



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الحاج لخضر - باتنة -
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
قسم الاقتصاد



الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي (الجزائر - تونس - المغرب) "دراسة مقارنة"

مذكرة

مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية
فرع: اقتصاد دولي

إشراف: أ.د. الطاهر هارون

إعداد الطالب: ساعد بوراوي

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة سطيف	أستاذ التعليم العالي	أ.د. الشريف بقية
مقررا	جامعة باتنة	أستاذ التعليم العالي	أ.د. الطاهر هارون
عضوا	جامعة باتنة	أستاذ محاضر	د.كمال عايشي
عضوا	جامعة باتنة	أستاذ محاضر	د.مصطفى عقاري

السنة الجامعية: 2007-2008

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

{اقرأ باسم ربك الذي خلق خلق الإنسان من علق
اقرأ وربك الأكرم الذي علم بالقلم علم الإنسان ما لم
يعلم} .

صدق الله العظيم

الآيات من سورة العلق

الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

روح أبي

أمي

زوجتي

أبنائي

وكل أفراد أسرتي.

والى جميع أصدقائي .

الشكر والتقدير

أشكر وأحمد الله وحده الذي وهبني نعمة العلم ووفقتي في إنجاز هذه
المذكرة.

كما أتوجه بالشكر الجزيل للأستاذ الدكتور الفاضل: الطاهر هارون الذي
تفضل بالإشراف على هذا البحث.

كما لا يفوتني أن أتوجه بالشكر والتقدير إلي كل من الأساتذة
الأفاضل الذين قدموا لي المساندة المعنوية خلال الدراسة والبحث.

كما أعبر عن بالغ شكري للأستاذة منجية الخميري، المديرية العامة
لوكالة النهوض بالاستثمار الخارجي بتونس، والدكتور عمار علوي عضو
المجلس الاقتصادي والاجتماعي التونسي.

ولا بد من التنويه بالشكر الجزيل إلى كل الذين قدموا لي يد المساعدة
من قريب أو بعيد، وأخص بالذكر الأستاذ ميلود بوعبيد.

فهرس المحتويات والجداول والأشكال

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
1	المقدمة العامة.....
7	الفصل الأول: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر.....
7	تمهيد
8	المبحث الأول: تحديد المفاهيم.....
8	أولاً: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر.....
10	ثانياً: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر
12	ثالثاً: التصنيفات الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر.....
17	المبحث الثاني: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر.....
18	أولاً: النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية.....
21	ثانياً: نظريات المنظمات الصناعية وعدم كمال السوق.....
25	ثالثاً: النظرية الانتقائية لجون دينينج.....
28	رابعاً: نظرية المدرسة اليابانية.....
30	خامساً: التحليل التجميعي لميشيلي.....
32	المبحث الثالث: آثار اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات البلدان المضيفة.....
33	أولاً: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العمالة.....
35	ثانياً: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات.....
38	ثالثاً: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الوضع التكنولوجي في البلدان المضيفة.....
41	رابعاً: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في البلدان المضيفة.....
43	المبحث الرابع: مفهوم وأشكال الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر.....
43	أولاً: مفهوم الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر.....
49	ثانياً: أشكال حوافز الاستثمارات.....

50ثالثا: اتجاهات السياسة العامة المرتبطة بالحوافز
54رابعا: المبادئ العامة لوضع ومنح الحوافز الاستثمارية
57خلاصة الفصل الأول
58الفصل الثاني: مقارنة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي
58تمهيد
59المبحث الأول: معاملة رأس المال الأجنبي وإجراءات الحصول على التراخيص
59أولا: معاملة رأس المال الأجنبي
62ثانيا: إجراءات الحصول على التراخيص
65المبحث الثاني: التحفيزات والإعفاءات الممنوحة للمستثمر الأجنبي
65أولا: الحوافز الجبائية والجمركية
72ثانيا: الحوافز المالية غير الضريبية
74ثالثا: الحوافز الأخرى
78المبحث الثالث: الضمانات الممنوحة للاستثمار
78أولا: ضمان الحقوق المكتسبة
79ثانيا: أساليب وطرق حل المنازعات
81ثالثا: الالتزامات الدولية بشأن تشجيع وحماية الاستثمار الأجنبي المباشر
83المبحث الرابع: حوافز البنية التحتية
83أولا: الحوافز الممنوحة في قطاع النقل
87ثانيا: الحوافز الممنوحة في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات
89ثالثا: الحوافز الممنوحة في قطاع الطاقة والمياه
91رابعا: الحوافز المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية
94خامسا: حوافز رأس المال البشري
95سادسا: سيادة القانون

96 خلاصة الفصل الثاني.
97 الفصل الثالث: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب العربي.
97 تمهيد
98 المبحث الأول: نمو تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.
98 أولاً: حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب العربي.
104 ثانياً: قدرات دول المغرب العربي في جذب الاستثمارات مقارنة ببعض الدول الأوروبية متوسطة.
109 المبحث الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المغرب العربي.
109 أولاً: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في تونس.
113 ثانياً: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر.
118 ثالثاً: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في المغرب.
122 رابعاً: مقارنة التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المغرب العربي.
125 المبحث الثالث: التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة المغرب العربي.
125 أولاً: التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في الجزائر.
128 ثانياً: التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في المغرب.
131 ثالثاً: التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في تونس.
134 خلاصة الفصل الثالث.
135 الفصل الرابع: تقييم أداء وإمكانات دول المغرب العربي في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
135 تمهيد
136 المبحث الأول: تصنيف دول المغرب العربي في المؤشرات الدولية والإقليمية لقياس جاذبية مناخ الاستثمار.
136 أولاً: التصنيف في المؤشرات الدولية.
143 ثانياً: التصنيف في المؤشرات الإقليمية.
149 المبحث الثاني: معوقات الاستثمار في بلدان المغرب العربي.

149أولاً: معوقات الاستثمار في الجزائر
153ثانياً: معوقات الاستثمار في المغرب
155ثالثاً: معوقات الاستثمار في تونس
158المبحث الثالث: السياسات المقترحة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دول المغرب العربي...
159أولاً: السياسات المتعلقة بالإطار التنظيمي والتشريعي
160ثانياً: تحسين بيئة الاستثمار العام
163ثالثاً: السياسات المتعلقة بانتهاج التدابير الاستباقية وتقنيات الترويج المستهدف للاستثمار
165رابعاً: السياسات المتعلقة بتقديم الحوافز الجيدة والإعفاءات الموجهة
168خلاصة الفصل الرابع
169الخاتمة العامة والاقتراحات
172قائمة المراجع

فهرس الجداول

الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
1	دخول الأسواق بحسب توفر المزايا تبعا للنموذج الانتقائي.....	27
2	مخرجات رؤوس الأموال الأجنبية الناتجة عن تحويل الأرباح من الدول النامية إلى الخارج.....	37
3	أشكال الحوافز المالية الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر.....	46
4	أشكال الحوافز التمويلية والحوافز الأخرى الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر.....	47
5	التغيرات في النظم الوطنية الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر للفترة: 2000-2005.....	48
6	مقارنة لمؤشر التعامل مع التراخيص في دول المغرب العربي.....	63
7	الهيئات العمومية المكلفة بالاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي.....	64
8	اتفاقيات الاستثمار ومنع الازدواج الضريبي في دول المغرب العربي.....	81
9	مقارنة مؤشرات النقل في منطقة المغرب العربي -2005-.....	84
10	التجارة عبر الحدود في منطقة المغرب العربي -2006-.....	86
11	مقارنة خدمات الهاتف وشبكة الانترنت في دول المغرب العربي -2005-.....	88
12	مقارنة لمؤشرات الطاقة والمياه في بلدان المغرب العربي وبعض المناطق.....	90
13	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة المغرب العربي وبعض دول المقارنة للفترة 1997-2006.....	99
14	حصة الاستثمار الأجنبي المباشر من إيرادات الخوصصة في تونس خلال الفترة 2003-2005..	100
15	حصة الاستثمار الأجنبي المباشر من إيرادات الخوصصة في المغرب خلال الفترة 1996-2005.....	101
16	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 1980-2005.....	103
17	مقارنة قدرات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي، وبعض الدول الأوروبية لمتوسطة للفترة 2001-2005.....	104
18	نمط الاستثمارات الأجنبية المتواجدة في دول المغرب العربي للفترة 2003-2005.....	105

106	تطور قيمة وعدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي وبعض دول المقارنة في الفترة 2003-2006.....	19
107	توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة MEDA وحصّة دول المغرب العربي للفترة 2003-2006.....	20
109	توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب القطاعات خلال الفترة 2001 - 2005.....	21
110	التوزيع القطاعي للمؤسسات الأجنبية العاملة في تونس نهاية 2006.....	22
113	توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة المصادق عليها على أهم القطاعات في الجزائر خلال الفترة 1993-2001.....	23
119	نصيب أهم القطاعات الاقتصادية من الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب للفترة 2000-2005.....	24
120	توزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب حسب القطاعات في الفترة 2004-2006.....	25
123	مصفوفة التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المغرب العربي خلال الفترة 2003-2006 (من مجموع 2088 مشروع).....	26
125	التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر حسب البلدان المصدرة خلال الفترة 2003-2006	27
128	التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر حسب البلدان المصدرة خلال الفترة 2003-2006.	28
131	التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر حسب البلدان المصدرة خلال الفترة 2003-2006.....	29
140	ترتيب دول المغرب العربي في المؤشر المركب سهولة أداء الأعمال 2006/2005.....	30
140	وضع بلدان المغرب العربي في المؤشرات الفرعية للمؤشر المركب "سهولة أداء الأعمال" 175/2006 دولة.....	31
146	ترتيب دول المغرب العربي ضمن مؤشر التنافسية العربية (2006).....	32
148	وضع دول المغرب العربي في المؤشر المركب لمكونات السياسات الاقتصادية لمناخ الاستثمار لعام 2006.....	33
160	معايير دخول ومعاملة وحماية الاستثمار الأجنبي المباشر.....	34

فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الشكل
13	تصنيفات الاستثمار الأجنبي المباشر استنادا إلى الدوافع والمحفزات.....	1
16	تصنيفات الاستثمار الأجنبي المباشر استنادا إلى الدوافع والمحفزات.....	2
93	تصنيف بلدان المغرب العربي من حيث حماية حقوق الملكية الفكرية -2003- (مقارنة ببعض الدول العربية).....	3
94	الإنفاق على التعليم في بلدان المغرب العربي (كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي).....	4
95	وضع بلدان المغرب العربي في مؤشر سيادة القانون -2002-.....	5

المقدمة العامة

المقدمة.

يكتسي موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر أهمية بالغة في اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، ويعتبر عاملا مكملا للاستثمار المحلي في تحقيق النمو والتنمية، لذا تتنافس معظم البلدان على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر بالشكل الذي يؤدي إلى زيادة نصيبها منه، و يحقق التوافق مع الإمكانيات والأهداف الوطنية للبلدان المضيفة له.

ولتحقيق هذه الغاية، شرعت هذه الدول في سن التشريعات وتنفيذ السياسات وتصميم الحوافز الجاذبة بهدف تحسين المناخ العام للاستثمار. وقد أدت هذه العوامل إلى تركيز تدفقات الاستثمارات الأجنبية -بداية من التسعينيات من القرن الماضي- في الدول التي حققت نتائج إيجابية وقطعت أشواطاً معتبرة في تطبيقها لمتطلبات التحول في مناخ الاستثمار العالمي.

ويعتبر جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من القضايا ذات الأهمية لدول المغرب العربي نظراً للمنافع التي يولدها مقارنة بالأنواع الأخرى من تدفقات رؤوس الأموال الخارجية، حيث لا تقتصر أهميته على أنه مجرد آلية لجذب التدفقات المالية الأجنبية، وإنما يؤمل في أن يؤدي إلى الإسهام في قاعدة الأصول غير المنظورة كمنقل التكنولوجيا الحديثة وأنظمة الإدارة المتقدمة وتدريب القدرات البشرية وزيادة القدرة التنافسية للدول المضيفة.

وفي هذا السياق، قامت الدول المغاربية الثلاث الجزائر، تونس والمغرب بإصلاحات اقتصادية ترمي إلى توفير المناخ الاستثماري الملائم ووضع آليات متنوعة من بينها نظام الحوافز الذي يهدف إلى تحسين البيئة الاستثمارية بوجه عام وزيادة إمكانيات هذه البلدان للحصول على القدر اللازم من الاستثمار الأجنبي المباشر بوجه خاص.

وتتضمن منظومة الحوافز الممنوحة للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المغرب العربي تركيبة متنوعة من الإجراءات والتشريعات والتسهيلات والضمانات، ومن أبرزها طبيعة المعاملة القانونية لرأس المال الأجنبي التي تقر بمبدأ المساواة في المعاملة ومبدأ الدولة الأولى بالرعاية، إضافة إلى تسهيل إجراءات الحصول على التراخيص والحق في طعن قرارات رفض أو إلغاء التراخيص التي تصدرها الهيئات المكلفة بالاستثمار. كما تتضمن التحفيزات المقدمة للمستثمر الأجنبي العديد من الحوافز الجبائية والجمركية، وكذا الحوافز ذات الطبيعة المالية غير الضريبية مثل منحة الاستثمار وتحمل تكاليف البنية الأساسية بصفة جزئية أو كلية. أما الحوافز الأخرى فتتعلق بتشريعات العمل والاستثمار في المناطق الحرة وسياسة الصرف الأجنبي.

وبغية زيادة ثقة المستثمر الأجنبي، فقد أقرت قوانين الاستثمار في دول المغرب العربي على ضمان الحقوق المكتسبة، وضمن تحويل الأرباح، وحل المنازعات وفقاً لما هو معمول به دولياً في هذا المجال. كما عملت تلك الدول على توفير البنية الأساسية الملائمة في قطاعات النقل،

الاتصالات والمعلوماتية، وقطاعي الطاقة والمياه، كما شملت حوافز البنية التحتية على التزام الدول المغاربية بتطبيق التعهدات الدولية في مجال حقوق الملكية الفكرية.

ونظرا لأهمية رأس المال البشري في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فقد ركزت بلدان المغرب العربي على تنمية مواردها البشرية لتوفير أفضل الظروف للنفوذ إلى المعرفة وامتلاك المهارات، من خلال الإنفاق على التعليم وتحسين مؤشرات التنمية البشرية بوجه عام. إن جذب النوع الصحيح من الاستثمار الأجنبي المباشر يتطلب من البلدان المغاربية وضع الحوافز الجيدة القادرة على زيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتوجيهها نحو القطاعات الاقتصادية المستهدفة.

وقد حاول الباحث أن يقيم أداء وإمكانات دول المغرب العربي في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال عرض ترتيب هذه الدول في المؤشرات الدولية والإقليمية لقياس مناخ الاستثمار مبرزاً أهم المعوقات التي حالت دون استقطاب الاستثمارات إلى هذه البلدان. وفي محاولة العقبان، حاول الباحث تقديم مجموعة من السياسات المقترحة لتعزيز قدرة هذه الدول لأن تكون منطقة جاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر.

أولاً: إشكالية الدراسة.

تعاني بلدان المغرب العربي من مشكل توفير القدر اللازم من رأس المال لتمويل احتياجات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ونظراً لأن رأس المال المحلي لا يكفي لوحده لتغطية ذلك العجز فإنها لجأت إلى الاستثمار الأجنبي المباشر، ولتحقيق هذه الغاية قامت بوضع منظومة من الحوافز الممنوحة للاستثمار التي تهدف إلى زيادة جاذبية المناخ الاستثماري في هذه المنطقة.

وفي هذا الإطار يطرح موضوع البحث التساؤل الرئيسي الآتي:

ما هو تأثير الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر على مناخ الاستثمار في دول

المغرب العربي؟

وتندرج تحت هذه الإشكالية جملة من التساؤلات الفرعية الآتية:

1- ما هي طبيعة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المغاربية؟ وما

هو تأثيرها على حجم التدفقات الواردة إلى هذه المنطقة؟

2- في أي القطاعات الاقتصادية تركزت الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟

3- هل تلقت بلدان المغرب العربي حجماً من الاستثمارات الأجنبية المباشرة يتوافق مع

قدراتها وإمكاناتها؟

4- ما هي نقاط القوة والضعف التي تميز مناخ الاستثمار في دول المغرب العربي؟ وما هي الفرص التي يجب استغلالها وما هي التهديدات التي يطرحها واقع الاستثمار وكيف يمكن مواجهتها وتجاوزها؟

5- ما هي المعوقات التي حالت دون قدوم المستثمرين الأجانب إلى دول المغرب العربي؟ وما هي السياسات التي على صانعي القرار في مجال الاستثمار استخدامها وتنفيذها لتحسين بيئة الأعمال الملائمة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟

6- ما هي الخبرات والتجارب الدولية التي يمكن لبلدان المغرب العربي الاستفادة منها في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؟

ثانيا: فرضيات الدراسة.

انطلاقا من الإشكالية الرئيسية المطروحة آنفا، تبنى الباحث الفرضيات التالية:

1- لم تسهم الحوافز الممنوحة في الدول المغاربية في استقطاب وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر لأنها ليست من المحددات الرئيسية المتحكمة في قرارات الاستثمار.

2- إن توفير المناخ الاستثماري الملائم يعزز من ثقة المستثمر الأجنبي ويزيد من تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى البلدان المغاربية.

3- إن الاستمرار في منح الحوافز الضريبية بشكل عام دون اعتماد منهج الاستهداف لانتقاء أنواعا معينة من الاستثمار الأجنبي يؤدي إلى زيادة العبء المالي للدولة يفوق حجمه المرود المتوقع من جلب تلك الاستثمارات .

ثالثا: أهمية البحث ومبررات اختيار الموضوع.

تسعى بلدان المغرب العربي -الجزائر تونس والمغرب - إلى جلب الاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره من الوسائل المهمة لتمويل احتياجات التنمية من ناحية، وأداة من أدوات نقل التكنولوجيا وتوطينها بما في ذلك أساليب نظم الإدارة الحديثة من ناحية أخرى، لذا تكمن أهمية البحث فيما يلي:

1- تزايد الاهتمام بموضوع الحوافز على مستوى السياسات الوطنية والدولية.

2- تمثل الاستثمارات الأجنبية المباشرة إحدى وسائل التمويل البديلة عن الأشكال التقليدية كالقروض الخارجية والمساعدات الدولية نظرا لانخفاض تكلفتها وتدني المخاطر المرتبطة بها، مقارنة بأشكال التمويل المذكورة سابقا.

3- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من القنوات المهمة لنقل وتوطين التكنولوجيا وزرع تقنيات الإدارة الحديثة وتأهيل الموارد البشرية في الاقتصاديات المضيفة له.

4- تلعب الاستثمارات الأجنبية المباشرة دورا مهما في إنجاح عمليات الخصخصة، وتنشيط السوق المالي، وتوفير البيئة الملائمة لإنجاح سياسات الإصلاح الاقتصادي في عديد البلدان النامية.

5- إبراز دور الحوافز كأداة لتوجيه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو القطاعات الاقتصادية لتحقيق أهداف التنمية والنمو الاقتصادي.

أما مبررات اختيار الباحث لهذا الموضوع فتكمن فيما يلي:

- 1- رغبة الباحث في معالجة هذا الموضوع لما له من أهمية في الاقتصاد الدولي، والتحضير له في الدراسات الأكاديمية القادمة (إن شاء الله).
- 2- يعتبر موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر من الموضوعات الاقتصادية التي ما تزال تحظى باهتمام الدراسات المالية والاقتصادية المعاصرة، والتقارير السنوية الصادرة عن الهيئات الدولية المتخصصة.
- 3- محاولة تسليط الضوء على قدرات دول المغرب العربي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

رابعاً: أهداف البحث.

يهدف البحث إلى:

- 1- دراسة الإطار النظري للموضوع من خلال عرض النظريات التي حاولت تفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر.
- 2- استعراض الآثار الايجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر على بعض المتغيرات الاقتصادية في البلدان المضيفة .
- 3- مقارنة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر وإبراز مدى مساهمتها في جذب الاستثمارات نحو بلدان المغرب العربي .
- 4- عرض حصيلة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى منطقة المغرب العربي .
- 5- معرفة ترتيب الدول المغربية في المؤشرات الإقليمية والدولية لقياس مناخ الاستثمار
- 6- محاولة تحديد نقاط القوة والضعف، الفرص والتحديات التي تميز بيئة الأعمال في بلدان المغرب العربي.
- 7- تقديم مجموعة من الاقتراحات التي تساعد على تحسين مناخ الاستثمار وزيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر .

خامسا: منهج البحث وأدواته.

في محاولة للإجابة على الإشكالية المطروحة في البحث، واختبار مدى صحة الفرضيات، فقد اعتمد الباحث على الجمع بين المنهج الوصفي التحليلي لتشخيص وتحليل وتفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر والمنهج الإحصائي المقارن قصد القيام بمقارنة وضع دول المغرب العربي فيما بينها من جهة، وبعض دول (الميدا) التي توافرت عنها البيانات من جهة ثانية، أما الأدوات المستخدمة في البحث، فقد اعتمدت هذه الدراسة على العديد من الكتب والمراجع العربية والأجنبية الخاصة بالموضوع، بالإضافة إلى المراجع الإلكترونية المتوفرة من هيئات الاستثمار في بلدان المغرب العربي، وكذا التقارير الصادرة عن المنظمات الدولية ذات الصلة.

كما قام الباحث بزيارة إلى الوكالة التونسية للنهوض بالاستثمار الخارجي، بغرض الحصول على معلومات حول معوقات الاستثمار في تونس.

سادسا: هيكل الدراسة.

يتضمن هيكل الدراسة أربعة فصول جاءت في إطار التقسيم المقترح، الذي يتوخى الوصول إلى أهداف البحث والإجابة على التساؤلات المطروحة في الإشكالية. تضمن الفصل الأول: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر وجاء في أربعة مباحث تناول المبحث الأول مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، أشكاله المختلفة وأنماطه الجديدة، أما المبحث الثاني، فتناول النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر، واشتمل المبحث الثالث تحليل آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على بعض المتغيرات الاقتصادية في الدول المضيفة، وخصص المبحث الرابع لتعريف الحوافز موضوع الدراسة وأشكالها المختلفة والآراء المتباينة بشأنها والمبادئ العامة المرتبطة بها.

أما الفصل الثاني من البحث، فقد تطرق إلى مقارنة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي، وقد جاء في أربعة مباحث، تناول المبحث الأول معاملة رأس المال الأجنبي وإجراءات الحصول على التراخيص، واستعرض المبحث الثاني التحفيز والإعفاءات الممنوحة للمستثمر الأجنبي، في حين تناول المبحث الثالث أهم الضمانات الممنوحة له، وخلص المبحث الرابع إلى عرض حوافز البنية التحتية المادية الملموسة وغير الملموسة (المعنوية).

أما الفصل الثالث فقد تناول حصيلة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول المغرب العربي، وقد جاء هذا الفصل في ثلاث مباحث، احتوى المبحث الأول نمو تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين تعرض المبحث الثاني للتوزيع القطاعي لهذه التدفقات، وخلص المبحث

الثالث إلى التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة وتحديد أهم البلدان المستثمرة في دول المغرب العربي .

وفي محاولة لتقييم الحوافز الممنوحة، فقد خصص الفصل الرابع من البحث لتقييم أداء وإمكانات بلدان المغرب العربي في جذب الاستثمارات، وقد جاء هذا الفصل في ثلاث مباحث، تناول المبحث الأول تصنيف دول المغرب العربي في المؤشرات الإقليمية والدولية لقياس جاذبية مناخ الاستثمار، في حين استعرض المبحث الثاني معوقات الاستثمار، وتضمن المبحث الثالث عرض السياسات المقترحة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول المغرب العربي. وانتهى البحث بخاتمة استعرضت النتائج التي توصل إليها الباحث في هذا الموضوع.

سابعا: صعوبات البحث.

واجهت الباحث مجموعة من الصعوبات تتمثل أساسا فيما يلي:

- 1- قلة الإحصائيات المتعلقة بالتوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.
- 2- نقص الدراسات الأكاديمية المتخصصة حول معوقات الاستثمار في تونس، الأمر الذي تطلب من الباحث التنقل إلى تونس والاتصال بالوكالة التونسية للنهوض بالاستثمار الخارجي (FIPA) حيث لم نحصل من هذه الهيئة سوى على مطويات (Brochures) ذات طابع إشهاري، محدودة النفع في البحث الأكاديمي .
- 3- صعوبة عملية المقارنة في بعض الأحيان، ذلك أن بعض الإحصائيات لا تتوفر بنفس التسلسل الزمني في جميع بلدان المغرب العربي، كما توجد اختلافات في البيانات بين الهيئات المحلية التي تصدرها، والأرقام الصادرة عن المنظمات الدولية والإقليمية، مما اضطر الباحث إلى محاولة التوفيق والترجيح بين مختلف تلك البيانات.
- 4- عدم التمكن من تطبيق نموذج كمي لقياس اثر الحوافز الممنوحة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، بسبب عدم توفر البيانات حول الحجم الحقيقي للحوافز التي منحتها دول المغرب العربي للمستثمرين الأجانب.

تمهيد .

يعتبر موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر من الموضوعات المهمة في الدراسات الاقتصادية و يعد من ضمن القضايا المطروحة للنقاش على مستوى الهيئات الدولية المتخصصة. وقد زادت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر كواحد من أهم مصادر التمويل الخارجي بعد تراجع الأشكال التقليدية الأخرى كالمساعدات والقروض. هذا وقد تعددت النظريات التي تحاول تفسير ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة ، والأسباب الكامنة وراء قيامها والعوامل المؤثرة في قرارا الشركات للاستثمار خارج أوطانها الأم .

وتعتبر الآثار المحتملة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة من الأهمية بمكان ، ذلك أن الدول تتنافس فيما بينها من أجل استقدام هذه الاستثمارات فتقوم بمنح الحوافز المختلفة ، وتقديم شتى أنواع التسهيلات والمزايا المختلفة وتوفير المناخ المناسب للتأثير على قرار الشركات الأجنبية لاتخاذ قرار اختيار الاستثمار في هذه البلدان .

ويحاول الفصل الأول الإجابة على التساؤلات الفرعية التالية :

- ما هو مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، ما هي أشكاله و أنماطه الجديدة ؟
- ما هي أهم النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر؟
- ما هي أهمية وآثار اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر على البلدان المضيفة ؟
- ما هو مفهوم الحوافز المقدمة للاستثمار الأجنبي المباشر؟ وما هي أشكالها المختلفة؟، وما هي المبادئ العامة التي يجب مراعاتها عند صياغة هذه الحوافز حتى يكون لها اثر ايجابي على قرارات المستثمرين الأجانب ؟

وللإجابة على هذه التساؤلات فقد تم تقسيم الفصل إلى المباحث التالية :

- المبحث الأول :** تحديد المفاهيم المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر .
- المبحث الثاني:** النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر .
- المبحث الثالث:** آثار اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر على البلدان المضيفة .
- المبحث الرابع:** مفهوم وأشكال الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر .

المبحث الأول: تحديد المفاهيم.

أولاً: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر.

الاستثمار لغة: الاستثمار في اللغة من ثمر، والثمر هو الزيادة والنماء، فيستثمر معناه ينمي أو يزيد، والنماء عادة يكون في صورته النهائية النقدية أو المالية أو التجارية أو في شكل عقارات أو منقولات¹.

الأجنبي: وفقاً لمفهوم قوانين الجنسية، هو من لا يتمتع بجنسية البلد الذي يقيم فيه، أي أنه شخص سواء كان طبيعياً أو معنوياً ويقوم أو له محل إقامة بدولة لا يتمتع بجنسيتها أي دولة غير الدولة التي يحمل جنسيتها، وغالباً ما يسمى وافداً². ويشمل الاستثمار الأجنبي على عدة أنماط من التدفقات الاستثمارية، ونكمن أهمها (حسب معيار السيطرة والتحكم في الاستثمار) فيما يلي:

1- حوافظ الأوراق المالية: وتعرف أيضاً بالاستثمارات الأجنبية غير المباشرة، حيث تنطوي على تملك الأفراد، أو الهيئات، أو الشركات لبعض الأوراق المالية دون ممارسة أي نوع من أنواع الرقابة أو المشاركة في تنظيم إدارة المشروع³.

إن هذا النوع من الاستثمار يتميز بقصر أجله، وميله إلى المضاربة، كما أنه عرضة للتحول السريع من موقع لآخر نتيجة للتغيرات المالية الطارئة.

ويرى الدكتور محمد العريان، نائب مدير دائرة الشرق الأوسط بصندوق النقد الدولي أن هذا النوع من الاستثمار الباحث عن العائد في المدى القصير يمكن أن يكون عاملاً اختلالاً، خاصة في الدول ذات القطاعات المالية الناشئة⁴.

بينما يعتبر الدكتور عبد السلام أبو قحف أن هذا النوع من الاستثمار مهم بالنسبة للمستثمر الأجنبي، لأنه يسهل مهمة الشركات متعددة الجنسيات في التقدم إلى مرحلة الاستثمار المباشر، كما أنه يوفر فرصة التواجد أو التمثيل للموسم للشركة المعنية بالدول المضيفة⁵.

غير أن الشواهد الملموسة، أثبتت أن معظم الأزمات المالية التي أصابت دول جنوب شرق آسيا (تايلاند، إندونيسيا، سنغافورة) خلال حقبة التسعينيات من القرن الماضي، كانت بسبب

¹ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، ندوة بعنوان الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية المنعقدة في تونس في 24-25 مارس 1997 (تونس: الحمامات، 1997)، ص. 177.

² . نفس المرجع، ص. 177.

³ . عبد السلام أبو قحف، أساسيات في الإدارة (بيروت: الدار الجامعية للطباعة والنشر، 1995)، ص. 280.

⁴ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، المرجع السابق، ص. 44.

⁵ . عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي (الإسكندرية: المكتب العربي الحديث، 1991)، ص. 376.

المضاربات في الأسواق المالية قصيرة الأجل، والانسحاب المفاجئ للمستثمرين الأجانب منها، مما خلف آثاراً تدميرية على اقتصاديات هذه البلدان، وخلق تشوهات في أسواقها المالية، لم تسلم من عواقبه حتى أسواق البلدان المتقدمة¹.

2- الاستثمار الأجنبي المباشر.

تعريف صندوق النقد الدولي: عرف صندوق النقد الدولي الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه قيام شركة بالاستثمار في مشروعات تقع خارج حدود الوطن الأم، وذلك بهدف ممارسة قدر من التأثير على عمليات تلك المشروعات، ويكون الاستثمار الأجنبي مباشر حين يمتلك المستثمر 10% أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى مؤسسات الأعمال، على أن ترتبط هذه الملكية بالقدرة على التأثير في إدارة المؤسسة².

تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE): تعرف هذه المنظمة الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه ذلك النشاط الذي يقوم به مستثمر من أجل الحصول على منفعة دائمة وتأثير يسمح له بإدارة وحدة أعمال خارج بلده الأصلي³.

ويتشكل الاستثمار الأجنبي المباشر من ثلاثة مكونات رئيسية⁴:

- حصص في رأس المال *Equity capital*؛

- إعادة استثمار الأرباح *Reinvested earnings*؛

- قروض ما بين الشركات *Intra company loans*.

انطلاقاً مما سبق، يمكن القول أن التعاريف السابقة تنفق حول معيارين لتعريف الاستثمار الأجنبي المباشر وهما:

- أن يمارس نشاط الاستثمار في إقليم بلد مضيف غير بلد المستثمر الأصلي (معيار

التوطين)؛

- أن يتمتع المستثمر الأجنبي بحصة من رأس المال المشروع أو من ملكية تسمح له

بالمشاركة في اتخاذ القرارات (معيار الملكية واتخاذ القرارات).

والجدير بالملاحظة أن هذا النوع من التدفقات المالية يتميز عن غيره من الأشكال الأخرى

لتحركات رؤوس الأموال ليس فقط في شكل حصص ملكية، وإنما في شكل آلات وتكنولوجيا

¹ . Philippe D'ARVISENET, Jean- Pierre PETIT, **Echange et finance internationale, les enjeux** (Edition la revue Banque éditeurs, 1996), p.222.

² . صندوق النقد الدولي، دليل ميزان المدفوعات، الطبعة الخامسة، الجزء 18، الفقرة 359، 1993، ص.86.

³ . OCDE, Detailed Benchmark definition of FDI (Third Edition, 1996).

⁴ . الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، 2005.

ومعرفة ومهارات¹. ويمكن أن يساهم كحزمة من رأس المال والتكنولوجيا والمعارف الإدارية والتنظيمية بالإضافة إلى القدرات التسويقية في تعويض النقص المحلي في هذه العناصر في البلدان التي ينتقل إليها².

تعريف منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD): يعرف الأونكتاد الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه ذلك الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى، تعكس مصالح دائمة، ومقدرة على التحكم الإداري بين شركة في القطر الأم (القطر الذي تنتمي إليه الشركة المستثمرة) وشركة أو وحدة إنتاجية في قطر آخر (القطر المستقبل للاستثمار). وتعرف الشركة الأم (المستثمر الأجنبي) على أنها تلك الشركة التي تمتلك أصولاً في شركة (أو وحدة إنتاجية) تابعة لقطر آخر غير القطر الأم. وتأخذ الملكية شكل حصة في رأس مال الشركة التابعة للقطر المستقبل للاستثمار، حيث تعتبر حصة تساوي أو تفوق 10% من الأسهم العادية أو القوة التصويتية (في مجلس الإدارة) للشركات المحلية، أو ما يعادلها للشركات الأخرى حداً فاصلاً لأغراض تعريف الاستثمار الأجنبي³.

ثانياً: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.

تتعدد أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، بسبب تباين المرجعية الفكرية للكتاب من جهة، وإلى تعدد المعايير المستخدمة في تصنيف تلك الاستثمارات، وتبعاً لذلك يمكن التمييز بين الأشكال التالية من الاستثمار الأجنبي:

1- تبعاً لنوعية أو صفة القائم بعمل الاستثمار: يمكن التمييز بين شكلين من الاستثمار:

أ- **الاستثمار الأجنبي الخاص:** وهو الاستثمار الذي يقوم به فرد، أو شركة أو هيئة خاصة ذات جنسية أجنبية⁴،

ب- **الاستثمار الأجنبي العام:** وهو الاستثمار الذي تقوم به الحكومات الأجنبية، أو المؤسسات والهيئات التابعة لها أو المؤسسات الدولية والإقليمية⁵،

¹ . Root. F. R, **International trade and investment**, South Western Publishing co. Cincinnati. Ohw, 1994, p.95.

² . مهران حسني، "الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر وإمكانيات تطويره في ضوء التطورات المحلية والإقليمية والدولية"، **المجلة المصرية للتنمية والتخطيط**، المجلد 8، العدد 1، 2000، ص.7.

³ . الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2001. www.unctad.org

⁴ . عبد الله المالكي، تدابير تشجيع استثمار رؤوس الأموال العربية في المشاريع الصناعية والسياحية والعمرانية الأردنية، الطبعة الأولى (عمان، 1974)، ص.16.

⁵ . عبد السلام أبو قحف، السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية (الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 1989)، ص.16.

2- تبعاً للمدة الزمنية: يقسم الاستثمار الأجنبي إلى الشكلين التاليين:

- أ- **الاستثمارات قصيرة المدى:** وهي الاستثمارات التي تتضمن تحركاً في رأس المال لمدة نقل عن سنة واحدة، ويمثلها الأوراق المالية والكمبيالات وفتح الاعتمادات، وهذه الاستثمارات غالباً ما تؤدي على دعم العجز في ميزان المدفوعات للبلدان المضيفة¹.
- ب- **الاستثمارات طويلة الأجل:** وتشمل تحركات رؤوس الأموال بين البلدان المختلفة لمدة تزيد عن سنة².

3- تبعاً لمعيار السيطرة والتحكم في الاستثمار: هناك نوعان من الاستثمار الأجنبي هما:

- أ- **الاستثمار الأجنبي المباشر:** ويعتبر هذا النوع من أكثر أنواع الاستثمار شيوعاً، وأهمية في البلدان المتلقية له.
- ب- **الاستثمار الأجنبي غير المباشر:** ويطلق على هذا النوع من الاستثمار باستثمار المحفظة (*Portfolio investment*)، نظراً لتعلقه بشراء الأسهم والسندات، أو الاكتتاب في أسهم وسندات مشروعات قائمة دون قصد ممارسة إشراف ما.
- ويقسم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة أنواع³:

1- **الاستثمار المشترك:** والذي يتجسد من خلال مساهمة طرفان أو أكثر (سواء كان قطاعاً عاماً أو خاصاً) في رأس المال أو الإدارة أو الخبرة أو براءة الاختراع، أو جميعها حيث يكون أحد الأطراف شركة دولية تقوم بإدارة المشروع بالاتفاق مع بقية الأطراف⁴.

2- **الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي:** والذي ينطوي على التملك المطلق لأصول استثمارية من طرف الأجانب في البلدان المضيفة ضمن مشروعات إنتاجية أو تسويقية، حيث يتم تنظيم العلاقات بين المقر الرئيسي والفرع حسب اختصاصات وصلاحيات الفرع، والتفويض الموكل له، ونوع النشاط، وذلك وفق اتفاقية مبرمة مع البلد المضيف.

3- **الاستثمار الأجنبي من قبل شركات متعددة الجنسيات (عبر القومية):** وهي استثمارات يملك أصولها أو يساهم في رأسمالها أكثر من بلد، حيث تتمتع بقدرات تمويلية وتكنولوجية وتنظيمية

¹ . Kioshe Kojima, *Direct Foreign Investment* (London: Corm Helm, 1982), p. 52.

² . Ibid, p.54.

³ . السلام أبو قحف، السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، المرجع السابق، ص. 27.

⁴ . ليس بالضرورة دائماً أن يساهم المستثمر الأجنبي والوطني بنفس النسبة في رأس المال، فقد تكون المشاركة من خلال تقديم الخبرة والمعرفة أو العمل من أحد الأطراف.

عالية، الأمر الذي يمكنها من الاستحواذ على نحو 80% من الاستثمارات الأجنبية المباشرة على مستوى العالم¹.

ثالثاً: التصنيفات الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر.

1- التصنيفات استناداً إلى الدوافع والمحفزات.

استناداً إلى الدوافع والمحفزات، يمكن تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر إلى²:

- الاستثمار الباحث عن المصادر؛
- الاستثمار الباحث عن الأسواق؛
- الاستثمار الباحث عن الكفاءة؛
- الاستثمار الباحث عن أصول إستراتيجية.

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

2- **الاستثمار الباحث عن الأسواق:** يهدف هذا النوع من الاستثمارات عادة إلى تلبية المتطلبات الاستهلاكية في أسواق الدول المتلقية للاستثمارات المحلية والمجاورة أو الإقليمية، ولاسيما تلك التي كان يتم التصدير إليها في فترات سابقة.

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

4- **الباحث عن أصول إستراتيجية:** يهدف هذا النوع من الاستثمار بقيام الشركات تملك أو شراكة لخدمة أهدافها الاستراتيجية.

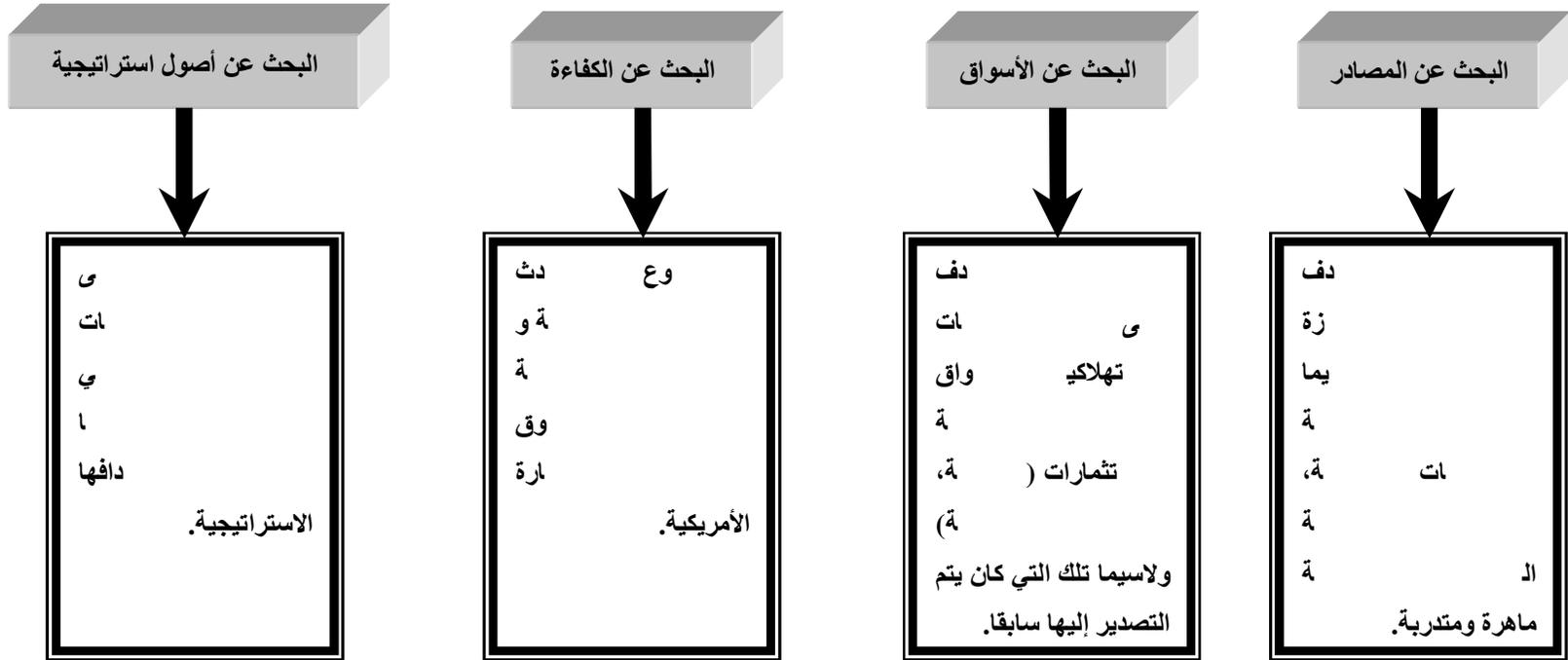
ويمكن توضيح ذلك في الشكل الآتي:

¹ تشير الإحصائيات الواردة من الأونكتاد إلى أن أكثر الشركات انتشاراً ليست بالضرورة مملوكة لأكثر من بلد.

² حسان خضر، "الاستثمار الأجنبي - تعاريف وقضايا-"، مجلة جسر التنمية، العدد 3 (الكويت: المعهد العربي للتخطيط، 2004)، ص. 6.

شكل رقم 01:

تصنيفات الاستثمار الأجنبي المباشر استنادا إلى الدوافع والمحفزات.



المصدر: الشكل من إعداد الباحث بناء على التعريفات الواردة في الصفحة 14.

2- التصنيفات وفق وجهة نظر الدولة المصدرة.

2-1. الاستثمار الأفقي.

تكون فروع الشركات في هذا النوع من الاستثمار مستقلة عن الشركة الأم، وتتحصر العلاقة فقط في عنصر الملكية لوسائل الإنتاج، والتحويل التكنولوجي والتمويل. وعادة ما يحدث هذا النوع من الاستثمارات بين الدول ذات المستوى المماثل من النمو. (دول الثالوث).

وتحدد شروط قيام هذا النوع من الاستثمارات كما يرى ماركوسان (Markusen) بتوفر أربعة عوامل رئيسية:

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

كما يعتبر هذا النوع من الاستثمارات تعويضا عن التجارة لوجود العوائق الجمركية، وهذا النمط يمكن ملاحظته بوضوح في حالة صناعة السيارات اليابانية التي قامت بإنشاء فروع إنتاجية لها في الولايات المتحدة الأمريكية بسبب السياسة الحمائية المتخذة من جانب الولايات المتحدة الأمريكية على استيراد السيارات اليابانية وكأسلوب لتجنب الحواجز الجمركية¹.

2-2. الاستثمار العمودي.

في هذا النوع من الاستثمارات، يتخصص كل فرع من فروع الشركات الأجنبية بإنتاج جزء من العمليات الإنتاجية مثل التجميع، أو صناعة المكونات (les composants) كمنتوج نهائي، أو يتخصص الفرع في عمليات التسويق.

إضافة إلى ذلك، فإن الإنتاج الذي تقوم به فروع الشركات الأجنبية في الاستثمار العمودي عادة ما يكون موجه للتصدير لخدمة أسواق البلد الأصلي (غير الأسواق المحلية).

وتهدف الشركة من خلال تبنيها لهذا النوع من الاستثمارات إلى تحسين وضعها التنافسي في قطاع النشاط الذي تعمل فيه أمام الشركات المنافسة المتواجدة في البلد الأم أو في الخارج من خلال استغلال العمالة الرخيصة.

¹ . Markusen, J.R. FOREIGN DIRECT INVESTMENT AS A CATALYST FOR INDUSTRIAL DEVELOPMENT. European Economic Review(London 1999 .)Vol.43 p335.

كما تتركز فروع هذه الشركات في القطاعات التقليدية ذات الكثافة في العمل (مثل صناعة النسيج، والملابس، واللعب، والأحذية). وهي أقل تمركزا في القطاعات ذات التكنولوجيا العالية (مثل صناعة أشباه الموصلات في آسيا مثلا). كما أنها توسعت لتشمل قطاع الخدمات. ومن أمثلة هذا النوع من الاستثمارات، تلك الموجودة في مقاطعة بنغالور (*Bangalor*) بالهند، والتي تعد الوجهة المفضلة لكثير من الشركات العملاقة في صناعة البرمجيات حيث قامت بإنشاء مراكز بحث، ومخابر.

وحسب تقديرات المكتب الدولي "GARTNER" فإن الهند لوحدها تستقطب ما نسبته 55% من مجموع المبيعات المحققة في هذا القطاع والمقدرة بـ 19 مليار دولار. وتفيد رابطة الأعمال الهندية لصناعة البرمجيات (*NASSLOM*) بأن هناك من بين كل أربعة شركات من الشركات عبر الوطنية، شركة تتعاقد على تنفيذ عمليات إنتاج البرمجيات في الهند. ومن الواضح أن الهند هي المستفيدة الرئيسية من تزايد عمليات نقل مواقع الخدمات. ففي عام 2001 بلغ مجموع إيرادات هذا البلد من خدمات تكنولوجيا المعلومات 10 ملايين دولار، ومن المتوقع أن يصل إلى 57 مليار بحلول 2008.²

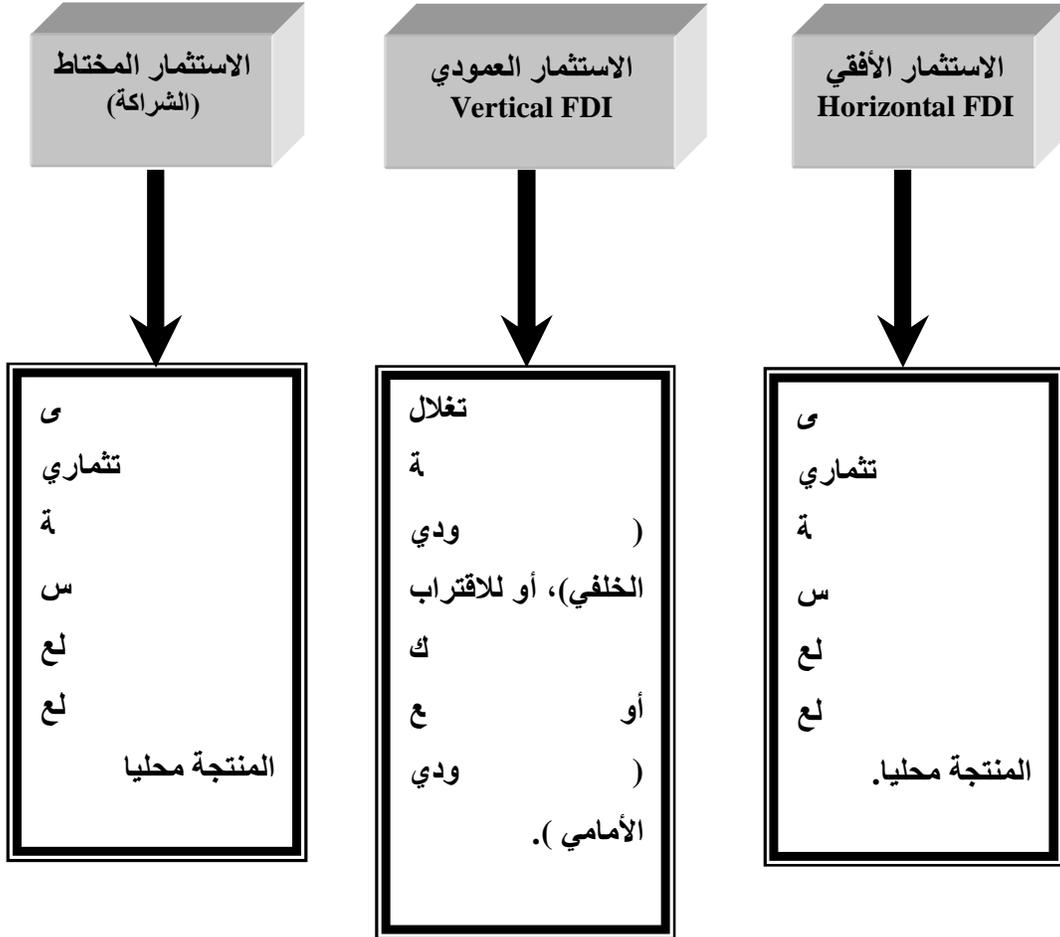
2-3. الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق الشراكة (الاستثمار المختلط).

تهدف الشركات الأجنبية (عبر الوطنية) من خلال تدويل عملياتها الإنتاجية إلى تخفيض تكاليف المعاملات، والحد من المخاطر في مواجهة المنافسة الدولية العنيفة، وبالتالي تعتمد إلى توزيع بعض من وظائفها التي كانت تدير مباشرة من الشركة الأم، فلقوم بإتباع ما يعرف بالمقاوله من الباطن (*La sous-traitance*) من خلال تكوين شبكة، أو بإقامة تحالف استراتيجي مع باقي الشركات العاملة في نفس النشاط للحصول على نصيبها من السوق المستهدف. ومن أمثلة ذلك ما يعرف باتفاق (*Ordered Equipment Manufacturing*) OEM.

¹ - Le Monde, L'Inde met ces cerveaux au service de l'industrie occidentale. Mardi 9 décembre 2003

شكل رقم 02:

تصنيفات الاستثمار الأجنبي المباشر استنادا إلى الدوافع والمحفزات.



المصدر: الشكل من إعداد الباحث بناء على التعاريف الواردة في الصفحات السابقة (ص 7 و8).

3- التصنيف من منظور الدولة المتلقية (حسب الهدف منها).

يصنف الاستثمار الأجنبي المباشر استنادا للدولة المتلقية إلى ما يلي:

- تلقي استثمارات من أجل إحلال الواردات؛
- تلقي الاستثمارات لزيادة الصادرات؛
- تنفيذ الاستثمارات بمبادرة حكومية.

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر.

تعددت النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر، والمحددة للعوامل التي من شأنها تحديد مؤشرات وتمركز الاستثمار الأجنبي المباشر، فوفقاً لتقرير الاستثمار العالمي الصادر عن الأونكتاد عام 1998 أنه من المتفق عليه بشكل كبير أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث كظاهرة إذا ما توافرت ثلاثة من المحددات بشكل متزامن¹:

- وجود ميزات الملكية القادرة على المنافسة بالشركة متعددة الجنسيات؛
- وجود ميزات للتمركز بالدولة المضيفة كأن تكون ذات سوق كبير أو أن لديها ثروات معدنية؛
- ميزات التدويل *Internationalization* أو القدرة على تدويل الإنتاج داخل حدود الشركة. إن المحددين الأول والثاني هما شديدي الارتباط بالشركة الدولية، أما المحدد الثالث المتعلق بعوامل التمركز، فتنحكم فيه الدولة المضيفة وله تأثير حاسم على نصيب الدولة المضيفة من الاستثمار الأجنبي المباشر.
- إن توفر المحدد الأول فقط (ميزات الملكية *Ownership specific advantages*) يجعل الشركة الدولية تعتمد في نشاطها على التصدير أو منح الرخص أو بيع البراءات لخدمة السوق الأجنبي، أما إذا توفر المحدد الثالث (عوامل التمركز بالدولة المضيفة) للمحدد الأول، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر سيكون هو الأسلوب المفضل لخدمة السوق الأجنبي، ولكن فقط عندما تتوافر عوامل تمركز جذابة بالدول المضيفة².

وتحاول معظم النظريات المفسرة للاستثمارات الأجنبية الإجابة على التساؤلات التالية:

- لماذا تقوم الشركة بالاستثمار في الخارج وليس في داخل الدولة؟
- ما هي المزايا التي تستطيع الشركة من خلالها تعويض تكلفة قيامها بالاستثمار في الدولة المضيفة؟
- ما هي مصادر تلك الميزات، وكيف تستطيع الشركة المنافسة مع الشركات المحلية للدولة المضيفة وغيرها من الشركات متعددة الجنسيات بذات السوق؟
- ما هو السبب الذي يجعل الشركة المستثمرة تفضل الاستثمار المباشر على منح توكيلات أو تصدير منتجاتها؟

¹ . الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، 1998.

² . رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة (مصر: دار السلام للطباعة والنشر، 2002)، ص. 29.

- كيف تفسر ظاهرة الاستثمار المتبادل (من الجانبين) بمعنى قيام شركات من الدولة (أ) بالاستثمار في الدولة (ب)، وشركات من الدولة (ب) بالاستثمار في الدولة (أ) في نفس الوقت؟
- وللإجابة على التساؤلات السابقة، سيتم فيما يلي عرض أهم الأطروحات المفسرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة مصنفة بحسب جذورها الفكرية إلى:
 - النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية (التفسير الماركسي، نظرية معدل الفائدة)؛
 - نظريات المنظمات الصناعية وعدم كمال السوق (نظرية الميزة الاحتكارية، نظرية تدويل الإنتاج، نظرية عدم كمال سوق رأس المال، نظرية دورة حياة المنتج)؛
 - نظريات المنشأة (النظرية الانتقائية لجون دنينج، نظرية الميزة التنافسية).

أولاً: النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية.

1- التفسير الماركسي.

يرى رواد هذا الاتجاه¹ أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تمثل مباراة من طرف واحد، والفائز بنتيجتها الشركات متعددة الجنسيات في معظم الأحيان، بمعنى أن هذه الاستثمارات تأخذ أكثر مما تعطي². لذلك فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتجه بشكل دائم لخدمة مصالحها فقط. ولقد حاول رواد هذا الاتجاه وخاصة " لينين " تقديم تفسير للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال ميل معدل الأرباح نحو الانخفاض ولاسيما عند مرحلة الاحتكار وهي مرحلة تجد فيها طريقة الإنتاج الرأسمالي صعوبات عديدة في تحقيق الفائض، وفي هذه الحالة يكون اللجوء إلى الخارج الوسيلة الأفضل لتعويض النقص الداخلي³.

أما الماركسيون الجدد أمثال *Barran, Magdoff, Svetter*، فيرون أن قيام وتوسيع الشركات متعددة الجنسيات يمكن تفسيره من خلال سعي هذه الشركات إلى المحافظة على الأسعار الاحتكارية وإقصاء المنافسين لها من الأسواق⁴.

وبذلك فهم يرون أن الاستثمارات الأجنبية لعبة صفرية النتيجة بمعنى أن مكاسب المستثمرين الأجانب تعني في الوقت نفسه خسارة البلد المضيف (الدول النامية). كما يرون أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تقوم بنفس الدور الذي قامت به الدول المستعمرة في القرنين 18 و

¹ . من أهم رواده: باليجا، فرانك، هودينج، بيرسكو.

² . عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، المرجع السابق، ص. 219.

³ . لينين، الإمبرالية أعلى مراحل الرأسمالية (موسكو: دار التقدم، 1976)، ص. 45.

⁴ . Palma G, "Dependency, A formal theory of underdevelopment or mythology for the analysis of concrete situations of underdevelopment?", in **Word Development**, Vol 6, 1978, p.909.

19، وذلك من خلال إحكام السيطرة الإمبريالية، وإعادة التنمية في البلدان النامية. كذلك فإن معظم الأنشطة البحثية تتم في الدول الأم مصدر الاستثمارات الأجنبية-.

أما في الدول النامية، فيتم فيها استغلال الثروات والمعادن، مما يؤدي إلى إفقار غالبية الدول النامية في ظل التبادل اللامتكافئ في العلاقات الاقتصادية الدولية، والذي غالباً ما يكون في صالح البلدان المتقدمة. وفي هذا الاتجاه يرى الاقتصادي سمير أمين أن التوسع في الخارج من خلال الاستثمارات الأجنبية، كان لمقابلة نقص الأرباح المترتبة عن ارتفاع الأجور في دول المركز، لذلك فإن تصدير رأس المال إلى الخارج (إلى الأطراف) في صورة استثمارات أجنبية مباشرة، ليس لأنه لا يمكن أن استثماره محلياً في الدول الرأسمالية، وإنما لارتفاع معدل الأرباح في الخارج¹.

وهكذا فإن الفكر الماركسي يؤكد على خطورة الاستثمار الأجنبي المباشر وعلى دوره السلبي في تحقيق التنمية، وذلك للأسباب التالية:

- تؤدي الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى تشوهات هيكلية في البنى الاقتصادية للدول النامية، حيث تساهم في زيادة تبعية الدول النامية للدول المتقدمة. كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر يولد الكثير من المخاوف نتيجة للنفوذ الكبير الذي سيكون لدول هذه الشركات على البلدان المضيفة، ولأنه قد يمتد تأثير الأزمات الاقتصادية التي قد تشهدها الدول المتقدمة إلى الدول المضيفة لهذه الاستثمارات²؛
- يؤدي جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى انخفاض الإنتاج الوطني بسبب خروج بعض الشركات الوطنية من السوق لعدم القدرة على منافسة الشركات الأجنبية لما تتمتع به هذه الأخيرة من خصائص ومزايا لا تتوفر في الشركات الموجودة في الدول النامية، كذلك قد تقوم الشركات الأجنبية بشراء الشركات الوطنية من أجل بسط سيطرتها في السوق الأم الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض المستوى الاقتصادي للدولة المضيفة³؛
- إن الشركات الأجنبية تقوم بممارسات غير قانونية في مجال التهرب الضريبي وتحويل الأرباح للخارج، وتقديم الرشاوي للمسؤولين عن القرار في سبيل بسط نفوذها، وهذا ما يجعل الحكومات عاجزة عن فرض رقابتها على هذه الشركات⁴؛
- تلعب الاستثمارات الأجنبية المباشرة دوراً سلبياً في التأثير على ميزان المدفوعات في الدول المضيفة، وذلك نتيجة ضعف الروابط الأمامية والخلفية مع الاقتصاد الوطني حيث

¹ . Amine SAMIR, **Accumulation on world scale**, Vol 1(New York, 1974), p.140.

² . عبد الله المالكي، المرجع السابق، ص.37.

³ . عبد السلام أبو قحف، **اقتصاديات الاستثمار الدولي**، المرجع السابق، ص.224.

⁴ . Seers D, **The political Economy of Nationalism** (London: University Press, 1983), p.68.

يمكن أن تعتمد في إنتاجها على المواد الأولية والسلع الوسيطة المستوردة من الخارج الذي يؤدي إلى آثار سلبية على الصناعات الوطنية العاملة في تلك الأنشطة، وكذلك على موازين المدفوعات لتلك الدول بسبب زيادة عجزها التجاري مع العالم الخارجي؛

- تقوم الشركات الوطنية بتوطين بعض نشاطاتها ذات الخطر البيئي في البلدان النامية وهذا ما يؤدي إلى تفاقم مشكل تلوث البيئة¹.

وتنتقد هذه النظرية في الجوانب التالية :

حاولت توضيح الآثار المصاحبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولم تستطع البحث في كيفية نشأة وتطور هذه الاستثمارات.

- تلقي هذه النظرية بالمسؤولية على الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة وتهمل أثر العوامل الداخلية والسياسية والاقتصادية المحلية في دول الأطراف في تقليل الأثر الإيجابي للاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- لم تقدم هذه النظرية بديلا فعالا للاستثمارات الأجنبية المباشرة، واكتفت بالتحذير من مخاطر هيمنة الشركات متعددة الجنسيات على المقدرات الاقتصادية للبلدان النامية؛
- إن التنافس الدولي على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة يعتبر مؤشرا كافيا على وجود بعض المزايا التي تتركها مثل هذه الاستثمارات على البلدان المتلقية، وأنها ليست مباراة من طرف واحد، كما تزعم النظرية الماركسية، وإنما هي مباراة يحصل فيها كل طرف على أنواع معينة من الفوائد.

2- النظرية النيوكلاسيكية (معدل الفائدة): أولين 1933، كيمب 1964.

تقوم هذه النظرية على أساس أن الأسواق المالية في مختلف الدول غالبا ما تكون منعزلة عن بعضها البعض، كما أن أسواق رأس المال ليست بالقدر الكافي من التطور في الكثير من الدول وخاصة النامية منها.

ومن ثم، فالنظرية النيوكلاسيكية تشرح تدفق رأس المال على أنه استجابة لاختلاف سعر الفائدة من دولة لأخرى، فرأس المال يتدفق إلى المناطق التي يحصل فيها على أعلى عائد.

كان أولين أول من قدم شرحا لتحركات رأس المال الدولي، والذي أوضح أن أهم عنصر محرك لتصدير رأس المال هو بالتأكيد راجع لاختلاف سعر الفائدة. كما تم تحليل الاستثمار الأجنبي المباشر على يد ماكوجال (1960)، وأيضا كيمب (1961، 1964).

¹ . Frank A G, *Critique and Anti critique Essays on dependence and Reformism* (London, 1984), p.234.

الانتقادات الموجهة إلى النظرية النيوكلاسيكية.

- لم تميز النظرية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر، فأسباب وآثار كلا النوعين مختلفان. كما أن هذه النظرية عاملت الاستثمار الأجنبي من منطلق رأس المال المالي، ولم تأخذ في الاعتبار مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر كقائمة تتضمن فضلا عن رأس المال، التكنولوجيا، والمهارات، والإدارة؛
- لم يستطع النموذج أن يشرح قيام الاستثمار الأجنبي المباشر بين دولتين أ و ب في نفس الوقت، كما أنه لم يقدم تفسيراً لتفضيل الشركات القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من التصدير؛
- قامت هذه النظرية على افتراض وجود المنافسة الكاملة، وهي حالة غير محققة في كل الظروف. حيث أن الكثير من حالات الاستثمار الأجنبي المباشر تقوم على وجود حالة احتكارية للشركة الدولية.

ثانيا: نظريات المنظمات الصناعية وعدم كمال السوق.

1 - نظرية الميزة الاحتكارية *Monopolistic advantage theory*.

ظهر النموذج الاحتكاري على يد هايمر "Hymer" (1960، 1966، 1976). فوفقا لهايمر، فإن الدافع الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر هو رغبة الشركة في السيطرة على السوق الخارجي¹. كذلك يرى هايمر أن الشركات المتعددة الجنسيات تنجّه للاستثمار بالخارج فقط إذا تمتعت بميزات لا تتمتع بها الشركات المحلية بالدول المضيفة، كنا ينبغي أن تكون هناك عوائق (عدم كمال السوق) تمنع الشركات المحلية من الحصول على المميزات التي تتمتع بها الشركات الأجنبية، تلك المميزات تمكن الشركات الأجنبية من المنافسة والحصول على عائدات أعلى من تلك التي تحصل عليها الشركات المحلية بالسوق الخارجي².

وقد تم تطوير هذا المنهج على يد كافس "Caves" (1971، 1974، 1982)، حيث أوضح أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث بالدرجة الأولى نتيجة توفر أربع خصائص وهي³:

¹. رضا عبد السلام، المرجع السابق، ص. 49.

². Chen and Edward K.Y, **Multinational corporations technology and employment**, Mac Milan, 1983.

³. Caves R, **Multinational enterprise and economic analysis** (Cambridge: Cambridge University press, 1983).P.155.

1- ميزة تكلفة رأس المال.

عادة ما تكون الشركات التي تقوم باستثمارات خارجية أكثر قدرة من الشركات الأخرى على دخول أسواق رأس المال سواء العالمية أو المحلية، وهي أيضا على علاقات وثيقة مع البنوك العالمية، ولها هياكل تمويلية ذاتية قوية، ولذا فهي قادرة على توجيه مصادرها التمويلية بطريقة أفضل.

2- ميزة تقدم البحث العلمي.

تتمتع هذه الشركات الاحتكارية بقدرة عالية على القيام بنشاطات البحث والتطوير. كما أن لها ميزة الاستخدام الأفضل للفنون الإنتاجية، ولها براءات اختراع وعلامات تجارية ومعرفة فنية، فهي تتمتع بتفوق تكنولوجي على باقي الشركات الأخرى، بالإضافة إلى قدرتها الفائقة على الحصول على أسعار منخفضة لعناصر الإنتاج.

3- ميزة تنوع المنتجات.

تتمتع هذه الشركات بتنوع كبير في منتجاتها، يستجيب لأذواق المستهلكين وطبيعة الأسواق التي تستثمر فيها، كما أنها تتمتع بقدرة كبيرة على تحمل تكاليف الإعلان والترويج الضخمة.

4- وفورات الحجم.

تتميز هذه الشركات بإمكانية تحقيق وفورات الحجم مع كبر المشروع، من خلال طرق تنظيمية متقدمة، وقيام تخصص على مستوى أعلى، وإمكانية الحصول على أسعار جملة كلما كبر حجم المبادلات.

وتؤدي وفورات الحجم إلى خفض التكاليف، وتمنح الشركات الأجنبية ميزة على الشركات المحلية في البلاد المضيفة، حيث كلما زادت موانع الدخول، زادت الميزة الاحتكارية للشركات الموجودة، ومكنها ذلك من القيام باستثمارات أجنبية مباشرة على نطاق أوسع.

ويرى شابيرو "SHPIRO" أن شرط سهولة دخول الشركات إلى الأسواق الخارجية لا يكفي لوحده، بل لابد من توافر إمكانية انسحابها من السوق في حالة وجود مخاطر عالية، أو تغير ظرف البلد المضيف أو حدوث اختلاف في المصالح بين الطرفين¹.

وقد وجهت إلى هذه النظرية عدة انتقادات من أهمها:

¹ . Shapiro .D.M, *Entry exist and the theory of multinational corporation* (Mit Press Cambridge Mass, 1983).

- لا يكفي امتلاك الميزة الاحتكارية لوحده قيام الشركات بالاستثمار بالخارج، إذ يجب أن تتوفر مجموعة من العوامل المكتملة مثل المزايا المكانية، والقيود المفروضة على التجارة الدولية، إضافة إلى السياسة التي تعتمدها الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر؛
- لم تقدم هذه النظرية تفسيراً لقيام عمليات الاستحواذ والتملك لشركات قائمة في البلدان المضيفة لا تتوفر على الميزة الاحتكارية.

2- دورة حياة المنتج *Product life cycles theory*.

وضع هذه النظرية ريموند فرنون عام 1966، وتقوم على افتراض أساسي وهو أن هناك تفاوتاً بين الدول في مجال التكنولوجيا، الأمر الذي يؤدي إلى اكتساب بعض الشركات ميزة تكنولوجية تسمح لها باحتكار سوق السلعة، وفي سياق بحثه عن مصدر الميزات الاحتكارية التي تتمتع بها الشركات في الدول المتقدمة، أكد فرنون أن تميزها يعود أساساً إلى اهتمامها بالبحث والتطوير، وتخصيصها موارد مالية معتبرة لنفقات الاستثمار المتعلقة به، ومع اشتداد المنافسة الدولية، وشيوع التكنولوجيا المستخدمة في المنتج، تميل الميزة الاحتكارية لهذه الشركات إلى الانخفاض، إذ يمكن للشركات المنافسة إنتاج نفس المنتج ولكن بتكاليف منخفضة مقارنة بالشركات الأمريكية، وهو ما يؤدي بها إلى تطوير منتج بديل، ومن ثم البحث عن استراتيجية بديلة للتوطن، تبدأ بمنح تراخيص الإنتاج أو الدخول في مشاريع شراكة لإنتاج وتسويق نفس المنتج في البلدان المضيفة.

ويميز فرنون بين ثلاثة مراحل¹ في دورة المنتج:

- مرحلة المنتج الجديد *New Product*؛
- مرحلة المنتج الناضج *Maturity Stage*؛
- مرحلة المنتج النمطي *Standardized Product*؛

أولاً: مرحلة المنتج الجديد *New Product*.

تتميز هذه المرحلة بالإنفاق الكبير وأحياناً بالخسائر المالية التي لا يمكن معها تحقيق الربح، حيث تقوم الشركة في هذه المرحلة بحملة دعائية وإعلانية مكثفة تهدف إلى خلق حالة من الولاء للعلامة التجارية الجديدة، ويكون المنتج الجديد مرتفع السعر، ولا يتم تسويقه إلا في السوق المحلي (الولايات المتحدة الأمريكية)، مع تصدير كميات قليلة منه إلى أسواق الدول المتقدمة التي تشابه

¹ . Vernon. R, "International investment and trade in the product cycle", *Quartly journal of Economics*, May 1966

أذواق المستهلكين وقدرتهم الشرائية مع الأفراد في الدولة الأم الني نشأ فيها المنتج ولا يوجد في هذه المرحلة أي استثمار أجنبي مباشر.

ثانياً: مرحلة المنتج الناضج *Maturity Stage*.

في هذه المرحلة يشهد المنتج عملية نمو سريعة، ويزيد حجم الإنتاج والاستهلاك في البلد المبتكر، كما تبدأ المنافسة في الظهور، ويكون الطلب في الدولة الأم أكثر حساسية لعامل الأسعار. كما أن الدول المتقدمة الأخرى تتوقف عن استيراد هذا المنتج، بسبب تمكنها من معرفة الطرق التكنولوجية المستخدمة في إنتاج ذلك المنتج، فتقوم بإنتاجه بنفسها وتصديره للأسواق الخارجية (أسواق الدول النامية). كما تعرف صادرات الدولة المخترعة، رغم ذلك نوعاً من الاستقرار نظراً لتزايد الطلب على المنتج من طرف الدول النامية ذات الدخل المتوسط. في هذه المرحلة تبدأ الشركة صاحبة الاختراع بالتفكير في الاستثمار الأجنبي المباشر، والسبب الرئيسي هو حماية سوقها الذي خلقته عند المرحلة الأولى من خلال عمليات التصدير، أو قد تكون راجعة إلى عدم القدرة على المنافسة بسبب فرض الضرائب على الواردات من طرف الدولة المستوردة، وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع سعره في السوق المستوردة، وانخفاض الطلب عليه. كما أن لتكاليف النقل والشحن دور دافع للقيام بالاستثمار الأجنبي المباشر بدلاً من القيام بالإنتاج في الدولة الأم ثم التصدير¹.

ثالثاً: مرحلة المنتج النمطي *Standardized Product*. (مرحلة الأقول).

المرحلة النهائية في دورة حياة المنتج، هي مرحلة المنتج النمطي أو المعياري، حيث يصل السوق المحلي إلى مرحلة التشبع. أما على مستوى الأسواق الخارجية، فإن الشركات الأجنبية تبدأ في تقليد المنتج الجديد، كما يمكن للبلد الأصلي صاحب الابتكار، استيراد كميات من المنتج نظراً لانخفاض سعره في الخارج، نتيجة وفرة العمالة غير الماهرة في البلدان المقلدة. إن الضغوط التنافسية التي تواجهها الشركات صاحبة المنتج المبتكر، تزداد أكثر فأكثر، وينمو عدد المقلدون للمنتج، ويصبح العرض أكثر من الطلب، فتتخفف الأسعار وتتجه الاستثمارات المباشرة إلى الدول الأقل نمواً، والتي تعرف وفرة كبيرة في عنصر العمل غير الماهر، وبالتالي انخفاضاً في الأسعار.

وقد لاحظ فرنون أن هذه المرحلة تتميز بقيام الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة².

¹ . رضا عبد السلام، المرجع السابق، ص.59.

² . نفس المرجع، ص.59.

الانتقادات الموجهة لهذه النظرية.

بالرغم من أن النظرية قد قدمت تفسيراً للاستثمار الأجنبي المباشر في الفترة التالية للحرب العالمية الثانية، ونجحت في شرح نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأمريكية في دول غرب أوروبا، وكذلك في الدول النامية، إلا أن هذه النظرية قوبلت بالعديد من الانتقادات التي وجهت إليها من أهمها:

- إن الميزة التكنولوجية ليست هي الدافع إلى قيام الشركات بالاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تحليل دورة المنتج، لأن الاستثمار لا يكون إلا في المرحلة الأخيرة، وهي المرحلة التي تفقد فيها الشركة صاحبة الاختراع (الابتكار) الميزة النسبية التكنولوجية، فتصبح التكنولوجيا المستخدمة نمطية ومنتشرة عالمياً؛
- لا يصلح تحليل دورة المنتج على الاستثمارات المباشرة في قطاع البترول والسياحة، إذ لا يتطلب هذا النوع من الاستثمارات العمل من داخل الأم، بل قد تكون بداية الشركة بالدولة المضيفة؛
- من الناحية العملية، تقوم الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الدول المتقدمة والدول المضيفة (النامية) على حد سواء وفي نفس الوقت دون المرور بالمراحل التي عرضها فرنون في نظريته حول دورة حياة المنتج؛
- هناك بعض الصناعات ذات المستوى التكنولوجي المتقدم لا تمر بنفس المراحل لدورة حياة المنتج (صناعة تكنولوجيات الاتصال)، إذ قد يكون ظهورها في الأسواق المتقدمة متزامناً مع ظهورها في أسواق الدول النامية، كذلك قد تظهر بعض المنتجات لخدمة السوق الخارجي منذ البداية (الهواتف المحمولة ببعض خصوصيات المجتمع الإسلامي مثل الأذان، وتحديد وجهة القبلة... الخ).

ثالثاً: النظرية الانتقائية لجون دينينج.

يعد جون دينينج *J.Duning* الاقتصادي الإنجليزي أول من وضع اللبنة الأولى لهذه النظرية، وذلك من خلال البحث الذي قدمه في ندوة ستوكهولم عن المركز الدولي للنشاط الاقتصادي، وقد حاول من خلال ذلك البحث وضع إطار علمي لتحديد وتقييم ووزن العوامل المؤثرة في القرار المبدئي بالإنتاج في الخارج¹.

وقد أطلق على هذه النظرية النظرية الانتقائية *Electric theory*، ثم أطلق عليها مصطلح

.Le paradigme O.L.I

¹ .رضا عبد السلام، المرجع السابق، ص.63.

ووفقا لهذه النظرية، فإن قرار الشركة بالاستثمار في الخارج يتوقف على ثلاثة ميزات، أولها توفر الميزات الراجعة للشركة ذاتها، وثانيها توفر ميزات الموقع في الدول المضيفة -التي تجعل من المفيد للشركة الاستثمار في دولة أخرى- وثالثها توفر ميزات التدويل الداخلي، وذلك لتخفيض التكاليف بدلا من استخدام المصادر الخارجية كالتراخيص والوكلاء التجاريون والموزعون... وعليه، فإن هذا النموذج يفترض توافر ثلاث مزايا رئيسية لتدفق الاستثمارات¹.

1- مزايا الملكية *(Ownership (O) advantage*

تتمثل في المزايا الاحتكارية التي تمتلكها الشركة المستثمرة مثل كبر حجم الشركة مقارنة بمثيلاتها في الدول المضيفة، امتلاك تكنولوجيا متقدمة، وعلامة تجارية وبراءة اختراع، القدرات التنظيمية والمهارات الإدارية والتسويقية، القدرة على تخصيص مبالغ مالية مرتفعة للبحث والتطوير، القدرة على الإنتاج في نطاق اقتصاديات الحجم، الدخول بسهولة إلى أسواق المواد الأولية والوسيط.

إن توفر هذه المزايا، تؤدي بالشركة إلى العمل خارج موطنها الأصلي (الأم).

2- مزايا الموقع *(Location (L) advantage*

- وهي المزايا المكانية التي تتمتع بها الدولة المضيفة (مزايا التوطن) وتشمل:
- انخفاض أسعار المدخلات (المواد الأولية، السلع الوسيطة، العمالة، الطاقة)؛
 - انخفاض تكلفة النقل والاتصال؛
 - اتساع نطاق السوق؛
 - توافر البنية الأساسية؛
 - التقارب الثقافي واللغوي، ومدى درجة قبول أفراد المجتمع في البلد المضيف للاستثمار الأجنبي المباشر.

3- مزايا التدويل *(Internationalization (I) advantage*

- وهي ميزات إحلال السوق وتعكس أيضا رغبة الشركة في الرقابة على الإنتاج، وذلك لتحقيق مجموعة من الأهداف من بينها:
- الحفاظ على التكنولوجيا، وتخفيض مخاطر سرقة حق الملكية والتغلب على مشكلة عدم قدرة السوق على نقل المعلومات الكاملة للتكنولوجيا المستخدمة؛
 - حماية ورقابة نوعية المنتج والقدرة على تصريفه؛

¹. Kurt PERDERSEN, *The eclectic paradigm: A new deal?* (Denmark: Aarhus School of Business, 2001), p.p.4-10.

- رقابة عروض بيع المدخلات بما فيها التكنولوجيا؛
 - الاستفادة من المنح والدعم والإعانات والضرائب المنخفضة التي عادة ما تقدمها حكومات البلدان المضيفة.
- وحسب وجهة نظر *J.H.Duning*، فإن أنماط دخول الأسواق الدولية يتحدد وفقا لمدى توافر المزايا السابقة، وتتمثل تلك الأنماط في الاستثمار الأجنبي المباشر، التصدير، التعاقدات مثلما يوضحه الجدول الآتي:

جدول رقم 01:

دخول الأسواق بحسب توفر المزايا تبعا للنموذج الانتقائي.

أنماط دخول الأسواق	مزايا الملكية (O)	مزايا الموقع (L)	مزايا التدويل (I)
الاستثمار الأجنبي المباشر	متوفر	متوفر	متوفر
التصدير	متوفر	غير متوفر	متوفر
التعاقدات	متوفر	غير متوفر	غير متوفر

Source: *Duning J.H, International production and the Multinational enterprise, 1981, p.32.*

يلاحظ من الجدول السابق أن الشركة أمام ثلاثة خيارات لاختراق وخدمة السوق الخارجي، وذلك تبعا لتوفر المزايا المطلوبة لذلك.

الخيار الأول: خدمة السوق الخارجي عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، ويتحقق عند جمع المزايا الثلاث: ميزات احتكارية (O)، وتوطن (L)، وتداول (I).

الخيار الثاني: خدمة السوق الخارجي عن طريق التصدير، ويتحقق ذلك عند توفر مزايا احتكارية (O)، ومزايا التدويل (I).

الخيار الثالث: خدمة السوق الخارجي عن طريق التعاقدات، ويتحقق ذلك عند توفر مزايا احتكارية (O)، وعدم توفر مزايا التوطن والتداول (أو الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية).

الانتقادات الموجهة لهذه النظرية.

حاولت هذه النظرية الإجابة على التساؤلات الجوهرية لشرح ظاهرة الاستثمار الأجنبي

المباشر وهي:

- لماذا تداول الإنتاج؟
 - أين يتم تداول الإنتاج؟
 - كيف يتم الدخول للأسواق الخارجية؟
- إلا أن هناك الكثير من المسائل لم تتمكن النظرية من حلها، منها:

- افتراض النموذج أن التعاقدات يتم استخدامه في حالة توافر مزايا الملكية للشركة فقط، بينما عمليا، يمكن أن يستخدم هذا الأسلوب في حالة توافر مزايا الملكية ومزايا الموقع أيضا. فعلى سبيل المثال، اقترضت النظرية أنه كلما زاد نمو اقتصاد ما، فقدت الشركات الأجنبية تدريجيا ميزتها في التوطن في البلد المضيف نظرا لارتفاع تكلفة الإنتاج التي تزيد مع النمو الاقتصادي، وهذا لا يتفق مع استمرار ميزات التوطن في البلدان المتقدمة، حيث تعتبر أكثر المناطق توطنا للاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- لم تتمكن النظرية من تفسير ظاهرة التملك والاستحواد التي تقوم بها بعض الشركات الدولية، والتي عادة ما تكون لخدمة استراتيجياتها مما يتجاوز تحليل المزايا (*OLI*)؛
- لا تمتلك بعض الشركات من الدول النامية الميزات الاحتكارية المتمثلة في التكنولوجيا ورأس المال، ومع ذلك فهي شركات متعددة الجنسيات بالاعتماد على الإنتاج كثيف العمالة، وانخفاض التكاليف، والاعتماد على القدرات الشبكية في الدخول، والاستثمار في الأسواق الدولية¹.

رابعاً: نظرية المدرسة اليابانية.

من أبرز رواد هذه المدرسة كل من كوجيما *KOJIMA*، أوزوا *OSAWA*، تسورومي

TSURUMI

وقد حاولت هذه المدرسة تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الدروس المستفادة من التجربة اليابانية منذ عام 1945 وما تتمتع به من ميزات تسييرية وتنظيمية، تميزها عن باقي النماذج الأوروبية والأمريكية. كما طورت هذه المدرسة نموذج يجمع بين الأدوات الكلية والجزئية².

وتشمل الأدوات الكلية السياسة التجارية والصناعية للحكومات لتحديد عوامل الميزة النسبية للدولة، بينما تشمل الأدوات الجزئية القدرات والأصول المعنوية للشركة مثل التميز التكنولوجي. وتؤكد هذه المدرسة أن السوق وحده غير قادر على التعامل مع التطورات والابتكارات التكنولوجية المتزايدة، كما توصي هذه المدرسة بضرورة تدخل الدولة لخلق حالة من التكيف الفعال من خلال السياسات التجارية، ولهذا فقد أدمج كوجيما بين النظريات التجارية من جهة ونظريات الاستثمار الأجنبي المباشر من جهة ثانية، مؤكداً أن الاستثمارات الأمريكية ما هي إلا بديل للتجارة، في حين أن الاستثمارات اليابانية تشجع على خلق قاعدة تجارية، و اعتبر كوجيما أن معظم

¹ . Pavid Pananond, "The making of Thai Multinationals: a comparative study of the growth and internationalization process of Thailand's charoen pokphand and Sian cement groups", *Journal of Asian Business*, Vol 17, n°3, 2001, p.p.42-46.

² . رضا عبد السلام، المرجع السابق، ص.69.

الاستثمارات الأجنبية المباشرة اليابانية تتم من قبل مؤسسات صغيرة ومتوسطة، وتتركز في البلدان الآسيوية¹.

كما حاول الاقتصادي *TSURUMI* تفسير مدى فعالية المؤسسات اليابانية مقارنة بالمؤسسات الأمريكية، وتوصل إلى أن المسيرين في النموذج الأمريكي ينفردون بعملية اتخاذ القرارات الاستراتيجية، بخلاف النموذج الياباني الذي يركز على إشراك جميع الأطر المتوسطة والعليا في صياغة القرارات الاستراتيجية وتحديد الأهداف على المدى البعيد.

كما أشار *TSURUMI* إلى أن النموذج الياباني يعتمد على أهمية العلاقات الدقيقة والوطيدة بين الموردين والغرف التجارية اليابانية.

وعلى العموم، فإن الهيكل الصناعي للاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوده اليابان يختلف عن نظيره في الدول الصناعية الكبرى من حيث ما تتمتع به اليابان من حزمة من المهارات المتخصصة والمواصفات المتعلقة بالموقع، تستجيب لبيئات متنوعة في البلدان المضيفة لاسيما البلدان المجاورة.

الانتقادات الموجهة لهذه النظرية.

وجه إلى هذه النظرية العديد من الانتقادات من أهمها:

- يقتصر تحليل هذه النظرية على الاستثمارات اليابانية في عقدي الستينيات والسبعينيات من القرن الماضي، أين تركزت نشاطاتها في دول جنوب شرق آسيا، لكن الاستثمارات اليابانية توسعت في العقود الأخيرة، لتصل إلى أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية. كما أن هذه الاستثمارات لم تعد مقتصرة على المؤسسات متوسطة وصغيرة الحجم، بل تعدت إلى الشركات اليابانية العملاقة المتعددة الجنسيات التي توطنت في البيئات العالمية الملائمة لعمليتي الإنتاج والتسويق؛
- كما يرى جون دينينج أن نظرية كوجيما تعاني من البساطة الشديدة في إطار مرجعيتها، وقصورها في وضع فهم تام لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، وتقييم آثاره على مستوى الرفاهية².

¹ . فارس فضيل، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، مع دراسة مقارنة بين الجزائر مصر والسعودية، رسالة دكتوراه غير منشورة (جامعة الجزائر: كلية العلوم الاقتصادية، مارس 2004)، ص.ص. 79-80.

² . رضا عبد السلام، المرجع السابق، ص. 70.

خامسا: التحليل التجميعي لميشلي *L'analyse synthétique de Muchielli*

يرى الاقتصادي الفرنسي *Muchielli* أن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر تتشابه إلى حد كبير مع محددات التبادل السلعي (نظرية التبادل الدولي). وقد أحصى تلك المحددات في ما يلي:

- اختلاف المستوى التكنولوجي؛
- الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج؛
- اختلاف أو تشابه الطلب؛
- وفورات الحجم؛
- عدم كمال سوق السلع؛
- عدم كمال أسواق عناصر الإنتاج.

و اعتبر أن هذه المحددات، أو مجموعة منها مسؤولة عن اختلاف نفقات الإنتاج، والأسعار النسبية للسلع بين الدول، وبالتالي فهي تدفع الدول المندمجة في النظام العالمي إلى التبادل والحصول على السلع من الخارج بأسعار أقل نسبيا مما لو أنتجتها على أرضها¹. كما أن هذه المحددات نفسها تدفع ببعض الدول للقيام بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ أن توفر كل محدد قد يكون السبب في قيام الشركات بتدويل أنشطتها².

كما اعتمد *Muchielli* في تفسيره لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر على ثلاث مستويات من التحليل وهي:

- مستوى التحليل الكلي (*MACRO*)، (الميزة النسبية للدولة الأصلية)؛
- مستوى التحليل الجزئي (*MICRO*)، (الميزة التنافسية للمؤسسة)؛
- مستوى هيكل الصناعة أو القطاع.

فبالنسبة لمستوى التحليل الكلي، يرى *Muchielli* أن لكل بلد ميزة نسبية لسلعة معينة في مواجهة بلد معين، ويرجع امتلاك تلك الميزة النسبية من جانب العرض إلى توفر البلد على تكنولوجيا متطورة، وفرة عناصر الإنتاج، وفورات الحجم، أما من جانب الطلب، فتظهر تلك الميزة في امتلاك البلد لمستوى دخل مرتفع، أو حجم سوق كبير، أو لتنوع الأذواق.

أما على مستوى التحليل الجزئي فإن المؤسسة ومن خلال دمجها واستغلال الموارد المتاحة، تكتسب ميزات تنافسية ذاتية مثل تخصص الموارد، النظام التنظيمي والهيكلية، عمليات البحث والتطوير، وامتلاك تكنولوجيا جديدة، أو إنتاجها لسلعة جديدة.

¹ . Muchielli J.L, Sollofoub M, *L'échange international fondements théoriques, et analyses empiriques* (Paris: Economica, 1981).P.151.

² . Muchielli J.L, *Les firmes multinationales: mutation et nouvelles perspectives* (Paris: Economica, 1985).P.12.

في حين يظهر التحليل على مستوى هيكل الصناعة أو القطاع كمستوى وسيط بين المستويين السابقين، حيث يعتبر أن منتجا كثيفا في التكنولوجيا يكون له سوق احتكاري، بينما المنتج العادي يكون له سوق عادي.

وعليه فإن توفر الارتباط أو الانفصال في الميزة التنافسية للمؤسسة، والميزة النسبية للبلد، تحدد طريقة اندماج البلد في النظام العالمي بالاتجاه نحو التبادل السلعي أو الاستثمار الأجنبي المباشر، أو إبرام عقود التعاون.

المبحث الثالث: آثار اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات البلدان المضيفة.

تعتبر الآثار والتغيرات التي يحدثها الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة موضوعاً جديلاً يثير الشكوك والتساؤلات حول مدى جدتها ونجاحها في تحقيق أهداف التنمية في البلدان المضيفة.

وتشير أدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر التي اهتمت بدراسة هذه الآثار إلى وجود ثلاثة اتجاهات رئيسية، حيث ترى وجهة النظر المؤيدة أهمية وفوائد ومزايا هذا النوع من الاستثمارات نظراً لما له من تأثير إيجابي على معدلات النمو عن طريق سد الفجوة بين الادخار والاستثمار¹، ونقل التكنولوجيا، وتأهيل اليد العاملة، وترقية حجم الصادرات.

أما وجهة النظر المعارضة فتعتبر أن الاستثمارات الأجنبية مبراة من طرف واحد والفائز بنتيجتها الشركات متعددة الجنسيات في معظم الأحيان. بمعنى أن هذه الاستثمارات تأخذ أكثر مما تعطي²، وأن أعباء الاستثمار الأجنبي المباشر أكثر من مزاياه، حيث تتسبب في تعميق عجز ميزان المدفوعات وتشويه أنماط الإنتاج والاستهلاك المحليين إلى جانب تأثيره السلبي على السيادة الوطنية بتدخله في التأثير على القرارات السياسية في البلدان المضيفة³.

وتوفق وجهة النظر المعتدلة بين وجهات النظر المؤيدة والمعارضة، وهذه السياسة هي التي تتبناها الكثير من الدول المصنعة حديثاً (NPI)، حيث تحرص فيها هذه البلدان على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر للمساهمة في تنميتها الاقتصادية، وترغب في نفس الوقت في الحفاظ على سيطرة العناصر الوطنية على اقتصادها القومي، فاحتفظت بالقطاعات الحيوية المؤثرة في حياتها الاقتصادية.

وعلى العموم، فإن موجة العولمة وما صاحبها من انفتاح اقتصادي، جعلت من وجهة النظر المعارضة للاستثمار الأجنبي المباشر أقل أهمية. بل أن الشواهد الميدانية تثبت بأن هناك تنافس دولي حاد من أجل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك من خلال تقديم المزايا والحوافز السخية، وتعديل البيئات القانونية المحلية لجعلها أكثر مواتة لهذا الاستثمار. وفي هذا الشأن، أشار

¹ . حازم البيلاوي، "الاستثمار الخارجي وفجوة التمويل المحلي"، محاضرة أُلقيت في المؤتمر العلمي السادس، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، بيروت، 28-29 جويلية 2002، ص.2.

² . عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، المرجع السابق، ص.219.

³ . زياد حجازي، مؤسسات تشجيع الاستثمار ودورها في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة (الأردن: الجامعة الأردنية، 1996)، ص.136.

تقرير منظمة الأونكتاد (UNCTAD) أن من بين 271 تغييرا في التشريعات في 102 بلدا، كان هناك 235 تغييرا مواتيا للاستثمار الأجنبي المباشر.¹ أي ما يمثل نسبة تفوق 86%.

وعلى الرغم من المجهودات المبذولة من طرف حكومات الدول النامية، وتنوع الامتيازات الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن توزيع هذا الأخير بقي غير متوازن، حيث تتدفق نسبة 64% إلى البلدان المتقدمة، ولا تستحوذ البلدان النامية مجتمعة إلا على نسبة 36%.²

وقد أكد محمود الجمال³ ومحمد العريان⁴ أن للاستثمار الأجنبي المباشر آثار إيجابية، ولكنها تختلف اختلافا كبيرا من بلد إلى آخر. كما أن الحصول على المنافع المحتملة من الاستثمار الأجنبي المباشر ليست تلقائية، إذ يجب على الدول النامية أن تختار نوعيات الاستثمار الأجنبي المباشر القادرة على خلق وفورات إيجابية لبقية القطاعات الاقتصادية، وتتجنب تلك التي لها آثار سلبية. فمثلا إذا كان الهدف من الاستثمار الأجنبي المباشر هو زيادة المبيعات للمستهلكين، فمن الممكن أن يؤدي إلى آثار سلبية على الميزان التجاري، لأن ذلك يستدعي زيادة الواردات من السلع الوسيطة، لذا فإن جذب النوع الصحيح من الاستثمار الأجنبي المباشر هو القادر على تحقيق النمو القابل للاستمرار.⁵

وسيتناول هذا المبحث بالتحليل آثار اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة.

أولا: آثاره على مستوى العمالة.

إن الدراسات التطبيقية التي تناولت البعد التوظيفي للشركات متعددة الجنسيات لا تزال محدودة. كما أن النتائج التي جاءت بها تلك الدراسات، كانت متباينة إلى درجة يصعب فيها تقييم مسألة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العمالة في البلدان المضيفة.

وعلى العموم، فإن آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العمالة تتخذ الصيغة المباشرة، والصيغة غير المباشرة. كذلك فإن هذه الآثار ترتبط إلى حد ما بالأشكال التي يتخذها الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أن آثاره في حالة إنشاء فرع أو مؤسسة *Greenfield* تختلف عن تلك الآثار التي تنتج في حالة اقتناء مؤسسة *Mergers and acquisition*.⁶

¹ . UNCTAD, World Investment Report, 2005, p.26.

² . Ibid.P.3

³ . أستاذ مساعد بجامعة ويسكونسين بمدينة ماديسون.

⁴ . نائب مدير دائرة الشرق الأوسط بصندوق النقد الدولي.

⁵ . محمود الجمال، محمد العريان، ندوة بعنوان الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية المنعقدة في 24-25

مارس 1997 بالحمامات بتونس (الكويت: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، 1997)، ص.ص. 47-48.

⁶ . Florence EID, *FDI in the Arab World: Creating the missing link*, ERF,Cairo. 2003, p.p.2-3. (WP0309).

1- الآثار المباشرة.

تظهر الآثار المباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر على مستويات العمالة في الحالات التالية:

أ- حالة اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو قطاع معين لإنشاء وحدة إنتاج جديدة: فإنه يشكل جزءاً مهماً من تدفق رؤوس الأموال المستثمرة تسمح بتوفير مناصب شغل، وبالتالي يكون الاستثمار الأجنبي المباشر ذو تأثير إيجابي على مستوى العمالة، وهذا ما يظهر من خلال الاستثمارات الجديدة في بعض البلدان النامية كالصين، وإندونيسيا، وسنغافورة وأقطاب آسيوية أخرى¹.

ب- حالة اقتناء شركة موجودة: حيث يحتمل أن يتم قرار الاستغناء الجزئي أو حتى الكلي للعمال، مما يؤثر سلباً على مستوى العمالة. وفي هذه الحالة يظهر الأثر السلبي للاستثمار الأجنبي المباشر على العمالة في اقتصاد الدولة المضيفة.

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

وعلى الرغم من زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم بنسبة بين الفترة 1985-1992، إلا أن فرص العمل المعروضة من قبل الشركات الأجنبية لم تتعدى نسبة 12% في نفس الفترة، وهذا ما يؤكد أن الاستثمار الأجنبي المباشر يهدد عالم الشغل في الدول المضيفة.

أما من حيث أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على رفع كفاءة العاملين، فإنه في هذا السياق تضمن الشركات المتعددة الجنسيات فرصة للعمالة المحلية لاكتساب الخبرات والمهارات المطلوبة، الأمر الذي ينعكس بصورة إيجابية على أداء الشركات المحلية بفعل ما يسمى بالتأثيرات الاحتكاكية، (*Doing How*، و *Spillovers*)

2- الآثار غير المباشرة.

تظهر الآثار المباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العمالة في الدول المضيفة، سواء أكانت بشكل إيجابي أو سلبي، وذلك من خلال عرض الحالات التالية²:

¹ . عبد الرحمن صبري، "الاتجاهات الدولية المعاصرة في مجال الاستثمار"، ورقة عمل مقدمة في ندوة "تطوير البنية المالية التحتية في الوطن العربي (الأردن: عمان، سبتمبر 1997)، ص.6.

² . محمود الجمال، محمد العريبن، المرجع السابق، ص.46.

أ- حالة العمالة المولدة بشكل غير مباشر في مجمل الاقتصاد الوطني: بفعل تكريس الروابط بين الموردين المحليين وفروع الشركات الأجنبية، ويظهر ذلك من خلال إبرام عقود التوريد طويلة الأجل مع الشركات المحلية، مما يدفع هذه الأخيرة، وحفاظا على التزاماتها التعاقدية بتوفير فرص جديدة للعمل.

ب- حالة الاستثمار الموجه للتصدير *Oriented FDI Export*: تساهم الشركات الأجنبية في فتح أسواق جديدة للتصدير في البلدان المضيفة، لما تمتلكه هذه الشركات من قوة في السوق العالمية، ولما تتمتع به البلدان المضيفة من مزايا نسبية، تتمثل في انخفاض تكاليف مدخلات الإنتاج بوجه عام. وقد استفادت دولا كثيرة مثل كوريا الجنوبية وتايوان وسنغافورة وماليزيا في الاشتراك في نظم الإنتاج العالمية تقع مراكزها الرئيسية خارج حدود هذه الدول، خاصة في صناعة الإلكترونيات في العالم، وقد أدى ذلك إلى استيعاب هذه الصناعة لأعداد هائلة من العمالة الفنية مما يعكس الأثر الإيجابي لهذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العمالة¹.

ج- حالة المنافسة بين الفرع الأجنبي والشركة المحلية: غالبا ما تحسم المنافسة بين الفرع الأجنبي والشركة المحلية في نفس قطاع الصناعة أو النشاط لصالح الفرع الأجنبي، نظرا لقدراته العالية في مجال الكفاءة والمهارات التنظيمية والتسييرية، وأمام عجز الشركة المحلية في مواجهة ومنافسة الفرع الأجنبي، يتحتم عليها الخروج من السوق، واتخاذ قرار الغلق وهو ما يؤدي إلى تسريح العمال، وبالتالي يكون الأثر سلبيا في هذه الحالة.

وقد أكد هذه الحقيقة عبد السلام أبو قحف في عرضه لبعض التجارب الواقعية. ففي البرازيل اختفت من السوق خلال الفترة (1970-1975) ما يزيد عن 300 شركة وطنية تعمل في مجال صناعة الأغذية (الصناعات الخفيفة) نتيجة المنافسة الشديدة بينها وبين الشركات متعددة الجنسيات².

ثانيا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات.

يمكن تصنيف أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان مدفوعات الدول المضيفة إلى آثار سلبية وآثار إيجابية.

¹ . مذكرة أمانة الأونكتاد، "فعالية التدابير المتعلقة بسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر"، جنيف، 25-27 يونيو-حزيران، 2003، ص.10.

² . عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، المرجع السابق، ص.208.

1- الآثار السلبية.

يرى أصحاب وجهة النظر المعارضة أن الاستثمار الأجنبي المباشر يلعب دوراً سلبياً على موازين المدفوعات، وذلك للأسباب التالية:

- إن الآثار الإيجابية على ميزان المدفوعات والمصاحبة لتدفقات الاستثمار الأجنبي على المدى القصير، لا تلبث أن تتحول إلى الاتجاه المعاكس في المدى الطويل، عندما تبدأ تلك الاستثمارات بتحويل أرباحها وجانب من أصولها إلى الخارج. وخير شاهد على ذلك ما حدث في دول جنوب شرق آسيا، ولاسيما عقب الأزمة الآسيوية في عقد التسعينيات من القرن الماضي. علاوة على ذلك، فإن نشاط الشركات المتعددة الجنسيات يؤدي إلى زيادة واردات الدولة المضيفة من السلع الوسيطة والخدمات في حالة عدم توفر كل العناصر محلياً، أو عند ارتفاع تكلفة الحصول عليها من طرف الشركات الأجنبية، وهذا ما يؤدي إلى استنزاف العملة الأجنبية للدول المضيفة¹؛
- إن الاستثمارات الأجنبية وبسبب ما تتمتع به من روابط أمامية وخلفية ضعيفة مع الاقتصاد المحلي، فإنها تعتمد في إنتاجها على المواد الأولية والسلع الوسيطة المستوردة من الخارج، مما يخلف أثراً سلبياً على الصناعات الوطنية العاملة في تلك الأنشطة وكذلك على موازين المدفوعات لتلك البلدان من خلال زيادة عجزها التجاري مع الخارج؛
- تقوم الشركات متعددة الجنسيات بإتباع سياسة تسعيرية للصادرات والواردات، حيث تعتمد الشركة الأم إلى تسعير الصادرات من السلع والخدمات من بعض فروعها بأقل من قيمتها الحقيقية، أو أدنى من السعر المطبق عالمياً، وتلجأ الشركة الأم إلى تسعير وارداتها إلى الفروع بأسعار أعلى من السعر المطبق عالمياً، والدافع وراء هذه السياسة هو محاولة الشركات متعددة الجنسيات نقل العبء الضريبي من دولة ذات معدلات مرتفعة إلى أخرى ذات معدلات منخفضة، أو كوسيلة مستترة لنقل الأرباح من الدولة المضيفة إلى الدولة الأم²؛
- قد لا تلتزم الشركات الأجنبية بإعادة جزء من أرباحها التي تحققها تلك المشاريع في البلدان المضيفة. وفي هذه الحالة فإن الأثر السلبي قد يمس ميزان المدفوعات. ويزداد هذا الأثر السلبي على ميزان المدفوعات كلما كانت تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية إلى

¹ . أمينة زكي شبانة، "دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق"، المؤتمر السنوي الثامن للاقتصاديين المصريين (القاهرة: الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي، 1994)، ص. 13.

² . نفس المرجع، ص. 15.

الدول المضيفة أقل من الأرباح المحولة منها. وقد وجدت أدلة إحصائية تثبت هذا الأثر. والجدول الآتي يوضح ذلك:

جدول رقم 02:

مخرجات رؤوس الأموال الأجنبية الناتجة عن تحويل الأرباح من الدول النامية إلى الخارج.
الوحدة: مليار دولار.

السنوات	تدفق الاستثمارات الواردة للدول النامية	تحويل الأرباح منها إلى الخارج
1970	2.2	6.4
1980	5.2	24.1
(1987-1992) متوسط سنوي	28.9	16.8
1993	66.6	23.3
1994	77.9	25.4

Source: Denis TERSEN, Jean LUC- BRICOUT, *Investissement international*, (Paris: Armand Colin, 1996), p.191.

من خلال الجدول، يتضح أن الأرباح المحولة إلى الخارج قد فاقت تدفقات رؤوس الأموال الواردة إلى الدول النامية في الفترة بين 1970 و 1980، وذلك خلافاً للفترتين (1987 - 1992) و(1993 - 1994) أين لم تمثل هذه التحويلات سوى ثلث التدفقات الواردة إلى البلدان النامية. إذا كانت الدولة المضيفة تطبق نظام سعر الصرف الثابت، فإن صافي الزيادة في الطلب على العملات الأجنبية الناتج عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة يؤدي إلى تقليص الفائض وزيادة عجز ميزان المدفوعات.

2- الآثار الإيجابية.

بالرغم من بعض الآثار السلبية التي يحققها الاستثمار الأجنبي المباشر على موازين مدفوعات الدول المضيفة، إلا أن هناك بعض الآثار الإيجابية التي تتحقق من وراء تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، منها:

- قيام الاستثمار الأجنبي المباشر بإنشاء وحدات إنتاجية محلية لإحلال الواردات، فإن ذلك يغني الدولة المضيفة عن تخفيض نفقاتها بالعملة الصعبة لأجل استيراد سلع كانت سابقاً لا تستطيع إنتاجها محلياً بسبب افتقادها لمتطلبات ذلك، أو حتى في حالة قدرتها على إنتاج تلك السلع، ولكن بتكلفة مرتفعة، وهو ما يؤدي إلى اقتصاد في العملة الأجنبية، ومنه يكون له أثر إيجابي على ميزان المدفوعات وتخفيف مشكلة قلة النقد الأجنبي؛

- استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير يؤدي إلى زيادة صادرات الدولة المضيفة من السلع والخدمات إلى الخارج، وبالتالي الحصول على موارد من العملة الصعبة، وهو ما يؤثر إيجابيا على ميزان المدفوعات؛
- قيام الشركات الأجنبية ببيع عملاتها الأجنبية للحصول على العملة المحلية (الوطنية) التي تحتاجها لتمويل مدفوعاتها المحلية؛
- التزام الشركات الأجنبية بإعادة استثمار جزء من أرباحها المحققة داخل الدولة المضيفة.
- وعلى العموم، ولكي تتفادى البلدان المضيفة الآثار السلبية المحتملة على موازين مدفوعاتها، يجب أن تستهدف أنماط الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يتلاءم وتحقيق أهدافها الاستراتيجية التنموية الشاملة، مع مراعاة استخدام معيار التكلفة/ العائد، وهذا لتوليد أكبر المنافع من اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

ثالثا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الوضع التكنولوجي في البلدان المضيفة.

تعتبر مسألة تحويل التكنولوجيا، من المسائل الهامة التي ظلت تشغل بال واضعي سياسات التنمية في البلدان النامية، ولاسيما عقب مرحلة التحرر السياسي لهذه الدول من هيمنة الاستعمار الأجنبي.

وقد أثبتت مختلف الدراسات التي خصت العلاقات الاقتصادية الدولية وقضايا التنمية والتخلف أن هناك تباين واضح بين الدول المتقدمة والدول النامية، وقد أرجع ذلك التباين إلى الثورة العلمية والمعلوماتية، وما أصطلح عليه فيما بعد بالفجوة التكنولوجية.

وهناك العديد من الطرق التي يتم بواسطتها نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة صاحبة

الاختراع إلى الدول النامية، منها:

- الواردات من السلع الوسيطة والرأسمالية؛
- التراخيص الممنوحة من قبل الشركات الأجنبية لفائدة الشركات المحلية؛
- اتفاقيات الشراكة والتعاون بين الشركات الأجنبية والشركات المحلية؛

ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم القنوات الناقلة للتكنولوجيا، وذلك للأسباب

التالية¹:

- أن التكنولوجيا الجديدة كثيرا ما تكون مكلفة وغير متاحة تجاريا، إذ تفرض الشركات صاحبة الاختراع احتكارا على معارضيتها، وقد لا تسمح باستخدامها عن طريق

¹. Barrel RAY, Pain. N, "Foreign direct investment technological change and economic growth with Europe", *The Economic Journal*, Vol 107, n° 455 (USA: Black well publishers, 1997), p.1773.

التراخيص، كذلك تكون التكنولوجيا المنقولة بواسطة الفروع أكثر حداثة من تلك المباعة عن طريق الاتفاقيات؛

- يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق أو إيجاد المنافسة بين الشركات الأجنبية وباقي الشركات المحلية، وتعتبر هذه المنافسة ضرورية لانتشار التكنولوجيا؛
- كما يسهم الاستثمار الأجنبي المباشر في تدريب العمالة وتكوين وتدريب المهارات، ونقل طرق الإنتاج الحديثة، وهو ما لا يتحقق للدول النامية نظراً لتخلفها التكنولوجي. كما أن مصادر التمويل الدولية الأخرى كالاستثمارات المالية المحفظية والديون، والتجارة في السلع والخدمات، ليست من القنوات الملائمة لنقل مثل هذه التكنولوجيا.

إن السؤال الذي يطرح في هذا السياق هو إذا كانت الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي إحدى القنوات الرئيسية الملائمة لنقل التكنولوجيا كما تم الإشارة إليه سابقاً، فما هي الآثار التي تصاحب النقل التكنولوجي على اقتصاديات البلدان المضيفة؟

هناك العديد من الدراسات التي أجريت لقياس تأثير عوائد تكنولوجيا الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات البلدان المضيفة. ومن أهم هذه الدراسات نذكر:

دراسة HONG سنة 1997: والتي أوضحت أن نجاح قطاع الإنتاج الكوري في تحفيز النمو الاقتصادي، كان بسبب استفادته من التكنولوجيا والمهارات الإدارية بفضل تدفق المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

كما أوضحت دراسة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) عام 1998 أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان له أثر إيجابي على النمو الاقتصادي من خلال استقطاب رأس المال المادي، والتكنولوجيا الحديثة، إذ ترتب عن التكنولوجيا زيادة تنافسية الشركات المحلية في الأسواق العالمية. وقد شملت تلك الدراسة أربع دول آسيوية هي: الصين، وماليزيا، وسنغافورة، وتايلاند².

كما قام كل من Borzentein و Whalee بدراسة لعينة مكونة من 69 دولة نامية، وأظهرت النتائج التي توصلت إليها الدراسة أن التكنولوجيا المصاحبة للاستثمار الأجنبي المباشر قد تساهم في تحقيق زيادة معدل النمو لتلك البلدان، إذا توافرت لديها الطاقة الاستيعابية للتكنولوجيا³.

وعلى العموم، فإن نجاح نقل التكنولوجيا ليست من الأمور الميسرة، إذ يتطلب ذلك وجود نظام وطني للإبداع *National innovation System* في البلدان المتلقية يسمح باستيعاب التكنولوجيا

¹. Hong. K, "Foreign capital and economic growth in Korea: 1970-1990", **Journal of Economic Development**, Vol 22, n° 1, June 1997, p.p.79-88.

². OCDE, "**Recent trends in Foreign direct investment**", Survey of OCDE work on international investment, 1998, p.p.17-20.

³. Borzentein EDURO, Jony WHALEE, "**How does Foreign direct investment affect economic growth?**", NBER working paper, Cambridge, 1995.

المنقلة له، وتحديد أنماط التكنولوجيا المحولة التي يمكن تستوعبها البيئة المحلية و تستغل بشكل فعال في تنمية بنية البحث والتطوير.

وقد أشار تقرير الأونكتاد (2006)¹ إلى أن بناء مثل ذلك النظام سيؤدي إلى توطين نشاطات البحث والتطوير للشركات المتعددة الجنسيات في البلدان النامية، وهو ما حصل فعلا، حيث استفادت كل من الصين والهند على ما يقارب من ثلاثة أرباع من مشاريع البحث والتطوير المعروضة عالميا بين عامي 2002-2004.²

وفي الصين، تم إنشاء 700 مركز للبحث والتطوير من قبل فروع الشركات الأجنبية، وذلك لغاية نهاية عام 2004. وبلغت قيمة استثمارات البحث والتطوير من طرف الشركات الأجنبية بحوالي 4 ملايين دولار في جوان 2004.³

ويشير نفس التقرير إلى ضعف منطقة إفريقيا كوجهة لتوطين نشاطات البحث والتطوير من طرف الشركات الأجنبية بسبب ضعف القدرات الوطنية، وقلّة الميكانيزمات المتوفرة للمؤسسات المحفزة لهذا النوع من نشاط الشركات الأجنبية.⁴

ومع ذلك، فإن الشركات الأجنبية تبدي بعض التحفظ من عمليات نقل التكنولوجيا، عندما تخشى من إمكانية استفادة الشركات المنافسة في الدول المضيفة من معارفها التكنولوجية المحولة، وهذا ما يمنعها من تحويل التكنولوجيا المتطورة إلى الدول النامية. كما أن ضعف النظام الوطني لحماية الملكية الفكرية، يعتبر من الأسباب التي تعيق تحقيق هذا النوع من التحويل.

وبالموازاة مع ذلك، تبدي بعض الدول النامية قلقها من طبيعة التكنولوجيا المحولة إليها، والتي عادة لا تتلاءم مع ظروفها ولا تخدم استراتيجيات التنمية الاقتصادية لديها. إذ تحول إليها التكنولوجيا المتقدمة، والتي تخلت عنها الشركات متعددة الجنسيات منذ أمد بعيد، كما أن الإمكانيات المالية لهذه الدول كثيرا ما تقف عائقا أمام استغلال براءات الاختراع بشكل يتناسب مع إمكانياتها المحدودة، من حيث الموارد المالية أو البشرية القادرة على استيعاب التكنولوجيا المحولة.

كما يلاحظ أن هناك تعارض في الأهداف داخل الدولة المضيفة، ففي حين تهدف هذه الدول إلى استقطاب استثمارات أجنبية مباشرة كثيفة العمل، وهو ما يحقق لها الامتصاص النسبي للبطالة، وهذا أثر إيجابي، إلا أن تحقيق ذلك الهدف يكون على حساب نقل التكنولوجيا المتطورة، والذي

4 -Unctad .WIR2006.Transnational Corporations and The Internalization of R&D.United Nations NY &Geneva 2006.p140.

² . من بين 885 مشروعا للبحث والتطوير معروض من قبل الشركات الأجنبية، تحصلت الصين والهند لوحدهما على 723 مشروعا.

³ . الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، "تحويل البحث والتطوير للشركات متعددة الجنسيات" (جنيف - نيويورك: الأمم المتحدة، 2006)، ص.140.

⁴ . الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، المرجع السابق، ص.140.

عادة لا يصاحب هذا النوع من الاستثمار، إذ يتم اكتساب تكنولوجيا ذات مستوى منخفض، وهو ما يسجل أثرا سلبيا.

وعلى العموم، يتضح أن درجة استفادة البلدان النامية من التكنولوجيا المحولة متباينة، فهناك بعض الدول (الدول المصنعة حديثا) تمكنت من استيعاب التكنولوجيا نظرا لتوفرها على البنية الملائمة والقدرات المحلية القادرة على الاستفادة منها، في حين لم تستطع أغلبية تلك البلدان من الاستفادة من التكنولوجيا، نظرا لمحدودية الموارد المالية والبشرية المؤهلة والقادرة على استيعاب التكنولوجيا¹.

وعلى ذلك، يتعين على هذه البلدان القيام بمزيد من الجهود لتنمية قدراتها الوطنية في هذا المجال، وتكييف التكنولوجيا المستوردة لتتوافق مع تركيبة عوامل الإنتاج المتاحة في هذه البلدان.

رابعاً: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في البلدان المضيفة.

نظراً لأهمية النمو في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية في البلدان النامية، فقد أصبح من الضروري على واضعي السياسات الاقتصادية في هذه البلدان البحث عن المصادر التي تؤدي إلى تحقيق ذلك الهدف. ومن بين تلك المصادر الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي هذا السياق، يثار التساؤل التالي:

ما هو أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو؟ وهل تؤدي تدفقات تلك الاستثمار إلى زيادة معدلاته؟

للإجابة على هذا السؤال، فقد أجريت العديد من الدراسات لقياس تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على خلق العوائد الإنتاجية وتأثير ذلك على النمو الاقتصادي في البلدان المضيفة، ومن بين أهم تلك الدراسات نستعرض ما يلي:

دراسة *De MELLO* عام 1999، وتناولت العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وتراكم رأس المال ونمو الإنتاجية، وشملت الدراسة عينة من 15 دولة متقدمة و17 دولة نامية خلال الفترة 1970-1990، وأوضحت هذه الدراسة اختلاف العلاقة بين مجموعات الدول².

كما قام *Borenztein* وآخرون عام 1998 بدراسة على عينة تتكون من 69 دولة نامية لقياس أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في هذه البلدان، وخلصت الدراسة إلى

¹ . محمد عبد الشفيق عيسى، "العولمة والتكنولوجيات، دراسة حالة للصناعات التحويلية"، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 170، مصر، ص.12.

² . De Mello. L.R. "Foreign direct investment, led to growth, Evidence from time series and panal data", Oxford Economic papers, n° 15, 1999, p.48.

وجود أثر إيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر على النمو، ولكن ذلك يتوقف على رصيد رأس المال البشري المتوفر في البلدان المضيفة¹.

وتظهر إحصاءات الأونكتاد حول تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر أن النمو الاقتصادي هو المحفز لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، وليس العكس. وبعبارة أخرى، فإن الدول التي تتمتع بمعدلات نمو مرتفعة هي التي تستقطب أكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر، وبذلك يصبح هذا الأخير متغيراً تابعاً وليس مستقلاً، وأن الدول ذات المعدلات المنخفضة من النمو لم تحقق إلا قدرًا يسيرًا من تلك التدفقات.

¹ . Khalid SEKKET, Marie ANGE, "Trade and Foreign Exchange Liberalization, investment climate and FDI in the MENA countries", Working paper, n°39, September 2004, World Bank.

المبحث الرابع: مفهوم وأشكال الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر.

أولاً: مفهوم الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر.

تتنافس الدول المتقدمة والدول النامية على حد سواء على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لما له من أهمية في التنمية الاقتصادية، وتحقيق النمو المستدام.

ويعتبر موضوع جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من القضايا الأساسية في السياسات الاقتصادية، ولاسيما بعد موجة الانفتاح الاقتصادي والتحرر المالي والتجاري الذي طبع العقد الأخير من القرن العشرين، ومحاولة الكثير من الدول الاستفادة من حركة العولمة، والاندماج في الاقتصاد العالمي.

ونظراً لهذه الأهمية، قامت العديد من الدول النامية بوضع سياسات وتصميم حزمة من الحوافز تهدف إلى جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، وتوليد المنافع التي يمكن أن تجنيها في حال تحقق القدر اللازم من ذلك التدفق نحو اقتصادياتها.

1- تعريف الحوافز المقدمة للاستثمار الأجنبي المباشر.

بداية، ينبغي الإشارة إلى أنه لا يوجد تعريف موحد لمفهوم الحوافز، ويمكن أن يشمل التعريف الواسع للحوافز، أي نوع من المساعدة تمنحها الدولة للمستثمرين، أو قد يكون التعريف ضيقاً ليشمل بعضاً من أنواع المساعدات التي تقدمها الدولة للمستثمرين، وأياً كان الأمر، فإن عدداً قليلاً من اتفاقيات الاستثمار الدولية، أشارت إلى هذه الحوافز، أو إلى بعض من أنواعها.

فالاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات "GATS" أشارت إلى المنح "Subsidies" في المادة

VX، كما أن اتفاقية الإعانات المالية والتعويضات (*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*) تعتبر الاتفاقية الوحيدة متعددة الأطراف التي ورد فيها تعريف للمساعدة "Subsidies" يتفق مع تعريف الحافز، إذا تم منحها للمستثمر¹.

ويعرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD، الحافز بأنه كل ميزة اقتصادية قابلة للتقدير بقيمة نقدية، تقدمها الدولة المضيفة للاستثمارات الأجنبية الوافدة إليها، أو لبعض الاستثمارات.²

¹. UNCTAD, INCENTIVES.NY and Geneva 2004, p.1.

². UNCTAD, 1996 a, p.p.3-4, UNCTAD 2003a, p.124.

وتستخدم الحوافز من قبل بعض الدول بهدف تعويض النقص الحاصل في بيئة الأعمال، ولتوجيه الاستثمارات إلى قطاعات معينة تريد الحكومات ترقيتها وتأهيلها، أو لتوجيه الاستثمارات نحو المناطق النائية، بهدف تنشيطها وترقيتها اقتصادياً.

وعلى العموم، فإن وضع هذه الحوافز، هو في الأساس لخدمة التنمية، والاستفادة من المنافع المحتملة من الاستثمار الأجنبي المباشر.

ويؤكد تقرير الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD أن عدد البلدان الذي تضمن الحوافز للاستثمار هو في تزايد مستمر، ويعزى ذلك إلى موجة العولمة التي خلقت نوعاً من التنافس الشديد بين مختلف الدول للسعي لجذب أكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر، ولذلك قامت العديد منها بإجراء تعديلات في بيئتها التنظيمية ونظمها الوطنية الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر، لتكون أكثر ملائمة، وجذبا لتدفقات الاستثمار.

وتظهر الأرقام والبيانات الصادرة عن الأونكتاد أنه خلال الفترة من 1991 إلى 2002، تم إحصاء 1641 تعديلاً يخص الاستثمار الأجنبي المباشر، كان من بينها نسبة 95% من مجموع التعديل أكثر ملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر¹.

وفي سنة 2002 لوحدها، كان من بين 248 تعديلاً في قوانين الاستثمار الوطنية 236 تعديلاً أكثر ملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر².

وتصنف هذه الحوافز إلى ثلاث فئات رئيسية³:

1- الحوافز المالية *Financial incentives*: وتتمثل في الحوافز الضريبية بصفة أساسية، وحوافز التصدير.

2- الحوافز التمويلية: وتتمثل في توفير الأموال مباشرة للمشروع في شكل إعانات حكومية، أو قروض بفوائد منخفضة، أو المشاركة الحكومية في المشروع، التأمين الحكومي بمعدلات منخفضة لتغطية أنواع معينة من المخاطر مثل مخاطر تغيرات أسعار الصرف، أو المخاطر التجارية كالتأمين والمصادرة.

3- الحوافز الأخرى: تشمل المعاملة التفضيلية للاستثمار الأجنبي المباشر في مجالات الصرف الأجنبي مثل ضمان تحويل رأس المال والأرباح إلى الخارج.

وتهدف هذه الحوافز إلى ما يلي:

¹ . UNCTAD, "Incentives", New York, Geneva, 2004, p.03.

² . Ibid, p.21.

³ . UNCTAD, "Incentives and FDI", New York, Geneva, 1996, p.06.

- تزويد المستثمر بالخدمات الأساسية مثل تنفيذ وإدارة المشروعات، تزويد المستثمر بمعلومات تسويقية، توفير المواد الخام، المساعدة في التدريب؛
 - تزويد المستثمر بالبنية الأساسية من أراضي ومباني ومياه ومرافق عامة بأسعار تقل عن الأسعار التجارية.
- وتسهم هذه الحوافز في تخفيض تكاليف إنشاء المشروعات بشكل غير مباشر، وبالتالي إمكانية تحقيق معدل عائد مرتفع¹.
- كما تشمل الحوافز الأخرى، الحوافز المتعلقة بالبنية التشريعية والتنظيمية، مثل عدم التقيد ببعض اشتراطات قوانين العمل، والبيئة والصحة، وحماية المستثمرين من البنود التعسفية، والإجراءات التي يمكن أن تلحق الأضرار بهم.
- وتجد الدول النامية صعوبة في تقديم الحوافز التمويلية لافتقار مواردها إلى تقديم هذا النوع من الحوافز، في حين يكون الأمر أسهل بالنسبة للدول المتقدمة، وربما يكون ذلك واحد من أهم الأسباب التي تجعل من هذه الدول مناطق جذب للاستثمار الأجنبي المباشر.
- وتقوم الدول النامية بتصميم حوافزها على أساس مالي، لأنه لا يكلفها أعباء مالية².

¹ . أميرة حسب محمد الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة (تركيا، كوريا الجنوبية، مصر) (الإسكندرية: الدار الجامعية، 2004-2005)، ص.40.

² . لمؤسسة العربية لضمان الاستثمار، ندوة بعنوان الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، المرجع السابق، ص.195.

جدول رقم 03:

أشكال الحوافز المالية الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر.

مضمون الحوافز	طبيعة الحوافز
<p>1. الممنوحة إلى الأرباح:</p> <ul style="list-style-type: none"> - تخفيض معدل ضريبة الأرباح أو الدخل - الإعفاء الكلي المؤقت من الضريبة <p>2. الممنوحة إلى رأس مال الاستثمار:</p> <ul style="list-style-type: none"> - الاستهلاك المعجل للأصول الرأسمالية - إعفاء جزء الأرباح المعاد استثمارها <p>3. الممنوحة للعمال:</p> <ul style="list-style-type: none"> - تخفيض اشتراكات الضمان - الاقتطاع الإضافي من الضريبة بالتناسب مع عدد العمالة المستخدمة <p>4. الممنوحة للمبيعات:</p> <ul style="list-style-type: none"> - تخفيض ضرائب المبيعات حسب الحجم <p>5. الممنوحة للاستيراد:</p> <ul style="list-style-type: none"> - من إعفاء السلع الرأسمالية الرسوم الجمركية وضرائب الواردات - إعفاء مدخلات الإنتاج المستوردة <p>6. الممنوحة للتصدير:</p> <ul style="list-style-type: none"> - إعفاءات معاملة تفضيلية للدخل الناتج عن التصدير - تخفيض الرسوم عن نشاطات الصرف الأجنبي - تخفيض الرسوم عن الصناعات التصديرية - قبول مقاصة ضريبية بين المبيعات الداخلية، وتلك الموجهة للتصدير - قبول الدين الضريبي (التأجيل) لصافي المكون المحلي عند التصدير <p>7. الممنوحة للمصاريف الخاصة:</p> <ul style="list-style-type: none"> - تخفيض ضريبة دخل الشركات المرتبطة بأنشطة التسويق والترويج <p>8. الممنوحة لفوائض القيمة:</p> <ul style="list-style-type: none"> - تخفيضات في ضرائب دخول الشركات المحققة لفوائض القيمة - منح تأجيلات في دفع الضرائب لصافي المكون المحلي للمخرجات الإنتاجية - ضمان ائتمان ضرائب الدخل المتأتية من صافي القيمة المحققة 	<p>الحوافز المالية (ذات طابع ضريبي) <i>Fiscal incentives</i></p>

Source: UNCTAD, based on UNCTAD 1996 a 1996b, WTO, 1998.

جدول رقم 04:

أشكال الحوافز التمويلية والحوافز الأخرى الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر.

مضمون الحوافز	طبيعة الحوافز
<p>حوافز الاستثمار:</p> <p>1. تقديم الدعم الحكومي المباشر لتغطية جزء من رأس مال المستثمر، أو لتغطية التكاليف الإنتاجية والتسويقية للمشروع</p> <p>2. منح قروض وائتمانات ولتشجيع عمليات التصدير</p> <p>3. ائتمان حكومي مدعم، لتغطية مخاطر تجارية مرتفعة مثل مخاطر تذبذب أسعار الصرف، انخفاض قيمة العملة المحلية، تغطية مخاطر غير تجارية مثل التأمين، والمصادرة (وتكون عادة من خلال هيئة دولية)</p>	<p>الحوافز التمويلية <i>Financial incentives</i></p>
<p>1. حوافز تنظيمية <i>Regulatory incentives</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> - تخفيض التقيد بمعايير بيئية، ومعايير الصحة والعمل - إعفاء مؤقت أو دائم من الامتثال للمعايير المطبقة والمعمول بها - إقرار بنود لضمان تعديل التشريعات التي تضر بمصالح المستثمرين <p>2. تقديم الدعم الحكومي للخدمات:</p> <ul style="list-style-type: none"> - دعم البنى التحتية مثل الكهرباء، الماء، وسائل الاتصالات، النقل، وتوفير هذه الخدمات بأقل من سعرها التجاري (السوقي) - دعم الخدمات من خلال المساعدة في تزويد المستثمر بمعلومات مصادر التمويل، ودراسات السوق، والمعلومات التسويقية، توفر السلع الرأسمالية، وتقديم النصح في مجال عمليات الإنتاج، وتقنيات وقنوات التسويق - التدريب والتأهيل الخاص باليد العاملة، وكل التسهيلات المتعلقة بتنمية المهارات <p>3. امتيازات خاصة بالسوق:</p> <ul style="list-style-type: none"> - صفقات حكومية تفضيلية - الحماية من منافسة الاستيراد - إغلاق السوق من أي منافسين جدد، وضمان حق الاحتكار (<i>Guarantying of monopoly rights</i>) <p>4. امتيازات الصرف الأجنبي (<i>Foreign exchange privileges</i>):</p> <ul style="list-style-type: none"> - ضمان معدلات صرف تفضيلية - استبعاد مخاطر الصرف عن القروض الأجنبية - منح القطع الأجنبي مقابل عمليات التصدير - منح امتيازات خاصة للعوائد ورأس المال 	<p>الحوافز الأخرى</p>

جدول رقم 05:

التغيرات في النظم الوطنية الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر للفترة: 2005-2000.

2005	2004	2003	2002	2001	2000	البلد
93	102	82	70	71	69	عدد البلدان التي أدخلت تعديلات على نظم استثمارها
205	270	242	246	207	150	- عدد التعديلات التنظيمية ومنها:
154	234	213	234	193	147	- الأكثر ملاءمة للاستثمار
41	38	24	12	14	3	- الأقل ملاءمة للاستثمار

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006، الاستثمار الأجنبي الوارد من الدول النامية والاقتصاديات الانتقالية ودوره في التنمية، استعراض عام ص.24.

من خلال الجدول أعلاه، يتضح تزايد عدد الدول التي قامت بتغييرات في نظمها الوطنية الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر، حيث شهد عام 2004، قيام 102 دولة بذلك التغيير، بما يعادل 270 تعديلا تنظيميا، منها 234 تعديلا يعد أكثر ملاءمة للاستثمار الأجنبي، و 38 تعديلا في غير صالح الاستثمار الأجنبي المباشر أي بنسبة 86 % مقابل أقل من 14 %

أما بالنسبة لعام 2005، فإن الملاحظ هو عدد البلدان التي قامت بتعديلات أقل ملاءمة للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث من بين 205 تعديلا من نظم الاستثمار، كان 154 تعديلا في صالح الاستثمار الأجنبي المباشر، و 41 تعديلا غير ملائم للاستثمار، ويرجع ذلك إلى قيام عدد من الدول بحماية اقتصادياتها الوطنية من المنافسة الأجنبية، وحماية الصناعات الوطنية، منها قرار بوليفيا بتأميم قطاعي البترول والغاز في ماي 2006.

أما من حيث التوزيع الجغرافي، فقد بلغت التغييرات الحاصلة في نظم الاستثمار في إفريقيا 53 تغييرا، متبوعة بدول آسيا و أوقيانيا بـ 48 تعديلا، والدول المتقدمة بـ 48 تعديلا، ودول جنوب شرق أوروبا بـ 39 تعديلا، أما أمريكا اللاتينية ودول الكاريبي، فقد أحصت الأونكتاد 21 تعديلا بها¹.

ومن بين الإجراءات المتخذة لتحسين نظم الاستثمار وجعلها أكثر مواتاة للاستثمار الأجنبي المباشر، سياسات التحرير (57 تعديلا)، الجهود الترويجية للاستثمار الأجنبي المباشر (51 تعديلا)، الإجراءات التنفيذية (22 تعديلا)، وإجراءات قبول الاستثمار (19 تعديلا)².

¹ UNCTAD, WIR, 2006, p.p.22-25.

² الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006، الاستثمار الأجنبي الوارد من الدول النامية والاقتصاديات الانتقالية ودوره في التنمية، استعراض عام ص.26.

وحسب البيانات المستقاة من تقرير الأونكتاد للاستثمار حول العالم لعام 2006، فإن 51 إجراء يتعلق بمنح المزيد من الحوافز الجديدة للاستثمار، وفي أنشطة السياحة والبحث والتطوير، وكانت أغلب تلك الإجراءات تمس ضرائب الشركات، حيث أجرت العديد من البلدان تخفيضات في معدلات الضرائب المفروضة على أرباح الشركات، وتلك الإجراءات لا تمس الاستثمار الأجنبي المباشر لوحده، وإنما حتى الشركات المحلية.

وقد كانت نسبة تلك التخفيضات واضحة في أوروبا، حيث قامت البلدان المنظمة حديثاً إلى الاتحاد الأوروبي بمراجعة قوانينها الضريبية، بالإضافة إلى مناطق أخرى من العالم، فعلى سبيل المثال، قامت الإكوادور بإعفاء مؤقت لمدة تتراوح من 10 إلى 12 سنة على الاستثمارات الموجهة لقطاعي الزراعة والسياحة. كما قامت الهند بتبني قانون يمنح حوافز جذابة للاستثمار في مناطق اقتصادية خاصة.

ورغم ارتفاع عدد التعديلات في نظم الاستثمار الملائمة للاستثمار، يلاحظ أيضاً قيام بعض الدول بإجراء تعديلات، تعد أقل ملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر، وقد مسّت تلك الإجراءات قطاع استغلال الموارد الطبيعية في بوليفيا، والتشيلي التي قامت بفرض رسم بمعدل 5% من الأرباح المحققة في قطاع المناجم عند مستوى إنتاج 50000 طن من الحديد.

أما من جانب الدول المتقدمة، فقد كان هدف التعديلات التي قامت بإجرائها على نظمها الاستثمارية، حماية وتعزيز الموقف التنافسي لمستثمريها المحليين، ومن تلك التعديلات، إعلان الحكومة الفرنسية عن قيامها بحماية 11 نوعاً من الصناعة المحلية التي اعتبرتها من القطاعات الاستراتيجية ذات المصلحة الوطنية¹.

ثانياً: أشكال حوافز الاستثمارات.

1- الحوافز المرتبطة بالضريبة على الشركات و تشمل ما يلي:

- إعفاء مؤقت للضريبة أو معدل مخفض للضرائب على الشركات؛
- حسومات للاستثمارات *Deduction*؛
- تطبيق معدل اهتلاك متسارع؛
- مؤونات (أو أحكام خاصة) للمبالغ المعاد استثمارها، أو بمناسبة التوسع في النشاط؛
- تخفيض مكرر لبعض المصاريف لأغراض جبائية (عادة ما ترتبط بالتشغيل والتصدير، والبحث والتطوير، والتجهيزات).

¹ . The Wall Street journal on line, Common Market Think Again, 13 March 2006.

2- الحوافز الأخرى ذات الطبيعة الجبائية وتشمل ما يلي:

- الإعفاء من الضريبة على الدخل المفروض على الأشخاص الطبيعيين، ولاسيما على شطر الأرباح الموزعة؛
- الإعفاء من الحقوق الجمركية عند الاستيراد وخاصة إعفاء السلع والتجهيزات والمواد الأولية، وقطع الغيار والمدخلات الوسيطة في عمليات الإنتاج؛
- الإعفاء من الحقوق الجمركية عند التصدير؛
- الإعفاء من الرسم على المبيعات والرسم العقارية، والرسم على الدخول المهنية؛
- تخفيض نسبة المساهمة في الضمان الاجتماعي.

3- الحوافز ذات الطبيعة المالية: يمكن حصرها في النقاط التالية:

- قبول التمويل بشروط ميسرة؛
- مساهمة الدولة في رأس المال؛
- التأمين بتعريفات تفضيلية؛
- منح ضمانات للقروض؛
- الدعم المباشر؛
- التموين بالتجهيزات الخاصة؛
- المساهمة في المصاريف الأولية المرتبطة بالتكوين، والتعهد بدفع أجور خاصة بالتشغيل؛
- معالجة تفضيلية في سعر الصرف؛
- صفقات عمومية تفضيلية؛
- الحماية من المنافسة عند الاستيراد؛
- تقديم الخدمات (دراسة السوق أو الدراسات الأولية).

4- الحوافز من طبيعة تشريعية (قانونية): من بينها:

- المعايير المطبقة في الميدان الاجتماعي، العمل، البيئة.

ثالثا: اتجاهات السياسة العامة المرتبطة بالحوافز.

يعتبر موضوع الحوافز من الموضوعات التي يثار حولها الجدل، ويرجع السبب في ذلك إلى حداثة ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر نسبيا من جهة، وإلى تناقض النتائج التي توصلت إليها الدراسات الميدانية من جهة أخرى.

وقد أكد هذه الحقيقة المسح الذي قامت به شعبة الشركات عبر الوطنية التابعة للأونكتاد، لعينة متكونة من 45 بلدا حول العالم ، حيث توصلت من خلال المسح الذي أجرته على أنظمة الحوافز إلى أن استخدام الحوافز كوسيلة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر لم تحسم بعد، ذلك أن هناك دولا من هذه العينة، نجحت في استعمال الحوافز وحققت نتائج باهرة في حين أخفقت دولا أخرى في تحقيق ذلك الهدف¹.

وبشأن السياسات التي تتبعها الدول في تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والمرتبطة بالحوافز، فإنه يمكن تصنيف تلك السياسات إلى اتجاهين رئيسيين²:

- أنظمة حرة للاستثمار الأجنبي المباشر: حيث لا تنص هذه الأنظمة على أي قيود أو اشتراطات تضعها أمام دخول الاستثمار الأجنبي المباشر، فهي أنظمة مفتوحة غير تقليدية، ويتمتع في ظلها المستثمر الأجنبي بكامل الحقوق والمزايا والحماية القانونية المقررة له بموجب تلك التنظيمات.
 - أنظمة انتقائية للاستثمار الأجنبي المباشر: في ظل هذه الأنظمة، تضع الدولة المضيفة للاستثمار بعض المعايير الانتقائية، التي يجب أن تتوفر في المستثمر الأجنبي قبل السماح له بالدخول، وتقوم بتقديم الحوافز كلما تحققت تلك المعايير، كما يمكن أن تدرس قرارات قبول الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الأنظمة حالة بحالة³.
- وفي حالة الدول النامية، يمكن ملاحظة هذين النوعين من الأنظمة، فالدول التي تعمل على التفتح الاقتصادي، تنظر إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة كوسيلة للنمو الاقتصادي، وبالتالي تقوم بوضع قوانين محفزة لهذه الاستثمارات.
- في حين قيدت بعض الدول اللجوء إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولجأت إلى نمط تنموي يركز على القدرات الذاتية، وعندما أرادت التفتح على هذه الاستثمارات، عمدت إلى سن قوانين وأنظمة تحد من مجال الاستثمارات وشكلها.
- وما يمكن ملاحظته في هذا المجال، هو تغير المواقف واتجاه العديد من البلدان النامية، والاقتصاديات الانتقالية إلى الترحيب بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتخفيف القيود المفروضة عليها، بل أصبحت هذه البلدان تتنافس فيما بينها لتشجيع المستثمرين الأجانب⁴.

¹ . UNCTAD, Advisory Studies, n° 16, "Tax Incentives and FDI ", A Global Survey, new York and Geneva, 2000, p.p.14-24.

² . تصنف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار اتجاهات السياسة الاستثمارية إلى خمسة اتجاهات. (راجع المؤسسة العربية لضمان الاستثمار. الاتجاهات التشريعية لمعاملة الاستثمار ضريبيا في المقارن والتشريعات العربية. طباعة فهد المرزوق، الكويت، 1984).

³ . Nada MESSOUD, "Assessment of FDI in Egypt", Economic research Forum. Cairo. WP0336 .2003, p2.

⁴ . غني فيفرمان، "تيسير الاستثمار الأجنبي"، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 29، العدد 01، مارس 1992 (واشنطن: صندوق النقد الدولي، 1992)، ص.42.

فما هي حجج المدافعين على الحوافز لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، وما هي حجج المعارضين لاستخدام الحوافز؟

1- حجج المدافعين عن استخدام الحوافز لتشجيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

يرى أنصار هذا الاتجاه، أن الحوافز المقدمة ستؤدي إلى زيادة حصة البلد من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولاسيما الاستثمارات الجديدة، وذلك في ظل تآكل حجم السياسات البديلة، كاستعمال سعر الصرف، وهي الحالة الأكثر شيوعاً في الاتحاد الأوروبي، كما أن موجة العولمة أدت إلى تراجع دور الدولة في الحياة الاقتصادية وفي إمكانيات استعمال الوسائل التقليدية المتاحة لتوجيه الاستثمارات، فضلاً عن التنافس الدولي فيما بين أقطاب الشركات الأجنبية في اختيار أفضل الأماكن العالمية للاستثمار.

ويضيف المدافعين إلى أن منح هذه الحوافز يؤدي إلى انخفاض تكلفة الاستثمار، مما يساهم في تقوية تنافسية الدولة، اتجاه باقي المنافسين المحتملين، وهو ما يسمح بتعزيز المناخ الاستثماري، وبالتالي يعزز من مقدرة الدولة على جذب الاستثمارات الأجنبية.

ومهما يكن، فإن التحليل الذي تبناه هذا الاتجاه المؤيد، هو أن النواتج التي تتحصل عليها الدولة في شكل الاستفادة من الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي أكثر من التكاليف التي تتنازل عنها في شكل إعفاءات أو دعم مباشر.

كما أن منح الحوافز للاستثمار لا يجب أن يفرق بين المستثمر الأجنبي والمحلي، لأن ذلك التفريق يتعارض مع مبدأ المعاملة الوطنية، والتي تحميها قواعد ولوائح المنظمة العالمية للتجارة، ولاسيما اتفاقية تدابير الاستثمار المرتبطة بالتجارة *TRIMS*.

كما يستند هؤلاء على أن الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر في خلق النمو الاقتصادي تعتبر من أهم المبررات الداعية إلى منح الحوافز.

2- حجج المعارضين لاستخدام الحوافز.

بالرغم من أهمية الحوافز كأحدى المحددات المكتملة لتحسين المناخ الاستثماري، فإن هناك بعض الآراء التي تعارض استخدام مثل هذه الحوافز في تشجيع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ومن أهم المبررات التي يقدمها المعارضون ما يلي¹:

- إن الحوافز تأتي في المرتبة الثانية من حيث الأهمية في قرار المستثمرين الأجانب، وذلك بعد المحددات الرئيسية المتمثلة في حجم السوق، ومدى توفر الموارد الطبيعية، واليد

1. Magnus Blomstrom, Ari KOKO, "The Economics of Foreign Direct Investment", Stockholm School of Economics, January, 2003, p.p.17-20.

العاملة الماهرة، والظروف الاقتصادية والسياسية الأخرى التي تؤثر على مناخ الاستثمار. كما وقد بينت العديد من الدراسات التطبيقية التأثير المحدود للحوافز في قرارات المستثمرين، حيث تكون ذات أهمية فقط في حالة تشابه المحددات الرئيسية للموقع الذي يراد الاستثمار فيه، في هذه الحالة تبرز أهميتها نسبياً؛

- إن الاستثمارات الأجنبية التي تبحث عن وجود مثل هذه الحوافز في تشريعات البلدان المضيفة، غالباً ما تكون ذات تأثير ضعيف وغير فعال في الاقتصاد المحلي، وتتسم بعدم الاستقرار، حيث تنتهي مدة المشروع مع نهاية مدة سريان التسهيلات والإعفاءات المقررة، وأحياناً قبل ذلك الميعاد، الأمر الذي لا يتحقق مع هذا النوع من الاستثمارات التأثيرات المرغوبة التي تم على أساسها وضع تلك الحوافز. وتشير مختلف الدراسات إلى هذا النوع من الاستثمار باسم *Footloose* وهذا النوع يفنق إلى وجود روابط حقيقية (خلفية أو أمامية) في الاقتصاد المضيف، نظراً لحساسيته المفرطة للتغيرات في البيئة التنافسية المحلية؛

- إن التنافس الحاد بين الدول على الاستثمار الأجنبي المباشر أدى إلى ظهور ما يسمى بالمزايدات، حيث طرحت الكثير من البلدان حزمة من الحوافز والإعفاءات تفوق قدرات البلدان الفقيرة، وهو ما يرهقها في ظل عدم التكافؤ ومحدودية القدرة على الاستمرار في منح مثل هذه الحوافز؛

- يرى المعارضون أن الإعفاءات الضريبية تؤدي إلى انتقال الموارد الأولية من خزينة البلد المضيف إلى خزينة دولة المستثمر، ويحدث هذا إذا كان يخضع لضريبة مماثلة في دولته، وفي هذه الحالة لا يتحقق الهدف المرجو من الإعفاء طالما أن المستثمر يدفع الضريبة في بلده الأم؛

- إن الحوافز التفضيلية (الضرائب التفضيلية) تلحق الضرر بالدولة المضيفة، حيث تؤدي إلى إضعاف الموقف المالي للدولة المضيفة عن طريق تآكل القاعدة الضريبية التي تؤدي بدورها إلى انخفاض الاستثمار الحكومي في التعليم والصحة والبنى التحتية، وإذا أخذنا في الاعتبار هشاشة الوضع المالي والاقتصادي الكلي للبلدان النامية، فإن المخاطر المصاحبة لمثل هذا النوع من الإعفاءات قد تكون كبيرة لدرجة لا يمكن تبرير المنافع في المدى القصير¹.

- وعلى العموم، فقد استقر الخلاف في هذا الموضوع على أن الحوافز يمكن أن يكون لها أثر إيجابي على الدول المضيفة، إذا كانت تكلفه منحها أقل من الفائدة التي تعود على المجتمع

¹ . محمد العريان، محمود الجمال، المرجع السابق، ص. 25.

من المشروع الاقتصادي، رغم أن هناك عوائد معنوية (الأثار الاحتكاكية) قد لا يمكن التعرف على قيمتها نظرا لعدم وجود معيار كمي لحساب قيمتها أو تقييمها ماديا . وتجدر الإشارة إلى أن اتفاقية الغات منعت أي إجراءات من شأنها ربط منح الحافز للاستثمار بمتطلبات أو شروط أو إجراءات معينة تلزم الاستثمار الأجنبي (ماعدا شرط التصدير). أما بالنسبة للحافز التمويلي (المالي) في شكل دعم مباشر، فقد أكدت الاتفاقية بعدم التمييز فيه بين المستثمر الأجنبي والمحلي، إذ يمنح لهما على حد سواء.

وختاما، فإن صياغة الحوافز الجيدة التي تستهدف النوع الجيد من الاستثمار الأجنبي المباشر القابل للنمو، والذي يخدم أهداف التنمية في البلدان المضيفة، يعتبر من الاستراتيجيات التي يجب أن يتم التركيز عليها لتوليد أقصى الفوائد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ولا يتأتى ذلك بصفة آلية، أو باستخدام الحوافز بمفردها، بل يجب أن تكون سياسات الاقتصاد الكلي والبيئة التشريعية والظروف السياسية من عوامل الجذب، وليس من عوامل الطرد.

كما تتجه الدول إلى ربط هذه المزايا والحوافز والإعفاءات بقطاعات معينة تتميز فيها هذه الدول بميزة نسبية مما يعود بأعظم الفائدة على البنية الاقتصادية الكلية، كما أن إتباع سياسة الحوافز الموجهة (*Targeted Incentives*) هو الأكثر جدوى من اعتماد سياسة مفتوحة للإعفاءات والحوافز تشمل كل القطاعات والصناعات، بما في ذلك التي لا تتميز فيها الدولة بميزة نسبية¹.

رابعاً: المبادئ العامة لوضع ومنح الحوافز الاستثمارية.

وضعت منظمة الاونكتاد مجموعة من المبادئ العامة التي على واضعي السياسات الوطنية في مجال الاستثمار مراعاتها ، وهي كما يلي²:

المبدأ الأول: التعريف.

يكتسي تعريف الحافز أهمية بالغة في التنظيمات والاتفاقيات المتعلقة بالاستثمار، والإشكالية الجوهرية، هي في اختيار التعريف الواسع والذي يغطي كل أشكال الحوافز المحتملة، أو الأخذ بالتعريف الضيق، والذي يقتصر على أنواع محددة من الحوافز.

ومعيار التفرقة في التعريف، هو اختيار المبدأ العام، أو المبدأ الخاص، لأن مدى التعريف يؤثر على مدى تغطية المستثمر من جهة، ودرجة جاهزية الدولة في توجيه وتنفيذ سياستها المتعلقة بالحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي من جهة أخرى.

¹ . اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر والبيئي في منطقة ولاسكوا، مع دراسات حالات الأردن والبحرين واليمن (نيويورك: الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، 2003)، ص.ص.25-26.
² . UNCTAD, "Incentives", New York, Geneva, 2004, p.p.11-25.

المبدأ الثاني: مبدأ عدم التمييز.

تقوم بعض البلدان المضيفة، بمنح الحوافز للمستثمرين المحليين (الوطنيين) دون سواهم، الأمر الذي يعتبر استثناء لقاعدة المعاملة الوطنية (NT)، حيث تقوم الدولة بإعداد قائمة محدودة للشركات أو الصناعات الوطنية التي تستفيد من معاملة تفضيلية خاصة، وتقوم البلدان النامية بمنح بعض الإعانات الموجهة للصناعات الناشئة، وذلك لحمايتها من المنافسة الشديدة التي تتعرض لها، وقد نادى الكثير من الدول النامية في حقها الشرعي لتنمية قدرات شركاتها المحلية، وتقويتها وتأهيلها حتى تتمكن من اكتساب المناعة الكافية، والقدرات اللازمة، في مواجهة المنافسة من الشركات العاملة في السوق المحلي، سواء كانت أجنبية أو وطنية.

ويفرض العمل بمبدأ عدم التمييز أن يعامل المستثمر الأجنبي معاملة المستثمر الوطني أو أية دولة ثالثة تتمتع بميزات الدولة الأولى بالرعاية (مبدأ المعاملة الوطنية ومبدأ الدولة الأولى بالرعاية). وهذين الالتزامين، من المؤكد أنهما، يمنعان الدولة المضيفة بالترفة في منح الحوافز على أساس جنسية المستثمر، وعليه يتوجب على الدولة تصميم برنامج الحوافز، باستخدام معايير موضوعية، كقطاع النشاط أو الأعمال، حجم وموقع الشركة، أو حجم رأسمال المستثمر.

بالإضافة إلى ذلك، فإنه من الممكن تضيق نطاق تطبيق مبدأ عدم التمييز في منح الحوافز، من خلال العمل بما يسمى بالقائمة السلبية (Negative list)، أو العمل بالقائمة الإيجابية (Positive list).

المبدأ الثالث: مبدأ ربط الحوافز بشروط الأداء Linking incentives to performance requirements.

لا يمكن للبلدان المضيفة أن تربط منح الحوافز بشروط الأداء، وهي الشروط التي تمنعها اتفاقية "TRIMS"، وبخلاف ما هو متفق عليه وتلتزم الدولة بالتقيد به في إطار تلك الاتفاقية، تبقى الدول المضيفة لها الحق في فرض شروط الأداء غير المرتبطة بالتجارة Non trade related performance requirements، وتتعلق تلك الشروط بمجالات البحث والتطوير، الحد الأدنى من العمالة الوطنية، أو القيام بالمشروع في مناطق خاصة (المناطق الحرة)، أو تحويل قدر من التكنولوجيا للصناعة الوطنية.

المبدأ الرابع: الشفافية.

تنص أغلب اتفاقيات الاستثمار الدولية على تطبيق مبدأ الشفافية، في القوانين والتنظيمات واللوائح والإجراءات الإدارية. ومحتوى هذا المبدأ إلزام الأطراف المتعاقدة، أو الدول المضيفة بنشر المعلومات حول القواعد المرتبطة بموضوع الحوافز، وقد نص مشروع الاتفاق المتعدد

الأطراف بشأن الاستثمار إلى أحكام خاصة تتعلق بموضوع الشفافية، ولكنها غير ملزمة، على اعتبار أن هذا الاتفاق لم يتم الإجماع بشأنه، ومهما يكن من أمر، فإن نشر مثل تلك المعلومات قد يكون بشكل طوعي من جانب الدول المضيفة، وذلك لتمكين المستثمرين من القدرة على اتخاذ القرارات والتنبؤ، وتقليل المخاطر من عدم التأكد، وكذلك معرفة المستثمرين ببرامج الحوافز والشروط التي يستفيدون بموجبها من هذه الحوافز¹، كما يعتبر ذلك جزءاً مهماً من المناخ الداعم للاستثمار.

المبدأ الخامس: تصميم الحوافز التنافسية.

اشتد تنافس الدول حول الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولاسيما بعد موجة العولمة، والتحرر الاقتصادي إلى درجة تحولت فيها الحلبة إلى ما يشبه "المزادات" على استقطاب أكبر قدر من الاستثمارات الأجنبية، وقد صاحب هذا التحول قيام العديد من الدول بتوفير حوافز سخية، قد ترهق كاهل الدول الفقيرة ولا تتحملها ميزانيات بعض الدول النامية، ولأنه لا ينظر إلى مثل هذه الحوافز إلى كونها من المحددات الرئيسية للمناخ الملائم للاستثمار، فإن الإفراط في منحها وتقديمها بدون دراسة، قد يؤثر سلباً على مالية الدولة، وتعتبر عندئذ عبئاً حقيقياً، وعليه فإن رسم وتصميم الحوافز الملائمة لأهداف التنمية هو الكفيل بتحقيق التوازن بين التكاليف التي يتحملها الاقتصاد المضيف، وبين العوائد المحققة، والتي يجب أن تفوق تلك التكاليف.

¹ . UNCTAD, WIR, 1995, p.203.

خلاصة الفصل الأول.

قمنا في الفصل الأول بعرض المفاهيم المرتبطة بموضوع الاستثمار الأجنبي المباشر، والأنماط الجديدة المكونة له، كما تطرقنا إلى أهم النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر، وقد توصلنا إلى أنه لا توجد نظرية واحدة جامعة وشاملة تفسر ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويرجع السبب في ذلك إلى الاختلاف الفكري للمدارس الاقتصادية التي تناولت موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر من جهة، وإلى تطور هذه الظاهرة من جهة أخرى.

كما توصلنا إلى أن الآثار الإيجابية المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر على البلدان المضيفة ليست تلقائية، إذ تتوقف تلك الآثار على اختيار هذه البلدان لنوعيات الاستثمار الأجنبي المباشر القادر على خلق النمو وتحقيق أهداف التنمية الوطنية.

وأشرنا في الختام إلى أن منح الحوافز للاستثمار الأجنبي المباشر يجب أن يكون في سياق يراعي فيه واضعو السياسات الوطنية - في مجال الاستثمار - مجموعة من المبادئ العامة منها مبدأ عدم التمييز ومبدأ الشفافية، ومبدأ تصميم الحوافز التنافسية القادرة على تحقيق التوازن بين التكاليف التي يتحملها الاقتصاد المضيف من جهة، وبين العوائد المحققة والتي يجب أن تفوق تلك التكاليف من جهة أخرى.

الفصل الثاني

مقارنة الحوافز الممنوحة
للاستثمار الأجنبي المباشر
في دول المغرب العربي

تمهيد .

تسعى دول المغرب العربي إلى استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتهيئة المناخ الاستثماري الملائم، ولذلك قامت بإصدار مجموعة من التشريعات والإجراءات الهادفة إلى تسهيل انسياب حركة رأس المال الأجنبي، وقد تضمنت تلك الإجراءات والتشريعات تقديم حزمة من الحوافز والتسهيلات والضمانات، جاءت بها قوانين الاستثمار في هذه الدول.

وستعرض في هذا الفصل إلى مقارنة أهم الحوافز الممنوحة للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المغرب العربي، من خلال أربعة مباحث:

- **المبحث الأول :** معاملة رأس المال الأجنبي وإجراءات الحصول على التراخيص؛
- **المبحث الثاني :** الإعفاءات الممنوحة للمستثمر الأجنبي؛
- **المبحث الثالث:** ضمانات الاستثمار؛
- **المبحث الرابع :** حوافز البيئة التحتية.

المبحث الأول: معاملة رأس المال الأجنبي وإجراءات الحصول على التراخيص.

أولاً: معاملة رأس المال الأجنبي.

1 - طبيعة المعاملة القانونية المقررة للمستثمر الأجنبي:

يمكن تقسيم قوانين الاستثمار عموماً ، إلى أربعة فئات¹:

الفئة الأولى: القوانين التي تنص على معاملة المستثمر الأجنبي معاملة المستثمر الوطني.

الفئة الثانية: القوانين التي تنص على معاملة رأس المال الأجنبي معاملة بالمثل.

الفئة الثالثة: القوانين التي تنص على معاملة رأس المال الأجنبي معاملة الدولة الأولى بالرعاية أو المعاملة التفضيلية.

الفئة الرابعة : خلو قوانين الاستثمار من بيان هذا الجانب.

وبالتطبيق على تشريعات دول المغرب العربي في هذا المجال، نجد أن قانون الاستثمار في

الجزائر يقر بمبدأ المساواة في المعاملة حيث ينص على معاملة المستثمر الأجنبي معاملة المستثمر

الوطني، كما تستفيد الاستثمارات الأجنبية المقامة في الجزائر من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية،

والمعاملة التفضيلية، شريطة وجود معاهدة تنص على ذلك مع دولة المستثمر².

أما في المغرب وتونس فقد اتجهت قوانين الاستثمار فيها إلى عدم النص على كيفية معاملة

رأس المال الأجنبي³.

2- مجالات الاستثمار.

نصت قوانين الاستثمار في دول المغرب العربي على العديد من مجالات الاستثمار التي

يمكن للمستثمر الأجنبي تأسيس مشاريع استثمارية فيها، ويمكن تقسيم هذه المجالات إلى ما يلي:

1.2. مجالات استثمارية متاحة على سبيل الحصر.

أفرد الفصل الأول من مجلة تشجيع الاستثمارات في تونس بيان القطاعات التي يمكن

للمستثمر الأجنبي تأسيس مشاريع استثمارية فيها وهي⁴:

الزراعة والصيد البحري، الصناعة، السياحة، النقل، التربية والتعليم والتكوين المهني،

الإنتاج والصناعات الثقافية، الصحة، حماية البيئة والمحيط، البحث العقاري والأنظمة، الخدمات

¹ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تشريعات تشجيع الاستثمار في الدول العربية -دراسة مقارنة-، الكويت، 2003، ص.ص.87-88.

² . انظر المواد:14، 15، 16 من الأمر رقم: 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار.

³ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، المرجع السابق، ص.88.

⁴ . قانون عدد 120 - 93 ، مؤرخ في 27 ديسمبر 1993 المتضمن مجلة تشجيع الاستثمارات للجمهورية التونسية. الفصل الأول.

غير المالية، وتنسحب أحكام قانون الاستثمار على العمليات المحدثة (الجديدة) أو التوسع أو إعادة التهيئة أو تغيير النشاط¹.

ومن خلال القانون 93-120، يلاحظ أن السلطات التونسية طبقت إستراتيجية استهداف الاستثمار الموجه للتصدير، حيث تستفيد الشركات التي تنتج للتصدير 100% من حوافز كثيرة ومتعددة خاضعة لنظام المناطق الحرة².

2.2. المجالات التي لا يسمح بالاستثمار فيها على سبيل الحصر.

لا تطبق أحكام قانون الاستثمار المغربي على المجال الفلاحي، حيث يخضع هذا القطاع إلى قانون خاص به³. وقد استثنى المشرع المغربي القطاع الفلاحي عمدا من مجال تطبيق قانون الاستثمار، لما له من أهمية في الاقتصاد الوطني، حيث يتوفر على مجموعة من الامتيازات التفضيلية تتصل بميدان الضرائب وأسعار بعض السلع والمواد الوسيطة التي تستعمل في الإنتاج الفلاحي. وينبغي الإشارة إلى أن منهجية المغرب في مجال تشجيع الاستثمار ارتكزت على منظور غير شمولي يتمثل في إنشاء منظومة خاصة لكل قطاع، حيث بلغ عدد الأنظمة المكونة لإطار تحفيز الاستثمار سبعة، دون الإجراءات التشجيعية الإضافية الخاصة. ويمكن حصر تلك الأنظمة في ما يلي⁴:

- نظام قطاع الصناعة؛
- نظام قطاع الصناعة التقليدية؛
- نظام قطاع السياسة؛
- نظام قطاع البحري؛
- نظام قطاع المناجم؛
- نظام قطاع التقدير؛
- نظام قطاع السكن.

¹ . الفصل الأول والخامس من مجلة تشجيع الاستثمارات، قانون عدد 120 لسنة 1993 مؤرخ في 27 ديسمبر 1993 -

² . انظر الفصل 11 و12 من مجلة الاستثمارات التونسية.

³ . انظر المادة 24 من القانون، الإطار رقم 18-95 المتضمن ميثاق الاستثمار المغربي.

⁴ . تم تعديل هذه الأنظمة في إطار مسطرة الاستثمار المحدثة بموجب المرسوم الملكي رقم 1-95-213 المؤرخ في 08 نوفمبر 1995، والذي دخل حيز التطبيق ابتداء من الأول من جانفي 1996.

3.2. مجالات استثمارية مفتوحة.

أقر المشرع الجزائري في الأمر رقم (03-01) المؤرخ في 20 أوت 2001 صراحة على مبدأ حرية الاستثمار، إذ نص في المادة الرابعة منه على أن تنجز الاستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التشريع والتنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة وحماية البيئة . وبالمقارنة مع أحكام المرسوم التشريعي السابق رقم (93-12) المتعلق بترقية الاستثمار، يلاحظ أن مجال التطبيق كان يخص الاستثمارات الوطنية الخاصة والاستثمارات الأجنبية التي تنجز ضمن الأنظمة الاقتصادية غير المخصصة للدولة أو لفروعها أو للأشخاص المعنيون والعموميون .

في حين أن أحكام الأمر رقم 03-01 قد ألغى مبدأ التخصيص للدولة أو لفروعها، وضمن هذا السياق أصبح الاستثمار مفتوحا لجميع الشركاء الوطنيين والأجانب، إضافة إلى إدراج شكلين جديدين لمفهوم الاستثمار هما:

- الامتيازات أو الرخص؛
- عمليات الخصخصة.

3- رأس المال المستثمر.

لم تقدم قوانين الاستثمار في دول المغرب العربي، تعريفا دقيقا أو تحديدا واضحا للعناصر المكونة لرأس المال المستثمر، بخلاف بعض الدول العربية التي نص قانون الاستثمار فيها على أن رأس المال الأجنبي يشمل¹:

- النقد المحلي أو الأجنبي المحول من الخارج؛
- الموجودات والمواد العينية والمستوردة؛
- الأرباح والعوائد؛
- الحقوق المعنوية.²

وفي الجزائر، نص الأمر رقم 03-01 المعدل والمتمم المتعلق بتطوير الاستثمار في المادة الثانية منه على بعض من العناصر المذكورة أعلاه منها:

- الحصول على أصول الهدف من ورائها إنشاء وتحقيق كيان اقتصادي قائم بذاته؛
- المساهمة في رأس مال مؤسسة سواء أكانت تلك المساهمات عينية أو نقدية ، حيث أن حجم المساهمات في رأس المال يمكن أن تأخذ احد الشكلين السابقين، أو أن تكون مجتمعة؛
- استثمارات قد تنشأ من جراء إعادة الهيكلة للمؤسسات القائمة؛

¹ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تشريعات تشجيع الاستثمار في الدول العربية -دراسة مقارنة-، المرجع السابق، ص.41.

² . يقصد بالحقوق المعنوية التراخيص وبراءات الاختراع والعلامات التجارية المسجلة.

- المساهمة في عمليات الخوصصة.

يتضح أن قانون الاستثمار الجزائري، حدد عنصرَي النقد المحلي والأجنبي المحول من الخارج، والموجودات والمواد العينية المستوردة، ضمن العناصر المكونة لرأس المال، في حين لم يتطرق إلى عنصرَي الأرباح والعوائد، وإلى الحقوق المعنوية.

ويمكن للمستثمر الأجنبي امتلاك جزئي أو كلي لرأس مال مؤسسة معروضة للخوصصة¹.

أما في تونس والمغرب، فإن قانون الاستثمار القومي فيهما، لم يتعرضا إلى أي من العناصر المذكورة أعلاه، ولم يتطرقا إلى تحديد عناصر رأس المال المستثمر.

ثانياً: إجراءات الحصول على التراخيص.

نصت قوانين الاستثمار في دول المغرب العربي على توفر شروط معينة حتى يمكن للمستثمر أن يحصل على ترخيص الاستثمار وذلك على النحو التالي:

1- المشاركة الوطنية والموافقة المسبقة.

في تونس نص قانون الاستثمار على المشاركة الوطنية في بعض الأنشطة غير المصدرة كليا، حيث تتطلب ملكية المستثمر الأجنبي لحصة تفوق 50% موافقة مسبقة²، ولم يحدد قانون الاستثمارات التونسي المدة الزمنية للحصول على الموافقة المسبقة. ويقع إيداع تصريح لدى المصالح المعنية بقطاع النشاط عند بعث المشروع، وتسلم هذه المصالح وصل إيداع، كما لا يمكن أن تسحب الحوافز المنصوص عليها في مجلة تشجيع الاستثمارات، في حالة عدم الشروع في تنفيذ برنامج الاستثمار إلا بعد سنة من التصريح بالاستثمار.

أما في الجزائر، فقد اشترط المشرع على المستثمر الأجنبي و الوطني التصريح بالاستثمار لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار قبل البدء في إنجاز المشاريع، وقد حدد الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 يوليو 2006 المعدل والمتمم للأمر 01-03 والمتعلق بتطوير الاستثمار مدة أقصاها 72 ساعة لتسليم المقرر المتعلق بالمزايا الخاصة بالإنجاز، ومدة أقصاها 10 أيام لتسليم المقرر المتعلق بالمزايا الخاصة بالاستغلال³.

وفي المغرب نص قانون الاستثمار المغربي على شرط الموافقة المسبقة فيما يخص بعض الأنشطة المقننة وقد نص القانون 18-95 على أن هذا الإجراء يخص كل قطاع على حدى، وتتولى مديرية الاستثمارات الواقعة تحت وصاية وزارة المالية و الخوصصة ، البت في قرار الترخيص ،

¹ . أنظر الأمر رقم 04-01 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية الاقتصادية وتسييرها وخصصتها. الجريدة الرسمية عدد 47.

² . الفصل الثالث من مجلة تشجيع الاستثمارات التونسية.

³ . أنظر المادة 7 من الأمر 08-06. المتعلق بتطوير الاستثمار.

حيث أن سكوت الإدارة في مدة أقصاها 60 يوما يعد قبولا بالتصريح بالاستثمار والاستفادة من المزايا المقررة قانونا.

جدول رقم 06:

مقارنة لمؤشر التعامل مع التراخيص في دول المغرب العربي.

الدولة	عدد الإجراءات	المدة (بالأيام)	التكلفة من الدخل القومي للفرد (%)	المؤشر الإجمالي
الجزائر	25	244	58.9	117
تونس	24	79	1031.9	110
المغرب	21	217	264.9	133
MENA	19.9	206.9	499.9	
OCDE	14.0	149.5	72.0	

Source : Banque mondiale, base de données "Doing Business 2007".

2- الحق في الطعن المتعلق برفض أو إلغاء ترخيص الاستثمار.

أجازت معظم قوانين الاستثمار في دول المغرب العربي الحق للمستثمر أن يطعن في قرار الجهة الرسمية عند رفضها إعطاء ترخيص الاستثمار أو حالة إلغائه وذلك كما يلي:

في الجزائر: أجازت المادة 7 مكرر من الأمر رقم 01-03 المعدل والمتمم حق الطعن للمستثمرين الذين يرون أنهم قد غبنوا بشأن الاستفادة من المزايا من إدارة أو هيئة مكافئة بالاستثمار، وكذا الأشخاص الذين يكونون موضوع إجراء سحب تمت مباشرته من قبل تلك الهيئات، ويمارس هذا الطعن لدى لجنة الطعن المختصة في مجال الاستثمار المحدثة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 06-357 مؤرخ في 9 أكتوبر 2006، حيث تبث في الطعون المقدمة لها خلال ثلاثين يوما التي تلي تقديمها¹. ويحتفظ المستثمر بحقه في اللجوء إلى القضاء مهما كانت نتيجة الطعن المقدم².

في المغرب: يمكن للمستثمر المتضرر أن يقدم طعن إداري أمام لجنة الاستثمارات التي يرأسها الوالي، أو أمام لجنة الطعن الخاصة بالاستثمارات المحدثة بالتعليمية رقم 2002/20 المؤرخة في 26 ديسمبر 2002³.

ولا يكون قرار هذه اللجنة محل طعن قضائي حيث أن القرارات الصادرة عن لجان الطعن في الاستثمارات تكون محل معارضة إدارية يقدمها المستثمرون المتضررون أمام رئيس الحكومة.

¹ . مادة 9 من المرسوم التنفيذي 06-357.

² . المادة 11 من المرسوم التنفيذي 06-357.

³ . لجنة الطعن الخاصة بالاستثمارات المحدثة بالتعليمية رقم 2002/20 المؤرخة في 26 ديسمبر 2002.

ويلاحظ أن هذه الإجراءات معيقة للاستثمار، ولا تسمح بتدخل طرف ثالث محايد للبحث في النزاع بين الإدارة ممثلة في سلطة الوالي أو رئيس الحكومة من جهة، والمستثمر المتضرر من جهة ثانية.

في تونس: أقر التشريع التونسي الحق للمستثمر الأجنبي رفع الخلاف الذي يطرأ بينه وبين الدولة التونسية للمحاكم المختصة، إلا في حالة اتفاق ينص على شرط التحكيم¹.

جدول رقم: 07

الهيئات العمومية المكلفة بالاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي.

الميزانية المخصصة (مليون دولار)	المدة الزمنية للحصول على الموافقة	الموافقة المسبقة للاستثمار	تبعية الجهة	الجهة المكلفة بتنفيذ الاستثمار	الدولة
5	72 ساعة	مشروطة	رئيس الحكومة	ANDI	الجزائر
1	غير محددة	مشروطة	وزارة التنمية والتعاون الدولي	FIPA	تونس
3	60 يوما	مشروطة	وزارة المالية والخصوصية	DI	المغرب

المصدر: الجزائر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI، www.andi.org.dz

تونس: وكالة النهوض بالاستثمار الخارجي، www.investintunisia.tn

المغرب: مديرية الاستثمارات بوزارة المالية والخصوصية، www.invest.gov.ma

البيانات حول الميزانيات المخصصة من: الشبكة الأوروبية المتوسطية لإنعاش وكالات الاستثمار "ANIMA": www.anima.org

من خلال الجدول أعلاه، يتضح أن كل بلدان المغرب العربي تشترط التصريح المسبق لدى الهيئات المكلفة بالاستثمار.

و من حيث المدة الزمنية للموافقة على طلب الاستفادة من المزايا، يلاحظ أن الجزائر قد جاءت في المرتبة الأولى ضمن بلدان المغرب العربي، وذلك بفضل التعديل الذي أجرته على قانون الاستثمار لسنة 2006، والذي قلص المدة من 30 يوما إلى ثلاثة أيام.

¹ . الفصل 67 من مجلة تشجيع الاستثمارات التونسية.

أما الميزانية المخصصة لهذه الهيئات، فإن أعلاها قد تم رصدته في الجزائر بقيمة 5 مليون دولار، ولم تخصص تونس سوى مليون دولار وهي الوكالة الوحيدة مغاربيا التي حصلت على شهادة المطابقة لمواصفات الايزو 9001 منذ عام 2003¹.

المبحث الثاني: التحفيزات والإعفاءات الممنوحة للمستثمر الأجنبي.

أولاً: الحوافز الجبائية والجمركية.

الجزائر: نص الأمر 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار المعدل والمنتم بالأمر رقم 06-08 على جملة من الحوافز الجبائية والجمركية، التي يمكن أن تستفيد منها الاستثمارات المذكورة في المادتين الأولى والثانية منه، ويمكن إدراج تلك الحوافز ضمن نظامين حسب ما هو محدد في المادتين 9 و 10 من الأمر المذكور أعلاه.

1- النظام العام: وتمنح الامتيازات في هذا النظام إلى الاستثمارات التي تتجزأ في المناطق التي لا تتطلب تميمتها مساهمة خاصة من الدولة، وتشمل كل الاستثمارات المصرح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI).

1.1. مرحلة الانجاز في الآجال المتفق عليها²:

تستفيد الاستثمارات في هذه المرحلة من ما يلي:

- الإعفاء من الحقوق الجمركية : فيما يخص السلع غير المستثناة³ والمستوردة والتي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة المستوردة أو المقتناة محليا والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع؛
- الإعفاء من دفع حق نقل الملكية عن كل المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني.

2.1. مرحلة الاستغلال: تستفيد الاستثمارات المنجزة في هذه المرحلة ولمدة ثلاث سنوات بعد معاينة الشروع في النشاط، الذي تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر، مما يلي:

¹ - استثمر في المستقبل، مطبوعات وكالة النهوض بالاستثمار الخارجي، تونس 2007.

² . انظر الأمر رقم 03-01 المعدل والمنتم بالأمر رقم 06-08 المادة 09.

³ توجد قائمة للسلع المستثناة من تطبيق هذا الأمر، وهي المحددة بالمرسوم التنفيذي رقم 07-08 المؤرخ في 11 جانفي 2007.

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات¹؛
 - الإعفاء من الرسم على النشاط المهني².
 وبمقارنة الأمر 03-01 والأمر المعدل والمتمم 06-08، يتضح أن التشريع الأخير (سنة 2006) وفيما يخص الرسم على القيمة المضافة حدد السلع والخدمات المشمولة بالإعفاء سواء أكانت مستوردة أو مقتناة محليا.

2- النظام الاستثنائي: وتستفيد من هذا النظام الاستثمارات المنجزة في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة، وكذا الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني. ولاسيما عندما تستعمل تكنولوجيات خاصة، ومن شأنها أن تحافظ على البيئة وتحمي الموارد الطبيعية، وادخار الطاقة وتؤدي إلى تحقيق تنمية مستدامة.

وتستفيد هذه الاستثمارات (المنجزة وفق الشروط المشار إليها سابقا) مما يلي:

1.2. بعنوان إنجاز الاستثمار.

- الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية بعوض فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار؛
- تطبيق حق التسجيل بنسبة مخفضة قدرها اثنان في الألف (2%) فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادة في رأس المال .
- تكفل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف بعد تقييمها من الوكالة (ANDI) فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الضرورية لإنجاز المشروع؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية؛
- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة وغير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

2.2. بعد معاينة انطلاق الاستغلال: تستفيد الاستثمارات المنجزة في المناطق التي تتطلب مساهمة الدولة ولمدة عشر سنوات مما يلي:

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات (IBS) ومن الرسم على النشاط المهني (TAP)؛

¹ . معدل الضريبة على أرباح الشركات يساوي 25% ابتداء من سنة 2006.

² . نسبة الرسم على النشاط المهني تساوي 2 % من رقم الأعمال.

- الإعفاء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار ابتداء من تاريخ اقتنائها.
 - منح مزايا إضافية من شأنها أن تحسن تسهيل الاستثمار مثل تأجيل العجز وأجال الاهتلاك (ترحيل العجز).
- وتستفيد الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني مما يلي¹:

1- في مرحلة الإنجاز ولمدة أقصاها خمس سنوات.

- الإعفاء من الحقوق والرسوم والضرائب وغيرها من الاقتطاعات ذات الطابع الجبائي المطبقة على الاقتناءات سواء المستوردة أو المقتناة من السوق المحلية للسلع والخدمات الضرورية لإنجاز المشروع؛
- الإعفاء من حقوق التسجيل، وكذا الإشهار القانوني الذي يطبق على الملكيات العقارية المخصصة للإنتاج؛

2- في مرحلة الاستغلال ولمدة أقصاها 10 سنوات.

تستفيد الاستثمارات المنجزة في هذه المرحلة مما يلي:

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات (IBS)؛
 - الإعفاء من الرسم المهني (TAP).
- كما يمكن أن يقرر المجلس الوطني للاستثمار منح مزايا إضافية طبقا للتشريع المعمول به. بالإضافة إلى المزايا ذات الطابع الجبائي والإعفاء الجمركي، تستفيد الاستثمارات من مزايا أخرى يمكن إيجازها فيما يلي²:
- تقليص الأجل الممنوح لوكالة تطوير الاستثمار لتسليم المقرر المتعلق بالمزايا الخاصة بالإنجاز إلى 72 ساعة وإلى أجل عشرة أيام بالنسبة لمقرر المزايا الخاصة بالاستغلال وذلك ابتداء من تاريخ إيداع طلب الاستفادة من هذه المزايا؛
 - منح المزايا في إطار النظام الاستثنائي للاستثمارات ذات الأهمية للاقتصاد الوطني، بموجب اتفاقية متفاوض عليها، وتنتشر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية بين المستثمر ووكالة تطوير الاستثمار³.

¹ . المادة 12 مكرر من المرسوم 03-01 المعدلة والمتممة بالأمر 08-06.

² . المادة 5 من الأمر 08-06 المعدل والمتممة للأمر 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار.

³ . انظر المادة 9 من الأمر 08-06 المعدل والمتممة للأمر 03-01.

- المغرب: يعتبر ميثاق الاستثمار رقم 95-18 بمثابة القانون الإطار للاستثمار في المغرب¹. وقد حدد الباب الثاني منه، التدابير ذات الطابع الجبائي والجمركي، التي من شأنها التحفيز على الاستثمار وتخفيف العبء الضريبي على إنجاز المشاريع الاستثمارية، وقد تم مؤخرا جمع التحفيز ذات الطابع الجبائي الممنوحة للاستثمارات في قانون المالية لسنة 2006، الذي يعد بمثابة النص التطبيقي لبعض مواد ميثاق الاستثمار.

وفيما يلي عرض لأهم التدابير الجبائية والجمركية التي يمنحها ميثاق الاستثمار في المغرب

1- الضريبة على الشركات (IS) *Impôts sur les sociétés*

أنشأت الضريبة على الشركات بالقانون رقم 24-86 المؤرخ في 31 ديسمبر 86، وقد نص قانون الاستثمار الجديد (1996) على تخفيض معدل الضريبة من 44 % إلى 35 %²، وتستفيد من تخفيض قدره 50% من هذه الضريبة ولفترة خمس سنوات تالية لفترة استغلالها:

- منشآت تصدير المنتجات والخدمات بالنسبة لرقم أعمالها المتعلق بالتصدير والمنجز بعمليات أجنبية؛
- المنشآت التي تقام بالأقاليم التي يستوجب مستوى النشاط الاقتصادي فيها، نظاما جبائيا تفضيليا باستثناء مؤسسات الائتمان، وشركات التأمين والوكالات العقارية³، ويعفى القطاع الفلاحي من ضريبة الشركات إلى غاية 31 ديسمبر 2010⁴.
- منشآت الصناعات التقليدية والتي يكون إنتاجها حصيلة عمل يدوي، وذلك أينما وجد مكان إقامتها.

2- الضريبة العامة على الدخل (IGR) .

أقرت المادة الثامنة من ميثاق الاستثمار المغربي على أن الضريبة العامة على الدخل لا يمكن أن تزيد عن 41 %، وتستفيد من إعفاء كلي لفترة خمس سنوات ومن إعفاء جزئي قدره:

50 % من هذه الضريبة لمدة خمس سنوات المتبقية، النشاطات والهيئات التالية:

- منشآت تصدير المنتجات والخدمات التي يستوجب مستوى النشاط الاقتصادي فيها نظاما تفضيليا طوال الخمس سنوات الأولى التالية لتاريخ استغلالها، باستثناء المؤسسات القارة التابعة

¹ . قبل صدور ميثاق الاستثمار رقم 95-18، كان تشريع الاستثمار المغربي يضم قوانين قطاعية للاستثمار، وتم توحيد تلك القوانين في ميثاق الاستثمار الموحد الذي بدأ العمل به في عام 1996 ولغاية 10 سنوات.

² . المادة السابعة من ميثاق الاستثمار رقم 95-18.

³ . تخضع هذه الهيئات والشركات إلى معدل ضريبة على الشركات قدره 39.6 % (قانون المالية لسنة 2006)

⁴ . قانون المالية لسنة 2001.

- للشركات غير الموجود مقرها بالمغرب، وكذا مؤسسات الائتمان وشركات التأمين والوكالات العقارية؛
- منشآت الصناعة التقليدية التي يكون إنتاجها حصيداً عمل يدوي أساساً وذلك أينما وجد مكان إقامتها.
- وتتوقف الاستفادة من هذه المنافع على مسك محاسبة منتظمة وفق التشريع الجاري به العمل.
- وينبغي التنويه إلى أن النظام الجبائي المغربي، وطبقاً للمادة 2 من قانون المالية لسنة 2006، أتاح للشركات اختيار نظام الضريبة على الشركات أو الضريبة العامة على الدخل مع الإبقاء على نسبة 44%، وهو ما يتعارض مع المعدل المنصوص عليه في ميثاق الاستثمار المقدر ب: 41.1%¹.

3- الرسم على القيمة المضافة TVA.

- في إطار إصلاح المنظومة الجبائية، قام المغرب بتخفيض معدلات الرسم على القيمة المضافة السابقة من 11 معدل إلى أربعة معدلات وهي:
- المعدل العادي 20%؛
 - المعدل المنخفض 7%؛
 - المعدل المتوسط 10%؛
 - المعدل فوق المتوسط 14%.
- وتعفى من هذا الرسم في الداخل وحين الاستيراد، السلع التجهيزية والمعدات والآلات المدرجة في حساب الأصول الثابتة، ويخول الحق في خصم هذا الرسم طبقاً للتشريع المتعلق بالضريبة على القيمة المضافة، كما تستفيد المنشآت التي أدت هذه الضريبة عند الاستيراد أو شرائها محلياً، من الحق في استرجاع مبلغ الضريبة المدفوع².

4- رسوم التسجيل.

- تعفى من رسوم التسجيل عقود شراء الأراضي المعدة لإنجاز مشاريع الاستثمار، باستثناء عقود شراء الأراضي المعدة للقيام بعمليات التجزئة والبناء.

¹. CNUCED, *Examen de la politique de l'investissement de Maroc* (New York et Geneva: Nations Unies, 2007), p.37.

². يلاحظ أن ميثاق الاستثمار، يوصف الرسم على القيمة المضافة على أنه ضريبة، بالرغم من أن التسمية الفرنسية TVA تدل على أنها رسم.

ويخفض هذا الرسم إلى نسبة 0.50% على حصص المساهمة في الشركات عند التأسيس أو عند الزيادة في رأس المال. ويشترط للإعفاء من هذا الرسم أن يتم إنجاز المشروع في أجل لا يتعدى 24 شهرا، ابتداء من تاريخ العقد¹.

5- الضريبة المهنية (البتاتنا).

يعفي من الضريبة المهنية كل شخص طبيعي أو معنوي يزاول بالمغرب مهنة أو صناعة أو تجارة، وذلك طوال مدة الخمس سنوات من تاريخ الشروع في مزاولة النشاط، ولا يستفيد من هذا الإعفاء المؤسسات القارة التابعة للشركات غير الموجودة مقرها بالمغرب، وكذا مؤسسات الائتمان والتأمين والوكالات العقارية².

6- الرسوم الجمركية.

تقرض الرسوم الجمركية في مجال لا يقل عن 2.5% ولا يزيد عن 10% من قيمة السلع المستوردة، وتعفى من الرسوم الجمركية السلع التجهيزية والمعدات والآلات والأجزاء التابعة لها مع مراعاة الاقتصاد الوطني. ويلاحظ أن عبارة مراعاة الاقتصاد الوطني، عبارة مطاطية وتخول الحق للإدارة للقيام بالتمييز في منح الإعفاءات الجمركية.

تونس: أصدرت تونس القانون رقم 120 لسنة 1993 المؤرخ في 27 ديسمبر 93، والذي بدأ العمل به في بداية عام 1994³، ويهدف هذا القانون إلى تشجيع الاستثمارات المحلية والأجنبية، أو المشاركة وفق الإستراتيجية العامة للتنمية لتحقيق النمو ورفع مستوى التشغيل في القطاعات الاقتصادية التي تطبق عليها أحكام مجلة تشجيع الاستثمارات⁴.

ويوفر هذا القانون حوافز عامة إلى الشركات التي تنتج للتصدير بنسبة 100% وتلك التي تنتج للسوق المحلي والتصدير معا.

وفيما يلي الإعفاءات المقررة حسب أحكام القانون 120-93:

1- الضريبة على الأرباح والمداخيل: وتعفى من هذه الضريبة ولمدة 10 سنوات الأولى من النشاط:

¹ . المادة 5 من ميثاق الاستثمار .

² . المادة 12 من ميثاق الاستثمار .

³ . كانت حوافز الاستثمار قبل هذا التاريخ، محكومة بالقانون رقم 87-51 الصادر بتاريخ 2 جويلية 1987.

⁴ . صدر القانون 120 لسنة 93، وسمي بمجلة " تشجيع الاستثمارات ". ويلاحظ أن ما يسمى المادة في التشريع الجزائري يسمى فصلا في القانون التونسي .

-المدخيل المتأتية من التصدير؛

- المشاريع الفلاحية؛
- مشاريع التنمية الجهوية.
- كما تستفيد من تخفيض قدره 50 % من ضريبة الأرباح:
- المدخيل المتأتية من التصدير ابتداء من السنة الحادية عشر ولمدة غير محدودة، ومشاريع التنمية الفلاحية لفترة 10 سنوات إضافية؛
- يمنح تخفيض قدره 35 % من ضريبة الأرباح على المدخيل المعاد استثمارها أو الأرباح الصافية الخاضعة للضريبة على دخل الأشخاص الطبيعيين أو للضريبة على الشركات¹؛
- تستفيد المؤسسات المصدرة كليا (100%) من إعفاء كلي للرسوم الجمركية لوارداتها من السلع والمواد اللازمة لإنتاجها.

2- الرسم على القيمة المضافة: وتوجد في تونس ثلاثة معدلات للقيمة المضافة²:

- معدل 6 % يطبق على الحاجات الأساسية (الدقيق، السكر، الشاي)؛
- معدل 17 % يطبق على الصناعات التحويلية، والخدمات؛
- معدل 29 % يطبق على السلع الكمالية.
- وتغى الشركات التي تنتج للسوق المحلي وللتصدير من دفع ضريبة القيمة المضافة ورسوم الاستهلاك على الواردات، بشرط أن تكون المعدات المعنية ليس لها تصنيع محلي بديل³؛
- الإعفاء من دفع الضريبة على القيمة المضافة ورسوم الاستهلاك على المعدات المصنعة محليا⁴؛
- كما تغى من هذه الضريبة الاستثمارات التي تقوم بها الشركات المحاربة للتلوث الناتج عن نشاطها، وكذا الاستثمارات التي تهدف إلى المحافظة على الطاقة، والبحث والتطوير عندما تستخدم معدات وأدوات مستوردة أو صنعت محليا⁵؛
- ويخول لشركات التصدير الكلي والجزئي الحق في استرجاع مبلغ الضريبة على القيمة المضافة المدفوع، والرسوم الجمركية المدفوعة على المواد الخام والسلع شبه المصنعة المقتناة من السوق المحلية أو المستوردة⁶.

¹ . من الفصل السابع من القانون 93/120، بند 1.

² . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار " ندوة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية " المرجع السابق، ص.62.

³ . من الفصل 9 بند 1 من قانون رقم 93/120.

⁴ . من الفصل 9 بند 2 من قانون رقم 93/120.

⁵ . الفصل 37 و 41 من القانون 93/120.

⁶ . الفصل 22 من القانون 93/120.

ثانيا: الحوافز المالية غير الضريبية.

تقدم دول المغرب العربي حوافز مالية غير ضريبية، مكملة لتشجيع وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية على سواء وتمثل تلك الحوافز فيما يلي:

1- منحة الاستثمار: وتتمثل في منح دعم حكومي مباشر للاستثمار في شكل نسبة من نفقات المشروع. وتقدم تونس هذا النوع من الحوافز بموجب مجلة تشجيع الاستثمارات حيث تستحق الاستثمارات التي تقوم بها الشركات في مناطق التنمية الجهوية والفلاحية وحماية البيئة من منح استثمار تحدد نسبتها كما يلي¹:

- حماية البيئة: 20% من تكلفة التجهيزات؛
- التنمية الجهوية: 15% أو 25% من تكلفة المشروع حسب موقعه؛
- التنمية الفلاحية: 7% من تكلفة المشروع مع منحة إضافية بنسبة 8% لصالح المشاريع الفلاحية في المناطق الجافة و25% لمشاريع الصيد البحري في موانئ الساحل الشمالي من بنزرت إلى طبرقة؛
- كما أن الاستثمارات التي تقام من أجل تجنب التلوث وحماية البيئة تكون مؤهلة لمنح خاصة من قبل الحكومة؛
- تستفيد بمنح استثمار إلى حد أقصاه 50% من قيمة الاستثمار الاستثمارات ذات الأهمية للاقتصاد التونسي.

أما في الجزائر، فإن قانون الاستثمار 01-03 المعدل والمتمم بالأمر 06-08 لم ينص صراحة على منح هذا النوع من الحوافز بالرغم من تخصيص حساب خاص بعنوان " صندوق دعم الاستثمار " سنة 2002²، والذي يهدف إلى التكفل بمصاريف مشاركة الدولة في تكاليف الحوافز الممنوحة للاستثمارات وخاصة مصاريف البنية التحتية اللازمة لإنجاز الاستثمار من قبل الدولة. وفي المغرب نص ميثاق الاستثمار على إحداث حساب لتمويل صندوق إنعاش الاستثمارات الموجه لتكفل الدولة بتكلفة الامتيازات والحوافز الممنوحة للمستثمرين في إطار ما يسمى بنظام عقود الاستثمار والنفقات التابعة التي يستلزمها إنعاش تلك الاستثمارات³.

¹ . الفصل 24 من قانون 120-93.

² . أنشئ هذا الحساب الخاص بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-295 المؤرخ في 15 سبتمبر 2002، ويوضع تحت تصرف الوزير المكلف بترقية الاستثمارات باعتباره الأمر الرئيسي بصرف هذا الحساب.

³ . المادة 18 من ميثاق الاستثمار رقم 95-18.

2- تحمل مصاريف البنية الأساسية.

نصت جميع قوانين الاستثمار في دول المغرب العربي على التزام الدولة بتحمل مصاريف البنية الأساسية بصورة جزئية أو كلية.

ففي الجزائر تستفيد الاستثمارات المنجزة في المناطق الخاصة من تكفل الدولة جزئياً أو كلياً بالمصاريف وبالنفقات المرتبطة بالمنشآت الأساسية الضرورية لانجاز الاستثمار¹.

كما أن الأمر رقم 06-11 المؤرخ في 30 أوت 2006، حدد شروط وكيفيات منح الامتياز والتنازل عن الأراضي التابعة للدولة والموجهة لانجاز مشاريع استثمارية.

ويخول الامتياز المستفيد منه في الحق على الحصول على رخصة بناء وإنشاء رهن رسمي لصالح المؤسسات المالية يقع على الحق العيني العقاري الناتج عن الامتياز، وذلك لضمان القروض الممنوحة لتمويل المشروع². وقد جاء هذا الأمر كمحاولة لتسوية مشكل الطبيعة القانونية للوعاء العقاري المخصص لانجاز المشاريع والذي كان عائقاً أمام المستثمرين الأجانب والمحليين على حد سواء.

وفي المغرب، يربط ميثاق الاستثمار إمكانية تكفل الدولة ببعض النفقات الأساسية بأهمية الاستثمارات بالنسبة للاقتصاد المغربي، ولاسيما من حيث المبلغ المستثمر وعدد مناصب الشغل القارة، والمنطقة التي ينجز فيها الاستثمار والتكنولوجيا التي سيحولها المشروع، ومدى مساهمته في الحفاظ على البيئة. وتبرم الدولة عقوداً خاصة تخول للاستثمارات المشار إليها أعلاه بالإضافة إلى الامتيازات في قانون الاستثمار، الإعفاء الجزئي من النفقات التالية³:

- نفقات اقتناء الأراضي اللازمة لإنجاز المشروع؛
- نفقات البنية الأساسية الخارجية (توصيل الماء، الكهرباء، والطرق)؛
- نفقات التكوين المهني⁴؛
- كما تتكفل الدولة بجزء من تكلفة إعداد المناطق الصناعية في الأقاليم والعمالات التي يبرر مستوى نموها الاقتصادي إعانة خاصة منها.

و في تونس تستفيد المؤسسات والمهن الصغرى من تكفل الدولة بمصاريف دراسات المشروع، كما تستفيد المشاريع المنجزة في مناطق تشجيع التنمية الجهوية من تكفل جزئي أو كلي لمصاريف البنية التحتية⁵.

¹ . المادة 11 فقرة 3 من القانون 01-03 المعدل والمتمم.

² . المادة 8 من الأمر 06-11 جريدة رسمية عدد 53.

³ . تحدد العقود المبرمة بين المستثمرين والدولة نسبة الإعفاء من نفقات البنية الأساسية.

⁴ . المادة 17 من ميثاق الاستثمار رقم 95-18.

⁵ . الفصل 44-45 من مجلة تشجيع الاستثمارات (قانون 33/120).

ثالثا: الحوافز الأخرى.

بالإضافة إلى الحوافز المذكورة أعلاه، تؤمن قوانين الاستثمار في بلدان المغرب العربي، حوافز إضافية تتمثل فيما يلي:

- اختيار نظام الاهتلاك وترحيل العجز؛
- حوافز تشريعات العمل؛
- الحوافز الممنوحة في المناطق الحرة؛
- حوافز الصرف الأجنبي.

1 - اختيار نظام الاهتلاك وترحيل العجز.

في تونس، يسمح للشركات المستفيدة من أحكام مجلة تشجيع الاستثمارات، اختيار نظام الاهتلاك المتزايد للمعدات والأدوات المنتجة والتي يتوقع لها عمر افتراضي يصل إلى سبع سنوات حسب طرق الاهتلاك الخطي¹.

غير أن التشريع التونسي لم ينص على مبدأ ترحيل عجز السنوات الماضية لسنوات قادمة كما هو معمول به في كل من المغرب والجزائر.

أما في الجزائر، يمكن للمستثمر اختيار نظام الاهتلاك المعجل وفق المتطلبات التي يستوجبها نظام الاهتلاك ولاسيما فيما يتعلق بالمعدات التكنولوجية، والتي تتطلب أجال اهتلاك أقل مما هو معمول به في نظام الاهتلاك الخطي².

كما يسمح بترحيل العجز لمدة خمس سنوات متتالية، ويتم تنزيل العجز سنويا من الأرباح المحققة في الميزانيات الجبائية إلى غاية السنة الخامسة.

وفي المغرب، نصت المادة 9 من ميثاق الاستثمار على الاستمرار في تطبيق نظام الاهتلاك المتناقص للسلع التجهيزية، وهذا بالنسبة للشركات الخاضعة للضريبة على الأرباح، والضريبة العامة على الدخل.

كما يسمح بترحيل العجز لفترة أربع سنوات التالية للسنة التي تحقق فيها العجز³.

2 - حوافز تشريعات العمل.

في الجزائر، أصبح تشريع العمل أكثر ملائمة مع متطلبات اقتصاد السوق، كما أصبح سوق العمل أكثر مرونة، وتتميز علاقات العمل في الجزائر بما يلي¹:

¹ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، " ندوة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية "، المرجع السابق، ص.81.

² . يسمح باختيار نظام الاهتلاك التنزلي أو التصاعدي على نشاطات القرض الإيجاري بعد صدور قانون المالية 2006.

³ . CNUCED, Examen de la politique de l'investissement de Maroc, Op. Cit, p.38.

- التفاوض الجماعي كوسيلة لتحديد التزامات الأطراف؛
 - تراجع دور النقابات العمالية؛
 - أغلبية عقود العمل، عقود محددة المدة.
- وعليه، فهي عقود عمل مؤقتة وليست دائمة، فيما عدا عقود الوظيف العمومي.
- وفيما يخص الأجر الوطني المضمون، فقد بلغ 12000 دج² (192 ساعة عمل في الشهر)
 (= 130 \$)
- أما فيما يخص التكاليف الاجتماعية للعمل، فتبلغ 35 % وموزعة كما يلي:³
- 26 % على عاتق الهيئة المستخدمة.
 - 9 % على عاتق العامل؛
- ومن الناحية العملية لا توجد قيود على الشركات الأجنبية في جلب الأيدي العاملة الأجنبية، ويمكن لرب العمل أن يلجأ إلى توظيف العمالة الأجنبية عندما لا يجد عمالة وطنية بنفس المؤهلات⁴.
- وفي السابق لم يكن بإمكان الأجانب العمل إلا بالنسبة لرعايا الدول التي تربطها اتفاقيات مع الجزائر، أو المتمتعين بحق اللجوء السياسي.
- وللتمكن من العمل والإقامة في الجزائر، على العامل الأجنبي أن يحصل على رخصة أو تصريح مؤقت للعمل وبطاقة مقيم، وتقدر مدة رخصة العمل بسنتين قابلة للتجديد⁵.
- كما يحق للعامل الأجنبي ترحيل أجره، شريطة أن يكون حاصلا على عقد عمل أو تصريح مؤقت مؤثر من المديرية العامة للتوظيف العمومي أو الوزارة المكلفة بالعمل، ويتكون الأجر من جزء قابل للتحويل بالعملة الأجنبية، وجزء آخر يدفع بالدينار يحدد بحرية بين صاحب العمل والعامل الأجنبي.
- أما في المغرب، فإن قانون العمل المغربي الجديد المصادق عليه في جويلية 2003، والذي دخل حيز التطبيق في 07 جوان 2004 -يعتبر حافزا مهما للمستثمرين الأجانب⁶، وذلك مقارنة مع التشريع السابق الذي كان معمولا به قبل هذا التاريخ، وقد أدخل القانون عدة مبادئ جديدة من أهمها:

¹ . تحكم علاقات العمل بالقانون رقم 90-11 الصادر في 21 أبريل 1990.

² . أصبح الأجر الوطني المضمون (SMIG) يساوي 12000 دج ابتداء من 1 جانفي 2007.

³ . الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، ملحق تكلفة العوامل، المرجع السابق، ص.18.

⁴ . دليل الاستثمار في الجزائر 2006، مؤسسة KMPG مطبوعة حسانوي، الجزائر، ص.204.

⁵ . نفس المرجع، ص.224.

⁶ . CNUCED, Examen de la politique de l'investissement de Maroc, Op. Cit, p.p.45-46.

- وجود عقود مؤقتة بجانب عقود العمل الدائمة¹؛
 - إمكانية تقليص العمال وتسريحهم لأسباب تكنولوجية واقتصادية²؛
 - تخفيض مدة العمل الأسبوعية من 48 ساعة إلى 44 ساعة؛
 - عدم النص في التشريع الجديد على حق الإضراب؛
 - إخضاع نزاعات العمل إما إلى إجراءات المصالحة أو التحكيم؛
- أما من حيث توظيف اليد العاملة الأجنبية فقد حدد التنظيم إمكانية توظيف اليد العاملة الأجنبية ذات الاختصاصات النادرة والبحثية³.
- ويبلغ الأجر الوطني المضمون في المغرب 1826 درهم (حوالي 200 دولار) وهو أجر مرتفع مقارنة مع باقي دول المغرب العربي المجاورة (108 دولار و 130 دولار في كل من تونس والجزائر على التوالي)⁴؛
 - وتقدر الأعباء الاجتماعية بـ: 22 % وهي موزعة كما يلي:
 - 17.70 % على عائق المستخدم؛
 - 4.30 % على عائق العامل.
- وفي تونس، يتمتع تشريع العمل بمرونة كبيرة وذلك بالنظر إلى المميزات والخصائص التي جاء بها، وتتمثل فيما يلي⁵ :
- تكييف نظم العمل وأوقاته حسب حاجات المؤسسة؛
 - إمكانية اللجوء إلى عقود العمل لفترة محددة؛
 - تقليص اليد العاملة بصورة آلية لأسباب اقتصادية وتكنولوجية.
- ويمكن للشركات المصدرة كليا، انتداب أربعة أجانب لتأمين عملية التأسيس والتسيير، إضافة إلى انتداب مؤخرين آخرين بعد موافقة الوزارة المعنية.

3- حوافز الصرف الأجنبي.

تشريعيا، تؤمن جميع دول المغرب العربي، إمكانية تحويل الصرف الأجنبي، ولكن من الناحية العملية، تختلف الممارسات الميدانية، والإجراءات المطلوبة من دولة إلى أخرى.

¹ . المادة 16 و 17 من قانون العمل المغربي.

² . المادة 66 من قانون العمل المغربي.

³ . Arrêté Ministériel du 17 Mars 2005.

⁴ . www.invest.gov.ma , page consultée le 18.08.2007.

⁵ . www.investintunisia.tn , page consultée le 18.08.2007.

ففي الجزائر، تنص المادة 31 من الأمر 01-03 المعدل والمتمم على ما يلي: "تستفيد الاستثمارات المنجزة انطلاقاً من مساهمة رأس المال بواسطة عملة صعبة حرة قابلة للتحويل يسعها بنك الجزائر بانتظام، ويتأكد من استيرادها قانوناً، من ضمان تحويل الرأسمال المستثمر والعائدات الناتجة عنه، كما يشمل هذا الضمان المداخيل الحقيقية الناتجة عن التنازل أو التصفية حتى وإن كان هذا المبلغ أكبر من رأس المال المستثمر في البداية".

ولم يخلو هذا النص من مشاكل عن تطبيقه، ولاسيما في تحديد الجزء القابل للتحويل، (بين رأس المال - أي الوسائل المستعملة للإنتاج) والأموال الخاصة (يمثل رأس مال المملوك للشركة: الرأس مال الاجتماعي، الاحتياطات والأرباح غير الموزعة).

وقد جاء تنظيم بنك الجزائر رقم 03-05 الصادر في 06 جوان 2005 المتعلق بالاستثمارات الأجنبية ليزيل بعض الغموض، إذ يحدد هذا النص كليات تحويل الأرباح والفوائد والنواتج الحقيقية الصافية للتنازل أو التصفية للاستثمارات الأجنبية المنجزة في إطار الأمر رقم 03-01. وقد ألزم التنظيم السابق الذكر البنوك والمؤسسات المعتمدة على "تنفيذ بدون تأخير تحويل الأرباح والفوائد إلى جانب علاوات الحضور ومكافآت أعضاء الإدارة الأجانب".

أما في المغرب، فإن نظام الصرف يسمح بفتح حسابات بنكية للمستثمرين الأجانب سواء بالعملة المحلية (الدرهم)، أو بعملات أجنبية، كما ينص على حرية تحويل المداخيل الناتجة عن التنازل أو التصفية الجزئية أو الكلية للاستثمارات، فضلاً عن عوائد فوائض القيمة والأرباح¹.

وتتمتع تونس بحرية كاملة في مجال الصرف الأجنبي ولاسيما ما أقرته اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي المصادق عليها بالقانون عدد 49 لسنة 1996، حيث تضمن تونس حرية تداول رؤوس الأموال المتعلقة بالاستثمارات المباشرة، وكذلك تصفية وتحويل محصول تلك الاستثمارات وكل ربح يتأتى منها¹.

¹ . La loi bancaire marocain de 1993.

2- انظر المادة 34 فقرة 1 و2 من اتفاق الشراكة التونسي مع الاتحاد الأوروبي، المصادق عليه بالقانون عدد 49 مؤرخ في 20 جوان 1996.

المبحث الثالث: الضمانات الممنوحة للاستثمار.

أقرت قوانين الاستثمار في دول المغرب العربي بعض الضمانات للمستثمر منها:

أولاً: ضمان الحقوق المكتسبة.

1- مبدأ تثبيت النظام القانوني الخاص بالاستثمارات.

إن المقصود بهذا المبدأ هو تعهد الدولة بعدم تغيير الإطار التشريعي الذي يحكم الاستثمار، والذي يتم في ظله إبرام عقود أو اتفاقيات الاستثمار، ذلك أن التعديلات المفاجئة في تشريعات الاستثمار، غالباً ما تحدث مخاوف لدى المستثمرين وتضيق عليهم فرص تحقيق الربح، إلا إذا اعتبروا أن الأحكام الجديدة أكثر ملائمة لمصالحهم.

ففي الجزائر، أفرد المشرع الجزائري باباً خاصاً للضمانات الممنوحة للمستثمرين في الأمر 03-01 المعدل والمتمم، حيث نصت المادة 15 منه "بأن لا تطبق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ في المستقبل على الاستثمارات المنجزة في إطار هذا الأمر إلا إذا طلب المستثمر ذلك صراحة"، ويكرس نص هذه المادة مبدأ احترام الحقوق المكتسبة عند تطبيق القوانين الجديدة على الاستثمارات التي شرع في إنجازها.

أما في تونس، فلم ينص قانون الاستثمار فيها على احترام مبدأ الحقوق المكتسبة صراحة، غير أن محتوى ما جاء في الفصل 67 من مجلة تشجيع الاستثمارات، يفيد بإمكانية تطبيق هذا المبدأ في إطار الاتفاقيات الثنائية أو الدولية التي صادقت عليها أو انضمت إليها تونس. وفي المغرب، نصت المادة 23 من قانون الاستثمار المغربي مبدأ احترام الحقوق المكتسبة، حيث نصت على احتفاظ المستثمر بالحوافز المقررة في القانون، وتبقى تلك الحوافز سارية المفعول إلى غاية انتهاء المدة التعاقدية، أو الشروط التي من أجلها منحت تلك الحوافز.

2- عدم جواز المصادرة أو التأميم إلا بقانون أو عن طريق القضاء.

تضع بلدان المغرب العربي قيوداً على حق الدولة في المصادرة وتأميم الاستثمار، وإذا تمت عمليات المصادرة والتأميم فإنها تكون وفقاً للقوانين و تنفيذاً لأحكام قضائية حيث يترتب على ذلك تعويض منصف وعادل.

ففي الجزائر، نص قانون الاستثمار على عدم جواز المصادرة الإدارية، إلا في الحالات المنصوص عليها في التشريع، ويترتب على المصادرة تعويض عادل ومنصف¹.

¹ . المادة 16 من الأمر 03-01 المعدل والمتمم.

أما في تونس والمغرب، فلم ينص قانون الاستثمار فيهما على هذه الضمانة، بالرغم من أن الدستور المغربي ينص على حماية حق الملكية¹.
و يشار إلى أن الاتفاقيات الثنائية لتشجيع وحماية الاستثمارات التي وقعتها الدولتان مع نظرائهما في الدول الأخرى قد نصت على ضمان هذا الحق.

3- ضمان التحويل الحر لرأس المال وعائداته.

في الجزائر، منح الأمر 03-01 للمستثمر الأجنبي حق تحويل رأس ماله والعائدات الناتجة عنه، حيث نصت المادة 31 من الأمر على أنه "تستفيد الاستثمارات المنجزة، انطلاقاً من مساهمة في رأس المال بواسطة عملية صعبة حرة التحويل مسعرة من بنك الجزائر، ففي ضمان تحويل رأس المال للمستثمر والعائدات الناتجة، كما يشمل هذا لضمان المداخل الحقيقية الصافية الناتجة عن التنازل أو التصفية، حتى وإن كان المبلغ أكبر من رأس المال المستثمر في البداية".
وفي المغرب، يضمن قانون الاستثمار حرية تحويل الأموال²، ويعهد لمكتب الصرف المغربي "office des changes" القيام بعمليات الصرف والتحويل، ومن بين الأموال القابلة للتحويل الأرباح المحققة من طرف فروع الشركات الأجنبية في المغرب³.
وفي تونس، أقر قانون المالية لسنة 2007 حرية تحويل الأرباح وعوائد التنازل عن رأس المال المستثمر بعملة قابلة للتحويل⁴.

ثانياً: أساليب وطرق حل المنازعات.

من الضمانات القانونية الممنوحة للمستثمر النص على كيفية حل المنازعات التي تنشأ بين الدولة المضيفة للاستثمار وبين المستثمر، وتتعدد طرق حل المنازعات بدءاً من القضاء الوطني وانتهاءً بشبكة من المعاهدات والاتفاقيات الدولية في هذا المجال.

1- القضاء الوطني.

في الجزائر، نصت المادة 17 من الأمر 03-01 المعدل والمتمم بأن "يخضع كل خلاف بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية يكون بسبب المستثمر أو بسبب إجراء اتخذته الدولة الجزائرية ضده، للجهات القضائية المختصة، إلا في حالة وجود اتفاقيات قضائية أو متعددة الأطراف أبرمتها

¹ - انظر المادة 15 من الدستور المغربي .

² - المادة 16 من ميثاق الاستثمار المغربي .

³ - التعليم رقم 1589 المؤرخة في 15 سبتمبر 1992 الصادرة عن مكتب الصرف المغربي .

⁴ . لم تنص مجلة تشجيع الاستثمارات، والتي هي بمثابة قانون الاستثمار التونسي على مبدأ حرية تحويل الأرباح وعوائد الاستثمار، وقد تدارك المشرع التونسي هذا النقص في قانون المالية لسنة 2007.

الجزائر، تتعلق بالمصالحة والتحكيم، أو في حالة وجود اتفاق خاص ينص على بند تسوية أو بند يسمح للطرفين بالتوصل إلى اتفاق بناء على تحكيم خاص".

أما في تونس، فقد نص الفصل 67 من مجلة تشجيع الاستثمارات التونسية على اختصاص المحاكم التونسية بالنظر في كل خلاف، إلا في حالة وجود اتفاق أو معاهدة تنص على شرط التحكيم أو اللجوء إلى إجراءات التحكيم الخاصة¹.

وفي المغرب، وفي إطار السير اللامركزي للاستثمار، وبهدف تسريع إجراءات فض النزاعات التي تثبت بين المستثمرين والإدارة، عهد إلى المراكز الجهوية للاستثمار، اقتراح الحلول الودية، والتي يمكن الطعن فيها إداريا أمام لجنة الاستثمارات أو أمام لجنة خاصة محدثة بموجب التعليم رقم 20-2002 المؤرخة في 26 ديسمبر 2002².

2- التحكيم الدولي.

أجاز اللجوء إلى التحكيم الدولي قانون الاستثمار في الجزائر، بموجب المادة 17 من الأمر 01-03 وكذا التشريع التونسي في الفصل 67 من مجلة تشجيع الاستثمارات.

أما ميثاق الاستثمار المغربي، فلم ينص صراحة على مبدأ التحكيم الدولي كأداة من أدوات فض النزاعات في مجال الاستثمار.

ويتبين من خلال مقارنة تشريعات بلدان المغرب العربي في مجال اللجوء إلى القضاء الوطني والتحكيم الدولي في المنازعات التي تنشأ بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة للاستثمار، أن قانون الاستثمار المغربي اقتصر على المنازعة وطرق الطعن الإدارية دون سواها من الآليات المبينة أعلاه.

ويوصف النظام القضائي المغربي بالاكفاءة، ويتميز بالبطء. ويعتبر من أهم العوائق أمام الاستثمار الأجنبي المباشر حسب التحقيق الذي أجراه الأونكتاد³.

3- اللجوء إلى حل المنازعات وفقا للمعاهدات الدولية.

أجازت جميع دول المغرب العربي للمستثمر الأجنبي اللجوء إلى حل المنازعات عن طريق المعاهدات والاتفاقيات الدولية المبرمة، سواء الثنائية أو المتعددة الأطراف والمتعلقة بحماية وتشجيع الاستثمارات ومنح الازدواج الضريبي.

ففي الجزائر، قامت الحكومة بالمصادقة على اتفاقيتين دوليتين دوليتين تسمحان لها بضمان الاستثمارات من جهة وإمكانية اللجوء إلى المركز الدولي لتسوية المنازعات (CIRDI) من جهة ثانية .

¹ . انظر الفصل 67 من مجلة تشجيع الاستثمارات التونسية.

² . CNUCED, Examen de la politique de l'investissement de Maroc, Op. Cit, p.33.

³-CNUCED,Op.Cit P.54

وقد تمت المصادقة على معاهدة الانضمام إلى الوكالة الدولية للاستثمار (MIGA) بموجب الأمر 95-05 المؤرخ في 1995/01/21، والمصادقة على الاتفاقية الدولية الخاصة بتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بموجب الأمر 95-04 المؤرخ في 1995/01/21.

كما قامت الحكومة الجزائرية بالسماح بالجوء إلى تنفيذ التحكيم الدولي في العقود التجارية الدولية بالمرسوم التنفيذي رقم 93-09 المؤرخ في 25 ابريل 1993. وفي المغرب، تمت المصادقة على الاتفاقية الدولية الخاصة بتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات في 10 جوان 1967.

كما صادق المغرب على معاهدة الانضمام إلى الوكالة الدولية للاستثمار (MIGA) في سبتمبر 1992.

وأضمت تونس معاهدة الانضمام إلى الوكالة الدولية للاستثمار في 10 أكتوبر 1986 وصادقت عليها في 8 فيفري 1988، كما صادقت على الاتفاقية الدولية الخاصة بتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمار بموجب القانون عدد 66-33 المؤرخ في ماي 1966.

ويلاحظ أن جميع دول المغرب العربي موقعة ومصادقة على أهم الاتفاقيات الدولية المتعلقة بحماية وتشجيع الاستثمارات، وتعتبر تونس من بين دول المغرب العربي السبابة في هذا المجال.

ثالثا: الالتزامات الدولية بشأن تشجيع وحماية الاستثمار الأجنبي المباشر.

1 - على المستوى الثنائي.

اتجهت الدول الثلاث إلى إبرام اتفاقيات ثنائية تخص ترقية وحماية الاستثمار الأجنبي المباشر وكذلك اتفاقيات إلغاء الازدواج الضريبي.

وفيما يلي جدول مقارنة لعدد الاتفاقيات المبرمة من جانب الدول الثلاث في مجال ترقية وحماية الاستثمارات ومنع الازدواج الضريبي.

جدول رقم 08

اتفاقيات الاستثمار ومنع الازدواج الضريبي في دول المغرب العربي.

الدول	عدد اتفاقيات الاستثمار الثنائية	عدد اتفاقيات منع الازدواج الضريبي	الملاحظة
الجزائر	40	21	إلى غاية 2005/06/9
تونس	41	33	2006/12/31
المغرب	54	46	سبتمبر 2006

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الأونكتاد لسنوات متعددة.

Source: UNCTAD: bilateral investment treaties. Web site: www.unctad.org/statistics.

وبمقارنة عدد الاتفاقيات الثنائية المبرمة في دول المغرب العربي يلاحظ أن المغرب يتمتع بشبكة قوية من هذه المعاهدات، إذ وصل عددها إلى : 100 اتفاقية مقارنة ب: 61 اتفاقية في الجزائر ، و 74 اتفاقية في تونس .
وبالرغم من أن المغرب قد أبرم 54 اتفاقية لترقية وحماية الاستثمارات ، فإن من بينها 35 اتفاقية فقط هي الآن حيز التنفيذ¹.

2- على المستوى المتعدد الأطراف.

بالإضافة إلى عضوية دول المغرب العربي في المركز الدولي لفض النزاعات في مجال الاستثمار، والوكالة الدولية متعددة الأطراف لضمان الاستثمار (MIGA) كما تم الإشارة إليه سابقا، فإن الدول الثلاث موقعة على الاتفاقيات الإقليمية وشبه الإقليمية التالية:

- اتفاقية المؤسسة العربية لضمان الاستثمار لسنة 1971؛
- اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي؛
- الاتفاقية الخاصة بتشجيع وضمان الاستثمار بين دول المغرب الموقعة في الجزائر بتاريخ 23 يوليو 1990.
- كما أن تونس والمغرب قد وقعتا على ميثاق المنظمة العالمية للتجارة، وما تزال المفاوضات جارية لانضمام الجزائر لها.

إن انضمام بلدان المغرب العربي إلى الاتفاقيات الدولية متعددة الأطراف يزيد من ثقة المستثمر الأجنبي، ويعزز الجهود المبذولة لحماية الاستثمارات الأجنبية، وضمان الحقوق والالتزامات وفقا للمعاهدات الدولية في هذا المجال.

و من شأن هذه الالتزامات أيضا تحسين وتدعيم المناخ الاستثماري، إذ تعتبر من الحوافز ذات الطبيعة القانونية، وهي إحدى الأدوات المكتملة الجاذبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

¹ . CNUCED, Examen de la politique de l'investissement de Maroc, Op. Cit, p.34.

المبحث الرابع : حوافز البنية التحتية

ترتكز منظومة الحوافز المقدمة في مجال البنية التحتية على توفير الخدمات الأساسية قبل وبعد البدء في تنفيذ المشروعات الاستثمارية ويحتاج هذا النوع من الخدمات إلى تدخل الحكومة إما مباشرة بقيام القطاع العام بها، أو بطريق غير مباشر عن طريق شكل من أشكال الإعانات التي تقدمها الحكومة لتحفيز القطاع الخاص على القيام بها.

ولا تقتصر مشروعات البنية الأساسية على المشروعات المادية من طرق وموانئ ومحطات كهرباء وصرف صحي وغير ذلك، بل إنها تشمل أيضا التطوير المؤسسي اللازم لكفاءة إدارة الاقتصاد والرفع بالإنتاجية، فالبرامج التعليمية وبرامج تحسين الصحة والعديد من البرامج الاجتماعية تساعد على الإسراع في تحقيق التنمية الاقتصادية¹.

كما أن توفر النظام القانوني والقضائي العادل والفعال ووجود معلومات سليمة ومنظمة لا يقل أهمية، فهذه المؤسسات تمثل نوعا من البنية الأساسية المصاحبة للبناء المادي للبنية التحتية. وإيماننا بأهمية البنية التحتية في تحريك عجلة النمو الاقتصادي واستقطاب الاستثمارات، قامت بلدان المغرب العربي، بإجراء إصلاحات هامة في قطاع الخدمات المتصل بالبنية التحتية ولاسيما في مجال النقل، الاتصالات، الطاقة والمياه.

أولا - الحوافز الممنوحة في قطاع النقل.

يشمل هذا القطاع، النقل البري، والنقل بالسكك الحديدية، والنقل البحري والجوي.

1. النقل البري.

تتوفر تونس على شبكة من الطرقات المعبدة، تصل إلى 19117 كلم منها 192.5 كلم طرق مزدوجة (Autoroutes)، ويعتبر النقل البري الطريقة أكثر استخداما في تونس، إذ يستعمله حوالي 305400 شخص، وتشحن عبره 192000 طن من السلع يوميا.²

وتشارك شبكة الطرقات البرية بحوالي 3 % من نقل السلع المتجه للخارج وتصل تكلفة اللتر من الوقود (الديزل) إلى 0.39 دولار لكل لتر.

وتعتبر نوعية الطرقات البرية المستعملة في تونس من أحسن وأكفا الشبكات في منطقة

المغرب العربي³.

¹ . صندوق النقد العربي، المؤسسات المالية العربية وتمويل التنمية والاستثمار في الوطن العربي (الإمارات العربية المتحدة: أبو ظبي، 2005)، ص.13.

² المعلومات على الموقع الإلكتروني : www.investintunisia.tn (تاريخ الزيارة : 2007/10/15).

³ . World Bank, "Is there a new vision for Maghreb Economic integration", working paper document, N° 38389, V 1, November 2006, p.62.

أما في الجزائر، فإن مشروع الطريق السريع المزدوج شرق غرب والذي يمتد على طول 2000 كلم، يعتبر من أهم الورشات الجاري تنفيذها في إطار برنامج دعم النمو الاقتصادي، وقد تم إنجاز 300 كلم من شركات جزائرية في حين يشارك أكثر من 13 شركة اجنبية في إنجاز الشطر المتبقي منه ويتوقع أن يتم تسليم هذا المشروع مع نهاية 2012¹.

وتتوفر الجزائر على شبكة طرق برية تصل إلى 104000 كلم بمعدل 3.5 كلم لكل 1000 ساكن، وقد سجل البرنامج الإضافي للنمو الاقتصادي (2005-2009) تخصيص مبلغ 700 مليار دينار جزائري لتجهيز الطرقات. ويصل سعر اللتر من البنزين 0.15 دولار².

وفي المغرب، يصل معدل كثافة الطرقات إلى 2 كلم لكل 1000 ساكن، ويكلف سعر البرميل من الوقود (الديزل) 0.79 دولار للتر وهو سعر أعلى تكلفة من الجزائر وتونس (0.15 دولار، 0.39 دولار على التوالي)، وتعتبر شبكة الطرقات البرية في المغرب من أسوأ الشبكات في منطقة المغرب العربي³.

وفيما يلي جدول مقارنة لمؤشرات النقل البري بين دول المغرب وأوروبا وآسيا الوسطى ودول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

جدول رقم 09:

مقارنة مؤشرات النقل في منطقة المغرب العربي - 2005.

نسبة الطرق المعبدة (%) من إجمالي الطرق	كثافة الطرق		الدول
	تكلفة لتر البنزين (دولار)	كلم / 100 ساكن	
68.9	0.15	3.5	الجزائر
56.4	0.79	2.0	المغرب
65.4	0.39	2.0	تونس
32.3	0.40	1.1	غرب آسيا والباسيفيك
74.0	0.90	2.9	أوروبا وآسيا الوسطى
66.3	0.15	0.3	شمال إفريقيا والشرق الأوسط

Source: World Bank. WDI 2005.

من خلال المعطيات الواردة في الجدول أعلاه، يلاحظ أن بلدان المغرب العربي تتمتع بنسبة كثافة أو تغطية عالية لكل 1000 ساكن، ومن حيث التكلفة تعتبر أسعار الوقود في المنطقة المغرب العربي عموما تنافسية مقارنة مع بلدان أوروبا وآسيا الوسطى (0.9 دولار).

¹ . K.M.P.G,investir en Algérie, Guide de l'investissement 2007,p. 10.

² . World Bank WDI 2005.

³ . World Bank, "Is there a new vision for Maghreb Economic integration", Op.Cit, p.62.

2. النقل بالسكك الحديدية.

تتميز بلدان المغرب العربي عموماً بضعف شبكة النقل بالسكك الحديدية مقارنة ببلدان أوروبا الشرقية الوسطى، ففي الجزائر تتركز هذه الشبكة على الساحل الشمالي، وترتبط بالموانئ ولا يتعدى طولها 4500 كلم، منها 300 كلم فقط أنجزت في عهد الاستقلال منذ 1962، ويوجد حالياً برنامج وطني لتأهيل هذه الشبكة وربطها بالمدن الصغيرة والمتوسطة ليغطي 5500 كلم¹. ويبلغ طول السكة الحديدية في تونس 2256 كلم، وتؤمن نقل 13 مليون طن من البضائع، و36.9 مليون راكب في السنة².

3. النقل البحري.

تتوفر الجزائر على 13 ميناء رئيسياً منها 9 موانئ متعددة الخدمات، و 04 موانئ متخصصة في تصدير النفط، ويستقبل ميناء الجزائر لوحده أكثر من 30% من حجم السلع المستوردة من الخارج، و70% من عدد الحاويات³. أما في تونس، فقد بلغ عدد الموانئ التجارية سبعة، ويعد ميناء "رادس" من أهم الموانئ التونسية.

وفي المغرب، فإن موقعها الجغرافي المطل على البحر الأبيض المتوسط من جهة وعلى المحيط الأطلسي من جهة أخرى، جعل النقل البحري فيها ذو أهمية بالغة للاقتصاد الوطني، فهي تتربع على 300 كلم من طول الشواطئ، حيث تقدر الإحصائيات أن 90% من التجارة المغربية يتم عبر الموانئ، ويعد الأسطول المغربي من أضخم الأساطيل التجارية البحرية في المنطقة الإفريقية والعربية، ويملك المغرب 26 ميناء منها 6 موانئ سياحية، و9 للصيد البحري، و11 ميناء للتجارة الدولية، ويعد ميناء الدار البيضاء من أضخم الموانئ في المغرب بنسبة تصل إلى 40% من حجم الموانئ الوطنية المغربية⁴.

وتتميز بلدان المغرب العربي ببطء في مدة الشحن، حيث تصل هذه المدة في المغرب إلى 08 أيام بين وصول الشاحنة وتفريغها، بينما تصل إلى 4 أيام في تونس، أما في الجزائر، فإن هذه المدة تتعدى 22 يوماً.

¹ . K.M.P.G, investir en Algérie, Guide de l'investissement 2007, p.10

² . www.investintunisia.tn, page consultée le 17/10/2007.

³ . Ibid.

⁴ . World Bank, "Is there a new vision for Maghreb Economic integration", Op.Cit, p.62.

وفيما يلي جدول مقارنة بين بلدان المغرب العربي في مؤشر التجارة عبر الحدود 2006.

جدول رقم 10:

التجارة عبر الحدود في منطقة المغرب العربي - 2006-

البلد	الوقف المستغرق من التصدير بالأيام	الوقت المستغرق من الاستيراد بالأيام	تكلفة التصدير دولار لكل شحنة	تكلفة الاستيراد دولار لكل شحنة
الجزائر	15	72	1606	1886
المغرب	18	30	700	1500
تونس	18	29	770	600
منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط MENA	27.1	35.4	924	1183
منطقة التعاون والتنمية الاقتصادي OCDE	10.5	12.2	811	883

المصدر: الجدول من إعداد الباحث بناء على معطيات البنك الدولي -قاعدة بيانات تقرير الأعمال 2007.

يتضح من خلال الجدول أن دول المغرب العربي متقاربة من حيث المدة الزمنية التي تتطلبها عملية التصدير، في حين تتفاوت هذه المدة في عملية الاستيراد، وتحتل الجزائر مرتبة متقدمة مقارنة بباقي الدول.

أما من حيث التكاليف، فإن الجزائر من أعلى الدول تكلفة سواء استيرادا أو تصديرا، حيث تصل تكلفة التصدير ضعف ما هو مطبق في كل من تونس والمغرب، وتحتل تونس مرتبة متقدمة في تكلفة الاستيراد إذ لا تتعدى 600 دولار، أي ما يعادل تقريبا ثلث التكلفة في الجزائر.

أما بالمقارنة مع منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط، فإن تونس تعتبر في وضعية تنافسية في مجالات المقارنة الأربعة.

4. النقل الجوي.

تملك الجزائر 15 ميناء جويا، منها 9 مطارات تستجيب للمعايير الدولية، وتنتقل حوالي 3.2 مليون مسافر سنويا (2004)¹.

أما في المغرب، فينقل الأسطول الجوي حوالي 3 مليون مسافر سنويا، وتضع الحكومة خطة لغاية 2010، تهدف إلى جعل مطار محمد الخامس بالدار البيضاء من أرقى المطارات إفريقيا، بطاقة استيعاب تقدر بـ 10 ملايين مسافر سنويا¹.

¹ مكتب KMPG دليل الاستثمار في الجزائر 2006.

وفي تونس، بلغ عدد المطارات الدولية 7، بطاقة استيعاب 10 مليون مسافر سنويا (إحصائيات 2004)، ويبلغ عدد شركات الطيران الأجنبية 112 شركة تمثل 28 بلدا، وتحقق 170 رحلة أسبوعيا باتجاه أوروبا.²

ثانيا - الحوافز الممنوحة في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

شهد قطاع الاتصالات - في الجزائر - خلال الثلاث سنوات الأخيرة تحولات معتبرة، حيث انتهى احتكار الدولة لهذا القطاع بعد صدور قانون جويلية 2000، كما تمت إعادة هيكلة القطاع بالتوجه نحو استقلالية قطاع البريد عن الاتصالات، وسمح هذا القانون أيضا باستثمار القطاع الخاص الوطني والأجنبي في هذا المجال.

إضافة إلى ذلك تم إنشاء هيئة مستقلة تسمى هيئة ضبط البريد والمواصلات *Autorité de régulation de la poste et des télécommunications (ARPT)* وتسهر هذه الهيئة على احترام التنظيمات الداخلية المعمول بها، وضمان المنافسة الحرة بين مختلف المتعاملين في هذا القطاع³، وكنتيجة لهذه الإصلاحات فقد ارتفع معدل استخدام الهاتف في الجزائر من 5 % عام 2002 إلى 41% عام 2006.⁴

- حظيرة الهاتف الثابت وصلت إلى 4.4 ملايين مشترك عام 2005.

- حظيرة الهاتف النقال وصلت إلى 18 مليون مشترك عام 2006.

أما الشبكة العنكبوتية، فقد وصل عدد المشتركين في فيها (الربط بالإنترنت) 800.000 مشترك، كما أعلنت الحكومة على برنامج "أسرتك" *Ousratic* في أكتوبر 2005، والذي يهدف إلى تجهيز كل الأسر الجزائرية بجهاز إعلام آلي، حيث وصلت نسبة حائزي جهاز الإعلام الآلي الشخصي 7.5 جهاز لكل 1000 ساكن.⁵

ويعتبر المغرب من أول الدول المغاربية المبادرة إلى إجراء إصلاحات ضخمة في قطاع الاتصالات، ففي سنة 1999، قام المغرب بهيكلة مؤسسة البريد والاتصالات، ليكون بذلك هيتتين جديدتين هما: اتصالات المغرب (*Maroc Telecom*) لقطاع الهواتف، وبريد المغرب (*Barid al Magarib*) لقطاع البريد، وإنشاء هيئة جديدة مستقلة للضبط هي الوكالة الوطنية لضبط الاتصالات المكلفة خصيصا بمنح التراخيص.

1. World Bank, WDI, 2005.

2 - www.investintunisia.tn, page consultée le 17/10/2007

3 . القانون 03/2000 المؤرخ في 5 أوت 2000، المحدد للقواعد العامة الخاصة بالبريد والمواصلات.

4. KPMG consulting, Guide investir en Algérie 2007.

5. World Bank, WDI, 2005.

وكنتيجة لتلك الإصلاحات، ارتفعت نسبة مستخدمي الهواتف النقالة إلى 41.46% في نهاية 2005 (مقابل 31.23% نهاية 2004، و9% نهاية 2001)، وارتفع عدد مستخدمي شبكة الهاتف النقال إلى 12.3 مليون مشترك¹.

وبالمقابل، فإن عدد مستخدمي الهاتف الثابت في المغرب يضل منخفضا، حيث قدر بـ4.49% عام 2005 (أي حوالي مليون و350 ألف مشترك).

أما من حيث استخدام الشبكة العنكبوتية (الإنترنت)، فتشير تقديرات الشبكة الأورومتوسطية لوكالة إنعاش الاستثمارات ANIMA أن عدد مستخدمي هذه الشبكة قد وصل إلى 262326 مشترك في نهاية 2005، بمعدل قدره 331.4%.

وبحسب تقديرات البنك الدولي، فإن أعلى نسبة لمستخدمي الإنترنت، حظي بها المغرب ضمن مجموعة دول المغرب العربي بـ 117.4 مستخدم لكل 1000 ساكن².

وقامت تونس بإدخال العديد من الإصلاحات تمحورت حول تطوير الإطار التشريعي والتنظيمي في قطاع تكنولوجيات الاتصال، وإحداث مؤسسات تنشط في مجال المناولة، إلى جانب إدخال خدمات جديدة مع تخفيض في التعريفات الجاري بها العمل.

و في سنة 2006 بلغ عدد المشتركين، مليونين في شبكة الهاتف الثابت، وثلاثة ملايين مشترك في شبكة الهاتف الجوال. وتعمل الشبكات الهاتفية في تونس بتقنية رقمية 100%³.

جدول رقم 11: مقارنة خدمات الهاتف وشبكة الإنترنت في دول المغرب العربي - 2005 -

البلد	خط الهاتف لكل 1000 ساكن	عدد مشتركين النقال لكل 1000 ساكن	تكلفة الخط الخليوي دولار لكل 3 دقائق	مستخدمي الانترنت لكل 1000 ساكن	جهاز إعلام آلي لكل 1000 ساكن	تكلفة الانترنت دولار شهري
الجزائر	70,7	144,7	0,78	26,1	7,5	17,8
المغرب	43,9	313,1	0,33	117,4	16,3	25,3
تونس	121,2	358,7	0,41	84,1	33,5	19,9
منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط MENA	90,6	128,6	0,52	41,5	19,6	24,5
منطقة التعاون والتنمية الاقتصادي OCDE	241,7	457,5	0,40	138	77,2	19,8

Source: WDI 2005 et ITU, 2005.

¹ . ANIMA sur le web: www.anima.org

² World Bank, "Is there a new vision for Maghreb Economic integration", Op.Cit, p.70.

³ . www.investintunisia.tn

نلاحظ من خلال المعطيات الواردة في الجدول السابق ما يلي:

-تعتبر تونس من أكتف دول المغرب العربي استخداما للهاتف الثابت إذ وصل المعدل إلى 121.2 خط لكل 1000 ساكن في حين تصل هذه النسبة إلى 70.7 و43.9 لكل 1000 ساكن في الجزائر والمغرب على التوالي ، وتتجاوز تونس معدل المقارنة في دول شمال إفريقيا والشرق الأوسط .

-كما تتصدر تونس بلدان المغرب العربي في استخدام الهاتف النقال إذ تصل النسبة إلى ثلاثة أضعاف المعدل في الجزائر .

-تبقى دول المغرب العربي بعيدة عن معدل المقارنة الموجود في دول أوروبا الشرقية والوسطى .

أما من حيث تكلفة استخدام الخط الخلوي، فإن الجزائر تعتبر من أعلى دول المغرب العربي تكلفة على الإطلاق (أي مقارنة بكل الدول أو المجموعات الواردة في الجدول).

ونشير أخيرا إلى أن تونس، حظيت بقدر من الاهتمام الدولي في مجال تكنولوجيات الإعلام والاتصال حيث احتضنت القمة العالمية الثانية حول مجتمع المعلومات المنعقدة في شهر نوفمبر 2005، مما يعد اعترافا دوليا لها بقيادتها الإقليمية في هذا المجال .

ثالثا: الحوافز الممنوحة في قطاع الطاقة والمياه.

تشرف العديد من الهيئات والمؤسسات الوطنية -في الجزائر- على تسيير الموارد المائية، فمذ التسعينات من القرن الماضي، ثم إنشاء الوكالة الوطنية للموارد المائية، الديوان الوطني للتطهير، والدواوين الوطنية للمحيطات المسقية.

ونظرا لأهمية موارد الماء في التنمية الوطنية، فقد تم مؤخرا- إنشاء وزارة متخصصة مستقلة تسمى وزارة الموارد المائية، وحسب تقديرات هذه الوزارة، فإن نسبة الموارد المائية المستغلة حاليا لا تمثل سوى 43% من حجم الموارد القابلة للاستغلال المقدرة بـ 12 مليار متر مكعب، وتعتبر السدود من أهم موارد المياه المتاحة، حيث يبلغ عدد السدود المنجزة ما بين 1952 إلى 1995، 43 سدا¹.

وتعتبر الجزائر القوة الطاقوية الأولى في حوض البحر المتوسط، كونها أول منتج ومصدر للنفط والغاز الطبيعي في المنطقة ، كما أنها الممول الثالث للاتحاد الأوروبي في مجال الغاز الطبيعي، و تعد ثالث اكبر بلد مصدر لهذه المادة عالميا، بعد كل من روسيا وكندا.

وتعتبر الجزائر من بين بلدان المغرب العربي، الأكثر تغطية بالكهرباء، إذ بلغت تلك النسبة 96%، وهي نسبة متقاربة مع بعض بلدان منظمة التعاون والمنظمة الاقتصادية (OCDE)².

¹ . بيانات وزارة الموارد المائية على الموقع الإلكتروني www.mre.dz

² . UNCTAD, Examen de la politique de l'investissement Algérie. (Genève: Nations Unies, 2003), p.68.

أما من حيث التزود بالغاز الطبيعي، فإن نسبة التغطية وصلت إلى 35% من السكان، حيث تبلغ شبكة الغاز الطبيعي 19696 كلم، ويعتبر سعر الكهرباء أقل بثلاث مرات من السعر المتوسط المطبق في بلدان حوض البحر الأبيض المتوسط¹.

جدول رقم 11:

مقارنة لمؤشرات الطاقة والمياه في بلدان المغرب العربي وبعض المناطق

التغطية بالكهرباء (% من السكان)	عدد المستفيدين من شبكة المياه (% من السكان)	المستفيدين من شبكة التطهير (% السكان)	الفاقد من الطاقة (% من المخرجات)	تكلفة استخدام الطاقة	البلد/ الإقليم
96	87.00	92.00	14.2	177.3	الجزائر
47	80.00	61.00	16.1	97.3	المغرب
95	82.00	80.00	11.2	123.3	تونس
90.60	128.6	0.52	19.6	24.5	إقليم الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (MENA)

Source : World Bank, WDI, 2005.

من خلال المعطيات الواردة في الجدول، يلاحظ أن أعلى تغطية بالكهرباء موجودة بالجزائر، في حين يصنف المغرب ضمن دول المغرب العربي الأقل إنارة، حيث لا تتعدى نسبة تغطية الطاقة الكهربائية 47% من عدد السكان (نصف السكان لا يستفيدون من الكهرباء).

أما من حيث الاستفادة من شبكة المياه فإن جميع البلدان مغرب العربي متقاربة في هذا المجال.

ومن حيث شبكة التطهير، يأتي المغرب في مؤخرة ترتيب دول المغرب العربي حيث لا تتعدى نسبة السكان المستفيدين من الشبكة 61% .

ويعتبر الفاقد كنسبة من مخرجات الطاقة الكهربائية متقاربا مع المعدل الموجود في إقليم الشرق الأوسط وشمال إفريقيا باستثناء تونس التي لا تتعدى نسبة الفاقد من الطاقة الكهربائية 11.2%.

¹. UNCTAD, Examen de la politique de l'investissement Algérie. Op.cit p.68

رابعاً : الحوافز المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية.

1. حقوق الملكية الفكرية في الجزائر.

وقعت الجزائر على العديد من المعاهدات والاتفاقيات الدولية ذات الصلة بحقوق الملكية الفكرية، منها:

- اتفاقية باريس 1883 لحماية الملكية الصناعية منذ 1966؛

- اتفاقية برن 1886 لحماية الأعمال الأدبية والفنية منذ 1972؛

- اتفاقية مدريد حول التسجيل الدولي للعلامات منذ 1972.

كما ضمنت في تشريعاتها الداخلية، على تلك الحقوق والالتزامات، وذلك من خلال الأمر رقم 05/03 المؤرخ في جويلية 2003 المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة،¹ والأمر رقم 03-07 الصادر في 19 جويلية 2003 المتعلق ببراءات الاختراع، حيث يحمي الاختراعات الصناعية الجديدة الناجمة عن نشاط اختراعي قابل للتطبيق الصناعي.

وتدخل هذه التعديلات التي مست حقوق الملكية الفكرية، في إطار الجهود المبذولة لتحسين مناخ الاستثمار من جهة، وكجزء من التزامات الجزائر في المفاوضات الجارية حالياً للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من جهة ثانية².

كما تعتبر الجزائر عضواً في المنظمة العالمية للملكية الفكرية منذ 16 أبريل 1975.

وتوجه للجزائر انتقادات بسبب عدم فعالية نظام حماية الحقوق الفكرية، وهذا لوجود السوق غير الرسمية (السوق الموازية)، حيث يتم اختراق أغلب البرامج، ويعاد بيعها بأسعار رمزية مقارنة بسعرها الأصلي.

وتشير تقديرات البنك الدولي إلى أن نسبة السوق الموازية في الاقتصاد الجزائري في سنة

2003 تصل إلى 34.1% من الناتج الداخلي الخام³.

¹ . يتولى الديوان الوطني لحقوق المؤلف والحقوق المجاورة. حماية حقوق التأليف ، كما يتولى المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية حماية الاختراعات الصناعية، ويدرار وفق بنود المرسوم التنفيذي رقم 98-68 الصادر في 21 فيفري 1998.

² . انشأ فريق العمل المعني بهذا الملف في 17 جوان 1987 ، وما تزال المفاوضات شاقة ومتعثرة لحد الآن .

³ . Friedrich CHNEIDER, **Size and measurement of the informal Economy in 110 countries around the world.** World Bank 2002.

2. حقوق الملكية الفكرية في تونس.

تعتبر الجمهورية التونسية عضوا في المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الوايو) منذ أكتوبر 1975¹. كما وقعت على غالبية الاتفاقيات الدولية في حقل الملكية الفكرية، وهي عضو في أهم هذه الاتفاقيات.

ويلاحظ أن تاريخ حماية الملكية الصناعية في تونس يعود إلى سنة 1883 بالمصادقة على اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية، كما تم إحداث المعهد الوطني للمواصفات والملكية الصناعية عام 1982، وجرى تحيين قوانين الملكية الصناعية سنتي 2001 و 2003، بما يتفق والمواثيق الدولية التي صادقت عليها تونس.

وفي مجال حقوق المؤلف والحقوق المجاورة، فقد تم إحداث المؤسسة التونسية لحماية حقوق المؤلفين².

كما انضمت تونس إلى الاتفاقية الدولية لحماية التراث الثقافي غير المادي سنة 2006 ، والى اتفاقية حماية وتعزيز أشكال التعبير الثقافي سنة 2007³.

3. حقوق الملكية الفكرية في المغرب.

يعتبر المغرب من أول دول المغرب العربي الموقعة على أكثر الاتفاقيات المتعددة الأطراف ذات العلاقة بحقوق الملكية في منظمة التجارة العالمية، منها:

- اتفاقية باريس 1883 لحماية الملكية الصناعية؛
- اتفاقية برن 1886 لحماية الأعمال الفنية والأدبية؛
- اتفاقية مدريد 1891 بخصوص التسجيل الدولي للعلامات؛
- اتفاقية نيس 1957 بخصوص التصنيف الدولي للمنتجات والخدمات؛
- اتفاقية عام 1970 بخصوص التعاون في مجال البراءات.

ويعتبر المغرب عضوا في المنظمة العالمية للملكية الفكرية منذ جويلية 1971.

وقد عمل التشريع المغربي على استيعاب هذه المعاهدات الدولية من خلال سن العديد من التشريعات في مجال حقوق الملكية الفكرية، كان أحدثها القانون رقم 17-97 المتعلق بالملكية الصناعية⁴.

¹ . الإسكوا، "التطورات في تشريعات حماية الملكية الفكرية في الدول العربية"، وثيقة رقم 2005/8 (نيويورك: الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية، 2005)، ص.22.

² . قانون رقم 36 لسنة 1994 يتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة.

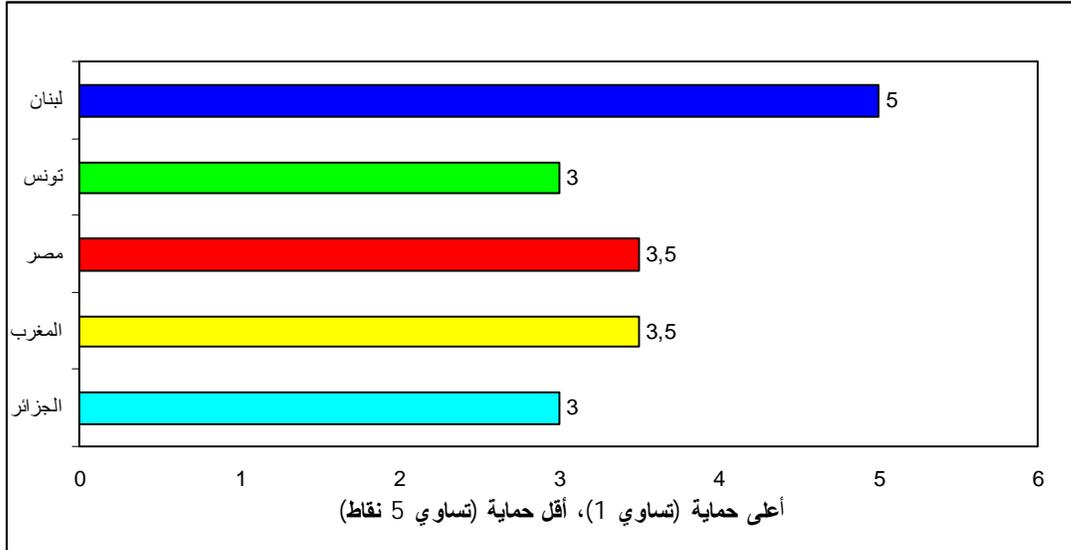
³ . المعهد الوطني التونسي للمواصفات والملكية الصناعية على الموقع www.inorpi.ind.tn تاريخ الزيارة: 26-12-2007

⁴ . الإسكوا، "التطورات في تشريعات حماية الملكية الفكرية في الدول العربية"، المرجع السابق، ص.22.

كما أمضى المغرب اتفاقية التبادل الحر مع الولايات المتحدة الأمريكية، والتي تنص على تطبيق صارم لحماية الحقوق الفكرية. وينبغي الإشارة إلى أن تطبيق مثل هذه الالتزامات في مجال حقوق الملكية الفكرية، يشجع المستثمرين الأجانب على دخول أسواق البلدان التي تتمتع بشبكة قوية من القوانين والتشريعات المحلية التي تحمي حقوقهم.

شكل رقم 03:

تصنيف بلدان المغرب العربي من حيث حماية حقوق الملكية الفكرية -2003-
(مقارنة ببعض الدول العربية).



Source : Heritage Foundation index of Economic Freedom, 2003, in : ANIMA, "Attractiveness score board of MEDA countries", Papers and Studies, N°14, January 2005, p.67.

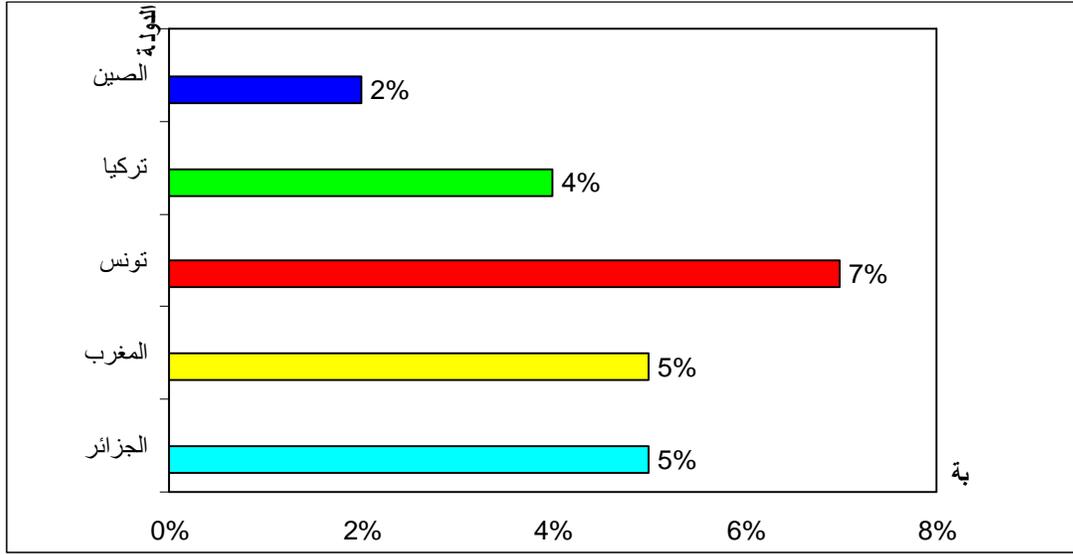
من الجدول السابق، نلاحظ أن أقل حماية ضمن بلدان المغرب العربي قد سجلت لصالح المغرب ب 3.5 نقاط، في حين سجلت كل من الجزائر وتونس نفس المستوى من الحماية ب3 نقاط، وسجلت دولة لبنان -ضمن بلدان المقارنة- أقل مستوى حماية على الإطلاق ب5 نقاط.

خامسا: الحوافز المرتبطة برأس المال البشري (التنمية البشرية).

تحظى نوعية رأس المال البشري بدور مهم في القدرة على المنافسة، والاندماج في الاقتصاد الدولي، كما أنه المحرك الأساسي لعملية الابتكار والإبداع، ويقاس مؤشر رأس المال البشري عموما بمستوى الإنفاق العام على قطاع التعليم إلى الناتج المحلي الإجمالي¹.

شكل رقم 04:

الإنفاق على التعليم في بلدان المغرب العربي (كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي).



Source: UNESCO, Institute for statistics (1996-2001).

من خلال الشكل البياني، يلاحظ أن نسبة الإنفاق على التعليم في بلدان المغرب العربي مرتفعة نسبيا مقارنة بتركيا (4%)، والصين (2%).

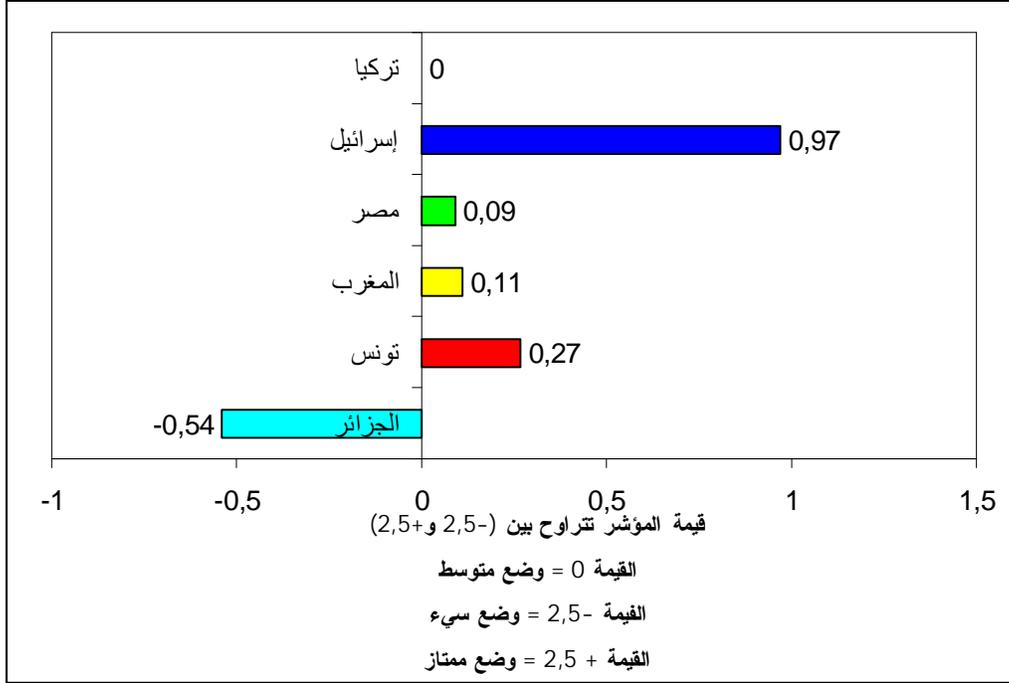
وضمن مجموعة بلدان المغرب العربي، تعتبر تونس الأكثر إنفاقا على قطاع التعليم، وهو ما يعكس اهتمام السلطات التونسية بتنمية مواردها البشرية، وتوفير أفضل الظروف للنفوذ إلى المعرفة، إذ تمتلك تونس كفاءات ذات مستوى دولي يملكون مهارات تصدر إلى مختلف أنحاء العالم، ولاسيما في مجال تكنولوجيا المعلومات.

¹ . يتكون مؤشر التنمية البشرية من متوسط ثلاث مكونات هي : طول العمر (يقاس بمتوسط العمر المتوقع عند الولادة) ،المعرفة (ويقاس بمعدل محو الامية بين البالغين ونسب التمدرس) مستوى المعيشة (ويقاس بمعدل دخل الفرد للناتج المحلي الإجمالي) . للإطلاع على هذه المؤشرات انظر : تقرير التنمية البشرية السنوي الصادر عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP .

سادسا: سيادة القانون.

شكل رقم 05:

وضع بلدان المغرب العربي في مؤشر سيادة القانون -2002-.



Source: *World Bank, governance indicators, 1996-2002, working paper, N°3106.*

يقيس البنك الدولي احترام الدول للقوانين من خلال مؤشر سيادة القانون، هذا المؤشر تتراوح قيمته بين (-2.5) و (2.5+).

وقد حصلت الجزائر على قيمة سالبة في هذا المؤشر مقارنة بباقي دول المغرب العربي، وبعض دول المنطقة الأوروبية ومتوسطة، واحتلت تونس مرتبة متقدمة مقارنة بباقي دول المغرب العربي، وهذا دليل على مدى احترامها وتنفيذها للقوانين، وسيادته في المجتمع التونسي.

خلاصة الفصل الثاني.

تبين لنا من خلال الفصل الثاني أن دول المغرب العربي مجتمعة قد قامت بمنح الكثير من الحوافز بهدف جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وقد تعددت أنماط الحوافز المقدمة من دولة لأخرى مع مراعاة التشريعات الداخلية عدم التمييز في منح هذه الحوافز بين المستثمر المحلي والأجنبي وذلك تنفيذاً لأحكام وقواعد اتفاقية تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة (TRIMS) الصادرة عن منظمة التجارة العالمية .

كما توصلنا في هذا الفصل إلى أن منح الحوافز لوحدها لا يكفي لتوفير المناخ الجاذب للاستثمارات ، إذ يجب أن يكون ذلك جزءاً من الجهود الداعمة لتحسين بيئة الاستثمار وليس هدفاً في حد ذاته .

ونشير في الختام إلى أن بعض الحوافز المتعلقة بالبنية التحتية، لا تزال دون المستوى المطلوب والمتوفر في كثير من البلدان المنافسة ، حيث تعاني بلدان المغرب العربي قصوراً في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية ، وتوفير الطرق المعبدة ، وشبكات الاتصالات والمواصلات المختلفة ، إضافة إلى تأخر في مؤشرات التنمية البشرية وسيادة القانون، وهذه العوامل مجتمعة تؤثر في مناخ الاستثمار في بلدان المغرب العربي وذلك ما يؤثر سلباً على حجم التدفقات الواردة إلى هذه المنطقة .

تمهيد.

تهدف الحوافز والتسهيلات الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحسين بيئة الاستثمار عموماً وإلى زيادة حجم التدفقات الواردة إلى دول المغرب العربي بوجه خاص. ونحاول في هذا الفصل الإجابة على التساؤلات التالية:

- ما هو حجم التدفقات الواردة إلى دول المغرب العربي؟
- في أي القطاعات الاقتصادية تركزت تلك التدفقات؟
- وما هي الدول الأكثر استثماراً في منطقة المغرب العربي؟

ويتناول هذا الفصل رصد التدفقات من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب العربي من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: نمو وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

المبحث الثالث: التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

المبحث الأول: نمو تدفقات الاستثمارات الأجنبي المباشر

أولاً: حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب العربي.

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول المغرب تذبذبات حادة، وتميز بعدم الاستقرار من سنة لأخرى، كما يلاحظ أن التدفقات السنوية التي يرصدها تقرير الاستثمار العالمي الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) حول بلدان المغرب العربي، تختلف عن الأرقام والإحصائيات التي تقدمها الشبكة الأوروبية ومتوسطة لإنعاش الاستثمارات (ANIMA)، من حيث طريقة جمع المعلومات الإحصائية بينهما، ففي حين يسجل المرصد الأوروبي¹ (MIPO) المعطيات على مستوى الاقتصاد الجزئي، وإحصاء المشاريع الفردية للمستثمرين المصرح بها لدى وكالات الاستثمار المحلية، فإن الأونكتاد يسجل التدفقات الحقيقية من خلال ميزان المدفوعات، وهذا ما يخلق تباطواً زمنياً وتبايناً في المعلومات الإحصائية المعن عنها من جهة الأونكتاد (UNCTAD) أو (ANIMA).

ففي سنة 2006، أظهرت أرقام (ANIMA) المستقاة من الوكالة الوطنية للاستثمار (ANDI) عن بلوغ الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر حجماً قدره ثلاثة ملايين دولار، في حين وعند صدور تقرير الاستثمار العالمي (WIR 2007)، بلغ حجم الاستثمار الأجنبي المباشر مليار و795 مليون دولار².

¹ . المرصد الأوروبي لمشاريع الاستثمار (MIPO) Mediterranean Investment Project Observatory، هيئة إحصائية أورومتوسطية تأسست عام 2003، تهتم بجمع المعلومات حول مشاريع الاستثمار المصرح بها في حوض البحر الأبيض المتوسط ودول MEDA.

² . UNCTAD, WIR et ANIMA, "IDE dans la region de MEDA en 2006", comparaison entre les deux rapports.

وفيما يلي جدول يقارن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول المغرب العربي، ودول من منطقة MEDA (تركيا وإسرائيل).

جدول رقم 12:

تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة المغرب العربي وبعض دول المقارنة للفترة 2006-1997

الوحدة: ملايين الدولارات

الدول	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الجزائر	260	501	507	438	1196	1065	634	882	1081	1.795
المغرب	1188	417	1376	423	2808	428	2429	1070	2933	2897
تونس	365	668	368	779	486	821	584	639	782	3312
المجموع	1813	1586	2251	1640	4490	2314	3647	2591	4796	8.004
تركيا	805	940	783	982	3266	1037	1752	2837	9681	20.120
إسرائيل	1228	1760	2889	4392	3044	1648	3745	1619	5587	14.301
المجموع	2033	2700	3672	5374	6310	2685	5497	4456	15268	34421

المصدر: الجدول من إعداد الباحث بناء على بيانات MIPO و UNCTAD لعدة سنوات.

من خلال الجدول أعلاه، يلاحظ أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى منطقة المغرب العربي خلال الفترة 1997-2006 كانت متباينة من دولة لأخرى، وذلك راجع إلى اختلاف الظروف الاقتصادية وعوامل الجذب الداخلية فيما بين هذه البلدان .

كما يلاحظ أن حجم الاستثمارات إلى هذه المنطقة كانت متواضعة جدا، ولاسيما خلال السنوات 1997-2000، إذ لم تتجاوز في مجموعها سبعة ملايين و 290 مليون دولار، وهي لا تمثل سوى نسبة 70 % مما تلقتة دولة إسرائيل لنفس الفترة.

أما ابتداء من سنة 2001، فإن منطقة المغرب العربي، أصبحت تستقطب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ بدأت التدفقات في التزايد عموما وقد بلغت نسبة النمو 85 % للسنتين 2004-2005.

ومع ذلك فإن تفوق كلا من إسرائيل وتركيا واضح، إذ بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تركيا ضعف ما حصلت عليه دول المغرب مجتمعة في سنة 2005، وفاقت التدفقات الواردة إلى إسرائيل دول المغرب العربي بنسبة 78 % سنة 2006، ويمكن إرجاع ذلك إلى درجة التطور الاقتصادي لكلا من إسرائيل وتركيا مقارنة باقتصاديات دول المغرب العربي فضلا عن تمتع هذين البلدين بميزات تنافسية عالية في استقطاب الاستثمار الأجنبي، وتنامي عدد الفرص الاستثمارية بهما.

وبالنسبة لتونس، فإن عمليات الخوصصة التي مست قطاع الاتصالات ساهمت ولأول مرة، في أن يتعدى الاستثمار الأجنبي المباشر حاجز المليار دولار سنة 2006، وذلك مقابل متوسط قدره 610 مليون دولار للسنوات 1997-2005.

كما أن تنازل مؤسسة تونس للاتصالات عن نسبة 35 % من رأسمالها لصالح الشركة الإماراتية تي كوم ديغ (TECOM DIG) قد ساهم في زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إذ وصلت قيمة هذه الصفقة لوحدها 2.3 مليار دولار موزعة على عدة سنوات، وقد فاقت هذه الحصيلة مجموع إيرادات عمليات الخوصصة التي اعتمدها تونس منذ عام 1987¹.

جدول رقم 13:

حصّة الاستثمار الأجنبي المباشر من إيرادات الخوصصة في تونس خلال الفترة 2003-2005. الوحدة: ملايين الدولارات

السنوات	2003	2004	2005
الاستثمار الأجنبي المباشر	584	639	782
حصّة IDE في عمليات الخوصصة	27	21	122
نسبة حصّة الاستثمار الأجنبي المباشر في إيرادات الخوصصة	4.6 %	3.2 %	15.6 %

Source :BCT et FIPA, 2005.

من خلال البيانات الواردة في الجدول أعلاه، يلاحظ أن نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في عمليات الخوصصة قد ارتفعت من 3.2% سنة 2004 إلى 15.6 % سنة 2005، ويعزى ذلك إلى زيادة عمليات بيع المؤسسات التونسية للمستثمرين الأجانب ولاسيما في قطاع البنوك، حيث قام البنك التجاري "وفاء" المغربي بشراء حصّة تبلغ 33 % من رأس مال المؤسسة المالية التونسية بنك الجنوب *Banque de Sud*².

أما بالنسبة للمغرب، فقد شهدت عمليات الخوصصة زخما كبيرا، أثر بصورة واضحة على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى هذا البلد، حيث وصل حجمها سنة 2006 إلى 2.3 مليار دولار مقابل متوسط سنوي في الفترة 1997-2004 قدره 1.27 مليار دولار.

¹. ANIMA, "Guide Investir dans la région MEDA", note et étude n°22, Avril 2007.p. 5.

². Ibid, p.6.

ولقد ساهمت عمليات الخصخصة المنجزة في المغرب في استقطاب كميات معتبرة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مثلما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم 14:

حصة الاستثمار الأجنبي المباشر من إيرادات الخصخصة في المغرب خلال الفترة 2005 - 1996

الوحدة: ملايين الدولارات

2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	البيان
1514	1071.5	1.498.6	7.0	2065.9	1.8	27.6	55.4	624.3	277.3	إيرادات الخصخصة
733.7	-	1.477.7	-	2065.9	-	7.1	-	389	-	حصة الاستثمار الأجنبي منها
%48	-	%98	-	%100	-	%25	-	%62	-	مساهمة الاستثمار الأجنبي في الخصخصة (%)

Source : Office des changes, Ministère des finances et de la privatisation. Bank AL-MAGHRIB, 2006.

من خلال الجدول، يلاحظ أن حصة الاستثمار الأجنبي المباشر من مجموع إيرادات الخصخصة، قد تراجعت بين سنتي 1998 و 2000، في حين اتسمت تدفقات الاستثمار الأجنبي في الفترة 2001-2003 بالتزايد، وذلك بسبب مراجعة قانون الخصخصة إذ أصبح المغرب البلد المتلقى الأول للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المغرب العربي، وصنف كثاني دولة متلقية للاستثمارات في إفريقيا وذلك بتدفقات قدرت بـ: 2.82 مليار عام 2001 و 2.31 مليار عام 2003، وتعزى تلك الزيادة أيضا إلى بيع شركة المغرب للاتصالات نسبة 35 % من رأسمالها إلى شركة فيفا ندي يوسفارسال (VIVENDI UNIVERSEL) بقيمة 2.72 مليار دولار عام 2001.

وفي عام 2003 قامت الحكومة المغربية بالتنازل عن 80 % من شركة التبغ لصالح الشركة الفرنسية-الإسبانية المختلطة (التاداس) (ALTADIS) بقيمة 1.7 مليار دولار، وتعتبر هذه الصفقة ثاني أكبر صفقة للاستثمار الأجنبي في المغرب بعد صفقة اتصالات المغرب، و مثل الاستثمار الأجنبي المباشر نسبة 98 % من حصيلة الخصخصة في هذه السنة.

كما تميزت الفترة 2004-2005 بتواصل عمليات الخصخصة، وشهد عام 2004 بيع شركة

(سوماكا) (SOMACA) للسيارات نسبة 26 % من رأسمالها.

وأما سنة 2005، فقد انتعشت إيرادات الخوصصة، ويرجع ذلك بسبب قيام اتصالات المغرب (*MAROC TELECOM*) ببيع 16% من أسماؤها إلى (*VIVENDI UNIVERSEL*)، وكذلك خوصصة المصانع الأربع المهمة المتخصصة في إنتاج السكر.

أما في الجزائر، فيمكن تقسيم تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى مرحلتين أساسيتين كما يلي:

المرحلة الأولى: من 1970-1994.

شهدت هذه الفترة، تواجدا للاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع المحروقات، لاسيما بعد قرار عام 1971 القاضي بفتح رؤوس الأموال الأجنبية على هذا النوع من الصناعة وقد زادت جاذبية قطاع المحروقات عالميا، بعد أزمة النفط عام 1970 و1980، وقبل سنة 1992، لم تكن الجزائر تسمح للشركات الأجنبية بالإنتاج لحسابها الخاص إلا في إطار عقود تقسيم الإنتاج، ولذلك فقد تميزت عشرية الثمانينيات من القرن الماضي بغياب شبه كلي للاستثمارات الأجنبية المباشرة ذلك أن مخطط (*VALYD*) *Valorisation des Hydrocarbures*، والذي يعد برنامجا طموحا للاستثمارات في هذا القطاع، لم يكن كافيا ولا مشجعا لاستقطاب الشركات البترولية الأجنبية¹.

المرحلة الثانية: 1995-2006.

تميزت هذه المرحلة بمحاولة تحقيق التوازن الداخلي والخارجي، والبدء في تنفيذ برنامج الإنعاش الاقتصادي لسنة 2001 واعتماد جملة من التحفيزات والمزايا للمستثمرين، من خلال مراجعة وتعديل قانون الاستثمار لسنة 1993، المعدل والمتمم بالأمر رقم 01-03 لسنة 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار.

وكان من نتائج ذلك تجاوز الاستثمار الأجنبي المباشر عتبة المليار دولار في سنوات 2001، 2002، 2005، و2006.

ويشير تقرير الأونكتاد حول الاستثمار في العالم أن الجزائر احتلت المرتبة الثالثة إفريقيا في جذب الاستثمار الأجنبي سنة 2002، ويرجع التقرير أسباب الانتعاش الملحوظ في مناخ الاستثمار إلى ما يلي²:

- الاستثمار الكبير المسجل في قطاع المحروقات، والذي تهيمن عليه الشركات الأمريكية والفرنسية والبريطانية؛

¹. CNUCED, *Examen de la politique de l'investissement en Algérie* (Genève : Nations Unies, 2004), p.5.

². CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde* (Genève : Nations Unies, 2004), p.45.

- بيع الرخصة الثالثة للهاتف النقال لشركة أوراسكوم المصرية، وخصوصة شركة الصناعات الحديدية بالحجار لشركة إسبات الهندية.

جدول رقم 15:

مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 1980-2005.

الوحدة : مليون دولار

2005	2004	2003	2002	2001	2000	1995	1990	1980	السنوات
8299	7218	6336	5702	4637	3441	1465	1355	1320	مخزون الاستثمار

Source : CNUCED, base de données FDI/TNC, 2006. www.unctad.org/fdistatistic.

يبين الجدول السابق أن مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة محل الدراسة، قد شهد تطورا ملحوظا، ويرجع ذلك إلى اتخاذ السلطات العمومية مجموعة من التدابير والإجراءات الهادفة إلى تحفيز وتشجيع الاستثمار إضافة إلى استقرار في المؤشرات الكلية للاقتصاد، وهيمنة قطاع المحروقات على أغلب الفرص الاستثمارية المتوفرة في الجزائر.

وتشير بيانات الشبكة الأورومتوسطية لإنعاش الاستثمارات إلى ضعف حصة الخصوصية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ لم تتعد نسبة 2 % من مجموع الاستثمارات الأجنبية المحققة في الجزائر سنة 2005 وبعدها من المشروعات لا يتعدى الثلاثة¹، وهو ما يفسر ضعف السياسات المنتهجة من طرف السلطات الجزائرية في تنويع هيكل التدفقات خارج المحروقات.

¹ . ANIMA, "IDE dans la région MEDA en 2006", document n° 23.mai 2007, p.80.

ثانيا: قدرات دول المغرب العربي في جذب الاستثمارات مقارنة ببعض الدول الأوروبية ومتوسطة.

فيما يلي جدول لمقارنة قدرات دول المغرب العربي فيما بينها، من جهة، وبينها وبين بعض الدول الأوروبية ومتوسطة من جهة أخرى.

جدول رقم 16:

مقارنة قدرات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي، وبعض الدول الأوروبية ومتوسطة للفترة 2001-2005.

مخزون FDI		القدرات النسبية-تدفقات -			القدرات المطلقة		الدول
لكل 1000 دولار من GDP	لكل ساكن	FBCF* %	لكل ألف دولار من GDP	لكل ساكن/دولار	مخزون FDI بملايين الدولارات	تدفقات سنوية بملايين الدولارات	
81.10	251.80	5.9	30.0	14.10	8272.30	955.00	الجزائر
560.70	1675.20	11.3	66.9	27.10	16924.00	662.60	تونس
438.90	724.90	19.7	64.3	46.60	22818.10	1968.10	المغرب
317.40	772.40	7.0	23.40	14.70	18026.10	1134.30	متوسط دول المغرب 3**
592.70	1732.70	5.20	13.30	56.60	20156.60	1664.50	متوسط دول 8 MEDA ***

.Source : CNUCED, base de données FDI/TNC, 2006. www.unctad.org/fdistatistics, 2006.

* FBCF = التكوين الخام لرأس المال الثابت.

** دول المغرب 3 = الجزائر + المغرب + تونس.

*** دول 8 MEDA = الجزائر، تركيا، تونس، مصر، إسرائيل، سوريا، لبنان، الأردن.

استنادا إلى المعطيات الواردة في الجدول أعلاه، يتبين أن المغرب من أكثر البلدان المغاربية قدرة على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، متبوعا بالجزائر ثم تونس، كما أن قدراته المطلقة فاقت متوسط قدرات بلدان (8 MEDA)، ويرجع السبب في ذلك -كما تم الإشارة إليه سابقا- إلى نجاح عمليات الخصخصة التي شهدت تدفقات مهمة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى هذا البلد.

وتعتبر الجزائر من البلدان المستقطبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث صنفت كأول دولة متلقية للاستثمارات الأجنبية في الدول المغاربية، وثالث دولة إفريقية لعام 2002، ويرجع

السبب في ذلك إلى تحسين في مناخ الاستثمار عموماً، واستقرار في السياسات الاقتصادية الكلية، واتخاذ التدابير والإجراءات التحفيزية الهادفة إلى جذب الاستثمار المحلي والأجنبي. أما من حيث مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين رأس المال الثابت الإجمالي، فإن الجدول يبين تفوق المغرب على باقي منافسيه (تونس والجزائر) حيث تعدت النسبة المسجلة المعدل المتوسط السائد في MEDA 8 ، في حين يبقى هذا المعدل ضعيفاً في الجزائر، إذ لا يمثل سوى نسبة تقارب 6 %، وهو ما يعني أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يمثل مصدراً مهماً لتمويل الاستثمارات.

جدول رقم 17:

نمط الاستثمارات الأجنبية المتواجدة في دول المغرب العربي للفترة 2003-2005.

الوحدة: نسبة مئوية

البلدان	نمط الاستثمارات (Type)				
	جديد	Délocalisation إعادة التوطين	توسع	إنشاء فرع	شراكة
الجزائر	32	0	11	15	24
تونس	38	9	17	8	11
المغرب	51	2	14	12	8

Source: ANIMA, "les investissements directs étrangers dans la région MEDA en 2005".p.p.21-22.

من خلال الجدول يلاحظ هيمنة الاستثمارات الجديدة (création) مقارنة بباقي أنماط الاستثمارات الأخرى عموماً، حيث يتواجد هذا النمط بنسبة تفوق النصف في المغرب، وتقترب من 40 % في تونس وتتعدى 30% في الجزائر، وتتنوع النسب بشكل متباين في الأنماط المتبقية مع ملاحظة أن أعلى نسبة سجلت في الجزائر لصالح مشاريع الشراكة (24%)، ويعزى ذلك إلى طبيعة محيط الاستثمار الذي يتميز بعدم التأكد والمخاطرة المرتفعة في نظر المستثمرين الأجانب، مقارنة بالمغرب وتونس.

ويبين الجدول التالي تطور مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث القيمة والعدد في دول المغرب العربي و دول (MEDA) .

جدول رقم 18:

تطور قيمة وعدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي وبعض دول المقارنة في الفترة 2003-2006.

الوحدة: مليون أورو

المجموع		2006		2005		2004		2003		الدول
القيمة	العدد	القيمة	العدد	القيمة	العدد	القيمة	العدد	القيمة	العدد	
14491	279	2363	102	3505	92	6355	58	2267	27	الجزائر
15307	450	5397	159	2382	118	4153	96	3375	77	المغرب
5180	177	3869	46	998	80	217	28	96	23	تونس
34978	906	11629	307	6885	290	10725	182	5738	127	مجموع دول المغرب
20964	211	13758	79	5922	94	131	17	1153	21	إسرائيل
30300	274	14070	113	12936	75	2712	47	582	39	تركيا
51264	485	27828	192	18858	169	2843	64	1735	60	المجموع
133230	2088	65058	788	40535	718	19057	341	8611	241	مجموع MEDA

Source: ANIMA, Rapport annuelle sur l'investissement dans la région MEDA, diverses années.

من خلال الجدول أعلاه، يلاحظ أن المغرب قد احتل المرتبة الأولى في استحوازه على أكبر عدد من المشاريع إذ بلغ عددها سنة 2006، 159 مشروعا مقابل 102 مشروعا للجزائر، و 46 مشروعا لتونس.

وينبغي الإشارة إلى أن المغرب قد احتل المرتبة الأولى خلال الفترة 2003-2006 من مجموع بلدان منطقة MEDA، واحتلت الجزائر المرتبة الرابعة، في حين جاءت تونس في المرتبة السابعة.

ويتفاوت توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة من حيث المصدر والاتجاه في دول المغرب العربي ودول المشرق العربي، وبعض دول المقارنة، كما يبينه الجدول التالي:

جدول رقم 19:

توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة MEDA وحصّة دول المغرب العربي للفترة 2006-2003.

الوحدة: مليار أورو

توزيع الاستثمارات في منطقة MEDA			%	قيمة الاستثمارات	البلدان المصدرة
إسرائيل، تركيا، قبرص ومالطا	المشرق العربي	المغرب العربي			
21.3	9.3	18.9	38.8	49.6	أوروبا
3.7	23.6	9.0	28.5	36.5	الخليج
24.2	3.9	3.4	24.5	31.5	أمريكا وكندا
2.4	6.1	2.0	8.2	10.5	آسيا
51.6	42.9	33.3	100	128.1	المجموع
40.5	33.5	26	100		التوزيع النسبي من المجموع

المصدر: الجدول من إعداد الباحث بناء على إحصائيات الشبكة الأوروبية ومنسوبة لإنعاش الاستثمارات، 2006. www.anima.org.

من خلال الأرقام الواردة في الجدول يتضح ما يلي:

- تركزت أغلب الاستثمارات الواردة إلى منطقة MEDA خلال الفترة 2006-2003 في أربعة بلدان وهي: إسرائيل، تركيا، مالطا وقبرص بنسبة 40.5 %، وتأتي كندا وأمريكا في مقدمة البلدان المستثمرة في هذه الدول بحوالي 77 % من استثماراتها في منطقة MEDA. ويوجد حوالي ثلثي الاستثمارات الأمريكية الواردة إلى منطقة MEDA في إسرائيل وذلك لطبيعة العلاقات الاقتصادية والجيوسياسية فيما بين البلدين، إضافة إلى جاذبية قطاعات البرمجيات والصناعة الالكترونية، التي تتميز بها إسرائيل بتفوق مطلق في هذه المنطقة، حيث تتركز الاستثمارات المهمة في قطاعات ذات القيمة المضافة العالية والباقي -أي الثلث- يتوجه إلى تركيا التي أمضت اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية.
- تأتي بلدان المشرق العربي كثاني أكبر متلق للاستثمارات في منطقة MEDA بحوالي الثلث، وتمثل الاستثمارات الخليجية نصف التدفقات الواردة إليها، حيث تتركز معظمها في قطاعات البنوك، السياحة، العقارات، والطاقة؛

- تعتبر بلدان المغرب العربي المتلقي الثالث والأخير للاستثمارات الواردة إلى منطقة *MEDA* بنسبة 26 % فقط، وتعتبر البلدان الأوروبية المستثمر الأول في هذه الدول، بنسبة 38 %، وتتركز تلك الاستثمارات في القطاعات التقليدية (الطاقة والاتصالات)، تهيمن عليها كلا من فرنسا وإسبانيا بنسبة 65 % . وبذلك تعتبر بلدان المغرب العربي سوقا للتبادلات التجارية الأوروبية أكثر منها منطقة جذب للاستثمارات؛
- في عام 2006 صنفت البلدان الخليجية على أنها أول مستثمر في منطقة *MEDA* ، بتدفقات وصلت إلى 23 مليار و 701 مليون أورو، أي ما يمثل نسبة 36.4% من مجموع التدفقات الواردة إلى منطقة *MEDA* والمقدرة بـ 65 مليار و 58 مليون أورو، ويرجع السبب في توجه الاستثمارات الخليجية إلى هذه المنطقة إلى عاملين أساسيين هما: الفوائض المالية الناتجة عن ارتفاع أسعار البترول، وتأثير أحداث 11 سبتمبر 2001؛
- يلاحظ وجود تركيز جغرافي شديد للاستثمارات، حيث استحوذت ثلاث دول فقط على ثلثي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى منطقة *MEDA* عام 2006، وهي على التوالي: مصر (24.4 %)، تركيا (21.6)، وإسرائيل (21.2 %).

المبحث الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المغرب العربي.

أولاً: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في تونس.

سجل الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس خلال العشرية الماضية تطوراً ملحوظاً، ويرجع السبب في ذلك إلى تمتع هذا البلد بمزايا عدة من أهمها:

- الاستقرار السياسي والاجتماعي؛
- التحسن في الأداء الاقتصادي، وتحسين محيط الأعمال؛
- إجراء العديد من الإصلاحات العميقة الهادفة إلى تحقيق التوازنات الكلية في أهم مؤشرات الاقتصاد التونسي.

وكان من ثمرة تلك الجهود، بلوغ عدد المؤسسات الأجنبية العاملة في تونس في نهاية عام 2005 أكثر من 2726 مؤسسة أجنبية توفر أكثر من 270 ألف منصب عمل، ومن بين هذه المؤسسات توجد حوالي 1950 مؤسسة موجهة كلياً للتصدير، وتشغل قرابة 200 ألف عامل¹. كما تضاعف الاستثمار الأجنبي المباشر خلال خمس سنوات منتقلاً من 402.9 مليون دينار تونسي سنة 1997 إلى 1015.57 مليون دينار تونسي عام 2005، وهو ما يمثل 10% من الاستثمارات المنتجة، ويوفر ثلث الصادرات ويساهم بنسبة 3% من الناتج الإجمالي الخام².

جدول رقم 20:

توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب القطاعات خلال الفترة 2001 - 2005.

الوحدة: مليون دينار تونسي

القطاعات	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الطاقة	327.3	427.5	315.9	274.1	385.8	940.3
السياحة والعقارات	97.2	21.9	18.8	22.1	16.8	18.3
الصناعة المعملية	251	255.4	282.6	311.8	374.9	347.4
الخدمات وقطاعات أخرى	15.6	452.0	130.60	177.9	231.3	124.9
المجموع	700	1167.31	751.9	795.9	1015.9	4402.9

Source: BCT, FIPA, 2006.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه هيمنة قطاع الطاقة على باقي القطاعات الأخرى، إذ بلغت قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في هذا القطاع عام 2005، 385.8 مليون دينار تونسي

¹ . استثمر في تونس، مطبوعات وكالة النهوض بالاستثمار الخارجي، FIPA، 2007.

² . نفس المرجع.

(303.7 مليون دولار)، وتمثل نسبة 37.9 %، وارتفعت إلى 940.3 مليون دينار تونسي (مليون دولار)، وتمثل نسبة 21.35 % من مجموع الاستثمارات المضيفة سنة 2006. وتأتي الصناعة المعملية في المرتبة الثانية بقيمة استثمارات قدرها 374.9 مليون دينار تونسي (295.15 مليون دولار)، وتمثل نسبة 36.9 %، و يأتي قطاع الخدمات في المرتبة الثالثة بنسبة 22.7 % . وتعزى جاذبية قطاع الطاقة في تونس إلى كونه من القطاعات الواعدة والجديدة، إضافة إلى مجموعة من التحفيزات التي أقرتها تونس في مجال الاستثمار في الطاقة، ولاسيما عام 2000، حيث بدأ العمل بالقانون الجديد للطاقة الذي يخفض الضرائب للمستثمرين الأجانب من 75 % إلى 50 %¹.

أما الصناعة المعملية، فقد سيطر عليها قطاع النسيج والملابس، إذ توجد به حوالي 1136 مؤسسة مصدرة كليا، وتعتبر تونس المورد السادس للاتحاد الأوروبي فيما يتعلق بالملابس، والمورد الثاني لإيطاليا فيما يتعلق بالألبسة الخارجية كما يتمتع هذا القطاع بقدرات إنتاجية عالية، إذ رتبت تونس من قبل المنتدى العالمي "دافوس 2007" في المرتبة 29 فيما يخص القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية في العالم من ضمن 128 دولة.²

و في نهاية عام 2006، وصل عدد المؤسسات الأجنبية المتواجدة في تونس 2803 مؤسسة أجنبية، توفر أكثر من 270 ألف منصب شغل و تتوزع على أهم القطاعات الاقتصادية حسب ما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم 21:

التوزيع القطاعي للمؤسسات الأجنبية العاملة في تونس نهاية 2006.

الاستثمارات: 1000 دينار تونسي

النسبة %	الاستثمارات	عدد مناصب الشغل	عدد المؤسسات	القطاعات الاقتصادية
20.8	5284583	242636	2221	الصناعة المعملية
16.2	4113424	8941	292	قطاع الخدمات
1.0	233047	1766	76	الزراعة
6.2	1581644	16976	159	السياحة
55.8	14179372	3250	55	الطاقة
100	25392070	273569	2803	المجموع

Source: FIPA. Rapport Annuelle 2007.

¹ . المعلومات من موقع الوكالة التونسية لتشجيع الإستثمار الخارجي FIPA على الموقع الشبكي: www.investirintunisia.com (الزيارة بتاريخ 2007/09/18)

² . المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير التنافسية العالمية 2007 الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي (سويسرا: جنيف، أكتوبر 2007)، www.weforum.org

من خلال المعطيات الواردة في الجدول، يلاحظ هيمنة قاع الطاقة من مجموع الاستثمارات الأجنبية إذ يستحوذ على نسبة تفوق 55%، ويليه في الترتيب قطاع الصناعة المعملية بنسبة تقارب 21 %، ويأتي قطاع الخدمات في المرتبة الثالثة، بنسبة 16%، ثم قطاع السياحة في المرتبة الرابعة، وأخيرا قطاع الفلاحة الذي لم تتعدى نسبة الاستثمارات المتواجدة به 1 %.

وبالرغم من هيمنة قطاع الطاقة على الاستثمارات إلا أنه لا يوظف سوى نسبة 1.18 % لأنه قطاع يتميز بارتفاع كثافة رأس المال، في حين استطاع قطاع الصناعات المعملية أن يحتل المرتبة الأولى من حيث توظيف اليد العاملة التونسية، نظرا لارتفاع عدد الشركات المتواجدة به، إضافة إلى استخدام هذا القطاع لليد العاملة، ويشغل قطاع النسيج والألبسة لوحده 134496 (نسبة تقارب 56%)

أما بالنسبة للاستثمارات العربية المتواجدة في تونس في نهاية 2006، فقد لوحظ ضعف تواجدها في تونس، إذ لم تتعدى 211 مؤسسة عربية بقيمة استثمار قدرها 4634.9 مليون دينار تونسي، وتوظف قرابة 21 ألف عامل، وهي موزعة قطاعيا كما يلي¹:

- قطاع الصناعات المعملية: 136 مؤسسة؛
- قطاع السياحة: 46 مؤسسة؛
- قطاع الفلاحة: 11 مؤسسة؛
- قطاع الخدمات: 18 مؤسسة.

إن هذا العدد المحدود من الاستثمارات العربية في تونس يؤكد حقيقة ضعف الاستثمارات العربية البينية عموما، وبين دول المغرب العربي خصوصا، التي هي أصلا في حاجة إلى استخدام ادخارها الوطني لتنمية اقتصادياتها، إضافة إلى محدودية القدرات التكنولوجية للشركات المغربية مقارنة بالشركات الأجنبية الأخرى.

وفيما يلي أهم المشروعات التي أحصاها المرصد الأورومتوسطية لمشاريع الاستثمار (MIPO) لسنة 2006².

1 - قطاع الطاقة.

- الشركة الصينية القابضة *Atlantis Holding*، تستثمر 65 مليون دولار لتهيئة استغلال طريق في منطقة أودنا *Oudna*؛
- الشركة المالطية المتخصصة في النفط، تستحوذ على 25 % من رأس مال شركة قرطاج للنفط بمبلغ ثلاثة ملايين دولار؛

¹ الموقع الشبكي لوكالة ترويج الاستثمار الخارجي (FIPA) www.investirintunisia.com، تاريخ الزيارة في: 2007/10/15.

² الموقع الشبكي للمرصد الأوروبي لمشاريع الاستثمار (MIPO) www.anima.org، تاريخ الزيارة في: 2007/10/20.

- الشركة القطرية *Qatar Petroleum* تحصل على صفقة إنجاز مصفاة الشكيرة، بتكلفة قدرها مليارين دولار.

2- قطاع الأدوية.

- الشركة الكندية *Biomena* ، وفي إطار الشراكة التونسية الكندية، تعلن عن إنجاز مخبر من طراز دولي في سيدي ثابت بقيمة 35.1 مليون أورو؛
- الشركة الفرنسية *Coir LGL*، تقوم بإنجاز وحدة إنتاج المستلزمات الجراحية بقيمة 206 مليون أورو؛
- الشركة الكندية *vitopro* تمتلك 14 % من شركة *Biochallenge* التونسية التي ستصنع أربعة أدوية محليا، بقيمة قدرها 30 مليون دولار.

3- قطاع الاتصالات.

- الشركة الإماراتية دبي القابضة للاتصالات *Dubai Holding Tecom-DIG* تمتلك 35 % من رأس مال المشغل التونسي للاتصالات *Tunisie Télécom* بقيمة 1784 مليون أورو؛
- الشركة السعودية اتصالات *I2/ ItiSalat*، تعلن عن افتتاح ثماني وحدات بيع، وثلاثة مراكز خدمية في تونس.

4- قطاع المنتجات والملابس.

- الإعلان عن ميلاد شركة *Atlek* الأمريكية في بنزرت لإنتاج أحذية الوقاية بقيمة 16.4 مليون أورو؛
- الشركة الفرنسية *Aubade* ، تعلن عن تحويل عمليات الجمع لأنشطة صناعة الملابس الجاهزة إلى تونس؛
- الشركة الإيطالية *Benetton* تستثمر ما قيمته 22 مليون أورو في قطاع المنسوجات التونسي.

5- قطاع السياحة.

- شركة إعمار الإماراتية تستثمر ما قيمته 1.88 مليون دولار في مشروع مدينة مرينا السياحية في تونس.

6- قطاع البنوك والتجارة.

- الشركة الكويتية *kipco* تستثمر 173 مليون دولار في قطاع البنوك.

7- قطاع الأشغال العمومية والبناء.

- المجموعة الإماراتية بوخاطر الاستثمارية Bukhater Investment تبدأ في عام 2007 في إنجاز "مدينة تونس الرياضية" بمبلغ 5 مليار دولار، وينتظر أن تشغل 40 ألف وظيفة عمل.

ثانيا: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر.

بداية ينبغي الإشارة إلى ندرة الإحصاءات الخاصة بنصيب كل قطاع اقتصادي من الاستثمارات الأجنبية، ذلك أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) تقدم أرقاما للاستثمارات المسجلة والمرخص لها، ولا تعطي أية إحصائيات عن الاستثمارات المنجزة فعليا، ولا يشير بنك الجزائر إلا لتدفقات رؤوس الأموال الأجنبية دون تحديد القطاعات الاقتصادية، أما مديرية الجمارك فتكتفي بإحصاء تدفقات الآلات والمعدات ووسائل الإنتاج.

كما أن الشركات التي نشأت جراء حالات الاندماج والاستحواذ لا تأخذها مصالح الجمارك بعين الاعتبار، ومع ذلك فسيحاول الإشارة إلى أهم القطاعات الجاذبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجدول التالي:

جدول رقم 22:

توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة المصادق عليها على أهم القطاعات في الجزائر خلال الفترة 2001-1993

الوحدة: مليون دج

المبلغ المقدر	عدد المشاريع	القطاع
9835	17	الزراعة
105634	259	الصناعة
10254	41	البناء والأشغال العمومية
8833	16	السياحة
146879	86	الخدمات
550	3	الصحة
1293	18	التجارة
283278	440	المجموع

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، جانفي 2002.

يتضح من الجدول أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر قد توزعت على عدد من قطاعات الاقتصاد الوطني خلال الفترة 2001-1993، واحتل قطاعي الصناعة والخدمات مكان الصدارة من حيث عدد المشاريع المسجلة والمبالغ المقدر، حيث بلغت نسبتهما من المجموع 59% و 20% في كل قطاع على التوالي، واستحوذ قطاع الصناعة لوحده على 37% من المبالغ

المقدرة، في حين بلغت نسبة الاستثمارات في قطاع الخدمات 52% ، ويرجع السبب في ذلك إلى ارتفاع مردودية هذين القطاعين للشركات الأجنبية، ولاسيما في مجال المحروقات والمنتجات الصيدلانية، حيث قامت شركة صيدال بإنجاز مشروع لإنتاج الدواء بمبلغ 15 مليون دولار بالشراكة مع الشركة السعودية وكذا مع الشركات الأمريكية -فايزر، باكستار، وويلي- بمبلغ 100 مليون دولار.

ولم تحظى قطاعات الزراعة والأشغال العمومية والصحة والتجارة خلال هذه الفترة، إلا بنصيب متواضع رغم أهميتها، فقطاع الزراعة لم يسجل سوى نسبة 3% من القيمة الإجمالية، ولم يستقطب قطاع البناء والأشغال العمومية سوى نسبة 9% من عدد المشروعات الإجمالي، وهي نسبة ضئيلة بالنظر إلى توجه السلطات العمومية إلى إشراك المستثمر الأجنبي لترقية الهياكل القاعدية، والمساهمة في حل مشكلة السكن في الجزائر.

ونظرا لأهمية قطاعي المحروقات والاتصالات في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، فقد تم التركيز على هذين القطاعين في هذا المبحث.

1- قطاع المحروقات.

يحتل قطاع المحروقات مكانة هامة في الاقتصاد الوطني، حيث مثل سنة 2003 نحو 97% من إجمالي الصادرات، و36% من الناتج المحلي الإجمالي الخام، وقرابة 66% من المداخل الجبائية¹. ومنذ سنة 1967، تعد الجزائر المورد العالمي الثاني للغاز الطبيعي المميع (GNL)².

وقد استهدف تعديل قانون المحروقات لسنة 1986³، تمكين المستثمرين الأجانب من الاستثمار في المحروقات (الإنتاج)، وذلك بصيغة الشراكة أو تقاسم الإنتاج.

وكان من نتيجة تلك التعديلات، دخول أكبر الشركات العالمية في قطاع المحروقات للاستثمار في الجزائر وذلك في شكل عقود مشاركة مع سوناطراك، نذكر منها⁴:

- شركة انداركو -الأمريكية Anadarko باستثمار إجمالي قدره 15 مليون دولار على مدى خمس سنوات.

- شركة برلينغتون الأمريكية Burlington باستثمار إجمالي قدره 17 مليون دولار على مدى خمس سنوات.

¹. CNES, Rapport de conjoncture économique, Juin 2004, p.50.

². UNCTAD, Examen de la politique de l'investissement. Algérie, Op. Cit, p.11

³. تم تعديل قانون المحروقات لسنة 1986 بالقانون رقم 21-91 الصادر في 04 ديسمبر 1991.

⁴. La Revue du Sonatrach , n°29, Octobre, 2001, p.p.16-17.

- المجموعة الفرنسية *Total Fina Eff* باستثمار إجمالي قدره 18.5 مليون دولار على مدى خمس سنوات
 - شركة *First Calgary Petroleum* الكندية باستثمار إجمالي قدره 26.25 مليون دولار على مدى خمس سنوات.
 - مجموعة *Repsol-YPF* الإسبانية باستثمار إجمالي قدره 17 مليون دولار على مدى خمس سنوات.
 - إمضاء عقد شراكة مع مجموعة *BP.Amoco* خلال سنة 2002 باستثمار قيمته 2.5 مليار دولار بمنطقة عين صالح بالجنوب الجزائري، حيث تملك شركة سوناطراك حصة قدرها 35 %، ويهدف هذا المشروع إلى إنتاج الغاز الطبيعي، واكتشاف احتياطات جديدة.
 - إنشاء شركة مختلطة بين كل من سوناطراك والشركة الصينية (*CNPC*)، وحددت نسبة الطرف الجزائري بـ 30% والباقي (70 %) للطرف الصيني، وذلك من أجل إنجاز مصفاة بمنطقة أدرار الجزائرية¹.
- وإبتداء من عام 2003، شهد قطاع المحروقات تدفقا متزايدا لمشاريع كبرى الشركات العالمية المتخصصة في قطاع المحروقات، إذ بلغ نصيب هذا القطاع من مجموع عدد المشاريع المعلن عنها ما بين 2003-2006 نسبة 48 %، يليه في الترتيب قطاع الاتصالات بنسبة 21%، ويحتل قطاع الأشغال العمومية والبناء المرتبة الثالثة بنسبة 10% من مجموع عدد المشاريع المصرح بها للفترة المذكورة، وفقا للبيانات الصادرة عن الشبكة الأورومتوسطية لإنعاش الاستثمارات *ANIMA*².

2- قطاع الاتصالات وتكنولوجيات الإعلام.

- تبدو الجزائر حاليا أكبر سوق في المنطقة الأورومتوسطية، في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا الإعلام، حيث تم إطلاق برامج هامة للتجهيز منها³:
- أكثر من 12 مليون خط هاتف نقال؛
 - 3 مليون خط إضافي للهاتف النقال؛
 - مئات الآلاف من أجهزة الحاسوب لتجهيز المؤسسات التربوية؛
 - مليون جهاز حاسوب في إطار برنامج "أسرتك".

¹ . La Revue du **Sonatrach**, n°40, Octobre, 2003, p.13.

² . **Anima**, "Les IDE dans la region MEDA en 2006", Op. Cit, p.p.153-154.

³ . مكتب الخبرة والدراسات "**KPMG**"، دليل الاستثمار في الجزائر 2006.ص.47.

وقد أحصى الإتحاد الدولي للاتصالات سنة 2000، ما يقارب 450.000 مستخدما للإنترنت في الجزائر، مع ما يقارب 40000 مشترك، كما انتقل عدد مواقع الإنترنت من 10 في سنة 1997 إلى أزيد من 1500 موقع حاليا، وأكثر من 1000 موقع في طور الإنجاز¹.

وعلى صعيد التشريعات، فقد صدر مرسوم في أكتوبر 2002 يهدف إلى تحرير استغلال الإنترنت، حيث أصبح بإمكان الشركات الدولية المتخصصة تأسيس شركات متوطنة خاضعة للقانون الجزائري.

وكنتيجة لانتتاح هذا القطاع على الاستثمارات الأجنبية، استفادت كل من الشركة المصرية *Orascom* سنة 2001 والشركة الكويتية الوطنية *Elwataniya* سنة 2003 من رخص استغلال في الهواتف النقالة.

وقد بلغ حجم الاستثمارات في قطاع الاتصالات أكثر من 500 مليون أورو سنة 2006، وكان لنجاح الشركة المصرية *Orascom* دافعا للشركات الأجنبية لاقتحام سوق الاتصالات الجزائرية، حيث بلغت مساهمتها في فرع *Djezzy* نسبة 96.8%، وبقيمة قدرها 461 مليون دولار².

ويعتبر قطاع الاتصالات الثاني بعد المحروقات في استقطاب للاستثمار الأجنبي المباشر، إذ بلغت نسبة عدد المشاريع 21% من مجموع عدد المشاريع الموجهة للجزائر خلال الفترة 2003-2006³.

ويلاحظ أن عدد المشاريع المتواجدة في الجزائر لم تحقق الحد الأدنى من الشغل وذلك بالمقارنة مع متوسط عدد الوظائف التي يوفرها كل مشروع في كل قطاع، فعلى سبيل المثال، يحقق مشروع في السياحة تشغيل عدد متوسط من الوظائف يقدر بـ 2020.

وفيما يلي أهم مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر التي أحصاها المرصد الأورومتوسطي لمشاريع الاستثمار (*MIPO*) سنة 2006⁴.

1- قطاع الصناعات الغذائية.

- إعلان الشركة الفرنسية دانون *DANONE* عن فتح مصنع لإنتاج البسكويت في منطقة الرغاية؛
- إعلان الشركة السعودية *Savola* المتخصصة في الصناعة الغذائية عن فتح مصنع لإنتاج الزيت الغذائي والذي من المفترض أن يكون مشتغلا في منتصف عام 2007.

¹ . مكتب الخبرة والدراسات "KPMG"، دليل الاستثمار في الجزائر 2006، مرجع سابق، ص.48.

² . *Anima*, "Les IDE dans la region MEDA en 2006", Op. Cit, p.154.

³ . Ibid ,p.154.

⁴ . للمرصد الأوروبي لمشاريع الاستثمار (*MIPO*) www.anima.org، تاريخ الزيارة في : 2007/10/20.

2- في قطاع البنوك والتجارة.

- بنك التجاري المغربي وفاء بنك *Wafa Bank* يعلن عن فتح فرع له في الجزائر؛
- بنك *BMCE* المغربي يعلن عن فتح فرع له بقيمة 24.2 مليون أورو؛
- إعلان الشركة الفرنسية *Société Générale* عن توسع شبكتها بحوالي 15 وكالة بنكية؛
- بنك الأعمال السويسري *Swicorp* يعلن عن فتح مكتب بالجزائر، لمراقبة عمليات الخوصصة بمبلغ 20.6 مليون أورو؛
- مجموع إعمار الإماراتية، تعلن عن إنشاء بنك السلام -الجزائر- *Al-salam Bank* بـ *Algérie* برأس مال قدره 100 مليون دولار.

3- قطاع الاتصالات وتكنولوجيات الإعلام.

- الشركة المصرية للاتصالات *Egypte Télécom* تستثمر 200 مليون دولار بالشراكة مع المشغل الجزائري *Algérien Lacom*؛
- الشركة الفرنسية *Neuf Cégetel* توقع عقد شراكة لتطوير تقنية *ADSL*.

4- قطاع البناء والأشغال العمومية.

- الشركة الأمريكية العملاقة *General Electric* تعلن عن استثمار 248 مليون دولار لإنجاز مصنع النفايات في الحامة؛
- الشركة الليبية *Lafico* تعلن عن إنشاء مركز للأعمال ببئر خادم بالشراكة مع كوسيدار الجزائرية *Cosider* بمبلغ 96.8 مليون أورو؛
- الشركة الكندية *Magest* تستفيد من عقد قيمته 65 مليون أورو لإنجاز مركز تجاري بوهران بمساحة 25 ألف متر مربع؛
- الشركة الإيطالية *Orono Projet* تعلن عن إنجاز مشروع عقاري ذو طابع سياحي بولاية وهران بقيمة 500 ألف أورو .

5- قطاع الحديد ومواد البناء والكيمياء.

- إعلان الشركة المصرية *Orascom* عن إنجاز مصنع لإنتاج الأسمدة الكيماوية بالشراكة مع سوناطراك؛
- الشركة الإيطالية *Buzzi Unicem* تشتري حصة 35 % من أسهم مصنع الأسمنت بالحجار بقيمة 110 مليون أورو؛
- الشركة الألمانية *Knouf* تعلن عن نيتها في شراء حصة 50% من أسهم مصنع البلاط بوهران بقيمة 24.2 مليون أورو؛

- الشركة الصينية *Shaolin* تمضي عقدين لاستغلال منجمين بولايتي تمنراست وسطيف بمبلغ 2.3 مليون أورو.

6- قطاع الأدوية.

- الشركة الأردنية الدار العربية للدواء تعلن عن إنشاء ثلاث وحدات لصناعة الدواء بالمدينة الجديدة سيدي عبد الله، بقيمة 28.2 مليون أورو؛
- الشركة السعودية *ASTRA* تعلن عن إنجاز مصنع الكندي لصناعة الدواء بقيمة 70 مليون دولار.

7- قطاع السياحة.

- إعلان الشركة الفرنسية الرائدة *Accor* عن إنشاء نزلين في مدينة قسنطينة.
- حصول شركة فرنسية *Unknown* عن صفقة شراء نزل السلام بسكيكدة في إطار قانون الخصخصة بمبلغ 12.3 مليون أورو.
- شركة سعودية تعلن عن نيتها في إنجاز مشروع مركب سياحي بسيدي فرج بقيمة 90 مليون دولار.

ثالثا: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب.

استقطبت القطاعات الاقتصادية في المغرب تدفقات مهمة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال الفترة 1993-2005، وقد هيمنت قطاعات الاتصالات، الصناعة المالية والتأمينات، الخدمات، الطاقة والمناجم على أغلب تلك التدفقات.

فبالنسبة لقطاع الاتصالات، استحوذ لوحده على نسبة 59.3% من مجموع الاستثمارات الواردة خلال الفترة 1998-2002¹، وترجع هذه النسبة المهمة إلى عمليات الخصخصة التي خصت شركة اتصالات المغرب *Maroc Télécom*، والتي استمرت إلى غاية 2003.

أما قطاع الصناعة، فقد عرف هو الآخر حجما مهما من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ وصلت حصته 15.2% من إجمالي التدفقات، وذلك خلال الفترة 1998-2002²، ويرجع ذلك إلى عمليات الخصخصة التي مست هذا القطاع، حيث تمت خصخصة العديد من الشركات، وكان للشركات الفرنسية حضور أوسع، ولاسيما في عامي 2004 و2005 حيث بلغت مساهمتها نسبة 60.9% من مجموع رأس مال الشركات المغربية المخصوصة³.

¹ . CNUCED, Examen de la politique de l'investissement. Maroc, Op. Cit, p.13.

² . Ibid, p.13.

³ . وزارة المالية و الخصخصة المغربية، مديريةية المؤسسات العمومية، تقرير سنة 2006، ص.4.

كما شهد القطاع المالي في المغرب خلال الفترة 1994-1997 عمليات مهمة في مجال خصوصية أكبر المؤسسات البنكية والتأمين، و كان للبنوك الفرنسية حصة الأسد¹، وذلك من خلال الاستحواذ على البنك المغربي للتجارة الخارجي *BMCE*، و استحواذ *Crédit Mutuel* خلال عام 2005 على حصة 10 % من رأس مال مؤسسة التأمين المغربية *RMA Watanya*.

أما قطاع الخدمات فقد سجل هو الآخر، تدفقات مهمة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة مست أنشطة الفنادق والنقل، وبفضل تنفيذ خطة "*Plan Azur*"²، أصبح المغرب وجهة مفضلة للاستثمارات الأجنبية في إفريقيا ولأسيما في قطاع السياحة. وقد بلغ نصيب قطاع الخدمات من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة 1998-2002 نسبة 2.4 %.

وبالنسبة لقطاع الطاقة والمناجم، فقد ساهمت عمليات التنازل عن رأس مال مؤسسات *Samir/SCP* للمجموعة السعودية *Corral* وللمستثمر الفرنسي *Total - Maroc* في بلوغ حصة هذا القطاع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى 1.8 % خلال الفترة 1998-2002³.

والجدول التالي يبين توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المغرب خلال الفترة 2000-2005.

جدول رقم 23:

نصيب أهم القطاعات الاقتصادية من الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب للفترة 2000-2005

الوحدة: نسبة مئوية

القطاعات الاقتصادية	متوسط النسبة المئوية للفترة	القطاعات الاقتصادية	متوسط النسبة المئوية للفترة
العقاري	9.11	الطاقة والمناجم	1.05
الصناعة	26.63	التأمينات	1.53
البنوك	2.5	الأشغال الكبرى	0.53
السياحة	5.47	الدراسات	0.12
الاتصالات	43.76	النقل	0.41
التجارة	3.39	خدمات أخرى	4.12
مجموع الاستثمارات: 102113.5			

Source: *Office des Changes, Balance de Paiement, 2005.*

¹ . البنوك الفرنسية الأكثر تواجدا في المغرب هي: *BNP Paribas, Société Générale, et Crédit Agricole*.

² . *Plan Azur* (المخطط الأزرق) هو خطة في مجال السياحة انتهجها المغرب لاستقطاب الاستثمارات السياحية والسواح الأجانب، يهدف إلى بلوغ 10ملايين سائح في عام 2010).

³ . وزارة الصناعة المغربية على الموقع الشبكي: www.mcinet.gov.ma، تاريخ الزيارة: 2007/10/18.

وبتحليل المعطيات الواردة في الجدول، يلاحظ هيمنة قطاع الاتصالات بنسبة 43.76 %، ثم يليه قطاع الصناعة بنسبة 26.63 %، ثم القطاع العقاري بنسبة 9.11 %، وحصل قطاع السياحة على نسبة تقارب 5.5 %.

جدول رقم 24:

توزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب حسب القطاعات في الفترة 2006-2004.

الوحدة: مليون درهم مغربي

2006	2005	2004	القطاعات	2006	2005	2004	القطاعات
33.5	300.20	43.40	النقل	8684.70	2273.3	1796.1	الصناعة
25.3	159.80	105.7	الأشغال الكبرى	7925.50	3.080.9	1430.8	السياحة
11.5	6.3	29.4	الفلاحة	3980.70	2.422.2	2039.6	العقارات
591.7	3.5	69.6	الدراسات	1500.90	44.0	1524.9	البنوك
/	410.20	477.5	خدمات أخرى	1492.7	1.144.9	165.7	التأمينات
/	4.4	12.9	الصيد البحري	858.6	353.7	611.8	التجارة
/	15311.10	717.7	الاتصالات	127.5	206.70	30.7	القابضة
117.1	31.0	92.5	متنوع				الطاقة والمناجم
25443.2	26013.2	9484.7	المجموع	93.5	377.40	336.1	

Source: Office des Changes, Balance de Paiement, 2006.

شهد عام 2006 تدفقات من الاستثمارات الأجنبية المباشرة بلغت 2.3 مليار أورو (حوالي 3.33 مليار دولار أمريكي). ويظهر الجدول أعلاه توزيع هذه التدفقات على أربعة قطاعات رئيسية كما يلي:

- الصناعة : بنسبة 34 %؛
- السياحة : بنسبة 31 %؛
- العقارات: بنسبة 16 %؛
- البنوك : بنسبة 6 %.

وفيما يلي أهم المشروعات التي رصدها المرصد الأورومتوسطي للاستثمار (MIPO) نهاية عام 2006¹.

¹ . للمرصد الأوروبي لمشاريع الاستثمار (MIPO) www.anima.org، تاريخ الزيارة: 2007/10/20.

1 - قطاع الصناعة الغذائية.

- الشركة الفرنسية الإسبانية *ALTADIS*، المالكة لحصة 80 % من رأس مال شركة التبغ المغربية، تعلن عن نيتها شراء حصة 20% المتبقية من رأس مال الشركة بقيمة 362.1 مليون أورو، كما يعلن فرع الشركة في المغرب عن نيته في استثمار 12.6 مليون أورو إلى غاية 2008؛
- الشركة الإسبانية *Fulgencio*، المالكة للعلامة التجارية *AICHA* تستثمر ما قيمته 220 مليون أورو، في شركة *Safiland* لإنجاز مشروع تصديري إضافة إلى مركز تغليف.

2 - قطاع صناعة السيارات.

- التعاونية الباسكية *Irizar*، تقوم بإنجاز مصنع جديد لصناعة الحافلات بقيمة 12 مليون أورو؛
- الشركة اليابانية *Sumitomo Electric Industries* تنشأ مصنعا لإنتاج كوابح السيارات في برشيد بقيمة 18 مليون أورو؛
- الشركة الألمانية *Volkswagen* تستثمر 16.1 مليون أورو لإنشاء مصنع سيارات في طنجة؛
- الشركة اليابانية *Yazuki* تستثمر 32.3 مليون أورو لإنجاز مصنع سيارات في المنطقة الحرة *Tanger*.

3 - قطاع البناء والأشغال العمومية.

- الشركة الإماراتية القابضة (القدرة) *Alquadra Holding* تمضي عقد شراكة مع الشريك المغربي *Somed* و *Adoha* لاستثمار قدره 2.72 مليار دولار على مدى 10 سنوات؛
- الشركة الإسبانية *CMS*، تعلن عن نيتها في بناء 8000 وحدة سكنية في المغرب بقيمة 34 مليون أورو؛
- الشركة القابضة دبي *Dubai Holding*، تقوم بتهيئة واد بورقراق (مشروع أمواج) بقيمة 2 مليار دولار، كما تعلن عن إنجاز مشروع مدينة مرينا في الدار البيضاء بغلاف مالي قدره 567.5 مليون أورو؛
- إعمار الإماراتية المتحدة تستثمر 1.55 مليار دولار لتهيئة كورنيش الرباط.

4 - قطاع السياحة.

- إعمار الإماراتية تبدأ في إنجاز منتزه سياحي، الأول من نوعه على المستوى الإفريقي بقيمة 1.4 مليار دولار؛

- الشركة البحرينية *Gulf Finance House*، تعلن عن استثمارات عقارية بقيمة 642.2 مليون أورو.

5- قطاع الاتصالات.

- الشركة الفرنسية *Vivendi* المختلطة، المالكة لحصة 51% من رأس مال اتصالات المغرب تحصل على الرخصة الثالثة، وتستثمر 667.5 مليون أورو؛

- الشركة البرتغالية *Portugal Meditel* تعلن عن استثمار 145 مليون أورو في عمليات استغلال رخص جديدة.

رابعاً: مقارنة التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المغرب العربي.

تفيد عملية مقارنة التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة، في تحديد أهم القطاعات الاقتصادية الجاذبة للاستثمارات في دول المغرب العربي، كما تعطي مؤشراً على أهمية تلك القطاعات في نظر المستثمرين الأجانب، ومعرفة الفرص والإمكانات التي تتوفر عليها تلك القطاعات مقارنة بالقطاعات الأخرى داخل الاقتصاد الوطني، وبلدان *MEDA*.

جدول رقم 25:

مصفوفة التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المغرب العربي خلال الفترة
2006-2003 (من مجموع 2088 مشروع)

الوحدة : نسبة مئوية

القطاعات	الجزائر	تونس	المغرب	نسبة دول MEDA
الصناعة الغذائية	1.2	0.6	5.0	2.7
البنوك والتأمينات	2.1	3.4	2.5	13
البيوتكنيك	/	0.7	/	0.1
البناء والأشغال العمومية	10	16	11	11
الكيمياء والأسمدة	6.5	1.1	3.7	3.8
الإلكترونيك		0.1	2.1	4.6
السيارات والتجهيزات التابعة	0.3	0.4	1.6	1.9
التوزيع	0.5	1.2	1.7	2.6
الطاقة	48	24	2.3	17
التجهيزات الكهربائية	/	0.4	1.5	1.4
البرامج والخدمات المعلوماتية	/	/	0.3	4.9
معدات النقل	/	0.2	0.5	0.4
الأدوية	1.1	1.6	0.2	0.9
الحديد	0.1	/	0.2	0.3
الاتصالات وت. المعلومات	21	36	9.9	14
الأنسجة والملابس	/	1.3	3.8	0.8
السياحة والمطاعم	2.4	12	46	13
الإسمنت والورق	6.6	0.6	7.8	4.4
المجموع	100	100	100	100

Source: Anima, "IDE dans la region MEDA en 2006", Mai2007, p.p.153-154.

تم حساب النسب الواردة في الجدول على النحو التالي:

1- تم استخراج النسب لدول المغرب العربي كما يلي:

حصة القطاع المعني من التدفقات الواردة إلى القطر خلال الفترة 2006-2003 /إجمالي التدفقات الواردة إلى القطر خلال نفس الفترة.

2- تم حساب نسبة دول MEDA كما يلي:

حصة القطاع المعني من التدفقات الواردة إلى دول *MEDA* خلال الفترة /إجمالي التدفقات الواردة إلى مجموع دول *MEDA* خلال نفس الفترة .

وبتحليل النسب الواردة في الجدول السابق يمكن ترتيب أكثر القطاعات استقطابا للاستثمارات الأجنبية كما يلي:

- في الجزائر (80%) استحوذت عليها قطاعات الطاقة (48%)، الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات (21%)، البناء والأشغال العمومية (10%)؛

- في تونس (88%) تنتزع على قطاعات: الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات (36%)، الطاقة (24%)، البناء والأشغال العمومية (16%)، السياحة والمطاعم (12%)؛

- في المغرب (67%) تنتزع على قطاعات السياحة والمطاعم (46%)، البناء والأشغال العمومية (11%)، الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات (9.9%)؛

ويلاحظ أن أكثر التدفقات قد تركزت في عدد قليل من القطاعات الاقتصادية، التي تتوفر على إمكانيات ساهمت في زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إلى منطقة المغرب العربي، فقد استقطبت قطاعات (الطاقة، الاتصالات، البناء والأشغال العمومية) في الجزائر على نسبة تساوي 80% من مجموع التدفقات خلال الفترة 2003-2006، غير أن قطاع البنوك والتأمينات وقطاع السياحة ما يزالان بعيدين عن المتوسط السائد في منطقة *MEDA* (13%)، وهذا ما يترجم التخلف الذي يعاني منه القطاع المالي، وتهميش السياحة بسبب عدم تفعيل القدرات والإمكانيات الكامنة المتوفرة في هذا القطاع.

المبحث الثالث: التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة المغرب العربي.

أولاً: التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في الجزائر.

من أجل تحليل الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر بحسب بلدان المصدر، نورد

الجدول التالي:

جدول رقم 26:

التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر حسب البلدان المصدرة خلال الفترة 2003-2006
الوحدة: مليون أورو

النسبة	قيمة الاستثمارات	البلدان المستثمرة		النسبة	قيمة الاستثمارات	البلدان المستثمرة	
				1.5	114	ألمانيا	أوروبا
				0.2	15	بلجيكا	
				58	4296	اسبانيا	
				8.3	616	فرنسا	
				2.5	183	إيطاليا	
27.15	205	أستراليا	دول آسيا و	20.7	1622	النرويج	
68.90	543	الصين	أستراليا	1.5	114	هولندا	
1.26	10	كوريا		0.3	23	البرتغال	
2.03	16	الجنوبية		2.2	159	المملكة المتحدة	
1.77	14	الهند		3.1	229	سويسرا	
		اليابان		0.2	17	باقي أوروبا	
5.4	788	مجموع آسيا وأستراليا		51	7388	مجموع أوروبا	
				94	2299	مصر	دول MEDA
				1.50	35	الأردن	
72.63	1510	و.م. الأمريكية	أمريكا الشمالية	1.56	38	لبنان	
27.37	569	كندا		1.05	24	المغرب	
				0.86	21	تونس	
				0.5	12	تركيا	
14.5	2079	مجموع أمريكا		16.7	2429	مجموع MEDA	
/	1	البرازيل	دول أخرى	20.7	373	السعودية	دول الخليج
/	3	متنوع		9.85	157	الإمارات	
				65.22	1176	الكويت	
				9.00	97	باقي الخليج	
0.02	4	مجموع دول أخرى		12.4	1803	مجموع دول الخليج	
%100	14491	المجموع الإجمالي					

Source: Anima, "IDE dans la region MEDA en 2006", Mai 2007, p.25.

وبتحليل المعطيات الواردة في الجدول يلاحظ ما يلي:

1- الاستثمارات الأوروبية.

مثلت الاستثمارات الأوروبية نسبة تفوق النصف (51%) من مجموع الاستثمارات التي تلقتها الجزائر خلال الفترة 2003-2006، وقد احتلت إسبانيا المرتبة الأولى ضمن المجموعة الأوروبية بنسبة 58%، وتركزت مجمل الاستثمارات في قطاعات الطاقة (Cepsa, Gas Endesa, Repsol, Natural) والأشغال العمومية وصناعة الأسمدة (Villar Mir¹)، وتحتوية مياه البحر. ويبلغ عدد الشركات الإسبانية العاملة في الجزائر 110 شركة، وقد تم الاتفاق مع الحكومة الإسبانية على تحويل 70 مليون أورو من المديونية الخارجية إلى استثمارات². أما الاستثمارات النرويجية³ فتحتل المرتبة الثانية بنسبة تبلغ 20.7%، تليها الاستثمارات الفرنسية بنسبة 8.3% بالرغم من أن فرنسا تحتل المرتبة الأولى من حيث عدد المشاريع المتواجدة في الجزائر التي تبلغ 29 مشروعاً سنة 2006⁴. وتتواجد الاستثمارات الألمانية في قطاع المنظفات وذلك من خلال مشاريع الشراكة التي تمت بين الشركة الألمانية (Henkel) والفرع القديم للمؤسسة الوطنية للمنظفات ومواد الصيانة (Enad)، وتشغل الشركة حوالي 1300 عامل.

2- الاستثمارات من دول MEDA.

تمثل الاستثمارات الواردة من دول MEDA للفترة 2003-2006 نسبة 16.7% من مجموع الاستثمارات الإجمالية التي تلقتها الجزائر خلال الفترة، وتأتي مصر في المرتبة الأولى، بنسبة قدرها 94%، حيث تعتبر المستثمر الأول خارج المحروقات، وتتميز الاستثمارات المصرية في أنها غالباً ما تكون لشركة واحدة (أوراسكوم)، وقد دخلت هذه الشركة مؤخراً في قطاع الإسمنت، وساهمت في خلق أكثر من 2390 منصب عمل دائم⁵. أما الاستثمارات البينية المغاربية -تونس والمغرب- فتبقى متواضعة، حيث لا تمثل هذه الاستثمارات مجتمعة سوى نسبة 0.3% من مجموع ما تلقتّه الجزائر من استثمارات 2003-2006.

¹ . تقوم الشركة الإسبانية (Villar Mir) بإقامة أكبر مصنع على المستوى العالمي لصناعة مادة الامونياك في مدينة اريزو بطاقة إنتاج قدرها 1.1 مليون طن سنوياً.

² . La Tribune, 26 mars 2006.

³ . قامت شركة النرويجية (Statoil) باستثمار 1562 مليون أورو في قطاع الطاقة. الموقع الشبكي: www.anima.org

⁴ . المرصد الأوروبي لمشاريع الاستثمار (MIPO) www.anima.org، تاريخ الزيارة: 2007/11/15.

⁵ . Abdelatif BENACHENOU, Les nouveaux investisseurs (Alger: Edition Alpha Désign, 2006), p.30.

3- الاستثمارات الخليجية.

أدت أحداث الحادي عشر من سبتمبر 2001 وموجة ارتفاع أسعار البترول العالمية، إلى توجه الاستثمارات الخليجية إلى بلدان عربية ومن بينها الجزائر، حيث مثلت تلك الاستثمارات نسبة تساوي 12.4%. وتمثل الاستثمارات الكويتية ثلثي تلك الاستثمارات خلال الفترة 2003-2006، وتتركز معظمها في قطاعات الاتصالات (شركة الوطنية الكويتية)، وتأتي الكويت في مقدمة الدول العربية المستثمرة في الجزائر عام 2005 بسبب استثمارات الشركة الكويتية للاتصالات "الوطنية" والتي استثمرت حوالي مليار دولار لتعزيز شبكتها للهاتف النقال (منها 421 مليون مقابل الرخصة، والباقي استثمارات في التجهيزات).

أما الاستثمارات السعودية فتتركز في قطاع السياحة وصناعة الأسمدة الفلاحية، والأدوية (مصنع الكندي)، وتتركز الاستثمارات الإماراتية والتي من المتوقع أن يصل حجمها إلى 30 مليار دولار على مدى عدة سنوات في قطاع البناء والأشغال العمومية والسياحة.

4- استثمارات أمريكا الشمالية.

تمثل الاستثمارات الأمريكية نسبة 14.5% من مجموع الاستثمارات التي تلقتها الجزائر خلال الفترة 2003-2006، وذلك بمجموع ملياري و79 مليون أورو، وتتركز استثمارات الولايات المتحدة الأمريكية في قطاع الطاقة حيث تتواجد أكبر الشركات البترولية في الصحراء الجزائرية، وتمثل الشركات الأمريكية نسبة 35% من مجموع الشركات البترولية الدولية المتواجدة في الجزائر خلال الفترة 1999-2003¹.

5- الاستثمارات الآسيوية والأسترالية.

تعتبر الاستثمارات الآسيوية في الجزائر محدودة نسبيا إذ تمثل نسبة 5.4% من مجموع الاستثمارات التي تلقتها الجزائر خلال الفترة 2003-2006، وتأتي الاستثمارات الصينية في مقدمة البلدان الآسيوية الأكثر استثمارة في الجزائر، بحصة تقارب 70% من مجموع الاستثمارات الآسيوية تليها استراليا، ثم الهند.

وتتركز الاستثمارات الآسيوية عموما، في قطاع الطاقة، الأشغال العمومية، والبنية التحتية وقطاع صناعة الحديد حيث تمتلك الشركة الهندية إسبات 70% من أسهم الشركة الوطنية للحديد والصلب بالحجار، وقد تمكنت الشركة من رفع مستويات الإنتاج سنة 2005 بـ70% مقارنة بعام 2001².

¹ . وزارة الخارجية الأمريكية، www.stategov/e/eb/ifd/2005، تاريخ الزيارة: 2008-02-27.

² . UNCTAD, Examen de la politique de l'investissement. Algérie, Op. Cit, p.10.

6- الاستثمارات العربية البينية عام 2005.

بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الدول العربية للجزائر عام 2005 260.6 مليون دولار أمريكي، ولا تمثل هذه النسبة سوى 0.70 % من إجمالي الاستثمارات العربية البينية المرخص لها وبالغلة 37263.5 مليون دولار¹.

ثانيا: التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في المغرب.

من أجل تحليل الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى المغرب بحسب بلدان المصدر، نورد الجدول التالي:

جدول رقم 27:

التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر حسب البلدان المصدرة خلال الفترة 2003-2006.

الوحدة : مليون أورو

النسبة	قيمة الاستثمارات	البلدان المستثمرة	النسبة	قيمة الاستثمارات	البلدان المستثمرة
			2.00	352	ألمانيا
			13.0	1334	بلجيكا
	/	أستراليا	30.0	2967	اسبانيا
	/	الصين	40.0	4040	فرنسا
1.52	2	كوريا الجنوبية	0.4	41	اليونان
38.93	51	الهند	4.0	481	إيطاليا
36.16	50	اليابان	0.4	41	هولندا
1.52	2	ماليزيا	0.8	84	البرتغال
19.84	26	باقي آسيا	1.46	148	المملكة المتحدة
			0.03	4	السويد
			4.5	451	سويسرا
			1.33	135	باقي أوروبا
0.86	131	مجموع آسيا وأستراليا	65.83	10078	مجموع أوروبا
32.5	318	البرازيل			أمريكا الشمالية
10	89	روسيا	91	670	و.م. الأمريكية
51.65	500	جنوب أفريقيا	9	66	كندا
6.30	61	متنوع			
6.33	968	مجموع دول أخرى	4.80	736	مجموع أمريكا الشمالية
			3.00	236	السعودية
			14.2	484	البحرين
			64.0	2175	الإمارات
			3.80	129	الكويت
			6.74	229	قطر
			4.24	144	باقي MENA
100	15307	المجموع الإجمالي	22.1	3394	مجموع دول الخليج

Source: Anima, "IDE dans la region MEDA en 2006", Mai2007, p.25.

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية عام 2006 (الكويت: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، يونيو 2007)، ص. 154.

وبتحليل المعطيات الواردة في الجدول يلاحظ التالي:

1- الاستثمارات الأوروبية.

مثلت الاستثمارات الأوروبية نسبة تفوق 65% من مجموع الاستثمارات التي تلقتها المغرب خلال الفترة 2003-2006، وقد احتلت فرنسا المرتبة الأولى ضمن المجموعة الأوروبية بنسبة 40%، تليها الاستثمارات الإسبانية بنسبة 30%، ثم الاستثمارات البلجيكية في المرتبة الثالثة بنسبة 13.5%.

وتهدف الشركات الفرنسية المتواجدة في المغرب إما إلى خدمة السوق المحلي *Marché Locale*، أو خدمة السوق الخارجي *Offshoring*، عن طريق المقاول من الباطن *La sous-traitance* بتوطين بعض أجزاء العمليات الإنتاجية في المغرب نظرا للميزات التنافسية التي تتمتع بها في مجال التكاليف المنخفضة (اليد العاملة الرخيصة نسبيا والمؤهلة، القرب من سوق الاتحاد الأوروبي، استغلال تكاليف النقل)، فالنسبة للشركات التي تعتمد على إستراتيجية خدمة السوق المحلي تتركز في القطاعات التالية¹:

- قطاع الصناعة الغذائي: (Castel, Danone, Bel, Bongrain)؛
 - قطاع البنوك والتأمينات: (PNP.Paripas, Societé Général, Crédit Agricole, Axa)؛
 - قطاع صناعة الأدوية: (Sanofi, Aventis)؛
 - قطاع السيارات: (Renault)؛
 - قطاع البيئة والطاقة: (Suez, Véolia, Total, Alstrom)؛
 - قطاع السياحة: (Club Med, Accor)؛
 - قطاع الاتصالات: (Vivendi)؛
 - قطاع البناء والأشغال العمومية: (Lafrage, Vinci).
- أما بالنسبة للشركات الفرنسية التي تعتمد على إستراتيجية خدمة السوق الخارجي (التصدير *Offshoring*) فهي متواجدة في القطاعات التالية:
- قطاع الخضر والفواكه: (Mariassa, Crépco)؛
 - قطاع التجهيزات الالكترونية والكهربائية: (Alcatel, Microsonics, STMicronics).
- كما تستعمل الشركات الفرنسية أسلوب المقاول من الباطن في المجالات التالية:
- صناعة السيارات ومحركات الطائرات: (Valeo, EADS, Safran)؛
 - صناعة الملابس والمنسوجات: (Décathlon, Coulliez, Billon, Sotap carol, Chantell).

¹ . **Ambassade de France au Maroc**, Mission Economique, www.missioneco.org, Page consulté le: 18/04/2007.

وفي سنة 2005 بلغ عدد فروع الشركات الفرنسية العاملة في المغرب 485 فرعا، وتوظف أكثر من 65000 عامل¹.

أما الشركات الإسبانية فتركز معظم استثماراتها في قطاع الملابس والمنسوجات، السياحة والعقارات وصناعة المواد الغذائية، حيث تنشط شركة التاداس (Altadis) في صناعة التبغ وتمتلك حصة 80% من أسهم شركة التبغ المغربية، وتعتبر Settavex المملوكة كلياً للشركة الإسبانية Tavex Algodonera من أهم الشركات النشيطة في صناعة سراويل الجينز في المغرب².

2- الاستثمارات الخليجية.

تأتي الاستثمارات الخليجية في المرتبة الثانية من حيث مجموع الاستثمارات التي تلقاها المغرب خلال الفترة 2003-2006 وتمثل نسبة 22.1 % كما هو مبين في الجدول رقم 27.

وتعتبر الاستثمارات الإماراتية من أكثرها تواجداً، إذ تمثل نسبة 64% من مجموع الاستثمارات الخليجية، وتتركز في قطاع السياحة والعقارات، وقد أمضت مجموعة القدرة العقارية اتفاقاً مع الحكومة المغربية على استثمار 2.72 مليار دولار على مدى عشر سنوات، كما تقوم شركة دبي القابضة حالياً بتهيئة واد بورقراق بمبلغ 2 مليار دولار (مشروع أمواج) ، وتستثمر مؤسسة أعمار الإماراتية 1.55 مليار دولار في تهيئة كورتنيش الرباط (مشروع السفيرة).

وتركز معظم الشركات الخليجية على قطاع السياحة والعقارات، لما لهذا القطاع من أداء مرتفع، حيث بلغت إيرادات السياحة في المغرب عام 2005، أربعة ملايين و 617 مليون دولار³. وتمثل 24.8 % من صادرات السلع والخدمات، و 8.9 % من الناتج المحلي الإجمالي (لا تمثل سوى نسبة 0.2 % من الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر).

3- الاستثمارات البينية المغربية.

تبقى استثمارات بلدان المغرب العربي البينية متواضعة جداً، حيث سجلت استثمارات تونسية بقيمة 5.2 مليون دولار في القطاع الصناعي خلال سنة 2006، في حين لم تظهر أي استثمارات جزائرية في المغرب خلال نفس الفترة⁴.

4- استثمارات أمريكا الشمالية.

تمثل الاستثمارات الأمريكية نسبة 4.8 % من مجموع الاستثمارات التي تلقتها المغرب خلال الفترة 2003-2006، وذلك بمجموع 736 مليون أورو، وتتركز استثمارات الولايات المتحدة الأمريكية في قطاع الطاقة، حيث بدأت الشركات في تنفيذ عمليات الاستكشاف الأولية في الصحراء الغربية.

¹ . Ambassade de France au Maroc, Mission Economique, Op.Cit.

² . Ministère de l'industrie, du commerce et de la mise à niveau de l'économie, www.mcinet.gov.ma.

³ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2006، مرجع سابق، ص.98.

⁴ . نفس المرجع، ص.156.

5- الاستثمارات العربية البينية عام 2005.

بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الدول العربية للمغرب عام 2005 1121.4 مليون دولار أمريكي، وتمثل هذه النسبة 3.01 % من إجمالي الاستثمارات العربية البينية المرخص لها والبالغة 37263.5 مليون دولار، أما سنة 2006 فقد انخفضت هذه الاستثمارات إلى 350.1 مليون دولار ممثلة نسبة أقل من 2%¹.

وتتوزع باقي الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المغرب على الدول الآسيوية بنسبة 0.86% وباقي الدول الأخرى بنسبة 6.33 %.

ثالثا: التوزيع الجغرافي للدول المستثمرة في تونس.

من أجل تحليل الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى تونس بحسب بلدان المصدر، نودر الجدول

التالي:

جدول رقم 28:

التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر حسب البلدان المصدرة خلال الفترة 2003-2006

الوحدة : مليون أورو

النسبة	قيمة الاستثمارات	البلدان المستثمرة		النسبة	قيمة الاستثمارات	البلدان المستثمرة		
				1.30	15	ألمانيا	أوروبا	
				9.38	108	النمسا		
				0.26	3	بلجيكا		
				2.17	25	اسبانيا		
	/	أستراليا	دول آسيا و استراليا	21.02	242	فرنسا		
	52	الصين		16.42	189	إيطاليا		
	46	اليابان		2.34	27	هولندا		
	12	باقي آسيا		2.43	28	البرتغال		
				21.37	246	المملكة المتحدة		
				23.11	266	السويد		
				0.17	2	باقي أوروبا		
2.15	110	مجموع آسيا واستراليا		22.22	1151	مجموع أوروبا		
					21	34	و.م. الأمريكية	أ. الشمالية
					79	128	كندا	
				3.12	162			
				1	37	المغرب	العربية الدول	
				82.5	3100	الإمارات		
				5.7	214	الكويت		
				10.73	403	قطر		
% 100	5.180	المجموع الإجمالي		72.50	3754	مجموع دول الخليج		

Source: Anima, "IDE dans la region MEDA en 2006", Mai2007, p.25

¹ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2006، مرجع سابق، ص.154.

وبتحليل المعطيات الواردة في الجدول يلاحظ التالي:

1- الاستثمارات العربية.

مثلت الاستثمارات العربية نسبة تفوق 72% من مجموع الاستثمارات التي تلقتها تونس خلال الفترة 2003-2006، وقد احتلت الإمارات العربية المتحدة المرتبة الأولى ضمن المجموعة العربية بنسبة 82.57 %، كما تعتبر المصدر الأول لمجموع الاستثمارات الواردة إلى تونس خلال نفس الفترة حيث تمثل نسبة حوالي 60 % . كما مثلت نسبة 80% من الاستثمارات التي تلقتها تونس في عام 2006 لوحده وبالغلة 3869 مليون أورو، ويلاحظ أن معظم الاستثمارات الإماراتية قد دخلت تونس حديثا، حيث تلقت تونس سنتي 2005-2006 كل تدفقات الاستثمارات الإماراتية¹.

وتركزت مجمل الاستثمارات بصفة أساسية في قطاع العقارات، السياحة، الطاقة، والاتصالات.

ففي قطاع الاتصالات تمتلك الشركة الإماراتية دبي القابضة (Tecom-Dig) 35% من رأس مال الشركة التونسية للاتصالات بقيمة قدرها 1784 مليون أورو².

أما دولة قطر فتأتي في المرتبة الثانية من حيث البلدان العربية المستثمرة في تونس، وتتركز معظم الاستثمارات في قطاع الطاقة، حيث تعمل الشركة القطرية للبترول (Qatar Petroleum) على إنجاز مصفاة الصخيرة بمبلغ يقدر بحوالي مليارين دولار³.

أما الكويت فقد ركزت استثماراتها في القطاع المالي حيث أعلنت عن إنشاء صندوق استثماري في تونس بقيمة 133.8 مليون أورو⁴.

ويجدر الذكر إلى انه بالرغم من كبر حجم الاستثمارات الخليجية في تونس، إلا أنها غير منشأة للوظائف، حيث لم تخلق هذه الاستثمارات سوى 9 % من عدد الوظائف التي وفرتها الشركات الأوروبية خلال عام 2006⁵.

2- الاستثمارات الأوروبية.

تأتي الاستثمارات الأوروبية في المرتبة الثانية بعد الاستثمارات العربية، حيث مثلت نسبة 22.22% من مجموع الاستثمارات التي تلقتها تونس خلال الفترة 2003-2006، ونظرا لقدم

¹ . مطبوعات وكالة النهوض بالاستثمار الخارجي، تونس، 2007.

² . Anima, "les IDE dans la région MEDA en 2006", Op. Cit, p.140.

³ . Ibid, p.140.

⁴ . Ibid, P.139.

⁵ . في سنة 2006 بلغ عدد فروع الشركات الأوروبية 2422 مؤسسة توظف 238960 عامل، وبلغ عدد فروع الشركات العربية 211 فرعا توظف 21282 عاملا. الإحصائية مأخوذة من مطبوعات وكالة النهوض بالصناعة التونسية (API) لعام 2007 على الموقع الإلكتروني: www.tunisianindustry.nat.tn

تواجد الاستثمارات الأوروبية في تونس، فإننا سوف نعتمد في التحليل والمقارنة على الفترة 1997-2006، والتي تتوافر بشأنها المعلومات¹، حيث تصنف بريطانيا العظمى كثاني دولة مصدرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى تونس، وذلك بنسبة 11.71 %، تليها فرنسا في المرتبة الثالثة بنسبة 9 إيطاليا بنسبة تقارب 7 %، وتتركز معظم الاستثمارات البريطانية في قطاع السياحة وبدرجة أقل في قطاع الصناعة.

أما الاستثمارات الفرنسية فتتوزع على أغلب قطاعات الاقتصاد التونسي، وتتركز في قطاع الصناعة، حيث أن ثلث الاستثمارات الأجنبية في هذا القطاع ذات مصدر فرنسي².

3- استثمارات أمريكا الشمالية.

تمثل الاستثمارات الأمريكية نسبة 3.12 % من مجموع الاستثمارات التي تلقتها تونس خلال الفترة 2003-2006، وذلك بمجموع 162 مليون أورو، وتتركز الاستثمارات الكندية في قطاع الأدوية حيث تمتلك الشركة الكندية *Viropro* 14 % من مخبر *Biochallenge* الذي يصنع محليا أربعة أنواع من الأدوية³. أما استثمارات الولايات المتحدة الأمريكية فتتركز في قطاعي الطاقة والملابس.

4- الاستثمارات الآسيوية والأسترالية.

تعتبر الاستثمارات الآسيوية في تونس محدودة نسبيا، إذ تمثل نسبة 2.15 % من مجموع الاستثمارات التي تلقتها تونس خلال الفترة 2003-2006، وتأتي الاستثمارات الصينية في مقدمة البلدان الآسيوية الأكثر استثمارا في تونس، تليها الاستثمارات اليابانية، وتتركز الاستثمارات الصينية في قطاع الطاقة، بينما تتركز الاستثمارات اليابانية في قطاع الصناعة.

5- الاستثمارات العربية البينية عام 2006.

نجحت تونس إلى حد كبير في استقطاب الاستثمارات العربية ولاسيما الخليجية منها، حيث صنفت كالثالث دولة متلقية للاستثمارات العربية بعد كلا من السعودية ومصر، وبلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الدول العربية لتونس عام 2006، 2366.8 مليون دولار أمريكي، وتمثل هذه التدفقات نسبة تساوي 13.47 % من إجمالي الاستثمارات العربية البينية المرخص لها والبالغة 17575.7 مليون دولار⁴.

وكما تم الإشارة إليه سابقا، تعد الإمارات العربية المتحدة المصدر الرئيسي لهذه الاستثمارات بنسبة 80%.

¹ . الإحصائيات من مطبوعات وكالة النهوض بالاستثمار الخارجي (FIPA) سنة 2007 على الموقع الإلكتروني: www.investintunisia.tn

² . Ambassade de France en Tunisie, Mission Economique Mai 2007.in web site: www.missioneco.org/tun.asp

³ . Anima, "les IDE dans la région MEDA en 2006", Op. Cit, p.141.

⁴ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية عام 2006، مرجع سابق، ص.154.

خلاصة الفصل الثالث .

تتميز التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر لدول المغرب العربي، بعدم الاستقرار، والتباين، حيث تتأرجح بين الانخفاض والارتفاع من سنة لأخرى، كما أن حصة هذه البلدان من الاستثمارات الأجنبية متباينة، ومتواضعة مقارنة ببعض البلدان من حوض البحر الأبيض المتوسط ويرجع السبب في ذلك إلى عدة أسباب من أهمها:

- حساسية الاستثمار الأجنبي المباشر للتعديلات والتغيرات الحادثة في اقتصاديات هذه البلدان، إذ أن موجة الخوصصة في المغرب مثلا، ساعدت على زيادة حصته من التدفقات المتجهة إلى منطقة المغرب العربي؛

- وجود مناطق جغرافية منافسة لدول المغرب العربي، ولاسيما بلدان أوروبا الشرفية، بالنسبة لاستثمارات الإتحاد الأوروبي، وبلدان أمريكا اللاتينية وإسرائيل بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية؛

- ضعف وتيرة الإصلاحات وبطء البدء في تنفيذ عمليات الخوصصة بالنسبة للجزائر، وهو ما ساهم في انخفاض حصتها من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وعلى العموم فإن حجم التدفقات التي تلقتها بلدان المغرب العربي تعتبر ضئيلة مقارنة بإمكاناتها، ولاسيما بالنسبة للجزائر حيث استقطبت القطاعات الاقتصادية خارج المحروقات نسب متواضعة جدا .

تمهيد .

سعت دول المغرب العربي من خلال قوانين الاستثمار والتشريعات المرتبطة بتحسين بيئة الاستثمار إلى جذب واستقدام الاستثمارات الأجنبية بما يتلاءم والإمكانيات المتوفرة لديها ، وفي هذا الفصل سنحاول الإجابة على التساؤلات الفرعية التالية :

-هل استطاعت دول المغرب العربي جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها بما يتلاءم والإمكانيات المتوفرة لديها ؟

-ما هو تصنيف دول المغرب العربي في المؤشرات الإقليمية والدولية لقياس مناخ الاستثمار ؟ وهل جاءت تلك التصنيفات متوافقة مع إمكانيات تلك الدول؟

-ما هي أوجه القصور التي يعاني منها مناخ الاستثمار في دول المغرب العربي؟ وما هي إذن المعوقات التي تحول دون تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى هذه المنطقة ؟

-ما الذي يجب على متخذي القرار في هذه البلدان القيام به لتدارك الوضع وتحسين بيئة الاستثمار، و ما هي السياسات المقترحة في هذا المجال ؟

للإجابة على هذه التساؤلات، تم تقسيم هذا الفصل إلى المباحث الثلاثة التالية:

المبحث الأول: تصنيف بلدان المغرب العربي في المؤشرات الإقليمية والدولية لقياس مناخ الاستثمار

المبحث الثاني: معوقات الاستثمار في دول المغرب العربي

المبحث الثالث: السياسات المقترحة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دول المغرب العربي .

المبحث الأول: تصنيف دول المغرب العربي في المؤشرات الدولية والإقليمية لقياس جاذبية مناخ الاستثمار.

لقد ازدادت أهمية ودور المؤشرات الدولية والإقليمية في الكشف عن مدى سلامة وجاذبية مناخ الاستثمار، حيث أثبتت العديد من الشواهد الواقعية أن هناك دلالة إحصائية قوية بين ترتيب البلد في هذه المؤشرات وبين مقدار ما يستقطبه من استثمار أجنبي، وعلى الرغم من أن هذه المؤشرات لم تصل إلى درجة الدقة والموضوعية الكاملة، إلا أن رجال الأعمال وصانعي القرار يسترشدون بمدلولاتها التأشيرية.

أولاً: التصنيف في المؤشرات الدولية.

توجد العديد من المؤشرات الدولية التي تحاول رصد بيئة الأعمال ومناخ الاستثمار في الدول، وسيتم التطرق لبعض من هذه المؤشرات، وهي:

- مؤشر الأداء ومؤشر الإمكانيات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (الذي يصدره الأونكتاد)؛
- مؤشر سهولة أداء الأعمال (الصادر عن البنك الدولي)؛
- مؤشر التنمية البشرية (صادر عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي *UNDP*)؛
- مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية (المؤسسة الفرنسية لضمان التجارة الخارجية *COFACE*).

1- مؤشر الأداء ومؤشر الإمكانيات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد.

ترصد الأونكتاد مؤشرين مهمين لمقارنة أوضاع الاستثمار الأجنبي المباشر في كافة الدول، المؤشر الأول هو مؤشر أداء البلد في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يقيس الوضع القائم من حيث حصته الفعلية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالمياً منسوبة إلى حصة البلد من الناتج الإجمالي للعالم¹.

ويحتسب متوسط ثلاث سنوات للحد من تأثير العوامل الموسمية، والمؤشر الثاني، هو مؤشر إمكانيات البلد لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يقيس قدرة البلد المستقبلية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال 12 مكوناً تشمل معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، متوسط دخل الفرد، نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي، انتشار خطوط الهاتف النقال، متوسط استهلاك الطاقة للفرد، نسبة الإنفاق على البحوث والتطوير إلى الناتج المحلي الإجمالي، نسبة

¹ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية عام 2006، مرجع سابق، ص. 52.

الملتحقين بالدراسات العليا لإجمالي السكان، التصنيف السيادي للبلد، حصة البلد من صادرات الموارد الطبيعية للعالم، نسبة استيراد قطع الغيار للأجهزة الكهربائية والسيارات للعالم، نسبة صادرات البلد من الخدمات للعالم، ونسبة البلد من الرصيد التراكمي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للعالم، وقد ظهر هذا المؤشر لأول مرة في تقرير الاستثمار العالمي لعام 2001، وضم مقارنة لـ 140 دولة على مستوى العالم¹.

أ- مؤشر الأداء: إن حصول الدولة في هذا المؤشر على معدل واحد فما فوق، يعني انسجام قوتها الاقتصادية مع قدرتها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وما دون ذلك يعني أن وضعها ضعيف من حيث قدرتها على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
وطريقة حساب هذا المؤشر هي:

الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى القطر مقسوما على الاستثمار الوارد عالميا
الناتج المحلي الإجمالي للقطر مقسوما على الناتج المحلي العالمي

ب- مؤشر الإمكانيات: يتراوح الرصيد من صفر وواحد، ويحتسب من قسمة الفرق بين قيمة المتغير في البلد، وأدنى قيمة له على الفرق بين أعلى قيمة للمتغير وأدنى قيمة له أي:

$$\text{مؤشر الإمكانيات} = \frac{\text{قيمة المتغير في القطر وأدنى قيمة له}}{\text{الفرق بين أعلى قيمة وأدنى قيمة للمشر}}$$

وبناء على تقاطع هذين المؤشرين، يمكن المقارنة بين أداء الدولة وإمكانياتها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال مصفوفة الأداء والإمكانيات.
ويمكن تصنيف الدول في تلك المصفوفة إلى أربع مجموعات:
مجموعة الدول السباقة (الطليلة): وهي الدول التي تملك إمكانيات كبيرة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، وتحصل على نصيب يتناسب مع إمكانياتها من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وقد شملت هذه المجموعة 38 بلدا في تقرير الاستثمار لعام 2007، منها أربع دول عربية هي البحرين، قطر، الأردن، والإمارات العربية المتحدة².

¹ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002 (الكويت: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار،

2002)، ص.119.

² . UNCTAD, WIR 2007, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, p.14.

مجموعة ما فوق الإمكانات: وهي الدول التي تملك إمكانات ضئيلة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن تجتذب أكبر تدفقات من إمكاناتها.

مجموعة ما دون الإمكانات: وهي الدول التي لديها إمكانات كبيرة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن تجتذب تدفقا اقل من إمكاناتها.

مجموعة الدول ما دون الأداء: وهي الدول الفقيرة اقتصاديا والتي لديها إمكانات ضئيلة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وتحصل على نصيب ضئيل من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

وبالنسبة لسنة 2005، فقد صنفت دول المغرب العربي، في مصفوفة تقاطع مؤشري الأداء والإمكانات ضمن 141 بلدا كما يلي¹:

- مجموعة الإمكانات العالية والأداء المنخفض: الجزائر وتونس؛

- مجموعة الإمكانات المنخفضة والأداء المرتفع: المغرب.

إن الترتيب السابق يبين أن كلا من الجزائر وتونس لهما إمكانات مرتفعة في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولكن تدفقات الاستثمار الواردة إليهما كانت منخفضة، حيث رتبت الجزائر في المرتبة 61 في مؤشر الإمكانات والمرتبة 113 في مؤشر الأداء. ورتبت تونس في المرتبة 65 في مؤشر الإمكانات والمرتبة 81 في مؤشر الأداء.

أما المغرب فيقع في مجموعة البلدان ما فوق الإمكانات حيث صنف ضمن الدول ذات الإمكانات المنخفضة و الأداء المرتفع، وهو ما يعني انه حصل على تدفقات من الاستثمار الأجنبي المباشر أعلى من إمكاناته، وقد جاء في المرتبة 92 في مؤشر الإمكانات والمرتبة 44 في مؤشر الأداء.

وللإشارة فإن تونس سصنفت ضمن مجموعة الدول السبابة عام 2003، بعد أن

صنفت في مجموعة الدول الأعلى من إمكاناتها سنة 2002².

2- مؤشر بيئة أداء الأعمال (مؤشر سهولة أداء الأعمال)³ *Doing Business Index*.

استحدث مؤشر سهولة أداء الأعمال في قاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال التي تصدر سنويا عن البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية منذ العام 2004، وهو مؤشر مركب يتكون من المؤشرات الفرعية العشر التي تتكون منها قاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال.

يقيس المؤشر مدى تأثير القوانين والإجراءات الحكومية على الأوضاع الاقتصادية مع التركيز على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم بهدف وضع أسس للتقييم والمقارنة بين أوضاع بيئة الأعمال في الدول المتقدمة وفي الدول النامية، يغطي المؤشر 175 دولة شملها تقرير

¹ . UNCTAD, WIR 2007, p.14.

² . UNCTAD, World Investment Report diverse versions in: www.unctad.org/fdistatistics.

³ . WORLD BANK, doing business-the world Bank Group.htm, page consultée le : 28/10/2007.

بيئة أداء الأعمال 2007، الذي يعتمد على بيانات سنة 2006¹. كما يعد التقرير وسيلة فعالة تساعد البلدان النامية على تحديد الإصلاحات المتعلقة بممارسة أنشطة الأعمال، حيث يسمح لصناع السياسات ومنتخذي القرارات بمقارنة الأداء التنظيمي لدول ما مع دول أخرى والاستفادة من أفضل الممارسات العالمية وتحديد أولويات الإصلاح.

ويتكون المؤشر من متوسط عشرة مؤشرات فرعية تكون بمجملها قاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال، ويرصد متوسط النسب المئوية التي تسجلها الدول في العشر مؤشرات الأخرى بحيث كلما انخفضت القيمة المستخلصة دل ذلك على سهولة أداء الأعمال في القطر والعكس صحيح.

وتشمل تلك المؤشرات، بدء المشروع، التعامل مع التراخيص، توظيف العاملين، تسجيل الملكية، الحصول على القروض، حماية المستثمرين، دفع الضرائب، التجارة عبر الحدود، تنفيذ العقود، إغلاق المشروع.

وقد أظهر التقرير أن المغرب كان أكثر الدول العربية تقدما في مجال الإصلاحات من حيث تيسير ممارسة الأعمال ما بين 2005 و 2006.

أما في الجزائر فقد تم إصدار تعليمات للبنوك والمؤسسات المالية بالإبلاغ عن القروض غير المسددة، كما تم تخفيض معدل الضريبة على الأرباح من 30 % إلى 25 %.

وقد أوضح التقرير أن المنطقة العربية عموما لا تزال الإصلاحات فيها مغيبة في عدة مجالات مما تسبب في وضع العقبات أمام الأعمال ومن أهمها: المغالاة في متطلبات إصدار التراخيص، وضعف أداء الأنظمة القضائية².

ويشير الجدول الموالي إلى وضعية دول المغرب العربي في المؤشر المركب سهولة أداء الأعمال 2006 مقارنة بسنة 2005.

جدول رقم 29:

ترتيب دول المغرب العربي في المؤشر المركب سهولة أداء الأعمال 2006/2005

الدولة	الترتيب عربيا	الترتيب عالميا دولة 155/2005	الترتيب عالميا دولة 175/2006
تونس	6	58	80
المغرب	9	102	115
الجزائر	10	123	116

المصدر: البنك الدولي، تقرير أداء الأعمال 2007، www.worldbank.or

من خلال الجدول، يلاحظ أن تونس قد صنفت السادسة عربيا، في المؤشر المركب سهولة أداء الأعمال 2006، بينما جاء المغرب في المرتبة التاسعة تليه الجزائر في المرتبة العاشرة، أما

¹ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2006، مرجع سابق، ص.ص. 86-90.

² . نفس المرجع، ص. 89.

الترتيب العالمي من مجموع 175 دولة، فقد حصلت تونس على المرتبة 80، متأخرة عن وضعها في تقرير العام السابق بـ 22 رتبة، كما جاء المغرب في المرتبة 115 متأخرا عن ترتيبه السابق بـ 13 رتبة، في حين حسنت الجزائر من وضعها في هذا المؤشر بـ 7 درجات إذ انتقلت من الرتبة 123 عام 2005 إلى الرتبة 116 عام 2006. وقد جاء هذا التراجع في الترتيب نتيجة إدخال دول جديدة في قاعدة بيانات هذا المؤشر، حيث شمل تقرير عام 2006، 20 دولة جديدة، أما وضع بلدان المغرب العربي في المؤشرات الفرعية العشرة للمؤشر المركب "سهولة أداء الأعمال 2006" فيبينها الجدول التالي:

جدول رقم 30:

وضع بلدان المغرب العربي في المؤشرات الفرعية للمؤشر المركب "سهولة أداء الأعمال" 2006/175 دولة.

المغرب	تونس	الجزائر	مكونات المؤشر الفرعية
47	59	120	بدء المشروع
133	110	117	التعامل مع التراخيص
156	92	93	توظيف العاملين
45	71	152	تسجيل الملكية
143	101	117	الحصول على القروض
118	151	60	حماية المستثمرين
128	139	169	دفع الضرائب
77	39	109	التجارة عبر الحدود
127	40	61	تنفيذ العقود
61	29	41	إغلاق المشروع

المصدر: البنك الدولي، تقرير أداء الأعمال 2007، www.worldbank.or

يتضح من الجدول السابق أن وضع الجزائر جاء متأخرا في أغلب المؤشرات الفرعية، وتعتبر تونس عموما من أحسن بلدان المغرب العربي ترتيبا في هذه المؤشرات، وهذا ما جعلها تحتل مرتبة متقدمة في المؤشر المركب "سهولة أداء الأعمال 2006".

وقد أشارت الدراسات النظرية والشواهد العملية إلى انه كلما تعقدت إجراءات تأسيس الأعمال في القطر، وطالت المدة وغابت المعلومات وضعف كل من إنفاذ العقود وسلطة المحكمة وقوانين العمل كلما ارتفعت تكلفة أداء الأعمال وأدى ذلك إلى تردي بيئة الأعمال وبرز ظواهر سلبية مثل تعميق البيروقراطية والرشوة وتفتيش أنشطة السوق غير الرسمية وهذا يعني أضعاف الاستثمار المحلي وتراجعا في جاذبية البلد في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

¹ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2003، مرجع سابق، ص.90.

3- المؤشر المركب للمخاطر القطرية *The Composite Country Risk Index*

يصدر المؤشر شهريا عن مجموعة (P.R.S) من خلال الدليل الدولي للمخاطر القطرية المتعلقة بالاستثمار، ويغطي المؤشر 140 دولة من بينها 18 دولة عربية. ويتكون المؤشر من ثلاثة مؤشرات فرعية هي:

- مؤشر تقييم المخاطر السياسية (يشكل 50% من المؤشر المركب)؛
- مؤشر تقييم المخاطر الاقتصادية (يشكل 25%)؛
- ومؤشر تقييم المخاطر المالية (يشكل 25%).

ويقسم المؤشر الدول إلى خمس مجموعات حسب درجة المخاطرة:

- من صفر إلى 49.5 درجة مخاطرة مرتفعة جدا؛
- من 50 إلى 59.5 درجة مخاطرة مرتفعة؛
- من 60 إلى 69.5 درجة مخاطرة معتدلة؛
- من 70 إلى 79.5 درجة مخاطرة منخفضة؛
- من 80 إلى 100 درجة مخاطرة منخفضة جدا.

وهذا يعني أن درجة المخاطرة تتخفض كلما ارتفع المؤشر، في حين ترتفع درجة المخاطرة في حال انخفاضه.

وبحسب هذا المؤشر، فقد جاءت دول المغرب العربي في نهاية 2006، في درجة المخاطر المنخفضة وبمقارنة المؤشر مابين ديسمبر 2006 وديسمبر 2005 يتبين أن المغرب قد سجل تقدما ملحوظا ضمن مجموعته بـ 3.3 نقطة مئوية، وشهدت الجزائر وتونس تقدما بنقطة مئوية واحدة لكل منهما¹.

4- مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية.

نظرا لارتباط معظم دول المغرب العربي بالاقتصاد الأوروبي، وخاصة الفرنسي منه، فإننا نشير إلى مؤشر المؤسسة الفرنسية لضمان الصادرات "الكوفاس" والذي عادة ما يلجأ إليه الكثير من المستثمرين الأوروبيين قبل اتخاذ قرار الاستثمار في هذه الدول.

يقيس هذا المؤشر مخاطر قدرة الدول على السداد ويبرز مدى تأثر الالتزامات المالية للشركات بالاقتصاد المحلي وبالأوضاع السياسية والاقتصادية للعالم الخارجي، وفي عام 2006 غطى المؤشر 164 دولة من ضمنها 20 دولة عربية، ويستند هذا المؤشر إلى مؤشرات فرعية تستخدم في تقييم العوامل السياسية، مخاطر نقص العملة الصعبة، قدرة الدولة على الإيفاء

¹ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2006، مرجع سابق، ص.79.

بالتزاماتها المالية الخارجية، مخاطر انخفاض قيمة العملة المفاجئ، الذي يعقب سحبات رأسمالية ضخمة، مخاطر الأزمات في القطاع المصرفي، المخاطر الدورية، وسلوك السداد في العمليات قصيرة الأجل.

وتصنف الدول في هذا المؤشر إلى مجموعتين رئيسيتين:

أ - مجموعة الدرجة الاستثمارية (A): وتقسم إلى أربع مستويات:

- A1: البيئة السياسية والاقتصادية مستقرة وسجل السداد جيد جدا، إمكانية بروز مخاطر عدم القدرة على السداد ضعيفة جدا؛
- A2: احتمال عدم السداد يبقى ضعيف جدا حتى في وجود بيئة سياسية واقتصادية أقل استقرارا، أو بروز سجل مدفوعات لدولة ما بدرجة تقل نسبيا عن الدول المصنفة ضمن A1؛
- A3: بروز بعض الظروف الاقتصادية والسياسية غير الملائمة، قد تؤدي بسجل المدفوعات المنخفض أصلا لأن يصبح أكثر انخفاضا من الفئات السابقة، مع استبعاد إمكانية عدم القدرة على السداد؛
- A4: سجل المدفوعات المتقطع قد يصبح أسوأ حالا، مع تدهور الأوضاع الاقتصادية والسياسية ورغم ذلك فإن إمكانية عدم السداد تبقى في حدود مقبولة جدا.

ب - مجموعة درجة المضاربة: وتقسم إلى ثلاث مستويات:

- B: يرجح أن يكون للبيئة السياسية والاقتصادية غير المستقرة تأثير أكبر على سجل السداد السيئ أصلا؛
- C: قد تؤدي البيئة السياسية والاقتصادية شديدة التقلب إلى تدهور أكبر في سجل السداد السيئ أصلا؛
- D: ستؤدي درجة المخاطرة العالية للبيئة السياسية والاقتصادية في دولة ما إلى جعل سجل السداد السيئ جدا أكثر سوءا.

وبحسب هذا المؤشر فقد صنفت جميع دول المغرب العربي في الدرجة الاستثمارية A4¹.

ويجدر الذكر إلى أن الجزائر كانت مصنفة في الدرجة B منذ سنوات، مما يعني أنها ذات مخاطر مرتفعة نسبيا، وذلك بسبب عدم الاستقرار السياسي الذي شهدته خلال سنوات التسعينيات من القرن الماضي، ولكن في سنتي 2005 و 2006 ولأول مرة منذ وضع المؤشر أصبحت الجزائر تنتمي إلى

¹ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2006، مرجع سابق، ص.175.

الدرجة A4، ويعود السبب في ذلك إلى تحسن الوضعية المالية الناتجة عن وفرة احتياطي الصرف الذي فاق 90 مليار دولار نهاية 2007.

ثانيا: التصنيف في المؤشرات الإقليمية.

شهدت المنطقة العربية اهتماما متزايدا من قبل المؤسسات والمنشآت الإقليمية بإصدار عدد من المؤشرات، وذلك بغرض قياس مدى ملائمة وجاذبية بين الأعمال ومناخ الاستثمار، ومن بين أهم المؤشرات نذكر ما يلي:

1- مؤشر بيئة الأعمال في البلدان العربية (تقرير التنافسية العربية).

قام فريق عمل التنافسية التابع للمعهد العربي للتخطيط بالكويت، بتطوير مؤشر مركب يتكون من مؤشرين فرعيين (مؤشر التنافسية الجارية، ومؤشر التنافسية الكامنة)، ويندرج تحت كل منهما مؤشرات فرعية أخرى، تشمل على 65 مكونا تشكل جميعها المؤشر الإجمالي. يتكون المؤشر الفرعي الأول (التنافسية الجارية) من أربع مؤشرات تحت فرعية تشمل:

أ- مؤشر الأداء الاقتصادي الكلي: ويتكون من متوسط 7 متغيرات هي: معدل النمو الحقيقي، نسبة الاستثمار من الناتج المحلي الإجمالي، استقرار أسعار الصرف، نسبة الموازنة للناتج المحلي الإجمالي، ومعدل تخفيض العملة، معدل التضخم، نسبة الميزان الجاري للناتج المحلي.

ب- مؤشر بيئة الأعمال والجاهزية: يشمل متوسط أربعة مؤشرات تحت فرعية هي:

- مؤشر البنية التحتية لنقل وتوزيع السلع: يتكون من عشرة متغيرات هي عدد الموانئ وطاقتها السنوية، نسبة الطرق المعبدة، سنوات الانتظار للحصول على خط هاتف طاقة الشحن الجوي، طاقة نقل المسافرين جويا، رحلات الطيران، طول السكك الحديدية وطاقاتها في نقل المسافرين، طول السكك الحديدية وطاقاتها في نقل السلع، حصة المركبات التجارية للفرد، واستهلاك الطاقة الكهربائية للفرد.

- مؤشر تدخل الحكومة في الاقتصاد: يتكون من أربعة متغيرات هي: نسبة الإنفاق العام للناتج المحلي الإجمالي، نسبة الأجور والمرتببات للناتج المحلي الإجمالي، حصة استثمار القطاع العام لإجمالي الاستثمار، نسبة التحويلات والإعانات للناتج المحلي الإجمالي.

- مؤشر الحاكمية وفعالية المؤسسات: ويتكون من ثلاث متغيرات هي: الفساد الإداري، احترام القانون والنظام، والبيروقراطية.

- مؤشر جاذبية الاستثمار: يتكون من ثمانية متغيرات هي: حجم الأسواق المالية (الرسمة)، سيولة الأسواق المالية (معدل دوران الأسهم)، نسبة مخزون الاستثمار

الأجنبي للنتائج المحلي الإجمالي، حصة القطاع الخاص من الائتمان المحلي، جاذبية الاستثمار، مؤشر الجدارة الائتمانية، نسبة استثمار المحفظة للنتائج المحلي الإجمالي، نسبة إيرادات الضرائب للنتائج المحلي الإجمالي.

ج- مؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص: يتكون من 11 متغيراً وهي:

نسبة الميزان التجاري للنتائج المحلي الإجمالي، حصة الصادرات العربية من التجارة العالمية، معدل نمو حصة الصادرات، معدل نمو الصادرات التحويلية، الصادرات للفرد، سرعة التكامل التجاري، معدل نمو الصادرات الناجم عن الطلب العالمي، معدل نمو الصادرات الناتج عن حصة السوق، معدل نمو الصادرات الناجم عن التنوع، متوسط التعريف الجمركية، ونسبة السلع المصنفة المصدرة.

د- مؤشر الإنتاجية والكلفة: يتكون من تسعة متغيرات هي:

معدل الضريبة، حصة الصناعات التحويلية، معدل نمو الصناعات التحويلية، إنتاجية العمل في القطاع التحويلي، معدل الأجور، نسبة الأجور في القيمة المضافة، سعر الصرف الحقيقي، الإنتاجية الكلية للعوامل، وأسعار الفائدة على الإقراض.

أما المؤشر الفرعي الثاني (مؤشر التنافسية الكامنة)، فيتكون من ثلاث مؤشرات تحت

فرعية هي:

1- **مؤشر الطاقة الابتكارية وتوظيف التقنية:** يتكون من متوسط أربعة متغيرات هي: عدد المقالات العلمية¹، نسبة الاستثمار الخارجي من إجمالي الاستثمار، نسبة الواردات من السلع الرأسمالية إلى إجمالي الواردات، ونسبة الصادرات ذات التقنية العالية.

2- **مؤشر رأس المال البشري:** يتكون من خمسة متغيرات هي: معدل التمدد في المرحلة الجامعية، معدل التمدد في المرحلة الثانوية، معدل توقع الحياة، معدل انخفاض الأمية، معدل الاتفاق على التعليم.

3- **مؤشر نوعية البنى التحتية للاتصالات:** يتكون من متوسط أربعة متغيرات تشمل: الربط بشبكة الانترنت، عدد أجهزة الحاسوب المستخدمة، كثافة استخدام خطوط الهاتف النقال، عدد الهاتف الثابت لكل ألف شخص.

وقد صدر التقرير الثاني للتنافسية العربية 2006 الذي يهتم برصد وتحليل مستويات التنافسية في 16 دولة عربية توفرت حولها البيانات وذلك مقارنة بعينة من الدول تضم كل من

¹ . استبدل هذا المتغير بالمتغير السابق الذي كان يسمى نسبة الخريجين في العلوم والتقانة في الإصدار الأول من تقرير التنافسية العربية 2003.

التشيلي، كوريا الجنوبية، ماليزيا، جنوب إفريقيا والبرتغال، تم اختيارها لتقارب مستوى التنافسية فيها مع مستوى الدول العربية، باستثناء كوريا الجنوبية التي تعتبر هدفا مرجعيا يمكن للدول العربية الاقتداء به نظرا لمكانته المرموقة عالميا¹. ويمكن استخدام نتائج المؤشرات الفرعية كأدوات تحليلية لاتخاذ القرارات الصحيحة أو تحديد السياسات التي يجب تطبيقها لتعزيز الوضع التنافسي للاقتصاد العربي المعني.

وقد خلص التقرير إلى إن الوضع التنافسي للدول العربية التي يغطيها المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية، لم يتعد نصف ما حققته دول المقارنة، وأنه قد سجل تراجعا بالمقارنة مع عام 2003.

جدول رقم 31:

ترتيب دول المغرب العربي ضمن مؤشر التنافسية العربية (2006).

الدولة	مؤشر التنافسية الجارية	مؤشر التنافسية الكامنة	مؤشر بيئة الأعمال	المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية
تونس	0.55	0.27	0.53	0.41
الجزائر	0.28	0.22	0.13	0.20
المغرب	0.43	0.15	0.42	0.28
متوسط الدول العربية	0.44	0.37	0.25	0.33
متوسط دول مقارنة	0.74	0.77	0.66	0.69
كوريا الجنوبية	1.0	1.0	1.0	1.0

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على البيانات الواردة من المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية 2006، والبنك الدولي، قاعدة بيانات تقرير سهولة أداء الأعمال 2007 www.worldbank.org/doingbusiness

من خلال الجدول السابق يتضح ما يلي:

- إن متوسط الدول العربية في كل المؤشرات الأربع لم يصل إلى نصف ما حققته بلدان المقارنة؛
- تفاوت قيمة المؤشرات فيما بين دول المغرب العربي، حيث تصدر تونس صدارة الترتيب في هذه المؤشرات، متفوقة على متوسط الدول العربية، ولكنها تظل متأخرة عن بلدان المقارنة، وبعيدة عن بلد المرجع (كوريا الجنوبية). ويشار إلى أن تونس قد تصدرت تقرير التنافسية لإفريقيا، الذي صدر عام 2000، كما صنفت في المرتبة 30 عالميا في مؤشر النمو للتنافسية، والمرتبة 26 في مؤشر الأعمال للتنافسية لعام 2006؛

¹ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية "ضمان الاستثمار"، العدد الفصلي الأول، مارس 2007، ص.6.

- تأتي الجزائر في مؤخرة ترتيب دول المغرب العربي في هذه المؤشرات، وهذا الوضع يؤكد ترتيبها في مؤشر التنافسية العالمية حيث صنفت الجزائر في المرتبة 76 في مؤشر النمو للتنافسية والمرتبة 85 في مؤشر الأعمال للتنافسية لعام 2006. بينما صنف المغرب في المرتبة 70 و 76 في المؤشرين السابقين على التوالي¹. وبناء على ما سبق يتعين على الجزائر، تطوير البنية المؤسسية الفعالة، والعمل على تحسين وترقية مناخ الأعمال وتشجيع الاستثمار على أساس اعتبارات الشفافية ووضوح القوانين وسيادة القانون من حيث السرعة في التنفيذ والتبسيط في الإجراءات، والتركيز على تأهيل العنصر البشري الذي يعد مفتاح تطور دول المقارنة.

إن الوضع المالي المريح للجزائر يعتبر محفزا قويا -لو أحسن استغلاله- للقيام بالإصلاحات المطلوبة، التي تمكن من استغلال الإمكانيات المعطلة في كل المجالات، وتفعيلها لتحقيق التنمية المستدامة، التي يجب أن يراعى فيها تنويع مصادر الدخل، واستغلال الفرص المتاحة للاقتصاد الجزائري، وتجاوز التهديدات، التي تعود أساسا إلى الاعتماد بصورة شبه كلية على الريع البترولي، ولا يتم ذلك إلا بالانتقال من اقتصاد الموارد إلى اقتصاد الكفاءة حسب بورتر، كما يجب الاستعداد الفعلي لتسهيل عملية التحول من عصر البناءات (اقتصاد الموارد) إلى عصر المعلومات (اقتصاد المعرفة) وهذه هي سمة القرن 21.

2- المؤشر المركب لمناخ الاستثمار في الدول العربية²:

قامت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالكويت منذ عام 1996، بتأسيس مؤشر يقيس درجة أو التراجع في المناخ الاستثماري، وقد تم تضمينه لأول مرة في تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 1995.

تستند المنهجية التي تم اعتمادها لتعريف البيئة الاقتصادية المستقرة والمحفزة والجاذبة للاستثمار، إلى تلك التي تتميز بعدم وجود عجز في الميزانية العامة، يقابله عجز مقبول في ميزان المدفوعات، ومعدلات متدنية من التضخم، وسعر صرف غير مغالى فيه، وبنية سياسية ومؤسسية مستقرة وشفافة يمكن التنبؤ بها لأغراض التخطيط المالي والتجاري والاستثماري³. ويشمل هذا المؤشر المركب على مؤشرات فرعية ثلاثة هي:

¹ . تقرير التنافسية العالمي 2006، نقلا عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2006، مرجع سابق، ص.86.

² . يسمى هذا المؤشر أيضا بالمؤشر المركب لمكونات السياسات الاقتصادية لمناخ الاستثمار.

³ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، مرجع سابق، ص.28.

أ- مؤشر سياسة التوازن الداخلي: ويقاس درجة العجز في الميزانية العامة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.

ب- مؤشر سياسة التوازن الخارجي: ويقاس درجة العجز في ميزان الحساب التجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.

ج- مؤشر السياسة النقدية: ويستخدم لقياس درجة تطور السياسة النقدية.

ويعرف المؤشر حسابيا، بأنه متوسط متوسطات المؤشرات الثلاثة (متوسط السياسة المالية، ومتوسط السياسة النقدية، ومتوسط مؤشر سياسة المعاملات الخارجية).

ويتم قياس التطورات في مناخ الاستثمار باستخدام دليل المؤثر المركب كما يلي¹:

- أقل من 1: عدم التحسن في مناخ الاستثمار؛

- من 1 إلى 2: تحسن في مناخ الاستثمار؛

- من 2 إلى 3: تحسن كبير في مناخ الاستثمار.

جدول رقم 32:

وضع دول المغرب العربي في المؤشر المركب لمكونات السياسات الاقتصادية لمناخ

الاستثمار لعام 2006.

درجة مؤشر السياسة النقدية	درجة مؤشر سياسة التوازن الخارجي	درجة مؤشر سياسة التوازن الداخلي	الدولة
0	3	1	الجزائر
0	1-	1	تونس
0	3	1	المغرب
0.42	2.26	1.787	متوسط البلدان العربية 2006

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2006 (الكويت: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، 2006)، ص.147.

وبناء على مجموع متوسطات المؤشرات الفرعية الثلاث، يمكن حساب قيمة المؤشر

المركب كما يلي:

$$\text{قيمة المؤشر لعام 2006} = \frac{0.42+2.26+1.787}{3} = 1.489$$

3

$$\boxed{\text{المؤشر المركب 2006} = 1.489}$$

¹ . المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005 (الكويت: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، 2005)، ص.107.

وتشير البيانات المتوفرة من المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، أن المؤشر المركب لمناخ الاستثمار قد ارتفع مسجلا 1.49 نقطة مقارنة مع 0.91 نقطة عام 2005، ويعزى ذلك إلى تحسن في كافة المؤشرات الفرعية المكونة للمؤشر المركب. وإذا أخذنا دول المغرب العربي لوحدها، يلاحظ أن متوسط المؤشرات الفرعية فيها كانت كما يلي:

- متوسط مؤشر سياسة التوازن الداخلي = 1

- متوسط مؤشر سياسة التوازن الخارجي = 2.163

- متوسط مؤشر سياسة التوازن النقدي = 0

وللحصول على المؤشر المركب لهذه الدول، نحصل على: 1.54 نقطة¹، وهو أدنى قيمة مقارنة بقيمة المؤشر المركب للدول العربية مجتمعة، مما يعني أن التحسن في مناخ الاستثمار كان أقل بـ 0.435 نقطة في دول المغرب العربي من التحسن الإجمالي للدول العربية في هذا المؤشر (1.489 نقطة)، وباستخدام دليل المؤشر يتضح أن درجة المؤشر المركب في دول المغرب أكبر من الواحد مما يعني تحسن في مناخ الاستثمار.

¹ . تم حسابه كما يلي: $1 + 2.163 + 3/0 = 1.054$ نقطة.

المبحث الثاني: معوقات الاستثمار في بلدان المغرب العربي.

أولاً: معوقات الاستثمار في الجزائر.

على الرغم من المجهودات التي تقوم بها الهيئات المكلفة بدعم وترقية الاستثمار في الجزائر من أجل تحسين بيئة الاستثمار، وذلك من خلال سن القوانين والتنظيمات واللوائح التي تهدف إلى جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، إلا أن الواقع العملي ووضع الجزائر في المؤشرات الدولية والإقليمية لقياس جاذبية مناخ الاستثمار، يكشف عن وجود الكثير من العراقيل والمعوقات التي تحول دون تدفق الاستثمارات الأجنبية إليها. ويمكن إجمالاً تصنيف تلك المعوقات إلى ثلاث مجموعات رئيسية:

1- المعوقات الإدارية والتنظيمية.

- يواجه المستثمر في الجزائر عدة مشاكل إدارية وتنظيمية أهمها:
- عدم وضوح أحكام بعض النصوص القانونية وتطبيقها بصفة انتقائية ومتباينة من جهة إدارية إلى أخرى.
- غياب هيئة وطنية مكلفة بإدارة ومتابعة وتنظيم الاستثمارات الأجنبية فقط.
- تداخل الصلاحيات بين مختلف الهيئات المكلفة بالاستثمار وعدم الشفافية، وتعدد الجهات الوصية.
- تعقد وطول الإجراءات والوثائق المطلوبة لإنشاء المشروع، حيث أن عملية تأسيس مؤسسة تتطلب المرور بـ14 إجراء، يستغرق 24 يوماً وتكلف 21.5% من دخل الفرد مقارنة بتونس والتي لا تتعدى 10 إجراءات تستغرق 11 يوماً ولا تكلف سوى 9.3% من دخل الفرد¹؛
- ضعف البنية التحتية وعدم توفر الخدمات الأساسية للمستثمرين في مواقع الاستثمار، حيث أشار رؤساء المؤسسات في التحقيق الذي أجرته وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2001 مع عدد من المؤسسات الاقتصادية في 12 ولاية إلى عدم توفر خدمات الماء والكهرباء، والغاز، وخطوط الهاتف، وقنوات صرف المياه في مواقع الاستثمار²؛

¹ . قاعدة بيانات البنك الدولي حول سهولة أداء الأعمال 2007. www.worldbank.org/doingbusiness

² . www.pmeart-dz.org/fr/bulletin2001.

- ثقل النظام الضريبي وشبه الضريبي، من حيث تعقد الإجراءات الجبائية وعدم الوضوح في التطبيق، وهو ما يترك المجال للتلاعبات والتفسيرات الشخصية التي تؤثر على بيئة الاستثمار، وقد عبر المستجوبون في دراسة أعدها البنك الدولي سنة 2003 حول مناخ الاستثمار في الجزائر أن مشكل معدل الضرائب يحتل المرتبة الرابعة من ضمن 18 عاملا مقيدا أو معيقا للاستثمار¹؛
- بطء وبيروقراطية الجهاز القضائي وعدم تخصص القضاة في مجال منازعات الاستثمار، حيث يستغرق فض النزاع التجاري المعروف على القضاء أكثر من 387 يوما مقارنة مع 7 أيام في تونس². وقد ذكر 69 % من رؤساء المؤسسات في الدراسة التي أعدها البنك الدولي إلى هذه المشكلة وذكر هؤلاء أن المدة التي يخصصونها لتسوية هذه القضايا تصل إلى 13.6 أسبوع في السنة³.

2- مشكلة العقار الصناعي.

- يمثل العقار الصناعي أحد أهم العوائق التي يواجهها المستثمر في الجزائر، وقد توقف العديد من المشاريع الاستثمارية المهمة بسبب هذا المشكل، ويتجلى هذا من خلال العناصر التالية:
 - صعوبة الحصول على قطعة ارض مهيأة لمزاولة نشاط استثماري؛
 - تعقد وتعدد الإجراءات الإدارية والقضائية؛
 - الارتفاع الفاحش في أسعار العقارات القابلة للاستغلال بسبب المضاربة؛
 - عدم ملائمة بعض المناطق الصناعية ومناطق النشاط للمعايير الأساسية، نظرا لكونها أقيمت لأهداف سياسية واجتماعية، وليس لأهداف اقتصادية نظرا لغياب الاستشارات المتخصصة في الميدان؛
 - بقاء العديد من الأوعية العقارية التي بحوزة المؤسسات العمومية بدون تسوية (عقود الملكية)؛
 - ومن جهة أخرى، أظهرت نتائج التحقيقات المنجزة حول مسألة العقار في الجزائر إلى وجود عدد كبير من الأراضي غير المستغلة، حيث يوجد حوالي 30 % من المساحة الكلية المتوفرة غير مستغلة، وقد بينت تقديرات وزارة الصناعة إلى أن حجم العقار الصناعي المتاح يقدر بـ 180 مليون م²، بينما بلغ حجم الطلبات المودعة لدى الوكالة

¹ . World Bank, Pilot Algeria Investment Climate Assessment, June 2003.in <http://siteresource.worldbank.org/INT/PSD/Resources/336195-1092412588748/Algeria-ICA-3pdf> (septembre 2006).

² . CNUCED, Examen de la politique de l'investissement. Algérie, Op. Cit, p.40.

³ . World Bank. Op.Cit, p.11.

الوطنية لتطوير الاستثمار 80 مليون م² ¹، ولهذا يتبين أن الأزمة ليس في نقص العقار بقدر ما هي مشكلة فساد وضعف في التسيير والتنظيم وغياب الشفافية في توزيع الأراضي.

وقد قامت السلطات الجزائرية بإجراء تعديلات في المنظومة التشريعية لترقية الاستثمار تهدف إلى منح المستثمرين تسهيلات أكبر منها:

- الأمر رقم 11/06 المؤرخ في 30 أوت 2006 والذي يحدد شروط وكيفيات منح الامتياز والتنازل عن الأراضي التابعة للأمالك الخاصة للدولة والموجهة لإنجاز مشاريع استثمارية، والذي يمكن المجلس الوطني للاستثمار من منح أرض المشروع بالتراضي وبتخفيضات على سعر التنازل²؛
- إنشاء اللجنة الوطنية المختصة في منازعات الاستثمار ، بموجب المرسوم التشريعي رقم 357/06 المؤرخ في 9 أكتوبر 2006.

3- مشكلة التمويل.

تعتبر العوائق المالية من أهم المشكلات التي تعاني منها المؤسسات القائمة والمشروعات الجديدة، وقد أظهرت عمليات سبر الآراء التي تمت مع رؤساء المؤسسات بان المؤسسات الحديثة النشأة لها صعوبات أكبر للحصول على القروض مقارنة بالمؤسسات القديمة³.

وتتلخص القيود التي تعيق تأهيل القطاع البنكي فيما يلي:

- نقص الكفاءة المهنية لدى البنكيين فيما يتعلق بالطرق الحديثة لتسيير القروض وتقييم المخاطر؛
 - رداءة نظام المعلوماتية البنكية وبطء أنظمة المدفوعات؛
 - طول المدة التي تأخذها دراسة ملفات القروض قبل الموافقة على منحها. وقد تكون الإجابة بالرفض في كثير من الحالات؛
 - شدة الضمانات التي تطلبها البنوك لتغطية قروضها، والتي عادة ما تكون في شكل رهن رسمي لعقارات مبنية أو غير مبنية.
- ونشير هنا إلى أن الأراضي والعقارات التي بنيت عليها مشروعات الاستثمار والمستفيدة من حق الامتياز (غير المالكة لعقود الملكية)، أصبحت صالحة لتكوين الرهون الرسمية لضمان

¹ . CNES, **La configuration du foncier en Algérie: Une contrainte au developpement économique**, 24^{ème} session plénière, p.p.60-64 , Mai 2004.in www.cnes.dz.

² . انظر المادة 11 من الأمر رقم: 11/06 المؤرخ في 30 أوت 2006، الجريدة الرسمية عدد 64.

³ . **World Bank**, Pilot Algeria Investment Climate Assessment, Op.Cit, p.13.

القروض المقدمة من البنوك، وذلك بموجب الأمر رقم 11/06 المؤرخ في 30 أوت 2006 المذكور أعلاه.

4- مشكلة الفساد.

يعتبر الفساد ظاهرة عالمية تحد وتقلص من فعالية الاستثمار، كما أنها تؤدي إلى تشويه صورة البلد وإبطاء معدل التنمية، واختلاس المال العام. وعادة ما ينتشر الفساد بسبب تفشي البيروقراطية وغياب المساءلة، لتمتع كبار المسؤولين ورجال السياسة بحصانة تحميهم من المتابعات.

وتصنف الجزائر ضمن أكثر البلدان الإفريقية فسادا، حيث جاءت في المرتبة التاسعة من بين 21 بلدا إفريقيا¹، كما يعتبر الفساد ثالث معوق يعترض نمو الشركات حسب المنتدى الاقتصادي العالمي 2007².

وقد أشارت الدراسة التي أجراها البنك الدولي حول مناخ الاستثمار في الجزائر إلى أن 34.3% من رؤساء المؤسسات يدفعون حوالي 7% من رقم أعمالهم في شكل رشاي لتسريع معاملاتهم والاستفادة من بعض المزايا والخدمات³.

بالإضافة إلى المعوقات المذكورة السابقة، يعاني محيط الأعمال في الجزائر من معوقات أخرى يمكن تلخيصها فيما يلي:

- تفشي ظاهرة القطاع غير الرسمي والمنافسة غير المشروعة، ويبلغ حجم الاقتصاد غير الرسمي 34.1% من الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (1999-2000) وذلك حسب تقديرات البنك الدولي⁴؛
- عدم كفاءة إجراءات الترويج للفرص الاستثمارية؛
- تأخر مسار الخصخصة، حيث لم يعلن عن القائمة الأولى للمؤسسات القابلة للخصخصة إلا في جوان 1998⁵. إضافة إلى عدم الشفافية والوضوح، والتضارب في بعض الأحيان بسبب تداخل الصلاحيات بين المجلس الوطني للخصخصة، والمجلس الوطني لمساهمات الدولة، والشركات القابضة؛

¹ . World Economic Forum, 2003 in :www.weforum.org.

² . المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير التنافسية العربية 2007، لائحة ترتيب الدول العربية، ص12.

³ . World Bank, Pilot Algeria Investment Climate Assessment, Op.Cit, p.24.

⁴ . www.worldbank.org/documents/papers/links/Informel_Economy.pdf (25-12-2006).

⁵ . المرسوم التنفيذي رقم:98-195 المؤرخ في 7 جوان 1998، يحدد قائمة أول حصة للمؤسسات العمومية القابلة للخصخصة.

- عدم وضوح الإستراتيجية الصناعية، وعدم القيام بالدراسات والاستشارات المتخصصة في موضوع القدرات التنافسية لقطاعات الاقتصاد الجزائري التي يجب ترفيتها، كما هو جاري به العمل في البلدان المجاورة؛
- ضعف العنصر البشري المؤهل، و انخفاض إنتاجية العامل الجزائري مقارنة بالدول المجاورة؛
- عدم ارتباط خريجي الجامعات والبحوث العلمية المنجزة في مخابر البحث مع احتياجات المؤسسات الوطنية، كما أن الجامعات لا تكون المتخصصة، وتخرج أصحاب شهادات، بعيدين عن الواقع العملي.
- مشكلة الوصول إلى المعلومات، وندرة المنشورات حول الفرص الاستثمارية، وجمود المواقع الشبكية لأغلب الوزارات.

ثانيا : معوقات الاستثمار في المغرب.

يعاني مناخ الاستثمار في المغرب من مجموعة من المعوقات من أهمها:

1- مشكل العقار وملكية الأراضي.

- حسب التحقيق الذي أجرته منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) حول سياسات الاستثمار في المغرب في جانفي 2007¹، يعتبر مشكل العقار من أثقل المعوقات التي يعاني منها المستثمر المحلي والأجنبي على حد سواء، وتتركز المشاكل الرئيسية فيما يلي:
- تعدد القوانين المنظمة للملكية العقارية للأراضي؛
 - صعوبة تحديد المالك الحقيقي للعقار؛
 - تعدد الجهات المتدخلة في إدارة العقار؛
 - الارتفاع الباهض في تكلفة اقتناء بعض الأوعية العقارية الجاهزة للاستغلال نتيجة لعمليات المضاربة والسمسرة، وهو ما يؤثر في ارتفاع تكلفة المشروع الاستثماري؛
 - قلة توفر الأراضي في الأماكن المهيئة.

2- مشكل النظام القضائي.

- يتميز النظام القضائي في المغرب -حسب التحقيق الذي أجرته الأونكتاد- بما يلي:
- البطء الشديد في التنفيذ حيث يتطلب إنفاذ العقود 615 يوما مقارنة بـ 397 يوما في الجزائر و 481 يوما في تونس؛
 - الفساد والرشوة على مستوى الخبراء القضائيين بصفة خاصة؛

¹ . CNUCED, Examen de la politique de l'investissement du Maroc, Op.Cit, p.47.

- نقص الإعلام والشفافية وقلة الخبرة في مجال المنازعات التجارية؛
- لا يفرق القضاء المغربي بين التحكيم الداخلي والتحكيم الدولي.

3- تركز أنشطة الشركات الدولية في قطاعات محدودة من الاقتصاد المغربي.

فبخلاف قطاع السياحة والمنسوجات تعتبر القطاعات الاقتصادية الأخرى أقل جذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

4- مشكل التشريع في علاقات العمل.

حيث يعاني من الضبابية في بعض الأحكام، ولاسيما ما جاء في قانون العمل لسنة 2003، كما لا يؤطر هذا القانون الحق في الإضراب.

5- ضعف الموارد المالية والبشرية المتاحة لمديرية الاستثمارات مقارنة بباقي المديريات المشابهة لها، حيث لا تتلقى سوى ميزانية بمليون دولار، في حين تتلقى وكالة ترقية الاستثمار في الجزائر خمسة ملايين دولار، وتتلقى وكالة الاستثمار الخارجي في تونس ثلاثة ملايين دولار¹.

6 - ارتفاع تكاليف التمويل.

حيث أوضحت دراسة أجراها البنك الدولي تحت عنوان "تقييم مناخ الاستثمار في المغرب" من خلال بحث ميداني شمل 857 شركة مغربية، صرحت 80 % من الشركات التي تناولتها الدراسة بأنها تعتبر مشكل الولوج إلى القروض عائقا أساسيا بالرغم من أن 47 % منها حصلت على قروض مصرفية. وقد فسر مستشار البنك الدولي هذا التناقض بترسبات ثقافية، وبتعقد مسألة الضمانات التي تصل أحيانا إلى 250 % من قيمة القرض المصرفي، ويوصف مستوى الضمانات بأنه الأكبر ارتفاعا في دول المغرب العربي². وهو ما يعكس ترتيب المغرب في المرتبة 147/ 175 في المؤشر الفرعي "الحصول على الائتمان" الصادر في قاعدة بيانات أداء الأعمال، مقارنة بترتيب الجزائر (175/117) وتونس (175/101)³.

7- ضعف تأهيل الموارد البشرية.

حيث أبرزت دراسة البنك الدولي المشار إليها أعلاه إلى أن المغرب يوجد في أسفل اللائحة فيما يتعلق بتأهيل موارده البشرية⁴.

¹ . الشبكة الأورومتوسطية لوكالات الاستثمار www.anima.org

² . جريدة الشرق الأوسط، " العقار والتمويل والضرائب أبرز معوقات الاستثمار في المغرب"، عدد 9943 ، 17 فبراير 2006.

³ . البنك الدولي، قاعدة بيانات تقرير سهولة الأعمال 2007 www.worldbank.org

⁴ . جريدة الشرق الأوسط، مرجع سابق.

8- ارتفاع الحد الأدنى لرأسمال المشروع.

ويُقاس كنسبة من الدخل الوطني للفرد، حيث يكلف إنشاء المشروع في المغرب إنفاق نسبة 66.7 % من الدخل الوطني للفرد، في حين يكلف نسبة 28.3 % و 46 % في كل من تونس والجزائر على التوالي¹.

9- القطاع غير الرسمي والمنافسة غير المشروعة.

يعد وجود القطاع الرسمي في الاقتصاد الوطني أهم وجوه المنافسة غير المشروعة، ويمثل في المغرب نسبة 36.4 % من الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (1999-2000)، ويكلف الخزينة العمومية في شكل خسارة حباتية غير محصلة قرابة 7.5 مليار درهم مغربي سنويا².

ثالثا: معوقات الاستثمار في تونس.

على الرغم من احتلال تونس مكانة متقدمة في المؤشرات الدولية والإقليمية لتقييم مناخ الاستثمار، مقارنة بدول الجوار (الجزائر والمغرب)، إلا أن بيئة الأعمال ما تزال تعاني من بعض الضعف، والتأخر في العديد من المجالات، ويمكن تلخيص معوقات الاستثمار في تونس فيما يلي:

1- ضيق السوق المحلي.

حيث لا يتعدى عدد السكان حسب إحصائيات 2006 10.3 مليون نسمة، ولا يتعدى الدخل السنوي للفرد التونسي 2751 دولار أمريكي عام 2006، مقارنة بـ 3400 دولار أمريكي في الجزائر و 2165 دولار أمريكي في المغرب³.

وأدى ضيق السوق المحلي التونسي إلى عزوف أكبر الشركات الأجنبية عن الاستثمار في هذا البلد، ذلك أن هذا العنصر يعتبر من المحددات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر.

2- تركيز الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات الموجهة للتصدير وتحديدًا في قطاع النسيج والملابس.

ويتميز هذا القطاع بضعف في النقاط التالية:

- لا يتوفر لتونس أنواع من الخيط الطبيعي أو الصناعي، إذ أن أغلب الشركات العاملة في هذا القطاع تقوم باستيراد المواد الأولية من السوق الخارجي، وقد أشار إلى هذه المشكلة

¹ . البنك الدولي، قاعدة بيانات تقرير سهولة الأعمال 2007 www.worldbank.org

² . CNUCED, Examen de la politique de l'investissement du Maroc, Op.Cit, p.50.

³ . FMI Bulletin, Volume 36, N°12, Octobre 2007.

- نتائج التحقيق الميداني الذي أجري عام 2002 على 50 مؤسسة أجنبية عاملة في تونس، وأثبت أن 14 % فقط من هذه المؤسسات تعتمد في مشترياتها على السوق المحلي¹؛
- توصف المشروعات المقامة في قطاع النسيج بأنها من نوع الورش وبالتالي فإن هذا النوع من الصناعات لا يخلق الروابط الأمامية والخلفية، ولا يؤثر في النسيج الصناعي التونسي بشكل كبير، ويؤدي إلى الضغط على ميزان المدفوعات من خلال عمليات استيراد المواد الأولية؛
 - كانت تونس تتمتع بمعاملة تفضيلية مع الاتحاد الأوروبي في هذا القطاع، ولكن بعد فك الارتباط من مزايا الاتفاقيات الخاصة بالألياف المتعددة (في إطار منظمة التجارة العالمية) سيتعرض لمنافسة شديدة من دول شرق آسيا، وهو ما يحد من آفاق النمو المتوقعة لهذا القطاع² -يعتمد قطاع النسيج على صناعة اليد العاملة، ولم ينتقل بعد إلى مرحلة الفصالة الآلية-؛
 - يتميز قطاع النسيج باعتماده على كثافة العمل، وانخفاض كثافة رأس المال، وبالتالي فإن نسبة المحتوى التكنولوجي عادة ما تكون ضئيلة، مما يجعل مساهمته في نقل التكنولوجيا محدودة؛
 - قطاع النسيج التونسي قطاع تصديري فهو يتعرض حتما إلى تذبذبات الأسعار في السوق الدولية.

3- ضعف مشاركة القطاع الخاص وهيمنة القطاع الحكومي على الحياة الاقتصادية.

إذ لا يمثل الاستثمار الخاص الداخلي سوى نسبة 13 % في تكوين الناتج المحلي الإجمالي³. وهذا ما أدى إلى ضعف المشاركة الشعبية في عمليات الخوصصة، حيث لم تستقطب عملية فتح رأس مال بنك الجنوب مثلا- سوى نسبة 35 % من الاكتتابات المفتوحة⁴.

4- البيروقراطية والرشوة.

تحتل تونس حسب إحصائيات البنك الدولي لسنة 2005 المرتبة 82 من مجموع 204 دولة، وهي أحسن وضعاً مقارنة بكل من المغرب والجزائر اللتان جاءتا في المرتبة 93 و 116 على التوالي¹.

¹ . Meroune ALYA, "Investissement Direct Etranger et Croissance Economique: le cas de la Tunisie", (Université de Bordeaux: Centre de l'Economie de Développement, mars 2004),p.18.

² . يشكل قطاع النسيج والملابس أول قطاع مصدر في تونس حيث يمثل 40% من حجم الصادرات وأول قطاع مشغل بـ240.000 عامل (2006).

³ . Tahar El ALMI, "Perspectives économiques des pays de la méditerranées à l'horizon 2010", Working paper n° 2005/1007 (Tunis: UMCE, October 2005), p.69.

⁴ . Ibid, p.69.

5- ارتفاع تكاليف النقل البحري.

حيث يشكل أحد العوائق الأكثر أهمية إذ بالرغم من قرب تونس من الاتحاد الأوروبي، فإن كلفة إيصال حاوية إلى أوروبا أعلى نسبيا مما تكون عليه لو كان المصدر الهند أو الصين، ونفوق تكلفة النقل بين تونس ومرسيليا تكلفة النقل بين سنغافورة ومرسيليا².

6- ارتفاع تكاليف العقار الصناعي وقلة توفره في المناطق المطلوبة.

حيث تبلغ تكلفة المتر المربع الواحد في تونس 80 دولار ولا تتعدى دولارين في تركيا³.

7- ارتفاع نسبي لمعدل الضغط الجبائي في تونس.

حيث يصل إلى 58.5 % من الأرباح، ويصل هذا المعدل إلى 52.7 % في المغرب و76.4 % في الجزائر⁴.

8- مشكلة التمويل.

حيث تعتبر من أهم العوائق التي تعترض نمو الشركات التونسية كما ورد في تقرير التنافسية للدول العربية⁵، كما يعاني قطاع البنوك من مشكلة الديون المتعثرة حيث تبلغ نسبتها 26.7 % من مجموع الديون الممنوحة سنة 2003، وقد أوصى صندوق النقد الدولي بضرورة تحصيل هذه الديون بالطرق القصرية⁶.

9- عدم مرونة سوق العمل.

نتيجة القيود المفروضة على توظيف وتسريح العمال، حيث ترتب تونس ضمن بلدان المغرب العربي الأكثر صعوبة في المؤشر الفرعي "فصل العاملين".

10- القطاع غير الرسمي.

قدر البنك الدولي خلال الفترة (1999-2000) نسبة القطاع غير الرسمي في الاقتصاد التونسي بـ 38.4 % من الناتج الداخلي الخام، وهو الأعلى في دول المغرب العربي، حيث يمثل

¹ . Banque Mondiale, base de données "Governance Matters" www.worldbank.org

² . Tahar El ALM, Op.Cit, p.70.

³ . Driss GURRAOUI et Xavier RICHRT, IDE: facteur d'attractivité et de la localisation (Maroc : Edition Toubkal, 1997), p.274.

⁴ . قاعدة بيانات البنك الدولي، تقرير أداء الأعمال 2007 www.worldbank.org

⁵ . المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير التنافسية العربية 2007، لائحة ترتيب الدول العربية، ص.11.

⁶ . CNUCED, L'intégration de la Tunisie dans l'économie mondiale: Opportunités et Défis (Genève: Nations Unies, 2002), p.13.

القطاع غير الرسمي نسبة 34.1% من الناتج الداخلي الخام في الجزائر، و نسبة 36.4 % في المغرب¹.

المبحث الثالث: السياسات المقترحة لجذب الاستثمارات الأجنبية

المباشرة إلى دول المغرب العربي.

اعتمد الباحث في دراسته للسياسات المقترحة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر على أربعة

مصادر رئيسية:

- النتائج التي توصل إليها خبراء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) عام 2003 في مؤتمهم "فعالية التدابير المتعلقة بسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر" وهي عبارة عن خلاصة لاستعراض سياسات الاستثمار في الدول النامية؛
- القائمة الاسترشادية التي أعدتها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) عام 2003، والتي تحدد المعايير التي يجب التركيز عليها عند صياغة الحوافز الناجحة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- الدراسة التي قام بها الخبير الاقتصادي الفرنسي (Charles Albert Michelet) حول عوامل الجذب المكتملة لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر (1999)؛
- خلاصة الدراسة التي قامت بها الأونكتاد حول سياسات الاستثمار في كل من الجزائر سنة 2003 والمغرب سنة 2007؛
- إضافة إلى تجارب بعض الدول التي تقع في نفس المستوى الاقتصادي وتتوفر على نفس الإمكانيات الموجودة في دول المغرب العربي، حيث نجحت هذه التجارب في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، كما استفادت تلك الدول من الآثار الايجابية التي يخلفها هذا النوع من الاستثمار.

وقد تناول المبحث المحاور التالية:

- السياسات المتعلقة بالإطار التنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر؛
- السياسات المتعلقة بانتهاج التدابير الاستباقية وتقنيات الترويج للاستثمار الأجنبي المباشر؛
- السياسات المتعلقة بتقديم الحوافز الجيدة ، والإعفاءات الموجهة.

¹ . www.worldbank.org/documents/papers links/Informel Economy.pdf (25-12-2006).

أولاً: السياسات المتعلقة بالإطار التنظيمي والتشريعي للاستثمار الأجنبي المباشر.

تقع بعض العوامل الرئيسية المحددة للاستثمار الأجنبي المباشر خارج نطاق السيطرة المباشرة للسياسة الوطنية، وتتمثل تلك العوامل في الموقع الجغرافي، مدى وفرة الموارد الطبيعية وحجم السوق المحلية.

إلا أن هناك الكثير من العوامل التي تدخل ضمن السيطرة المباشرة للسياسة الوطنية ومن أهمها، تهيئة البيئة الصحيحة والمواتية من خلال تطوير الإطار التنظيمي والتشريعي وتحسين المناخ الاستثماري العام القادر على تحقيق التناسب بين الإمكانيات المتوفرة لهذه البلدان ومستوى أدائها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر مقاساً بحجم التدفقات الواردة إليها، وقد صنف خبراء الأونكتاد في اجتماعهم المعني بفعالية التدابير المتعلقة بسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر¹، السمات المشتركة للممارسات القطرية فيما يتصل بالتدابير الأساسية التمكينية للاستثمار الأجنبي المباشر - بناء على ما خلصت إليه استعراضات سياسات الاستثمار من استنتاجات - إلى ما يلي:

- **الوضع الأمثل:** يمثل النظام الذي تؤدي فيه السياسة المنتهجة إزاء الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحقيق أقوى أداء بما يتوافق مع الإمكانيات الاقتصادية والأهداف الوطنية .

- **المعايير الممكنة:** يدل على بيئة مواتية بصورة عامة للاستثمار الأجنبي المباشر ولكنها ليست البيئة الأمثل لاجتذاب هذا الاستثمار بمستويات تتوافق مع الإمكانيات الاقتصادية والأهداف الوطنية.

- **المعايير المانعة:** فتمثل نظاماً يحول -إلى حد كبير- دون تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

جدول رقم 33:

معايير دخول ومعاملة وحماية الاستثمار الأجنبي المباشر

مجال السياسة	الوضع الأمثل	المعايير الممكنة	المعايير المانعة
الدخول	قائمة حصرية تقتصر على مصالح وطنية واضحة. مرونة إزاء قبول إ.ج.م على أساس قائمة سلبية .	قائمة حصرية إلى حد كبير تقوم على أساس اعتبارات خاصة . التقليل من المرونة .	قائمة حصرية إلى حد كبير تمنع الاستثمار الأجنبي المباشر. وتمكين المستثمرين الوطنيين.
القبول	عدم فرز إ.ج.م. والموافقة إلا إذا كان النشاط مدرجاً على القائمة السلبية .	جميع أنواع إ.ج.م. بصورة شفافة مع فرز الأنشطة	غير شفافة وفرز للأنشطة
المعاملة والحماية	إطار قانوني حديث وسجل أداء جيد	سجل أداء حديث جيد مع أو بدون إطار قانوني قوي	سجل أداء ضعيف
المعاهدات	شبكة معاهدات دولية واسعة، ومعاهدات اقليمية	شبكة معاهدات متسعة	شبكة معاهدات ضيقة

المصدر: الأونكتاد، "فعالية التدابير المتعلقة بسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر"، مذكرة الأونكتاد، TD/B/COM.2/EM.13/2 في 30 أبريل 2003 (جنيف ونيويورك: الأمم المتحدة، 2003) ص.5.

¹ . الأونكتاد، "فعالية التدابير المتعلقة بسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر"، مذكرة الأونكتاد، TD/B/COM.2/EM.13/2 في 30 أبريل 2003 (جنيف ونيويورك: الأمم المتحدة، 2003) ص.ص.3-16.

ويشير تقرير الخبراء إلى أهمية النظام الضريبي، حيث يعرض المستثمرون عن الاستثمار إذا كانت المعدلات الضريبية غير تنافسية، وخاصة إذا كانت أنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر موجهة نحو التصدير، وهو ما يؤثر على قدرة المنتجات على المنافسة العالمية. كما أن العديد من البلدان تطبق معدلات ضريبية عالية، مقترنة بحوافز مفرطة السخاء أو غير واضحة أو معرضة للتغيير، بسبب التعديلات المتكررة على النظام الجبائي، وهذا النهج المزدوج يرسل إشارات متضاربة وأحيانا سلبية مما يثير شكوكا لدى المستثمرين حول مدى استدامتها وكفاءتها، وتتحول الحوافز من أداة جذب إلى أداة طرد للاستثمار.

كما تكتسي علاقات العمل السليمة أهمية بالغة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولاسيما من حيث تحديد الحد الأدنى للأجور، والحقوق النقابية، وحقوق أصحاب العمل في تعيين وتسريح العاملين، فضلا عن الإجراءات الخاصة بتسوية منازعات العمل، ففي غانا أسهمت منازعات العمل المعقدة والطويلة إلى قيام مستثمر أجنبي في قطاع الملابس باتخاذ قرار بمغادرة البلد كليا.

وعموما يفضل المستثمرون الأجانب البلدان التي تتوفر على قوانين تكفل الأمان والضمان والتي تتمتع بالحماية التي تكفلها القوانين الوطنية أو المعاهدات، وليس مجرد تدابير يمكن أن تتغير في أي وقت، كما ينبغي أن تكون هذه القوانين والإجراءات واضحة ومستقرة، وتوفر الشفافية اللازمة التي تشجع المستثمر الأجنبي وتقلل من المخاطر التي قد يتعرض لها عند اتخاذه قرار الاستثمار.

كما ترتبط معاملة وحماية الاستثمار الأجنبي بموقف البلد من الأجانب مقارنة بالمعاملة الوطنية والنزاهة والمنصفة، وعدم التمييز وتحويل الأموال ونزع الملكية وتسوية المنازعات¹. وتتوقف كفاءة ومرونة الإطار المؤسسي والتنظيمي للاستثمار على عدد الهيئات التي تتعامل مع المستثمرين، وكذلك على عدد الإجراءات اللازمة لتأسيس المشروعات وتسوية المنازعات، حيث تزيد كفاءة الإطار المؤسسي كلما قل عدد الإجراءات، وانخفضت التكاليف والوقت المستغرق لقيام المشروعات².

ثانيا: تحسين بيئة الاستثمار العام.

يتطلب تحسين مناخ الاستثمار، استقرار السياسة الاقتصادية الكلية بما في ذلك تخفيض العجز المالي والتجاري واستقرار السياسة المالية والنقدية والتحكم في التضخم.

¹ . الأونكتاد، "فعالية التدابير المتعلقة بسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر"، مرجع سابق، ص.6.

² . مجلس الوزراء المصري، السياسات المقترحة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مصر، مطبوعات مركز المعلومات واتخاذ القرار، يوليو، 2004، ص.21.

ويعد الاهتمام بتحقيق الاستقرار الكلي للاقتصاد من أهم المحددات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وتمثل ذلك في تحقيق معدلات مطردة ومرتفعة لنمو الناتج المحلي الإجمالي، وتلافي التقلبات العنيفة في سعر الصرف الاسمي والتي عادة ما يكون لها أثر سلبي على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة فيما يتعلق بالتقدير السليم لجدوى المشروعات والأرباح المحولة. إن تفاعل وتداخل عناصر المناخ الاستثماري العام تؤثر بشكل كبير على فرص نجاح المشروع الاستثماري في منطقة أو دولة معينة وتترجم محصلة ذلك التفاعل والتداخل إلى عناصر جذب وعناصر طرد للاستثمار فكلما تحسنت عوامل الجذب في المناخ الاستثماري، كلما زادت فرص الاستثمار الأجنبي المباشر وكلما ضعفت تلك العناصر زادت بالمقابل عوامل الطرد مما يؤدي إلى انخفاض التدفقات المحتملة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وحسب دراسة قام بها الاقتصادي الفرنسي *C. MICHELET*¹ حول شروط جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد توصلت تلك الدراسة إلى أنه من أجل الانتماء إلى مجموعة الدول الأكثر جذبا للاستثمار المباشر والتي تضم أهم الدول التي تستقطب معظم الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، يجب تحقيق كل الشروط الأساسية والتكميلية للجذب، وتميز الدراسة بين الشروط الأساسية والشروط التكميلية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

1 - الشروط الأساسية.

وتتمثل الشروط الأساسية في الظروف القبلية للاستثمار الواجب توفرها والتي لا يمكن في حال عدم توفرها انتظار قدوم المستثمرين وطنيين كانوا أو أجانب، وهي:

أ- **توفر الاستقرار السياسي:** فتوفر استقرار النظام السياسي يعتبر شرطا أساسيا لا يمكن الاستغناء عنه ويتوقف عليه قدوم الاستثمار من عدمه، فحتى إذا كانت المردودية المتوقعة للاستثمار كبيرة فلا يمكن الاستثمار في ظل غياب الاستقرار السياسي، لان رأس المال جبان.

ب- **توفر الاستقرار الاقتصادي:** يأتي الاستقرار الاقتصادي في المقام الثاني ويتمثل أساسا في تحقيق توازنات الاقتصاد الكلي وتوفير الفرص الملائمة لنجاح الاستثمار، ومن أهم المؤشرات الاقتصادية المعتمدة للحكم على المناخ الاستثماري نذكر العناصر التالية :

- **عناصر الاقتصاد الكلي:** توازن الميزانية العامة، توازن ميزان المدفوعات، التحكم في معدل التضخم، استقرار سعر الصرف.

¹ . C.MICHELET, *La Séduction des Nations ou Comment Attirer les Investissements* (Paris: Edition Economica, 1999), p.p.72-82.

- **العناصر الاقتصادية لجذب الاستثمار:** حرية تحويل الأموال (الأرباح خاصة)، الحوافز الجبائية، والجمركية للاستثمار، القوانين الاجتماعية الخاصة بتنظيم العمل، الإجراءات الإدارية المرتبطة بالاستثمار، (آجال الحصول على التراخيص، وتأسيس المشروعات) وأخيرا، وضمن الشروط القبلية للاستثمار يجب التأكيد على ضرورة **استقلالية النظام القضائي**، وتوفير الشفافية في المجال الاقتصادي (قوانين المنافسة، و الصفقات العمومية).

2- الشروط المكتملة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

بعد توفر العناصر الأساسية للاستثمار، يجب ضمان الشروط الإضافية المكتملة ويمكن جمع هذه الشروط في أربعة عناصر هي:

أ- **حجم السوق ومعدل نموه:** إن ما يدفع الشركات الأجنبية للاستثمار في بلد ما هو حجم السوق المحلي ونموه في المستقبل، فالمستثمرون الأجانب أكثر انجذابا للمناطق التي تشهد ديناميكية كبيرة وتوسعا في أسواقها والتي توفر فرصا جديدة للاستثمار وهذا ما ينطبق على دول جنوب شرق آسيا، وفي مقدمتها الصين.

ب- **توفير الموارد البشرية المؤهلة:** تستعمل الشركات العالمية تقنيات إنتاج عالية ومتطورة ذات قيمة مضافة مرتفعة، فتوفر عرض العمل منخفض التكلفة، وبتأهيل ضعيف لا يعتبر عنصرا جاذبا للاستثمار، كما كان عليه الحال في الستينيات من القرن الماضي، فالإستراتيجية الجديدة هي توفير عنصر العمل بتكاليف منخفضة وبتأهيل عالي ومهارات متدربة ذات مردودية إنتاجية مرتفعة.

ج- **توفير قاعدة متطورة لوسائل الاتصال وشبكة المواصلات:** حيث أن طبيعة الشركات الدولية التي تعمل في محيط معولم، تفرض عليها أن تضمن الاتصال الدائم والجيد بين كل فروعها ولهذا فإن توفير البنى التحتية من العوامل الجاذبة للاستثمار¹.

د- **توفير نسيج من المؤسسات المحلية الناجحة:** إن توفر شبكة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر أحد الشروط المهمة لجذب المستثمرين حيث أن توفر هذه الشبكة من المؤسسات المحلية يفتح الفرصة أمام الشركات العالمية للقيام بعمليات الاندماج والتملك، ومن مزايا هذه المؤسسات قيامها بدور المورد للمؤسسات الكبيرة عن طريق الإسناد والمقاوله (المناولة)، والتي تسمح بتخفيض التكاليف الثابتة للمؤسسات الكبرى، إضافة إلى استفادة الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية من أساليب التسيير، ومعايير التنظيم والعمل التي تميز أعمال الشركات الدولية.

¹ . Byung Hwo LEE, *L'IDE des Pays en Développement un Vecteur d'Echange et de Croissance* (Paris: OCDE, 2002), p.8.

ثالثاً: السياسات المتعلقة بانتهاج التدابير الاستباقية وتقنيات الترويج المستهدف للاستثمار:

يقوم الترويج المستهدف للاستثمار على استخدام المواد الترويجية لجذب نوع معين أو نشاط معين من الاستثمار، مثل الاستثمارات في المجالات مرتفعة التقنية أو تلك الموجهة للتصدير، وكذلك الاهتمام بمراكز البحث والتطوير المرتبطة بالصناعات المستهدفة، وذلك بدلاً من الترويج لأي نوع من الاستثمار بشكل عام، مثال ذلك استهداف المجلس الاقتصادي للتنمية بسنغافورة للمستثمرين القادرين على تنمية التكتلات الصناعية، في الأنشطة القائمة على كثافة المعارف في قطاع الإلكترونيات، وتركيز مركز الاستثمار في إسرائيل على أقوى الصناعات داخل الاقتصاد، وقيام هيئة التنمية الصناعية في ماليزيا بتحديد أقوى 22 تكتلاً صناعياً من حيث القدرة على جذب الاستثمارات الموجهة للتصدير¹، لتصبح دون وجود قاعدة صادرات صناعية مسبقة أكبر مصدر لأشباه الموصلات الإلكترونية في العالم خلال عقد من الزمن، ويكمن نجاح استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر في صياغة وتنفيذ إستراتيجية متسقة ومتكاملة تقوم على الحصول على آراء ومعلومات مسهبة من المستثمرين المحتملين خارج البلد وداخله، بشأن نوع الظروف التي يلزم تهيئتها، والتسهيلات التي يجب توفيرها لضمان توليد تدفقات كبيرة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة ذات النوعية العالية في القطاع المستهدف².

وحسب بعض الدراسات³، فإن إستراتيجية ترويج الاستثمار للقطر تقوم على ثلاث محاور

رئيسية هي:

- بناء الانطباع: ويشمل الإعلانات، والعلاقات العامة والنشريات؛
- توليد الاستثمار: ويشمل استهداف قطاعات معينة للاستثمار؛
- خدمة المستثمر: وتشمل التسهيل للحصول على كل المعلومات والتراخيص الضرورية، التي يحتاجها المستثمر.

ويتطلب ترويج الفرص الاستثمارية وتحسين صورة البلد في الخارج كموقع للاستثمار

الأجنبي المباشر عدد من السياسات تتضمن:

- صياغة برنامج للترويج المشروعات المستهدفة ويتم ذلك من خلال تكثيف جهود التعاون مع المنظمات الدولية التي لها دور في عمليات الترويج وتقديم الخدمات الاستشارية مثل الوكالة الدولية لضمان الاستثمار التابعة للبنك الدولي، والمؤسسة العربية لضمان

¹ . مجلس الوزراء المصري، تجارب دولية لتحسين مناخ الاستثمار، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، أكتوبر 2004، ص.8.

² . الأونكتاد، "فعالية التدابير المتعلقة بسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر"، مرجع سابق، ص.10-11.

³ . باتريك أوايت، التطبيق العملي للترويج للقطر: ترويج الاستثمار، التقنيات والتجارب (الكويت: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، 1998)، ص.105.

- الاستثمار بالكويت، وجهاز الخدمات الاستشارية التابع لمؤسسة التمويل الدولية، بالإضافة إلى استغلال مؤتمرات التعاون الاقتصادي الدولية والإقليمية؛
- إنشاء مكاتب ترويج الأنشطة محل الاستثمارات من خلال مكاتب التمثيل التجاري، في مختلف أنحاء العالم، وتفعيل دور الممثلات بالخارج للقيام بدور ما يسمى الدبلوماسية التجارية، حيث تقوم هذه المكاتب بتكوين شبكة للاستطلاع المبكر للمستثمرين المحتملين في الخارج وتعريفهم بالفرص الاستثمارية المتاحة في البلد؛
 - كما يمكن الاستعانة بالمستثمرين الأجانب الحاليين في عمليات الترويج للاستثمار لأن ذلك يعطي إشارات إيجابية للمستثمرين المحتملين، كما يمكن الاستفادة من تجارب الترويج الدولية الناجحة التي تمكنت من جذب استثمارات أجنبية كبيرة؛
 - ولزيادة فعالية أنشطة الترويج التي تقوم بها هذه المكاتب، فإنه يتعين عليها توفير مزيد من الموارد البشرية الكفؤة والمتخصصة القادرة على إقناع المستثمرين بأهمية الاستثمار في الدول المعنية، واختيار الموقع المناسب لمكتب الترويج، مع ضرورة أن تكون المعلومات المقدمة والبيانات التي تعرضها هذه المكاتب للمستثمرين الأجانب أكثر دقة وحدائث وتفصيلا.
 - تحديد الميزة التنافسية للدولة، ويعتبر ذلك ضرورة لتحديد ما هي الصناعات والأنشطة والدول، والشركات التي يجب استهدافها؛
- ويعتبر استخدام الترويج الإلكتروني واستخدام تكنولوجيا الاتصالات من الأساليب الحديثة في تقنيات الترويج، حيث يجب أن تراعي الهيئات المكلفة بالترويج إلى هذا العنصر مع عرض البيانات بعدة لغات حيث يتمكن زوار الموقع الإلكتروني على اختلاف جنسياتهم، من الاطلاع والاستفادة من الإحصاءات والبيانات المعروضة، كما يمكن ربط الموقع الشبكي بمواقع الوزارات والهيئات وقواعد البيانات، وباقي الجهات الحكومية التي لها صلاحيات تقديم الخدمات للمستثمر.
- وخلاصة القول، إن الجهود الترويجية للفرص الاستثمارية للبلد تعتبر من الشروط المكتملة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ يجب أن تتوفر أولا عوامل الجذب الرئيسية التي تساعد على تدفق الاستثمارات الأجنبية في البلد المضيف، لأن عدم توفرها لا يساعد على نجاح استراتيجيات الترويج المعتمدة، فالمستثمر الأجنبي يقوم باتخاذ قراره الاستثماري بناء على مجموعة من المعطيات الاقتصادية، التي عادة ما تكون قابلة للقياس، وليس على مجرد ترويج تقوم به الدولة، وهذا لا يقلل من أهمية النشاط الترويجي إذا كانت باقي العوامل المحددة للاستثمار الأجنبي إيجابية، ويشبه هذا الوضع كمن يسوق لسلعة عديمة القيمة وفاسدة، وغير قابلة للاستهلاك.

رابعاً: السياسات المتعلقة بتقديم الحوافز الجيدة، والإعفاءات الموجهة.

لقد سبقت الإشارة في الفصل الأول من المذكرة إلى أن الحوافز ذات الطبيعة المالية والضريبية تشكل عبئاً على مالية الدولة، حيث تعتبر تضحية من أفراد المجتمع وتنازلاً من جانب الدولة في تحصيل إيرادات كان من الممكن توجيهها لتمويل احتياجات التنمية الاقتصادية، التي هي في أمس الحاجة إليها، ولاسيما لدى البلدان الفقيرة التي تتميز بشح الموارد المالية.

وعلى الرغم من الاتجاه السائد في معظم البلدان النامية يذهب إلى منح المزيد من الإعفاءات والضمانات والحوافز لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن الواقع العملي أثبت أن رأس المال الأجنبي قد اتجه في كثير من الأحيان إلى دول شحيحة في منح هذه الحوافز أكثر من اتجاهه إلى الدول التي كانت أكثر سخاء وكرماً في منح هذه الحوافز، ولهذا فقد أصبحت الحاجة ملحة إلى ضرورة ترشيد الحوافز وتوجيهها وربطها بالأولويات الاقتصادية التي تخدم أهداف التنمية الوطنية بحيث تصبح عامل جذب حقيقي للمستثمرين المحليين والأجانب على حد سواء، ويجب أن ينظر إليها على أنها من عوامل الجذب المكتملة لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر وليست من العوامل الرئيسية المحددة لقرارات الاستثمار¹.

وفي هذا السياق فإن السياسات المنتهجة في مجال الحوافز يجب أن تركز على تحقيق الأهداف والشروط التالية²:

- تصميم حوافز جيدة من حيث المدى الزمني المناسب، بحيث يتم منح إعفاءات طويلة للاستثمارات التي تسهم في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية المرغوبة، وتقليص تلك المدد بحسب أهمية الاستثمار ومدى تحقق الأهداف المرغوبة؛
- منح معاملة تفضيلية للأنشطة التي تتسم بارتفاع علاقات التشابك الأمامي والخلفي؛
- منح معاملة تفضيلية للأنشطة التي تقوم بالإنتاج للتصدير؛
- منح إعفاءات للأنشطة التي تقوم باستخدام فنون إنتاجية كثيفة الاستخدام للعمالة؛
- منح معاملة تفضيلية للأنشطة البحث والتطوير، والتي تتضمن تحسين المعارف التكنولوجية والمشاريع التي تقوم بإعداد خطط لتدريب وتأهيل اليد العاملة المحلية؛
- منح الإعفاءات والمعاملة التفضيلية للأنشطة التي تقوم باستخدام نسبة متزايدة من المكونات المحلية في عمليات الإنتاج؛

¹ Charles-Albert MICHELET, **Firmes Internationales et Attractivité des Territoires**, in : <http://perso.cybercable.fr/RVD/Michalet.html>. (page consulté le :20-10-2007).

² نعيم فهيم حنا، تقييم سياسة الحوافز الجبائية ودورها في جذب الاستثمارات الأجنبية، دراسة مقارنة لتجربتي مصر وسوريا (جامعة الإسكندرية: كلية التجارة، 2003)، ص.23.

- أن لا تتضمن منح الحوافز تمييزاً بحسب جنسية المستثمر، وهو ما يتعارض مع مبدأ المعاملة الوطنية لأن هذا النوع من التمييز يتعارض مع قواعد اتفاقية تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة (TRIMS).
- ويمكن تبني العمل الذي قامت به منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) في هذا المجال، حيث أعد خبراء هذه المنظمة قائمة استرشادية يمكن للدول النامية تطبيقها عند صياغة الحوافز الناجحة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وتتكون من 20 سؤالاً ضمن 6 محاور¹:
- المحور الأول:** ويشمل سؤالين حول أهمية وعلاقة منح الحوافز بالأهداف التي تريد السلطات العمومية تحقيقها.
- المحور الثاني:** ويتكون من ثلاثة أسئلة حول الإطار العام لسياسات التحفيز، المعايير المعتمدة لمنح الحوافز، والجهات الإدارية المسؤولة عن تطبيق السياسات ومنح الحوافز.
- المحور الثالث:** ويتكون من أربعة أسئلة تدور في مجملها حول التوافق وانسجام الاستراتيجيات والأدوات المستخدمة لبلوغ الأهداف المرسومة.
- المحور الرابع:** ويتكون من خمسة أسئلة تتعلق في مجموعها بالمفاهيم وتسيير برامج الحوافز المقدمة.
- المحور الخامس:** ويشمل على أربعة أسئلة حول مبدأ الشفافية والتقييم بالاعتماد على أدوات التقييم الكمية (التكلفة على العائد)، إشراك الجهات الفاعلة في المجتمع (المجتمع المدني، الهيئات المنتخبة والعمل الحكومي) في مراقبة البرامج المالية للحوافز.
- المحور السادس:** ويتكون من سؤالين حول الآثار المترتبة على استخدام الحوافز مع الالتزامات الدولية والإقليمية.
- وعلى العموم فإن نجاح سياسات دعم الاستثمار الأجنبي المباشر وتوليد المنافع المحتملة من جذبه يتوقف على مجموعة من المقومات أهمها:
- توفر الإرادة السياسية على أعلى المستويات السياسية التشريعية والتنفيذية، والحاجة إلى صياغة وتنفيذ إستراتيجية وطنية واضحة تترجم في الواقع العملي من خلال وضع

¹ . OCDE, Liste de Critères pour apprécier les stratégies d'incitations à l'IDE (Paris : OCDE, 2003), p.82

- القوانين الملائمة وتبسيط الإجراءات الحكومية واستقرار اللوائح التنظيمية، وتوفير الشفافية وتقليل المخاطر التي يتعرض لها الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- تحديد الأهداف الاقتصادية المراد تحقيقها من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بحيث تكون تلك الأهداف واضحة ومحددة وقابلة للتنفيذ والقياس، لأن تحديد الهدف يؤدي إلى تحديد الحافز الممنوح، ومن ثم تكون الحوافز موجهة مما يحقق الهدف بأقل تكلفة ممكنة على الخزينة العمومية؛
 - أن تكون سياسة دعم الاستثمار الأجنبي المباشر مكملة لسياسة دعم الاستثمار المحلي وليست متنافسة أو متناقضة معه؛
 - إيجاد التكامل والتعاون والترابط بين فروع الشركات الأجنبية والشركات المحلية لأن ارتفاع الوحدات الإنتاجية المحلية من التقنية الحديثة والإدارة المتطورة هو العامل الرئيسي لتحقيق الأثر الإيجابي لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الوطني؛
 - معرفة الدوافع التي يسعى إلى تحقيقها الاستثمار الأجنبي بحيث يتم التركيز على واحد أو أكثر من هذه الدوافع ومنها استغلال واستثمار الموارد الطبيعية المتاحة في البلد المضيف والبحث عن الأسواق الجديدة وتحسين القدرات التنافسية لمنتجاته على المستوى العالمي؛
 - توفير خارطة استثمارية واضحة لأهم المشاريع المطروحة للاستثمار الأجنبي المباشر والقطاعات التي تشملها، حيث تعد الخرائط الاستثمارية جزءاً من جهود الدولة للترويج، كما يتطلب الأمر توفر الموارد البشرية المدربة والقادرة على إقناع المستثمرين بأهمية الاستثمار في البلدان المضيضة واعتماد أسلوب تسويق البلد (*Marketing Country*) (*Method*)؛
 - تعزيز التنمية البشرية وتوفير العمالة المدربة في مختلف القطاعات الاقتصادية؛
 - تكوين سمعة جيدة لدى المستثمرين الأجانب والتركيز على الاستثمارات التي تنفذ التزامات طويلة بدلا من الاستثمارات قصيرة المدى والتي عادة ما تغادر البلد المضيف بمجرد انتهاء فترة الإعفاءات، وفي هذا السياق فإن وضع حوافز على درجة عالية من الكفاءة سيؤدي إلى تشجيع المستثمرين على البقاء لفترات أطول مما يحقق مزيداً من التدفقات، كما أن الاهتمام بالجيل الأول من المستثمرين الأجانب قد يخلق انطبعا إيجابيا لباقي المستثمرين المحتملين، هو ما يعزز من فعالية أنشطة الترويج والدعاية التي تعتمد الاستهداف أسلوباً لها؛
 - الاعتماد على سياسة منح الحوافز والإعفاءات الموجهة التي تؤدي إلى تقليل التكاليف على الميزانية العامة للدولة من جهة، وتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية من جهة ثانية.

خلاصة الفصل الرابع.

تم التوصل في هذا الفصل إلى أن المجهودات التي قامت بها دول المغرب العربي لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة كانت عموما دون الإمكانيات التي تتوفر عليها هذه البلدان ولكن بشكل متباين ، ففي حين نجحت كل من تونس والمغرب في استقطاب تدفقات من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كثير من القطاعات الاقتصادية، إلا أن الجزائر لم تستطع تحقيق ذلك خارج قطاع المحروقات.

وبالرغم من التحسن الواضح في التصنيفات المتعلقة بقياس مناخ الاستثمار ، إلا أن دول المغرب العربي لم تصل بعد إلى تحقيق الوضع الأمثل، الذي يؤدي إلى حصول هذه الدول على القدر الكافي من التدفقات يتلاءم والإمكانات التي تتوفر عليها وحجم الحوافز المقدمة للمستثمرين الأجانب.

ويعزى هذا القصور إلى المعوقات التي يعاني منها مناخ الاستثمار في هذه الدول ، ولعل من أهم تلك المعوقات التي تشترك فيها جميع بلدان المغرب العربي،مشكل الفساد والرشوة والبيروقراطية ، التأخر في تنفيذ العقود ، مشكل التمويل، نقص الوعاء العقاري القابل للاستغلال ، عدم وجود نظام قانوني واضح يحمي حقوق المستثمرين الأجانب ،ومشكل الشفافية ،إضافة إلى عدم تفعيل اتفاقية الوحدة المغاربية المغربي ، والتي ظلت حبيسة الصراعات السياسية بين الجزائر والمغرب بسبب النزاع على الصحراء الغربية .

كما تم عرض أهم السياسات التي اقترحتها الخبراء وبعض الهيئات الدولية المتخصصة في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر بهدف زيادة قدرات هذه الدول في جذب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والاستفادة من مزاياه.

وختاما، فإن سياسة دعم الاستثمار الأجنبي المباشر يجب أن تكون جزءا من السياسة العامة الداعمة لمناخ الاستثمار عموما ، ويجب أن تراعي دول المغرب العربي إلى الاستثمار الأجنبي على انه مكمل للاستثمار المحلي وليس بديلا عنه، كما أن بيئة الاستثمار التي لا تشجع المستثمر الوطني هي بالضرورة بيئة طاردة للاستثمار الأجنبي.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة.

ركزت هذه الدراسة على تحليل دور مختلف الحوافز الممنوحة ومدى مساهمتها في جذب الاستثمارات الأجنبية نحو منطقة المغرب العربي، وذلك في إطار التنافس الدولي الحاد على توطين هذه الاستثمارات في البلدان المضيفة لها، وما يمكن أن تحدثه من تأثيرات ايجابية على النمو الاقتصادي ونقل التكنولوجيا وتسريع وتيرة الاندماج في الاقتصاد العالمي بوجه عام.

ولقد تبين من خلال العرض السابق أن بلدان المغرب العربي تعاني الكثير من المعوقات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والتنظيمية، التي تحول دون حصولها على تدفقات من الاستثمارات الأجنبية تتوافق والإمكانات الموجودة والفرص المتاحة في هذه البلدان، ولتتمين هذه الإمكانيات وتحويلها إلى نقاط قوة يتعين على هذه الدول تطبيق السياسات المناسبة والتي تم عرضها في متن هذا البحث، كما يمكن الاستفادة من تجارب الدول التي استطاعت الحصول على قدر هام من الاستثمارات الأجنبية على الرغم من قلة إمكاناتها مقارنة بدول المغرب العربي.

وقد حاول الباحث اختبار الفرضيات التي جاءت في هذه الدراسة، حيث اتضح ما يلي:

- **اختبار الفرضية الأولى:** افترضت الدراسة أن الحوافز الممنوحة في الدول المغاربية لم تسهم في استقطاب وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر لأنها ليست من المحددات الرئيسية المتحكمة في قرارات الاستثمار. وتؤكد العديد من الشواهد الميدانية والدراسات التطبيقية التي عرضناها في هذا الحث إلى أن الحوافز أصبحت من المحددات التقليدية لقرار الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الدول المضيفة. حيث تأتي الحوافز في المرتبة الثانية بعد توفير المناخ الاستثماري الملائم من استقرار الأوضاع السياسية والاقتصادية ووضوح وثبات قوانين وتشريعات الاستثمار، سهولة وتبسيط الإجراءات وتوفير الأطر المؤسسية والقانونية المناسبة، كل هذه العوامل تعزز من ثقة المستثمر الأجنبي وتزيد من تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى البلدان المغاربية.

- **اختبار الفرضية الثانية:** إن الاستمرار في منح الحوافز الضريبية بشكل عام دون اعتماد منهج الاستهداف لانتقاء أنواعا معينة من الاستثمار الأجنبي تحقق أهداف البلدان المضيفة، يؤدي إلى زيادة العبء المالي للدولة تفوق تكلفته، حجم المردود المتوقع من جلب تلك الاستثمارات. وهذه الحقيقة لم نستطع التأكد منها بسبب عدم توفر الإحصاءات الدقيقة حول قيمة الحوافز التي منحتها دول المغرب العربي للمستثمرين الأجانب، والتي من خلالها نقوم بعملية القياس و المقارنة وفق منهج العائد على التكلفة للتحقق من أن قيمة تلك الحوافز تفوق قيمة ما حصلت عليه هذه الدول من منافع مقابلة. بالإضافة إلى وجود بعض الآثار غير المباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر يصعب قياسها كميًا، منها مثلا، عملية تقييم الآثار الاحتكاكية (*Spillovers*) لنقل تكنولوجيا الشركات متعددة الجنسيات إلى الشركات المحلية في البلدان المضيفة.

وتوصلت هذه الدراسة حول الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي إلى جملة من النتائج يمكن إيجازها في النقاط الآتية:

- 1- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر الشكل الأكثر تفضيلا من طرف الدول المضيفة، وقد أثبت مرونته في العديد من المرات مقارنة بالأشكال الأخرى من تدفقات رؤوس الأموال.
- 2- تتوقف التأثيرات الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات البلدان المضيفة على مدى توفر بيئة متكاملة وجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر.
- 3- إن ترتيب الدول المغاربية (موضوع الدراسة في المؤشرات الدولية والإقليمية لقياس مناخ الاستثمار يعكس عجزها في انتهاج السياسات الملائمة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة)
- 4- تظل الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى دول المغرب العربي مقارنة ببعض منطقة *MEDA* غير كافية ودون المستوى المطلوب بالنظر إلى إمكاناتها والفرص الاستثمارية المتاحة لديها.

5- يعزى هذا الإخفاق في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى وجود جملة من العراقيل والمعوقات التي تشترك فيها الدول المغاربية، ولعل أهمها مشكلة الفساد والبيروقراطية، وانعدام الشفافية، التداخل في صلاحيات الهيئات المكلفة بالاستثمار، مشكلة العقار الصناعي وارتفاع تكلفته، وقلة الأراضي الموجهة للاستغلال، فضلا عن عدم توفر القنوات التمويلية الملائمة، ولاسيما بالنسبة للجزائر والمغرب، وهيمنة السوق الموازية على الأنشطة الاقتصادية في بلدان المغرب العربي، وكذلك ضيق السوق المحلي مقاسا بالدخل الفردي مقارنة بدول منطقة *MEDA*.

6- على الرغم من أن الدول تتسابق فيما بينها لمنح الحوافز والاستثمارات والإعفاءات للمستثمرين الأجانب، إلا أن الواقع العملي أثبت أنها من المحددات الثانوية والتكميلية، وليست من المحددات الرئيسية لقرارات توطين أنشطة الشركات المتعددة الجنسية في الخارج.

7- إن الاستمرار في منح الإعفاءات الجبائية والجمركية دون وجود دفتر شروط مسبق، قد يؤدي إلى تشويه النمط الاستثماري مجددا، وزيادة العبء المالي للدولة.

وأخيرا، حتى تتمكن دول المغرب العربي من تفعيل إمكاناتها الكامنة والفرص الاستثمارية المتاحة غير المستغلة، وتخطي العقبات التي تقف عائقا دون انسياب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، يري الباحث تقديم مجموعة من الاقتراحات، يمكن تلخيصها في النقاط الآتية:

- 1- ترشيد استخدام الإعفاءات الضريبية ومختلف الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر وربطها بالأولويات الاقتصادية الخاصة بالتركيز على استهداف القطاعات المراد تنميتها.
- 2- الاستفادة من تجارب بعض الدول التي استطاعت جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة دون منح إعفاءات سخية.

3- دعم الاستقرار الاقتصادي السياسي والاجتماعي والقانوني لترسيخ المناخ الآمن للاستثمارات.

4- تكثيف جهود التعاون مع المنظمات الدولية والإقليمية ذات الصلة التي لها دور في عمليات الترويج للمشروعات مثل الوكالة الدولية لضمان الاستثمار، والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار، بالإضافة إلى إنشاء مكاتب ترويج الأنشطة محل الاستثمارات من خلال مكاتب التمثيل التجاري في مختلف أنحاء العالم.

5- توفير قاعدة بيانات فعلية شاملة متاحة في مواقع الإنترنت وبعده لغات، تشمل التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر ودليل للاستثمار في الدول المعنية.

6- الاهتمام بتأهيل الموارد البشرية والتي تمثل عنصرا مهما في المحددات التكميلية والمساعدة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، مع ربط التكوين الجامعي مع متطلبات سوق العمل.

7- ضرورة تسريع وتيرة الإصلاحات الاقتصادية بصفة عامة، واستكمال برامج الخصخصة في الجزائر باعتبارها قناة من قنوات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

8- العمل على إنشاء كتل اقتصادي مغاربي فعلي بديلا عن اتحاد المغرب العربي، بحيث يؤدي إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المنطقة، وتسهيل انتقالها فيما بينها.

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية .

الكتب .

- 1- أبو قحف، عبد السلام، اقتصاديات الاستثمار الدولي (الإسكندرية: المكتب العربي الحديث، 1991).
- 2- أبو قحف، عبد السلام، السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية (الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 1989).
- 3- أبو قحف، عبد السلام، أساسيات في الإدارة (بيروت: الدار الجامعية للطباعة والنشر، 1995).
- 4- الإسكوا، التطورات في تشريعات حماية الملكية الفكرية في الدول العربية (نيويورك: الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية، 2005).
- 5- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر والبيئي في منطقة والإسكوا، مع دراسات حالات الأردن والبحرين واليمن (نيويورك: الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، 2003).
- 6- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار. الاتجاهات التشريعية لمعاملة الاستثمار ضريبيا في المقارن والتشريعات العربية. طباعة فهد المرزوق، الكويت، 1984).
- 7- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تشريعات تشجيع الاستثمار في الدول العربية -دراسة مقارنة-، (الكويت، 2003).
- 8- المالكي، عبد الله ، تدابير تشجيع استثمار رؤوس الأموال العربية في المشاريع الصناعية والسياحية والعمرانية الأردنية، الطبعة الأولى (عمان، 1974).
- 9- أوايت، باتريك ، التطبيق العملي للترويج للقطر: ترويج الاستثمار، التقنيات والتجارب (الكويت: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، 1998).
- 10- حجازي، زياد ، مؤسسات تشجيع الاستثمار ودورها في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة (الأردن: الجامعة الأردنية، 1996).
- 11- حنا، نعيم فهم ، تقييم سياسة الحوافز الجبائية ودورها في جذب الاستثمارات الأجنبية، دراسة مقارنة لتجرتي مصر وسوريا (جامعة الإسكندرية: كلية التجارة، 2003).
- 12- صندوق النقد العربي، المؤسسات المالية العربية وتمويل التنمية والاستثمار في الوطن العربي (الإمارات العربية المتحدة: أبو ظبي، 2005).
- 13- عبد السلام، رضا ، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة (مصر: دار السلام للطباعة والنشر، 2002).
- 14- لينين، الإمبريالية أعلى مراحل الرأسمالية (موسكو: دار التقدم، 1976).
- 15- مجلس الوزراء المصري، السياسات المقترحة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مصر، مطبوعات مركز المعلومات واتخاذ القرار (مصر، يوليو، 2004).
- 16- مجلس الوزراء المصري، تجارب دولية لتحسين مناخ الاستثمار، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار (مصر، أكتوبر 2004).
- 17- محمد الله محمد، أميرة حسب، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة (تركيا، كوريا الجنوبية، مصر) (الإسكندرية: الدار الجامعية، 2004-2005).

المجلات والدوريات .

- 1- الأونكتاد، "فعالية التدابير المتعلقة بسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر"، مذكرة الأونكتاد، TD/B/COM.2/EM.13/2 في 30 أبريل 2003 (جنيف ونيويورك: الأمم المتحدة، 2003).
- 2- الأونكتاد، "فعالية التدابير المتعلقة بسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر"، مذكرة الأونكتاد، 25-27 يونيو - حزيران (جنيف ونيويورك: الأمم المتحدة، 2003).
- 3- حسني، مهران، "الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر وإمكانيات تطويره في ضوء التطورات المحلية والإقليمية والدولية"، *المجلة المصرية للتنمية والتخطيط*، المجلد 8، العدد 1، 2000.
- 4- خضر، حسان، "الاستثمار الأجنبي - تعاريف وقضايا -"، *مجلة جسر التنمية*، العدد 3 (الكويت: المعهد العربي للتخطيط، 2004).
- 5- صندوق النقد الدولي، "دليل ميزان المدفوعات"، الطبعة الخامسة، الجزء 18، الفقرة 359 (واشنطن: صندوق النقد الدولي، 1993).
- 6- عيسى، محمد عبد الشفيق، "العولمة والتكنولوجيات، دراسة حالة للصناعات التحويلية"، *كتاب الأهرام الاقتصادي*، العدد 170، جمهورية مصر العربية.
- 7- فيفرمان، غني، "تيسير الاستثمار الأجنبي"، *مجلة التمويل والتنمية*، المجلد 29، العدد 01، مارس 1992 (واشنطن: صندوق النقد الدولي، 1992).

الملتقيات .

- 1- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، ندوة بعنوان *الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية* المنعقدة في تونس في 24-25 مارس 1997 (تونس: الحمامات، 1997).
- 2- الببلاوي، حازم، "الاستثمار الخارجي وفجوة التمويل المحلي"، محاضرة أقيمت في المؤتمر العلمي السادس، *الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية* (بيروت، 28-29 جويلية 2002).
- 3- صبري، عبد الرحمن، "الاتجاهات الدولية المعاصرة في مجال الاستثمار"، ورقة عمل مقدمة في ندوة "تطوير البنية المالية التحتية في الوطن العربي" (الأردن: عمان، سبتمبر 1997).
- 4- شبانة، أمينة زكي، "دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق"، المؤتمر السنوي الثامن للاقتصاديين المصريين (القاهرة: الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي، 1994).
- 5- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية "ضمان الاستثمار"، العدد الفصلي الأول (الكويت، مارس 2007).

التقارير .

- 1- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002.
- 2- لمؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2003.
- 3- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005.

- 4- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2006.
- 5- الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي. 1998.
- 6- الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2001.
- 7- الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2005.
- 8- الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي. 2006.
- 9- البنك الدولي، قاعدة بيانات تقرير الأعمال. 2007.
- 10- المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير التنافسية العالمي 2006.
- 11- المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير التنافسية العربية 2007.
- 12- KMPG، دليل الاستثمار في الجزائر 2006.
- 13- وزارة المالية والخصوصية المغربية، تقرير سنة 2006.

الجزائر.

- 1- جريدة الشرق الأوسط، " العقار والتمويل والضرائب أبرز معوقات الاستثمار في المغرب"، عدد 9943 ، 17 فبراير 2006.

الرسائل الجامعية.

- 1- فضيل، فارس، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، مع دراسة مقارنة بين الجزائر مصر والسعودية، رسالة دكتوراه غير منشورة (جامعة الجزائر: كلية العلوم الاقتصادية، مارس 2004).

القوانين والمراسيم.

- 1- الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار في الجزائر.
- 2- قانون عدد 120 - 93، المتضمن مجلة تشجيع الاستثمارات للجمهورية التونسية.
- 3- لقانون، الإطار رقم 18-95 المتضمن ميثاق الاستثمار المغربي.
- 4- المرسوم الملكي رقم 1-95-213.
- 5- الأمر رقم 01-04 المتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية الاقتصادية وتسييرها وخصصتها.
- 6- الأمر المعدل رقم 06-08. المتعلق بتطوير الاستثمار في الجزائر.
- 7- المرسوم التنفيذي رقم 06-357 المتعلق بلجنة الطعن في مجال الاستثمار في الجزائر.
- 8- التعليم رقم 20/2002 المتعلقة بالطعن في مجال الاستثمار في المغرب.
- 9- المرسوم التنفيذي رقم 07-08 المحدد لقائمة السلع المستثناة من تطبيق قانون الاستثمار في الجزائر.
- 10- قانون المالية المغربي لسنة 2001.
- 11- القانون رقم 87 - 51 المتعلق بتشجيع الاستثمارات في تونس.
- 12- المرسوم التنفيذي رقم 02-295 المتعلق بصندوق بدعم الاستثمار في الجزائر.

- 13- قانون المالية الجزائري .2006
- 14- القانون رقم 90-11 المتعلق بعلاقات العمل في الجزائر .
- 15- قانون العمل المغربي.
- 16- القانون التونسي عدد 49 المتعلق بالمصادقة على اتفاق الشراكة التونسية مع الاتحاد الأوروبي.
- 17- التعليم رقم 1589 الصادرة عن مكتب الصرف المغربي.
- 18- قانون المالية التونسي 2007.
- 19- لقانون رقم 03/2000 المحدد للقواعد العامة الخاصة بالبريد والمواصلات في الجزائر .
- 20- المرسوم التنفيذي رقم 98-68 المتعلق بالملكية الصناعية في الجزائر .
- 21- قانون تونس رقم 36 لسنة 1994 المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة.
- 22- القانون رقم 21-91 المتعلق بتعديل قانون المحروقات لسنة 1986.

المراجع باللغة الأجنبية.

Ouvrages.

- 1- BENACHENHOU, Abdelatif, *Les nouveaux investisseurs* (Alger: Edition Alpha Désign, 2006).
- 2- Chen and Y.K, Edward., *Multinational corporations technology and employment*, Mac Milan, 1983).
- 3- CNUCED, *Examen de la politique de l'investissement de Maroc* (New York et Geneva: Nations Unies, 2007).
- 4- CNUCED, *L'intégration de la Tunisie dans l'économie mondiale: Opportunités et Défis* (Genève: Nations Unies, 2002).
- 5- D, Seers, *The political Economy of Nationalism* (London: University Press, 1983).
- 6- D'ARVISENET, Philipe, PETIT, Jean- Pierre, *Echange et finance internationale, les enjeux* (Edition la revue Banque éditeurs, 1996).
- 7- G A, Frank, *Critique and Anti critique Essays on dependence and Reformism* (London, 1984).
- 8- J.H, Duning, *International production and the Multinational enterprise*, 1981
- 9- J.L, Muchielli, *Les firmes multinationales: mutation et nouvelles perspectives* (Paris: Economica, 1985).
- 10- J.L, Muchielli, M, Sollofoub, *L'échange international fondements théoriques, et analyses empiriques* (Paris: Economica, 1981).
- 11- Kojima, kioshe, *Direct Foreign Investment* (London: Corm Helm, 1982).
- 12- LEE, Byung Hwo, *L'IDE des Pays en Développement un Vecteur d'Echange et de Croissance* (Paris: OCDE, 2002).
- 13- M, Shapiro .D, *Entry exist and the theory of multinational corporation* (Mit Press Cambridge Mass, 1983).
- 14- MICHELET, C, *La Séduction des Nations ou Comment Attirer les Investissements* (Paris: Edition Economica, 1999).
- 15- OCDE, *Liste de Critères pour apprécier les stratégies d'incitations à l'IDE* (Paris : OCDE, 2003).
- 16- OCDE, *Detailed Benchmark definition of FDI, Third Edition* (Paris : OCDE, 1996).
- 17- PERDERSEN, Kurt, *The eclectic paradigm: A new deal?* (Denmark: Aarhus School of Business, 2001).
- 18- R, Caves, *Multinational enterprise and economic analysis* (Cambridge: Cambridge University press, 1983).
- 19- R.F, Root, *International trade and investment* (Ohw: South Western Publishing co. Cincinnati, 1994).

- 20- RICHRT, Xavier et GURRRAOUI Driss, *IDE: facteur d'attractivité et de la localisation* (Maroc : Edition Toubkal, 1997).
- 21- SAMIR, Amine, *Accumulation on world scale, Vol 1* (New York, 1974).
- 22- TERSEN, Denis, LUC- BRICOUT, Jean, *Investissement international* (Paris: Armand Colin, 1996).
- 23- UNCTAD, *Examen de la politique de l'investissement Algérie*. (Genève: Nations Unies, 2003).

Reuves.

- 1- ALYA, Meroune, "Investissement Direct Etranger et Croissance Economique: le cas de la Tunisie", *Cahiers d'IRD* (Université de Bordeaux: Centre de l'Economie de Développement, mars 2004).
- 2- ANIMA, "Attractiveness score board of MEDA countries", *Papers and Studies*, N°14, January 2005.
- 3- BLOMSTROM, Magnus, KOKO, Ari, "The Economics of Foreign Direct Investment", *Stockholm School of Economics*, January, 2003.
- 4- *Bulletin du FMI*, Volume 36, N°12, Octobre 2007.
- 5- EDURO, Borzentein, WHALEE, Jony, "How does Foreign direct investment affect economic growth?", *NBER working paper*, Cambridge, 1995.
- 6- EID, Florence, "FDI in the Arab World: Creating the missing link", *ERF Working Paper*, Cairo, 2003.
- 7- El ALMI, Tahar, "*Perspectives économiques des pays de la méditerranées à l'horizon 2010*", *Working paper* n° 2005/1007 (Tunis: UMCE, Octobre 2005).
- 8- G, Palma, "Dependency, A formal theory of underdevelopment or mythology for the analysis of concrete situations of underdevelopment?", in *World Development*, Vol 6, 1978.
- 9- J.R, Markusen, "FOREIGN DIRECT INVESTMENT AS A CATALYST FOR INDUSTRIAL DEVELOPMENT", *European Economic Review*, Vol.43 (London 1999).
- 10- K, Hong., "Foreign capital and economic growth in Korea: 1970-1990", *Journal of Economic Development*, Vol 22, n° 1, June 1997.
- 11- L.R, De Mello, "Foreign direct investment, led to growth, Evidence from time series and panel data", *Oxford Economic papers*, n° 15, 1999.
- 12- *La Revue du Sonatrach* , n°29, Octobre, 2001.
- 13- *La Revue du Sonatrach*, n°40, Octobre, 2003.
- 14- MESSOUD, Nada, "Assessment of FDI in Egypt", *Economic Research Forum Working Paper*, Cairo 2003.
- 15- OCDE, "Recent trends in Foreign direct investment", *Survey of OCDE work on international investment*, 1998.
- 16- PANANOND, Pavidia, "The making of Thai Multinationals: a comparative study of the growth and internationalization process of Thailand's charoen pokphand and Sian ciment groups", *Journal of Asian Business*, Vol 17, n°3, 2001,
- 17- R, Vernon, "International investment and trade in the product cycle", *Quartly journal of Economics*, May 1966.
- 18-RICHRT, Xavier et GURRRAOUI Driss, *IDE: facteur d'attractivité et de la localisation* (Maroc : Edition Toubkal, 1997).
- 19- SEKKET, Khalid, ANGE, Marie, "Trade and Foreign Exchange Liberalization, investment climate and FDI in the MENA countries", *World Bank Working Paper*, n°39, September 2004.
- 20- UNCTAD, , n° 16, "Tax Incentives and FDI ", *A Global Survey*, New York and Geneva, 2000. World Bank, "Is there a new vision for Maghreb Economic integration", *Working Paper*, N° 38389, V 1, November 2006.
- 21- World Bank, "Size and measurement of the informal Economy in 110 countries around the world", *Working Paper*, 2002.

Rapports.

- 1- UNCTAD, *World Investment Report 1995*.
- 2- UNCTAD, *World Investment Report 2003*.
- 3- UNCTAD, *World Investment Report 2004*.
- 4- UNCTAD, *World Investment Report 2005*.
- 5- UNCTAD, *World Investment Report 2006*.
- 6- UNCTAD, *World Investment Report 2007*.
- 8- UNCTAD, *Incentives and FDI*, New York, Geneva, 1996,
- 7- UNCTAD, *Incentives*, New York, Geneva, 2004.
- 8- World Bank, *Governance Indicators 1996-2002*.
- 9- World Bank, *World Development Indicator*, 2005.
- 10- Banque mondiale, base de données, *Doing Business 2007*.
- 11- UNESCO, Institute for statistics, *Reports (1996-2001)*.
- 12- ANIMA, *les investissements directs étrangers dans la région MEDA en 2005*.
- 13- ANIMA, *IDE dans la région MEDA en 2006*.
- 14- ANIMA, *Guide Investir dans la région MEDA 2007*.
- 15- KMPG, *Guide de l'investissement 2007*.
- 16- CNES, *Rapport de conjoncture économique*, Juin 2004.
- 17- FIPA. *Rapport Annuelle 2007*.
- 18- Banque centrale tunisienne, *Rapport annuel 2006*.
- 19- Bank AL-MAGHRIB, *Rapport Annuel 2006*.
- 20- WTO, *Annal report 1998*.

Quotidiens.

- 1- *Le Monde*, ²L'Inde met ces cerveaux au service de l'industrie occidentale², Mardi 9 décembre 2003.
- 2- *The Wall Street journal* on line, *Common Market Think Again*, 13 March 2006.
- 3- *La Tribune*, 26 mars 2006.

Lois et Décrets.

- 1- Arrêté Ministériel du 17 Mars 2005.
- 2- La loi bancaire marocain de 1993.

Sites Internet.

www.andi.org.dz
www.investintunisia.tn
www.invest.gov.ma
www.mre.dz
www.inorpi.ind.tn
www.mcinet.gov.ma ↗ www.stategov/e/eb/ifd/2005
www.cnes.dz
www.pmeart-dz.org
www.missioneco.org/tun.asp
www.tunisianindustry.nat.tn
www.missioneco.org,
www.weforum.org
www.anima.org
www.nasscom.org/newsline/
www.worldbanque.org
www.unctad.org

