخاصة لاسيما في وجه الأجانب حيث أن الإجراءات المعقدة تعتبر من أهم العوامل المنفرة للمستثمر الأجنبي.

- إصلاح النظام القانوني لكي يضع المستثمر الثقة في المنظومة التشريعية.
- تحسين قواعد التحكيم ونشر أو إذاعة حق المستثمر الأجنبي أن يحتكم لأي مجلس قضائي دولي.
- تقوية شبكات العقود الثنائية لاسيما اتفاقيات الشراكة بين الجزائر والدول الأخرى فيما يخص حماية المستثمر.
- تقليص المدة الزمنية بين إصدار القانون وبداية تطبيقه وضمان التطبيق العادل للقوانين على المستوى الوطني.
- الإسراع في عملية الإصلاحات الهيكلية وذلك بالتعجيل بالانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وكذلك برامج فتح رأس مال المؤسسات العمومية أمام المستثمرين على حد سواء المحليين أو الأجبيين وتحرير القطاعات الحيوية في الاقتصاد الجزائري ( بنوك، طاقة...).
- تقوية التشريع الخاص لحماية الملكية الفكرية.
- التنوع في الاقتصاد الجزائري بين مؤسسات عامة وخاصة بالخصوص في القطاعات غير الطاقوية.
- تحسين البنية التحتية وإشراك المستثمر الأجنبي فيها حتى لا تكون النفقات بحجم كبير بالنسبة للدولة.
- الإسراع في عملية إنشاء مناطق حرة التي تعتبر جد مهمة للمستثمر الأجنبي.
- تسهيل عملية انتقال رجال الأعمال على غرار ما قامت به دول الجوار ( تونس والمغرب).
- إعادة تأهيل التشريع الجزائري الخاص بالاستثمار، فمثلا تصبح القرارات مؤسسة طبقا للقوانين وليست قرارات صادرة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار أي القرارات الخاصة بالاستثمار تصبح لها مرجعية قانونية وليس مرجعيتها تقييم وتحكيم الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.
- التحسين من شفافية التشريعات الخاصة بالاستثمار وذلك بتحديد قراءة وحيدة لمفهوم التشريع، وكذلك تبسيط وتوضيح نظام الطعن في قرارات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

### ✓ وضع سياسة استثمار حقيقية:

- لا بد من وضع سياسة استثمارية حقيقية بمشاركة جميع الهيئات وتفاذي تضارب القرارات بين مختلف الهيئات وذلك عن طريق الإجراءات التالية:
- تقوية التنسيق بين الوزارة المنتدبة لترقية الاستثمار والمجلس الوطني للاستثمار والوكالة الوطنية لترقية الاستثمار وكذلك لا بد من إعادة تأهيلها، فالوزارة المنتدبة لا بد أن توكل لها مهمة تخطيط إستراتيجية الاستثمار وكيفية تشجيعه وتوكل مهمة التطبيق في الواقع للوكالة الوطنية، أما المجلس الوطني للاستثمار فيجب أن يجتمع دوريا لمناقشة الملفات الخاصة بالاستثمار ونقد إستراتيجية الوزارة المنتدبة.
- تركيز جهود الوكالة الوطنية في النصح وتوجيه ومتابعة المستثمر لاسيما الأجنبي طوال مدة المشروع والمساعدة المستمرة له في حالة وجود عراقيل فمتابعة المؤسسات الأجنبية لا بد أن تأخذ مكان هام في مهام

الوكالة وهيكلها التنظيمي وبالتالي فوصفة 2001 لابد أن تغير والتي تنص على أن مهام الوكالة تتمثل في ترقية الاستثمار لاغير.

- تقوية أداء الشباك الوحيد اللامركزي في نشاطاته بترقية الاستثمار ووضع عقود الشراكة بين القطاع العام والمستثمر الأجنبي.

- ضمان المستثمر الأجنبي من الناحية القانونية وذلك من خلال وضع اتفاقيات تخص حمايته.

- وضع أدوات معلوماتية حديثة للوزارة المنتدبة والتي تسمح لها بمعرفة حركة الاستثمارات الدولية مما يجعلها في مركز تنافسي أحسن.

- وضع قاعدة معلومات إحصائية حول تدفق الاستثمارات الأجنبية واتجاهها وتقسيمها على القطاعات.

- تقوية التنسيق بين الوكالة والسفارات الجزائرية بالخارج التي سيكون لها الدور المهم في التعريف بالسوق الجزائرية.

- تقوية العلاقة بين كل من الوزارة المنتدبة والوكالة الوطنية والوزارة المنتدبة لدى رئاسة الحكومة الخاصة بالجالية الجزائرية بالخارج بغية وضع سياسات استثمارية وطنية وذلك لتمكينهم من تحويل مدخراتهم كاستثمارات في الوطن.

- جعل الوكالة الوطنية كخلية خاصة وذلك بتوفير رأس مال بشري مهم وذو كفاءة عالية.

### ✓ تحسين صورة البلد في الخارج:

مازالت صورة الجزائر جد متواضعة في الإعلام الأجنبي من خلال علاقة الدولة بالمستثمر الأجنبي وذلك لعدة أسباب منها، تدخل الدولة في الاقتصاد ومناخ الاستثمار يعتبر غير مشبع وبالتالي عدم جاذبية الاستثمار ذلك لتأخر الإصلاحات لهذا يجب عليها القيام بالإصلاحات التالية:

- لابد من القيام بإستراتيجية ترقية الاستثمار من خلال الوكالة الوطنية وضرورة القيام بعملية المراجعة لهذه الوكالة لتستجيب هذه الأخيرة للمعايير الدولية لجلب الاستثمار الأجنبي، كذلك لابد عليها أن تعمل بشراكة مع مكتب تسويق دولي لإظهار قدرات الجزائر وجاذبية أسواقها وكذلك تكوين إطارات في هذا المجال مهمتهم العمل على الإعلان لجاذبية السوق

- وضع سياسة ترقية حقيقية لفضاء الاتصالات من خلال إصلاحات هامة لتحسيس الجالية الجزائرية والأجانب بأهمية السوق الجزائرية وفرص الاستثمار من خلال المنشورات، قنوات، سفارات الجزائر بالخارج وغيرها من وسائل الاتصال.

### ✓ تقوية القطاع الخاص ونسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

- إن القطاع الخاص الديناميكي هو محدد لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك من خلال ربط علاقات بين المؤسسات الوطنية والأجنبية، لهذا نرى انه يجب على الجهات المسؤولة تقوية الحوار بين القطاع العام والخاص وإزالة جميع أنواع الحواجز بينهما.

- تبسيط الإجراءات البنكية لضمان حظ أوفر للحصول على قروض بالنسبة لكل المتعاملين الاقتصاديين دون تفرقة على أساس الجنسية.

- القيام بعملية ربط المؤسسات الجزائرية بمراكز البحث الوطنية والعالمية لاكتساب التكنولوجيا.

- العمل على غرس مبادئ التسيير الحديث الرشيد في المؤسسة الجزائرية ووضع سياسات جادة لتطويرها وتأهيلها.

### ✓ تثمين الموارد البشرية:

إن تكوين رأس مال بشري ذا جودة أصبح هو محدد هام لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لهذا يجب القيام بالإصلاحات التالية في هذا المجال :

- الرفع من ميزانية الدولة الموجهة للجامعات خاصة ميزانية البحث والتطوير .

- تشجيع البحث العلمي ومحاولة دعم القطاع الخاص بقوانين تحفيزية لكي يضع أو يفتح على مستوى مؤسساته مخابر البحث والتطوير لتطوير منتجاتها، كل هذا من أجل إنعاشه حيث يعتبر أساس تطور كل اقتصاد.

- العمل على خلق ارتباط بين الجامعة ومراكز التكوين والبحث من جهة والقطاع العام والخاص من جهة أخرى، وهذه السياسة تمكن المتعاملين الخواص المحليين والأجانب المشاركة في وضع برامج دراسية وهذا استجابة لحاجيات سوق العمل.

• تنويع وتحسين التخصصات الجامعية للتدرج وما بعد التدرج وذلك لتوفير عرض متنوع للإطارات.

• ربط النظام الجامعي الوطني بالنظام الدولي لتخريج كوادر ضمن المقاييس الأكاديمية العالمية.

• العمل على حماية نتائج البحث العلمي من خلال سن قوانين خاصة بحماية الملكية الفكرية.

نشير في الأخير إلى أن هذا الموضوع لا يقف عند هذا الحد، إذ لا ندعي أننا استوفينا كل جوانبه، بل هناك جوانب أخرى لم نتناولها الدراسة تعتبر آفاقا مفتوحة لأبحاث لاحقة:

• دور التنسيق الضريبي في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الاتحاد المغاربي.

• العلاقة بين أسعار البترول والاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع المحروقات.

• انعكاسات الشراكة مع الاتحاد الأوربي على الاستثمار الأجنبي المباشر خارج قطاع المحروقات.

• واقع الاستثمار الأجنبي المباشر خارج قطاعي المحروقات والاتصالات.

في الأخير هذا ما توصلنا إليه من خلال هذا البحث ونرجو أن تأخذ هذه الاقتراحات بعين الاعتبار وأملنا أن يكون هذا البحث انطلاقة نحو الأفضل وأن نكون قد وفقنا في اختيار الموضوع ومعالجته.

# الفصل الأول

## عموميات حول الاستثمار

### الاجنبي

## فهرس الفصل

### مقدمة الفصل

المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

المطلب الأول: تعريف الاستثمار وأنواعه

المطلب الثاني: نبذة تاريخية عن الاستثمار الأجنبي

المبحث الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

المطلب الأول: النظريات الاقتصادية لمحددات الاستثمار

الأجنبي المباشر

المطلب الثاني: المحددات الأساسية والتكميلية لجذب الاستثمار

الأجنبي المباشر

خاتمة الفصل الأول

## مقدمة الفصل

تعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة و غير المباشرة محور اهتمام الباحثين و رجال الأعمال في كل من الدول النامية و الدول المتقدمة، و ذلك منذ بداية النصف الثاني من القرن الماضي.

وبصفة عامة يتركز الجدل حول جدوى هذه الاستثمارات لما تحققه من منافع و فوائد، وعلى هذا الأساس قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين رئيسيين:

**المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر.**

**المبحث الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.**

**المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر**

لقد كان لتدفق رؤوس الأموال الدولية المظهر البالغ الأهمية في بروز العولمة على وجه أوسع وأشمل، وأهم ما يميز ذلك هو التنافس المشدد بين الدول لاستقطاب أكبر قدر ممكن من هذه التدفقات، ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أشكال هذه التدفقات.

ونظرا لكون الاستثمار يعتبر الوسيلة ذات الأهمية التي تساهم في عملية التنمية لأي دولة ما كان من الضروري أن نخرج قليلا على موضوع الاستثمار من خلال مفهومه ، أنواعه ومبادئه ليكون ذلك مدخلا لمطالب هذا المبحث التي خصصت للتعريف بالاستثمار الأجنبي المباشر، خصائصه وأشكاله ونبذة تاريخية عن تطوراتها.

## المطلب الأول: تعريف الاستثمار وأنواعه

يعتبر الاستثمار الأداة والوسيلة الأساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية للدول، وقد كان لمصطلح الاستثمار، الحظ الوفير في الدراسات والكتابات الاقتصادية عبر التاريخ الاقتصادي.

أولاً: تعريف الاستثمار: هناك عدة تعاريف للاستثمار

فالاستثمار نعني به "الإضافة إلى رصيد المجتمع من رأس المال كنتشيد مباني سكنية جديدة مصانع جديدة ، آلات جديدة ، فضلا عن أنه إضافة إلى المخزون من المواد الأولية والسلع التامة الصنع أو نصف المصنعة، فالاستثمار الإضافات إلى المخزون، فضلا عن رأس المال الثابت"<sup>1</sup>.

ويعرف فهمي هيكل الاستثمار على أنه: "الإنفاق على الأصول الرأسمالية خلال فترة زمنية معينة، بمعنى الإضافة إلى أصول المؤسسة وتشمل المعدات، الآلات، ... والإصلاحات الجوهرية التي تؤدي إلى إطالة عمر الآلة وغيرها من الأصول أو زيادتها، وبالتالي فهو بذلك يعتبر الزيادة الصافية في رأس المال الحقيقي للمجتمع"<sup>2</sup>.

ويضاف إلى هذين التعريفين مفهوم آخر للاستثمار حيث يعرف على أنه "التضحية بأموال حالية في سبيل الحصول على أموال مستقبلية"<sup>3</sup> ، أو بعبارة أخرى " هو كل تضحية بالموارد في الوقت الحاضر لغرض الحصول مستقبلا على نتائج أو إيرادات بأقساط جامدة عبر الوقت ولكن بمبلغ إجمالي أكبر من النفقات الأولية"<sup>4</sup>

1- بكري كامل، مبادئ الاقتصاد، بيروت، الدار الجامعية 1987، ص295

2- هيكل عبد العزيز فهمي، موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية، بيروت، دار النهضة العربية، ط 2، 1985، ص956

3- الحناوي محمد الصالح، أساسيات الاستثمار في الأوراق المالية، مصر، الدار الجامعية، ط2، 1997، ص02

4- Boughba Abd Ellah, Analyse et évaluation de projet, Ed Berti, 1998, P07-4

ومن خلال هذه التعاريف يتبين لنا أن الاستثمار هو مجموعة التضحيات التي من شأنها زيادة الدخل وتحقيق الإضافة الفعلية إلى رأس المال الأصلي من خلال امتلاك الأصول التي تولد العوائد، نتيجة تضحية الفرد بمنفعة حالية للحصول عليها مستقبلاً بشكل أكبر من خلال الحصول على تدفقات مالية مستقبلية أخذاً بعين الاعتبار عنصرى العائد والمخاطرة.<sup>1</sup>

### ثانياً: أنواع الاستثمار

هناك عدة أنواع للاستثمار، باعتباره يمكن أن يكون فردياً أو استثمار شركات أو استثمار حكومي (تموله الحكومة)، حيث يصنف إلى نوعين أساسيين هما الاستثمار الحقيقي والاستثمار المالي.

فالاستثمار الحقيقي يشمل كل الاستثمارات التي تؤدي إلى الزيادة في رأسمال المجتمع بمعنى زيادة طاقته الإنتاجية كسواء أو اقتناء الآلات والمعدات والمصانع الجديدة، أما الاستثمار المالي فهو يعبر عن الاستثمارات التي لا يترتب عنها سوى انتقال الملكية للسلع الرأسمالية من طرف لآخر دون إحداث زيادة في الطاقة الإنتاجية للمجتمع، كسواء الأسهم والسندات وغيرها من الأوراق المالية.

من ناحية أخرى قد يكون الاستثمار داخلياً عند تكوين رأسمال حقيقي جديد داخل الدولة أو أجنبياً وذلك عند توجيه مدخرات الدولة إلى تكوين رأسمال حقيقي جديد في دولة أجنبية<sup>2</sup>.

فكما يمكن أن يكون الاستثمار محلياً (داخل الدولة)، يمكن أن يكون أجنبياً<sup>(\*)</sup>.

فالاستثمار الأجنبي باعتباره نوع من أنواع الاستثمار "يعبر عن امتلاك أحد المؤسسات أو أحد الأفراد في دولة ما لأصول مؤسسات تعمل في دولة أخرى"<sup>3</sup>

1 - صيام أحمد زكرياء، مبادئ الاستثمار، عمان، دار المناهج، 1997، ص19

2- هيكل عبد العزيز فهمي، مرجع سابق، ص444

(\*) هو تصنيف آخر من تصنيفات الاستثمار.

3- نفس المرجع ص 342

وقد عرفه فريد النجار على أنه كل استثمار يتم خارج موطنه بحثا عن دولة متلقية سعيا وراء تحقيق جملة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والمالية والسياسية، سواء لهدف مؤقت أو لأجل محدد، أو لآجال طويلة، فقد يكون هذا الاستثمار مباشرا أو غير مباشر، وسواء كان ملكا لدولة واحدة أو لعدة دول أو شركة واحدة أو عدة شركات<sup>1</sup>.

وينقسم الاستثمار الأجنبي إلى نوعين:

### أ) الاستثمار الأجنبي غير المباشر:

وهو يخص الاستثمار في المحفظة أو التوظيف للمنقول، ويقصد به "شراء السندات والأسهم من الأسواق المالية"<sup>2</sup>، بمعنى آخر يتمثل هذا النوع من الاستثمار بقيام الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين المقيمين في دولة ما بشراء سندات أو أسهم لشركات قائمة في دولة أجنبية، مع عدم اهتمامهم بدرجة النفوذ الممارسة، بل ينصب الاهتمام بالمحفظة على سلامة رأس مالهم وزيادة قيمة الأوراق المالية التي يملكونها<sup>3</sup>.

وفي السابق كان لهذا النوع من الاستثمار تطورات كبيرة في الأسواق الدولية، خاصة مع اتساع أسواق الأورو دولار<sup>4</sup>، وتشير الدراسات الحديثة إلى تطور هذا النوع من الاستثمار، غير أنه يبقى عرضة للتطورات نتيجة للأزمات المالية، وبذلك اتجهت الدول النامية إلى تفضيل الاستثمار الأجنبي المباشر، نظرا لمرونته خلال الأزمات المالية<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> - النجار فريد، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2000، ص23

<sup>2</sup> - جيل برتان، (ترجمة مقلد علي)، الاستثمار الدولي، بيروت، منشورات عويدات، ط2، 1982، ص10.

<sup>3</sup> - قدي عبد المجيد، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003، ص252

<sup>4</sup> - يعني سوق الأورو دولار في مضمونه فتح البنوك الأوربية لعملائها حسابات ودائع لأجل بالدولار، حيث تلتزم برد هذه الودائع بالدولار عندما يحين أجلها وهو ما يخالف العرف السائد القاضي برد الودائع بالعمولات المحلية، للمزيد من التفصيل راجع : \_ حسن علي خريوش عبد المعطي رضا رشيد، ومحمود العتبي، الأسواق المالية، عمان، دائرة الملكية الوطنية، 1995، ص42.

<sup>5</sup> - براكاش أونجاني وعساف رزين، ما مدى فائدة الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية، في مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، جوان 2001 ص06

**(ب) الاستثمار الأجنبي المباشر:**

وهو يختلف عن الاستثمار في المحفظة لكونه ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في المشروع المعين، هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك أو سيطرته التامة على الإدارة والتنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الاستثمار، فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة<sup>1</sup>.

وتسعى الدول النامية إلى اجتذاب قدر أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك للمزايا التي تترتب عليه وكذا تأثيره على الاستثمار المحلي والنمو الأقوى من تأثير القروض والاستثمار بالمحفظة عليه.

ونظرا لكون هذا النوع من الاستثمارات هو محل دراستنا فسوف نتعرض بالتحليل في المطالب المالية إلى المفاهيم الأساسية له والخصائص وكذا المحددات وأشكال الحوافز الممنوحة لجذبه.

**المطلب الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر وخصائصه وأشكاله.**

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم أشكال تدفقات رؤوس الأموال الدولية وهو بذلك ساهم في انتشار ظاهرة العولمة، لكونه يلقي اهتماما وتفضيلا من طرف الدول المضيفة التي تجد فيه المنافع والمكاسب المرتبطة بعملية التنمية في الاقتصاد و بالتالي فهو يحتل مكانة كبيرة في الأدبيات الاقتصادية خاصة الرأسمالية منها، وقد أكدت الاستنتاجات التي توصل إليها المؤتمر الذي ضم اقتصاديين و ممثلين لكبار رجال الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية في مارس 1961 على أن الاستثمار الأجنبي أصبح القناة الرئيسية للعلاقات الدولية . فما هو الاستثمار الأجنبي المباشر؟ وما هي خصائصه وأشكاله؟

<sup>1</sup> - أبوقح عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2001، ص13.

## أولاً: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

هناك مجموعة من التعاريف وردت للمنظمات أو الهيئات الدولية وكذا الكتاب الاقتصاديين نحاول أن نورد أهمها فيما يلي:

- المساهمة في مؤسسة جديدة أو قائمة من قبل.

- الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المنظمة المشتركة للتنمية الاقتصادية عن "ذلك يعبر الاستثمار القائم قصد تأسيس روابط اقتصادية دائمة مع المؤسسات، حيث أنه يعطي الفرصة للقيام بالأثر الحقيقي على تسيير المؤسسات المذكورة عن طريق:

- إنشاء أو توسيع مؤسسة ملحقة، فرع.. الخ.
- احتلال كامل لمؤسسة قائمة...

- ويعبر الاستثمار الأجنبي حسب صندوق النقد الدولي عن " ذلك النوع من أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس هدف حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر، وتتطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، بالإضافة إلى تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة"<sup>1</sup>

- ويرى جيل برتان الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: " يستلزم السيطرة (الإشراف) على المشروع بحيث يأخذ هذا الاستثمار بشكل إنشاء مؤسسة من قبل المستثمر وحده أو بالمشاركة المتساوية أو غير المتساوية، كما أنه يأخذ شكل إعادة شراء كلي أو جزئي لمشروع قائم"<sup>2</sup>

- ويعبر الاستثمار الأجنبي المباشر حسب **Rymand Bernard** عن مساهمة رأسمال مؤسسة في مؤسسة أخرى، يتم ذلك بإنشاء فرع لها في الخارج أو الرفع من رأسمالها، أو قيام مؤسسة أجنبية رفقة شركاء أجنب، أو هو وسيلة تحويل الموارد الحقيقية ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى، وخاصة عند الابتدائية عند إنشاء المؤسسة"<sup>3</sup>

<sup>1</sup> - Manuel de la F.M.I 4<sup>ème</sup> édition, 1997, p66 نقلا عن :

تومي عبد الرحمان، واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، رسالة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2001/2000، ص 41

<sup>2</sup> - جيل برتان، الاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 11

<sup>3</sup> - Raymand Bernard, économie financière Internationale, Paris, EDPUF, 1997, P 91.

- ويرى عبد العزيز هيكل الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه <sup>1</sup> " استثمار شركات مقيمة في إحدى الدول في شركات أخرى مقيمة في دول أخرى بشراء هذه الشركات، أو بإنشاء شركات جديدة وتزويدها برأس مالها الأساسي أو بزيادة رأسمال شركات موجودة أصلاً، ويتضمن هذا المعنى إشراف المستثمر وتدخله في إدارة الشركات التي يستثمر فيها أمواله. وغالباً ما تفضل الحكومات هذا النوع من الاستثمار (\*) ، حيث أنه يتضمن في الغالب تزويد الشركات المستثمر فيها بالمستلزمات (المدخلات) التكنولوجية.

\* ومن خلال هذه التعاريف نستخلص التعريف التالي للاستثمار الأجنبي المباشر:

هو قيام طرف أجنبي بالاستثمار في الموجودات في دول أخرى ويكون للمستثمر دور فعال في إدارة موجوداته من خلال تأسيس الشركات أو المشاركات أو الاندماج مع شركة وطنية... الخ، أي بمعنى آخر هناك موجودات للشركة الأم في الدول المضيفة ويدخل أيضاً ضمن هذا النشاط عملية الخصصة أي شراء الأجانب لشركات أو جزء منها في الدول المضيفة.

فالاستثمار الأجنبي المباشر يكون بواسطة الشركات المتعددة الجنسيات لأنها تمتلك البنى والهياكل التي تقوم بعملية الاستثمار في الخارج، وقد يتم تمويل هذه الاستثمارات من الأموال المملوكة والأرباح المحتجزة والقروض التي تحصل عليها سواء من الشركات الأم أو المؤسسات الأجنبية والمحلية، وعادة ما تقوم الشركات متعددة الجنسيات باستثماراتها في دول تتوفر على الموارد الطبيعية والسوق المناسبة والموارد البشرية الكفأة للقيام بالعملية الإنتاجية.

ومن خلال كل هذه التعاريف نستشف أن هناك خصائص تميز الاستثمار الأجنبي المباشر.

<sup>1</sup> - هيكل عبد العزيز فهمي، مرجع سبق ذكره، ص 246 (\*) وذلك بالمقارنة بالاستثمار بشراء أسهم الشركات.

## ثانياً: خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر

يتميز الاستثمار الأجنبي المباشر بالعديد من الخصائص نذكر من بينها:

- الاستثمار الأجنبي المباشر بطبيعته استثمار منتج، فهو بالضرورة استغلال أمثل لما يستعمله من موارد، حيث لا يقدم المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله وخبراته في الدول المتلقية إلا بعد دراسات معمقة عن الجدوى الاقتصادية للمشروع وكافة بدائله التكتيكية والفنية المتاحة.<sup>1</sup>
- يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في عمليات التنمية الاقتصادية، وذلك من خلال الوفرة الاقتصادية والمنافع الاجتماعية التي تحقق نتيجة لتواجده.
- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة لخلق مناصب الشغل وكذا توسيع نطاق السوق المحلية ومن جهة أخرى يساهم في نقل التكنولوجيا إلى البلد المضيف ، إضافة إلى أنه يدعم مبادلات التجارة الخارجية، من خلال اتجاهه للاستثمار في صناعات التصدير خاصة في تلك التي يتمتع فيها البلد المضيف بميزة نسبية مقارنة ببلد المنشأ<sup>2</sup>، يتصف الاستثمار الأجنبي المباشر بالتغير ، حيث يتميز بتحركاته جريا وراء الربح والفائدة وبذلك فهو ينتقل إلى الأماكن التي توفر له أعلى الأرباح ، أين توجد التسهيلات والإعفاءات واليد العاملة الرخيصة<sup>3</sup>.
- يتميز الاستثمار الأجنبي المباشر عن كل من القروض التجارية والمساعدات الإنمائية الرسمية - التي أصبحت شديدة المشروطة - في أن تحويل الأرباح المترتبة عليه يرتبط بمدى النجاح الذي تحققه المشروعات المحولة عن طريق هذا الاستثمار ، بينما لا يوجد أي ارتباط بين خدمة الديون ومدى نجاح المشروعات التي تستخدم فيه<sup>4</sup>.
- يتجه الاستثمار المباشر إلى الدولة المضييفة التي يحقق فيها أكبر عائد صافي بعد طرح أو خصم المخاطر والتكاليف، وبذلك فهو يتجه بكثرة إلى الدول ذات مناخ الاستثمار الملائم والمناسب.

<sup>1</sup> - دراز حامد عبد المجيد، السياسات المالية، الإسكندرية، الدار الجامعية، 2003/2002، ص214.

<sup>2</sup> - قدي عبد المجيد، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، مرجع سابق، ص 253-254

<sup>3</sup> - الموسوي ضياء مجيد ، العولمة واقتصاد السوق الحرة، الجزائر ، ديوان المطبوعات الجامعية ، 2003 ، ص 129

<sup>4</sup> - المهران حسن ، الاستثمار الأجنبي المباشر وإمكانات تطويره في ضوء التطورات المحلية والإقليمية والدولية ، في المجلة المصرية للتنمية والتخطيط ، القاهرة ، معهد التخطيط القومي ، المجلد الثامن ، العدد الأول ، يوليو 2000 ، ص07

## ثالثا: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على عدة أشكال :

## 1 - الاستثمار المشترك :

هو مشروع الاستثمار الذي يملكه أو يشارك فيه طرفين أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة

و يتضمن الاستثمار المشترك عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دولة أجنبية ، و يكون احد أطراف الاستثمار فيها شركة دولية تقوم بالتسيير بدون السيطرة الكاملة عليه<sup>1</sup> ، ومن خلال هذا التعريف نستنتج خصائص الاستثمار المشترك وهي:

- الاستثمار المشترك يتم عن طريق اتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين احدهما وطني و الآخر أجنبي لممارسة نشاط إنتاجي داخل الدولة المضيفة.
- الطرف الوطني قد يكون تابعا للقطاع العام أو الخاص.
- شراء المشترين الأجانب لحصة في شركة وطنية يؤدي إلى تحويل هذه الشركة إلى شركة استثمار مشترك.
- لكل طرف من أطراف الاستثمار الحق في المشاركة في إدارة المشروع.

## 2- الاستثمار المملوك كليا من طرف المستثمر الأجنبي:

تعتبر مشروعات الاستثمار التي يملكها المستثمر الأجنبي بصفة كلية أكثر أشكال الاستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى الشركات متعددة الجنسيات، وهو عبارة عن قيام هذه الأخيرة بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق... الخ، ونجد في الجانب المقابل أن الدول النامية تتردد كثيرا إزاء هذا الشكل

<sup>1</sup> - د. عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، مصر مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، ص 273

ويعود ذلك إلى الخوف من التبعية الاقتصادية و ما ينتج عنها من آثار سلبية على المستوى المحلي والعالمي ،و الحذر من سيطرة احتكار الشركات متعددة الجنسيات على أسواق الدول المضيفة.<sup>1</sup>

### 3- مشروعات أو عمليات التجميع:

تكون هذه المشروعات على شكل اتفاقية بين الطرف الوطني و الطرف الأجنبي (عام أوخاص)، حيث يقوم هذا الأخير بتزويد الطرف الأول بمكونات منتج معين لتجميعها كي تصبح منتوجا نهائيا تام الصنع، وفي بعض الحالات و خاصة في الدول النامية يقوم الطرف الأجنبي بتقييم الخبرة أو المعرفة اللازمة و المتعلقة بالتصميم الداخلي للمصنع وطرق التخزين و الصيانة و التجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد متفق عليه.ومشروعات أو عمليات التجميع قد تأخذ شكل الاستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل لمشروعات الاستثمار للطرف الأجنبي.<sup>2</sup>

### 4- المناطق الحرة :

المنطقة الحرة هي جزء من الأرض تابع لدولة ما ويتم توضيح حدودها بطريقة قاطعة و تعتبر المنطقة الحرة جمركيا امتدادا للخارج فهي معزولة باعتبار جمركي، إلا أنها خاضعة للسيادة الوطنية من وجهة النظر السياسية، وفي داخل المنطقة الحرة يسمح بإقامة المشاريع الخاصة برؤوس الموال الجانبية أو الوطنية أو المشتركة ويتم فيها تداول البضائع المحلية و الخارجية و تجرى عليها بعض العمليات الصناعية ولا تدفع رسوما جمركية على تلك البضائع إلا عند اجتيازها حدود المنطقة الحرة إلى داخل الدولة.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> - د. عبد السلام أبو قحف، نفس المرجع السابق، 1989، ص273

<sup>2</sup> - د. عبد السلام أبو قحف، المرجع السابق، ص274

<sup>3</sup> - أنور عبد الخالق، محمد عباس، المناطق الحرة، القاهرة، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، 1978، ص97

المطلب الثاني: نبذة تاريخية عن الاستثمار الأجنبي.

أولاً: الفترات الأولى للاستثمار الأجنبي.

### 1- بداية الاستثمار الأجنبي ( 1800 - 1913

تميز الاستثمار الأجنبي في هذه الفترة بعدة خصائص منها قيام القطاع الخاص بالاستثمار و نشأة الاستثمار الأجنبي في أوربا ،بالإضافة إلى تزعم بريطانيا فيما يتعلق بتصدير رؤوس الأموال إلى الخارج وقد قامت اغلب الدول الأوربية الغربية بتشجيع استثماراتها الأجنبية ،فبريطانيا زادت من استثماراتها الأجنبية من 7.7مليار فرنك ذهبي إلى 14 فرنك ذهبي كما دعمت بلدان أخرى سياستها التوسعية في التجارة و الاستثمار الأجنبي بعد عام 1870 مثل : بلجيكا، هولندا، سويسرا، وأخيرا قامت الولايات المتحدة الأمريكية بإنشاء مصانع في كندا و أمريكا اللاتينية( كوبا، المكسيك،...) <sup>1</sup>

و الملاحظ أن هذا الاستثمار كان بشكل استثمارات المحفظة، تجري عن طريق الأسواق المالية كأسواق لندن، باريس وأمستردام ، وكان الاستثمار الأجنبي في هذه الحقبة يتميز باتجاهه نحو أوروبا الغربية وبريطانيا، والجدول الموالي يوضح الاستثمارات الأجنبية البريطانية وتجارها الخارجية.

الجدول رقم "1": التجارة الخارجية والاستثمارات العالمية.

السنة	التجارة الخارجية	الاستثمارات
1800	6,2	7,7
1850	31,5	10
1880	100	100
1913	275	289

المصدر: جيل برتان، الاستثمار الدولي، منشورات عويدات، بيروت 1970.

<sup>1</sup> - جيل برتان، الاستثمار الدولي، بيروت، منشورات عويدات 1970 ، ص16

**2- تراجع الاستثمار الأجنبي (1919-1945):** أثرت الحرب العالمية على الاستثمار الأجنبي تأثيراً عميقاً سواء في حجمه أو اتجاهه، فقد خسرت بعض الدول كل ممتلكاتها وانخفض تراكم الاستثمار الأجنبي إلى 3/4 من قيمته الإجمالية، كما تم تسجيل تحول اتجاهه نحو القطاع البترولي والصناعات التحويلية.

**3- انتعاش الاستثمار الأجنبي (1946-1966):** اشتدت الحاجة إلى الاستثمار الأجنبي بعد الحرب العالمية الثانية بسبب الدمار ونفقات الحرب و الديون التي أنهكت أوروبا الغربية والبلدان الأخرى، الأمر الذي جعل الاستثمار الأمريكي يزداد بنسب كبيرة، فقد زاد فيما بين سنة 1943-1964 ب 6 مرات في فنزويلا و 30 مرة في الشرق الأوسط<sup>1</sup> مغيرا بذلك الوضع الذي كان سائدا قبل 1914.

وقد تغير الإطار العام أيضا، حيث برز بعد الحرب بؤس العالم الثالث ثم إن تأخره الاقتصادي المتفاقم وانتقاله إلى مرحلة الاستقلال السياسي استلزم معونة متزايدة من قبل الدول الغنية . ورغم أن الاستثمار الذي يقوم به بلد ما في بلد آخر كان مرغوبا فيه، فانه لم يعد حرا بسبب الحواجز التي فرضتها البلدان الجديدة بل أصبح يدخل في كثير من الأحيان في نطاق خطة شاملة للتنمية<sup>2</sup>.

**4- الاستثمار الأجنبي من الستينات إلى بداية الثمانينات:** زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي في البلدان النامية من متوسط اقل من 2 مليار دولار سنويا في بداية الستينات إلى متوسط قريب من 13 مليار دولار فيما بين 1971-1981 ، إلا أن نسبة تدفقات الاستثمار إلى مجموع تدفقات رأس المال انخفضت بشكل كبير مع النمو السريع في الاقتراض الخارجي، وخاصة من البنوك التجارية ، وبالرغم من أن الاتساع السريع في قروض البنوك التجارية قد بدأ قبل الزيادة الأولى في سعر النفط ما بين 1973-1974 فان هذا الحدث عجل انخفاض أهمية تدفقات

<sup>1</sup> - جيل برتان، نفس المرجع السابق، ص18

<sup>2</sup> - جيل برتان، نفس المرجع السابق، ص18

الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة البلدان غير المصدرة للنفط والتي مولت عجز ميزانها التجاري بالقروض الخارجية. ففي عام 1973 مول الاستثمار الأجنبي المباشر نحو 20% من مجموع عجز الحساب الجاري وصافي تراكم الاحتياطات في البلدان النامية الغير منتجة للنفط مقابل 12% فقط في السنوات الموالية، ورغم ذلك فقد استمرت هذه التدفقات في الارتفاع حيث زادت قيمتها الحقيقية بمتوسط معدل سنوي بلغ 3% بالأسعار الثابتة والتي تقابل 10,5مليار دولار ما بين 1979-1981 لكنها انخفضت أثناء الكساد في 1982-1983<sup>1</sup> كما يوضحه الجدول التالي: الجدول رقم "2": تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية (1973-1983).

مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر مليار دولار	مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر القائم الدين	نصيب الاستثمار الأجنبي المباشر من مجموع الالتزامات الخارجية	المقترضون الرئيسيون السبعة
1983-1973	1983	1983 (%)	
2,5	44,4	11,6	الأرجنتين
7,5	88,0	21,8	البرازيل
1,7	30,4	18,3	اندونيسيا
0,7	38,9	4,4	كوريا
3,1	89,4	13,2	المكسيك
0,9	23,9	10,9	الفلبين
3,6	35,1	10,9	فنزويلا
47,0 140,9	685,5	17,0	البلدان النامية غير المنتجة للنفط

المصدر: صندوق النقد الدولي 1985.

<sup>1</sup> - مجلة التمويل والتنمية، مارس 1985، ص33

- تمثل أرقام الأسهم في نهاية 1983 القيمة الدفترية المقدرة لأسهم الاستثمار المباشر من البلدان

الصناعية في نهاية 1978 مضافا إليها تدفقات الاستثمار المباشر خلال 1973-1983 .

### ثانيا: الاتجاهات الحديثة للاستثمارات الأجنبية في البلدان النامية.

شهد الاقتصاد العالمي نموا سريعا فيما يتعلق بتدفقات رأس المال الأجنبي، وذلك منذ أوائل الثمانينات حتى أنها كانت أسرع من التجارة العالمية أو الانتاج العالمي فخلال الفترة 1980-1997 زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي بما فيها المباشر إلى الخارج بمعدل يصل في المتوسط إلى حوالي 13% في السنة ، بالمقارنة بمعدلات متوسطة تصل 7% لكل من الصادرات العالمية من السلع والخدمات غير المرتبطة بعوامل الإنتاج والنتاج المحلي الإجمالي العالمي ( بالاسعارالجارية) خلال 1980-

1996<sup>1</sup> والجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول رقم "3": مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر و الإنتاج الدولي (1986-1997)

معدل النمو السنوي %				القيمة الجارية بمليار دولار		
1997	1996	-91 95	-86 90	1997	1996	
18.6	1.9	20.1	23.6	400	338	تدفقات الاستثمار الأجنبي في الداخل
27.1	-0.5	15.1	27.1	424	333	تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الخارج
12.7	12.2	09.7	18.2	3156	365	رصيد الاستثمار الأجنبي في الداخل
13.7	11.5	10.3	21.0	3541	3115	رصيد الاستثمار الأجنبي إلى الخارج
45.2	15.5	30.2	21.0	236	163	الاندماجات و الممتلكات الخارجية
7.3	6.0	13.4	16.3	9500	8851	مبيعات الشركات الفرعية الأجنبية

<sup>1</sup> - مجلة التمويل والتنمية، مارس 1999 ، ص34

7.7	7.7	6.2	16.6	2100	1950	الناتج الإجمالي للشركات الفرعية الأجنبية
13.0	12.0	24.4	18.3	12606	11196	إجمالي أصول الشركات الفرعية الأجنبية
						بيانات مختصرة
2.0	0.8	5.5	12.1	30551	28822	الناتج المحلي الإجمالي بتكلفة عوامل الإنتاج
5.0	-0.1	2.6	12.9	5393	5132	إجمالي تكوين رأس المال الثابت
15.0	8.2	12.4	21.9	11	53	إيرادات، إتاوات، امتيازات ورسوم
3.0	2.9	8.9	14.6	6422	6245	صادرات سلع و خدمات غير مرتبطة بعوامل الإنتاج

### المصدر : صندوق النقد الدولي 1999.

- تجدر الإشارة إلى انه تم تسجيل أن ثلثي التدفقات في الدول النامية تتم في شرق آسيا(وبالدرجة الأولى:تايلاندا، الصين، ماليزيا ) وأمريكا اللاتينية (الأرجنتين، البرازيل، كولومبيا، المكسيك)، كما تشير البيانات المتوفرة إلى أن الاستثمار الدولي والمتمثل في الاستثمار المباشر ينمو بشكل أسرع من الاستثمارات الأخرى مما يدل على زيادة تكامل الاقتصاد العالمي، وذلك ما يتضح من خلال الجدول التالي :

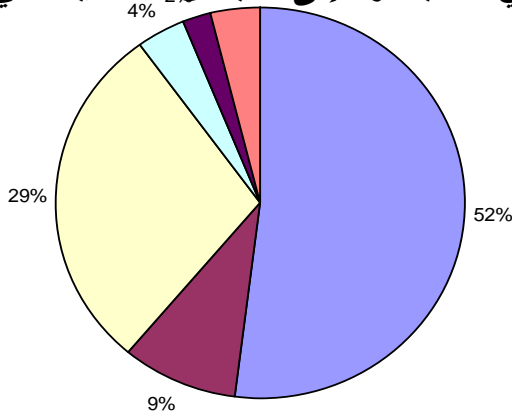
الجدول رقم "4": تطورات الاستثمارات الأجنبية في الاقتصاد العالمي.

1993	1992	1991	الثمانينات	السبعينات	الستينات	
63999	44868	34475	12988	3024	304	الاستثمار الأجنبي المباشر الصافي
76569	43250	17505	3353	423	13	الاستثمار في الأسواق المالية
5482	14541	1892	11791	9839	384	الإقراض الصافي من البنوك التجارية
52336	47383	59301	34366	9854	1466	تدفقات المنح والقروض الرسمية
208386	131042	113173	62498	23140	2167	الإجمالي

المصدر: صندوق النقد الدولي 1993.

الشكل رقم "1": تركيز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان النامية في

إقليمين (1990-1994)



52% شرق آسيا والمحيط الهادي

9% شرق أوروبا وآسيا الوسطى

29% أمريكا اللاتينية

4% الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

2% جنوب آسيا

4% إفريقيا وجنوب الصحراء

المصدر: صندوق النقد الدولي و البنك العالمي.

## المبحث الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر:

يقصد بمحددات الاستثمار مجمل الظروف والأوضاع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والمؤسسية وكذلك الإجراءات التي يمكن أن تؤثر على فرص نجاح المشروع الاستثماري في منطقة أو دولة معينة وتعد الظروف السالفة الذكر عناصر متداخلة تؤثر وتتأثر ببعضها البعض ومعظمها عناصر متغيرة يخلق تفاعلها أوضاعا جديدة بمعطيات مختلفة وتترجم محصلتها كعناصر جاذبة أو طاردة للاستثمار وتجدر الإشارة إلى أن درجة تأثير هذه العوامل على قرار المستثمر الأجنبي يختلف من دولة إلى أخرى ، ولا شك أن درجة تأثير العوامل المذكورة تظهر بصورة جلية عند المقارنة بين الدول المتقدمة والدول النامية .

حسب **MICHALET** فمن أجل الانتماء لمجموعة الدول أكثر جذبا للاستثمار المباشر يجب تحقيق كل الشروط الأساسية والتكميلية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر أما بقية الدول التي تسعى لتحقيق هذه الشروط فيمكن أن ندرجها ضمن مجموعة الدول المحتمل لحاقها بالمجموعة الأولى.

وبالتالي سنتطرق في هذا المبحث إلى مطلب أول نتناول فيه أهم النظريات الاقتصادية التي تدرس محددات الاستثمار الأجنبي المباشر لنخلص بعدها إلى أهم المحددات الأساسية والتكميلية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر وهذا في المطلب الثاني.

## المطلب الأول: النظريات الاقتصادية لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر.

## 1/ محدد سوق العوامل:

إن استثمار المؤسسة في دول أجنبية يرجع لعدة حوافز وفوائد خاصة والتي تميزها على باقي منافسيها المحليين، وهذه الحوافز كافية لكي تستثمر المؤسسة ببلد آخر ولكن كان إلزاما الأخذ بعين الاعتبار صعوبة الدخول إلى الدول الأجنبية وهذا على مستوى عوامل مصادر الحوافز أو تعدد الفوائد، إذ يمكن ذكر مثلا المؤهلات الخاصة للمؤسسة في التسيير

أو التسويق، التكنولوجيا، القدرة المالية... الخ وسنركز دراستنا هنا على العامل الأخير وهو عنصر رأس المال وسنحاول من خلاله تفسير التدفق الأجنبي للاستثمارات .

إن المستثمر الأجنبي يتمتع بمصدر أموال أحسن من بقية منافسيه في البلد المضيف بسبب الشبكة المالية التي تربطه بالمؤسسة الأم حيث تخصص المؤسسة كل مواردها المالية لتحقيق هذا الاستثمار نظرا لانخفاض وضعف تكلفة الفرصة في هذا البلد أي ارتفاع العائد بالمقارنة مع بلده الأصلي أو بلدان أخرى ، ومن ناحية أخرى عند تساوي الموارد الذاتية بين المؤسسات ، فالمؤسسات الأجنبية تحصل على شروط تفضيلية مقارنة بغيرها من المنافسين المحليين في مجال منح القروض وكذلك توجه الفرد للاستثمار في هذه المؤسسات (الأسهم) بسبب صورة وعلامة المؤسسة المتعددة الجنسيات أو بسبب ارتباطها بالبنوك الدولية الموجودة في البلد المضيف.

إن جملة هذه الأسباب تجعل الوضعية المالية للمؤسسة الأجنبية أحسن من الوضعية المالية لمنافسيها بالبلد المضيف وبالتالي تعتبر وفرة رؤوس الأموال عامل مهم في توجهه وتدفق وتوسع المؤسسات الأجنبية إلى البلدان الأخرى أي سهولة الحصول على الأموال يعتبر سبب رئيسي لتدفق المستثمرين الأجبيين بالإضافة إلى العامل الأساسي المتمثل في ارتفاع العائد في البلد الأجنبي عن البلد الأصلي أحيانا ، هذه النتائج المستخلصة لا تشبه أو لا تمثل لنا الواقع الاقتصادي حيث تم إنجاز دراسات وبحوث في الولايات المتحدة الأمريكية في مرحلة (1955-1970) أثبتت عدم وجود ارتباط بين اختلاف معدل العائد بين البلد المحلي والأجنبي ، وتلتها دراسة أخرى أثبتت نفس الشيء أي عدم وجود هذا الارتباط القوي وأبرزت العلاقة الضعيفة بين اختلاف معدل الربح وتدفق الاستثمار الأجنبي<sup>1</sup> وبالتالي عند دراسة توزع أو تقسيم الاستثمار الأجنبي في البلدان أو الاختيار المتمثل في التوسع المحلي أو اختراق الأسواق الأجنبية لذا كان الاختلاف بين معدل العائد هو نتيجة لعدة نظم

<sup>1</sup> -HENRI BOURGUINAT, Théorie de l'investissement direct étranger 1985.P27

كنظام الضريبة أو نظام الصرف بين البلدان ومن هنا نستنتج خطأ الحقيقة القائلة أن العائد أو الربح هو الموجه لاستثمار المؤسسة بالخارج ويمكن الذهاب بعيدا واعتبار الاختلاف في معدل العائد أو الربح كمحاولة تعديل للحالات الغير متزنة الناتجة عن اعتبارات سياسية واجتماعية (عدم الاستقرار السياسي...) حيث يترجم معدل العائد قوة التفاعل مع تهديدات حالة عدم التأكد الاقتصادي وفي هذه الحالة تفقد نظرية توافر رأس المال كل معناها في مجال تقدير تدفق رأس المال الأجنبي الذي يعتبر مشكل غامض وجد معقد.

## 2/ محدد سوق المنتجات:

إن أي محدد أو نظرية تفسر تدفق الاستثمار الأجنبي لا بد أن تأخذ بعين الاعتبار محدد أو نظرية تنوع المنتجات في البلد المضيف ، فنظرية تنوع المنتجات ترجع للاقتصادي<sup>1</sup> - R- CAVES الذي حاول إبراز التكاليف التي تستوجب على المستثمر الأجنبي مقارنة بالمنافسين المحليين أو المنافسين الأجانب المتواجدين من قبل في هذا البلد، ومن بين هذه التكاليف نذكر تكاليف الحصول على المعلومة، التكيف مع الشروط الاجتماعية، التشريعية والاقتصادية أو المعرفة الغير كاملة لقنوات التوزيع ، وأمام هذه التكاليف تصبح إمكانية تنوع المنتج إستراتيجية فعالة إذ تسمح للمستثمر الأجنبي اختراق أسواق دول مضيضة ، وقبل التفصيل في هذه النظرية كان لا بد من التطرق لملاحظة هامة وتتمثل في مقدرة المستثمر الأجنبي إعطاء منتجه أشكال مختلفة مما يعني مرونة التنظيم الصناعي وامتلاك التكنولوجيا اللازمة والقدرة على التكيف مع هيكل السوق.

فتنوع نفس المنتج يكون في سوق محدود بالضرورة من خلال التنوع في شكل أو علامة المنتج، فتنوع المنتجات حسب هذه المعطيات يعتبر مصدر محدد ومقيد لدخول أو اختراق فتنوع نفس المنتج يكون في سوق محدود بالضرورة من خلال التنوع في شكل أو

<sup>1</sup> - R.E.CAVES, international corporation : the industrial economics of foreign investment ,  
economica 1971.pp1-27

علامة المنتج، فتتويج المنتجات حسب هذه المعطيات يعتبر مصدر محدد ومقيد لدخول أو اختراق المستثمر الأسواق الأجنبية إذ تمثل للمؤسسة سلاح مثالي للدفاع ، والملاحظ أن التتويج في المنتج من خلال ابتكار أو تجديد المنتج يكون أقل بالمقارنة مع تغيير المنتجات المتواجدة حيث يكون التجديد أو الابتكار على مستوى التسويق فقط وتظهر هذه الميزة خاصة في المنتجات الصيدلانية أو صناعة السيارات ، فالتتويج يركز على ثلاث أدوات أساسية:التقديم، المظهر والأداء.

ففي كل هذه الأدوات يمثل التجديد جزء بسيط تنفذ هذه الأدوات من خلال الإشهار لهدف تكيف المنتج مع الشروط المحلية وفي هذا المستوى التمييز بين المنتج الجديد الذي تعرض لتجديد كبير والمنتجات المتنوعة صعب بطول المدة تتعرض المنتجات المتنوعة لتغييرات متواصلة تسمح لها بالوصول إلى درجة المنتجات الجديدة ، لكن لا بد أن لا تتعرض المنتجات المتنوعة لتغييرات أو تجديدات جذرية حتى تحتفظ بخاصيتها دائما، فسياسة التتويج تعتمد على تغيير بسيط مرتكز على شبكة مؤهلة من التسويق والإشهار منتهج حسب حوافز المقدمة في عملية البيع وعلامة خاصة، اسم المؤسسة الأم، وجملة هذه المعطيات ترفع من فعالية هذه السياسة في سوق المنافسة حيث تسعى المؤسسة الأم من خلال فروعها محاولة الخدمة المثلى لهذه السوق ولا يمكن للمؤسسة أن تصدر المنتج أو تبني براءات الإنتاج بسبب عدم معرفة حاجات السوق المحلية لذا لا بد على المؤسسة أن

تتجز وحدات إنتاجية في البلد المضيف للتكيف مع متطلبات السوق.

إن طرق التتويج تختلف إذ يمكن تتويج نفس المنتج من خلال بلدان مختلفة أو تتويج سلسلة من المنتجات لتلبية حاجات المستهلكين في نفس البلد أو المزج بين النموذجين وفي الواقع فإن النموذجين مرتبطين ومن الصعب التمييز بينهما ، ولإظهار مدى ارتباط الاستثمار الأجنبي بسياسة التتويج مثلما

أشار **R-CAVES** نعتمد على منهج إيضاح ومراقبة الفرضيات والجزء الآخر يخص الطابع النظري.

فملاحظة الواقع أثبتت أن هناك ارتباط قوي بين درجة تنويع المنتج ودرجة تواجد فروع المؤسسة الأم في بلدان أجنبية، ومن خلال الدراسات التي قام بها **R-CAVES**<sup>1</sup> في الولايات المتحدة، بريطانيا وكندا، فمؤسسات السيارات ، ومؤسسات الأموال التي لها فروع بالخارج أكثر من مؤسسات الورق، الجلد، النسيج، وفي معظم الأحيان تنويع المنتجات ليس هو الظاهرة الصناعية الوحيدة التي تشرح تواجد الاستثمار الأجنبي المباشر كالهياكل الصناعية، الموارد الموضوعة تحت تصرف المؤسسة ...الخ، فقديما تنويع المنتجات يعبر عليه من خلال حجم نفقات الإشهار، البحث والتطوير، إذ يبقى لهذه العوامل التأثير على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر وسنحاول الآن إبراز الطابع النظري، فمن الإجباري القبول بأن التنويع في المنتجات يلعب دور مهم في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في سوق اقل ما يقال عنها أنها معقدة، وتعتبر عامل حمائي للمؤسسة والتي حاول **R-CAVES** إظهار مدى أهميتها والتي تتمثل في تكيفها مع هيكل السوق والمعارف المتحصل عنها ومنه فهذان العنصران

كافيان لكن لا نستطيع أن نعتبر عملية التنويع في المنتجات كعامل كافي لتفسير تدفق الاستثمار

الأجنبي المباشر فهو يتحدد بعدة عوامل متداخلة.

<sup>1</sup> -R.CAVES, the causes of direct investment ,1974, pp 279-293

## 3/ محدد حجم المؤسسة:

ضمن مختلف محددات الاستثمار الأجنبي المباشر المتمحور حول الهيكلية المهيمنة على السوق، لابد من التطرق إلى الاقتصاد الصناعي المعبر على قدرة المؤسسة على مستوى التنظيم الصناعي

فكثيرا من المشاكل يجب إيضاها حول ارتباط هذا المتغير مع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

- تتمثل الصعوبة الأولى في أنه لابد من التمييز بين الاقتصاد الصناعي ذو الأصل التكنولوجي المرتبط بحجم المؤسسة أو الوحدة المنتجة والاقتصاد الصناعي المرتبط بعملية تنسيق النشاطات في المؤسسة فالنموذج الأول ما هو إلا عبارة عن نموذج كلاسيكي، أما النموذج الثاني فهو نتيجة للتنظيم بالمؤسسة الذي يأخذنا مثلما عبر **H-HYMER** إلى مشكل الفعالية داخل المعلومة.

إن هذان النموذجان يدفعان المؤسسة إلى الاستثمار بالخارج، حيث أن حجم المؤسسة يعتبر عامل متيح للإنتاج في الخارج ، كما أن هناك علاقة في غالب الأحيان بين حجم المؤسسة ورغبة المؤسسة في التوسع إلى أسواق أجنبية، ونريد في هذه النقطة أن نلح على ميزة متاحة وليست مسببة للاقتصاد الصناعي لأنه لا يمثل كلية قدرة أو إمكانية خاصة للمؤسسة التي تستثمر بالخارج فكل المؤسسات التي تطمح لتحقيق بعض الأرباح والتي تمارس نشاطها كليا أو جزئيا داخل الإطار الجغرافي الوطني وفي بعض الأحيان رغم امتلاك الحجم المناسب من طرف المؤسسة لا يمكنها من تحقيق على الأقل ما يقابل ما تتمتع به من ميزات وقدرات تكنولوجية وتجارية، وبالتالي فإنه يظهر لنا جليا أن الاقتصاد الصناعي يلعب دور تجميعي في سلوك المؤسسة أي رغبتها في الاستثمار بالخارج لأنه يعمل على تقوية قدرات المؤسسة الخاصة، ولكن لا يمكنه أن يحل مكانها إذ يمثل الاقتصاد

الصناعي سلطة تحفيزية من خلال تمكين المؤسسة من تقوية فعالية القدرات الخاصة بها عن طريق إتاحة تطبيق الاقتصاد في المؤسسة والتي تستخدمها في معظم تعاملاتها إذ تمكنها من تحقيق الطلب على منتجاتها بأقل وقت وبالتالي تحقق هذه العملية أكثر ربح للمؤسسة ويجب مراعاة الجزء الثاني من المشاكل التي من المهم إيضاحها، إن الاقتصاد الصناعي سبب متيح وليس مسبب إذ يفضل إمكانية التصدير على عملية الإنتاج بالخارج ولكن هنا نطرح السؤال هل المؤسسة تتخذ الاقتصاد كمرجعية أم العكس أي تفضل الإنتاج بالخارج على التصدير.

إن الترجمة الأولى هي الاختيار بين نمطين افتراق الأسواق الأجنبية مرتبط بدورة حياة المنتج إذ في المرحلة الابتدائية الاقتصاد الصناعي يفضل تمركز الإنتاج في المكان الذي تمارس فيه المؤسسة نشاطها ومن خلال توسع المؤسسة في بلدها الأصلي تقوم بتلبية حاجات الأسواق الأجنبية ومع زيادة حجم صادرات المؤسسة للدول الأجنبية وكذلك زيادة عراقيل دخول صادرات هذه المؤسسة لهذه الدول، ففي هذه الحالة تقوم المؤسسة بالتوطن وإنجاز فرع لها في هذه الدولة بشرط أن هذا التوطن يرتبط بسهولة تحويل القدرات الخاصة للمؤسسة كسهولة تمويل فرع المؤسسة، حفاظ المؤسسة على العلامة التجارية... الخ، ومن هنا نلاحظ أن الاستثمار الأجنبي مرتبط بدورة حياة المنتج (الحجم) وهذا ما أكد عليه الاقتصادي LALL خلال دراسة قام بها على صناعات هيكلية بالولايات المتحدة الأمريكية<sup>1</sup>، وفي الأخير فإن أغلب الدراسات التي تمت حول الاستثمار الأجنبي المباشر تأخذ بعين الاعتبار وجهة نظر الاقتصاد الصناعي.

#### 4/ محددات طبيعية ومحددات مسببة:

إن هناك عدة عوامل تعمل على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من بينها توفر رأس المال، تنويع المنتجات، الاقتصاد الصناعي وجملة هذه العناصر تعمل على دفع المستثمر

<sup>1</sup> - HENRI BOURGUINAT ، مرجع سابق ص32.

للاستثمار خارج البلد الأصلي إذ تعتبر كافية لتغطية النقائص التي تعيق الاستثمار الأجنبي المباشر والمتمثلة أساساً في تكلفة المعلومة والمخاطرة التي تتبع سعر الصرف والمحيط السياسي فتوفر رأس المال يسمح للمؤسسة بتجنب الأعباء المرتفعة للقرض في البلد المحلي وكذلك تنويع المنتج يعطي عائد مرتفع بفضل خصوصية وعلامة المنتج وكذلك يعتبر الاقتصاد الصناعي عامل متيح لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر .

إن الملاحظ لهذه الميكانيزمات يدرك أن أغلبيتها مرتبط بسياسة الدولة المضيفة التي تضع معظم المبادئ المسيرة للسوق، وبالتالي فإن لهذه السياسة أوجه مختلفة إما بصورة عراقيل تجارية أو عراقيل جمركية وأخرى اجتماعية، فمثلاً العراقيل الجمركية تعمل على منع تدفق منتج المؤسسة وبالتالي بطريقة غير مباشرة تمنع توطن المؤسسة (حسب اقتصاديات السلم أو وفورات الحجم) فهناك علاقة وثيقة بين تصدير المنتجات وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر فمعظم الدول تضع عراقيل تجارية أو جمركية بهدف التقليل من عملية تصدير المنتجات ومن جهة أخرى تقوم بتقديم تسهيلات وتحفيزات لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، فهناك دراسات تجريبية تؤكد لنا ذلك من خلال سعي الدول لتضييق الخناق على الصادرات ومن ناحية أخرى تقديم تسهيلات وتحفيزات لا نظير لها، ومثال ذلك قيام كندا بوضع جملة من العراقيل التجارية والقانونية لمنع دخول منتجات مؤسسات الولايات المتحدة على الرغم من وجود التقارب بين الدولتين وعلى عكس ذلك فهي تقدم تسهيلات لا منتهية للمؤسسات الأم الأمريكية للاستثمار بكندا.

وتظهر سياسة الدولة من خلال معايير أو عناصر الاقتصاد الكلي كسعر الصرف، ميزان المدفوعات ومعايير التضخم... الخ، وكذلك من خلال سن التشريعات المنظمة لمناخ الاستثمار من كل النواحي وأيضاً القوانين التي تخص ممارسة السلطة بالمؤسسة، حيث يتدخل السلطات العمومية تظهر نتائجها على مدى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال جذب أو طرد الاستثمار الأجنبي المباشر وأمام التأثير المتزايد للسياسة المتبعة من

طرف السلطات العمومية وتضييق الخناق على الصادرات فان أغلب المؤسسات تنتج نحو التوطن بالبلدان المضيفة.

### 5/محدد نماذج الارتباط:

إن النظريات المحددة للاستثمار الأجنبي المباشر المتطرق إليها سابقا مبنية على معايير مختلفة كمعيار سوق المنتجات أو العوامل ومعيار تمركز المؤسسة واتساع حجمها إذ أن اتساع حجم المؤسسة يسمح لها بامتلاك قدرات خاصة غير متوفرة عند بقية منافسيها الآخرين المحليين ولذا يظهر الفرق جليا عند مقارنة مؤسسة أجنبية بمؤسسة محلية وعليه يمكن طرح التساؤل التالي :

- ما مدى تأثير حجم المؤسسة الأجنبية على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر؟

إن نماذج الارتباط ذات طبيعة مختلفة إذ لا تعتمد بشكل كبير على القدرات الخاصة للمؤسسة بل تمحور أدائها من خلال إستراتيجيات المؤسسة المختلفة عن بقية المؤسسات المنافسة وتتمثل هذه الاستراتيجيات في إستراتيجية المتابعة، الدفاع، التعاون<sup>1</sup>.

إن إستراتيجية المتابعة والدفاع مبنية على أساس أن المؤسسة لا يمكنها تجاهل نشاط المنافسين فيكفي أنها ستتبع مثلا سلوك مماثل من طرف المنافسين بمجرد استثمارها في دولة أجنبية وبالتالي فلا بد من اتخاذ إستراتيجية دفاعية سليمة لتحقيق التوازن الدائم لها، وكثيرا ما تقع تفاعلات وتصادمات للمؤسسة مع بقية المنافسين لذلك لا بد من تبني إستراتيجية على عدة خيارات والمتمثلة في السلوك الذي تتخذه المؤسسة نسبة للمحيط، ففي حالة التأكد تتخذ المؤسسة سياسة معينة والعكس في حالة عدم التأكد، وتعتبر عملية استثمار المؤسسة بالخارج خيار من خيارات الإستراتيجية الدفاعية للمؤسسة أمام جملة الاستراتيجيات المعادية لها من طرف بقية المنافسين.

<sup>1</sup>-HENRI BOURGUINAT ، مرجع سابق ص34

ويمكن أن تكون نماذج الارتباط نتيجة التعاون بين المؤسسات وليس التصادم بينهم أي التعاون في مجال البحث والأمن، اتفاقيات حول تقسيم السوق... الخ فعلى عكس إستراتيجية أو نموذج الدفاع الذي يعتبر نموذج ديناميكي وذا آفاق قصيرة، فنماذج التعاون تعد طويلة الأجل.

ولا نركز هنا على مختلف أشكال التعاون الممكنة بين المؤسسات إذ تتعدد ولا يمكن حصرها وإنما الشيء الجد مهم هو مدى تأثيرها على الاستثمار الأجنبي المباشر فاستراتيجيات التعاون تدفع إلى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق إنشاء مؤسسات شراكة أو مراكز بحث... وغيرها من مظاهر التعاون ومن هنا يظهر جليا مدى تأثير نماذج الارتباط على تدفق رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في الدول المضيفة.

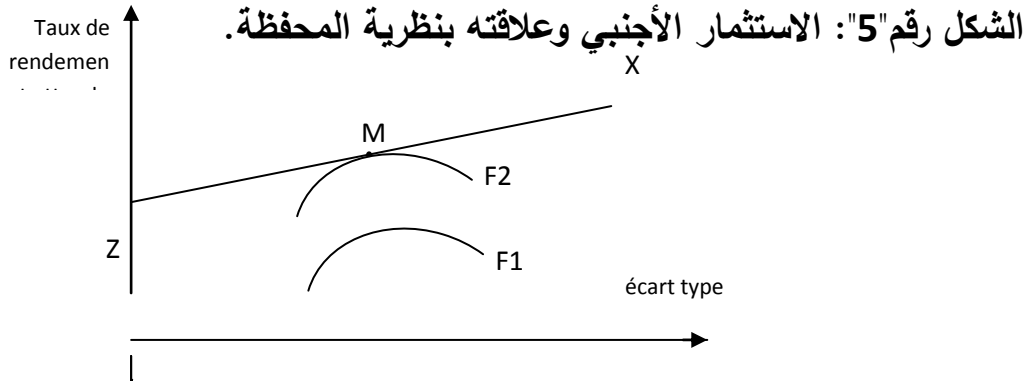
### 6/ نظرية المحفظة والاستثمار الأجنبي:

في إطار نظرية المحفظة التي تهدف إلى إيجاد توازن أمثل بين العائد والمخاطرة، وعليه سوف نبحث عن مكان الاستثمار الأجنبي وعلاقته بنظرية المحفظة..

إن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤخذ بعين الاعتبار في قرار المؤسسة حيث أنه يتيح لها من خلال عملية التنويع خفض درجة المخاطرة ويظهر ذلك جليا في البيان من خلال مقارنة حد الفعالية حيث يحتوي أحدهما على الاستثمار الأجنبي المباشر والآخر لا يحتوي على ذلك.

فمن خلال حد الفعالية F1 المعبر عن محفظة أصول ذات مخاطرة فعالة، التوفيقية الممكنة للأصول بدون مخاطرة مع هذه المحفظة الفعالة لا تضمن لنا توفيقه واقعية أو حقيقية وهذا مثلما هو موضح في الشكل الموالي، ففي حالة أن المستقيم (X) له ميل أكبر من ميل المنحنى F1 وبالتالي لا يتم التضامن بين المستقيم

(X) والمنحنى F1 وعليه فالنقاط على محور المستقيم (X) لا تحقق هذه النظرية.



إن عملية التنويع في الأصول عالية المخاطرة تؤدي إلى انتقال حد الفعالية نحو الأعلى مما يؤدي إلى التماس مع المستقيم (X) في النقطة M والذي يمثل عنصر مخفض للمخاطرة، وبالتالي يمكن أن نحصل على عائد أعلى بنفس معدل المخاطرة فبفضل عملية التنويع ودمج الأصول ذات المخاطرة في محفظة يسمح الاستثمار الأجنبي بتماس حد الفعالية F2 مع النقطة M والتي تمثل التوفيق المثلى وذلك بتنويع بين الأصول ذات المخاطرة وأخرى عديمة المخاطرة.

حسب نظرية المحفظة فإن الاستثمار الأجنبي يسعى لتنويع المحفظة بهدف الخفض من درجة المخاطرة وذلك بتحقيق عائد مرتفع وانحراف معياري ضعيف.

وكذلك ارتباط خيار الاستثمار مع بدائل استثمار أخرى كلها (عائد ، مخاطرة) إن التوفيق عوامل محددة لمدى فعالية المحفظة لكن لا يعتبر الاستثمار الأجنبي المحدد الوحيد للمحفظة الفعالة.

إن تبرير وجود الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال نظرية المحفظة يتمثل في وجود كثير من الجدالات أولها حول مجال تطبيق نظرية المحفظة فالمشكل الجوهرى لها هو البحث عن كيفية

تتويج المستثمر لمحتوى المحفظة وذلك للخفض من درجة المخاطرة المحتملة إذ يمكن توسيع عملية التنويع باكتساب أصول مالية أجنبية لمؤسسات مختلفة<sup>1</sup>.

إن الجدل الأول يندرج تحت فرضية أن المستثمر فردي ومن هنا ينبعث الجدل حول طبيعة التنويع المعتمد على المستوى المؤسسي وليس الفردي، فالتنويع بالنسبة للمؤسسة هو اكتساب مشاركة بسيطة في رأس مال المؤسسة الأجنبية من خلال امتلاك أصول مالية دون إمكانية ممارسة المراقبة وبامتلاك نسبة معينة من رأس المال يصبح للمؤسسة إمكانية مراقبة المؤسسة وهنا تقع المؤسسة بين إمكانية التنويع لخفض المخاطرة وبين عملية المراقبة التي تتطلب الاستثمار في نفس الأصل.

إن هذين الجدالين لا بد من أخذهما بعين الاعتبار حيث أن الجواب عنهما يبرز المعنى الحقيقي لعملية التنويع، إن نموذج المحفظة معتمد أساسا على اختيار التوفيق المثلى من ناحية ومن ناحية أخرى فإن عملية التنويع تعطي للمؤسسة إمكانية المراقبة، وبالتالي مخطط التنويع الدولي من خلال الاستثمار الأجنبي لا ينحصر في إستراتيجية خفض درجة المخاطرة إذ يسمح بالمعرفة الجيدة والمراقبة المستمرة للسوق ويسمح بتكثف وحدات الإنتاج، لكن من الصعب تبرير الاستثمار الأجنبي من خلال نظرية المحفظة فقط.

## 7/نظرية مخاطرة الصرف:

إن نموذج المحفظة يسلط الضوء على الأسواق المالية كمحدد للاستثمار الأجنبي ولكن نظرية مخاطرة الصرف التي تعود للاقتصادي ALIBER الذي يعتبر الظاهرة النقدية كمحدد أساسي ووحيد موجه للاستثمار الأجنبي على عكس الاستثمار المحلي فمشكلة سعر الصرف بالنسبة له غير مطروحة، وسنحاول بعد تقديمنا للمفهوم الأساسي التطرق إلى أهم ما وصل إليه الاقتصادي ALIBER في هذا المجال<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - HENRI BOURGUINAT ، مرجع سابق ص50

<sup>2</sup> - HENRI BOURGUINAT, Théorie de l'investissement direct étranger 1985.P53

- إن المفاهيم التي تستخدم في تحليل الظاهرة النقدية هي مفاهيم علاوة المخاطرة، سعر الصرف ومعدل الاستحداث المعتمد في مختلف عوائد الأصول، كما أن البرهان هنا يركز على فرضية أساسية تتمثل في وجود عدة مناطق نقدية والأصول التي تنتمي إلى هذه المناطق يعبر عليها بعدة أنواع من النقود، إن المستثمر الذي يستدين بنوع محدد من النقود يقع في مشكل وهو إمكانية انخفاض هذه العملة بالنسبة للعملة الأخرى، إن معدل الفائدة يعكس التحول المنتظر في سعر الصرف فكلما كان المعدل المنتظر لانخفاض عملة مقابل عملة أخرى أكبر كان معدل الفائدة مرتفع، وبالتالي فإن المستثمر يقوم بتحديد هذا العامل في كل عملياته الخارجية إذا كان غير كاره للمخاطرة ولكن في الحالة العامة وحسب نظرية المحفظة فإن المستثمر يعتبر فرد كاره للمخاطرة، لذا لا بد علينا الأخذ بعين الاعتبار المتغير الثاني والمتمثل في مخاطرة سعر الصرف أو عدم التأكد وعليه يطلب المستثمر الكاره للمخاطرة علاوة لتغطية حالة عدم التأكد في سعر الصرف، وفي جميع الحالات فإن الاستثمار الأجنبي يتميز بوجود متغير هو غائب في حالة الاستثمار المحلي وهو التغير المنتظر في معدل الصرف ومخاطرة الصرف.

إن الاختلاف المنتظر في معدل الصرف يعكس لنا التوقعات النقدية وعلاوة المخاطرة (عدم التأكد) وعلى المستوى الدولي تتجلى من خلال اتجاه المؤسسات إلى دول أين يكون فيها معدل الفائدة أقل فمثلا، نجد أن المؤسسات الكندية تفضل الاستدانة من سوق سندات أمريكية واستخدامها في كندا

نظرا لتسديدها لمعدل فائدة أقل، وتأخذ هذه المؤسسات بعين الاعتبار مخاطرة الصرف لكن في اعتبارهم أن التكاليف الناتجة عن معدل الفائدة ومخاطرة الصرف تكون أقل من التكاليف في حالة الاستدانة من كندا، إذ تلعب هنا تكاليف سعر الصرف دور أهم من التكاليف المرافقة للقرض.

- لقد عرفنا علاوة النقود أو مخاطرة الصرف كتكلفة لابد أن تأخذها المؤسسة بعين الاعتبار في حالة ارتباط ديونها أو أصولها بنقود غير مستقرة، فعلاوة المخاطرة تكون ضعيفة بالنسبة للنقود التي تعتبرها قوية في سوق الصرف أي قوية بالنسبة للعملات التي يمكن اعتبارها ضعيفة وذلك ينعكس على معدل الفائدة الذي يكون ضعيف في حالة النقود القوية مقارنة بالنقود الضعيفة.

- إن معدل الاستحداث يعتبر المفهوم الثاني الذي لابد أن نظهر مدى أهميته، إذ يعرف بالمعدل يستخدمه السوق لاستحداث أرباح المؤسسة، فمعدل الاستحداث هو معاكس لمعدل العائد الذي يظهر الأرباح الجارية وتوقعات مدى استقرار المؤسسة وفي النموذج الكلاسيكي لدينا<sup>1</sup>:  $C = I / R$

حيث: C قيمة رأس المال.

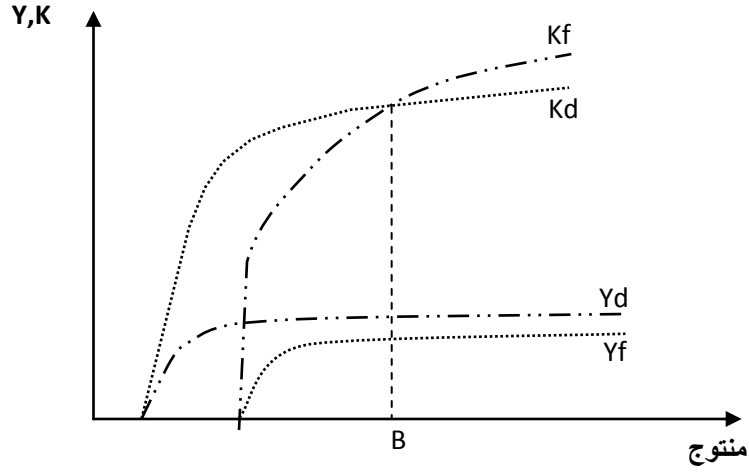
I عوائد المنتج.

R معدل عائد الاستثمار.

\* ولإيضاح تأثير معدل الاستحداث نفترض وجود استثماريين، الأول داخلي D والثاني خارجي F وبالتالي تكون عوائد المشروعين الاستثماريين هما  $Y_d$  و  $Y_f$  وتكون القيمة المستحدثة  $K_d$  و  $K_f$  ونقوم بوضع الفرضية التالية: -إذا كان  $Y_f < Y_d$  فإن  $K_f < K_d$  وهنا يكون الفرق بين القيم المستحدثة يعكس الفرق في عوائد المشروعين  $Y_d$  و  $Y_f$  وهذا حسب النظرية الكلاسيكية للمؤسسة المرتكزة على جملة من العناصر (تنويع المنتج، التأهيل، الاقتصاد الصناعي) ، لكن حسب الاقتصادي ALIBER فإن  $Y_f < Y_d$  وبالتالي يستلزم أن  $K_f > K_d$  وفي هذه الحالة فإن الفرق بين القيم المستحدثة يعكس الفرق بين معدلات الاستحداث ويرتبط سلبيا مع الفرق بين عوائد المشروعين  $Y_d$  و  $Y_f$ .

<sup>1</sup> - Théorie de l'investissement direct étranger: مرجع سابق ص 54.

الشكل رقم "6": القيم المستحدثة و عوائد عوائد الاستثمار.



### 8/ طبيعة المعلومة:

توجه العملية الإنتاجية عن طريق المعلومة الموجودة داخل المؤسسة، إذ تعتبر المعلومة كثرة دائمة للمؤسسة، فالمعلومة بمختلف أشكالها وخاصة المعلومة الخاصة بابتكار أو خلق منتج تتطلب مصادر جديدة للحصول على المعلومات وهذا ما يتطلب أموال كثيرة لتمويل عملية البحث والتطوير المجسد في برامج على مدى متوسط وطويل بهدف تحقيق أرباح من خلال استغلال هذه المعلومات ولابد على المسير تحديد معدل عائد هذه المعلومات.

وتنقسم المعلومة حسب المؤسسة إلى نوعين:

- معلومة تكنولوجية: ويعتبر هذا النوع من المعلومة جد مهم بالنسبة للمؤسسة لاعتمادها عليه في ابتكار أو تجديد المنتج ويتم الحصول عليها من خلال عملية البحث والتطوير (تتطلب أموال ضخمة) أو شراء المعلومة من مصادر أخرى.
- معلومة تجارية: وهذا النوع من المعلومة لا يقل أهمية عن النوع الأول فهي تمثل أذواق ورغبات المستهلكين بالنسبة للمنتج وكذلك تمثل المناطق الجغرافية الأكثر جاذبية وكذلك تبين منافذ التوزيع الأكثر فعالية، وتعتبر المعلومة التجارية الموجهة والمسيرة للمعلومة التكنولوجية وبدونها لا يتحقق الاستغلال الأمثل للمعلومة التكنولوجية.

وتلعب هيكل السوق دورا مهما في تحديد أهمية المؤسسة وحجم الميزانية المحدد للحصول عليها، ويمكن تقسيم هيكل إلى نوعين: سوق المنافسة التامة وسوق احتكاري.

- فسوق المنافسة التامة يتميز بعدم سيطرة فرد أو مؤسسة على السوق أي أن التوازن يتحدد من خلال جميع الأفراد والسعر يتحدد من خلال العرض والطلب، وبالتالي لا يمكن للمؤسسة تحديد سعر احتكاري وبالتالي تخصص المؤسسة في هذه الحالة ميزانية ضخمة ونفس الشيء بالنسبة للمعلومة التجارية بغية الحصول على أكبر حصة من السوق.

- أما بالنسبة للنموذج الاحتكاري فهو يتمثل في سيطرة المؤسسة على السوق وبالتالي تحديد سعر احتكاري من طرف المؤسسة ولا تخصص المؤسسة أموال ضخمة للمعلومة التكنولوجية لأنها تقتصر على عملية تجديد وليس الابتكار ونفس الشيء بالنسبة للمعلومة التجارية نظرا للسيطرة الكلية على السوق.

لذا تتجه المؤسسات المتعددة الجنسيات (المستثمر الأجنبي) إلى الأسواق التي لا توجد بها منافسة لإتباع سياسة احتكارية وما يترتب عنها من تخفيض تكاليف المعلومة ويقسمها الاقتصاديون إلى نظريتين أساسيتين: -نظرية عدم كمال السوق، نظرية الحماية<sup>1</sup>.

أ - **نظرية عدم كمال السوق:** تفترض هذه النظرية غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية إضافة إلى نقص العرض من السلع فيها، كما أن الشركات في الدول المضيفة لا تستطيع منافسة الشركات الأجنبية في مجال الأنشطة الاقتصادية أو الإنتاجية المختلفة وتعتبر أيضا أحد العوامل التي تجذب الاستثمارات الأجنبية، وفي هذا الصدد يرى هودوينج أنه في حالة سيطرة المنافسة الكاملة في إحدى الأسواق الأجنبية فان هذا يعني انخفاض قدرة الشركة متعددة الجنسيات على التحكم في السوق، وذلك بسبب وجود حرية كاملة لأي مستثمر للدخول إلى السوق، كما أن السلع والخدمات تكون متجانسة، وبالتالي لا توجد مزايا تنافسية للشركة متعددة الجنسيات في مثل هذا النوع من نماذج السوق.

ب - **نظرية الحماية:** إن ظهور هذه النظرية كان نتيجة لظهور خلل في الفرضيات التي اعتمدت عليها نظرية عدم كمال السوق، فضمن الاستغلال الأمثل لفرص التجارة والاستثمار الأجنبي بما يتفق مع أهداف الشركة متعددة الجنسيات غير ممكن من جهة، ومن جهة أخرى

<sup>1</sup> -HENRI BOURGUINAT، مرجع سابق، ص63.

فان نجاح الشركة متعددة الجنسيات يتوقف على مدى ممارسة الدول المضيفة لما تفرضه من رقابة وقوانين وشروط تؤثر على حرية التجارة والاستثمار وممارسة الأنشطة المرتبطة بها. وبصفة عامة تعتمد نظرية الحماية على أساس أن الشركات متعددة الجنسيات بإمكانها تعظيم أرباحها إذا استطاعت حماية أنشطتها الخاصة مثل: البحوث والابتكارات... الخ ولكي تحقق الشركات متعددة الجنسيات هذا الهدف فيستلزم ذلك قيامها بممارسة وتنفيذ أنشطتها داخل الشركة أو بينها وبين فروعها في الأسواق أو في الدول المضيفة بدلا من ممارستها في الأسواق بصورة مباشرة.

### 9/ نظرية دورة حياة السلعة:

قام الاقتصاديون بتقديم هذه النظرية وتطويرها من أجل تفسير مبررات التجارة الدولية، كما أنه يمكن الاستعانة بها في تفسير أسباب انتشار ظاهرة الاستثمارات الأجنبية من ناحية ومن ناحية أخرى توضح كيفية أو أسباب انتشار الاختراعات والابتكارات خارج حدود الدولة الأم.

### 10/ نظرية الموقع:

تهتم نظرية الموقع بقضية اختيار الدولة المضيفة التي ستكون حقلًا للاستثمار وممارسة الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية المتعلقة بالشركات متعددة الجنسيات، وبعبارة أخرى أنها تركز على العوامل البيئية المؤثرة على القرارات الاستثمارية للشركة في الدول المضيفة<sup>1</sup>، أو كما يرى باري أن هذه النظرية تهتم بالمتغيرات البيئية في الدول المضيفة التي تربط العرض بالطلب، تلك العوامل التي تؤثر على الأنشطة الإنتاجية والتسويقية والبحوث والتطوير ونظم الإدارة... الخ.

ويمكن ذكر العوامل الأساسية فيما يلي:

1- العوامل التسويقية مثل: درجة المنافسة، حجم السوق، التقدم التكنولوجي، منافذ التوزيع... الخ.

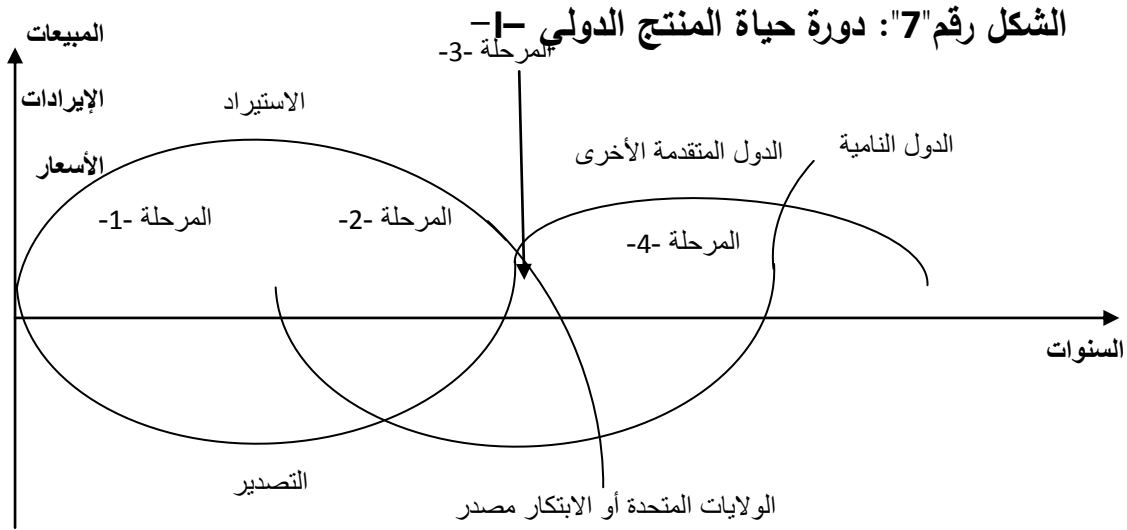
<sup>1</sup>- V-Trepstra International marketing P29

- 2- العوامل المرتبطة بالتكاليف مثل: القرب من المواد الأولية، توفر اليد العاملة، مستوى الأجور، توفر رؤوس الأموال، التسهيلات الإنتاجية...الخ.
- 3- الإجراءات الحمائية مثل: التعريف الجمركية، نظام الحصص...الخ.
- 4- العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الأجنبي مثل: الاتجاه العام نحو قبول الاستثمارات الأجنبية أو قبول الأجانب، الاستقرار السياسي...الخ.
- 5- الحوافز والتسهيلات والامتيازات التي تقدمها الدول المضيفة للمستثمرين الأجانب.
- 6- عوامل أخرى مثل: الأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي...الخ.

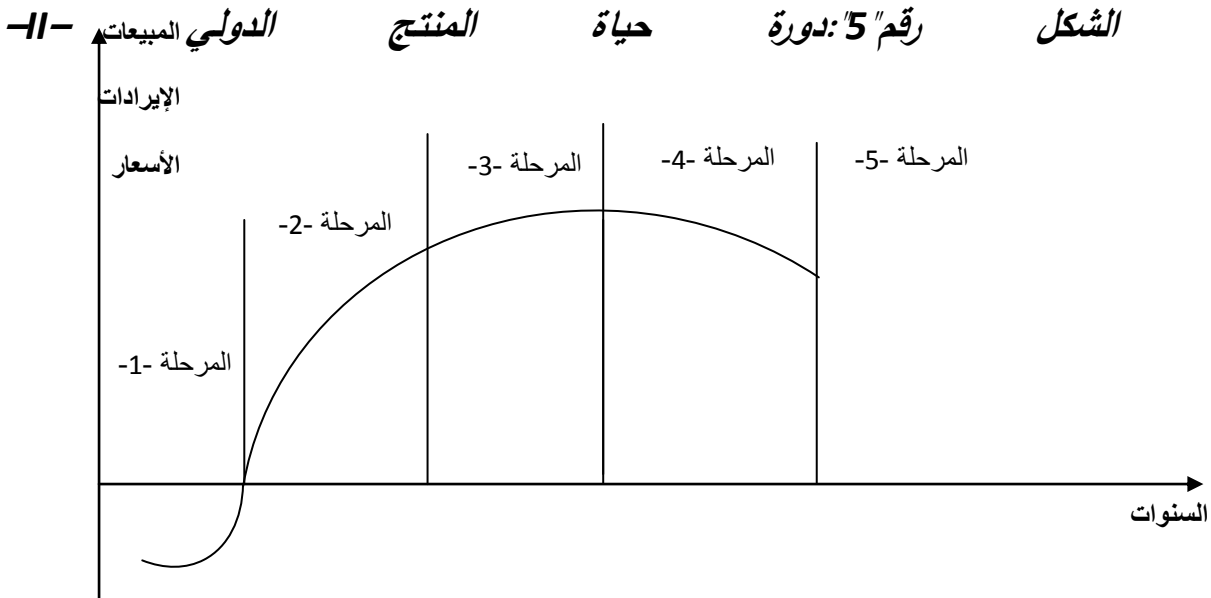
### 11/نظرية الموقع المعدلة:

هذه النظرية عبارة عن تطوير لنظرية الموقع السالف ذكرها والتي تضيف بعض العوامل أو المحددات التي تؤثر على الاستثمارات الأجنبية، ويعود الفضل في تقديم هذه النظرية إلى كل من ( روبوك، وسيمونسن) حيث اقترحا ثلاث مجموعات من العوامل، المجموعة الأولى تشمل المتغيرات الشريطية والمجموعة الثانية تشمل عوامل دافعة أما المجموعة الثالثة فهي تشمل المتغيرات الحاكمة أو الضابطة، ويمكن ذكر هذه العوامل فيما يلي:

- عوامل تتعلق بأسواق الدول المضيفة غير الكاملة.
- عوامل تتعلق بالميزة المطلقة التي تكتسيها الشركات متعددة الجنسيات مقارنة بنظيرتها في الدول النامية.
- عوامل تتعلق بأهداف الدول الدولة الأم.
- عوامل تتعلق بالنشاط الإنتاجي، سواء من جانب التكاليف أو الأرباح.
- عوامل تتعلق بحماية اختراعات الشركات متعددة الجنسيات.
- عوامل تتعلق بما تملكه البلدان النامية من موارد أولية.
- عوامل تتعلق بأهداف الشركات متعددة الجنسيات في غزو أسواق الدول النامية، وذلك بالتغلب - على القيود المفروضة على التجارة الدولية.



المصدر : د. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال مرجع سابق ص 283.



المصدر : د. عبد السلام أبو قحف، نظريات التدوين و جدوى الاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق ص 57

**مرحلة 1:** مرحلة البحوث و الابتكارات بالو.م.أ.

**مرحلة 2:** تقديم السلعة بالسوق الأمريكي.

**مرحلة 3:** مرحلة النمو في الإنتاج و التسويق المحلي و الدولي.

**مرحلة 4:** بداية تشبع السوق المحلي و بدأ إنتاج السلعة في الدول المتقدمة الأخرى

**مرحلة 5:** بدأ إنتاج السلع في الدول النامية و تدهور السلعة بالسوق الأمريكي بسبب المنافسة السعرية أو

الجودة...الخ.

\* ويمكن تلخيص جملة هذه المحددات في الجدول التالي:

الجدول رقم "8": العوامل المحددة للاستثمار الأجنبي المباشر.

العوامل الشرطية	الأمثلة
1- خصائص المنتج (السلعة)	نوع السلعة، استخدامات السلعة، درجة حداثة السلعة، متطلبات الإنتاج (الفنية، المالية، البشرية)، خصائص العملية الإنتاجية.
2-علاقات الدول المضيفة مع الدول الأخرى	تضم النقل والاتصالات بين الدولة المضيفة والدول الأخرى، الاتفاقات الاقتصادية، السياسة التي تؤثر على حركة أو انتقال رؤوس الأموال والمعلومات والبضائع...الخ.
3-الخصائص المميزة للدول المضيفة	طلب السوق المحلي، نمط توزيع الدخل، مدى توافر المواد البشرية والطبيعية، مدى التقدم الحضاري، خصائص البيئة الاقتصادية...الخ.
العوامل الدافعة	الأمثلة
1-الخصائص المميزة للشركة	مدى توافر الموارد المالية والبشرية والفنية والتكنولوجية، حجم الشركة. القدرة النسبية للشركة على المنافسة ومواجهة التهديدات والأخطار التجارية.
العوامل الحاكمة	الأمثلة
1-الخصائص المميزة للدول المضيفة	القوانين واللوائح الإدارية، نظم الإدارة والتعيين، سياسات الاستثمار، الحوافز الخاصة بالاستثمارات الأجنبية...الخ.
2-الخصائص المميزة للدولة الأم	القوانين واللوائح والسياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، المنافسة، ارتفاع تكاليف الإنتاج.
3-العوامل الدولية	الاتفاقيات المبرمة بين الدولة المضيفة والدولة الأم، المبادئ والمواثيق الدولية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية بصفة عامة.

المصدر: الدكتور عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص، ص. 61، 63.

● والملاحظ من خلال الجدول السابق أن هناك محددات مرتبطة بطبيعة المنتج وأخرى مرتبطة بالمؤسسة ومحددات مرتبطة بالبلد المضيف ونحن هنا نقتصر دراستنا على المحددات المرتبطة بالبلد المضيف

**المطلب الثاني: المحددات الأساسية والتكميلية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.**

من خلال النظريات السابقة وبعد الدراسات الحديثة التي تختص بتحديد المحددات نستطيع تقسيم المحددات إلى نوعين:

**أولاً: المحددات الأساسية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.**

تمثل هذه المحددات إلزامية لجذب الاستثمارات الأجنبية والتي لا يمكن في حالة عدم توفرها انتظار قدوم مستثمرين وطنيين كانوا أو أجانب ويمكن تقسيمها إلى محددتين أساسيتين:

\* الاستقرار السياسي.

\* الاستقرار الاقتصادي.

**1- الاستقرار السياسي:** يعتبر الاستقرار السياسي شرطاً أساسياً لا يمكن الاستغناء عنه ويتوقف عليه الاستثمار، فمثلاً حتى ولو كانت مردودية الاستثمار المتوقعة كبيرة فإنه لا يتم في غياب الاستقرار السياسي ويمكن تقسيم هذا المحدد إلى العوامل الآتية:<sup>1</sup>

- الاستقرار السياسي المحلي.

- المخاطر الإقليمية.

- العلاقات الدولية.

<sup>1</sup> - مداخلة الأستاذ ناجي بن حسين، أستاذ مكلف بالدروس، جامعة منتوري بقسنطينة، في المؤتمر حول IDE في الإقتصاديات الإنتقالية، سكيكدة 14-15 مارس 2004.

**1-1 - الاستقرار السياسي المحلي:** ويتمثل في عدم وجود نزاعات أهلية في البلد المضيف ويرتبط كذلك بإيديولوجية الحكم الممارسة، حيث تتدفق الاستثمارات الأجنبية لتلك الدول التي تعتنق مفاهيم وسياسات الحرية الاقتصادية.

**1-2 - المخاطر الإقليمية:** تتمثل المخاطر الإقليمية في الاستقرار السياسي للدول المجاورة.

**1-3 - العلاقات الدولية:** وتتمثل في علاقة الدولة المضيفة بالدول الأخرى فكلما كانت العلاقة قوية كان ذلك عامل لجذب الاستثمار الأجنبي لتلك الدول باستخدام مناهج تحفيزية.

**2 - الاستقرار الاقتصادي:** يأتي الاستقرار الاقتصادي في المقام الثاني بعد التحقق من الاستقرار السياسي حتى وإن كان من الصعب الفصل بينهما ويتمثل الاستقرار الاقتصادي في تحقق جملة من توازنات الاقتصاد الكلي وتوفير الفرص الملائمة لنجاح الاستثمار ومن أهم المؤشرات الاقتصادية لجذب الاستثمار الأجنبي نذكر:

**1-2 - توازن الميزانية العامة:**<sup>1</sup> تقوم الدول التي تعاني عجزا في موازنتها العامة بتمويل هذا العجز

عبر أدوات الدين العام القابلة للتداول والاعتماد على فوائد الاستثمارات والمدخرات الحكومية لتمويل العجز، كما تعمل الدول من جانب آخر أثناء تسجيلها لانخفاضات في الإيرادات على تخفيض الإنفاق الاستثماري من أجل التكيف مع الانخفاض في الإيرادات العامة أو مع عدم نموها بالصورة المطلوبة، وهذا ما يمثل اتجاها خطيرا ويجعلنا نخلص إلى أنه كلما سجل عجز في الموازنة العامة كان ذلك عامل طرد للاستثمار الأجنبي المباشر، أما إذا كانت الموازنة العامة تعرف فائضا أو على الأقل توازنا كان هذا عامل جذب للمستثمر الأجنبي.

<sup>1</sup> - رسالة ماجستير، غابي غنية 2003-2004، ص 37 .

**2-2- توازن ميزان المدفوعات:** باعتبار أن ميزان المدفوعات هو المرآة العاكسة للوضع الاقتصادية للبلاد المستثمر بمعرفة وضعيه ميزانه، فإذا كان هذا الأخير يعاني من خلل فمن الممكن أن يتخذ البلد إجراءات تقييدية قد لا تكون في صالح المستثمر منها: قيود وحقوق جمركية عالية، مراقبة الصرف، الحد من القروض والتخفيف من الإنفاق على إعداد البنى التحتية وغيرها مما من شأنه أن يعيق الاستثمار الأجنبي المباشر.

**2-3- التضخم:**<sup>1</sup> من المعلوم أن لمعدلات التضخم تأثير مباشر على سياسات التسعير وحجم الأرباح وبالتالي حركة رأس المال، كما تؤثر على تكاليف الإنتاج التي يهتم بها المستثمر الأجنبي كما أن لارتفاع معدلات التضخم في الدول المضيفة تأثيرات على مدى ربحية السوق بالإضافة إلى فساد المناخ الاستثماري ذلك لأن المستثمر الأجنبي في حاجة إلى استقرار سعري، ويقصد بالمعدلات العالية للتضخم ما يتجاوز 10%، فإذا بلغ 30% أو 40% أو تجاوز 100% سنويا يدخل منطقة الخطر سواء بالنسبة للاستثمارات الأجنبية أو المحلية بالإضافة إلى أن التضخم يشوه النمط الاستثماري، حيث يتجه المستثمر إلى تلك الأنشطة قصيرة الأجل وبيتعد عن الأنشطة طويلة الأجل، وقد أوضح Schneider and fery(1985) في دراسة عن 54 دولة نامية وجود ارتباط سلبي بين معدلات التضخم العالي ومستوى الاستثمار الأجنبي المباشر نظرا لأن ذلك يمثل مؤشرا عن ضعف الاقتصاد في الدول المضيفة لذلك فهو يمثل مخاطر للمستثمرين في شكل توقع سياسات غير مرغوبة، وقد بين Numen Kamp(1997) في دراسة عن الاستثمار الأجنبي المباشر في أمريكا اللاتينية أن الدول التي تمكنت من منع تجاوز التضخم معدلات تزيد عن 20% منذ عام 1984 هي: الشيلي، كولومبيا وكوستاريكا، وقد حققت نجاحا في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر.

**2-4- سعر الصرف:** كما أوضحت بعض الدراسات التطبيقية أن المستثمر الأجنبي يتفاعل بردود فعل عكسية مع تقلبات أسعار الصرف، حيث أوضح Cushemane (1985) أن

<sup>1</sup> - العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة من إعداد، د. عمر صقر، ص 53، 52-

المستثمر الأجنبي ينجذب إلى الدول بعد حدوث تخفيض في قيمة العملة فضلا على التقلبات الكبيرة في سعر الصرف تصعب تحقيق الجدوى، كما يمكنها أن تعرض المشروعات بخسارة شديدة غير متوقعة تستخدم برامج التثبيت الاقتصادي سعر الصرف كأداة تخلق حافزا قويا لدى المؤسسات المحلية للاقتراض بالعملة الأجنبية بأسعار فائدة منخفضة ولدى المستثمرين الأجانب، كما تعتبر عملية تخفيض سعر العملة إستراتيجية تتبعها الدول لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

**2-5- معدل الفائدة:** إن الزيادات في أسعار الفائدة المتجهة نحو مستويات إيجابية بشكل معتدل تقترن بالزيادة في الاستثمار والادخار، وهذا ما يحسن من إمكانية النمو الاقتصادي وتؤدي سلبية أسعار الفائدة إلى:

- هروب رؤوس الأموال المحلية وتشجيع الاستثمارات كثيفة رأس المال.

- تحويل نسبة كبيرة من المدخرات أو الأرصدة إلى ودائع العملة الأجنبية وهذا ما يولد ضغوطا على ميزان المدفوعات مما يساعد على الارتفاع في أسعار الصرف.

**2-6- السياسات الاقتصادية المنتهجة من طرف الدول المضيفة:**

تعتبر السياسات الاقتصادية نقطة هامة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر حيث تمثل الورقة الراجعة التي تحاول الدول المضيفة اللعب عليها وتتمثل في:

أ - **السياسات الاستثمارية:** وتتمثل في وضوح وثبات قوانين الاستثمار، حيث عدم إصدار تشريعات موضوعها الاستثمار أو ترك النصوص الخاصة بهذا الموضوع موزعة بين أكثر من تشريع يجعل المستثمر في وضع يصعب عليه فهم النصوص التي تحقق الاستقرار وتحقق لاستثماراته النمو بل تجعله يفقد هذه النصوص من أساسها، وتتضمن السياسات الاستثمارية ضمنا كونها محفزا هاما ومحددا رئيسيا لحركية الاستثمار، فسهولة إجراءات الحصول على تراخيص الاستثمار وكذا عدم تعقيد إجراءات الحصول على الوثائق المرتبطة بالعملية

الاستثمارية كما أن سهولة إجراءات الاستثمار والتعامل مع الجهات الرسمية تؤثر بشكل واضح في التوجهات الاستثمارية.

ب - سياسة التجارة الخارجية: مع التوجه العالمي لإقامة تكتلات اقتصادية كبرى في ظل تحرير التجارة العالمية وانفتاح الأسواق العالمية وبعد انتهاء جولة الاوروغواي للمفاوضات التجارية وإنشاء المنظمة العالمية للتجارة في أبريل 1995 ، أصبح إعفاء السلع وعوامل الإنتاج من الرسوم الجمركية والرسوم المختلفة والضرائب أمراً حتمياً تفرضه هذه الاتفاقيات لمجموعات الدول وإلغاء القيود الجمركية لتفعيل الاستثمارات داخل البلد.

نشير هنا إلى استثناء حول تطبيق تخفيضات جمركية، إذ أثبت تأثير هذا التخفيض على القطاعات الداخلية أو على ميزان المدفوعات، وتعتبر القيود غير الجمركية بمثابة حاجس مستمر لمسيرة التجارة الخارجية وبالتالي حاجس معيق لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك لانتسامها بعدم الشفافية والوضوح في أهدافها وإجراءات تطبيقها، وتصدر في الغالب في شكل قوانين وتشريعات وإجراءات وتصريحات تكون في بعض الأحيان مكتوبة وأحياناً تصدر في شكل تعليمات محددة لا يعرفها إلا المكلف بالتنفيذ، وتكون أحياناً أخرى في صورة تعليمات غير مكتوبة مثل : إجراءات التأخير على المنافذ الجمركية و التعسف في تطبيق الشروط الصحية والمعايير والمواصفات والمقاييس الفنية وهذا ما يصعب معالجتها وصعوبة التعرف عليها، وقد يعد هذا من أثقل معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول، حيث أنه عند تفحص تجربة بعض البلدان في إنشائها مناطق حرة أدى ذلك إلى استقطاب الاستثمار الأجنبي بكثافة.

ت- سياسة الضريبة: يعتبر المستوى الضريبي من المركبات الأساسية لمناخ أي استثمار، و تلعب الضريبة دوراً مهماً كأداة للتأثير على الميل الاستثماري ذلك أن زيادة الضرائب المباشرة نسبية كانت أم تصاعديّة تؤدي إلى التخفيض من قيمة الاستثمار و بالأخص الاستثمارات الحديثة لما لها من تأثير على القدرات المالية للمستثمر، كما نجد أن الهيكل المالي للاستثمار ذو حساسية تجاه هيكل الضريبة على دخل الشركات، فإذا كانت معدلاتها مرتفعة اعتبر ذلك عاملاً طرداً للاستثمار الأجنبي المباشر إذ ترهق هذه الأخيرة أرباح المستثمر الأجنبي .

تستعمل الضرائب في توجيه وتشجيع الاستثمارات ككل من خلال إعفاءات الضريبة الدائمة أو المؤقتة أو من خلال التخفيضات في قيمها وذلك من أجل تحديد فروع النشاط أو الترقية وتكثيف فروع قائمة تماشياً مع السياسة الاقتصادية .

تعتبر الضريبة سلاحاً ذو حدين فمن جهة تؤدي إلى جذب الاستثمار المباشر ومن جهة أخرى تفقد خزينة الدولة الكثير من الموارد

ث- سياسة الخصخصة: لم تعد الخصخصة خياراً بل أصبحت ضرورة من أجل تحسين مناخ الاستثمار ككل ورفع كفاءة المؤسسات وتحقيق المزيد من الكفاءة الاجتماعية ورفع معدلات النمو الاقتصادي وجعل الاقتصاديات الوطنية أكثر تماشياً مع الاقتصاديات العالمية.

لقد اكتسبت خصخصة المؤسسات العامة أو تحويل ملكيتها أو إدارتها إلى القطاع الخاص أهمية متزايدة وذلك من أجل إصلاح الأوضاع الاقتصادية نتيجة التحول الكبير في استراتيجيات التنمية من استراتيجيات شمولية ارتكزت على التوجيه المركزي للموارد وللإدارة الاقتصادية وأدت إلى هيمنة القطاع العام على الاقتصاد وتفشي القيود الإدارية في جميع جوانبه إلى إستراتيجية تركز على آلية السوق لتخصيص الموارد وتستهدف تحرير الاقتصاد من القيود وانفتاحه على الخارج وإفساح المجال أكبر أمام القطاع الخاص لاسيما المستثمرين الأجانب وكذلك مساهمة الخصخصة في معالجة ضعف الأداء الاقتصادي و بروز إختلالات مالية و هيكلية و تفاقمها و كذا الحاجة الملحة لتبني إصلاحات مالية و هيكلية تطول جميع جوانب الاقتصاد، كما نجد أن إجبارية فتح الاقتصاد أمام القطاع الخاص أدى إلى تطبيق سياسات من شأنها فتح المجال أمامه أهمها خصخصة المؤسسات و ذلك بالتخلي على المجالات التي تقل فيها الكفاءات و تركيز الدولة على المجالات الهامة و المتصلة بها و التي تسعى لإنشاء بيئة كلية مستقرة محفزة للنمو و الإشراف عليها و تشجيعها و تجدر الإشارة هنا إلى التجربة الفرنسية في هذا المجال لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر بعد عملية الخصخصة.

ج - السياسة التمويلية : تقسم اقتصاديات الدول من الناحية التمويلية إلى نوعين، اقتصاديات تعتمد على النظام البنكي في التمويل و يتميز هذا النوع بسرعة تقديم القروض و سرعة انتقال الأموال، واقتصاديات تعتمد على الأسواق المالية في التمويل عن طريق البورصة من خلال شراء الأسهم والسندات كطريقة للتمويل، و بالتالي فالدولة كلما كانت لها أكثر متاحات و طرق للتمويل كلما زاد ذلك من استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر و العكس صحيح.

2-8- التشريعات و الإطار القضائي : يستدعي تفعيل الاستثمارات تهيئه الأطر القضائية و الأنظمة التشريعية التي تخول للمستثمر حرية الاختيار و الملكية للمشاريع الاستثمارية، كما يقتضي سن القوانين التجارية التي تتعلق بطبيعة و نطاق الاستثمارات.

و نظرا لأن جملة هذه الإجراءات القضائية تصدر من طرف الحكومة فقد يستدعي إقرار مثل هذه القوانين و التشريعات وقتا طويلا، و قد أثبتت التجارب ضرورة وجود التزام سياسي من قبل الدولة بضرورة إتباع هذه التشريعات و إقرار مثل هذه القوانين لضمان أقل قدر من المعوقات للاستثمارات

وتسريع الوقت في قيامه.

ثانيا: المحددات التكميلية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر :

بعد توفر الشروط الأساسية للاستثمار يجب ضمان الشروط الإضافية و التي تسمح للبلد من إمكانية اللحاق بمجموعة الدول الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر و يمكن جمعها في الشروط التالية :

1- الرشوة و عدم شفافية المعاملات التي لها علاقة بالاستثمار:

إن وجود الشفافية في المعاملات و عدم وجود الرشوة يعد عنصرا هاما بالنسبة للشركات المستثمرة والدول المضيفة حيث أن الرشوة تعتبر منح مقابل مالي أو أي شيء آخر ذو قيمة

لشخص آخر دون حق مقابل تمرير معاملة أو تسهيلها، حيث أنه إذا لم يقدم هذا المقابل من المال للشخص المرتشي سيعرقل المعاملة. فقد تكون الرشوة صغيرة و هي منتشرة لدى صغار الموظفين و المسؤولين الحكوميين على المستوى الحكومي، أما الرشوة الكبيرة فهي منتشرة على مستوى المسؤولين والسياسيين الكبار وتحصل عند إبرام الصفقات والعقود الكبرى مثل: شراء المعدات والسلع الرأسمالية والمعاملات الخاصة بالمشاريع الكبرى والصغرى. إن وجود الرشوة الكبيرة أو الصغيرة يؤثر بصفة مباشرة على تكلفة المعاملة، فالمتعامل أو المتعاقد لا يتحمل هذه التكلفة بل يحملها إلى تكلفة السلع أو المشاريع مما يؤدي إلى إنجاز المشاريع بأكثر من المعقول.

لذلك فانتشار هذا الوباء الخطير يؤدي إلى القضاء على التنافسية والمعاملة العادية ويؤدي أيضا إلى نفور المستثمر الأجنبي، وبالتالي فإنه كلما كانت الأنظمة المتعلقة بالمعاملات الاستثمارية أكثر شفافية كان ذلك عامل جذب للاستثمار الأجنبي المباشر<sup>1</sup>.

2- البيروقراطية : يناط بالأجهزة الحكومية مسؤولية تحقيق العديد من الأهداف العامة لمجتمعاتها،

وعلى قدر كفاءة هذه الأجهزة وحسن أدائها لمهامها تتحقق تلك الأهداف بالرغم من أن هذه الخدمات لا تهدف لتحقيق الربح عموما ويشمل الأداء الإداري على ثلاثة أبعاد:

- أداء الأفراد في إطار وحداتهم التنظيمية.

- أداء الوحدات التنظيمية في إطار السياسات العامة.

- أداء المؤسسة في إطار البيئة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.

وتعوق البيروقراطية على تفعيل الاستثمار الجانبي المباشر من خلال:

- تعدد وطول الإجراءات الإدارية مما لا يسمح بتفعيل عملية سير الإجراءات الإدارية المرتبطة بالاستثمارات.

<sup>1</sup> - مداخلة معوقات الاستثمار في الجزائر. د. بلعوج بلعيد . نفس المؤتمر السابق.

-ازدواجية المسؤولية الإدارية داخل الوحدة الواحدة نظرا لممارسة الوظيفة الواحدة من خلال أكثر من موظف مما يؤدي إلى ضياع المسؤولية بين أكثر من فرد.  
وبالتالي كلما كان تأثير البيروقراطية كبير أدى ذلك إلى طرد الاستثمار الأجنبي المباشر والعكس صحيح.

**3-حجم السوق و معدل نموه :** إن ما يدفع الشركات إلى الاستثمار في بلد ما يرتبط بحجم السوق، لكن لا يهم حجم السوق في حد ذاته بقدر ما يهم تطور و نمو السوق في المستقبل، فالمستثمرون الأجانب يكونون أكثر انجذابا للمناطق التي تشهد ديناميكية كبيرة وتوسعا في أسواقها والتي توفر فرصا جديدة للاستثمار أي أنه لا يكفي أن يكون حجم السوق كبيرا بل يجب أن يكون ديناميكيا وهو ما ينطبق على دول جنوب شرق آسيا.

**4-توفر الموارد البشرية المؤهلة :** تستعمل الشركات العالمية تقنيات إنتاج عالية و متطورة ذات قيمة مضافة عالية، وبالتالي توفر عرض عمل منخفض التكلفة وبتأهيل ضعيف لا يعتبر عنصر جذب للاستثمار الأجنبي المباشر كما كان عليه الحال في بداية الستينات من القرن الماضي في المناطق الحرة كهونكونغ.

حاليا فإن البحث أصبح منصبا على نوعية اليد العاملة أي المؤهلة دون مراعاة تكاليفها، وهذا ما أكده العالم "هالند ووتون" عام 1988 إلى أن الدول التي توفر قدرات ومهارات وعناصر بنية تحتية أساسية هي الأقدر على جذب الاستثمارات وتفعيلها، كما أنه وحسب "فيتشري وبيتر" 1997 تمثل ندرة العنصر البشري الماهر عقبة طاردة للاستثمار و في دراسة حديثة أجراها كل من " S.Globerman et D.Shapiro" في جوان 2000 جاءت أهم نتائج البحث فيما يخص العوامل المؤثر على حركية الاستثمار : "قوى عاملة متعلمة وماهرة".

وما جاء في هذا البحث أنه إذا ما كانت القوى العاملة في بلد ما ذات تعليم جيد بدرجة كافية، بمعنى العامل المتوسط يكون على الأقل مجيدا للقراءة والكتابة ولديه المهارات الأساسية على نحو يعادل التعليم الابتدائي.

**5-البنية التحتية :** تحتل المنشآت القاعدية صدارة الإشكاليات المعاصرة للتنمية والتوازن وتعتبر أساس النمو الاقتصادي والتقدم الاجتماعي حيث بين تقرير البنك العالمي لسنة 1994 تحت عنوان "منشآت قاعدية من أجل التنمية" أهمية هذا القطاع الحيوي وأشار هذا الموضوع إلى أن نوعية المنشآت القاعدية تساعد على فهم نسب نجاح بلد معين أو إخفاق بلد آخر في تنويع إنتاجه وتطوير مبادلاته بمعنى مستوى استثماراته للتحكم في نموه الديموغرافي، تقليص مستوى الفقر وتطهير المحيط، والمؤكد أن قدرة المنشآت القاعدية و القدرة الاقتصادية تسيران بنفس السرعة، إذ أن ارتفاع نسبة رأس مال منشأة قاعدية بنسبة 1% يعادل ارتفاع الناتج الداخلي الخام بنسبة 1% أيضا، و يجب التمييز بين فئتين من المنشآت القاعدية هما : المنشآت الاقتصادية و هي التي تدعم عملية الإنتاج، والمنشآت الاجتماعية وتتعلق برفاهية المواطنين (الصحة ومنشآت التعليم...)، ويمكن إضافة المنشآت القاعدية الخاصة بالاتصال كالهاتف والانترنت، والمنشآت القاعدية الخاصة بالمواصلات البرية والجوية والسكك الحديدية، فطبيعة المنشأة الدولية يجعلها تفرض عليها ضمان الاتصال الدائم والجيد بين كل فروعها في الدول المضيفة.

**6-توفر نسيج من المؤسسات المحلية الناجحة :** إن توفر شبكة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعتبر أحد الشروط المهمة لجلب الاستثمار حيث أن توفر هذه الشبكة من المؤسسات المحلية يتيح الفرصة أمام الشركات العالمية للقيام بعمليات الاندماج والتملك التي تبلغ نحو نصف حجم الاستثمار الأجنبي المباشر، وكمثال على ذلك تملك شركة **Chevrolet** ل **Daewoo**، ومن مزايا توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو قيامها بدور المورد للمؤسسات الكبيرة عن طريق عمليات الإسناد والمقاوله من الباطن والتي تسمح بتخفيض التكاليف الثابتة للمؤسسات الكبرى.

**7-متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي في البلد المضيف :** أثبتت الدراسات أنه إذا كانت الأجور التي يحصل عليها الأفراد لا تكفي لتدبير المتطلبات الضرورية للمعيشة في مستوياتها

الدنيا، فإن هذا يخلق هوة بين أسعار السلع والخدمات وبين مستويات الدخل، مما يوجد نوعا من اللاتوازن وهذا الأخير يفرز نتائج اقتصادية واجتماعية ضارة تصبح إحدى معوقات التنمية وبالتالي يعد معوقا للاستثمار الأجنبي المباشر، إذ بانعدام حد الكفاية يخلق مناخ لكل أنواع الفساد، إضافة إلى تدهور المستوى الصحي وانخفاض قدرة المواطن على العمل وعلى رأس هذا احتقار العلم والوظيفة، وكون العاملين العجلة المحركة للاقتصاد والإدارة فإن هذا الأخير يوقف الحركة الإنتاجية كما يتسبب ذلك في انتقال إطارات الكفاءة إلى الخارج وبالتالي فقدان يد عاملة مؤهلة، حيث أثبتت الدراسات أن هناك علاقة طردية بين متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي في الدول المضيفة وتدفق الاستثمارات الأجنبية في هذه الدول.

**8- معدل نمو الدخل القومي<sup>1</sup>:** يعتبر الدخل القومي محددًا مهما للاستثمار الأجنبي المباشر الذي يبحث عن النمو أو النفاذ إلى الأسواق الجديدة وزيادة نصيبها من أسواق الدول المضيفة وتلائم الدول ذات الناتج المحلي الكبير وكثيرا من الشركات المحلية والأجنبية، خاصة تلك التي تعمل في الخدمات الغير قابلة للتجارة، وذلك لان الطريقة الوحيدة لتقديمها لأسواق الدول المضيفة تتم من خلال إقامة فروع لها في تلك الدول، وكذلك يساعد كبر الدخل القومي الشركات التي تعمل في منتجات قابلة للتجارة على تحقيق اقتصاديات الحجم.

وقد أسفرت بعض الدراسات التطبيقية عن وجود علاقة ارتباط موجبة بين حجم الدخل القومي والاستثمار الأجنبي المباشر، وهو ما أثبتته كل من **Pamastassiou and Pearce (1990)** عن الاستثمار الأجنبي في بريطانيا و **Grean and Cuminghamk (1975)** وكذلك **Dunving (1980)** عن الاستثمار الأجنبي المباشر في الو.م.أ على وجود هذه العلاقة.

**9-العلاقات التجارية للبلد المضيف :** حيث يجب أن يكون هناك علاقة موجبة وقوية بين تدفقات الاستثمار الأجنبي ومعدلات نمو التبادل التجاري بين الدول لذلك تسعى هذه الدول إلى التكتلات الاقتصادية.

<sup>1</sup> - العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة. د. عمر صقر، الدار الجامعية الإسكندرية. ص 49، 50.

**10-الموقع الجغرافي:** يعتبر البلد جغرافيا عاملا ذو أهمية كبيرة في جذب الاستثمارات الأجنبية حيث يساهم في تخفيض تكاليف النقل لمتطلبات المشروع إلى البلد المضيف وكذا تكاليف الوصول إلى الأسواق المجاورة، حيث نجد الشركات العالمية تستقطب من طرف الدول التي تمثل مراكز عبور بحكم موقعها الإستراتيجي فإذا أخذنا مثلا تركيا نجد أن موقعها إستراتيجي ومغري للمستثمر الأجنبي فهي تربط بين قارة آسيا و أوروبا وبالتالي تتيح للمستثمر الأجنبي الدخول لكل من الأسواق الأوروبية والآسيوية، فالموقع الإستراتيجي يعتبر عاملا مهما لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

**11-البيئة الاجتماعية و الثقافية<sup>1</sup>:** يعتبر البلد محل للروابط الاجتماعية و الثقافية حيث أن قدرة تسهيل إدماج المستثمر الأجنبي في المحيط الاجتماعي والثقافي للبلد المضيف هي من أهم الاعتبارات في جلب الاستثمارات الأجنبية، كما تلعب الصراعات النقابية والاجتماعية دورا هاما في جذب الاستثمارات الأجنبية فكثرة الإضرابات الملاحظة في بعض الدول كانت السبب الرئيسي في تحويل العديد من فروع الشركات المتعددة الجنسيات، فمثلا قررت شركة فورد في سنة 1989 بناء مصنع في إسبانيا للمكونات الإلكترونية الموجهة لمحركات النماذج المنتجة في أوروبا في حين أنه كان من المفروض فتح هذا الفرع في إيكوس باسكوتلاندا لكن النقابات البريطانية كانت تعارض التمثيل النقابي الوحيد المفروض من طرف فورد، وقد انتهت العديد من الدول إلى أهمية التشريع الخاص بالعمل في جلب الاستثمار الأجنبي فمثلا نجد فرنسا تفكر بجدية في إدخال الكثير من المرونة على تشريعها الخاص بعلاقات العمل وكذلك تهدف كل من تونس والمغرب إلى عرض سوق عمل جذاب للمستثمر الأجنبي، إضافة إلى كل ما سبق تعتبر درجة تفتح للنقابات الأجنبية واستعمال اللغات الأجنبية من العوامل الأساسية التي تجذب المستثمر الأجنبي.

2- مداخلة د.فريد كورتان. بعنوان، واقع ومناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، المؤتمر العلمي الثاني 2004. جامعة سكيكدة.

\* وحسب هذه المحددات نستخلص سبب عدم توافد الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول النامية وسيطرة حوالي 20% من دول العالم على حوالي 80% من الاستثمارات الأجنبية.

## خاتمة الفصل الأول:

لقد تطرقنا في هذا الفصل إلى عدة مفاهيم تناولنا من خلالها مفهوم الاستثمار كمدخل لهذا الفصل، ثم تطرقنا إلى ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر والتطور التاريخي له حيث كان منشأه أوروبي وزادت أهمية الاستثمار الأجنبي مع مرور السنوات وخاصة بعد الحرب العالمية الثانية واحتياج أوروبا الغربية إلى التعمير والبناء.

وقد ركزنا في هذا الفصل كذلك على محددات الاستثمار الأجنبي المباشر حيث تطرقنا لمختلف النظريات الاقتصادية المحددة له، ثم قمنا بتصنيف جملة هذه المحددات إلى أساسية وأخرى تكميلية، إذ تعتبر هذه المحددات الموجه الأساسي للاستثمار الأجنبي المباشر.

## الفصل الثالث

# عموميات حول

# المؤسسات الصغيرة

# و المتوسطة

## فهرس الفصل

### مقدمة الفصل

- المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- المطلب الأول: صعوبة تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- المطلب الثاني: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- المطلب الثالث : تعاريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- المبحث الثاني: أشكال و خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها الاقتصادي
- المطلب الأول: خصائص و مميزات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- المطلب الثاني: أصناف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- المطلب الثالث: دور المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني
- المبحث الثالث: المشاكل التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- المطلب الأول: معوقات البيئة الداخلية
- المطلب الثاني: معوقات البيئة الخارجية
- المطلب الثالث:التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- خاتمة الفصل الثالث

## مقدمة :

يتطلب قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، الاستجابة الإدارية السريعة لتنظيمها و تنفيذها . باعتباره قطاع ديناميكي ، غير أنه في بعض الدول النامية تتميز الإدارات بالروتين و ثقل الإجراءات الإدارية مما يزيد في تعقد و تعدد إجراءات إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، و صعوبة الحصول على الشكل الرسمي لها ، و ذلك لغياب التنسيق بين الجهات المعنية بهذا القطاع و لذلك هناك الكثير من المشاريع التي عطلت أو لم يوافق عليها في وقتها المناسب ، مما ضيع على أصحابها فرص إقتصادية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تعوض حيث قسمنا هذا الفصل إلي مايلي :

- مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- أشكال و خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها الاقتصادي.
- المشاكل و التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

**المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.**

إنه من الواجب على الباحث قبل بدءه في دراسة و تحليل موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، لكي يتسم بحثه بالدقة-تحديد تعريف شامل و واضح لهذه المؤسسات- يكون هذا التعريف مظهر للحدود الفاصلة بين هذا النوع من المؤسسات و المؤسسات الكبيرة ، و يحضى بالإجماع و القبول من طرف جميع و أغلبية الباحثين في هذا النوع من المؤسسات ، في وضع برامج تنمية اقتصادية و اجتماعيا و هذا ما سنتطرق إليه في هذا المبحث بالإضافة إلى التعاريف المختلفة لبعض الدول و الهيئات الإقتصادية .

**المطلب الأول: صعوبة تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

ثمة صعوبة كبيرة لوضع تعريف موحد لهذه المؤسسات ، يكون مقبولا ومرضيا لمختلف الإتجاهات الاقتصادية ، وهذا باعتراف العديد من الباحثين و مسيري الهيئات و المنظمات الدولية . فالأمر ليس بالسهولة التي تبدو عند المقارنة بين وحدة أو مؤسسة صغيرة و أخرى ذات حجم كبير . فالمشكل الذي يطرح يكمن أساسا في وضح الحدود الفاصلة بين هذه الوحدة أو مؤسسة صغيرة و متوسطة من جهة والمؤسسة كبيرة من جهة أخرى .

هل هذه الحدود هي نفسها في كل الدول ؟ خاصة عند المقارنة بين الدول المصنعة و الدول النامية وفي نفس البلد. هل هذه الحدود هي نفسه عند المقارنة بين المؤسسات التجارية و المؤسسات الصناعية ، إذ باختلاف النشاط تختلف الحدود الفاصلة . إذن محاولة وضع تعريف مناسب لهذه المؤسسات يصطدم بقيود عدة تتحكم في إيجادها و التي سنحاول ذكر أهمها.<sup>1</sup>

**أولا :إختلاف درجة النمو:**

ينقسم التفاوت في درجة النمو العالم إلى مجموعات متباينة ، أهمها البلدان المتقدمة الصناعية و البلدان النامية . و ينعكس هذا التفاوت على مستوى تطور التكنولوجيا المستعملة في كل دولة ، و أيضا في وزن الهياكل الاقتصادية من مؤسسات و وحدات

<sup>1</sup>- لخلف عثمان "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل تميمتها" - دراسة حالة الجزائر - أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة الجزائر 2003-2004 ص 04.

اقتصادية ، يترجم ذلك في إختلاف النظرة إلى هذه المؤسسات و الهياكل من بلد إلى آخر ، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان أو الولايات المتحدة الأمريكية أو في أي بلد مصنع آخر يمكن إعتبارها متوسطة أو كبيرة في الجزائر أو المغرب ، بسبب إختلاف درجة النمو و التطور التكنولوجي بين الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان من جهة و الجزائر و المغرب من جهة أخرى، ينطبق نفس الأمر عند مقارنة بين مؤسسة تعتبر كبيرة في موريتانيا أو مالي ، إذ تعتبر صغيرة في إيطاليا فإنطلاقا من هذه النظرة نصل إلى نتيجة أن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يختلف من بلد إلى آخر، الأمر الذي يفسر غياب تعريف موحد صالح في جميع الدول.

#### ثانيا : إختلاف النشاط الاقتصادي:

تصنف المؤسسات حسب طبيعة النشاط الذي تمارسه إلى ثلاثة قطاعات رئيسية:

أ - قطاع أولي : يضم مجموعة المؤسسات التي تستخدم كعنصر أساسي أحد العوامل الطبيعية كالزراعة و الصيد و إستخراج الخامات .

ب -قطاع ثان: يشمل المؤسسات التي تعمل في مجال تحويل وإنتاج السلع.

ت -قطاع ثالث:يمثل قطاع الخدمات كالنقل و التوزيع و التأمين و بإختلاف النشاط الإقتصادي، يختلف التنظيم الداخلي و الهيكله المالية للمؤسسات ، فعند المقارنة بين المؤسسة التي تنتمي إلى القطاع الصناعي وأخرى تنتمي إلى القطاع التجاري، تتضح الإختلافات بينما تحتاج المؤسسة الصناعية إلى إستثمارات كبيرة في شكل مباني و هياكل و معدات ...الخ ,فإن المؤسسة التجارية تحتاج عكس ذلك إلى العناصر المتداولة من مخزونات البضائع و الحقوق لأن نشاطها يركز على عناصر دورة الاستغلال .

و أيضا كما تستخدم المؤسسات الصناعية عدد كبير من العمال قد تستغني عنه المؤسسة التجارية،أما على مستوى التنظيم الداخلي فإن طبيعة نشاط المؤسسة الصناعية يفرض توزيع المهام . مع تحديد الوظائف و المستويات ، لإتخاذ القرارات على عكس المؤسسة التجارية ، التي تتمتع بهيكل تنظيم بسيط...الخ . و لهذا يمكن إعتبار المؤسسة الصناعية الصغيرة و المتوسطة بحكم حجم إستثمارها

و عدد عمالها و تعقد تنظيمها ، مؤسسة كبيرة في قطاع التجارة . إذن من الصعب أمام تنوع النشاط الإقتصادي الوصول إلى مفهوم واحد للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة.<sup>1</sup>

**ثالثا : اختلاف فروع النشاط الاقتصادي :**

يتفرع كل نشاط إقتصادي حسب طبيعته إلى عدد كبير من الفروع الاقتصادية ، فينقسم النشاط التجاري مثلا إلى التجارة بالجملة و التجارة بالتجزئة ، أو على التجارة الداخلية و التجارة الخارجية ، و ينقسم النشاط الصناعي بدوره إلى مؤسسات الصناعة الإستخراجية و الصناعة التحويلية و كل منهما يضم عددا من الفروع الصناعية ، منها المؤسسات الغذائية و صناعة الغزل و صناعة النسيج والمؤسسات الكيماوية و الصناعة المعدنية الأساسية و صناعة الورق وصناعة الخشب ومنتجاته ، وتختلف كل مؤسسة حسب فروع النشاط الذي تنتمي إليه ، من حيث كثافة اليد العاملة و حجم الاستثمارات الذي يتطلبه نشاطها ، فمؤسسة صغيرة أو متوسطة تنشط في الصناعة الغذائية أو الحديد و الصلب تختلف عن مؤسسة أخرى في الصناعة الغذائية المؤسسات النسيجية من حيث الحجم فهذه الأخيرة قد تعتبر متوسطة أو كبيرة .

**رابعا : وجود عدة معايير لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:**

إن محاولة وضع تعريف مناسب لهذه المؤسسات يصطدم بعدد كبير من المعايير و المؤشرات المختلفة ، كالحجم ومعيار عدد العمال ، حجم الإستثمارات حتى الخصائص النوعية هنالك من الدول من تعتبرها من معايير يمكن لها أن تحدد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

**المطلب الثاني: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.**

إن أغلب الدراسات و البحوث التي تمت في شأن وضع تعريف مناسب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، كلها ركزت و إعتمدت على مجموعة معايير ومؤشرات مختلفة حسب الحجم و حسب

<sup>1</sup> - صفوت عبد السلام عوض الله -اقتصاديات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التنمية -دار النهضة العربية،مصر 1953

الخصائص التي تميزها عن باقي المؤسسات ، لذا نميز بين نوعين من المعايير للترقية بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من جهة و المؤسسات الكبيرة من جهة أخرى ، النوع الأول هو المعايير الكمية و التي تصلح للأغراض الإحصائية و التنظيمية حيث يسهل بمقتضاها جمع البيانات عن المؤسسات المختلفة و وضع الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الكبيرة ، مما يساعد الجهات

التنظيمية المسؤولة عن مساندة و تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحديد نطاق عملها على وجه دقيق. أما النوع الثاني من المعايير ، فيعتمد على الفروقات الوظيفية و هو يصلح لإجراء التحليل الإقتصادي و تقويم كفاءة المؤسسات و تحديد الدور الكامن لكل من المؤسسات الكبيرة و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الإقتصادية.

- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لكلا المعيارين:

أولاً: معايير الكمية:

إن صغر أو كبر المؤسسة يتحدد بالاستناد إلى جملة من المعايير و المؤشرات الكمية و الإحصائية المحددة للحجم ، يسمح إستعمالها بوضع حدود فاصلة بين أحجام المؤسسات و يمكن تقسيمها إلى:

أ - مؤشرات الإقتصادية و تقنية و تشمل:

- عدد العمال.

- التركيب العضوي لرأس المال.

- حجم الإنتاج.

- حجم الطاقة المستعملة.

ب - مؤشرات نقدية و تشمل:

- رأس المال المستثمر.

- رقم الأعمال.

غير أن العمل بهذه المعايير يطرح صعوبات كبيرة أهمها إختلاف طريقة العمل بها على مختلف الأنشطة الإقتصادية ، ومن بلد لآخر و مع هذا يبقى المعيار السائد غالباً هو

عدد العمال على أنه سهل التوفير و الأيسر تحصيلًا فيما يخص نشاط المؤسسات ، إضافة إلى معيارين آخرين هما رقم الأعمال و القيمة المضافة وفي هذا الإطار وضع ( sellamia ) في كتابه الأول جدولًا يوضح فيه إستعمال المعايير الكمية التي تفصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الأخرى معتمدا على عدد العمال و رأس المال و عليه:

#### • معيار عدد العمال:

و هو من المؤشرات و هذا بالنظر للسهولة التي تميزه وثباته النسبي ، خاصة إذا علمنا أن البيانات الخاصة بالعمالة متوفرة في غالبية الدول و يتم نشرها دوريا و بصفة مستمرة ، لكن و على الرغم من هذه السهولة و الوفرة في البيانات إلا أن هنالك من يرى وجوب توخي الحذر في إستعمال هذا المؤشر ، لأن الإعتماد المطلق على هذا المعيار يؤدي إلى تضيق خاطئ للمؤسسات ، حيث تعتبر على أساسه المؤسسات ذات الكثافة العمالية مؤسسات كبيرة بالنظر إلى تلك التي تعوض هذه الكثافة بالكثافة الرأسمالية ، التكنولوجيا كما أن هناك عوامل أخرى تجعلنا نتوخى الحذر في إستعمال هذا المعيار . تتمثل في ظاهرة عدم التصريح بالعمال و كذا اشتغال أفراد العائلة في المؤسسات العائلية مع كونهم عمال في مؤسسات أخرى.

#### • معيار رأس المال المستثمر:

يعتمد هذا المعيار كثيرا في تحديد حجم المشروعات الصناعية ، بحيث إذا كان حجم رأس المال المستثمر كبيرا عدت المؤسسة كبيرة ، أما إذا كان صغيرا نسبيا اعتبرت المؤسسة صغيرة أو

متوسطة. مع الأخذ بعين الإعتبار درجة النمو الإقتصادي لكل دولة.

و بمناسبة حديثنا عن المعايير الكمية تجدر الإشارة إلى أن هناك من الدول من تعتمد بالإضافة إلى هذه المعايير المنفردة على معايير أخرى مزدوجة مثل معيار العمالة و رأس المال المستثمر معا.

● معيار العمالة و رأس المال (معيار مزدوج):

يعتمد هذا المعيار في تحديد المشروعات الصناعية و التجارية المختلفة ، و ذلك بالجمع بين المعيارين السابقين أي معيار العمالة و معيار رأس المال في معيار واحد يعمل على وضع حد أقصى لعدد العمال بجانب مبلغ معين للاستثمارات الرأسمالية الثابتة في المشروعات الصناعية الصغيرة .<sup>1</sup>

الجدول ( 1 - 1) المعايير الكمية في تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة		قطاع المؤسسات الصغيرة		
رأس المال	عدد العمال	رأس المال	عدد العمال	
15 مليون دج	500	-	-	الجزائر
-	350	-	-	فلندا
5 مليون فف	500	-	-	فرنسا
-	500	-	200	بريطانيا
-	-	-	50	السويد
750 ألف روبية	-	-	-	الهند
50 مليون ين	30	-	-	اليابان

SAIAMI A : la petit et moyenne industrie et développement

.Source; économique ENAL1985, P50

<sup>1</sup> - صفوت عبد السلام عوض الله - اقتصاديات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التنمية - دار النهضة العربية، مصر 1953 - مرجع سابق ص 19.

ثانيا :المعايير النوعية:

لتحديد هذه المعايير بدقة في كتاب (ESTALEY) . حيث يرى أن أي مؤسسة يمكن إعتبارها صغيرة أو متوسطة إذا توفرت فيها خاصيتين من الخصائص التالية على الأقل<sup>1</sup>:

- أ - إستقلالية الإدارة و عادة ما يكون المسيرون هم أصحاب المؤسسة.
- ب - تعود ملكية رأس مال المؤسسة أو ملكيتها لفرد أو مجموعة من الأفراد.
- ت - تمارس المؤسسة نشاطها محليا إلا أن حاجتها إلى الأسواق يمكن أن يمتد خارجيا كما أن أصحاب المؤسسة و العاملون فيها يقطنون منطقة واحدة.
- ث - تعتبر هذه المؤسسة الصغيرة الحجم إذا ما توفرت بمؤسسة كبيرة الحجم تمارس نفس النشاط.

و لقد أستند القانون في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1953 على هذه المعايير لتحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، و إنطلاقا من هذا و أخذنا بعين الإعتبار المعايير النوعية يمكننا القول أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي التي تتميز عن غيرها ب:<sup>2</sup>

• إنخفاض التخصص في الوظيفة الإدارية :

يتميز قطاع الأعمال المصغرة بوجه عام بوجود شخص وحيد للإدارة حيث يتولى المدير مع عدد قليل من مساعديه كافة المهام الإدارية الخاصة بالإنتاج و التمويل و المشتريات وشؤون العاملين و المبيعات ، و نادرا ما يوجد من ينوب عن المدير في القيام بالمهام الإدارية المتخصصة على عكس الحال بالنسبة للمؤسسات الكبيرة التي تقوم على التخصص الوظيفي .

• الإتصالات الشخصية القوية :

<sup>1</sup> - بالنسبة للجزائر فان القانون التوجيهي لترقية م.ص.م الصادر في ديسمبر 2001 تعتبر م.ص.م هي المؤسسات التي تشغل من 10 إلى 250 عامل وان لا يتجاوز رقم أعمالها 500 مليون دينار .

<sup>2</sup> - لخلف عثمان "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل تنميتها" مرجع سبق ذكره ص 10.

عادة ما يكون مدير مؤسسة صغيرة و متوسطة على إتصال شخصي مع العاملين و الموردين و المستهلكين و كافة المتعاملين بينما تتعدد المستويات التنظيمية و الإدارية في المؤسسة الكبيرة و تتباعد العلاقة المباشرة بين مالكي المؤسسة و الإدارة العليا و بين العملاء و المتعاملين مع المشروع .

● صعوبة الحصول على الائتمان:

تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عموما عقبات كثيرة عند اللجوء للإقتراض من البنك حيث ترتفع تكلفة إقتراض مؤسسة صغيرة و متوسطة مقارنة بالمؤسسة الكبيرة .

● كثرة عدد الوحدات الصغيرة:

تتصف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بكثرة عددها و إنتشارها الجغرافي الواسع في المدن الإقليمية و المناطق الريفية ، على نقيض المؤسسات الكبيرة التي تميل إلى التركز في العواصم و المدن الرئيسية.

إضافة إلى ذلك يوجد مميزات أخرى للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن المؤسسات الكبيرة منها :

● قلة عدد مالكي رأس المال حيث غالبا ما تكون المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

قاصرة على فرد أو عدد قليل من الأفراد يجمعون بين الملكية و الإدارة.

● قوة الإرتباط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالمجتمع المحلي في تدبير

مستلزماتها من المدخلات و عناصر الإنتاج و في تسويق منتجاتها و قلة احتياجها للاستيراد خامات و مستلزمات من الخارج.

● قلة الحصة السوقية للمؤسسة المصغرة وبالتالي ضعف المركز التفاوض عند

الشراء أو البيع.

● محدودية نطاق العمل في المؤسسة الصغيرة من حيث تركيز النشاط في إنتاج

السلع أو تقديم خدمة محددة.

● عدم قدرة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الإستجابة للتطورات الطلب في

السوق بسبب محدودية الطاقة الإنتاجية أو الخدمية و ضعف مرونتها.

**المطلب الثالث : تعاريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.**

حسب بعض الجهات لا يوجد تعريف شهير يمكن اعتماده بالرغم من تصريحات و توصيات التي قدمتها المنظمات دولية ، فكل دولة تتفرد بتعريف خاص يرتبط بدرجة نموها الاقتصادي التعريف يكون إما قانونيا أو إداريا أيضا بعض التعاريف المتفق عليها من قبل المجموعات هذه عينة من هذه التعاريف :

أولا :تعريف بعض الدول للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

**الجدول ( 1- 2 ) تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب بعض الدول.**

إسم الدولة	المنشآت الصغيرة	المنشآت المتوسطة
أستراليا	أقل من 20 شخص	أقل من 100 شخص
فنلندا	أقل من 100 شخص	أقل من 500 شخص
اليونان	لغاية 29 شخص	من 50 - 100 شخص
تايوان	أقل من 20 شخص	أقل من 100 شخص
تاييلاند	أقل من 10 شخص	أقل من 100 شخص

المصدر : 7- 8 / 11 / 2006

ورقة العمل الإقليمية حول تسهيل التجارة للمنشآت الصغيرة و المتوسطة.

ثانيا : تعريف البنك الدولي:

يميز البنك الدولي عن طريق فرعه المؤسسة الدولية للتمويل ما بين ثلاثة أنواع من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي:

أ - المؤسسة المصغرة:

وشروطها أن يكون عدد الموظفين بها اقل من 20 و إجمالي أصولها أقل من 100 000,00 دولار أمريكي ونفس الشروط السابق ينطبق على حجم المبيعات السنوية .

ب المؤسسة الصغيرة:

و هي التي تضم أقل من 3 مليون دولار أمريكي و كذلك الحال بالنسبة لحجم المبيعات السنوية.

ثالثا : تعريف الإتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .<sup>1</sup>

قام الإتحاد الأوروبي بإصدار تعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنة 1996 في توصيات المفوضية الأوروبية بتاريخ 03 أبريل 1996 المتعلقة بتعريف هذه المؤسسات و يستخدم التعريف معياري عدد العمال و الإيراد السنوي أو إجمالي الأصول إضافة إلى معيار الاستقلالية.

و يعرف المؤسسة الصغيرة على أنها المؤسسة التي تضم أقل من 50 عاملا ويكون رقم أعمالها أقل من 07 مليون إيكو أو إجمالي أصولها يكون أقل من 5 مليون إيكو أما المؤسسة المتوسطة فهي تلك التي تتراوح عدد عمالها من 50 إلى 250 و يكون رقم أعمالها أقل من 40 مليون إيكو أو إجمالي أصولها أقل من 5 مليون إيكو. أما المؤسسة المصغرة فهي تضم أقل من 10 عمال بالإضافة إلى المعايير السابقة يضاف معيار الإستقلالية و معناه أن تكون المؤسسة غير مملوكة و لا يوجد بها حقوق تصويت بنسبة 52 % أو أكثر المؤسسة الواحدة أو عدة مؤسسات غير خاضعة لتعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

رابعا :تعريف إتحاد بلدان جنوب شرق آسيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :  
في دراسة حديثة حول للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة قام بها إتحاد بلدان شرق آسيا أستخدم كل من (bruch et hiemenz) التصنيف الآتي المعترف به بصورة عامة في هذه البلدان و الذي يأخذ مؤشر العمالة كمعيار رئيسي

مؤسسات عائلية و حرفية.	من 01 إلى 10 عمال
مؤسسات صغيرة.	من 10 إلى 49 عامل
مؤسسات متوسطة.	من 49 إلى 99 عامل
مؤسسة كبيرة.	أكثر من 100 عامل

كما أستند كذلك على بعض المعايير النوعية في التمييز بين كل من هذه الأشكال السابقة, ففي المؤسسات الحرفية يكون المالك هو المنتج مباشرة و المستخدمين أغلبهم

<sup>1</sup> - طرشي محمد " الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"رسالة ماجستير جامعة الشلف 2004-2005 ص

أفراد العائلة عكس المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث تعرف نوع من تقسيم العمل فيبتعد المالك عن وظيفة الإنتاج يهتم أكثر بالإدارة و التسيير فيظهر بذلك نوع من تنظيم الوظائف هذا التنظيم يكون أكثر وضوحا في المؤسسات الكبيرة.

خامسا :التعريف الأمريكي للمؤسسات الصغيرة:

جدول (03. 01) يوضح تعريف الأمريكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أنواع المؤسسات	المعايير المعتمدة
المؤسسات الخدمية التجارة بالتجزئة	من 1 إلى 5 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية
المؤسسات التجارية بالجملة	من 5 إلى 15 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية
المؤسسات الصناعية	عدد العمال 250 عامل أو أقل

المصدر: الملتقي الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية افريل 2006 جامعة الشلف.

سادسا :تعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:<sup>1</sup>

إن تهميش السلطات العمومية لهذا النوع من المؤسسات في بداية رسم إستراتيجيتها التتموية أدى إلى غياب تعريف دقيق لها ما عدا بعض المحاولات الفردية الغير رسمية .

أ -المحاولة الأولى: ظهرت أول محاولة لتعريف هذه المؤسسات عند وضع التقرير

الخاص بالبرنامج التتمية والذي يرى أن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي

وحدة إنتاجية تتميز بما يلي:

- الإستقلالية القانونية.
- تشغل أقل من 500 عامل.
- تحقق رقم أعمال يقدر بأقل من 10 مليون دج

و بإمكان هذه المؤسسات أن تظهر بالشكل التالي:

<sup>1</sup> - لخلف عثمان "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتتميتها " مرجع سبق ذكره . ص19.

- مؤسسات تابعة لجماعات محلية.
- كفروع للمؤسسات الوطنية.
- كمشروعات مختلطة.
- كمؤسسات مسيرة ذاتيا.
- كتعاونيات.
- كمؤسسة خاصة.

ب -المحاولة الثانية : في إطار الملتقى الأول حول الصناعات الصغيرة و المتوسطة طرحت المؤسسة الوطنية للهندسة و تنمية الصناعات الخفيفة -EDIL- تعريف يرتكز على معيارين كميين هما اليد العاملة و رقم الأعمال فتعرف بذلك المؤسسة الصغيرة و المتوسطة على أنها المؤسسة التي تتوفر فيها المواصفات التالية:

- تشغل أقل من 100 عاملا .

- تحقق رقم أعمال أقل من 10 مليون دج .

ج- المحاولة الثالثة: تم اقتراحها من قبل الباحث (محمد رابح بلقاسم) أثناء إنعقاد ملتقى حول المناطق الجبلية إذا اعتبر الباحث أن كل وحدة إنتاجية ذات حجم صغير و تتمتع بالتسيير المستقل و تأخذ إما شكل المؤسسة خاصة أو عامة هي مؤسسة بلدية ولأية أو بلدية.

ما يمكن إستخلاصه من كل ما ذكر سابقا أن إهتمام الفكر الإقتصادي خلال فترة طويلة اعتبرت بمثابة قاطرة لعملية التنمية الإقتصادية و الإجتماعية ، مما ساهم في تهميش المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و من ثم غياب تعريف لها استثناء بعض الإجتهدات الفردية.

والجزائر على غرار بقية الدول لم تدرج تعريف دقيق في كتاباتها الإقتصادية لهذه المؤسسات على أساس أنه تحكم فيها عدة معايير كما سبق ذكره غير أن هذا لا يمنعنا من البحث عن تعريف عن طريق المشرع الجزائري ،<sup>1</sup> حيث صدر القانون رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق ل 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون

<sup>1</sup> - تم نشر القانون 01-18 في الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية ، العدد 77 بتاريخ 30 رمضان 1422 الموافق ل 2001/12/15.

التوجيهي لترقية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و هو التعريف القانوني و الرسمي للجزائر ، فحسب المادة الرابعة من القانون المشار إليه تعرف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية أنها مؤسسة إنتاج السلع أو الخدمات التي تشغل من 1 إلى 250 شخص .

و رقم أعمالها السنوي أقل من 2 مليار دج أو إن إيراداتها السنوية أقل من 500 مليون دج تستوفي معايير الإستقلالية .

كما أشارت المادة الخامسة من نفس القانون إلى تعريف المؤسسة المتوسطة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 و 250 عاملا يكون رقم أعمالها ما بين 100 و 500 مليون دج .

أما المادة السادسة من ذات القانون ، فتعرف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة بأنها المؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخصا و لا يتجاوز مجموع إيراداتها السنوية 100 مليون دج ، و أخيرا تعرضت المادة السابعة من القانون السالف الذكر إلى تعريف المؤسسة الصغيرة بأنها تشغل 9 عمال و تحقق

رقما أعمال اقل من 20 مليون دج أو لا تتجاوز مجموع إيراداتها السنوية عشرة ملايين دج.

أما متعدد المعايير التي تقسم بمقتضاها المؤسسات الصناعية إلى صنفين أو أكثر ، ذلك مع الإقرار بوجود اختلافات جوهرية ما بين مختلف أصناف المؤسسات فيما يتعلق بسلوكياتها و اتجاه تطورها و

لقد اعتمدت الدراسات المنجزة في هذا الخصوص معايير كمية و نوعية متعددة ، و ذلك إما بصورة

فردية أو بإعتماد المعيارين معا . بتركيبات مختلفة وبعيدا عن الخوض في مناقشة المزايا النسبية لكل من هذه المعايير فإن طريقة التصنيف التي نعتمدها في دراستنا لقد أملاها ما توفر من معطيات إحصائية استقاها أساسا الديوان الوطني للإحصاءات (ONS) من خلال الإحصائيات الصناعية التي ينجزها بصفة دورية حول الصناعة.

و لغرض بحثنا سوف نعتمد على تعريف المشرع الجزائري للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة و الوارد في القانون رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق ل

12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سيكون كالتالي<sup>1</sup>:

تعتبر مؤسسة صغيرة و متوسطة كل مؤسسة تستوفي الشروط التالية:

- تشغل من 1 إلى 250 شخص.
- رقم أعمالها السنوي أقل من 2 مليار دج أو أن إيراداتها السنوية أقل من 500 مليون دج.
- تستوفي معايير الإستقلالية ونعني بمعايير الإستقلالية أن رأس مالها على الأكثر مملوك من قبل مؤسسة أو مؤسسات أخرى

<sup>1</sup>-لخلف عثمان "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتمييزها" مرجع سبق ذكره ص 21.

**المبحث الثاني:** أشكال و خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها الاقتصادي. إن تنوع مجالات و أنشطة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة منحها ميزة اختصاصها بعدة خصائص وأشكال مختلفة التي سننتظر لها في هذا المبحث.

### المطلب الأول: خصائص و مميزات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

ثمة مجموعة من الخصائص تميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أهمها<sup>1</sup>:

- عنصر العمل : أغلب المجالات التي تنشط فيها المؤسسة الصغيرة و المتوسطة تتميز بكثافة عنصر العمل. و هو ما يتناسب مع فنون الإنتاج البسيطة خاصة في البلدان الفقيرة إلى رؤوس الأموال فالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة تعتمد نسبيا على اليد العاملة و تعتبر كعامل لتثمين هذه الأخيرة .
- إن نشاط معظم هذه المؤسسات يعتبر محدودا جغرافيا إذ أن معظم هذه المؤسسات تكون محلية أو جهوية.
- إن درجة المخاطر في المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ليست كبيرة ، خاصة مخاطر السوق فالمؤسسات الكبيرة تتحمل أخطار كبيرة نظرا لحجم استثماراتها وحجم حصتها في السوق.
- تتميز هذه المؤسسات بأنها لها القدرة على التعامل بمرونة وسهولة مع متغيرات الإستثمار،<sup>2</sup> أي التحول إلى الإنتاج سلع و خدمات أخرى تتناسب مع متغيرات السوق و متطلباته وسهولة الدخول و الخروج من السوق ، لنقص نسبة الأصول الثابتة إلى الأصول الكلية في أغلب الأحيان . مثلا إذا تجمد اقتصادي تتطلبه ظروف السوق في زمن وجيز و يرجع ذلك أساسا إلى كون هذه المؤسسات تعتمد على استثمار مادي ضعيف الحجم مما يسهل عملية التحول الاقتصادي.
- اختيار الأسواق :تتجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلي الأسواق الصغيرة والمحدودة والتي تثير اهتمام المؤسسات الكبيرة.

<sup>1</sup>- طرشي محمد " الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر " حالة الصناعات الغذائية مرجع سبق ذكره ص 12.

<sup>2</sup>- محمد هيكال "مهارة إدارة المشروعات الصغيرة " مجموعة النيل العربية الإسكندرية 2003.ص 20.

- لا تتطلب المؤسسة الصغيرة و المتوسطة كوادر إدارية ذات خبرة كبيرة مما ينعكس على تكلفة الإنتاج كما أن هذه المؤسسات تستعمل طرق تسيير غير معقدة و بسيطة فرييس المؤسسة يتدخل في كل ميادين التسيير ويمثل المحور الأساسي في كل القرارات المتعلقة بالتنظيم و التسيير و هو ما يعطي المؤسسة الصغيرة و المتوسطة مرونة و تسيير بدون تعقيد.
- المقدره على جلب المدخرات الصغيرة و إستخدامها بطريقة فعالة تتلائم مع ظروف الدول النامية و القدرة على الانتشار في كل فروع النشاط الاقتصادي .
- إن صغر حجم هذه المؤسسات يسمح لها باختيار موقعها بسهولة أكبر من الصناعات الكبرى، و منه تستطيع الانتشار في المناطق الداخلية مقترية من أسواق يصعب على المؤسسات الكبيرة بلوغها إلا بتكلفة مرتفعة الأمر الذي يجعل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أكثر قدرة تنافسية في هذه الأسواق.
- كما أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تحتاج إلى دراسات تسويقية معقدة لان السوق الذي تنشط فيه يعتبر محدودا ( محلي أو جهوي غالبا ) و إن أي تغيير يحدث فيه يكون في مقدور المسير ملاحظته بسهولة.
- كما تقوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بدور مؤثر في دعم ورفع الكفاءة الإنتاجية للمؤسسات الكبيرة ومن أمثلة ذلك إعداد العمالة الماهرة فغالبا ما تعمل بالمؤسسات الصغيرة عمالة غير ماهرة و إن ترك المصانع الصغيرة بعد اكتشاف هذه المهارة إلى المصانع الكبيرة التي تجد بها بالأجور المرتفعة و المزايا الأفضل .
- و عن طريق نظام التعاقد من الباطن المنتشر في العديد من الدول لتخفيض تكاليف الإنتاج فزيادة القيمة المضافة تصبح الصناعات الصغيرة مكمله و مغذية و معتمدة على الصناعات الكبيرة حيث تقوم بإنتاج العديد من الأجزاء أو السلع نصف المصنعة بمزايا إقتصادية للمؤسسات الكبيرة نذكر منها ما يلي:<sup>1</sup>
- قدرة المؤسسات الإقتصادية الصغيرة على خفض تكاليف الإنتاج نتيجة تميزها بإنخفاض تكلفة العمل و إستخدام آلات و معدات بسيطة.

<sup>1</sup> - د. هالة محمد لبيب عنبة "إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي"-المنظمة العربية الإدارية- جمهورية مصر العربية 2002 ص 20.

- مع نمو هذه المؤسسات تزداد درجة تخصصها و التي تصاحبها مهارة عالية تمكنها من إنتاج المنتجات بفعالية.
  - تقوم هذه المؤسسات بتخزين المواد الخام و الأجزاء و السلع نصف المصنعة و من ثم تحقق وفرة لصالح المؤسسات الكبيرة.
  - كما تحقق هذه المؤسسات قدرة أكبر للمؤسسات الكبيرة على التوسع و الإنكماش
- نتيجة

لتمييزها بإمكانية تعديل برامجها الإنتاجية في أوقات الكساد أو الراج وبتكلفة أقل.

- أداة للتدريب الذاتي : تعتبر هذه المنشآت مراكز تدريب ذاتية لأصحابها و العاملين فيها بالنظر لممارستهم لأعمالهم باستمرار وسط عمليات الإنتاج و تحملهم المسؤولية التقنية و التسويقية و المالية مما يحقق اكتسابه المزيد من المعلومات و المعرفة و الخبرات الأمر الذي يؤهلهم لقيادة عمليات إستثمارية في المستقبل .

- تفوق حجم مؤسساتهم الحالية و من ثم تعتبر مجالا خصبا لخلق و تنمية فئة المنظمين التي هي الأساس في زيادة الإستثمارات الناجحة و توسيع فرص التنوع في القدرة الإنتاجية.

- تقدم خدمة مميزة لها طابع شخصي بسبب قربها من المستهلك إذ ترتبط غالبية المؤسسات الصغيرة إرتباطا مباشرا بالمستهلك و ذلك للوجود سوق محدودة و عدد مميز من المستهلكين مما يسمح بالتعرف علي عادات الشراء وأنماط الاستهلاك ، وأيضا يساعد الاتصال الشخصي بالزبائن والعملاء علي دقة وسرعة التعرف علي الاحتياجات تقدم هذه المنشآت سلعا وخدمات لأصحاب الدخول المنخفضة في صورة إحجام وعبوات صغيرة لإشباع حاجيتهم الأساسية بأسعار رخيصة.

- ارتفاع جودة الإنتاج : بالنظر لاعتماد المنشآت الصغيرة و علي مجالات متخصصة ومحددة فان إنتاجها يتسم في الغالب بالدقة والجودة لان الجودة قرينتا التخصص وتركيز العمل ذلك لان العمل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتمد علي المهارة الحرفية وتصميم الإنتاج وفقا لأذواق المستهلكين

وتغييراتها في المدى القصير يساعد علي ذلك وجود حوافز علي العمل الابتكار والتجديد الاستعداد للتضحية تجمل المخاطر الرغبة في الانجاز وتحقيق الاسم التجاري مع الشهرة مما يؤدي إلي زيادة الربحية نتيجة زيادة حجم الأعمال والمبيعات.

● ارتفاع معدل دوران البضاعة والمبيعات ورقم الأعمال حتى يمكن التغلب علي طول فترة الاسترداد لرأس المال المستثمر ويقلل بالتالي خاطر الاستثمار الفردي فيها ومع ذلك فان فرص التوسع والتجديد في تلك المنشآت تكون ضعيفة وذلك لانخفاض حجم الربح المحقق فيها يؤدي إلي ضعف قدرتها علي تخصيص جزء من الإرباح يستخدم لإضافة استثمارات جديدة للمشروع أو يخصص لإعادة بناء أو تجديد المشروع أو يعد بذلك عيبا جوهريا في آلية النمو للمنشآت الصغيرة خاصة أنها تعتمد علي التمويل الخاص و الذاتي لمالكها وتفقد القدرة علي اقتراض بدرجة ملموسة كما أنها لا تعتمد علي التمويل العام أو الحكومي .

● التنظيم: لا تعتمد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة علي كثافة التنظيم المتمم بالتعقيد البيروقراطي الذي يتطلب مستويات متعددة مثلما نجده في المؤسسات الكبيرة الذي قد يكون عنصر معرقل للسير الحسن للتنظيم ومن ثم لا يشرك العامل في تحديد أهداف المؤسسة و هذا علي عكس ما تتميز به المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و تميزها بإتباع المنشآت لخطط واضحة وسياسات مرنة وإجراءات عمل مبسطة وتتميز هذه المنشآت بارتفاع مستوى العلاقات الشخصية في النشاط الإداري اليومي سواء داخل المنشأة من خلال التقارب أو الإحتكاك المباشر بين أصحاب هذه المشروعات والعاملين لديها و يكون لهذا التقارب داخل منشأة الأعمال الصغيرة أثر مباشر في زيادة إنتاجية العامل و أيضا تتحقق في هذه المنشآت علاقات شخصية التي تنشأ بين صاحب أو مدير المشروعات الصغيرة و العملاء و كذلك مع البيئة المحيطة بالمشروع و يكون لذلك أثر مباشر في المحافظة علي سوق هذه المنشآت بل تنميتها أيضا .

● قدرة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة علي التحكم في القوى العاملة داخل المؤسسة من الجانب الكمي وكذلك قدرتها علي تعديل الأجور.

- كما تعتبر التقنيات المستعملة في إطار الصناعات الصغيرة بسيطة و زير تكلفة إضافة إلى أنها تستخدم خامات متوفرة محليا و هذا ما يناسب حالة الدول النامية بتجنب إرهاق ميزانية العملة الصعبة للدولة باستيراد المواد التقنية ذات التكلفة العالية
- القدرة على الاندماج في النسيج الإقتصادي من خلال تعدد الأنشطة الناتج عن تعدد المؤسسات المستحدثة.

### المطلب الثاني: أصناف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تتقسم المؤسسة الصغيرة و المتوسطة إلى عدة أصناف تختلف باختلاف المعايير المعتمدة و هذه المعايير تتمثل فيما يلي:<sup>1</sup>
- طبيعة توجه هذه المؤسسة.
  - طبيعة تنظيم العمل.
  - طبيعة المنتجات.
  - الصناعات التكميلية.

- أولا: تصنيف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و ذلك حسب توجهها :
- من بين أهم أشكال هذه المؤسسات:
  - المؤسسة العائلية (المنزلية).
  - المؤسسة التقليدية.
  - المؤسسة المتطورة و شبه المتطورة.
  - أ - المؤسسات العائلية:

تتميز هذه المؤسسات كونها تتشكل أو تنشأ بمساهمة أفراد العائلة و مكان تواجدها هو المنزل اليد العاملة هم أفراد العائلة تنتج منتجات تقليدية تسوق بكميات محدودة.

<sup>1</sup> لخلف عثمان "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتمييزها" مرجع سبق ذكره. ص 23.

ب -المؤسسات التقليدية: تتميز هذه المؤسسات أولاً كونها تلجأ إلى الإستعانة بالعمل الأخير وكذلك ميزة أخرى هي مكان العمل بحيث يكون مستقل عن المنزل مع اعتمادنا على الأدوات اليدوية البسيطة.

ت -المؤسسات المتطورة و شبه المتطورة:<sup>1</sup>

تختلف هذه المؤسسات عن غيرها من المؤسسات السابقة و هذا من ناحية توجهها وهذا يظهر في استخدامها رأس مال ثابت ومن ناحية تنظيم العمل أو من ناحية المنتجات التي يتم صنعها بطريقة منظمة و هذا تلاؤمها مع حاجات العصرية وعنصر اختلاف آخر هو درجة تطبيق التكنولوجيا بين كل المؤسسات والصناعات الصغيرة و المتوسطة.المتطورة و شبه المتطورة.إن السياسة التنموية في البلدان النامية تعتمد على توجيه سياستهم إلى ترقية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة المتطورة و ذلك للعمل على تحديد القطاع المؤسسات الحرفية و المنزلية المتواجدة بإدخال أساليب و تقنيات جديدة و استعمال الأدوات و آلات المتطورة.

إنشاء و توسيع حركة جديدة لأشكال متطورة و عصرية للمؤسسات تستعمل تكنولوجيا متقدمة تعتمد على الأساليب الحديثة للتسيير.

ثانيا : تصنيف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة على أساس تنظيم العمل:

يمكن أن نميز وحدات الإنتاج على أساس أسلوب تنظيم العمل حيث تفرق بين نوعين من المؤسسات المصنعة و المؤسسات الغير مصنعة و بالعودة إلى الجدول(01-04) الذي يبين تصنيف المؤسسات حسب أسلوب تنظيم العمل.

<sup>1</sup> لخلف عثمان "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها" مرجع سبق ذكره. ص 24.

الجدول (01-04) يوضح تصنيف المؤسسات حسب أساس تنظيم العمل.

نظام المصانع		الصناعة الورشة	النظام المنزلي		النظام الحرفي	الإنتاج العائلي
مصنع كبير	مصنع متوسط	مصنع صغير	ورشة شبه متنقلة	عمل صناعي في المنزل	عمل في المنزل	الإنتاج المخصص للاستهلاك الذاتي
7	6	5	4	3	2	1

Source: E.STALEY ET MORSE :le petit industrie moderne et le  
develepoment T1 P2

أ - المؤسسات المصنعة :

يضم صنف المؤسسات الصناعية كل المصانع الصغيرة و المتوسطة و المصانع الكبيرة و تختلف عن المؤسسات غير المصنعة من حيث تقسيم و تعقيد العمليات الإنتاجية و استخدام الأساليب الحديثة في التسيير و أيضا من حيث طبيعة السلع المنتجة و اتساع أسواقها.

ب- المؤسسات غير المصنعة :

يجمع هذا النوع من حيث المؤسسات بين النظام العائلي و الحرفي وهذا مشار إليه في الجدول أعلاه الفئات (1.2.3) إذ يعتبر الإنتاج العائلي الموجه للاستهلاك الذاتي أقدم شكل في تنظيم العمل أما الإنتاج الحرفي نشاط يصنع بموجبه سلعا و منتجات حسب احتياجات الزبائن .

ثالثا :تصنيف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة حسب طبيعة المنتجات:

تصنف المؤسسات حسب طبيعة المنتجات إلى الفئات التالية:

أ - مؤسسات إنتاج سلع استهلاكية:

تعتمد نشاط المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في هذا النظام على تصنيع ما يلي:

• تصنيع المنتجات الغذائية .

- تحويل المنتجات الفلاحية.
  - منتجات الجلود والأحذية والنسيج.
  - الورق و منتجات الخشب و مشتقاته.
- سبب التركيز على هذه المنتجات كونها تلاؤم خصائص هذه المؤسسات صناعة الذائبة تعتمد أساسا على مواد أولية متفرقة المصدر.
- تصنيع الجلود وصناعة الأحذية تقوم به مؤسسات تستعمل تقنيات إنتاج بسيطة و كثيفة استخدام اليد العاملة.
  - صناعة الورق و بعض المنتجات الكيماوية باعتبار شدة اعتمادها على القرب من السوق.

ب- مؤسسات إنتاج السلع الوسيطة:

يضم هذا النوع كل المؤسسة الصغيرة و المتوسطة المختصة في:

- تحويل المعادن.

- الصناعة الميكانيكية و الكهربائية..

- الصناعة الكيماوية و البلاستيكية.

- المحجر و المناجم.

- صناعة مواد البناء.

ويعود التركيز على مثل هذه المؤسسات باعتبار شدة الطلب على منتجاتها خاصة فيما يتعلق بمواد البناء.

ج- مؤسسات إنتاج سلع التجهيز:

تختلف هذه الصناعة عن باقي الصناعات الأخرى كونها تعتمد بالإضافة إلى المعدات و الأدوات فهي تعتمد على التكنولوجيا و كثافة رأس المال و منه تتجلى خصائص المؤسسات الصناعات الصغيرة و المتوسطة في مجال تدخل المؤسسات يكون ضيق أو شامل لبعض الفروع كإنتاج و تركيب بعض المعدات البسيطة و هذه بالنسبة للبلدان المصنعة إما بالنسبة للبلدان النامية فيمكن نشاطها في تصليح الآلات و المعدات وخاصة وسائل النقل و ما يمكن قوله أن هذا التصنيف عامل أساسي لإبراز أهمية المؤسسات الصناعية و هذا راجع لتدخلها في مختلف فروع النشاط الصناعي.

### المطلب الثالث: دور المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني.

إن المساهمة الفعالة للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة في التطور الإقتصادي و الإجتماعي و قدرتها إلى تحقيق الثروة و مناصب شغل بات أمرا معروفا لدى الدول المتقدمة حيث تشكل من مجموع المؤسسات أكثر من % 70 و تشمل مل يقارب 80% من إجمالي عدد العمال فيصل عدد المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في فرنسا إلى مليون مؤسسة و في بريطانيا 3.5 مليون مؤسسة كما أنها تساهم في انشاء 11 مليون منصب شغل في الولايات المتحدة الأمريكية التي يتجاوز فيها عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 22 مليون مؤسسة.

إن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة هي أفضل الوسائل لإنعاش الإقتصادي نظرا لسهولة تكيفها و مرونتها التي تجعلها قادرة على الجمع بين التنمية الإقتصادية و توفير مناصب شغل و كذا إمكانيتها في رفع تحديات المنافسة و غزو الأسواق الخارجية لهذا أصبحت درجة أهميتها متفاوتة من دولة لأخرى في إعطائها كامل الصلاحيات و الأفضليات فنجد مثلا<sup>1</sup>.

#### • كوريا الجنوبية:

جعلت المؤسسة الصغيرة و المتوسطة تساهم بطريقة يبر مباشرة في التصدير حيث تعامل المؤسسة الصغيرة و المتوسطة خاصة الصناعية بنفس المعاملة التي تعامل بها المؤسسات الكبرى و ذلك بمنح القروض و المواد الأولية المتاحة و ترجع قوة المؤسسات في هذه الدولة إلى:

- معلومات حول الأسواق العالمية.

- حصولها على تكنولوجيا عالية من بعض المؤسسات الكبرى.

تحويل المؤسسات التي تنتج مواد استهلاكية إلى مؤسسات تنتج قطع غيار للآلات و ذلك قصد الوصول إلى معدل 10 مليار دولار كقيمة أعلى للصادرات .

#### • هون كونغ:

<sup>1</sup> - عبد الحفيظ عناني قيس " تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الانفتاح الاقتصادي " مذكرة شهادة ليسانس علوم تجارية-جامعة الجزائر - 2004/2003 ص.ص. 4-5.

ساهمت المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في اقتصاد هون كون بطريقة مباشرة في عملية التصدير بحيث قامت الحكومة بإعطاء جميع الأفضليات لتخصص في النشاطات ذات الأولوية (الخدمات ,تجهيزات, المكاتب,الصرف ...)

• تايوان:

تمثلت المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الإقتصاد التايواني بالإننتشار الواسع أي حوالي 95000

وحدة سنة 1987 أصر هذه المؤسسات متمثلة في الصناعات الجديدة( الصناعات الغذائية, الآلات, التجهيزات)

• سنغافورة:

غياب المقاولين الصناعيين و رؤوس الأموال المحلية في سنة 1965 لم يسمح لبروز هذه المؤسسات و تحديد فعاليتها لكن بعد لجوء النظام إلى الإستثمار الأجنبي و تدخل السلطة العمومية أعطى دفعا لبروز شركات صغيرة أكثرها تقليدية و تجارية ساهمت في تكوين شركات مختلطة و لكن

يبقى تسييرها بين يدي الموظفين الساميين المقربين من السلطة لأنه يرجح الفضل لتدخل الدولة في

تلك الفترة لإنقاذ هذه المؤسسات.

• البرازيل:

لا تزال السلطات البرازيلية تقوم بإجراءات تهدف من ورائها إلى تشجيع المؤسسة الصغيرة و المتوسطة خاصة بعد صيف 1982 الشيء الذي لم يعطي ثماره اليوم كما تبرز فيها سيطرة المؤسسات العمومية و القطاع الخاص و المستثمرين الأجانب على صادرات البرازيل مع تمثيل ضئيل المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الصادرات البرازيلية بنسبة 2% و يعود تركيز هذه الدول على المؤسسة الصغيرة و المتوسطة إلى الخصوصيات التي تتميز بها هذه الأخيرة كما رأينا في المطالب السابقة فسهولة إنشائها و حجمها الصغير يجعلها أكثر مرونة و بالتالي أسهل تسيير مما يمكنها من أداء وظائفها.

و يمكن حصر الدور الإجمالي المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في قدرته على استيعاب عدد هائل من اليد العاملة و مساهمتها في النشاط الإقتصادي بحكم ا احتياجاتها

لأساليب عمل بسيطة و رؤوس أموال قليلة كما أن دورتها الإنتاجية قصيرة اقتصادية في تكاليف العمل و بالتالي زيادة الإنتاج و الدخل ولا تقتصر أهمية المؤسسات الصغيرة على ذلك بل تعمل على تنمية المهارات و الخبرات التنظيمية و الإدارية التي تحتاجها الدولة و بناءا على ما تقدم سوف نقوم بعرض دور المؤسسة الصغيرة و المتوسطة كما يلي:

أولا :خلق فرص عمل جديدة وزيادة الناتج الصناعي :

تقوم المؤسسة الصغيرة و المتوسطة بدور ايجابي في تنظيم فرص العمالة المنتجة و تعظيم الناتج الصناعي باستخدامها لوسائل إنتاج بسيطة و رؤوس أموال متواضعة تماشيا مع الإنتاج على مستوى صير و رم الحجم الكبير الذي تتمتع به المؤسسات ذات الحجم الكبير تكون دائما مصحوبة بتكاليف عالية و عليه تكون المؤسسة مجبرة على الإنتاج أكثر لتغطية التكاليف .

ثانيا :زيادة الفائض الإقتصادي و رفع الكفاءة الإنتاجية :

إن الإعتقاد الراسخ في الأذهان هو استطاعة المؤسسات الكبيرة في تعظيم الفائض الإقتصادي و رفع مستوى الكفاءة الإنتاجية دون غيرها من المؤسسات خاصة و أنها تملك حجما كبيرا تستفيد بمقتضاه من مزايا تؤهلها لتحقيق الإنتاج الوفير و لتوضيح حقيقة الدور الذي تلعبه المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و المؤسسات الكبيرة لابد من وضع الأمور في نصابها كآآتي:

أ -مقارنة الفائض الإقتصادي المحقق بين المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و المؤسسات الكبيرة يكون بالنسبة لرأس المال المستثمر في كل مؤسسة و عندها نجد أن الفائض الإقتصادي يكون أكبر في المؤسسة الصغيرة و المتوسطة منه في المؤسسات الكبيرة .

ب -هناك أنشطة صناعية تختص بها المؤسسة الصغيرة و المتوسطة فقط كالمنتجات الموجهة للسوق كلي ضيق و محدود أو التي تعتمد على المهارة اليدوية للعامل بصفة أساسية.

ت -إن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و نتيجة لتمكنها من توفير رأس المال الذي هو العنصر النادر في معظم الدول النامية فهي أيضا قادرة على توفير

الموارد النادرة بكفاءة عالية و كذا استخدام الفنون الإنتاجية المناسبة التي تحقق الإستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج.

ثالثا :تنمية الصادرات:

لقد ثبت الدور المهم الذي تلعبه المؤسسة الصغيرة و المتوسطة من خلال تجارب العديد من الدول في تنمية الصادرات إذ أنها تقوم بالأدوار التالية:

أ -إن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ذات الطابع الحرفي تستطيع الانسجام مع احتياجات السوق الخارجية لقدرتها على تعديل برامجها الإنتاجية أو ما يعرف بالمرونة في العمل بسبب توفر المال المستثمر بها.

ب -تعمل المؤسسة الصغيرة و المتوسطة على تغطية احتياجات المؤسسات الكبيرة من قطع العيار و مختلف المستلزمات الإنتاج للحصول على المنتج النهائي من مواد تامة الصنع أو نصف مصنعة التي تحضي بمكانة هامة في الأسواق الخارجية و بأسعار تنافسية.

من خلال ما ذكرناه يتضح لنا أهمية منتجات المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في هيكل الصادرات.

رابعا : تكوين الكوادر الإدارية المحلية و جذب المدخرات:

تعتبر المؤسسة الصغيرة و المتوسطة عريقة لتكوين الخبرات و صقل المواهب إذ أنها الوحيدة القادرة على جلب إيرادات المدخرين الصغار و الإستفادة منها ولإستخدامها استخداما مفيدا لإستثمارها بدل تخزينها.

**المبحث الثالث: المشاكل التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.**

رغم ما يقال عن مميزات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلا أن هناك توليفة واسعة من المشكلات التي تعوق بل تحد تماما من إمكانية إنطلاق هذا النوع من المؤسسات و قد أشارت دراسات عديدة إلى وجود صعاب قد تحول دون تطور و نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ويمكن تقسيمها إلى معوقات البيئة الداخلية و الخارجية .

## المطلب الأول: معوقات البيئة الداخلية.

أهم هذه المعوقات:

أولا : العامل التكنولوجي:

تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مصاعب في الحصول على رأسمالها المادي مثله مثل رأس المال البشري إذ أن مواردها المالية محدودة وهو ما يجعل حصولها على القدرات التكنولوجية ليس بالأمر السهل و ما لديها من معارف معرض للتجاوز و خاصة أنها لا تستطيع أن تساير التطور التكنولوجي لذلك نجد أن معظم هذه المؤسسات تنشط في مجالات ذات تكنولوجيا ضعيفة أو متوسطة مثل قطاع النسيج، الخشب، الملابس... الخ.

ثانيا : التكوين:

إن المستوى التكويني للعمال في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يكون في أغلب الأحيان ميدانيا أي أن التطبيق و الممارسة يكونان في غير مكان و نادرا ما تتبع هذه المؤسسات مخططات التكوين التي تنتمي معارف عمالها وهذا نظرا للتكلفة العالية لعملية التكوين.

ثالثا :سوء التحكم في تقنيات التسيير.

خاصة عدم توفر أصحاب هذه المؤسسات على الخبرة،<sup>1</sup> الأمر الذي يجعلها هشة أمام المنافسة أو التغيرات البيئية في بداية نشاطها.

رابعا :الإفئقار إلى جدوى إقتصادية دقيقة<sup>2</sup>

فصاحب المؤسسة يفتقد إلى الكفاءة اللازمة عند إعداد الجدوى للمشروع و قد كان ذلك هو السبب الرئيسي لفشل العديد من المؤسسات.

خامسا : المنافسة الشديدة:

تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة منافسة شديدة من قبل المؤسسات الكبيرة المحلية و الأجنبية فالمؤسسات الكبيرة لديها القدرة على إستخدام التكنولوجيا متطورة تنتج بكميات

<sup>1</sup> - michel.marchsnary et Colette Fourcade- gestion de la.PME/PMT.OP.CIT.P243.

<sup>2</sup> - محمد خليل كمال الحمزاوي "اقتصاديات الائتمان المصرفي" - منشأة المعارف الإسكندرية - 2000.ص 403.

و بتكلفة منخفضة و بسبب عدم التوازن في هذه المنافسة تكون النتائج في صالح المؤسسات الكبيرة على حساب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

جدول (01-05) يوضح أهم عوامل فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من وجهة نظر بعض الكتاب.

Jonet haris lange	Harold p welch	W gribdger	Shaaron nolton
عدم القدرة على توفير رأس المال	إدعاء أسباب خارجية للفشل	عدم القدرة على التفكير الإستراتيجي	عدم المعرفة بكمية إدارة المشروع
نقص العمالة المدرجة	ضعف التخطيط	شبكة الأعمال بين موارد المشروع	قصور في التعامل مع الغير
صعوبة الحصول على عقود عمل مع الحكومة	عدم توفر المعلومات المناسبة	علاقات التضامن مع الغير	ضعف التمويل و إدارة الأموال
ارتفاع توجيه التكنولوجيا الخاصة	ضعف التوجه في السوق	القدرة على تكوين الفريق	نقص التخطيط الإستراتيجي
عدم توافر عمالة مؤهلة للعمال في مجال الخدمات	عدم القدرة على مسايرة التطورات	ضعف القدرة على التعبير و إقناع الآخرين	قصور في الإتصال بالبيئة الخارجية
ضعف التدفق النقدي	تعدد الأدوار التي يقوم بها مسئول الأعمال	التأخير في تنفيذ بعض القرارات	عدم وجود معاونين للمدير

المصدر: هالة لبيب غنية مرجع سابق ص43.

أما في الدول النامية فإن أهم المعوقات التي تعوق هذه المؤسسات على المستوى الجزائري تتمثل في:

- عدم إلمام نسبة كبيرة من أصحاب هذه المؤسسات بالمعلومات التقنية و الاقتصادية الخاصة بالخامات و الآلات و الجودة مما يؤدي إلى انخفاض معدلات الإنتاج أو استخدام معدات متقدمة ذات استثمار كبير نسبيا و تكلفة تشغيل عالية أو في كثير من الأحيان يتعرضون لنقص في الخامات التي يستخدمونها في نشاطهم فيتعرضون لإحتكار البائعين في الأسواق المحلية و لا يعرفون بوجود مصادر بديلة لهذه الخامات.
  - ضعف القدرات التنظيمية و الإدارية و التسويقية لدى أصحاب هذه المؤسسات و نقص التدريب و عدم الحصول على الخامات الإستثمارية و الخدمات المساعدة لها مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج إضافة إلى ضعف إمكانية التسويق المحلي و الخارجي مع عدم توفر المعلومات حول إحتياجات السوق.
  - غياب الوعي المحاسبي لدى أصحاب المؤسسات الصغيرة إما لعدم معرفتهم بالقواعد و الأصول المحاسبية أو عدم خبرتهم في هذا المجال مما يؤدي لجوء معظمهم إلى مكاتب المحاسبة الخارجية لإعداد الحسابات الختامية وهذا ما يكبد المؤسسة مصاريف عالية.
  - انخفاض إنتاجية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و إفتقار العديد منها لتخطيط الإنتاج و على المفاهيم الأساسية للجودة نتيجة لعدم الإلمام بنظم الرقابة على الجودة و نظم المعايير و المواصفات المحلية و الدولية .
- و عموما فإن نقص الخبرات التنظيمية لدى صغار رجال الأعمال قد يكون من أخطر المشاكل على إستمرارية مشاريعهم التي تفتقد إلى التخطيط الإستراتيجي الذي هو أساس نجاحها و تطورها.

#### المطلب الثاني: معوقات البيئة الخارجية.

تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عدة مشاكل أهمها:

أولا: مشكلة التمويل.

من المتفق عليه أن الإستثمار في القطاع الخاص يفوق مدخراته إذا إنتقلنا إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نجد أن أهم ما يواجهها من مشاكل هو عدم توفير التمويل اللازم لشراء الأصول الثابتة أو رأس المال العامل و تتزايد حدة هذه المشاكل في الدول المتخلفة التي تفتقر إلى المؤسسات المالية المتخصصة في التعامل مع هذا النوع من المؤسسات و أنه في حالة توفرها تكون ذات قدرات مالية محدودة ناهيك عن الشروط الصعبة التي توضع لتوفير الأموال للأحجام الصغيرة من المؤسسات و تعتمد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على ثلاث مصادر تقليدية سنحاول إلقاء نظرة عامة على هذه المصادر من خلال:

#### أ مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تعتمد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تمويل نشاطاتها على ثلاث مصادر تقليدية كما سبق ذكره حيث تنتقل فيها المؤسسات من مصدر لآخر كلما كبر حجم المشروع و يقصد بالمصادر التقليدية ما يلي:

- التمويل الذاتي.
- التمويل من السوق الرسمي.
- التمويل من السوق الموازية.

#### (1) التمويل الذاتي:

المصدر الأساسية لتمويل (البداية) في المشروعات الصغيرة يتمثل في الأموال الذاتية و المدخرات الشخصية فكلما كبر حجم التمويل ارتفع التمويل المؤسسي فالمنشآت الصغيرة الحجم تعتمد في الجزء الأكبر من احتياجاتها التمويلية على المواد الذاتية لأصحابها بإضافة إلى الموارد المالية لأفراد<sup>1</sup> العائلة و حتى الأصدقاء كمرحلة أولى و هذا غالبا عند الإنشاء أو التكوين بشكل خاص و في هذا الصدد فإن الكثير من الدراسات تؤكد و تؤيد صحة ذلك و لو أن هذه الدراسات عادة لا تعطي أي تقديرات من رأس المال المستثمر التي يتم تغطيتها من الموارد الذاتية و العائلية و الأصدقاء.

<sup>1</sup> - قويقح نادية "إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية"- حالة الجزائر - رسالة ماجستير 2001/2000 جامعة الجزائر .ص 36.

فالمشكلة الأساسية للتمويل الذاتي تعترض أصحاب المشاريع الذين يعتمدون على المدخرات الذاتية و العائلية كمصدر لتمويل مشاريعهم تتمثل أصلا في القيود الطبيعية على هذا المصدر خاصة كلما كانت الثروات و الممتلكات الخاصة ضئيلة أو موجودة في شكل عقارات أو أراضي مشتركة في ملكيتها مع الآخرين أو أصول يصعب تحويلها إلى سيولة دون خسارة هذا ويلاحظ أن التمويل من المصادر الذاتية أو العائلية أو من الأصدقاء يعتمد على مدخرات صغيرة جدا و يساعد بشكل فعال في تجميعها من الأفراد العاديين خاصة في القرى و المدن الصغيرة في البلدان النامية و لهذا السبب ذاته يمكن تصور المشاكل التمويلية التي تواجه المشروعات الصغيرة إذا ما تعرضت لمشاكل سيولة ظرفية عند عدم قدرتها على البيع في الأوقات المناسبة أو عند الإرتفاع الفجائي و الشديد في الأسعار المواد الأولية و الخامات التي تستعملها .

كما يتصور حجم المشكل التمويلي عندما يهدف صاحب المشروع إلى زيادة رأس المال المشروعات فالمدخرات صغيرة جدا و تتجمع غالبا بشكل بطيء على مدى الزمن و بمعدلات منخفضة.

## (2) التمويل من السوق الرسمي (المؤسسات المالية و البنوك التجارية):

إعتمدت معظم الدراسات التي تناولت الإهتمام بموضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و

مشاكلها مع التمويل على قاعدة هامة تتمثل في كون البنوك التجارية تتسم بعدم الرغبة و عدم القدرة في آن واحد على تمويل المشاريع الصغيرة سواء عند بداية نشاطها و توسعها أو من خلال نشاطها الإنتاجي الجاري و الأمر ليس بالغريب و لا يحتاج إلى أدلة و شواهد فهناك عادات شائعة في كل البلدان النامية تتجاهل أو تهمل طلبات التمويل المقدمة من قبل أصحاب صغار المشاريع للبنوك

التجارية و تعود أسباب هذه الظاهرة إلى أن البنوك التجارية تعتمد في توجهاتها الوظيفية على نظام

الفائدة الذي تعمل في إطاره فالبنك التجاري يهدف من خلال معاملاته التجارية إلى تحقيق عائد من وراء الفائدة من المودعين لديه و المقترضين منه بحيث انه يجري حساباته بشكل يخلق له أكبر عائد صافي بعد تغطية كافة المصاريف من الفرق بين

الفوائد المدينة الدائنة كما تجري عملية الإقتراض في إطار الخبرات و السياسات المصرفية بما يحقق أكبر مستوى من الضمان لأن الفوائد لن تكون كافية في حال من الأحوال لتغطية خسارة الأصل إذا ما حدثت و من ثم تأتي قضية الضمانات المالية كضرورة لا بد منها إضافة إلى ما تمتع به العميل من صمعة وثقة .

لذلك فإن نمط استخدام الموارد المالية للبنوك التجارية كان و مازال مرتبطا بالمشروعات الكبيرة و الأكثر ربحية و ذات السمعة المالية المحمودة حيث تستطيع أن تتفي بشروط الإقتراض وتقدم الضمانات الكافية لذلك فقد حضيت العمليات التجارية تنصيب أكبر من التمويل لأنها عادة قليلة المخاطرة سريعة العائد و لأنها تقع في الغالب الآجال القصيرة و هو بالذات ما تفضله البنوك التجارية حتى تتمكن من استرجاع أموالها في فترات متناسبة و من ثم تعيد استخدامها بينما نصيب المشروعات الصناعية الصغيرة أقل حظا لكون عملياتها تتطلب عادة قروضا لآجال طويلة أوعلي الأقل المتوسطة حسب طريقة نشاطها فتمويل المشاريع الصناعية يقلل من فرصة اكتساب المزيد من الفوائد على المجموع العام و هذا ما يجعل البنك يتحمل درجة أكبر من المخاطرة.

هكذا يمكن أن نري لماذا تحضي الصناعة بنصيب أقل من التجارة باستخدام موارد البنوك.

### 3) التمويل من السوق الغير رسمي :

يشكل السوق الغير رسمي أو غير النظامي كما يطلق عليه البعض حقيقة قائمة في ظل عدم توفر التمويل من المصادر الرسمية بأسعار و شروط مناسبة بعيدا عن القنوات الرسمية يأتي سوق اقتراض غير الرسمي من حيث الأهمية في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الرتبة الثانية و ربما الأولى أحيانا عندما تقل فيها المدخرات و الموارد الذاتية.

ب -مشاكل كل مصدر من مصادر التمويل:

#### 1. التمويل من المصادر الذاتية:

يعتبر المصدر الأساسي الذي تعتمد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تمويل نشاطاتها فالمنشآت الصغيرة الحجم تعتمد في الجزء الأكبر من احتياجاتها المالية على الموارد الذاتية لأصحابها بالإضافة على الموارد المالية للأفراد العائلة و الأصدقاء كمرحلة

أولى غير أنه من المشاكل التي تواجه هذا المصدر هو ضآلة الممتلكات الخاصة أو وجودها في شكل عقارات أو أراضي مشتركة في ملكيتها مع الآخرين أو أصول أخرى يصعب تحويلها بسهولة على سيولة هذا و يلاحظ أن التمويل من المصادر الذاتية يعتمد على مدخرات صغيرة جدا.

## 2. التمويل من السوق الرسمي :

تتعرض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لمجموعة من المخاطر الإستثمارية التي تهدد استمراريتها و نجاحها و أهمها مخاطر سوء الإدارة مما يؤدي إلى فشل المشروعات بالإضافة إلى المخاطر التسويقية و مخاطر النشاط و الأعمال و المسؤولية المحدودة لصاحب هذه المؤسسات و نقص المعلومات و غيرها تؤدي هذه المجموعة من المخاطر إلى مواجهة هذه المؤسسات مشاكل تمويلية تعوق تنميتها و زيادة إستثمارها ومن أهمها:

- المطالبة البنوك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بضامانات كبيرة (عينية) قد لا تتوفر لدى أصحاب هذه المؤسسات.
- إرتفاع معدلات الفائدة على القروض لتعويض درجة المخاطرة كما أن المؤسسات الصغيرة تفتقر إلى الخبرة و الكفاءة في التعامل مع النظام المصرفي.
- عدم توافر الوعي المصرفي لدى أرباب الصناعات الصغيرة و عدم اعتيادهم على التعامل مع البنوك.
- تكاليف المعاملة المصرفية مرتفعة بسبب انخفاض مبلغ القرض بإضافة إلى الإجراءات الإدارية المطلوبة في تمويل مؤسسة صغيرة إذ لا يعتبر منح القروض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حتى الآن وظيفة بنكية أساسية في الدول النامية لذلك لا يتم تطويرها لأن تكاليف التشغيل و التكاليف الإدارية الجارية لكل حالة إقراض للمؤسسات متناهية الصغر تتجاوز أي ربح محتمل و لا توجد حتى الآن نظم أو نماذج مطبقة ممكن أن يكون إقراضها مربحا.

- في الأوقات التي تقل الأرصدة النقدية السائلة لدى البنوك التجارية لسبب أواخر فإن هذه البنوك تحاول الإستمرار في تمويلها عملائها الكبار على حساب العملاء الصغار.

- عدم مراعاة السياسة النقدية لأوضاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- إنفصال جانب العرض من القروض المصرفية عن جانب الطلب فيها يتعلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

### 3. التمويل من السوق الغير رسمي:

تأتي السوق غير الرسمية أو غير النظامية من حيث الأهمية في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية في المرتبة الثانية غير أن الإقتراض من هذه السوق تتخلله عدة مشاكل أهمها:

- إرتفاع معدلات الفائدة مقارنة بتلك السائدة في السوق الرسمية يعتمد على القروض قصيرة الأجل.
- ضمانات مالية و مادية مجففة.

تلجأ الغالبية العظمى من المنشآت الصغيرة و المتوسطة إلى الإعتماد على وسائل التمويل الغير رسمي بسبب المشاكل و العقبات المتواجدة في قطاع التمويل الرسمي .

ثانيا:المشاكل المتعلقة بالجانب التنظيمي.

إضافة إلى مشكل التمويل تعاني المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من عدة مشاكل أخرى و لقد حدد مؤتمر المشروعات الصغيرة و المتوسطة و آفاق التنمية المستدامة في الوطن العربي سنة 2000 عدة معوقات أهمها:

أ - عدم وجود قانون موحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة يحدد تعريف لها و ينظم عملها و يوفر لها التسهيلات وعدم استقرار التشريعات التي تنظم الإستثمار و تحدد الجهات المشرفة عليها و تضارب اختصاصاتها و تعقد الإجراءات المتعلقة بالضرائب و التأمينات .

ب - عدم ارتباط هذه المؤسسات بالاتحاديات ترعى مصالحها جعلها تعمل بشكل فردي مما قلل من فرصها التنافسية في السوق.

ت نقص خدمات النقل و الخدمات العامة و البنية الأساسية لخدمات المياه و الكهرباء و التخلص من النفايات و قد يعمل أصحاب هذه المؤسسات على تهيئة هذه الخدمات لأنفسهم أحيانا بطرق غير رسمية فتصبح تكلفتها مرتفعة جدا الأمر الذي يؤدي إلى مواجهة مشاكل مالية قبل بدء المشروع.

ث - الإقتصار على الدعم المالي دون الدعم الفني.

ج - على الرغم من المعلومات تعتبر مدخلا حيوي لإدارة إلا أن هناك معاناة من نقص المعلومات و البيانات المنشورة عن هذه المؤسسات التي غالبا ما تكون متباينة و متقاربة في حال توفرها و ذلك بسبب تعدد الأجهزة المعنية بها و عدم وجود نظم المعلومات الخاصة بهذا القطاع.

ح - ضعف تواجد الشركات المساعدة المتخصصة في مجالات دعم هذه المؤسسات مثل:

- شركات التأجير التمويلي.
- شركات ضمان مخاطر الإئتمان.
- الشركات المتخصصة في إنشاء المجمعات الصناعية الصغيرة.
- شركات تنظيم المعارض المحلية و الدولية.

ثالثا: المشاكل التسويقية:

نقص المعلومات اللازمة للتسويق بالإضافة إلى عدم اهتمام لمؤسسات الصغيرة بدراسة السوق من أجل تصريف منتجاتها و ذلك نتيجة نقص الخبرات و الكفاءات التسويقية و عدم وجود معرفة و خبرة بالمفهوم الحقيقي للتسويق و حصر هذا المفهوم بأعمال البيع.التوزيع.<sup>1</sup>

تتمثل هذه المعوقات فيما يلي:

- أ - قصور قنوات و شبكات التوزيع.
- ب - غياب الشركات المتخصصة في مجال التسويق.

<sup>1</sup> - ا.حسان خضر "تنمية المشاريع الصغيرة" انطلاقا من الموقع الالكتروني:

2007/01/23. www.arab-api.org/develop\_bridge9.pdf

ت -تذبذب أسعار الخامات و الكميات المعروضة منها و تغيير مواصفات الخامات الداخلة في التشغيل بصفة مستمرة مما يؤدي إلى عدم ثبات جودة الإنتاج.<sup>1</sup>

ث -عدم تشغيل وحدة الإنتاج بكامل طاقتها مما يؤدي إلى ارتفاع سعر السلعة نظرا لتحملها للتكاليف الثابتة.

رابعا :المعاناة من المحيط الإداري.

يتطلب قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الاستجابة الإدارية السريعة لتنظيمها و تنفيذها باعتبارها قطاع ديناميكي غير أنه في بعض الدول النامية تتميز الإدارات بالروتين و ثقل الإجراءات الإدارية مما يزيد في تعقد و تعدد إجراءات إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و صعوبة الحصول على الشكل الرسمي لها و ذلك لغياب التنسيق بين الجهات المعنية بهذا القطاع و لذلك هناك الكثير من المشاريع التي عطلت أو لم يوافق عليها في وقتها المناسب مما ضيع على أصحابها فرص إقتصادية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تعوض .

أ - غياب التحفيزات الضريبية و الجمركية إذ تلعب التحفيزات الجمركية و الضريبية دورا هاما في تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أن أعباء الضريبة التي تتحملها هذه المؤسسات في الكثير من الدول خاصة في مرحلة الانطلاق لا تساعد في حال من الأحوال على العمل .

ب -الإنتاجي بل تؤدي إلى تعدد و تنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي المنتشر بكثرة في الدول النامية و لذلك يجب أن تأخذ السياسات الضريبية خصوصية هذا القطاع بعين الاعتبار و ذلك بمنحه مزايا خاصة .

### المطلب الثالث:التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

<sup>1</sup> - سعد عبد الرسول محمد " الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي"المكتب العلمي للنشر والتوزيع الإسكندرية.1998. ص.24.

إن التغييرات التي فرضتها التحولات الجديدة في العلاقات الاقتصادية الدولية تمثل أبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التي تتلخص في ظاهرة العولمة الاقتصادية و التي تسعى إلى جعل السلع والخدمات و عوامل الإنتاج تنتقل بكل حرية عبر أرجاء العالم أو بعبارة أخرى إقامة سوق عالمية ، قائمة على فتح الأسواق المحلية للمنتجات الأجنبية مما يؤدي إلى فقد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للعديد من الفرص في السوق المحلية التي أصبحت مفتوحة على مصراعيها للمنتجات الأجنبية و من جانب آخر يصبح من الصعب على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية أن تتنافس المنتجات الأجنبية في بلادها و ذلك بسبب عاملين أساسيين هما :الجودة و التكلفة.

إذ تعتبر هذه المؤسسات في الدول النامية فتية و مازالت في بداية التجربة على عكس نظيرتها في الدول النامية ، و تعد الميزة التنافسية اختيارا استراتيجيا لكل مؤسسة و في ظل العولمة الاقتصادية لم يعد البحث عن هذه الميزة ينظر إليه من المنظور الوطني أو حتى الإقليمي بل ينظر إليه وفق البعد العالمي.<sup>1</sup>

و من ناحية أخرى فإن توفر المؤسسة على ميزة تنافسية ما غير كاف لتحقيق القدرة التنافسية حيث أن منسوب الجودة /السعر أخذ هو أيضا بعدا عالميا فأسعار المنتجات أصبحت تتحدد في السوق العالمية و بالتالي فإن سعر التكلفة المحلي لا بد أن يقاس بمقياس دولي .

و قد أصبحت مقاييس الجودة العالمية ISO . 9000 ضرورية خاصة بالنسبة للمنتجين الذين يتعاملون في الأسواق الخارجية و عليه فغن العقد المقبل سيشهد كثير من التغييرات على مستوى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و حتى الكبيرة إذ أن التبادل الدولي أصبح خاضعا لمجموعة من المقاييس ليس من السهل تحقيقه من طرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية .

و من هنا فإن هذه المؤسسات تواجه تحدي تنافسي كبير ذلك لأنها مازالت في مرحلة الانطلاق فضلا عن نقص الخبرة و التكنولوجيا و لذلك على المؤسسات أن تسعى على

<sup>1</sup>-رحيم حسين"انعكاسات العولمة على الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان العربية" من الملتقى الدولي الأول حول انعكاسات العولمة على اقتصاديات البلدان العربية.13-14 ماي 2001.جامعة سكيكدة.ص122.

تحقيق تخصيص أمثل لمواردها من أجل التحكم في عنصر التكلفة و إلى تنمية قدراتها التكنولوجية و ذلك باعتماد وسائل حديثة.

خاتمة الفصل الثالث:

يتضح من خلال هذا الفصل أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبيرة في اقتصاديات الدول المتقدمة، وقد أدركت الدول المتخلفة هذه الحقيقة حيث أن هناك مجموعة من الدوافع أدت بالاهتمام المتزايد بهذه المؤسسات وتتبع هذه الدوافع أساسا من الأدوار الاقتصادية التي تحدثها هذه المؤسسات في مختلف مجالات التنمية الاقتصادية المرتبطة بالجوانب التالية:

- توليد الإنتاج والدخل و فرص العمل.
  - زيادة التراكم الرأسمالي وتعبئة المدخرات.
  - نشر النمو الاقتصادي علي اكبر قدر من المساحة الجغرافية للدولة وتحقيق التوازن الإقليمي.
  - تلبية جزء من الطلب المحلي خاصة من السلع التي يمكن إنتاجها بشكل اقتصادي.
  - توفير رافد هام من روافد الابتكار والتجديد.
- و من خلال خصائص هذه المؤسسات فإننا نقول أنها تناسب واقع الدول النامية التي تسعى إلي التغلب علي المشاكل الاقتصادية (وأهمها البطالة) وتحقيق نمو اقتصادي ، ويبدو أن هذه المؤسسات تمثل مدخلا مهما لهذه الدول لتحقيق تنمية اقتصادية .

# الفصل الثاني

واقع الاستثمار الأجنبي

المباشر في م ص و م

فهرس الفصل

مقدمة الفصل

المبحث الأول : الدول النامية والاستثمار الأجنبي

المطلب الأول : مواقف الدول النامية من رأس المال الأجنبي

المطلب الثاني: ضرورة لجوء الدول النامية إلى رأس المال الأجنبي

المطلب الثالث : دراسة تحليلية لتأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول النامية

المبحث الثاني: تنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية

المطلب الأول: إنشاء هيئات ووضع السياسات الحاكمة للاستثمارات الأجنبية

المطلب الثاني: سياسات الحوافز لتشجيع استقطاب الاستثمار الأجنبي

المطلب الثالث: مؤشرات قياس مدى جاذبية البلد للاستثمار

المبحث الثالث: انعكاسات الاستثمار الأجنبي المباشر

المطلب الأول: من وجهة نظر الدول المضيفة

المطلب الثاني : من وجهة نظر الدول المستثمرة

المطلب الثالث : آثار الاستثمار الأجنبي على الاقتصاد العالمي

خاتمة الفصل الثاني

مقدمة:

لاشك أن للاستثمارات الأجنبية دورا مهما في تنمية اقتصاديات الدول ولا أحد يتجاهل أهميتها في دفع العجلة الاقتصادية والاجتماعية، إذ تعمل الاستثمارات الأجنبية المباشرة على زيادة القدرات الإنتاجية للدولة ورفع معدل النمو الاقتصادي وتحسين الوضع الاقتصادي فيها.

وبصفة عامة يتركز الجدل حول جدوى هذه الاستثمارات لما تحققه من منافع وفوائد رغم ما فيها من تحديات ومخاطر، إذ تشكل هذه الاستثمارات محور اهتمام كثير من الحكومات في العديد من الدول وسعيا وراء تحسين المناخ الاستثماري وجذب هذه الاستثمارات، فقد سعت معظم الدول إلى إتباع إجراءات وسياسات ارتكزت أساسا على الإصلاحات الاقتصادية الرامية للانفتاح الاقتصادي.

ولإثراء هذان العنصران قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث أساسية:

المبحث الأول: الدول النامية والاستثمار الأجنبي.

المبحث الثاني: تنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية.

المبحث الثالث: انعكاسات الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول : الدول النامية والاستثمار الأجنبي .

المطلب الأول : مواقف الدول النامية من رأس المال الأجنبي.

أولاً : التغيرات الدولية:

عرفت العشرية الماضية ارتفاع نسبة حجم التجارة في العالم إلى الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، حيث تم تسجيل معدل يزيد بثلاث مرات على العشرية السابقة، وهذا يوضح ازدياد سرعة التكامل العالمي، ويعزز اتجاه الاستثمار الأجنبي نحو العولمة، وسنتناول هنا أهم التغيرات التي ظهرت في الاقتصاد الدولي، وانعكاسه على مواقف الدول النامية.

1-التقسيم التقليدي للعمل والتخصص الدولي: إن دراسة تاريخ تطور الرأسمالية تكشف بأن الشركات التجارية كانت تستعمل كأدوات تمهيدية لغرض سيطرة الدول الأوروبية الاستعمارية على باقي الدول الأخرى في آسيا، إفريقيا وأمريكا.

وكانت المهمة الأساسية لهذه الشركات هي جلب المعادن النفيسة والمواد الأولية، وبعد أن تمت السيطرة الاستعمارية على هذه البلدان قامت الشركات الأوروبية بتطبيق تقسيم دولي للعمل، حيث تخصص البلدان المتخلفة في إنتاج المواد الأولية بينما تخصص الدول الأوروبية في إنتاج المنتجات المصنعة، وبالتالي أصبحت الدول المتخلفة مكمل للبنية الاقتصادية الأوروبية، وجعل البلدان النامية أسواقاً لمنتجاتها.<sup>1</sup>

2-تغير العلاقات الدولية : تمكنت دول العالم الثالث من الحصول على استقلالها بعد الحرب العالمية الثانية تدريجياً هذا من جهة، ومن جهة أخرى انتقلت موازين القوى من أوروبا الغربية إلى أمريكا والاتحاد السوفياتي، الأمر الذي أدى إلى تقليص الهيمنة الأوروبية وخلق نوع من التوازن في العلاقات الدولية.

على الرغم مما حدث بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد السوفياتي من نزاع فيما يعرف بالحرب الباردة، إلا أنه وبسبب النظرة التوسعية للرأسمالية فقد ركزت على إجهاد محاولات البلدان النامية في تحقيق التنمية المنشودة وذلك من خلال التحكم في آليات السوق العالمية،

(<sup>1</sup>)- مجلة التمويل والتنمية- صندوق النقد الدولي- سبتمبر 1996، ص 47

واستغلال الفوائض الاقتصادية عبر حرية الاستثمارات الأجنبية وعبر التبادل غير المتكافئ وحرمان الدول النامية من اختيار أنظمتها الاقتصادية والاجتماعية.<sup>1</sup>

3- ظهور نظام دولي جديد : ازدادت العلاقات الدولية في السنوات الأخيرة، والمتمثلة في تبادل السلع و الخدمات، انتقال رؤوس الأموال، انتشار المعلومات والأفكار... الخ

فقد ارتفعت معدلات التجارة الدولية ومعدل انتقال رؤوس الأموال وكذلك تنوع مجالات الاستثمارات التي تتجه إليها رؤوس الأموال من بلد إلى آخر، خصوصا بعد انسحاب الاتحاد السوفياتي من الساحة الدولية وإنفراد الولايات المتحدة بالهيمنة التي تعمل على دعم النظام الرأسمالي في العالم الثالث عن طريق مجموعة من الآليات التي كان ينادي بها الاقتصاديون الكلاسيكيون مثل: فتح الأسواق، حرية حركة رؤوس الأموال، تحرير التجارة الخارجية... الخ.

وأصبحت الوسيلة الأكثر استعمالا في تحقيق انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال وتحقيق مبادئ الرأسمالية هي شركات متعددة الجنسيات.

4- تطور الشركات متعددة الجنسيات: ظهرت هذه الشركات في منتصف القرن 18، وكان نشاطها منحصرا في عدد من الدول المستعمرة والدولة الأم، أما في الوقت الراهن فإنها تنتشر في كل أنحاء العالم سواء تعلق الأمر بالحصول على لوازم الإنتاج أو توزيع عمليات الإنتاج أو التسويق بحثا عن تعظيم أرباحها، الأمر الذي يجعلها تحاول الضغط على الدول النامية لفتح أسواقها وحدودها من أجل استغلال واستثمار الموارد الطبيعية واليد العاملة الرخيصة.

5- تطور الأسواق المالية الدولية : لقد حدث نمو سريعا وتغيير مؤسساتيا كبيرا في الأسواق المالية المتواجدة في البلدان الصناعية الكبرى، وذلك في السبعينيات والثمانينات، حيث تكاملت الأسواق الوطنية بشكل أكبر، وقد أدت التغييرات الهيكلية إلى تحسين كفاءة الأسواق المالية بتخفيض تكاليف الوساطة، وزيادة القدرة على التغطية الآجلة من المخاطر المالية

(<sup>1</sup>) - مجلة المستقبل العربي. ماي 1993، ص 48

المتعلقة بسعر الفائدة، وتقلب الأسعار والعملات، وانعكست هذه التغييرات بشكل واسع على التخصص الدولي للمدخرات، وتقلبات الأسواق وخلق الاحتياطي الدولي، ورقابة الأسواق المالية، وزيادة إمكانيات المؤسسات المحلية من الوصول إلى مصادر التمويل الدولي، وقد اتبع التحرير المالي مسارين رئيسيين هما :

1- تخفيض قيود الأسعار والكميات على أنواع معينة من النشاط.

2- تخفيف القيود على الحق في إقامة المؤسسات وعلى الأنشطة المالية مع بعض قطاعات الاقتصاد.

ففي سنة 1983 غير هيكل البورصات وألغيت العملات الثابتة على مشترياتها، وحررت عمليات التبادل عن طريق تطبيق نظم ونظريات جديدة، وفي مارس 1986 سمح لغير الأعضاء بتكوين شركات عضوه جديدة وبامتلاك 100% من شركات القائمة، وبالتالي المساهمة في أشغال الوساطة المالية مباشرة. وفي أكتوبر 1986 أصبح كل أعضاء البورصة يستطيعون التعامل مع المستثمرين مباشرة.

ولقد أدت هذه السياسة إلى ازدهار الأسواق المالية في البلدان النامية، ولكن ليس بشكل مماثل، رغم المنافسة الشديدة بين المستثمرين للدخول إلى هذه الأسواق الجديدة، وحصولهم على أرباح كبيرة في إطار التكامل المالي العالمي، ففي خلال العشرية الأخيرة سجل ارتفاع القيمة الإجمالية للأوراق المالية المدرجة في جميع الأسواق المالية في العالم من 4.7 مليون إلى 15.2 مليون دولار، وارتفعت حصة رأس المال المتداول في الأسواق الجديدة من أقل من 4% إلى 15%، وازدادت المعاملات في هذه الأسواق، حيث تم تسجيل ارتفاع قيمة الأسهم العالمية من أقل من 3% عام 1985 إلى 17% عام 1995.<sup>1</sup>

(<sup>1</sup>) - التمويل والتنمية - صندوق النقد الدولي - مارس 1988، ص3 / مارس 1996، ص36.

ويتمثل دور هذه الأسواق في الحياة الاقتصادية في توفير رؤوس الأموال و تعزيز آفاق النمو، كما تعمل على زيادة التكامل المالي الدولي.

6-تطور التكتلات الاقتصادية : أصبح الاقتصاد الدولي المعاصر يتميز بما يسمى بالتكتلات الاقتصادية، و لذلك نجد تكتل أوروبا الموحدة و الذي يضم 12 دولة، حيث يبلغ حجم كثافته السكانية أكثر من 320 مليون نسبة ، و ناتجة القومي أكثر من 5 تريليون دولار، و سيصبح أكثر قوة في العالم، كما أننا نجد تكتلا آخر في جنوب شرق آسيا، و يضم 06 دول (اندونيسيا، الفلبين، ماليزيا، تايلاند، سنغافورة، بروناي)، بالإضافة إلى ذلك نجد تكتل شمال أمريكا و يضم الولايات المتحدة الأمريكية و كندا.<sup>1</sup>

وبرز أيضا تكتل النمو الآسيوية الاقتصادي، وظهر اليابان كعملاق اقتصادي وسياسي، إضافة إلى بروز الدولة الألمانية الموحدة داخل الإتحاد الأوروبي والتي تتمتع بقدرات تكنولوجية هائلة.

إن هذه المعطيات تجعل الدول النامية مجبرة على الاندماج أكثر و التفاعل مع الأحداث حتى لا تبقى على هامش الحياة، و بالتالي فيجب على هذه الدول أن تأخذ بأسباب القوة الاقتصادية و السياسية حتى تتمكن من مسايرة القوى المؤثرة في هذا النظام و تتمكن من تأمين نفسها من مخاطر النظام الاقتصادي.

وقد تطورت بذلك مواقف الدول النامية من خلال هذه الأحداث وخاصة فيما يتعلق بموقفها من الاستثمار الأجنبي.

ثانيا : تطور مواقف الدول النامية: لقد لعب الاستثمار الأجنبي في الماضي دورا كبيرا في تسهيل عملية استعمار الدول النامية، مما جعلها و بعد حصولها على الاستقلال تعادي

(<sup>1</sup>) - المستقبل العربي، سبتمبر 1990، ص5.

وترفض الاستثمار الأجنبي وذلك من أجل تكريس حريتها، وتقاديا لرجوع الاستثمار إليها من جديد.

ولقد بذلت الدول النامية مجهودات جبارة وتضحيات باهضة من أجل انتزاع استقلالها وسيادتها الوطنية، ووضع حد لنهب المواد الأولية واستغلال الأيدي العاملة بأجور زهيدة، وقامت هذه الدول بتشكيل حكومات وطنية تضطلع بمهمة القضاء على التخلف الاقتصادي والاجتماعي، ولتحقيق ذلك عملت هذه الدول خلال الستينات والسبعينات على وضع القيود والرقابة على الاستثمار الأجنبي، وقد ساعدها على ذلك إمكانيات حصولها على الديون الخارجية.

هذه الأخيرة التي تفاقمت بشكل كبير وأدت إلى مديونية أوقفت تدفق القروض إلى البلدان النامية، بالإضافة إلى وجود اختلالات هيكلية، الأمر الذي جعل التنمية في هذه البلدان غير ممكنة، وأمام هذه المتغيرات اضطرت الدول النامية خلال الثمانينات إلى تقليل وتقليص القيود على الاستثمار الأجنبي وتغيير سياستها لجذب هذا الاستثمار، وقد أدركت هذه الحكومات أن الاستثمار الأجنبي يمكن أن يحق فوائد كثيرة في عصر يتميز بالمنافسة الدولية، كما أن بعض هذه الفوائد لا يمكنها الحصول عليها إلا بالاستثمار الأجنبي مثل التكنولوجيا وأساليب الإدارة الجديدة والوصول إلى أسواق التصدير، وبصفة عامة الارتباط بالسوق العالمية بشكل أفضل، واليوم لم تعد البلدان النامية ترفض الاستثمار الأجنبي، بل على العكس فهي تتنافس فيما بينها لتشجيعه.

**المطلب الثاني:** ضرورة لجوء الدول النامية إلى رأس المال الأجنبي:

من أجل الخروج من دائرة التخلف وتحسين أوضاعها الاقتصادية والاجتماعية والتي ظلت متدهورة وغير مستقرة بسبب اختلالات داخلية وخارجية نستعرضها فيما يلي :

أولا : الاختلالات الداخلية.

وهي متشعبة بالرغم من كون الاختلالات الاقتصادية تعتبر أهمها، إلا أنها ليست الوحيدة، لأن هناك العديد من الاختلال الاجتماعية و الثقافية والتي تأثر سلبا على عملية النمو الاقتصادي، مثل عادة الاكتناز، والتي تؤدي إلى تعطيل و تجميد جزء كبير من الأموال للمجتمع، ويمكن إعطاء مظاهر مختلفة للتخلف على سبيل المثال لا الحصر أهمها :

أ-اختلال البنية الاجتماعية : حيث تميزت هذه البنية في الدول النامية بهيمنة القطاع الزراعي في أغلب هذه البلدان، أما البعض الآخر فتتميز اقتصادياته بسيطرة قطاع الخدمات ورغم هذا كله نجد أن أغلب الحاجات الأساسية لهذه الدول غير ملبأة وفي كلتا الحالتين نجد أن القطاع الصناعي ضعيف جدا، وهذا الضعف يأخذ شكلين أساسيين :

1-ضعف مساهمة القطاع الصناعي في مجمل النشاط الاجتماعي.

2-تركزه في فرع واحد أو اثنين على الأكثر.

ويمكن التأكد من ذلك من خلال تحليل بنية الناتج الصناعي حسب الفروع، حيث نجد أن أغلب الدول النامية يسود فيها فرع صناعي معين على القطاع الصناعي ككل غالبا ما يكون فرع النشاطات الاستخراجية، ففي الاقتصاديات العربية مجتمعة نجد أن القطاع الصناعي ككل يساهم بحوالي 48% من الناتج المحلي الإجمالي، و يساهم النشاط الاستخراجي لوحده بـ38%، أي أن الصناعات التحويلية تساهم بأقل من 10% في إجمالي الناتج المحلي.

ب-التخلف الشديد في مستوى تطور القوى المنتجة وإنتاجية العمل الاجتماعي :

وتعود إلى عدة أسباب مثل: الأمية، أغلبية اليد العاملة (في حدود 80) منها تعمل في القطاع الزراعي، اتساع مجال الفقر، قلة المهارات الفنية المتمرسية و التطبيقية.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - ملاحظات حول خصائص التطور الاقتصادي للدول النامية. نشرت في مجلة سيرتا، قسنطينة، العدد 83/02، ص 97.

ج- تفشي البطالة : الدائمة و الموسمية المكشوفة منها و المقنعة بسبب عجز الاقتصاد الوطني عن استيعاب الإمكانيات المتوفرة من قوة العمل، وهذا يعود أساسا إلى النمو الديموغرافي الكبير لسكان هذه البلدان.

د- استعمال الوسائل القديمة في العملية الإنتاجية :

وهذا ما يؤثر سلبا على الإنتاج القومي، وعلى التنمية الاقتصادية والاجتماعية في هذه البلدان، وكنتيجة حتمية لكل ما سبق فإن ضعف مستوى الناتج المحلي الإجمالي و الدخل القومي وكذلك الحصة المتدنية للفرد الواحد من الدخل، بالإضافة إلى سوء توزيعه، وإعادة توزيعه بين الفئات والطبقات الاجتماعية، وهي أهم سمة تتميز بها الدولة المتخلفة حيث يقل معدل حصة الفرد الواحد من الدخل في هذه الدول عن مثيله في البلدان الرأسمالية المتطورة بحوالي 11 مرة (وبالنسبة للبلدان الأقل تطورا فالفرق يصل إلى حوالي 26 مرة) وهذا كله يؤدي إلى ضعف الادخار ومنه ضعف الاستثمارات.<sup>1</sup>

وبالتالي إذا أرادة الدول النامية التغلب على أغلب المشاكل المذكورة أعلاه فإن القيام باستثمارات ضخمة يتم توزيعها على جميع فروع الاقتصاد و قطاعاته يمثل الحل الوحيد، ولا يتحقق ذلك إلا باستعمال رؤوس أموال تكون ضخمة لتتناسب مع ضخامة الاستثمارات التنموية، سواء كان ذلك بتبني إحدى الإستراتيجيتين : النمو المتوازن أو النمو غير المتوازن. ولما كان الادخار المحلي ضعيف في هذه البلدان فإن السبيل الوحيد للقيام بهذه الاستثمارات هو اللجوء إلى رؤوس الأموال الأجنبية بصورة عامة من أجل تخفيف عبئ التنمية على الأجيال الحالية، بحيث يحمل جزء منها إلى الأجيال المستقبلية، والذي يتمثل في سداد الفوائد وأصل الديون المستحقة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - عبد الرحيم بواد قجي، التنمية الاقتصادية، دمشق المطبعة الجديدة، 1977، ص79.

<sup>2</sup> - د. عمرو محي الدين، قضايا التخلف والتنمية، بيروت، دار النهضة العربية، 1975، ص75.

ثانيا : الاختلالات الخارجية .

نتيجة للأوضاع التاريخية و المتمثلة خصوصا في الاستعمار الذي عاشته معظم الدول النامية ظهر تقسيم دولي للعمل تتخصص بموجبه الدول النامية في إنتاج الخامات و المواد الأولية لتلبية احتياجات الدول المتقدمة، وهذا خلق تبعية على صعيدين أساسيين:<sup>1</sup>

أ-كون هذه البلدان تتخصص في إنتاج الخامات والمواد الأولية، والتي لا يتوقف إنتاجها على احتياجات السوق المحلية، بل يكاد يتوقف تماما على الطلب من جانب الدول الرأسمالية المتطورة.

ب-إن البلدان النامية لا تنتج سوى جزء بسيط جدا من المنتجات الضرورية لإشباع حاجياتها، وبذلك فهي تخضع خضوعا كاملا للواردات من الاحتكارات الأجنبية، وبالأسعار التي تقررها البلدان المتقدمة بسبب احتكارها لإنتاج هذه المنتجات الضرورية للبلدان النامية (على عكس ذلك فإن الدول النامية التي لا تحتكر سوق الخامات تبقى تحت ضغوط وسيطرة الدول الرأسمالية، فأسعار صادراتها تبقى في انخفاض مستمر، لأن هناك عدة دول نامية تسدد نفس المنتجات الخامة، وكل دولة تعمل على بيع أكبر قدر ممكن من الخامات للحصول على أكبر عائد، حتى وإن أدى بها ذلك إلى تخفيض أسعارها إلى درجة دنيا، أما الدول الصناعية فهي باحتكارها لإنتاجها ترفع أسعاره إلى الحدود التي تراها مناسبة دون أن يؤثر ذلك على حجم مبيعاتها أي صادراتها، وينتج عن كل ذلك تدهور حدود التبادل بين الدول الصناعية والدول النامية).

ومن خلال دراسة هيكل التجارة للدول النامية نلاحظ و بوضوح أن<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> - مجلة سيرتا العربية، مرجع سابق، ص101.

<sup>2</sup> - عبد الرحيم بواد قجي، مرجع سابق، ص102.

- هذه الصادرات متمثلة في سلعة أو سلعتين على الأكثر وتشكلان النسبة العظمى من الصادرات.
- هيكل واردات الدول النامية مشكل من السلع المصنعة و نصف المصنعة و المواد الغذائية، وهذا يعكس بوضوح الدول الرأسمالية المتطورة.
- إن ارتفاع حصة قطاع التجارة الخارجية في الدخل القومي و الهيكل المتخلف له قد اقترن بسمة أخرى تخلف القطاع السلعي التحويلي و قطاع الزراعة.
- التوزيع الجغرافي السيئ للتجارة الخارجية من خلال تركيز أغلب الصادرات و الواردات مع

هي أن مؤشر التجارة الخارجية (شروط التبادل) قد ظل مجحفا بالنسبة للدول النامية، ونظرا لكون الدول النامية في حاجة متزايدة للواردات من مختلف السلع خاصة المتعلقة بالاحتياجات الاستثمارية (معدات، آلات، ...)، فإن غالبية البلدان تعاني من عجز متنام في ميزان مدفوعاتها، كما أشارت له البيانات الإحصائية فقد بلغ العجز في الميزان التجاري للبلدان النامية غير النفطية 13.2 مليار دولار عام 1972 ، واستمر في التصاعد إلى أن بلغ 44.2 مليار دولار عام 1979<sup>1</sup> ، ولتمويل العجز في الميزان التجاري كان من الضروري اللجوء إلى انسياب الأموال من الخارج، و الذي يمثل إضافة إلى موارد النقد الأجنبي اللازم لاستيراد احتياجات الاستثمار، كما أنه يرفع من إمكانية زيادة كفاءة الموارد المحلية.

### ثالثا : ضعف الفوائض بسبب العلاقات مع الخارج

إن البلدان النامية لا تستطيع أن تشرع في عملية حقيقية ما دامت طرق التبادل الدولي تمكن الدول المتقدمة من الاستيلاء على كل إمكانيات التراكم المالي، هذه الأخيرة التي تعمل على إبقاء الدول النامية ملحقا خاما لها، حيث لازالت نسب التبادل تحمي الأثر التفاوت الكبير بالنسبة للمواد المصنعة المستوردة و المواد المصنعة، فبالنسبة لصادرات البلدان النامية و

<sup>1</sup> - عمرو محي الدين، مرجع سابق، ص 491.

خلال الفترة (1951-1969) كانت أسعار المواد قد انخفضت بنسبة 10.3% بما فيها الخامات الغذائية التي انخفضت إلى -4% والخدمات الزراعية غير الغذائية التي انخفضت إلى -17.9%<sup>1</sup>، وبالتالي تضطر إلى تصدير كميات متزايدة من الخامات إلى الأسواق الرأسمالية العالمية بهدف شراء البضائع الضرورية لإجراء التحولات الاقتصادية و الاجتماعية في بلدانها، و بهذا الشكل انتهى الأمر إلى أسلوب التبادل غير المتكافئ، بحيث تحصل البلدان النامية على كمية العمل الأكبر المجسدة في البضائع المصدرة.

ونتيجة لذلك فقد خسرت البلدان الإفريقية في الفترة (1960-1970) أكثر من 6 مليارات دولار بسبب الشروط غير المتساوية المفروضة عليها في التجارة و التبادل من قبل الاحتكارات الأجنبية بالرغم من أن ازدياد حجم الصادرات من هذه البلدان بنسبة 4 إلى 5%، إلا أن ثمن الطن الواحد من الصادرات انخفض بنسبة 64% خلال نفس الفترة<sup>2</sup>.

### المطلب الثالث : دراسة تحليلية لتأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول النامية.

على الرغم من الزيادة الكبيرة التي طرأت على تدفق رؤوس الأموال الأجنبية في السنوات الأخيرة، فإن تأثيرها على الدول النامية لم يكن واضحاً، فبينما كان تدفق الأموال مصحوباً بدرجة أعلى من النمو في بعض الدول، فقد اصطحب أيضاً بقدر أعلى من حدوث الأزمات. فهل تبرر الفوائد تحمل تلك التكلفة ؟

لقد عانى كثير من الدول في النصف الثاني من التسعينيات من الأزمات المالية، في جو تميز ازدياد تدفق رؤوس الأموال الخارجية، مما ألقى بظلال من الشكوك على قدرة هذه التدفقات على تنشيط النمو طويل الأجل في الإقتصادات النامية، وعلى الرغم من أن تذبذب رؤوس الأموال يعوق ويقلل من النمو فإن هناك بعض الدلائل التي تشير إلى أن الدول قد تعلمت ومازالت تتعلم كيفية التحكم في هذه التذبذبات بطريقة أفضل، ومن ثم فإن تلك

<sup>1</sup> - صموئيل عبود، خمس مشكلات لعالم متخلف، بيروت، دار الحداثة للطباعة والنشر والتوزيع، 1984، ص18.

<sup>2</sup> - عبد الرحيم بواد قجي، مرجع سابق، ص100.

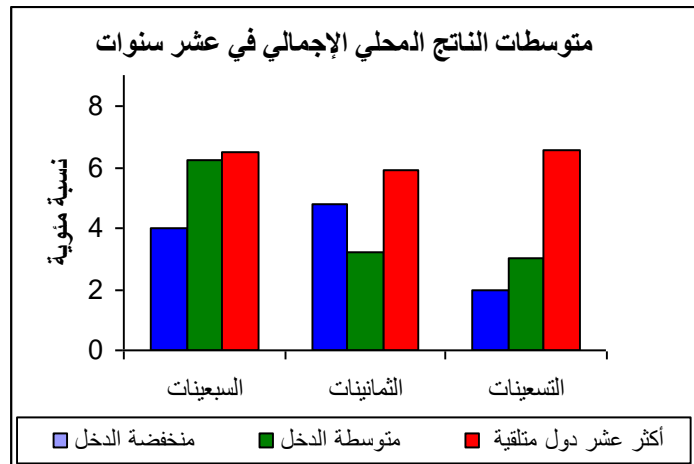
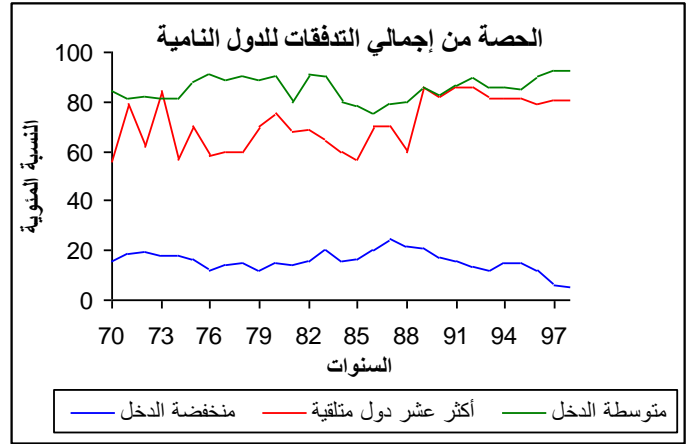
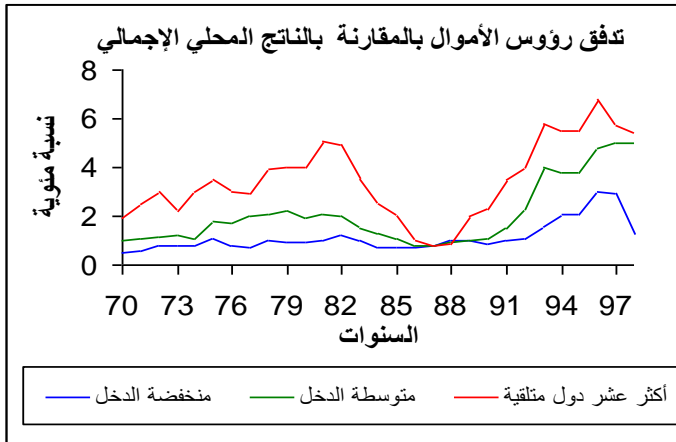
العملية المستمرة لتكامل التمويل العالمي تهيئ إمكانية تحقيق مكاسب النمو، وبالرغم من أن هذه المكاسب لا تنتهياً بطريقة آلية، فإنه يجب العمل على اكتسابها.

وفضلا عن ذلك، فعندما تقوم الدول بفتح حساباتها الرأسمالية، يزداد تدفق رأس المال إلى الخارج ويعني التغير في مكونات التدفق أن تأثير رأس المال الدافع للنمو سوف يتغير، ويتحول الباعث الرئيسي من تشجيع النمو عن طريق الاستثمارات الإضافية إلى العمل على زيادة الإنتاجية. ويتوقف أثر تدفق رؤوس الأموال على الدرجة التي تتحسن بها السياسات الداخلية بمضي الوقت، والسرعة التي تخفف بها الدول من القيود المفروضة على رؤوس الأموال، ودرجة تغير مكونات التدفقات .

وقد شاركت معظم الدول النامية في الزيادة العالمية التي طرأت على تدفق رؤوس الأموال، خاصة خلال التسعينيات عندما ارتفع بشدة تدفق رؤوس الأموال إلى الدول النامية في مجموعها وهذا ما يوضحه الشكل الموالي (06-07-08).

ومع ذلك، فإن الحصة التي حصلت عليها الدول منخفضة الدخل من رؤوس الأموال الدولية الخاصة وقد انخفضت إلى مستويات أدنى من المستويات المنخفضة التي كانت عليها، تماما كما حدث بالنسبة لمعدلات نموها. وفي خلال نفس الفترة، حصلت الدول العشر الأعلى تلقيا للأموال على نصيب أكبر من رؤوس الأموال الخاصة، وارتفعت معدلات نموها ومن الصعب القول بشكل مطلق أن تدفق رؤوس الأموال الخاصة يدفع النمو، إذ أننا نعتقد أن النمو المحلي غالبا ما يدفع التدفقات الرأسمالية، على أن الدلائل تظهر أن تدفق رؤوس الأموال الخاصة يمكنه أن يدعم عملية النمو، ومن ثم فمع تقدم عملية التكامل العالمي في التسعينيات، أدى توزيع المنافع الناشئة عن تدفق رؤوس الأموال الدولية إلى إظهار الفروق في الدخل بين الدول، وهو ما يعكس الأحداث المؤسفة التي صاحبت عملية العولمة الكبيرة التي جرت منذ حوالي قرن مضى .

الشكل رقم "06": الشكل رقم "07":



الشكل رقم "08":

المصدر: <sup>1</sup>World bank, 2001, Global development finance : country tables and Global development finance, building: coalitions for effective development finance(Washington)

1-الارجنتين، البرازيل، شيلي، الصين، اندونيسيا، كوريا، ماليزيا، المكسيك، تايلاندا. البنك الدولي 1999 . مؤشرات التنمية العالمية(واشنطن).

## 1- التدفقات الرأسمالية والاستثمارات المحلية :

يؤخذ من النظرية الاقتصادية أن رؤوس الأموال تتحرك من الدول التي توجد فيها بوفرة إلى الدول التي تعاني من ندرتها لأن العوائد على فرص الاستثمار الجديدة، تكون أعلى حيث تكون رؤوس الأموال محدودة، وأن هذه الإعادة لتخصيص رؤوس الأموال ستؤدي إلى تشجيع زيادة الاستثمار في الدول المتلقية، وأنها كما يذكر سامرز (2000) ستؤدي إلى منافع اجتماعية ضخمة.

وتقوم هذه النظرية على أساس افتراض أن العوائد على رأس المال تتناقص كلما ازدادت إقامة آلات ومصانع جديدة، على الرغم من أن هذا لا يحدث دائما في الواقع، إذ أن الاستثمارات الجديدة تكون أعلى إنتاجية في الدول التي تتوفر بها قوة العمل الماهرة والبنية الأساسية المادية المتقدمة، وهو ما أكده لوكاس (1990)<sup>1</sup> في سياق تفسيره لأسباب عدم تدفق رؤوس الأموال من الدول الغنية إلى الدول الفقيرة، ومن ثم فإن النتيجة التي تتناسب مع هذا هي أن تدفق رؤوس الأموال الجديدة يميل إلى الاتجاه إلى الدول التي تلقت تدفقات ضخمة في الماضي، كما أن المستثمرين يسعون إلى حيث يوجد المناخ الأفضل للقيام بالأعمال (مودى وسرينفان 1998)، ولهذا فليس من المستغرب أن يتراجع تدفق رؤوس الأموال إلى الدول منخفضة الدخل.

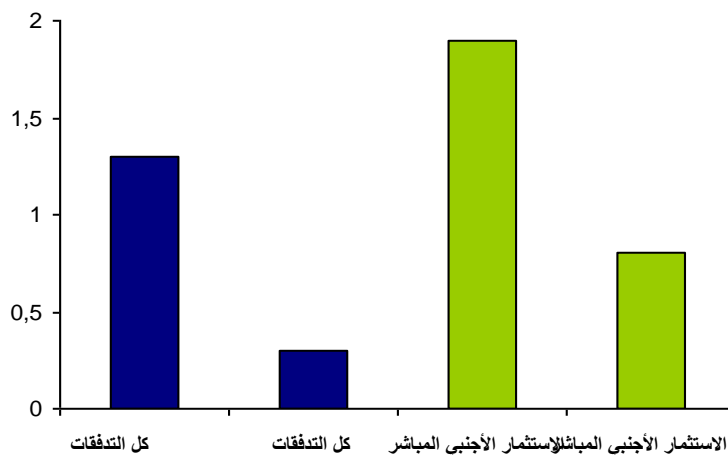
وعلى الرغم من أن لدى النظرية الاقتصادية والاستقصاءات العملية الكثير لتقوله بشأن الجهات التي قد تتدفق إليها رؤوس الأموال الأجنبية، فإن كلا من النظرية والشواهد أقل تحديدا عن تأثير تلك التدفقات، وعندما يدخل رأس المال الخاص إلى إحدى الدول، فإنه يؤدي إلى زيادة الاستهلاك أو الاستثمار المحلي، أو قد يؤدي بشكل رئيسي إلى زيادة احتياجات الدول من النقد الأجنبي، أما إذا كان الدافع للتدفقات هو مجرد الاستفادة من حافز

<sup>1</sup> - مجلة التمويل والتنمية، يونيو 2001. ص3. (www.imf.org/fandd).

تفادي الضرائب أو القفز فوق العوائق القانونية، فإن الأموال قد تتدفق إلى الخارج من الدولة بنفس السرعة التي تدفقت بها إلى الداخل.

وعلى الرغم من هذا الغموض، فقد تبين بصفة عامة أن تدفق رؤوس الأموال الخاصة له أثر كبير على الاستثمار المحلي، مع قيام أقوى العلاقات مع الاستثمار الأجنبي المباشر، والافتراض من البنوك الدولية، بينما تكون أفضل العلاقات مع التدفقات للاستثمار في محافظ الأوراق المالية (بوزوت وكولينز 1995)، وعندما تكون الدولة فقيرة ويقل فيها الادخار، فإن رأس المال الإضافي القادم من الخارج يمكن أن يساعدها في تحقيق فرص الاستثمار، وعلى سبيل المثال، فإنه يؤخذ من دراستنا أن الزيادة قدرها 1% في تدفق رؤوس الأموال إلى إفريقيا تؤدي إلى إحداث الزيادة في الاستثمار بنسبة أعلى من 1%، غير أن قدرا ضئيلا من رؤوس الأموال الأجنبية قد وجه إلى إفريقيا وحتى هذا القدر اقتصر على بضع دول قليلة لديها موارد طبيعية ضخمة، فضلا عن كل هذا فنظرا لعدم ارتفاع إنتاجية الاستثمار في كثير من تلك الدول، كان الأثر طويل الأجل لرأس المال الأجنبي على النمو فيها صغيرا. وبمرور الزمن وكما ازداد ارتباط الدولة وتكاملها مع باقي العالم، فإن الدولار الواحد من رأس المال الأجنبي يؤدي إلى زيادة الاستثمار بدرجة أقل مما كان يؤدي إليه في الماضي (الشكل 09)

الشكل رقم 09 العلاقة الحدية بين تدفق رؤوس الأموال الخاصة و الاستثمار



\* وهناك عدة تفسيرات لهذا التحول<sup>1</sup>:

أولاً: التغيير في مكونات تدفق رؤوس الأموال حيث أن الاستثمار الأجنبي المباشر أصبح يستخدم بدرجة أقل في المشروعات الجديدة (بناء مصانع جديدة)، بينما أصبحت عمليات الاندماج والتملك (شراء مصانع قائمة) أكثر شيوعاً، وفي الوقت نفسه فإن حصة رأس مال المحفظة في إجمالي التدفقات قد ازدادت.

ثانياً: أن الدول قامت مؤخراً بتكوين احتياطات أكبر من النقد الأجنبي، و يعزى ذلك جزئياً إلى ازدياد احتياجها للسيولة لتجنب الأزمات المالية التي تنشأ عن الهروب المفاجئ لرؤوس الأموال الخاصة.

ثالثاً: يبدو أن تدفقات رأس المال إلى الخارج تزداد، فالإحصاءات الدولية لا تقوم بحصر جيد للتدفقات إلى الخارج، إلا أنه يبدو أن الهروب التقليدي لرأس المال المحلي والرحلة الدائرية (أي التدفقات الرأسمالية إلى الخارج ثم عودتها مرة أخرى إلى الداخل للهروب من الضرائب المحلية) ليست هي الأسباب الوحيدة للتدفقات إلى الخارج، إذ أن هناك جزءاً من التدفقات الرأسمالية يمثل تنويعاً في محافظ الاستثمار من جانب المقيمين المحليين، كما أنه يعود بالفائدة في النهاية على كل من المقيمين والاقتصاد العالمي.

2- الإنتاجية: رغم ضعف العلاقة بين تدفقات رؤوس الأموال الخاصة والاستثمار المحلي، يبدو أن التدفقات الرأسمالية الخاصة تؤدي إلى زيادة الإنتاجية بدرجة أكبر مما كانت عليه في الماضي حيث أنه خلال التسعينيات كانت الدول التي تحظى بمعدلات فوق المتوسط من التدفقات الرأسمالية بالنسبة للنتاج المحلي الإجمالي تحظى أيضاً بمعدلات فوق المتوسط من النمو.

<sup>1</sup> - مجلة التمويل والتنمية، يونيو 2001، ص3. ([www.imf.org/fandd](http://www.imf.org/fandd)).

ويصبح الدليل أكثر تأكيدا في الأحوال التي تظهر في ظلها المنافع في مجال الإنتاجية، والنتيجة الواضحة لذلك هي أن منافع الإنتاجية تكون أعلى و أكبر في الدول التي تتمتع ببيئاتها المحلية بوجود عمالة ماهرة وبنية أساسية مادية أكثر رقي وتقدما. فعلى سبيل المثال تظهر الدراسات أن الاستثمار الأجنبي المباشر في ماليزيا وتايوان الصينية والولايات الجنوبية الشرقية للصين، قد أدى إلى زيادة الإنتاجية، وعلى العكس من ذلك فإن الدراسات التي أجريت على المغرب و تونس والأوروغواي لم تبين ما يدل على أن المنشآت المحلية أصبحت لا تستفيد بعد دخول المنشآت الأجنبية من فائض المعرفة الذي قد يصاحب وفود المنشآت الأجنبية الحديثة، بل أنها تفقد جزء من السوق، ويؤدي انكماشها بعد ذلك إلى إنقاص إنتاجيتها (إيتكن وهاريسون 1999)، وفيما بين الدول فإن المنشآت التي تتمتع بقدرات أكبر على البحث والتطوير تكون أكثر قدرة على استيعاب المنافع التي تنشأ من وجود المنشآت المحلية.

وهذه الدراسات الاقتصادية الجزئية تعززها النتائج التي حصل عليها بورنشتين ودي جوبجوري في عام 1998 وذلك من تحليل الانحدار لمجموعة من الدول<sup>1</sup>، وقد قرروا أن الاستثمار الأجنبي المباشر يكون أكثر إنتاجية في الدول التي تكون القوى العاملة بها أفضل تعليما ، وفي مراجعة حديثة لتلك الكتابات وجد إيشنجرين أن الدراسات تدعم الافتراض القائل بأن تدفقات رؤوس الأموال الخاصة تكون أكثر كفاءة في الدول الأعلى دخلا، كما أن الدلائل توحي بأن تدفقات رؤوس الأموال الخاصة كانت مصاحبة لتنمية الأسواق المحلية لرأس المال، والتي تقوم بدورها بتعزيز ودفع عملية النمو، وعلى أية حال وحيثما تكون الأسواق المالية ضعيفة يمكن للتدفقات الرأسمالية الخاصة أن تزيد من درجة تعرض الدولة ذات السوق المالية الضعيفة لأزمات في النظام المصرفي وفي أسعار الصرف.

<sup>1</sup> - مجلة التمويل والتنمية، يونيو 2001، ص4. (www.imf.org/fandd).

3-التقلب<sup>1</sup>: إن الأزمات المالية التي حدثت في النصف الثاني من عقد التسعينيات والتي هددت أحيانا بأن تجتاح النظام المالي العالمي تذكرنا بأن الأحداث الخطيرة والفادحة ممكنة الحدوث. وعلى الرغم من أن هذه الأزمات قد أدت إلى وقوع انهيار في الناتج في الأجل القصير، فإن الدلائل توضح أن التقلب الحالي للتدفقات الرأسمالية (تباين أعلى عند قياسه بالانحراف المعياري لتلك التدفقات) يصحبه معدل أقل من النمو طويل الأجل.

وقد ينشأ تقلب التدفقات الرأسمالية من مصادر محلية ومن مصادر خارجية، مع وجود من يقولون بأن الأسباب المحلية هي الغالبة في معظم الأحيان، وعلى سبيل المثال فإن التحول في السياسات يدفع إلى تحرك التدفقات الرأسمالية، وعندما تتكرر هذه التحولات في السياسة و تكون غير متوقعة أو لا يمكن التنبؤ بها، يحدث التقلب على نحو أسرع ويكون النمو منخفضا، وفي هذه الحالة لا يمكن إلقاء اللوم على التقلب إذ أنه عندئذ يكون مجرد عرض من أعراض عيوب السياسة المحلية، وعلى الجانب الآخر هناك رأي يناهز بأن التحركات الأخيرة في التدفقات الرأسمالية ليست لها سوى علاقة طفيفة بالتغيرات في الركائز الاقتصادية للدول و أن الطابع الهوائي للتدفقات يعكس التغيرات في ظروف السيولة العالمية، وفي سلوك القطيع للمستثمرين أما الرأي الذي يعبر عن موقف الوسط فيربط بين الضعف المحلي وخاصة في القطاع المالي وبين نواحي القصور في تخصيص التدفقات الرأسمالية العالمية، وهذه العلاقة تؤثر بشكل خاص في الدول التي تقوم بتحرير قطاعاتها المحلية المالية في نفس الوقت الذي تقوم فيه بفتح اقتصادياتها أمام رأس المال الخارجي، وهذه الرؤية الأخيرة أدت إلى الفكرة التي تحظى الآن بقبول على نطاق واسع والتي تنادي بأهمية تقوية القطاع المالي المحلي عندما تتكامل الدولة ماليا مع بقية العالم.

وعلى الرغم من أن الأزمات المالية التي وقعت في النصف الثاني من عقد التسعينيات قد اجتذبت قدرا كبيرا من الاهتمام، فإن التقلبات طويلة الأجل للتدفقات الرأسمالية وقعت في

<sup>1</sup> - مجلة التمويل والتنمية، يونيو 2001، ص4. (www.imf.org/fandd).

بعض أجزاء من العالم النامي، على الرغم من ارتفاعها وزيادتها بدرجة طفيفة في بعض الدول، وكانت المؤشرات التي تنبئ عن زوال التقلبات والتوقعات بأن بعض الدول قد استردت عافيتها بسرعة نسبيا وخرجت من وهدة الأزمة، هي التي أدت بالمراقبين إلى استنتاج أن الدول قد أصبحت أفضل من ناحية قدرتها على التعامل مع مشكلة سرعة التدذب بمرور الوقت (تشاين 2000)، وقد يرجع السبب في ذلك إلى أن الهياكل الإنتاجية أصبحت أكثر تنوعا، أو لأن الأسلوب الواسع الانتشار الذي يسمح بتقويم أسعار الصرف يحدث نموا يؤدي إلى سرعة استئناف النشاط، أو لأن زيادة الوعي بالحاجة إلى وجود احتياطات للوقاية قد دفع واضعي السياسات إلى الاحتفاظ بنسب عالية من السيولة الدولية، وإلى تقوية القطاعات المالية وفرض ضرائب على التدفقات الرأسمالية الداخلة للحد من تدفق أكثرها سرعة في التقلب.

\* وما نخلص إليه من خلال هذه الدراسة التحليلية أن الحفاوة السابقة لأوانها قد زالت بروج وزيادة التدفقات الرأسمالية التي كانت سائدة في النصف الأول من عقد التسعينيات، وحلت محلها في السنوات الأخيرة شكوك ليس لها أيضا ما يبررها، إذ لا يحتمل أن تكون التدفقات الرأسمالية الخاصة بحل مختلف مشاكل التنمية، كما يحتمل أن تفرض تكلفة باهظة و بالتالي فانه إذا أمكن السيطرة عليها بفعالية، يمكنها أن تؤدي إلى زيادة الاستثمار ورفع درجة نمو الإنتاجية، كما أن أولويات السياسة المحلية التي ترعى وتحتضن الاستثمارات ذات الكفاءة ستؤدي أيضا إلى جذب رأس المال الأجنبي المنتج، وفي النهاية فإن القوة المحلية بما في ذلك وجود قطاع مالي قوي و رشيد ستعمل على حماية الدولة من سرعة التقلب التي تسببها التدفقات الرأسمالية، ومع ذلك فإن وجود احتياطات أمان خاصة مثل احتياطات مرتفعة من النقد الأجنبي أو حدوث تسهيلات ائتمانية مؤقتة قد يكون من الأمور المفيدة في بعض الأحوال.

**المبحث الثاني: تنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية.**

إن القول بأن درجة تحقق الأهداف التي تسعى إليها الدول المضيفة من وراء فتح الباب أمام هذه الاستثمارات لا يتوقف فقط على متغيرات بيئة الاستثمار، بل يتوقف أيضا على عوامل ومتغيرات أخرى بعضها يتعلق بتنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية، بما فيها من سياسات، إجراءات وحوافز لجلب هذه الاستثمارات<sup>1</sup>.

**المطلب الأول: إنشاء هيئات ووضع السياسات الحاكمة للاستثمارات الأجنبية.**

تقوم الدولة المضيفة بصفة عامة بإنشاء أجهزة وهيئات حكومية، مهمتها الأساسية هي تخطيط وتنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية، فضلا عن ترويج مشروعات الاستثمار، والتعريف بالسوق، كما تقوم بعض الوحدات التابعة لهذه الهيئات باختيار مستوى ونوع التكنولوجيا التي تتلاءم ومتطلبات التنمية، والمتغيرات الثقافية والاجتماعية للدولة، وتجدر الإشارة هنا أنه في بعض الدول يكون الجهاز المسؤول عن اختيار المستوى التكنولوجي ونوعه ومدى ملاءمته مستقبلا هو الهيئة القومية للاستثمارات الأجنبية، وفي مثل هذه الحالات قد يستلزم الأمر مشاركة بعض الأجهزة الحكومية الأخرى في اتخاذ القرارات الخاصة، ومن بين الأنشطة الرئيسية والأدوار العامة للهيئات والأجهزة القومية ما يلي:

- تخطيط الاستثمار الأجنبي على ضوء الخطة العامة للدولة.
- المتابعة والرقابة على إنجازات وممارسات الشركات الأجنبية المستثمرة.
- توفير المعلومات والبيانات المختلفة (اقتصادية، تسويقية، ثقافية...) للمستثمرين الأجانب، وكذلك إعداد القوائم الخاصة بمشروعات الاستثمار والمطلوب إجراء البحوث وتقديم دراسات الجدوى التمهيدية لهذه المشروعات.

<sup>1</sup> - عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 71.

- وضع الضوابط والإجراءات اللازمة لتعظيم العوائد المتوقعة من الاستثمارات الأجنبية مما يخدم أهداف كافة المجالات الاقتصادية للدولة.
- القيام بمنح الموافقات على المقترحات الخاصة بمشروعات الاستثمار، بعد دراستها في ضوء الأهداف العامة للدولة.
- تسويق فرص الاستثمار المختلفة وترويجها في الداخل والخارج.
- اختيار مستويات التكنولوجيا وأنواعها ووضع الضوابط اللازمة بحيث يتلاءم مع متطلبات التنمية الشاملة وخصائص الدولة.
- حل المشكلات التي تواجه الاستثمار الأجنبي.
- التنسيق بين الوزارات والهيئات الحكومية، وبين المستثمرين الأجانب فيما يخص المشروعات المصرح إقامتها.
- أما فيما يخص البناء التنظيمي والأجهزة القومية القائمة بالاستثمارات الأجنبية فان الأمر يختلف من دولة لأخرى، ومن المحتمل أن يرجع هذا الاختلاف إلى عدد من الأسباب من بينها:
- أ- درجة المركزية في اتخاذ قرارات الاستثمار الأجنبي والدور الرئيسي المحدد الذي يجب أن تضطلع به الهيئة فيما يخص الاستثمارات بصفة عامة.
- ب- درجة تخصص وتقسيم العمل المطبقة في الهيئة ومدى تعدد الأدوار والمهام فيها.
- ج- الأهداف العامة للدولة المضيفة في المدى الطويل والقصير.
- د- درجة اللامركزية أو التشتت الجغرافي المطبقة أو المراد تطبيقها سواء على المستوى المحلي أو الدولي.

هـ . درجة تفويض السلطة داخل الهيئة القومية للاستثمار .

❖ ولعل سعي الدول المضيفة النامية والمتقدمة على حد سواء إلى تعظيم عوائدها ومنافعها من وراء الاستثمار الأجنبي وكذلك الحد من بعض الممارسات غير المقبولة من الشركات المستثمرة، جعلها تفكر جيدا في تصميم بعض السياسات ومن أبرز هذه السياسات نذكر:

1- سياسات التمييز في منح الحوافز والتسهيلات والامتيازات للمستثمرين، وهذه السياسات تقوم على الأسس التالية:

- مدى إسهام المشروع في تطوير وتنمية المناطق الجغرافية الفقيرة، أي إعطاء المستثمر امتيازات في هذه المناطق.
  - مدى حداثة المشروع على المستوى العالمي.
  - مدى مساهمة المشروع في زيادة التدفقات النقدية الداخلة من العملات الأجنبية.
- 2- السياسات والضوابط الخاصة بمتطلبات الأداء والسياسات الموجهة في الانجاز، وهذا النوع من السياسات يتشابه نسبيا مع النوع الأول إلا أن هذا النوع يشترط من الحكومة المضيفة عددا من الشروط والقيود هي:

- ضرورة تشغيل عدد معين من العمالة الوطنية في المستويات التنظيمية.
  - ضرورة استخدام الموارد المادية والمحلية طالما أنها متوفرة بالكمية والجودة اللازمتين.
  - تحديد نسبة معينة من الإنتاج لأغراض التصدير.
  - تحديد حجم وطاقة المشروع سنويا.
  - حضر دخول الاستثمارات في أنواع معينة من النشاط مثل: إنتاج الأسلحة... الخ.
- 3- السياسات التي تربط بين منح الحوافز وأداء المشروع الاستثماري، وهذه السياسات تشترط أن يتم منح الحوافز المتفق عليها إما على مراحل تتزامن مع البدء في تنفيذ المشروع وحتى بداية تشغيله، وبعد مرحلة التشغيل الفعلي.

\* إن نجاح هذه السياسات يتوقف على عدة مراحل منها:

- جاذبية السوق.

- مدى ضرورة المشروع للاقتصاد القومي.

- درجة الإشباع للسوق الوطنية من السلع والخدمات.

وإذا تم مراعاة تلك العوامل سيترتب على ذلك نتائج إيجابية خاصة إذا تم مراعاة التوازن بين مصلحة المستثمر الأجنبي والمصالح الوطنية.

### المطلب الثاني: سياسات الحوافز لتشجيع استقطاب الاستثمار الأجنبي.

تقدم حكومات الدول المضيفة الكثير من أنواع الحوافز والتسهيلات لجذب المستثمرين الأجانب، ومن ثم مشروعات الاستثمار في مختلف أوجه النشاط لخدمة أغراض التنمية، ولم يقتصر الأمر على قيام الدول المضيفة بتقديم الحوافز للمستثمرين بل إن الحكومات الأم للشركات الدولية تمنح الكثير من أنواع الحوافز والتسهيلات لشركاتها الوطنية لغزو الأسواق الأجنبية، سواء من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر أو غير المباشر بغرض تحقيق بعض الأهداف السياسية والاجتماعية والاقتصادية، ومن بين أنواع الحوافز والتسهيلات والامتيازات المقدمة من الدول المضيفة لجلب الاستثمارات الأجنبية ما يلي:

- عدم وضع أي قيود على تملك مشروعات الاستثمار سواء كان تملكا كاملا أم جزئيا.
- السماح للمستثمرين الأجانب بتملك الأراضي والعقارات والاستثمار في الصناعات الاستخراجية.
- إعفاء الواردات من الأصول الرأسمالية والمواد الخام والمواد المساعدة ومستلزمات الإنتاج من الضرائب الجمركية، فضلا عن تسهيل الإجراءات الجمركية المرتبطة بها.
- إعفاء المشروعات الاستثمارية من الضرائب على المنتجات التجارية والصناعية لمدة قد تصل إلى 15 سنة بعد بدء مرحلة التشغيل.

- إعفاء العاملين الأجانب من الضريبة العامة على الدخل سواء بالمناطق الحرة أو المناطق القائمة داخل البلد.
- السماح بتحويل جزء من الأرباح، وجزء من رأس المال والأجور، والمرتببات إلى الخارج، إما سنويا أو بعد فترة زمنية معينة وفي ظل نسب مئوية تحددها الدولة المضيفة.
- تسهيلات الحصول على القروض من البنوك الوطنية وتخفيض معدل الفائدة عليها، وتقديم مساعدات مالية لإجراء البحوث والدراسات اللازمة لإقامة المشروع والتوسع في مجالات النشاط المختلفة.
- تخفيض الرسوم الخاصة باستخدام واستغلال منافع المرافق العامة، كالمياه، الكهرباء... الخ، وتخفيض قيمة الإيجار الخاصة بمشروع الاستثمار.
- إعفاء صادرات مشروعات المناطق الحرة من الرسوم الجمركية، ضرائب التصدير لمدة قد تصل من 12 إلى 15 سنة بعد بدء مرحلة التشغيل.
- إعفاء مشروعات الاستثمار الأجنبي من تطبيق قوانين العمل المعمول بها في نظيراتها الوطنية.
- إنشاء أجهزة قومية لاختراع أنواع ومستويات تكنولوجية ملائمة لأغراض التنمية وخصائص الدولة.
- السماح بالتملك الكامل لمشروعات الاستثمار.
- توجيه الاستثمارات والمستثمرين الأجانب إلى الأنشطة والقطاعات الاقتصادية المرغوبة واللازمة لأغراض التنمية، وتحديد بعض الأنشطة التي يكون الاستثمار فيها قاصرا على المستثمرين الوطنيين.
- الحد من الإجراءات البيروقراطية.
- إنشاء أجهزة حكومية لمراجعة ومتابعة تنفيذ مشروعات الاستثمار التي تم التصريح بها.
- تشجيع وإجبار الشركات الأجنبية على استخدام والاستفادة من الموارد المحلية والثروات الطبيعية المتوفرة.

- دراسة مشروعات الاستثمار المقترحة وتحديد التنبؤ بآثارها الايجابية والسلبية على ميزان المدفوعات في ضوء عدد من المعايير.
  - ترويج مشروعات وفرص الاستثمار في الخارج.
  - توضيح الإجراءات والقوانين المنظمة للاستثمارات وتزويد المستثمر الأجنبي ببطاقة المعلومات الضرورية لإدارة وتنفيذ الأنشطة.
  - التمييز بين المشروعات في منح وتقديم التسهيلات والحوافز والضمانات بما يتلاءم مع الأهداف القومية، بالإضافة إلى ربط الحوافز لمستويات الأداء الخاصة بمشروعات الاستثمار.
  - إدماج بعض الشركات الوطنية مع الشركات الأجنبية.
  - تحرير الشركات الوطنية من القيود المفروضة على رسم وتقييم سياسات العمل والتسعير وتوزيع وإعادة استثمار الأرباح، الشراء والإنتاج... الخ.
- المطلب الثالث: مؤشرات قياس مدى جاذبية البلد للاستثمار.**

إن السياسات التي تقوي جاذبية البلدان للاستثمارات تركز أكثر فأكثر على المحيط الاقتصادي للمؤسسة، وتسيير العوامل غير المرتبطة بالمشاريع الاستثمارية، أو بمعنى آخر مناخ الاستثمار المحيط بها، ويأتي دور الدولة في محاولة لإيجاد محيط ملائم جاذب للمستثمرين، وكذا إعطاء الدافع اللازم لتنمية الاستثمارات.

ويتم تقييم مناخ الاستثمار باستخدام عدة مؤشرات تعتمد على هيئات ومنظمات دولية وفق معايير اقتصادية، سياسية واجتماعية، وتختلف هذه المؤسسات من حيث معايير التقييم وتتفق في أن تحليلها للمعطيات عادة ما يركز على موقف السلطات المحلية اتجاه القطاع الخاص وموقفها من الاستثمار الأجنبي.

- ولقد اخترنا جملة من المؤشرات التي في كونها تشترك في تحديد مناخ الاستثمار الملائم محاولة لتقديره.

1- مؤشر مخاطرة بيئة الأعمال: إن تعريف المؤشر هو تعريف حقيقي للمناخ السياسي والاقتصادي للبلدان والتي يتم تصنيفها وفق خمسة مجموعات:

- دول ذات مناخ مناسب .

- دول يكون التوجه فيها نحو القومية الوطنية مدعم بالمؤسسات المالية.

- دول ذات مخاطرة متوسطة.

- دول ذات مخاطرة بالنسبة للشركات الأجنبية .

- دول ذات مناخ أعمال غير مناسب.

وبالتالي فإن هذا المؤشر يولي أهمية كبرى لكل من الاستقرار السياسي وقابلية العملة للتحويل ومستوى النمو الاقتصادي، وأهمية أقل لكل من القروض القصيرة والطويلة الأجل.

2- مؤشر الحرية الاقتصادية: هو مؤشر لقياس درجة التصنيف التي تمارسها الحكومات في مواجهة الحرية الاقتصادية للأفراد، وتعني الحرية الاقتصادية حماية حقوق الملكية الخاصة للأصول وتوفير مجالات لحرية الاختيار الاقتصادي للأفراد وتعزيز روح المبادرة والإبداع، كما تعني غياب الإكراه في عمليات الإنتاج والتوزيع والاستهلاك للسلع والخدمات من غير مستلزمات حماية المصلحة العامة.

يعطي مؤشر الحرية الاقتصادية صورة عامة عن مناخ الاستثمار في البلد حيث يأخذ بعين الاعتبار التطورات المتعلقة بالمعوقات الإدارية والبيروقراطية ووجود عوائق للتجارة ومدى سيادة القانون، وقد ازدادت أهمية هذا المؤشر لما يخلقه من انطباع إيجابي عن البلد فهو يدعم عمليات الترويج للاستثمار.

3- مقياس (مؤشر) قوة روح المبادرة: هو مؤشر لقياس مدى تعمق روح المبادرة في بيئة أداء الأعمال لجعلها أكثر تنافسية وكذا لقياس مدى نجاح الإصلاحات المؤسساتية والتشريعية

لدعم بيئة الإبداع، وقد طبق هذا المؤشر منذ عام 2000 في منطقة أوروبا، وينص هذا المقياس على إحداث تغييرات وتحديد إصلاحات يمكن تلخيصها فيما يلي:

- تقديم حوافز مالية التي تعتبر مصدرا مهما لتوفير رأس مال المخاطرة لدعم تأسيس الشركات الجديدة.

- إزالة القيود على المؤسسات المالية المحلية التي تحد من قدرتها على الاستثمار الخاص بالأسهم.

- تطوير الدعم المقدم للشركات لتحسين وضعها المالي.

- تخفيض الضرائب على الأرباح المحتفظ بها لشركات المبادرة.

- تقديم الحوافز المالية لدعم شركات المبادرة التي تستمر في تنمية رأس المال البشري لديها.

- إدخال المواد التي تدرس مفاهيم وآليات روح المبادرة في المدارس والجامعات.

- تخفيض العبء الضريبي عن شركات المبادرة.

- تبسيط إجراءات تسجيل وترخيص الشركات المبادرة الجديدة.

- تعديل قوانين إشهار الإفلاس للحد من الاحتيايل للشركات المتعثرة.

- تعديل قوانين الهجرة للسماح لغير الأوروبيين بالعمل في دول الاتحاد الأوروبي استنادا إلى الطلب على مهاراتهم.

- تعديل النظام الضريبي الخاص بمشاركة العاملين في خيارات الأسهم لاستحداث توزيع أكثر عدالة للثروة والتأكد من فرض الضريبة مرة واحدة على العاملين في الشركات المنتشرة في عدة دول أوروبية

4- مؤشر الشفافية أو مؤشر النظرة إلى الفساد: هو مؤشر مركب يعكس درجة التحسن في ممارسات الإدارة الحكومية والشركات العالمية لغرض تأطير جهودها في محاربة الفساد وتعزيز الشفافية في هذه الممارسات ويعالج مشكلة تفشي الفساد وتأثيرها على قرار المستثمر وجاذبية القطر كموقع استثماري. ويدعو هذا المؤشر إلى:

- تكثيف الجهود لمحاربة الفساد وتبني سياسة النفس الطويل للوصول إلى بيئة أكثر شفافية في أداء الأعمال.

- يساند القوانين التي تحرم دفع الرشاوى، ومحاسبة المسؤولين المتهمين بالفساد.

- تعزيز ربط المساعدة المقدمة من المؤسسات المالية الدولية لمدى تبني الدولة لبرنامج محاربة الفساد ومدى النجاح في تطبيقه الفعلي.

- يجب الحذر عند مقارنة البيانات كون المؤشر يعتمد على عينات مختارة ومختلفة وليس على مقاييس إحصائية.

5- مؤشر الضبابية أو عدم الوضوح: هو مؤشر لقياس درجة عدم الوضوح والدقة في الممارسات السائدة والمتعارف عليها في الدولة وتأثيرها على تكلفة رأس المال من الناحية الاقتصادية دون الخوض في الاعتبارات الأخلاقية والسياسية والثقافية لهذه الممارسات، وجاء هذا المؤشر مبينا تأثير التغير في السياسات والشفافية على النمو الاقتصادي والاستثمار.

يعتبر مؤشر الضبابية أداة تحليلية مهمة في خدمة الحكومات لتحديد أبرز معوقات الاستثمار، ويفيد بأنه كلما ركزت الدولة على الشفافية ومحاربة الفساد وتحسين البيئة التشريعية، المؤسساتية والاقتصادية وأفضل الممارسات المحاسبية المالية زادت قدرتها على استقطاب التدفقات الاستثمارية التي تدعم النمو الاقتصادي وتعزز الازدهار.

6- المؤشر الثلاثي المركب لقياس ثروة الأمم للاقتصاديات النامية:

هو مؤشر لقياس مدى قدرة الدول الناهضة على تحقيق التنمية المتوازنة بين النمو الاقتصادي وتحسين الأوضاع الاجتماعية وكذلك مدى قدرتها على توفير بيئة استثمارية مستقرة وجاذبة وهو يصدر عن مؤسسة الشؤون المالية.

7- مؤشر بيئة أداء الأعمال: هو مؤشر لرصد نوعية وجاذبية بيئة الأعمال وقدرتها على استقطاب الاستثمارات الأجنبية وطبيعة المعوقات التي تعترضها داخل القطر المضيف للاستثمار، ويعتبر المؤشر عاملاً مساعداً للتنبيه إلى ضرورة إجراء إصلاح في السياسات الاقتصادية وفي أداء الأعمال رغم عدم اليقين من التطورات الطارئة التي يمكن أن تؤثر على سير الأحداث.

8- المؤشر المركب للمخاطرة الدولية: هو مؤشر لقياس المخاطرة المتعلقة بالاستثمار أو التعامل مع بلد ما وقدرته على تسديد التزاماته المالية، ويعتبر هذا المؤشر مرجعاً مهماً للباحثين والمستثمرين وأصحاب القرار للاستفادة منه في مخططاتهم وهذا لكونه يصدر شهرياً، وبالتالي فهو أداة مهمة لمحللوا المخاطرة في المؤسسات المالية خاصة تلك التي تعمل في مجال ضمان المخاطر السياسية (المخاطر غير تجارية) وفي مجال التأمين وإعادة التأمين.

9- مؤشر «اليوروموني» للمخاطرة القطرية: هو مؤشر لقياس قدرة الدولة على الوفاء بالتزاماتها المالية كخدمة الديون الأجنبية وسداد قيمة الإيرادات أو السماح بتحويل الأرباح وهو يصدر عن مجلة اليوروموني مرتين سنوياً.

10- مؤشر التنافسية العالمي: هو مؤشر لقياس قدرة الدول على النمو والمنافسة اقتصادياً مع الدول الأخرى لغرض تحقيق التنمية المستدامة وزيادة الكفاءة الإنتاجية باستخدام أحدث

التقنيات وتحسين مناخ الأعمال، ينقسم هذا المؤشر إلى المؤشر الجاري ومؤشر النمو ويعكس هذا الأخير توقعات أداء الدولة في المستقبل (5 سنوات).

11- المؤشر المركب المكون للسياسات الاقتصادية في مناخ الاستثمار: وهو مؤشر المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ويحسب هذا المؤشر بمجموع كل من مؤشر السياسة المالية ومؤشر سياسة التوازن الخارجي ومؤشر السياسة النقدية مقسوما على ثلاثة، ويتم قياس التطورات في مناخ الاستثمار باستخدام قيمة المؤشر المركب.

◀ ونستعرض فيما يلي جدول يوضح دليل ومكونات هذه المؤشرات:

**الجدول رقم "09": دليل ومكونات مؤشرات مدى جاذبية البلد للاستثمار.**

المؤشر	مكوناته	دليله
مؤشر مخاطرة بيئة الأعمال	- يتم التصنيف انطلاقا من تقييم مجموعة من العناصر بعلامات تتراوح من (0-4) حيث: 0: يعبر عن الخطر الأقصى. 4: تعبر عن انعدام الخطر.	0-40 نقطة (بلدان ذات مناخ غير ملائم) 41-55 نقطة (بلدان خطيرة بالنسبة للشركات الأجنبية) 56-69 نقطة (بلدان ذات مخاطرة متوسطة) 70- 85 نقطة (بلدان ذات مناخ ملائم نسبيا) 86-100 (بلدان ذات مناخ أعمال مناسب ومحفز)
مؤشر الحرية الاقتصادية	السياسة التجارية- السياسة النقدية. الهيكل الضريبي للأفراد	1-1.95 (حرية اقتصادية كاملة)

<p>2-2.95 (حرية اقتصادية شبه كاملة)</p> <p>3-3.95 (حرية اقتصادية ضعيفة)</p> <p>4-5.00 (انعدام الحرية الاقتصادية)</p>	<p>والمؤسسات.</p> <p>حجم مساهمة القطاع العام في الاقتصاد.</p> <p>تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر والخاص.</p> <p>وضع القطاع المصرفي والتمويل.</p> <p>مستوى الأجور والأسعار - حقوق الملكية الفردية - أنشطة السوق السوداء.</p> <p>التشريعات والإجراءات الإدارية والبيروقراطية</p>	
<p>1 نقطة (أداء فوق العادي).</p> <p>2 نقطة (أداء عادي).</p> <p>3 نقطة (أداء أقل من العادي).</p>	<p>توافر التمويل (الحوافز الضريبية، رأس المال، المخاطر والاستثمار).</p> <p>درجة تنمية رأس المال البشري (برامج مشاركة العاملين، اقتطاعات الضمان.إج...).</p> <p>مدى ملائمة بيئة أداء الأعمال (معدلات ضريبة الشركات، ضريبة الربح، ضريبة الثروة).</p>	<p>مقياس روح المبادرة</p>
<p>0 نقطة (درجة فساد عالية)</p> <p>10 نقطة (أداء عادي)</p> <p>ما بين 0 و 10 نقطة (مستويات متدرجة من الشفافية).</p>	<p>مسح آراء المستثمرين المحليين والأجانب والمتعاملين مع الإدارات الحكومية المعنية والخبراء والمحليين حول الإجراءات المتبعة ودرجة المعاناة في تنفيذها.</p> <p>آرائهم حول نظرتهم في مدى نقشي الفساد والرشوة.</p>	<p>مؤشر الشفافية أو مؤشر النظرة إلى الفساد</p>

<p>نسبة منخفضة ( ارتفاع درجة الوضوح والشفافية وصلاحيات الحكم والإدارة). نسبة مرتفعة ( خطورة حالة الضبابية وعدم الوضوح في الدول).</p>	<p>الفساد- النظام القضائي-الإطار السياسي. السياسة الاقتصادية الكلية. معايير المحاسبة ( سلامة ممارسة الشركات وتوافر المعلومات).</p>	<p>مؤشر الضبابية أو عدم الوضوح</p>
<p>يدل ارتفاع الرصيد المسجل على مركز متقدم في المؤشر ( وضع أمثل من حيث مكونات ثروة دول الاقتصاديات النامية).</p>	<p>مؤشر البيئة الاقتصادية(الاندماج، بيئة أداء الأعمال...). مؤشر البيئة الاجتماعية(التنمية والاستقرار السياسي، الصحة وحماية البيئة الطبيعية). مؤشر البنية التحتية للمعلوماتية(التعليم وإنشاء المعلوماتية...).</p>	<p>المؤشر الثلاثي المركب لقياس ثروة الأمم للاقتصاديات النامية</p>
<p>أكبر من 8 (جيد جدا). 8.0-6.5 (جيد). 6.4-5.5 (معتدل). 5.4-5.0 (ضعيف). أقل من 5 (ضعيف جدا).</p>	<p>توافر البيئة المؤسسية الملائمة للاستثمار. موقف الحكومة من الاستثمار الأجنبي. وجود سوق عمالة مؤهلة ومرنة. وجود سوق رأسمالية متطورة. تكاليف أداء الأعمال. تكلفة استخدام الخدمات(المياه، الكهرباء...). البنية التحتية للنقل وشبكات الطرق...</p>	<p>مؤشر بيئة أداء الأعمال</p>

<p>0-49.5 نقطة (درجة مخاطرة مرتفعة جدا).  50-59.5 نقطة (درجة مخاطرة مرتفعة).  60-69.5 نقطة (مخاطرة معتدلة).  70-79.5 نقطة (مخاطرة منخفضة).  80-100 نقطة (مخاطرة منخفضة جدا).</p>	<p>مؤشر تقويم المخاطرة السياسية (درجة استقرار الحكومة، الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية، الفساد، وجود نزاعات داخلية وخارجية...)  مؤشر تقويم المخاطرة المالية 25% (نسبة الدين الخارجي إلى الناتج المحلي الإجمالي، نسبة خدمة الدين الخارجي إلى إجمالي صادرات السلع والخدمات، استقرار سعر الصرف...)  مؤشر المخاطرة الاقتصادية 25% (معدل دخل الفرد، معدل النمو الاقتصادي الحقيقي، معدل التضخم...).</p>	<p>مؤشر مركب للمخاطرة الدولية</p>
<p>ارتفاع النسبة (انخفاض مخاطر عدم السداد والإيفاء بالالتزامات).  ارتفاع نسبة عجز الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي (انخفاض الرصيد الإجمالي).</p>	<p>المخاطرة السياسية، الأداء الاقتصادي.  مؤشرات المديونية، وضع الديون المتغيرة.  التقويم الائتماني للقطر.  توافر التمويل من القطاع المصرفي للمدى الطويل.  توافر التمويل قصير الأمد.  توافر الأسواق الرأسمالية.  معدل الخصم عند التنازل.</p>	<p>مؤشر اليوروموني للمخاطرة القطرية</p>

<p>ترتبط بدرجة الاستقرار السياسي ومدى عمق الممارسة الديمقراطية مع ثبات السياسات الاقتصادية الصحيحة.</p> <p>تنافسية عالية</p> <p>تنافسية متوسطة</p> <p>تنافسية متدنية</p>	<p>درجة الإنتاج، دور الحكومة.</p> <p>وضع القطاع المالي، البنية الأساسية.</p> <p>البيئة المعلوماتية، نظم الإدارة.</p> <p>وضع العمالة، وضع المؤسسات.</p>	<p>مؤشر التنافسية العالمي</p>
<p>أقل من 1 (عدم تحسن مناخ الاستثمار).</p> <p>من 1 إلى 2 (تحسن في مناخ الاستثمار).</p> <p>من 2 إلى 3 (تحسن كبير في مناخ الاستثمار).</p>	<p>مؤشر السياسة المالية.</p> <p>مؤشر سياسة التوازن المالي.</p> <p>مؤشر السياسة النقدية (معدل التضخم).</p>	<p>المؤشر المركب بمكون السياسات الاقتصادية في مناخ الاستثمار</p>

المصدر : تقرير المؤسسة الوطنية لضمان الاستثمار 2001-2002.

## المبحث الثالث: انعكاسات الاستثمار الأجنبي المباشر.

## المطلب الأول: من وجهة نظر الدول المضيفة:

أولاً : الآثار الايجابية.

هناك منافع وفوائد كثيرة ناتجة عن الاستثمار الأجنبي المباشر لصالح الدول المضيفة نذكر منها ما يلي:

- 1- يؤدي الاستثمار الأجنبي إلى توسيع الممتلكات الوطنية، وخلق طبقات جديدة من المسيرين في المستقبل من أجل المساهمة في مشاريع الاستثمار وإنشاء مشاريع جديدة.
- 2- يعتبر الاستثمار الأجنبي مصدراً هاماً لرؤوس الأموال والعملات الأجنبية، والتي تمثل أساس أي برنامج تنموي.
- 3- قد يؤدي الاستثمار الأجنبي إلى تخفيض التضخم، وبالتالي الاستفادة العامة للمستهلكين من منتجات جديدة وذات نوعية مرتفعة، وتستفيد الحكومة من ازدياد حصيلتها الضريبية.
- 4- يساعد الاستثمار الأجنبي في الحصول على التكنولوجيا وتنمية وتدريب واستغلال الموارد البشرية في الدول المضيفة.
- 5- رفع معدلات التكوين الرأسمالي مع خلق علاقات جديدة وتنمية مختلف القطاعات الإنتاجية.
- 6- المساهمة في تخفيض حدة البطالة من خلال خلق فرص جديدة للعمل ، الأمر الذي يؤدي إلى رفع الناتج الوطني المحلي، مما يزيد في الدخل الفردي، وتحسين القدرة الشرائية، وبالتالي يشجع الاستهلاك.

7- تنمية المنافسة المحلية في إنتاج السلع والخدمات مع وجود شركات أجنبية تساهم في كسر حدة الاحتكار الوطني.

8- اتساع الاستثمارات الأجنبية يدفع إلى فتح أسواق جديدة للتصدير خاصة عندما تكون الشركات المستثمرة تمارس أنشطة إنتاجية وتتم في أسواق بعض السلع على المستوى العالمي.

ثانياً: الآثار السلبية.

رغم الايجابيات التي يتمتع بها الاستثمار الأجنبي المباشر إلا أن هناك سلبيات يتضمنها ومنها:

1- تهدف الدولة المستثمرة من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر إلى استنزاف الموارد المتاحة والثروات الطبيعية، وتحويلها إلى الدولة الأم، أو الدول المتقدمة الأخرى.

2- صغر حجم المشاريع الاستثمارية التي تجلبها الشركات الأجنبية، وكبر نسبة التحويلات من الأرباح إلى الدولة الأم يؤثر سلباً على ميزان المدفوعات، وانخفاض حصيلة الدولة المضيفة من الضرائب والوقوع في التبعية الاقتصادية والسياسية.

3- تركيز الدول المستثمرة على القطاعات الاستخراجية، فمثلاً توظيف رأس المال الأجنبي في الدول النامية في صناعة استخراج النفط بلغت 39% و 24.1% في قطاع الخدمات، و 26.9% في الصناعات التحويلية، و 9.3% في فروع أخرى من الصناعات الاستخراجية سنة 1986، ومن خلال هذه الأرقام نلاحظ الاستغلال الواسع للموارد المادية والبشرية، وهذا دون مراعاة للقطاعات التي تهدف الدول المضيفة إلى ترقيتها.

4- إن المنافسة الشديدة للشركات الأجنبية تؤدي إلى خروج بعض الشركات الوطنية من السوق، وهذا بسبب انخفاض الناتج الوطني، وبالتالي إضعاف الاقتصاد الوطني الكلي، مما ينجم عنه احتمال حدوث توتر اجتماعي وأثار سلبية على ميزان مدفوعات الدولة.

5- إن تدفق رأس المال إلى الداخل يؤدي إلى تحسين ميزان المدفوعات و منه معدلات التبادل، ثم يميل إلى التدهور عندما يتم تحويل الأرباح إلى الخارج، حيث تشير الإحصائيات أن 40% من الدخل الوطني يحول، وبالتالي انكماش السوق المحلية.

\* وبالتالي فإن للاستثمار الأجنبي نقاط سلبية على اقتصاد الدول لكن النقاط الإيجابية تغطي تلك العيوب إذ يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أنجع وسائل التنمية.

### المطلب الثاني : من وجهة نظر الدول المستثمرة.

هناك اعتقاد مشترك بين الدول المستثمرة و الدول المضيفة بأن الاستثمار الأجنبي يحقق لهما معا منافع ومصالح متبادلة، كما أنه يتضمن لامحالة بعض النقائص و السلبيات.

أولا : الآثار الإيجابية.

ويمكن ذكر أهمها فيما يلي :

1- الحصول على الأرباح، و تدويل المنتجات والخدمات، ويعتبر هذا الأخير من استراتيجيات الشركة المتعددة الجنسيات في تدويل نشاطها من أجل ارتفاع الإنتاجية، وزيادة وتعدد الابتكارات الحديثة وتنمية البحوث والدراسات وخلق جو من التنافس.

2- تقدم البلدان النامية للمستثمرين الأجانب معدلات عائد أعلى من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

وتدفقات محافظ الأوراق المالية، حيث وصل معدل العائد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الثمانينات من الولايات المتحدة الأمريكية إلى باقي الدول السبع الأخرى إلى 8% في المتوسط.

3-تحصل الشركات الأجنبية على ميزات تنافسية وخاصة في الصناعات التي تكون فيها نفقات البحث والتطوير والإعلان هامة، الأمر الذي يجعلها تعمل بربحية أكثر في بيئة أجنبية<sup>1</sup>.

4-توفير مكاسب في الكفاءة و الإنتاج للشركات المستثمرة من شأنه أن يرفع العائد على رأس المال، وكذلك الادخار، وتكون مكاسب التخصص أكبر كلما توفرت الفروق في الأسعار بين الدول بالنسبة للمنتجات المتماثلة، وتشير التقديرات إلى أن مكاسب الدول الصناعية تتراوح بين 0.3 و 0.4% من الناتج المحلي الإجمالي للدول الصناعية وهذا في ظل عوائد داخلية متزايدة الحجم، وإلى 0.75% في ظل عوائد متزايدة خارجية<sup>2</sup>.

ثانيا : الآثار السلبية.

يجد المستثمرون الأجانب عراقيل وعقبات تجعلهم يترددون في الإقدام على الاستثمار رغم الإغراءات و الحوافز التي تقدمها الدول المضيفة، ومن بين النقائص نذكر ما يلي:

1-عدم كفاية الحماية القانونية على الرغم من إصدار قوانين تمنع المصادرة للملكيات أو تضمن التعويض الفوري والعاقل في حالة نزع الملكية، وحق اللجوء إلى التحكيم الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، لكن رغم هذا يبقى هناك جو من عدم الثقة في نظم المحاكم المحلية للدول المضيفة.

<sup>1</sup> - مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي - مارس 1993، ص14.

<sup>2</sup> - مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي - مارس 1996، ص39.

2- صغر حجم الأسواق المحلية وعدم الكفاءة الناتجة عن الحماية، وعدم خصوصية المشروعات العامة، وأجهزة غير قادرة على التنافس على المستوى العالمي.

3- التمييز بين المستثمرين الأجانب والمستثمرين المحليين وذلك من خلال الحوافز الخاصة بالاستثمار والائتمان والإعفاء الضريبي في بداية النشاط والتي تسبب تشوهات ضريبية تؤدي إلى هذا التمييز، ويؤدي انقضاء فترة الإعفاء الضريبي إلى زيادة مفاجئة في العبء الضريبي والذي يشمل على أسعار معقولة ولا يتضمن أي حوافز تمييزية أفضل بالنسبة للمستثمرين والدولة المضيفة معا<sup>1</sup>.

4- الإفراط في تقدير قيمة العملة المحلية وتقييد فرص الحصول على العملات الصعبة (مراقبة الصرف)، بالإضافة إلى هذا فإن تحديد سعر الصرف الأجنبي في بلدان كثيرة يتم عن طريق إصدار قرارات لا تتبعها خطوات تشريعية ملائمة، الأمر الذي أدى إلى خلق جو من الشك لدى المستثمرين.

5- بالرغم من الفوائد التي حققتها الدول الصناعية نتيجة التكامل التجاري والمالي المتزايد مع البلدان النامية، إلا أن هناك تكاليف لهذا التكامل تكاد تكون مباشرة.

\* يعتبر الاستثمار الأجنبي رغم آثاره السلبية موردا هاما للدول المستثمرة وركيزة أساسية في ميزان مدفوعات الدول المستثمرة، إذ تعتمد الدول المتقدمة حاليا على هذا الجانب من الاستثمارات لتغطية العجز الذي يصادفها في الميزان التجاري.

### المطلب الثالث : آثار الاستثمار الأجنبي على الاقتصاد العالمي.

للاستثمار الأجنبي أثرين على المستوى العالمي :

أولا : الأثر على مستوى توجيه المبادلات.

<sup>1</sup> - مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي - ديسمبر 1995، ص 07.

1 الأثر على التجارة الدولية : إن الاستثمارات الأجنبية المباشرة قد أدت إلى تطور التجارة الدولية، ومن خلال تتبع تطور الحركة الدولية لرأس المال من السبعينات إلى سنة 2002 نلاحظ أن الاستثمار الأجنبي كان في سنوات السبعينات 39.5 مليار دولار ثم ارتفع إلى 1100 مليار دولار خلال سنة 2000 ثم انخفض في سنتي 2001 و 2002، ومن جهة أخرى رافق هذا الارتفاع المحسوس لحجم تدفقات الاستثمار الأجنبي ارتفاع في نسبة حجم التجارة في العالم إلى الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمقدار 1.2 نقطة مئوية في العالم على طول الفترة من 1975 إلى 1994 فقط فهو معدل يزيد بثلاث أضعاف على العقد السابق وأسرع حتى من سنوات الستينات<sup>1</sup>.

\* ويتضح من الجدولين 1 و 2 تطور الاستثمارات الأجنبية في العالم :

جدول رقم "07" : تطور الحركة الدولية لرأس المال (بملايير الدولارات، معدل سنوي).

الفترة	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1990-1992	1993
الاستثمارات المباشرة	39.5	43.0	162.8	184.5	173.5

المصدر : Banque des règlements internationaux

جدول رقم "08" : تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم.

السنوات	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
حجم IDE في العالم	331	356	464	644	827	1100	780	651
نسبة الزيادة (%)	+	+	+3	+9	+1	+6	-3	-3

المصدر : CNUCED World investment. Rapport 2002

<sup>1</sup> - مجلة التمويل والتنمية - صندوق النقد الدولي - سبتمبر 1996، ص 47.

- والسبب في ذلك هو أن الاستثمار الأجنبي يضع طاقات إنتاجية خارج موطنه الأصلي فهو يوسع خاصة في استثمار البنية الأساسية في الاقتصاديات النامية، ويشغل طاقات كانت عاطلة، ويدخل عليها تكنولوجيا حديثة الأمر الذي يؤدي إلى تغيير طرق الإنتاج المتبعة وتحسينها، وهذا ما يعرف بالميزة النسبية التي تميز منتجات الدول النامية وتصبح بالتالي تصدر المنتجات المصنعة، وهذا ما يؤدي إلى تغيير بنية التجارة الدولية.

## 2- الأثر على بنية المبادلات التجارية:

لقد تغير التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر عبر السنوات، فبعد أن كان مركزا على قطاع المنتجات الأولية أصبح الآن يتجه شيئا فشيئا نحو الصناعات التحويلية بمختلف فروعها، وهذا بسبب التغيرات الدولية وتطور مواقف الدول النامية إزاء الاستثمار الأجنبي المباشر، كما نسجل تطور مكانة القطاع الخدمي وتوجه الاستثمار الأجنبي المباشر نحوه، ومن خلال الجدول التالي يتبين لنا تطور التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي في عدة بلدان.

جدول رقم "09": تطور المخزون من الاستثمار الأجنبي المباشر في عدة دول.

قطاع الدولة	أولي		تحويلي		خدمي	
	71	78	71	78	71	78
الولايات المتحدة	31	24	44	44	25	32
الأمريكية	34	28	42	45	24	27
بريطانيا	-	-	87	83	13	17
اليابان	05	-	80	70	15	23
ألمانيا						

المصدر: Economie Internationale Contemporaine – Alain Samuelson

OPU93

- من خلال تحليلنا للجدول يتبين لنا الاتجاه العام للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث ازدادت أهمية القطاعات التحويلية بالدرجة الأولى، ثم القطاع الخدمي بالدرجة الثانية، وانعكس هذا التوجه على بنية التجارة الدولية، حيث تغيرت هذه الأخيرة بشكل محسوس مع رؤوس الأموال بين الدول، وانخفضت حصة المنتجات الأولية من إجمالي الصادرات الدولية والتي كانت تمثل 64% من إجمالي الصادرات الدولية سنة 1992 لصالح المنتجات الصناعية الممثلة

بـ 36% من إجمالي الصادرات الدولية سنة 1913 لتصل إلى 75% سنة 1992، ولتوضيح ذلك أكثر نورد الجدول التالي:

جدول رقم "10": بنية الصادرات العالمية بالنسبة الإجمالية (1913-1992).

1992	1987	1983	1980	1974	1973	1963	1913	
25	30	40	44	44	38	45	64	منتجات أولية
12	14	15	15	18	21	29	50	زراعة
03	04	04	05	06	06	06	-	معادن
10	12	21	24	20	11	10	-	طاقة
75	70	60	56	56	62	55	36	

المصدر: Gatt, Commerce International, Rapport Annuel et

Brun(1993)

بعد دراسة الجدول نلاحظ الأهمية المتزايدة لصادرات المنتجات المصنعة طوال الفترة 1992 من إجمالي الصادرات الدولية، وذلك بسبب ازدياد حركة رؤوس الأموال بين الدول، وبالتالي زيادة الاستثمارات الأجنبية التي تؤدي إلى زيادة الإنتاج.

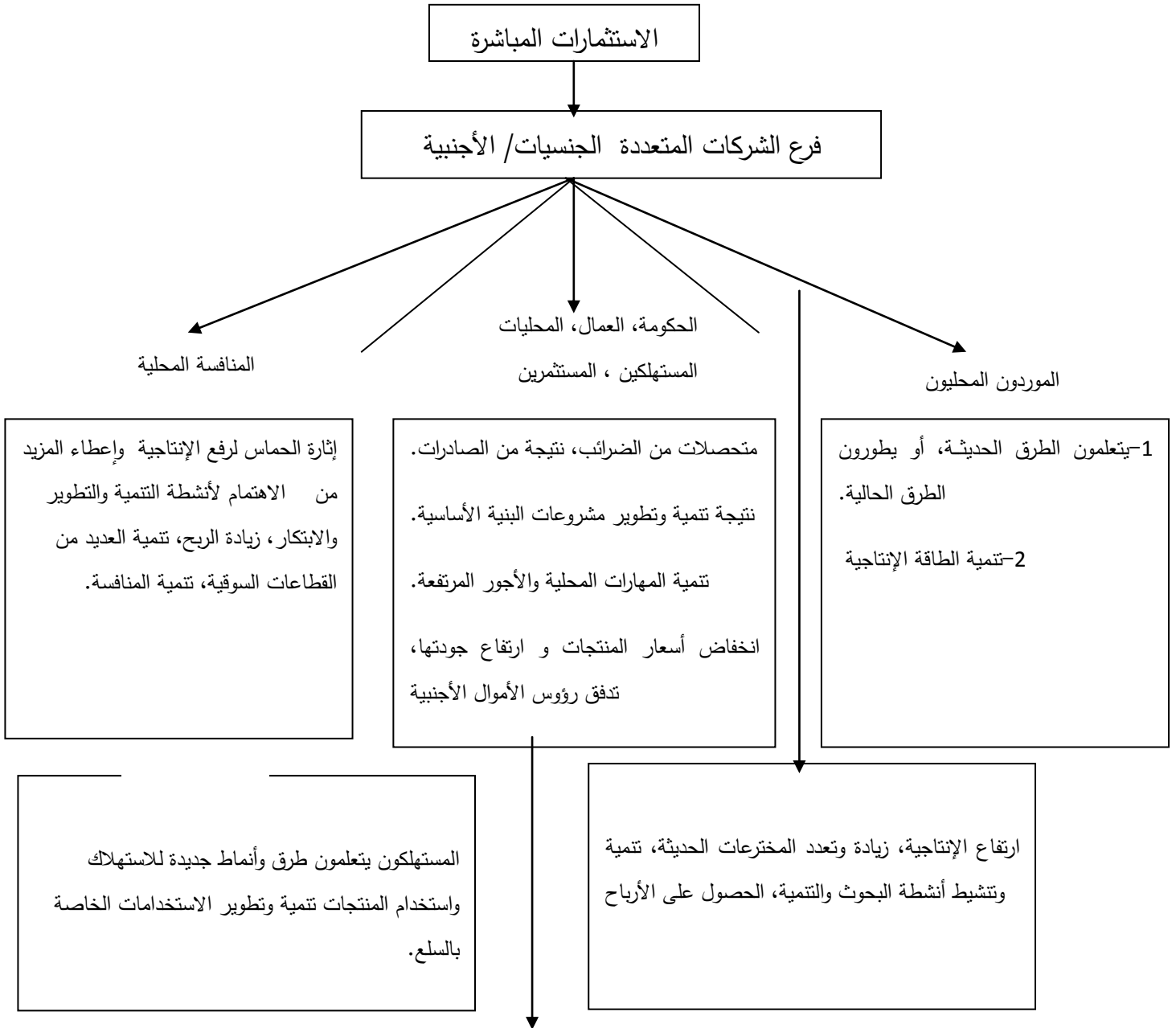
ثانياً: الأثر على مستوى التوازنات الدولية.

تلعب الدول النامية دورا مؤثرا على المستوى الاقتصادي العالمي، وخاصة على البلدان الصناعية ومثال ذلك أن 1/5 من صادرات البلدان الصناعية وجه نحو البلدان النامية في أواخر الثمانينات، وقد ارتفعت هذه الحصة إلى 1/4 في سنة 1996، وأثناء الفترة 1991-1993 كانت بلدان العالم الصناعي تعاني من الكساد، فان أسواق الدول النامية استوعبت في هذه الفترة حوالي 3/4 من الزيادة في الصادرات العالمية مما أدى إلى تنشيط نمو الاقتصاديات الصناعية، لكن هذه التغيرات الكبيرة في بنية الاقتصاد العالمي والتوجه المستمر نحو تحريره والاندماج الناجح للبلدان في هذا الاقتصاد سيؤدي إلى التمييز بين البلدان ذات الاقتصاد القوي والبلدان ذات الاقتصاد الضعيف، ويؤدي إلى توسيع نطاق التباين الدولي<sup>1</sup>، حيث سجلت منطقة شرق آسيا نموا سريعا بلغ 8% في السنوات العشر الماضية، بينما قدر النمو السنوي في اقتصاديات إفريقيا جنوب الصحراء بأقل من 2%، خاصة أن الزيادة المتواصلة في السنوات الأخيرة في تجارة البلدان النامية مع البلدان الصناعية قد تزامنت مع أحوال أسواق العمل غير المواتية في البلدان الصناعية.

حيث أثرت هذه التجارة على توسيع فجوة التباين في الأجور بين العمال المهرة والأدنى مهارة في البلدان الصناعية، وبالتالي خروج طاقات إنتاجية من وطنها الأصلي، ومنه على البلدان الصناعية تخفيض التكاليف الاجتماعية لهذا التكامل من خلال إعادة توزيع الموارد على الصناعات التي تستفيد منها، ولتخليص المنافع المتبادلة والممكنة التحقيق لكل من الدول المضيفة والمستثمرين الأجانب يمكن وضع الشكل التالي:

<sup>1</sup> - مجلة التمويل والتنمية - صندوق النقد الدولي - مارس 1996، ص 35.

الشكل رقم "10": تأثير الاستثمار الأجنبي على التنمية الاقتصادية.



المصدر: عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية. مرجع

سابق، ص 12

**خاتمة الفصل الثاني:**

لقد تطرقنا في هذا الفصل إلى الاستثمار الأجنبي المباشر والدول النامية، وقد استخلصنا أن هناك دول كان الاستثمار الأجنبي المباشر مصدر تنميتهم الاقتصادية، ودول أخرى مع استقطابها للاستثمار الأجنبي المباشر دخلت في عدة أزمات مالية، وتناولنا كذلك أهم السياسات المنظمة والموجهة للاستثمارات الأجنبية وكذلك معظم المؤشرات التي تقيس جاذبية البلد للاستثمار الأجنبي المباشر وأخيرا تطرقنا إلى انعكاسات الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الدول المضيفة والدول المستثمرة وآثاره على الاقتصاد العالمي.





# الفهرس

تشكرات

إهداء

قائمة الجداول و الأشكال

المقدمة العامة

1.....**الفصل الأول:** عموميات حول الاستثمار الخارجي

2.....**مقدمة الفصل**

2.....**المبحث الأول:** ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

3.....**المطلب الأول:** تعريف الاستثمار وأنواعه

12.....**المطلب الثاني:** نبذة تاريخية عن الاستثمار الأجنبي

18.....**المبحث الثاني:** محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

18.....**المطلب الأول:** النظريات الاقتصادية لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر

38.....**المطلب الثاني:** المحددات الأساسية والتكميلية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

45.....**خاتمة الفصل الأول**

47.....**الفصل الثاني:** واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في م ص و م

49 .....**مقدمة الفصل**

49.....**المبحث الأول:** الدول النامية والاستثمار الأجنبي

- المطلب الأول : مواقف الدول النامية من رأس المال الأجنبي.....49
- المطلب الثاني: ضرورة لجوء الدول النامية إلى رأس المال الأجنبي.....54
- المطلب الثالث : دراسة تحليلية لتأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول النامية.....59
- المبحث الثاني: تنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية.....68
- المطلب الأول: إنشاء هيئات ووضع السياسات الحاكمة للاستثمارات الأجنبية.....68
- المطلب الثاني: سياسات الحوافز لتشجيع استقطاب الاستثمار الأجنبي.....71
- المطلب الثالث: مؤشرات قياس مدى جاذبية البلد للاستثمار.....73
- المبحث الثالث: انعكاسات الاستثمار الأجنبي المباشر.....83
- المطلب الأول: من وجهة نظر الدول المضيفة:.....83
- المطلب الثاني : من وجهة نظر الدول المستثمرة.....85
- المطلب الثالث : آثار الاستثمار الأجنبي على الاقتصاد العالمي.....87
- خاتمة الفصل الثاني.....87
- الفصل الثالث: عموميات حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....88
- مقدمة الفصل.....89
- المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....89
- المطلب الأول: صعوبة تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....89
- المطلب الثاني: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....91
- المطلب الثالث : تعاريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....97
- المبحث الثاني: أشكال و خصائص المؤسسات ص و م ودورها الاقتصادي.....103

المطلب الأول: خصائص و مميزات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....	103
المطلب الثاني:أصناف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....	107
المطلب الثالث:دور المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني.....	111
المبحث الثالث: المشاكل التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....	114
المطلب الأول: معوقات البيئة الداخلية.....	115
المطلب الثاني:معوقات البيئة الخارجية.....	117
المطلب الثالث:التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....	125
خاتمة الفصل الثالث.....	127
الفصل الرابع:الجانب التطبيقي.....	129
<u>المطلب الأول</u> .....	129
تعريف و نشأت الصندوق الوطني للتأمين عي البطالة.....	129
<u>المطلب الثاني</u> :.....	131
شروط الإستفادة من دعم الصندوق و مجالات نشاطه.....	131
أولا : <u>شروط الإستفادة من دعم الصندوق</u> .....	131
ثانيا : <u>مجالات نشاط الصندوق</u> .....	134
<u>المطلب الثالث</u> :.....	134
كيفية تمويل المشروع و الامتيازات التي يمنحها الصندوق.....	135
أولا : طريقة تمويل المشروع :.....	135
ثانيا : في مرحلة الاستغلال ( السنوات الثلاث الأولى ).....	136
<u>المطلب الرابع</u> :.....	137
مسار صاحب المشروع.....	138



## قائمة المراجع باللغة العربية

### 1- الكتب:

- د.أبو قحف عبد السلام ، إدارة الأعمال الدولية، مصر مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية.
- د.أبو قحف عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2001.
- أنور عبد الخالق، محمد عباس، المناطق الحرة، القاهرة، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، 1978 .
- بكري كامل ، مبادئ الاقتصاد، بيروت، الدار الجامعية 1987.
- جيل برتان، (ترجمة مقلد علي)، الاستثمار الدولي، بيروت، منشورات عويدات، ط2، 1982.
- جيل برتان، الاستثمار الدولي، بيروت، منشورات عويدات 1970.
- د.الحناوي محمد الصالح، أساسيات الاستثمار في الأوراق المالية، مصر، الدار الجامعية، ط2، 1997.
- دراز حامد عبد المجيد، السياسات المالية، الإسكندرية، الدار الجامعية، 2003/2002.
- صيام أحمد زكرياء، مبادئ الاستثمار، عمان، دار المناهج، 1997.
- د.قدي عبد المجيد، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003.
- المهران حسن ، الاستثمار الأجنبي المباشر وإمكانات تطويره في ضوء التطورات المحلية والإقليمية والدولية ، في المجلة المصرية للتنمية والتخطيط ، القاهرة ، معهد التخطيط القومي، المجلد الثامن، العدد الأول، يوليو 2000.
- الموسوي ضياء مجيد، العولمة واقتصاد السوق الحرة، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003 .
- النجار فريد، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2000.
- عبد الرحيم بواد قجي، التنمية الاقتصادية، دمشق المطبعة الجديدة، 1977.
- - د. عمرو محي الدين، قضايا التخلف والتنمية ، بيروت، دار النهضة العربية .
- - عبد الرحيم بواد قجي، مرجع سابق، ص102.
- صموئيل عبود، خمس مشكلات لعالم متخلف، بيروت ، دار الحدائث للطباعة والنشر والتوزيع، ص18.
- <sup>1</sup> - صفوت عبد السلام عوض الله -اقتصاديات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التنمية دار النهضة العربية،مصر.
- - عبد الرحيم بواد قجي.

1- تم نشر القانون 01-18 في الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية ، العدد 77 بتاريخ 30 رمضان 1422 الموافق ل 2001/12/15.

- د-محمد هيكل "مهارة إدارة المشروعات الصغيرة " مجموعة النيل العربية الإسكندرية.
- د. هالة محمد لبيب عنبة "إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي"-المنظمة العربية الإدارية- جمهورية مصر العربية.

## 2- المذكرات:

- تومي عبد الرحمان، واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، رسالة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2000-2001.
- غابي غنية، رسالة ماجستير المدرسة العليا للتجارة، 2003-2004.
- 1 - قويقح نادية "إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية"- حالة الجزائر - رسالة ماجستير 2001/2000 جامعة الجزائر .

## 3- التقارير:

- مداخلة الأستاذ ناجي بن حسين، أستاذ مكلف بالدروس، جامعة منتوري بقسنطينة، في المؤتمر .
- مداخلة فريد كورتان، واقع ومناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، المؤتمر العلمي الثاني 2004، جامعة سكيكدة.
- رحيم حسين "انعكاسات العولمة علي الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان العربية" من الملتقى الدولي الأول حول انعكاسات العولمة علي اقتصاديات البلدان العربية.13-14 ماي 2001.جامعة سكيكدة..

## 4- قائمة المجلات والجرائد:

- مجلة التمويل والتنمية- صندوق النقد الدولي- سبتمبر 1996، ص47
- مجلة المستقبل العربي. ماي 1993.
- التمويل والتنمية -صندوق النقد الدولي- مارس 1988، ص3 / مارس 1996، ص36.
- المستقبل العربي، سبتمبر 1990.
- مجلة سيرتا العربية، مرجع سابق.
- مجلة التمويل والتنمية، يونيو 2001.

## قائمة المراجع باللغة الأجنبية

### 1- OUVRAGES :

- Boughba Abd Ellah, Analyse et évaluation de projet, Ed Berti, 1998.
- HENRI BOURGUINAT, Théorie de l'investissement direct étranger 1985.
- R.CAVES, the causes of direct investment, 1974.

R.E.CAVES, international corporation: the industrial economics of foreign investment , economical 1971. World bank, 2001, Global development finance : country tables and Global development finance, building coalitions for effective development finance(Washington)

### 2-RAPPORTS :

المواقع على شبكة الانترنت

[www.finance\\_algérie.org](http://www.finance_algérie.org).

[www.imf.org/fandd](http://www.imf.org/fandd).

[www.unctad.org](http://www.unctad.org).

([www.imf.org/fandd](http://www.imf.org/fandd))

[www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics).

[2007/01/23. www.arab-api.org/develop\\_bridge9.pdf](http://2007/01/23.www.arab-api.org/develop_bridge9.pdf) •

## مقدمة

لعل موضوع الاستثمار يعد من الموضوعات الأشد إغراء وجذبا في الظروف الراهنة بالنسبة للمعنيين بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية، والتعامل التجاري بين الهيئات الحكومية ومؤسسات القطاع الخاص فضلا عن العاملين في مجال البحث الاقتصادي، منها ما يتعلق بالتحويلات الاقتصادية والتكنولوجية الجارية "الثورة المعلوماتية"، منظمة التجارة العالمية، التكتلات الإقليمية... الخ، حيث نعيش الآن حضارة جديدة تختلف تماما عن حضارة القرن العشرين، فالعالم ينتقل من المجتمع الصناعي إلى مجتمع جديد من أهم صفاته الإنتاج الغزير للمعرفة والمعلومات، وأي حديث عن الاستثمار سواء المحلي أو الأجنبي في الدول النامية، فلا بد أن يفهم جوهر النظام الدولي والآليات التي تتحكم فيه، كما لا يمكن لأي مجتمع الصمود والقدرة على المنافسة مالم يسلم بعناصر الحضارة الجديدة كي يستطيع أن يرسم لنفسه الطريق الصحيح الذي يسلكه ويتواءم مع روح العصر بنجاح، ومتغيرات العالم العاصفة والحادة، وما تمثله من تهديد اقتصادي مباشر للدول وطموحاتها التنموية وأوضاعها المستقبلية على خريطة القوة الاقتصادية العالمية.

إن التغيرات الاقتصادية العالمية ترتبط بشكل واضح ومحدد بامتلاك عناصر القوة الاقتصادية القائمة على الاقتصاد المعرفي الذي يدور في نطاق تحويل التكنولوجيا فائقة التقدم إلى سلع ومنتجات قادرة على اختراق أسواق العالم وصناعة طلب جديد يتجاوز المفاهيم التقليدية للطلب على السلع النمطية، وتعتبر هذه النقطة نقطة الفصل بين

اقتصاديات الدول المتقدمة واقتصاديات الدول النامية، فتوفر الدول المتقدمة على تكنولوجيات حديثة جعلها تحتل الريادة والعكس بالنسبة للدول النامية لذا كان من الضروري انتقال التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية .

وسنتطرق في مذكرتنا هذه لوسيلة من وسائل انتقال هذه التكنولوجيا وهي الانتقال عن طريق استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

فلا شك أن للاستثمارات الأجنبية دورا هاما في تنمية اقتصاديات الدول ولا أحد يتجاهل أهميتها في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة، إذ أن الاستثمارات الأجنبية تعمل على زيادة القدرات الإنتاجية للدول ورفع معدل النمو الاقتصادي وتحسين الوضع الاقتصادي، وتعمل الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة بصورة دقيقة على زيادة التكامل بين القطاعات مما يحقق تنمية متواصلة ومتنامية، فالاستثمارات الأجنبية المباشرة تشكل محور اهتمام أغلب الحكومات وخاصة حكومات الدول النامية التي تسعى لاستقطاب أكبر عدد ممكن من المستثمرين الأجانب وتوطينهم واتخذنا من هذه الدول الجزائر كعينة للدراسة. إن المتغيرات العالمية التي شهدت موجة اندماج واسعة النطاق عالميا على مستوى الدول والأقاليم غيرت بشكل جذري من معدلات التنافسية العالمية، ووضعت كيانات الدول النامية الصغيرة في أوضاع تنافسية صعبة ودرجة تزداد صعوباتها مع المستقبل القريب.

وانطلاقا من العرض السابق، تظهر لنا إشكالية هذا البحث والتي يمكن صياغتها في شكل

التساؤل التالي: "ما هي علاقة الاستثمار الأجنبي ب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؟"

ولإبراز ملامح المشكلة بصورة أوضح يمكن وضع تصور لنموذج قياسي نبين فيه العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر وبعض محددات استقطابه ودراسة مقارنة تظهر باقي المحددات وهذا لا يتسنى إلا من خلال الإجابة على الأسئلة الفرعية التالية:

- إذا كانت الاستثمارات الأجنبية المباشرة من السمات البارزة والأكثر انتشارا في الدول النامية، فما المقصود بها؟ وما هي الأشكال والسياسات المختلفة لها؟ وما هي عوامل (محددات) استقطابها؟

- ما مدى انعكاسات الاستثمارات الأجنبية المباشرة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و علي الاقتصاد العالمي؟

- مادامت الاستثمارات الأجنبية وخاصة المباشرة إحدى السمات الهامة للسياسات الاقتصادية للعديد من الدول، فما هو واقع الاستثمار الأجنبي في الجزائر.  
-فرضيات الدراسة:

انطلاقا من الإشكالية المطروحة، وقصد تسهيل الإجابة على الأسئلة المطروحة ارتأينا طرح الفرضيات التالية التي تكون منطلقا لدراستنا:

-يتحدد الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال مجموعة من المحددات.  
-إن الاستثمار الأجنبي وسيلة من وسائل تحقيق المصالح المشتركة بين الدول النامية والدول المتقدمة.

-تأثيرات ونتائج الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المضيفة هي إيجابية من الناحية النظرية وسلبية من الناحية الواقعية.

-مناخ الاستثمار في الجزائر لا يزال غير محفز لجذب الاستثمارات الأجنبية لذلك فالمطلوب تحسين هذا المناخ، ووضع الحلول المناسبة لجذب الاستثمارات الأجنبية.

### أهمية الدراسة:

تأتي أهمية هذا البحث خاصة عندما نعرف أنه لا يمكن لأهداف التنمية الاقتصادية أن تكون ذات دلالة ما لم توفر لها الوسائل و الأدوات اللازمة لتحقيقها، وبالرغم من تفاوت هذه الوسائل والأهداف في أهميتها يبقى الاستثمار هو الأداة والوسيلة الأساسية في كل عملية تنمية وانعكاسها على هيكله الاقتصاد الوطني.

### أهداف البحث:

بناء على إشكالية البحث وفرضياته فإن هذه الدراسة ترمي إلى تحقيق الأهداف التالية:

- التعرف على أهم المحددات المؤثرة في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

- معرفة واقع الاستثمارات الأجنبية في الجزائر من حيث حجمها وتوزيعها على مختلف القطاعات وموقع الجزائر بين البلدان الشقيقة وإفريقيا من حيث استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

- إبراز المزايا التي تقدمها قوانين الاستثمار في الجزائر للمستثمر الأجنبي ومعرفة العراقيل التي تواجهه.

- دراسة أساليب جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتوطينه في الجزائر.
- رفع مستوى كفاءتنا العلمية وذلك الأساليب الحديثة وأدوات البحث العلمي.

### حدود الدراسة:

من أجل معالجة إشكالية الموضوع تم تحديد إطارين زمني ومكاني، فالإطار الزمني يتجلى في فترة الدراسة التي حددت ما بين 1990-2002 كونها تزامنت مع برنامج الإصلاحات الاقتصادية، إضافة إلى أنها اشتملت على قانون ترقية الاستثمارات لسنة 1993. أما الإطار المكاني، فإن هذه الدراسة تخص الواقع الجزائري بالتركيز على الاستثمار الأجنبي المباشر

### أدوات ومنهج البحث :

- نظرا لطبيعة وخصوصية الموضوع المتمثل في إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر اقتضى منا الأمر في ذلك الاعتماد على الأدوات التالية:
- الإحصاءات المتعلقة بواقع الاقتصاد الجزائري.
  - التقارير، الدوريات، المنشورات المتعلقة بموضوع البحث.
  - أدوات التحليل الاقتصادي نظرا لصيغة الموضوع الكلية.
  - الأدوات الإحصائية لحساب النسب ومعدلات النمو والمؤشرات الاقتصادية الأخرى.

أما من ناحية المنهج فقد تم التعامل مع عدة مناهج بطريقة متكاملة، حيث تعلق المنهج الوصفي باستعراض مناخ الاستثمار في الجزائر (محفزاته ومعوقاته...)، أما المنهج التحليلي فقد انصب على محاولة فهم وتحليل عيوب ونقاط ضعف سياسة الجزائر الرامية لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الدراسة المقارنتية بين الجزائر والدول الشقيقة (تونس والمغرب) وهذا لإظهار أو استنباط نقاط ضعف الجزائر في سياستها الرامية لجذب المستثمر الأجنبي، كما اعتمدنا كذلك على المنهج التاريخي من خلال استعراض الخلفية التاريخية لمسار وتطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

وقمنا بتعزيز المناهج الثلاثة السابق ذكرها بالمنهج الكمي الذي يهدف إلى دراسة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وبعض محدداته (التضخم، الناتج الداخلي الخام، الأمن...)، وقد استعملنا نموذج الانحدار لكشف العلاقة السببية بينهما، حيث نقوم بأخذ إحصائيات المتغيرات موضوع الدراسة ثم نقوم بإنشاء نموذج قياسي حتى يتبين لنا تأثير أو عدم تأثير هذه المحددات على الاستثمار الأجنبي المباشر مع التعرض إلى حساب كل المتغيرات والمعاملات الإحصائية  $R^2$  و  $S^2$  وأيضا القيام بالاختبارات لدراسة جودة النموذج ثم القيام بعملية تحليل النتائج.

### خطة وهيكل البحث:

للإجابة على الإشكالية المطروحة ومن ثم اختبار الفرضيات المطروحة، تم تقسيم البحث إلى أربعة فصول.

يتناول الفصل الأول مدخل نظري استهل بعموميات على الاستثمار ثم نتطرق لماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وتطوره التاريخي وهذا في المبحث الأول، ثم نتناول بالتفصيل محددات الاستثمار الأجنبي المباشر (الخلفية الاقتصادية) حيث نقسم جملة هذه المحددات إلى محددات أساسية وأخرى تكميلية وهذا في المبحث الثاني.

وقد جاء الفصل الثاني ليقدم آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال مواقف هذه المؤسسات وحاجتهم الماسة له في المبحث الأول ليعقبه المبحث الثاني الذي نتطرق فيه لجملة السياسات والتنظيمات والحوافز لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر ليختم هذا الفصل بمبحث ثالث نتناول فيه انعكاسات الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الدول المضيفة والمستثمرة وآثاره على الاقتصاد العالمي.

ثم يأتي الفصل الثالث حيث يتم فيه التطرق إلى واقع وتطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ففي مبحثه الأول نتطرق إلى مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر قبل الإصلاح الاقتصادي وبعده، أما في المبحث الثاني فسنتناول الدراسة التحليلية لواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (تدفقاته، قطاعاته والدول المستثمرة) ليختم هذا الفصل بمعوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمتمثلة في العراقيل السياسية والاقتصادية والاجتماعية وأخرى قانونية وتنظيمية وهذا في المبحث الثالث والأخير من هذا الفصل.

أما الفصل الرابع دراسة حالة cnac بي عين تادلس



## المطلب الأول

## تعريف و نشأت الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

إن الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة هو هيئة حكومية جزائرية أنشأت في سنة 1994 و ذلك لمساعدة الفئة التي فقدت مناصب عملها من جراء أباب اقتصادية.

من ذلك التاريخ, وضع الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة مهن تسمح بإعادة الإدماج . ذلك عبر طرق البحث الفعلي لمناصب العمل و المساعدة في إجراء آته لإنشاء مؤسسة أو عن طريق التكوين أو التحويل.

إن الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة هو كذلك عبارة عن وسيلة لحماية منصب عمل حيث يجرى هذا الأخير زون المؤسسة من صفة البطال.

إن تجربة الجزائر في إنشاء الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة هي الأولى من نوعها في الوطن العربي , والثانية علي المستوي الإفريقي , بعد جنوب إفريقيا . وتحظى هذه التجربة برعاية واهتمام المكتب الدولي للعمل و المنظمة العالمية للتأمينات الاجتماعية .

بدا التفكير في إنشاء هذه الفكرة خلال فترة تحول الاقتصاد الجزائري من المركزية و تحول القطاعات و تسييرها إلي الدخول في اقتصاد السوق الذي حمل في طياته تحولات اجتماعية و عمالية مست أكثر من 400 ألف عامل فقدوا عملهم لأسباب مالية اقتصادية تخص المؤسسات المستخدمة , ولا ذنب لهم في ذلك .

و من هنا , قررت السلطة السياسية في البلاد الإقدام علي تطبيق هذه الآلية الجديدة لان علاقات

العمل تغيرت و دفع العمال الثمن , بعد أن كانوا يشاركون في الإنتاج الوطني و نظام الاشتراكات

الخاصة بالتأمين الاجتماعي ، لذلك صدر مرسوم رئاسي بإنشاء الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة ليكفل لهؤلاء العمال تعويضا ماليا علي الأعمال التي فقدوها بغير إرادتهم الحرة ، وخاستا أنهم كانوا يساهمون في دفع ضريبة التأمين علي فترات العمل القانونية لهم .

وحدد المرسوم الرئاسي الصادر بشأن إنشاء الصندوق الكيفيات و المعايير التي يسيرها الصندوق و القواعد التي يتم وفقها تأمين التعويض عن البطالة فقط بالنسبة للعمال الذين فقدوا أعمالهم ، بناء علي أسباب اقتصادية أو قانونية تتعلق بالمؤسسة المشغلة ، وثبت قانونيا أنهم كانوا ينتمون إلي تلك المؤسسات ،ألتي سرحتهم طبقا للقانون 90/11 لأن التغييرات الاقتصادية الجديدة فرضت اللجوء إلي التقليل في عدد العمال و حتى العديد من المؤسسات ، و هذه الظاهرة لا تخص الجزائر و سوق العمل الجزائرية وحدها ، بل هي ظاهرة مست كل الدول اللتي كانت تسير في فلك النظام الاقتصادي الاشتراكي الشمولي في أنحاء العالم .

و تبعا للمرسوم التنفيذي رقم 04/02 سنة 2004 ، متعلق بحق العاطلين ، سواء كانوا عمالا و فقدوا مناصب عملهم ، أو عاطلين لم يشتغلوا أبدا ، يكون من حقهم إذ كنت أعمارهم بين 30 و 50 سنة الحصول علي قروض مسيرة بهدف إنشاء مشاريع مؤسسات مصغرة لهم فرديا او جماعيا من أجل الخروج من البطالة .

و بعد إنشاء هذه المشروعات الصغيرة لهذه الفئة من العاطلين الانطلاقة التطبيقية لهذا المشروع الوطني اللذي أسندت مسؤولية متابعته و تسيره و الإشراف القانوني عليه إلي الصندوق الوطني للتأمين علي البطالة . وتحظي التجربة الجزائرية في التأمين علي البطالة بعناية ورعاية العديد من المؤسسات الدولية المعنية بمشكلة البطالة و سوق الشغل ، ولذا طلبت المنظمة العالمية للتأمين علي البطالة مشاركة الجزائر في المنتديات التي تنظمها في الدول النامية ، وقصد الوقوف علي الجوانب الايجابية و آليات التطبيق و النجاح لهذه التجربة في الجزائر كبلد نام .

و منذ نشأت هذه المؤسسة و نظرا للاهتمام الكبير الذي توليه السلطات الجزائرية لها لم تعرف أي عجز مالي حتى الآن , و علي العكس من ذلك , فهي تتمتع بفائض مالي يسمح لها بان تقوم بهذه المهمة في أمان و راحة

### المطلب الثاني :

شروط الإستفادة من دعم الصندوق و مجالات نشاطه

#### أولا : شروط الإستفادة من دعم الصندوق

يجب على كل متهم بتدابير cna أن تتوفر فيه الشروط الآتية :

- \* أن تتراوح عمره بين 30 و 50 سنة
- \* أن يكون حامل للجنسية الجزائرية
- \* أن يكون مقيما بالجزائر
- \* أن لا يشغل عمل مأجور عند تقديمه لطلب الدعم
- \* أن لا يكون قد مارس نشاطا لحسابه الخاص منذ اثنتي عشر (12) شهر على الأقل
- \* أن يكون مسجلا في الفروع التابعة للوكالة الوطنية للشغل منذ شهر واحد (01) على الأقل بصفة طالب للشغل
- \* التمتع بتأهيل مهني أو امتلاكه لمعرفة لها علاقة بالنشاط المراد مزاولته لتمويل المشروع
- \* أن لا يكون قد استفادة مسبقا من إعانات الدولة في إطار أحداث النشاط

تكوين الملف :

الجزء الإداري :

\* عقد ميلاد رقم 12

\* نسخة مصادق عليها من بطاقة التعريف الوطنية

\* صورة شمسية

\* شهادة إقامة لا تتعدى مدتها ستة ( 6 ) اشهر

\* شهادة إثبات التسجيل لدى الوكالة الوطنية للتشغيل تثبت ان المعني مسجل لديها لمدة لا تقل عن شهر واحد .

\* تقديم شهادة دراسية أو أي وثيقة تثبت التأهيل المهني له علاقة بالنشاط المراد مزاولته يتم استخراجها من أي مؤسسة عمومية أو خاصة ( شهادة عمل ، شهادة تكوين )

\* شهادة تحصيل تعويضات التامين عن البطالة مسلمة من طرف الوكالة الولائية ( بالنسبة للمستفيدين من اداءات الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة )

\* استمارة الهوية ( مستند خاص بالصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

\* تصريح شرفي تثبت أن البطال

لا يمارس أي عمل يتقاضى منه أجره ( يتأكد عون الصندوق من دعم اشتراكه في الضمان الاجتماعي

- لا يمارس أي نشاط على حسابه خلال مرحلة إيداعه ملف الطلب

- أن لا يكون قد استفاد مسبقا من تدابير مساعدة لإنشاء نشاطه

- الالتزام بالمساهمة الشخصية في مشروعه

ملاحظة :

الشباب البطال الذي يعلن انه يملك معرفة أو تأهيل مهني و لا يملك أي إثبات يتم توجيههم من قبل خلايا المرافقة نحو فروع التكوين المهني المتعاقدة مع cnac لتثبيت اكتساباتهم المهنية أو معارفهم المهنية ( العملية منظمة وممولة من رف الوكالة الوطنية للتأمين عن البطالة

### الجزء الخاص بالتقييم المالي لتكلفة الاستثمار

فاتورة نموذجية ( دون احتساب الرسوم )

\* عروض للتأمينات عن الإخطار أو إخطار التجهيزات مع احتساب كل الرسوم

\* عرض خاص بتهيئة المحلات ( دون الرسوم )

**شروط الأهلية :**

بالنسبة للمترشحين :

\* يمكن للمترشحين المؤهلين أن يبادروا بمشروع فردا او مجموعة

\* لا ستفد مشروع الواحد إلا من قرض واحد فقط

\* المساهمة المالية للشباب أو الشباب يمكن أن تكون نقدا أو بأي طريقة أخرى

\* في حالة ما إذا كان المشروع هو مؤسسة جماعية فإن هذا الأخير سيتكون من مسير و شركاء

\* يجب على الشركاء ان يتوفروا على نفس شروط القبول كالمسير

2- بالنسبة للمشروع :

\* لا تمويل إلا المشاريع الإنتاجية و الخدماتية

\* الصيغة التمويلية المتوفرة هي الصيغة الثلاثية ( المساهمة الشخصية - الصندوق cnac - البنك )

\* يغطي التمويل في جزءه الأكبر اقتناء التجهيزات الجديدة

\* اختيار النشاط المرغوب فيه يعتمد على تئمين تجربة الشاب أو حامل المشروع و كذا فرص الاستثمار المتوفرة في السوق

### الملاحظة:

بعد دراسة المشروع و المصادقة عليه من طرف لجنة الاختيار تمنح شهادة التأهيل أو الاستفادة من التدابير لجنة الاختيار هي هيئة لمدة 3 سنوات من طرف وزير العمل التشغيل و الضمان الاجتماعي لدراسة و معالجة ملفات المشاريع الاستثمارية للاستفادة من التدابير توفرها الوكالة الوطنية للتأمين عن البطالة لدعم إنشاء و توسيع النشاطات

### ثانيا : مجالات نشاط الصندوق

يقوم الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بتمويل كافة نشاطات الإنتاج و الخدمات باستثناء نشاط إعادة البيع دون تحويل المنوج إضافة إلى كافة النشاطات المستحدثة في قطاعات الفلاحة و الصيد البحري و الري و في المناطق الخاصة و نقصد بالذكر هنا ولايات الجنوب و الهضاب العليا

### المطلب الثالث:

كيفية تمويل المشروع و الامتيازات التي يمنحها الصندوق

أولا : طريقة تمويل المشروع :

يمول المشروع الذي تتراوح قيمته من 1 مليون الى 10 ملايين دينار جزائري من طرف ثلاثة مصادر

- البطال صاحب المشروع : بمساهمة نقدية أو عينية

- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة : بسلفة غير مكافأة و تكون واجبة السداد دون فوائد

- البنك : حيث يقوم هذا الأخير بتمويل 70 بالمائة من مبلغ الاستثمار الإجمالي بواسطة قرض مخفض الفوائد

و يوجد مستويان لتمويل المشروع و ذلك حسب المبلغ الإجمالي للاستثمار

#### المستوى الأول :

استثمار مبلغ اقل أو يساوي خمسة 5 ملايين دج :

في هذه الحالة تكون المساهمة الشخصية ب 1 بالمائة من المبلغ الإجمالي للاستثمار وتقدر السلفة غير المكافأة التي يمنحها الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة و المحددة ب 29 بالمائة

أما القرض البنكي فلا يمكن أن يتجاوز 70 بالمائة من المبلغ الإجمالي للاستثمار

#### المستوى الثاني :

استثمار مبلغ يفوق خمسة 5 ملايين و يقل أو يساوي عشرة 10 ملايين دج

في هذه الحالة تقدر المساهم الشخصية ب 2 بالمائة من مبلغ الاستثمار الإجمالي و تكون السلفة غير المكافأة التي يمنحها الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة مقدرة ب 28 بالمائة من المبلغ الإجمالي للاستثمار

أما فيما يخص القرض البنكي فيبقى يحتفظ بنسبة 70 بالمائة من المبلغ الإجمالي للاستثمار

الامتيازات التي يمنحها الصندوق :

تتمثل المساعدات و الامتيازات الممنوحة للمستثمر في :

#### 1: الامتيازات الممنوحة من طرف الصندوق

- سلفة غير مكافأة واجبة السداد دون دفع فوائد

- مرافقة شخصية من طرف منشط أو مستشار تتم غير الاستشارة و المساعدة و ذلك في ترتيب المشروع و الدعم أمام لجنة الانتقاء إضافة إلى الاستشارة و المساعدة طيلة فترة الانجاز ، وهذه المرافقة تكون مدعمة بتكوين في مجال تسيير المؤسسات

## 2: تخفيض نسب الفوائد الخاصة بالقرض البنكي :

تتغير نسب التخفيض وفقا لقاطعات النشاط و منطقة انجاز المشروع حيث :

- تصل النسبة المخفضة إلى 75 بالمائة من معدل الفائدة المطبق من قبل البنوك عندما ينجز الاستثمار في قطاع الفلاحة و الري و الصيد البحري

- تصل النسبة المخفضة إلى 50 بالمائة من معدل الفائدة المطبق من قبل البنوك عندما ينجز الاستثمار في باقي قطاعات النشاط

و عندما ينجز المشروع في منطقة خاصة مثل منطقة واجب ترقيتها بقرار صادر عن السلطات العمومية أو بولاية من ولايات الجنوب أو الهضاب العليا حيث تكون نسبة التخفيض محفزة

- 90 بالمائة عندما ينجز المشروع في منطقة خاصة .

75 بالمائة لما ينجز المشروع في أحد ولايات الجنوب أو الهضاب

## 3 : الامتيازات الجبائية :

أولا : في مرحلة الانجاز :

الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة للتجهيزات و الخدمات التي تدخل مباشرة في عملية انجاز المشروع

- نسبة مخفضة ب 5 بالمائة على الرسوم الجمركية

- الإعفاء من رسوم تحويل الملكية على الاقتاعات العقارية

- الإعفاء من رسوم التسجيل على عقود تأسيس الشركات

ثانيا : في مرحلة الاستغلال ( السنوات الثلاث الأولى ) :

- الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات

- الإعفاء من الرسم على المشاط المهني

- الإعفاء من الرسم العقاري على الملكيات المبنية

### المطلب الرابع :

مسار صاحب المشروع

يتلخص مسار صاحب المشروع في المراحل التالية

التسجيل بصفة طالب للشغل :

و يتم هذا التسجيل لدى الوكالة المحلية للتشغيل ( alem )

إيداع ملف الترشيح

يودع الملف كاملا لدى الوكالة الولائية للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

المرافقة الشخصية ( cnac )

يرافق صاحب المشروع مستشار أو منشط يقوم بتقديم جميع الاستشارات اللازمة لدراسة و

تركيب و انجاز و بعث المشروع

4 - دراسة المشروع للحصول على القابلية و التمويل من طرف لجنة الانتقاء و الاعتماد و

التمويل :

يعرض ملف صاحب المشروع على لجنة الانتقاء و الاعتماد و التمويل ليبت في مدى

ناجعة المشروع و ديمومته وفي حالة التصديق على مشروعه تسلم له شهادة القابلية و

التمويل و بعدها تقوم مصالح (cnac)

بعرض ملفه لدى البنك مع التأسيس الإداري لمؤسسته

5 - تسجيل النشاط لدى المركز الوطني للسجل التجاري أو الغرف المهنية .

6- الانخراط في صندوق الكفالة المشتركة لضمان مخاطر قروض البطالين ذوي المشاريع إثر دفع مستحقات الاشتراك يسلم لصاحب المشروع شهادة الانخراط التي تلحق بالملف البنكي لتكون بمثابة وثيقة مثبتة لضمان مخاطر الاستثمار و هي إحدى التزامات تحرير القرض البنكي

7- إيداع طلب القرض لدى البنك :

يتعين على البنك تبليغ قراره لصاحب المشروع و إعلام الصندوق في اجل أقصاه شهرين

8- تكوين ذوي المشاريع في مجال تسيير المؤسسة

9- إنجاز المشروع :

بعد تسديد مبلغ المساهمة الشخصية و عقب تحرير القروض يرافق الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة صاحب المشروع و يواصل دعمه لأجل تجسيد مشروعه و بعث مؤسسته

10 - المتابعة بعد إحداث النشاط :

في مرحلة استغلال النشاط يستفيد صاحب المشروع من متابعة المستشار المنشط طيلة السنوات الثلاثة الأولى .

قائمة الأشكال و الجداول

الصفحة	رقم الشكل	عنوان الشكل
12	-1-	التجارة الخارجية والاستثمارات العالمية
15	-2-	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية(1973-1983)
16	-3-	مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر و الإنتاج الدولي (1986-1997)
17	-4-	تطورات الاستثمارات الأجنبية في الاقتصاد العالمي
28	-5-	الاستثمار الأجنبي وعلاقته بنظرية المحفظة.
32	-6-	القيم المستحدثة و عوائد الاستثمار
36	-7-	دورة حياة المنتج الدولي
37	-8-	العوامل المحددة للاستثمار الأجنبي المباشر
65	-9-	متوسطات الناتج المحلي الاجمالي في 10 سنوات
67	-10-	العلاقة الحدية بين تدفق الأموال الخاصة و الاستثمار
86-82	-11-	"" : دليل ومكونات مؤشرات مدى جاذبية البلد للاستثمار.
92	-12-	تطور الحركة الدولية لرأس المال

قائمة الأشكال و الجداول

92	-13-	تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم
93	-14-	تطور المخزون من الاستثمار الأجنبي المباشر في عدة دول
94	-15-	بنية الصادرات العالمية بالنسبة الإجمالية (1913-1992)
96	-16-	تأثير الاستثمار الأجنبي على التنمية الاقتصادية
106	-17-	المعايير الكمية في تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
109	-18-	<u>الجدول ( 1 - 2 ) تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب بعض الدول.</u>
111	-19-	<u>جدول ( 03. 01 ) يوضح تعريف الأمريكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.</u>
121	-20-	<u>الجدول ( 04-01 ) يوضح تصنيف المؤسسات حسب أساس تنظيم العمل.</u>
128	-21-	<u>جدول ( 05-01 ) يوضح أهم عوامل فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من وجهة نظر بعض الكتاب.</u>

قائمة الأشكال و الجداول


"يعبر مضمون المذكرة بأي حال عن رأي صاحبها"