

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed KHIDHER -Biskra
Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences commerciales



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

الموضوع

دور الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر
خلال الفترة
(2018-2000)

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية
تخصص: مالية وتجارية دولية

الأستاذ المشرف:

فريد بن عبيد

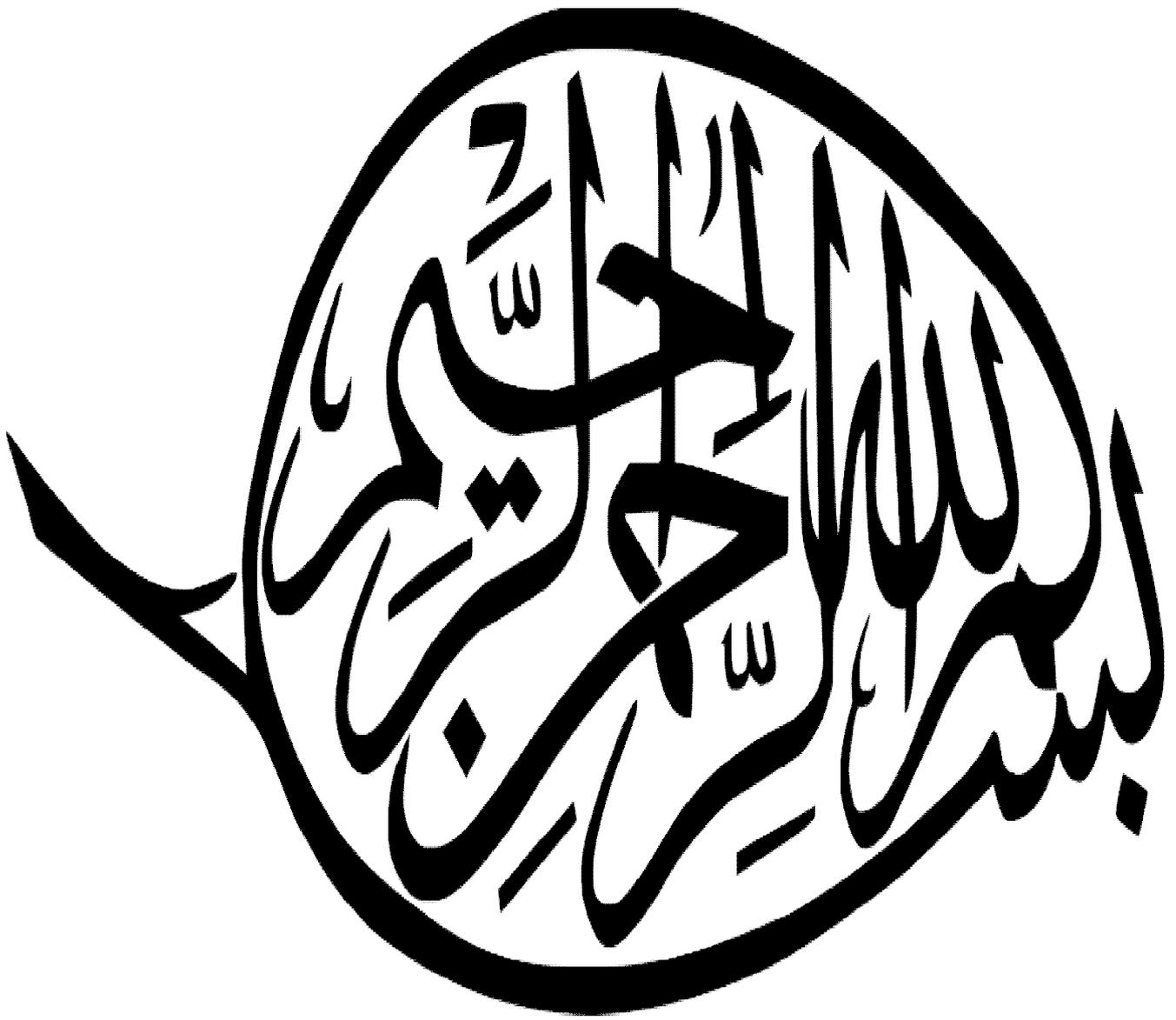
إعداد الطالب(ة):

رقية جنان

لجنة المناقشة

الرقم	أعضاء اللجنة	الرتبة	الصّفة	مؤسسة الانتماء
1	مراد محبوب	أستاذ محاضر أ	رئيسا	جامعة بسكرة
2	فريد بن عبيد	أستاذ محاضر أ	مشرفا	جامعة بسكرة
3	الصالح جيلح	أستاذ مساعد أ	ممتحنا	جامعة بسكرة

السنة الجامعية: 2020/ 2019



الإهداء

أهدي ثمرة جهدي إلى أعز إنسانيين في الوجود.

إلى نبراس العطاء المبذول والجبل الشامخ أبي الغالي.

إلى من أودع الله في قلبها الرحمة، ومن تحت قدميها الجنة

أمي العزيزة حفظها الله وأمدّها بطول العمر.

إلى سندي في الحياة طيلة مشواري الدراسي والجامعي

إلى مثلي الأعلى، أخي عبد الحق.

إلى أُمّي الثانية، ورفيقة دربي، أختي يمينة.

إلى إخوتي، وإلى قلب كل واحد فيهم

لما منحوني من حب وتفانٍ ورؤيا إلى الأمام كل على طريقته: مراد، هدى، عبد القادر.

إلى صغار العائلة: أحمد، ردينة، أكرم، رتاج نور اليقين، أنفال، جمانة.

إلى صديقات العمر: بنت العم سمية، ولينة، رفيدة، رانيا.

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل دور الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، خلال الفترة 2000-2018، حيث سعت الجزائر كغيرها من الدول إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال سن وتطوير الإطار القانوني للاستثمار إضافة إلى إعطاء حوافز وامتيازات مهمة للمستثمر الأجنبي هذا من جانب، ومن جانب آخر فإننا نسعى من خلال هذه الدراسة إلى الإلمام بمختلف جوانب العملية التصديرية في الجزائر وخاصة التصدير خارج قطاع المحروقات، فالجزائر وبالرغم من أن أغلب استثماراتها الأجنبية موجهة إلى قطاع المحروقات، إننا نجدتها في الألفية الأخيرة تم توجيه العديد من الاستثمارات الأجنبية إلى قطاعات أخرى، حيث يحتل قطاع الصناعة والأشغال العمومية والبناء مكانة الصدارة من القيمة الإجمالية للاستثمارات.

ولمعرفة دور الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات تم إجراء دراسة إحصائية بالاعتماد على منهجية التحليل باستعمال نموذج الانحدار الخطي، وتم التوصل إلى وجود علاقة طردية موجبة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات خارج المحروقات خلال الفترة المدروسة.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر. الصادرات خارج قطاع المحروقات. ترقية الصادرات.

The study aims at analyzing the role of FDI in promoting exports outside of fuels in Algeria, 2000-2018, where Algeria, like other countries, sought to attract more foreign direct investment by enacting and developing the legal framework for investment, as well as giving important incentives and privileges to foreign investors. In addition, we are seeking to understand the various aspects of the export process in Algeria, especially exports outside the fuel sector. Although most of its foreign investments are directed to the fuel sector, we find that in the last millennium many foreign investments have been channeled to other sectors. The industry, public works and construction sector are at the forefront of the total value of investment

To learn about the role of FDI in export promotion outside the fuel sector, a statistical study was conducted based on the methodology of analysis using the linear regression model, and a positive correlation was reached between FDI and non-fuel exports during the period under consideration.

الفهرس

الإهداء.....	
الملخص.....	
الفهرس.....	
المقدمة.....	أ-هـ
الفصل الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر.....	2
تمهيد للفصل :	2
المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر.....	3
المطلب الأول: نشأة الاستثمار الأجنبي المباشر	3
المطلب الثاني: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر	4
المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر	5
الفرع الأول: من حيث الملكية	5
الفرع الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر حسب طبيعة النشاط الاقتصادي.....	9
المبحث الثاني: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر ونظرياته	9
المطلب الأول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر للبلد الأجنبي.....	9
المطلب الثاني: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر للبلد المضيف	10
المطلب الثالث: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر	11
الفرع الأول: نظرية عدم كمال السوق	11
الفرع الثاني: دورة حياة المنتج	12
الفرع الثالث: نظرية الموقع	13
الفرع الرابع: نظرية الحماية	14
المبحث الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر ومكوناته.....	14
المطلب الأول: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر	14

14	الفرع الأول: حجم السوق
15	الفرع الثاني: سياسات اقتصادية مستقرة
16	الفرع الثالث: الإطار التشريعي والتنظيمي للاستثمار
16	الفرع الرابع: بنية أساسية مناسبة
17	الفرع الخامس: مدى اهتمام الدول المضيفة بتنمية الموارد البشرية و دعم القدرات الذاتية للتطوير
17	الفرع السادس: الحوافز المالية و التحفيزية
18	الفرع السابع: البيئة السياسية.....
18	المطلب الثاني: مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر
18	الفرع الأول: رأس المال الأولي
18	الفرع الثاني: الأرباح المعاد استثمارها
18	الفرع الثالث: القروض داخل الشركة الواحدة.....
19	خلاصة الفصل:
21	الفصل الثاني: العملية التصديرية
21	تمهيد للفصل:
22	المبحث الأول: أساسيات التصدير.....
22	المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته:.....
22	الفرع الأول: مفهوم التصدير
23	الفرع الثاني: أهمية التصدير
25	المطلب الثاني: أشكال التصدير وأنواع الصادرات
25	الفرع الأول: أشكال التصدير
27	الفرع الثاني: أنواع الصادرات
27	المطلب الثالث: دوافع التصدير وخطواته.....

28	الفرع الأول: دوافع التصدير
30	الفرع الثاني: خطوات التصدير
33	المبحث الثاني: نظريات التصدير وعلاقته بالسياسات المالية والنقدية
34	المطلب الأول: التصدير في إطار التنظير الكلاسيكي
34	الفرع الأول: التصدير عند التجاريين
34	الفرع الثاني: التصدير عند الكلاسيك
36	المطلب الثاني: التصدير في إطار التنظير النيوكلاسيك والحديث
36	الفرع الأول: التصدير في إطار التنظير النيوكلاسيكي
36	الفرع الثاني: التصدير حسب التنظير الحديث:
37	المطلب الثالث: التصدير ونظرية تنوع المنتجات واقتصاديات الحجم ونظرية الميزة التنافسية
37	الفرع الأول: التصدير ونظرية تنوع المنتجات
38	الفرع الثاني: التصدير ونظرية اقتصاديات الحجم
38	الفرع الثالث: التصدير ونظرية الميزة التنافسية لـ PORTER
40	خلاصة الفصل:
42	الفصل الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات خارج المحروقات في الجزائر
42	تمهيد للفصل
43	المبحث الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
43	المطلب الأول: الإطار القانوني والمؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
43	الفرع الأول: الإطار القانوني للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
50	الفرع الثاني: الإطار المؤسسي المنظم للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
54	المطلب الثاني: الضمانات الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
54	الفرع الأول: حرية الاستثمار

- 55 الفرع الثاني: مبدأ تثبيت النظام القانوني الخاص بالاستثمارات وتسيير الاجراءات
- 55 الفرع الثالث: ضمان التحويل الحر لرأس المال وعائداته
- 56 الفرع الرابع: مبدأ إلغاء التمييزات المتعلقة بالمستثمرين والاستثمار
- 56 الفرع الخامس: الالتزامات الدولية الناجمة عن فعل الاتفاقيات الدولية المبرمة
- 56 المطلب الثالث: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
- 56 الفرع الأول: العراقيل السياسية والقانونية والإدارية
- 57 الفرع الثاني: العراقيل الاقتصادية والمالية
- 58 المبحث الثاني: تحليل ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر
- 58 المطلب الأول: الإطار القانوني لترقية الصادرات خارج المحروقات
- 58 الفرع الأول: التسهيلات المالية
- 61 المطلب الثاني: الإطار المؤسسي لترقية الصادرات خارج المحروقات
- 64 المطلب الثاني: مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات غير النفطية
- 64 الفرع الأول: النزعة الحمائية
- 64 الفرع الثاني: معدل التبادل
- 64 الفرع الثالث: الدين الخارجي
- 64 المطلب الثالث: معوقات الصادرات خارج المحروقات في الجزائر
- 64 الفرع الأول: العوائق المتعلقة بالمتغيرات الاقتصادية والسياسية
- 65 الفرع الثاني: الأسباب المتعلقة بالمحيط التصديري
- 66 المبحث الثالث: دراسة إحصائية لدور الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج المحروقات..
- 66 المطلب الأول: تحليل تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
- 66 الفرع الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر خلال الفترة 2000 - 2018
- 68 المطلب الثاني: تحليل تطور الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

69 المطلب الثالث: تقديم الدراسة الاحصائية

70 المطلب الرابع: اختبار فرضية الدراسة

76 الخاتمة

80 قائمة المصادر والمراجع:

قائمة

الجدول

- 35.....الجدول رقم (01): محددات التصدير عند الكلاسيكيين
- 53.....الجدول رقم(02): الهيئات المكونة للشباك الوحيد وخدماته
- 61.....الجدول رقم (03): تخفيضات الحقوق الجمركية
- 66.....الجدول رقم (04): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (2000 - 2018)
- 67.....الجدول رقم(05): نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين الناتج المحلي الإجمالي
- 68.....الجدول رقم(06): حجم الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000-2018
- 70.....الجدول رقم: (07) Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon
- 71.....الجدول رقم (08): تحليل التباين للإنحدار ANOVA
- 72.....الجدول رقم: (09): اختبار الارتباط بين الإستثمار الأجنبي المباشر وأثره في الصادرات خارج المحروقات
- 72...الجدول رقم: (10) : نتائج تحليل الإنحدار لدور الإستثمار الأجنبي المباشر وأثره في الصادرات خارج المحروقات

قائمة

الأشكال

- الشكل رقم (01): دورة حياة المنتج 12
- الشكل رقم (02): الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار 52
- الشكل رقم(04): رسم بياني يوضح نفقات الاستثمار الأجنبي المباشر INF في الفترة 2000-2018 66
- الشكل رقم(05): رسم بياني لنسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في الناتج المحلي الإجمالي 67
- الشكل رقم(06): رسم بياني يوضح تغير قيمة الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000-2018 68
- الشكل رقم (07): التمثيل البياني لمعادلة خط الانحدار 73

المقدمة

المقدمة

يعتبر موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير من المواضيع المهمة والأساسية في كل الدراسات سواء الاقتصادية أو المالية، وكلاهما من المتغيرات المؤثرة على تطور البلدان ونموها. ويمثلان مؤشر واضح على انفتاح الاقتصاد وقدرته على التكيف مع التطورات العالمية، كما أنهما يساهمان في ربط أسواق رأس المال وأسواق العمل وزيادة الأجور. نظرا للدور الكبير الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات ومن ثم هاتان العمليتان تمثلان حلقة وصل وتطوير للاقتصاد الوطني بديناميكية الاقتصاد العالمي من خلال الاستفادة من التقدم التكنولوجي، وبالإضافة للدور الفعال الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل وتحقيق التنمية للأقطار وحتى تتمكن الدول وخاصة النامية من استقطاب كم هائل من الاستثمارات الأجنبية المباشرة وجب عليها إتباع سياسات اقتصادية هادفة لتعبئة رؤوس الأموال الخاصة. فتوجيه رشيد لسياسة الإنفاق العام كأحد الأجزاء المكونة للسياسة المالية وتخصيص حصص مالية ضخمة لفائدة الاستثمار نفقات التجهيز يساعد على تهيئة البنية التحتية وتجهيز الدولة لاستقطاب المستثمر الأجنبي، وكذا تخصيص حصص أخرى لنفقات التسيير لأنها هي الأخرى تعمل لفائدة المستثمر الأجنبي وإن كان ذلك بشكل غير مباشر، باعتبار أن تحسين الإدارة وإزالة القيد والعراقيل الإدارية كلها تساهم في تهيئة الجو الاستثماري وترقية الصادرات مما يستوجب على القائمين على الاقتصاد الجزائري البحث عن مصادر ترقية الصادرات وضمان استمرارية واستدامة تدفق المداخيل وكذا زيادة حجمها. كس ن قوانين وتشريعات محفزة ومغرية عن طريق التخفيض إلى أقصى حد للعراقيل التي تحد من توقف استقطاب المستثمر الأجنبي والنهوض بالعملية التصديرية. وهو ما نسعى لتوضيحه خلال دراستنا هذه، وانطلاقا من ما سبق سنطرح التساؤل الرئيسي التالي:

كيف يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات ؟

وللإجابة على التساؤل الرئيسي يتم التطرق لطرح الأسئلة الفرعية التالية:

✓ ما المقصود بالاستثمار الأجنبي المباشر؟

✓ ما هي دوافعه ومكوناته؟

✓ ما المقصود بالعملية التصديرية؟

✓ ما هي مختلف نظريات التصدير؟

أهمية الدراسة:

✓ يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من بين وسائل التمويل الحديثة

✓ الاستثمار الأجنبي المباشر بديل متميز مقارنة بأشكال التمويل التقليدية كالقروض الخارجية والمساعدات الدولية.

✓ العملية التصديرية قضية مهمة ترتبط ارتباطا وثيقا بالنمو الاقتصادي.

✓ دعم القدرة الذاتية للاقتصاد تعتمد على دعم العملية التصديرية

✓ العمل على النهوض والاهتمام بجميع السياسات التي من شأنها ترقية الصادرات.

أهداف الدراسة:

- ✓ الوقوف على حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر.
- ✓ استعراض جملة من الآليات والإجراءات الكفيلة بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر.
- ✓ تسهيل عملية الاندماج الإيجابي في المنظومة العالمية.
- ✓ تعظيم فرص الاستفادة من الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية.
- ✓ إبراز دور الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات الجزائرية.
- ✓ تقديم توصيات للقائمين على الاقتصاد الجزائري بخصوص جوانب تحفيز الاستثمارات الأجنبية المباشرة والنهوض بالعملية التصديرية.

نموذج الدراسة:

المتغير المستقل



من إعداد الطالبة ودراسات سابقة

فرضية الدراسة:

لايوجد دور ذو دلالة معنوية للاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

مبررات اختيار الموضوع:

1: الأسباب الموضوعية:

- ✓ نظرا لاعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر عاملا يساهم في التأثير على اقتصاديات الدول بطريقة تساعدها على التخلي عن المديونية الخارجية التي تعد سلبياتها أكثر من منافعها، لهذا حاولنا الإلمام بمختلف جوانب هذا الموضوع.
- ✓ تم تسليط الضوء على ترقية الصادرات خارج المحروقات لأن الجزائر تركز على مورد واحد ألا وهو قطاع المحروقات وهذا يجعل اقتصادها مركز وتحت رحمة أسعار النفط، فالاهتمام بترقية الصادرات خارج المحروقات جانب له فائدة عظيمة.
- ✓ ضرورة العمل على تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر كوسيلة لتنويع صادراتها والرفع من إنتاجية الاقتصاد الوطني.
- ✓ صلة الموضوع بالاختصاص: التجارة الدولية.

2: الأسباب الذاتية

✓ رغبة مني في توجيه رسالة للأطراف المعنية والقائمة على هذا المجال، في مضمونها أن بلادنا تمتاز بخيارات عظيمة يمكن الاستفادة منها، وتحسين الوضعية سواء الاقتصادية أو الاجتماعية عن طريقها.

حدود الدراسة: تتمثل حدود الدراسة في

✓ الإطار المكاني: تمت الدراسة على مستوى الاقتصاد الوطني.

✓ الإطار الزمني: فترة الدراسة هي تسعة عشر سنة امتدت من 2000-2018، باعتبار أن فترة التسعينات هي فترة انتقالية في الجزائر، وأيضا لتطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال هذه الفترة.

أدوات الدراسة:

أثناء قيامنا بهذا البحث تم الاعتماد على طريقة تحليل محتوى مجموعة المراجع التالية

- ✓ كتب، مجلات، مذكرات، ملتقيات وطنية ودولية، وتقارير.
- ✓ شبكة الانترنت من أجل الحصول على المعلومات الحديثة التي يتعذر الحصول عليها في المكتبات.
- ✓ الاتصال بالأساتذة ذوي الاختصاص من أجل الحصول على التوجيه واستشارتهم.

صعوبات الدراسة:

هنالك العديد من الصعوبات التي واجهتنا خلال هذه الدراسة من أبرزها:

✓ تضارب الإحصائيات التي تحصلنا عليها حول الاقتصاد الجزائري من هيئة لأخرى وأيضا من ناحية وحدة الحساب.

الدراسات السابقة:

✓ 01- دراسة بن عيلة عبد القادر، شيلق رابح، بعنوان: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في ترقية الصادرات خارج المحروقات، مقالة ضمن مجلة تنوير، حيث تناولت دور الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000-2013، هدفت إلى: تحديد مستوى الصادرات الجزائرية خارج المحروقات في الفترة 2000-2013، ونفس الأمر بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر، وقياس دور هذا الأخير في ترقية الصادرات خارج المحروقات خلال نفس الفترة، توصلت إلى: ضرورة توفير المناخ الملائم لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لترقية الصادرات خارج المحروقات.

✓ 02- دراسة بن ابراهيم الغالي، قلوب عبد الحكيم، بعنوان: دور المحفزات الاقتصادية الكلية للاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج المحروقات، مقالة ضمن مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، حيث تناولت أثر المحفزات الاقتصادية الكلية للاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة 1993-2017، هدفت إلى: تسليط الضوء على بعض المحددات الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر ودورها في ترقية الصادرات غير النفطية للجزائر، توصلت إلى:

الإقرار بفعالية ثلاث متغيرات مستقلة أساسية وهي صرف الدينار، الإنفاق العمومي، والنتائج المحلي الإجمالي، ضرورة تخلصها من التبعية الاقتصادية لقطاع المحروقات، وتبنيها كجزء من السياسة الاقتصادية متكاملة في مختلف المجالات.

✓ 03- دراسة دينا أحمد عمر، بعنوان: أثر الصادرات على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في دول عربية مختارة، مقالة ضمن مجلة تنمية الرافدين تنمية الرافدين حيث تناولت أن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية يتأثر بالصادرات التي تعتمد أساسا على الانفتاح الاقتصادي والمتغيرات الأخرى كالنتائج المحلي، والإنفاق الحكومي، هدفت إلى: تحديد وتحليل العوامل المؤثرة في قرار توطين الاستثمار الأجنبي المباشر ولا سيما لصادرات فضلا عن توافر هذا المتغير في البيئة العربية للاستثمار، توصلت إلى: أن الدول العربية تعاني من معوقات تواجهه وصعوبات في الحصول على رؤوس أموال محلية وبمقادير كافية لتحقيق المستوى المطلوب من الاستثمار لمواردها الطبيعية والبشرية.

✓ 04- دراسة فارس فضيل، بعنوان: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع مقارنة بين الجزائر، مصر، المملكة العربية السعودية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تناولت هذه الدراسة: بيان أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة لاقتصاديات الدول النامية بما فيها الدول العربية، هدفت الدراسة إلى: المقارنة بين الجزائر ومصر والمملكة العربية السعودية، توصلت إلى: أن مستوى أداء إمكانات مستوى الاستثمار في الدول الثلاث ومستوى جاذبيتها له مازال للتحسين أكثر خاصة وأنها تتمتع بالكثير من الإمكانيات البشرية والمادية وينقصها بذل مزيد من الجهود واستغلال تلك الإمكانيات للنهوض بالتنمية فيها.

✓ 05- دراسة أميرة بحري، بعنوان: الاستثمار الأجنبي المباشر خارج المحروقات ودوره في النمو الاقتصادي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، حيث تضمنت الدراسة: مدى مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق النمو الاقتصادي في الجزائر، هدفت إلى: استعراض حجم التدفقات من الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، ومحاولة إيجاد نموذج قياسي للعلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر خارج قطاع المحروقات والنمو الاقتصادي.

✓ 06- دراسة بعداش عبد الكريم، بعنوان: الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، حيث تضمنت الدراسة: تفسير حركة الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على اقتصاديات الدول المضيفة وتوضيح حصيلته في الاقتصاد الجزائري، هدفت الدراسة إلى: إثراء المعرفة الشخصية والاقتصادية في هذا الميدان من خلال تحليل وجمع الإحصائيات ذات الصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر وتوصلت إلى: لا يمكن

الجزم بانطواء الاستثمار الأجنبي المباشر على جوانب إيجابية أو سلبية مطلقة بل هناك ظروف وسياسات ترسم الطريق لهذا الاستثمار وتحدد مجالات النشاط التي يمكن اقتحامها.

الفصل الأول:

ماهية الاستثمار

الأجنبي المباشر

الفصل الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد للفصل :

من المسلم به أن اتساع نطاق المعاملات التجارية الدولية بشكل عام وتجاوزها لحدود الدول، أدى إلى انتشار نوع خاص من هذه المعاملات يعرف في عالمنا اليوم بمعاملات الاستثمار الأجنبي المباشر وزادت تبعاً لذلك العقود الدولية التي يبرمها المستثمرون سواء أكان هؤلاء المستثمرون دولا مصدرة لرؤوس الأموال، أم أفرادا أو شركات أو هيئات استثمارية دولية. انطلاقاً من هذا سنتطرق في الفصل الأول للإلمام بجوانب عديدة تخص الاستثمار الأجنبي المباشر.

وقد تضمن هذا الفصل ثلاث مباحث كل من المباحث يحتوي على جوانب مختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر وكانت عناوينهم كالتالي:

المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الثاني: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر ونظرياته

المبحث الثالث: محددات ومكونات الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

أدت المتغيرات في البيئة الاقتصادية الدولية خلال منتصف القرن الماضي إلى تنامي ظاهرة العولمة بأبعادها المختلفة، وانفتاح الأسواق العالمية على بعضها البعض، وازدياد حدة المنافسة على الفرص الاستثمارية والأسواق، مما تجسد في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر باتجاه دول العالم المختلفة بحيث أصبح يمثل الحجم الأكبر في الاقتصاد العالمي.

المطلب الأول: نشأة الاستثمار الأجنبي المباشر

يعود تاريخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية إلى القرن التاسع عشر، حيث تركزت هذه الاستثمارات خلال فترات الاستعمار في قطاعات المعادن والزراعة والخدمات العامة. وقد شهدت بدايات القرن العشرين تطوير جزء كبير من البنية الأساسية في مختلف أنحاء العالم من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر بما فيها الطاقة الكهربائية والاتصالات السلكية واللاسلكية.

وبحلول عام 1914 كان الرصيد العالمي المتراكم من الاستثمار الأجنبي المباشر يقدر بحوالي 15 مليار دولار وكانت المملكة المتحدة حينذاك المصدر الأكبر للاستثمار تليها الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا، وكانت أمريكا أكبر متلق للاستثمارات الأجنبية المباشرة، وفي عام 1938 بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر حوالي 66 مليار دولار وكانت الشركات البريطانية لا تزال أكبر المستثمرين، وقد توجهت أكثر من نصف تلك الاستثمارات إلى الدول النامية ولاسيما أمريكا اللاتينية وآسيا، خاصة في قطاع الزراعة والتعدين والبنية الأساسية.

وفي أعقاب الحرب العالمية الثانية تغير نمط الاستثمار الأجنبي المباشر حيث أصبحت الولايات المتحدة الأمريكية المصدر الرئيسي لتلك الاستثمارات وأصبح الاستثمار في الصناعات التحويلية أكثر أنواع الاستثمار شيوعاً وقد اتبعت معظم الدول النامية خلال الخمسينات والستينات استراتيجيات تنمية مستندة إلى الاقتصاد الموجه والمغلق وركزت على تنمية الصناعات المحلية وساد التخوف من الآثار السلبية المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر مثل: خلق تبعية اقتصادية، والتدخل السياسي وإضعاف الشركات المحلية. وكان من شأن ذلك أن شهدت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تراجعاً ملحوظاً في تلك الحقبة اقتصر آنذاك في شكل هدايا وقروض ومنح¹

أما في عقد السبعينات فقد كان تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر بتحسين أسعار السلع الأولية على مستويين، الأول في قطاعات الصناعات الاستخراجية كالبتترول والغاز والثاني تولد نتيجة الوفرة الذي تحقق في فوائض موازين مدفوعات الدول المصدرة للسلع الأولية والذي شكل مصدراً هاماً لرأس المال المقابل للاستثمار. وقد أعيد تدوير تلك الأموال إلى الدول النامية على شكل قروض سيادية قدمتها البنوك التجارية وبالتالي أصبحت الدول النامية أكثر اعتماداً على تلك القروض وأقل اهتماماً بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر كما

¹: عيسى محمد الغزالي، الاستثمار الأجنبي المباشر تعاريف وقضايا، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة دورية تعنى بالتنمية في الأقطار العربية، البلد: الكويت، السنة: 2004، ص 04.

استفادت الدول النامية من الزيادة في أسعار السلع الأولية بما يكفي لتلبية احتياجاتها الاستثمارية من المدخرات المحلية دون الحاجة إلى استثمار أجنبي مباشر.

وقد استمر هذا التراجع في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر حتى النصف الأول من عقد الثمانينات حيث جهدت الدول لاستعادة الاستقرار الاقتصادي إثر هبوط أسعار السلع الأولية، والكساد الاقتصادي في الدول الصناعية، وارتفاع أسعار الفائدة العالمية وهي العوامل التي أدت مجتمعة إلى اندلاع أزمة الديون وقد عمدت الدول النامية جراء ذلك إلى تنفيذ برامج الإصلاح الهيكلي وتحرير بيئة ممارسة النشاط الاقتصادي وتخفيف القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبي المباشر، وفي النصف الثاني من الثمانينات بدأت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية استجابة لتلك التغيرات، وقد توجه جزء من تلك الاستثمارات إلى الدول الاشتراكية السابقة في أوروبا الشرقية. وتركزت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على الصناعات الموجهة للتصدير، متأثرة بانخفاض تكاليف التشغيل وزيادة روابط السوق.

وفي عقد التسعينات أصبحت عناصر الإنتاج أكثر تحركا عبر الحدود الوطنية، وقامت الشركات متعددة الجنسيات بتحقيق تكامل الإنتاج الدولي وخلق الأسواق التي تجتاز الحدود الوطنية، واستمر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية مع تزايد برامج الخصخصة واعتماد سياسات تشجيع الاستثمار وتحرير سياسات التجارة الخارجية كجزء من جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية.

وزاد عدد المعاهدات ثنائية الأطراف الموقعة والمتعلقة بتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وحمايته، كما تم وضع اتفاقيات متعددة الأطراف بهذا الشأن، هذا وتقوم الدول الصناعية بالتفاوض حيال وضع إتفاقية لتنظيم تدفق الاستثمار إليها، كما أن الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تزيد من تأييدها لفكرة التوصل إلى إتفاقية عالمية بشأن الاستثمار بهدف مواصلة تحرير أطر السياسات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر¹.

المطلب الثاني: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه: انتقال رؤوس الأموال الأجنبية من دولة معينة إلى أخرى للمساهمة في المشروعات التي تعمل على توسيع نشاطها².

ويعرف كل من صندوق النقد الدولي ومنظمة التعاون والاقتصاد والتنمية: الاستثمار الأجنبي المباشر هو الاستثمارات في مشروعات داخل دولة بواسطة مقيمين في دولة أخرى بحيث تزيد حصة هؤلاء المستثمرين الأجانب على 50% من رأس المال، أو يتركز 25% فأكثر من الأسهم في يد شخص واحد أو جماعة أو منظمة من المستثمرين حتى تكون لهم السيطرة على السياسات والقرارات في المشروع.

في حين تعرف الأونكتاد الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه: الاستثمار طويل الأجل ويعكس منفعة للمستثمر الأجنبي أو الشركة الأم في فرع في دولة أخرى غير دولة هذا المستثمر أو الشركة بحيث لا يقل نصيب المستثمر عن 10% من رأس مال الفرع أو من القوة التصويتية³.

¹: عيسى محمد الغزالي، مرجع سابق، ص: 05.

²: ابراهيم متولى حسن المغربي، دور حوافز الاستثمار في تعجيل النمو الاقتصادي، دار النشر: دار الفكر الجامعي، الطبعة: الأولى، السنة: 2011، ص

137.

³: مرجع نفسه، نفس الصفحة.

وتعرفه المنظمة العالمية للتجارة: الاستثمار الأجنبي المباشر ذلك النشاط الذي يقوم به المستثمر المقيم في بلد ما (البلد الأم)، والذي من خلاله يستعمل أصوله في بلدان أخرى (البلد المضيف) بقصد إدارته وبنية تسييرها¹.

ويلاحظ من التعريفات السابقة أنها تركز على أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو إقامة مشروعات بدولة ما من قبل غير مقيم بها سواء بنفسه أو كشريك في رأس المال بحيث لا تقل نسبته في المشاركة عن حد معين تجعل لها قوة تصويتية كمساهم إذا لم يكن شريكا في الإدارة.

وفي السنوات الأخيرة دخلت الدول المتقدمة حلبة المنافسة مع البلدان النامية من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية، ويرجع ذلك إلى الزيادة الكبيرة في حاجة الدول كافة سواء المتقدمة أو النامية إلى التمويل الخارجي في وقت تناقص نية معدل الادخار على مستوى العالم، وتناقصت فيه أيضا مصادر التمويل الأخرى لكثير من البلدان النامية.

المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن تقسيم أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الملكية وحسب طبيعة النشاط الاقتصادي:

الفرع الأول: من حيث الملكية

تتصف أشكال وسياسات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالتنوع والتباين من حيث النوع، والأهمية النسبية والخصائص المميزة لكل شكل. فالاستثمار الأجنبي المباشر ينطوي على التملك الجزئي أو المطلق للطرف الأجنبي لمشروع الاستثمار حيث ينقسم إلى:

أولا: الاستثمار المشترك

1: تعريفه

يرى كولدي (KOLDE) أن الاستثمار المشترك هو أحد مشروعات الأعمال الذي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان (أو شخصيتان معنويتان) أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، والمشاركة هنا لا تقتصر على الحصة في رأس المال بل تمتد أيضا إلى الإدارة، الخبرة وبراءات الاختراع أو العلامات التجارية²....

كما يرى تيربسترا (Terpstra) أن الاستثمار المشترك ينطوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دول أجنبية، ويكون أحد أطراف الاستثمار فيها شركة دولية تمارس حقا كافيًا في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة عليه.

ويقترح ليفنجستون في هذا الشأن أنه في حالة اشتراك طرف أجنبي أو أكثر من طرف محلي للقيام بإنتاج سلعة جديدة أو قديمة أو تنمية للسوق أو أي نشاط إنتاجي آخر سواء كانت المشاركة في رأس المال أو بالتكنولوجيا فإن هذا يعتبر استثمارًا مشتركًا. وهذا النوع من الاستثمار يعتبر أكثر تميزًا من اتفاقيات أو تراخيص الإنتاج Licensing حيث يتيح للطرف الأجنبي المشاركة في إدارة المشروع.

¹: كريمة قويدري، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2010-2011، ص06.

²: عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، دار النشر: مؤسسة شباب الجامعة، السنة: 2003، ص15.

من واقع المحاولات السابقة لتعريف الاستثمار المشترك يمكن القول بأن هذا النوع من الاستثمار يمكن أن ينطوي على الجوانب التالية:

_ الاتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين أحدهما وطني والآخر أجنبي لممارسة نشاط إنتاجي داخل دولة الطرف المضيف.

_ أن الطرف الوطني قد يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص¹.

_ قيام أحد المستثمرين الأجانب بشراء حصة من شركة وطنية قائمة يؤدي إلى تحويل هذه الشركة إلى شركة استثمار مشترك.

في جميع الحالات السابقة لا بد أن يكون لكل طرف من أطراف الاستثمار الحق في المشاركة إدارة المشروع وهذا هو العنصر الحاسم في التفرقة بين مشروعات الاستثمار المشترك وعقود الإدارة واتفاقيات التصنيع أو مشروعات تسليم المفتاح.

2: مزايا وعيوب الاستثمار المشترك

من حيث المزايا، يمكن القول بأن الاستثمار المشترك بصفة عامة يساهم (إذا أحسن تنظيمه وتوجيهه وإدارته) في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية والتنمية التكنولوجية، وخلق فرص جديدة للعمل وما يرتبط بها من منافع أخرى، بالإضافة إلى تحسين ميزان مدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير أو الحد من الاستيراد. وكذلك تنمية قدرات المديرين الوطنيين وخلق علاقات تكامل اقتصادية، رأسية، أمامية، وخلفية مع النشاطات الاقتصادية والخدمية المختلفة بالدول المضييفة.

ويعتبر الاستثمار المشترك أكثر أشكال الاستثمار تفضيلاً لدى الشركة في حالة عدم سماح الحكومة المضييفة لهذه الشركة بالتملك المطلق لمشروع الاستثمار خاصة في بعض أنواع مجالات النشاط الاقتصادي كالزراعة أو البترول أو صناعة الكهرباء أو التعدين. أي أنه في حالة وجود قيود وعوائق على تملك المستثمر الأجنبي تملكاً كاملاً لمشروع الاستثمار يعتبر الاستثمار المشترك أفضل الأشكال التي تحقق للشركة قدراً من التحكم والرقابة على أنشطتها، وتحقيق قدراً مقبولاً من الأرباح إذا تمت المقارنة بأنواع الاستثمار غير المباشر مثل تراخيص الإنتاج، وعقود الإدارة وغيرها.

من حيث العيوب، حرمان الدول المضييفة من المزايا السابقة إذا أصر الطرف الأجنبي على عدم مشاركة أي طرف وطني في الاستثمار.

كما أن هذا النوع يحتاج إلى رأس مال ضخم، وإذا أصر الطرف الوطني على تملك جزء من الاستثمار فقد تتعارض المصالح بين الطرفين، خاصة ما يرتبط بتلك الأهداف المرتبطة بالرقابة على النشاط، وأيضاً فيما يخص التوظيف، التصدير وتحويل الأرباح الخاصة بالطرف الأجنبي للدولة الأم².

¹: مرجع نفسه، ص16.

²: عيد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص17.

ثانياً: الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي

على الرغم من أن هناك أنواع مختلفة من طرق دخول الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن الاستثمار الأجنبي المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي هي إستراتيجية التوسع الدولي المشهورة للشركات متعددة الجنسيات وتتمثل هذه المشروعات في قيام الشركات متعددة الجنسيات بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدولة المضيفة.

ويتوفر للشركات متعددة الجنسيات عند إنشاء استثمار أجنبي مملوك بالكامل، نوعان مختلفان من الخيارات بحيث يمكنهم إما بدء مشاريع جديدة، أو الاستحواذ على الشركات المحلية القائمة للتوسع في الدول الأجنبية. إن اختيار الاستحواذ مقابل إنشاء مشاريع جديدة يعتمد في جزء منه على قدرات المستثمرين التنافسية فضلاً عن حواجز الدخول التي يواجهونها في الدول المضيفة، المشاريع الجديدة هي عبارة عن شركات أجنبية تابعة بنيت حديثاً في بلداً آخر، بحيث يكون لدى الشركة الأم فيها ملكية كاملة وتستخدم مواردها الخاصة، في المقابل فإن الاندماج هو استثمار يتم من خلال شراء كامل الأسهم من شركة أنشئت سابقاً في البلد المضيف.

كما رأينا يمكن للشركات متعددة الجنسيات إما إقامة مشاريع خاصة جديدة، أو شراء الشركات المحلية القائمة للتوسع في الأسواق الخارجية. ويشير Hennart و Park سنة 1993، إلى أن قرار إنشاء أو اكتساب الشركات التابعة يتحدد في جزء منه بالقدرات التنافسية للشركة الأجنبية، إن الاستثمارات الجديدة توفر في الوقت نفسه للشركات متعددة الجنسيات على حد سواء جانبيين إيجابيين وسلبيين. فالاستثمارات الجديدة توفر السيطرة على التكاليف، ذلك لأن المستثمرين الأجانب لا يحتاجون إلى دمج الثقافات المختلفة للشركات (داخل المنظمات)، التوجهات الإستراتيجية والأهداف التنظيمية. مع ذلك غالباً ما تواجه الشركات متعددة الجنسيات ارتفاع مخاطر الاستثمار والتزامات عالية من الموارد عندما يكون لديهم المسؤولية الوحيدة عن إدارة العملية. هذا العيب مستمد من نقص المعرفة بالبيئة المحلية وغيرها من المعلومات. للتغلب على هذه العيوب، ينبغي أن تمتلك الشركات متعددة الجنسيات بعض الأصول بعينها مثل المعرفة الفريدة والتكنولوجيا التي يمكن استغلالها في الأسواق الخارجية بتكلفة منخفضة. بعبارة أخرى: فإن هذا التفسير يعني الاستثمارات الجديدة هي أداة ممتازة للشركات متعددة الجنسيات لاستغلال تكنولوجيتها في الخارج. فالمستثمر الأجنبي يقوم بتحويل قدرات الشركة الخاصة لهذه الوحدة الجديدة، والتي تعمل بعد ذلك جنباً إلى جنب مع الموارد المحلية التي تعاقدت معها في السوق المضيف لتكوين مزايا تنافسية.

في المقابل فإن عمليات الاستحواذ تختلف عن الاستثمارات الجديدة في جانبين: فخلافاً للاستثمارات الجديدة، تشير عدة دراسات مثل دراسة: Netsh et al سنة 1996 بأن المنافع والتكاليف من الاندماج الدولي سوف يعتمد على كفاءة التكامل في مرحلة ما بعد الاندماج، وهذه مشكلة لا مفر منها في نشاط الاستحواذ والمتمثلة في شراء الشركات متعددة الجنسيات لشركات قائمة مع ثقافة مختلفة، توجه إستراتيجي وأهداف تنظيمية مختلفة.

في هذا الصدد، تشير الدراسة على وجه التحديد إلى أن الوجهة النهائية لمعظم عمليات الاستحواذ هي الفشل وذلك بسبب مشاكل الاستحواذ. وعلى الرغم من هذه الصعوبات، فغالباً ما تعتبر عمليات الاستحواذ كوصفة

إستراتيجية للتوسع الدولي في الحالة التي تكون فيها الشركات الأجنبية لا تمتلك الموارد الموجودة الكافية للانتشار في سوق جديدة. من خلال الحصول على حقوق الملكية الكاملة لشركة أنشئت سابقا، يمكن للشركات متعددة الجنسيات الحصول على حقوق استخدام حزمة كاملة من الأصول للشركة المشتراة، وبعد ذلك توحد هذه الأصول (إعادة المعرفة والتكنولوجيا) مع قدرات الشركة الخاصة بها¹.

ثالثا: مشروعات أو عمليات التجميع

هذه المشروعات قد تأخذ شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني (عام أو خاص) يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين (سيارة مثلا) لتجميعها لتصبح منتجا نهائيا وفي معظم الأحيان خاصة في الدول النامية يقدم الطرف الأجنبي الخبرة أو المعرفة اللازمة والخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع وتدفق العمليات وطرق التخزين والصيانة...، والتجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد مادي متفق عليه. وفي هذا الخصوص تجدر الإشارة إلى أن مشروعات التجميع قد تأخذ شكل الاستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل لمشروع الاستثمار للطرف الأجنبي. ومن ثم يترتب على ذلك وجود المزايا والعيوب الخاصة بهذين الشكلين للاستثمار على مشروعات التجميع سواء بالنسبة للطرف الأجنبي أو الطرف الوطني. أما إذا كان المشروع الاستثماري الخاص بالتجميع سيتم بموجب عقد أو اتفاقية لا تتضمن أي مشاركة للمستثمر الأجنبي بشكل أو بآخر في مشروع الاستثمار فإن هذا الوضع يصبح مشابها لأنماط أشكال الاستثمار غير المباشر في مجال الإنتاج².

رابعا: الاستثمار في المناطق الحرة

يمكن تعريف المنطقة الحرة أنها منطقة محددة ومسورة بحاجز في أرض الدولة المضيفة، تخصصها خارج المنطقة الجمركية لممارسة مختلف الأنشطة الاقتصادية سواء كانت صناعية، تجارية أو خدمية، حيث يتم فيها وضع البضائع لغايات التخزين أو التصنيع ويتم التعامل معها كما لو أنها أجنبية دون سداد الرسوم الجمركية ودون خضوعها إلى الإجراءات العادية المعمول بها داخل الدولة وذلك مما يسمح بقدر كبير من الحرية والتي من شأنها جذب الاستثمارات³، إضافة إلى أن المستثمرين الأجانب في هذه المناطق لا يملكون الحق في تملكها وإنما فقط توجر لهم من طرف الدولة المضيفة والتي توفر نظام رقابة محكم على كافة الأنشطة المقامة في هذه المناطق⁴.

¹: بيير نورة، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على التنمية الاقتصادية، دار النشر: دار التعليم الجامعي، البلد: الاسكندرية، السنة: 2017، ص.ص: 21-22.

²: عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص.ص: 24-25.

³: محمد قاسم خصاونة، الاستثمار في المناطق الحرة، دار لنشر: دار الفكر، البلد: عمان، السنة: 2010، ص.ص: 19-20.

⁴: عبد الحميد عبد المطلب، اقتصاديات المشاركة الدولية "من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز"، دار النشر: الدار الجامعية، البلد: القاهرة، السنة: 2006، ص.ص: 314-315.

الفرع الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر حسب طبيعة النشاط الاقتصادي

أولاً: الاستثمار الأجنبي المباشر الفلاحي

وهو الاستثمار في القطاع الفلاحي من تربية الحيوانات و إنتاج المحاصيل الزراعية، الذي يمتلكه المستثمر الأجنبي أو يشارك في ملكيته.

ثانياً: الاستثمار الأجنبي المباشر الصناعي

و يتمثل أساساً في إقامة وحدات إنتاجية من طرف مستثمرين أجانب مهمتها إنتاج السلع الاستهلاكية و/أو الرأسمالية الموجهة للسوق المحلي. و/أو الخارجي كمصانع السيارات و الآلات و الملابس و المواد الغذائية....

ثالثاً: الاستثمار الأجنبي المباشر الخدمي

وهو شبيه بالاستثمار الأجنبي الصناعي، غير أن منتجات هذا النوع من الاستثمار لا تكون في شكل سلع مادية و إنما في شكل خدمات مثل الاتصالات والنقل والبنوك والتأمين ومكاتب الدراسات و الفنادق...

المبحث الثاني: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر ونظرياته

يعتبر الربح الدافع الرئيسي وراء الاستثمار الأجنبي المباشر، هذا لا يمنع وجود دوافع أخرى تخص كل من الدول المضيفة، والمستثمر الأجنبي:

المطلب الأول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر للبلد الأجنبي

- ❖ الاستفادة من الانخفاض النسبي لتكلفة عوامل الإنتاج الأخرى، في الدول المضيفة للاستثمار، كإيجار الأراضي، أجور العمال، مقارنة بالمستويات العالية السائدة في الدول الصناعية.
- ❖ الاستفادة من التسهيلات، أو المزايا، أو الإعفاءات المقدمة لتشجيع قدوم الاستثمارات الأجنبية إلى تلك الدول والتي قد لا تتوفر بنفس الدرجة لدى الدول المصدرة للاستثمار.
- ❖ انخفاض حدة المنافسة في الجودة والسعر في البلد المضيف تجعل المستثمر الأجنبي يستغل مزاياه التنافسية لأطول فترة ممكنة، خاصة إذا وجد ارتفاع في الطلب على منتجاته في البلد المضيف.
- ❖ نجاح الشركات محلياً يدفعها للتوسع نحو الأسواق الدولية للزيادة من ربحيتها.
- ❖ الحصول على حصة في السوق الدولية، حيث تكتسب الشركة بالاستثمار في الخارج المزيد من الخبرة من منافسيها والوسائل المستخدمة للحصول على حصة ومكانة في الأسواق الأجنبية.
- ❖ استقرار تقلبات الأسواق، حيث أنه من خلال العمل في الأسواق الأجنبية، لا تعد الشركات أسيرة التغيرات الاقتصادية، وتغيرات أذواق ومتطلبات المستهلك والتقلبات الموسمية كما في الاقتصاد المحلي.

- ❖ تقوية القدرة التنافسية للشركات، فالعمل الدولي يزيد من التصدير الذي يعزز من الميزة التنافسية للشركات والدولة، فالشركات تستفيد من التعرف على التقنيات والأساليب والاستثمارات الجديدة، في حين يستفيد البلد المضيف من تحسن ميزانه التجاري وميزان المدفوعات¹.
- ❖ البحث عن فرص استثمارية بضرائب منخفضة أو بدون ضرائب.
- ❖ تصريف المنتجات التي تفوق مستوى الطلب المحلي بإنشاء فروع في الدول المضيفة.
- ❖ التخلص من تكنولوجيا متقدمة.
- ❖ التغلب على البطالة المقنعة في الدولة الأم.
- ❖ البحث عن أسواق جديدة.
- ❖ اختبار منتجات جديدة واستخدام عمالة الدول المضيفة في التجارب العملية.
- ❖ البحث عن أرباح إضافية ضخمة.
- ❖ التخلص من مخلفات الإنتاج بالدول المضيفة.
- ❖ الاستفادة من الأجور المنخفضة لعمالة الدول المضيفة.
- ❖ استغلال المواد الخام المتاحة بالدول المضيفة².

المطلب الثاني: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر للبلد المضيف

- ❖ تأمين مصادر سلعية يحتاجها الاقتصاد الوطني ولا ينتجها محليا أو ينتجها بكميات غير كافية، أو يخشى ارتفاع أسعارها في المستقبل، أو يتوقع تعرض عمليات التوريد لعراقيل خارجية، أو تكون سلع إستراتيجية³.
- ❖ الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال تحرير التجارة الخارجية.
- ❖ الحصول على مصدر للتمويل طويل الأجل.
- ❖ الاستفادة من تحسن الميزان التجاري وميزان المدفوعات.
- ❖ الحصول على التكنولوجيا المتقدمة وبالتالي مواكبة التطورات وتحديث أسلوب الإنتاج وتقديم الخدمات وغيرها.
- ❖ تخفيض نسبة البطالة، من خلال المشاريع الاستثمارية والمقدمة من طرف المستثمر الأجنبي، والذي يتطلب أيدي عاملة شابة.
- ❖ تحقيق تقدم اقتصادي مهم.
- ❖ الحصول على التكنولوجيا المتقدمة.

¹: نعيمة أوغيل، واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل التغيرات الاقتصادية في الجزائر، الطبعة: الأولى، دار النشر: مكتبة الوفاء القانونية، البلد: الاسكندرية، السنة: 2016، ص.ص: 55-56.

²: محمد عايب، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات على النمو الإقتصادي، جامعة العربي بن مهيدي - أم البواقي - قسم: العلوم الاقتصادية، السنة الجامعية: 2016-2017، ص.07.

³: حكمت شريف الشاشبي، استثمار الأرصدة وتطور الأسواق المالية العربية، دار النشر: المدرسة العربية للدراسات والنشر، الطبعة: الأولى، البلد: القاهرة، السنة: 1980، ص.73.

- ❖ تطوير الإدارة المحلية.
- ❖ المشاركة في حل مشكلة البطالة المحلية.
- ❖ توظيف عوامل الإنتاج المحلية.
- ❖ إحلال الإنتاج المحلي محل الواردات.
- ❖ زيادة الصادرات من خلال الشركات الوافدة.
- ❖ إنشاء صناعات جديدة.
- ❖ التوسع في صناعات الخدمات كالسياحة والتأمين والمصارف.
- ❖ تحسين المركز التنافسي الدولي.

المطلب الثالث: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر

الفرع الأول: نظرية عدم كمال السوق

لقد تم صياغة هذه النظرية عام 1960 وكان من أهم روادها الاقتصادي الكندي "ستيفن هيمر" الذي حاول تحليل أسباب اتجاه الشركات للاستثمار في الخارج انطلاقاً من فكرة الأسواق غير الكاملة (غير التامة) التي تظهر من خلالها نقائص عديدة.

كما بدأ النقد الذي وجهه إلى النظريات السابقة فيما يخص انتقال الأموال من الدول التي تتوفر على رأس المال ومعدل فائدة ضعيف إلى الدول ذات ندرة في رأس المال ومعدل فائدة مرتفع¹.

تفترض هذه النظرية أن أسواق الدول النامية خالية من المنافسة، كما تفترض أن هذه الأسواق تكلف الشركات الأجنبية تكاليف إضافية في الإنتاج أكبر من الذي يفرض عليها ما إذا كانت تنوي الإقامة والتوطن في أسواق هذه الدول على الأقل أن تتمتع مسبقاً بميزة خاصة تميزها عن الشركات المحلية وهذه الميزة يجب أن تكون قابلة للانتقال الدولي.

وعليه يمكن القول أن نظرية هيمر تستند إلى احتكار القلة، حيث شرح لنا أن السوق الذي يحدد بنيته احتكار القلة سواء في الولايات المتحدة أو في العالم الرأسمالي ككل له دافعية معينة تجعله يتجه إلى حث الشركات العملاقة على الاستثمار في الخارج.

وحسب هذه النظرية فإن تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول المضيفة يعتمد على الأقل على عامل من العوامل التالية² :

- ❖ تفوق الشركات متعددة الجنسيات في المجال التكنولوجي.
- ❖ توافر الشركات متعددة الجنسيات على المهارات الإدارية والتسويقية والإنتاجية بدرجة أكثر كفاءة من مثيلاتها في الشركات الوطنية.
- ❖ اعتماد الشركات متعددة الجنسيات على وفرة الإنتاج بحجم كبير.

¹: مصباح بلقاسم، أهمية الاستثمار الأجنبي ودوره في التنمية المستدامة -حالة الجزائر-، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، السنة: 2006/2005، ص 11.

²: منور أوسريير وعليان نذير، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، البلد: الجزائر، العدد: 02، السنة: ماي 2005، ص: 108.

- ❖ وجود اختلافات جوهرية بين منتجات الشركات المتعددة الجنسيات ومنتجات الشركات الوطنية.
- ❖ وجود تسهيلات وامتيازات جمركية وضريبية ومالية ممنوحة من حكومات الدول المضيفة لجذب الاستثمارات.
- ❖ ارتفاع الرسوم الجمركية التي تفرضها الدول المضيفة مما يقف عائقا أمام تصدير منتجات تلك الشركات في الدولة الأم للدولة المضيفة عبر التجارة الدولية.
- ❖ تميز الشركات متعددة الجنسيات بالعديد من الخصائص التي تجعلها أكثر تفوقا.

لقد وجهت لهذه النظرية عدة انتقادات هي¹ :

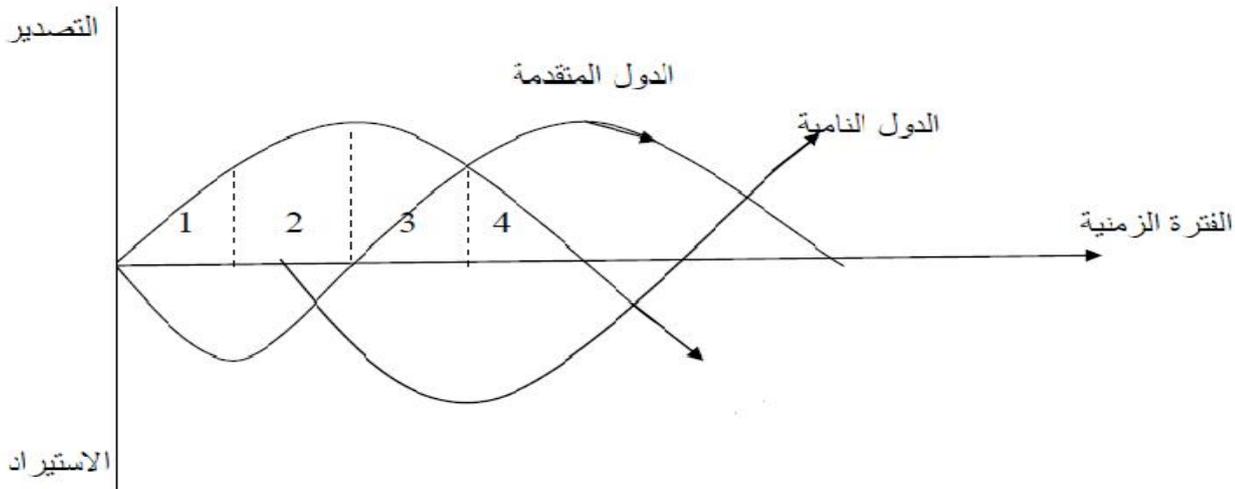
افتراض إدراك الشركات متعددة الجنسيات لجميع فرص وقيود الاستثمار بجميع دول العالم ويعتبر هذا الافتراض غير واقعي من الناحية العملية.

لم تقدم هذه النظرية أية تفسيرات مقبولة لأسباب تفضيل الشركات متعددة الجنسيات التملك المطلق للمشاريع الإنتاجية خارج الدولة الأم في الوقت الذي توجد فيه بدائل أخرى للاستثمار والعمليات الخارجية كعقود التراخيص الخاصة بالإنتاج التسويقي.

الفرع الثاني: دورة حياة المنتج

لقد قامت هذه النظرية على إنقاذ عيوب النظرية السابقة وكان من رواد هذه النظرية الاقتصادي الأمريكي "ريموند فرنون" عام 1966 حيث قام بتطوير نموذج دورة حياة المنتج والذي يعتبر أول تفسير ديناميكي للعلاقة الموجودة بين التجارة الخارجية والاستثمار المباشر، كما ترى هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي يعتبر عاملا دفاعيا يقصد به حماية أسواق التصدير من الشركات المنافسة المحتملة كما أنها تفسر التوطنات المباشرة للعديد من الشركات وخاصة الشركات الأمريكية في الخارج، بسبب الميزة الاحتكارية المطلقة فيما يخص المعارف التكنولوجية والإبداعات والمهارات الإدارية... التي تتمتع بها.

الشكل رقم 01: دورة حياة المنتج



المصدر: أبو قحف عبد السلام، مرجع سابق، ص 401.

¹: منور أوسرر، عليان نذير، مرجع سابق، نفس الصفحة.

من خلال الشكل 1 يتضح لنا أن هناك مجموعة من المراحل التي يمر بها المنتج الدولي منذ طرحه في السوق إلى أن تستطيع الدول النامية إنتاجه وتصديره وهي:

المرحلة الأولى: تبدأ عندما تتوفر مجموعة من الشروط التي تجعل الدول المخترعة تتميز بإحدى الميزات التي تمكنها من إنتاج منتج جديد حيث نجد من بين هذه الشروط توفر اليد العاملة المؤهلة (العلماء والخبراء) ورؤوس الأموال الكافية بالإضافة إلى وجود طلب فعال نتيجة اتساع رقعة السوق الداخلي. ففي هذه المرحلة يكون حجم الإنتاج من المنتج الدولي يفوق مستوى الطلب المحلي هذا ما يدفع الشركات المنتجة إلى محاولة إيجاد أسواق خارجية لتصدير هذا الفائض من المنتج إليها.

المرحلة الثانية: في هذه المرحلة تبدأ عملية التوسع الحقيقي بحيث يتم تسويق المنتج في أغلبية الأسواق العالمية نتيجة الطلب المتزايد للمستهلكين الأجانب على هذا المنتج وهذا ما ينجم عنه تحقيق أرباح طائلة.

المرحلة الثالثة: في هذه المرحلة تبدأ الدول المتقدمة الأخرى بإنتاج هذا المنتج أو تقوم الشركات المخترعة الأم بإنتاج هذا المنتج في الدول الأجنبية حيث يتم اختيار هذه الدول على أساس توفر تكاليف إنتاج أقل.

المرحلة الرابعة: في هذه المرحلة تسود المنافسة الكاملة حيث تبدأ صادرات الدول المخترعة في الانخفاض وتضعف قدرة الشركات الأم على الاستمرار نتيجة انخفاض التكاليف في الدول الأخرى ومنه تبدأ دول الشركات الأصلية في استيراد نفس السلع من الدول الأخرى. لقد وجهت لهذه النظرية عدة انتقادات لأنها تهتم فقط بالاستثمار في المنتجات الجديدة إضافة إلى عدم تمكنها من تقديم تفسيراً مقبولاً لأسباب تفضيل الشركات متعددة الجنسيات للتملك المطلق للمشروعات الإنتاجية خارج الدولة الأم كوسيلة لتحقيق الأرباح في الوقت الذي توجد فيه بدائل أخرى للاستثمار والعمليات الخارجية كعقود التراخيص الخاصة بالإنتاج والتسويق.

الفرع الثالث: نظرية الموقع

ترتكز هذه النظرية على الدوافع والعوامل التي تدعو الشركات متعددة الجنسيات إلى الاستثمار في الخارج وهي الدوافع المتعلقة بالمزايا المكانية للدول المضيفة للاستثمار وتشمل هذه العوامل كل العوامل المرتبطة بتكلفة الإنتاج والتسويق والإدارة بالإضافة إلى عوامل أخرى وهي¹:

أولاً: عوامل مرتبطة بحجم السوق ونموه: مثل حجم السوق ومدى اتساعه ونموه وكذا درجة المنافسة. ومدى توافر منافذ توزيع ووكالات الإعلان.

ثانياً: عوامل مرتبطة بالتكاليف: مثل القرب من الموارد، مدى توافر الأيدي العاملة وانخفاض تكلفتها، مدى تكاليف النقل والمواد الخام والسلع الوسيطة والتسهيلات الإنتاجية الأخرى.

¹: منور أوسريير، عليان نذير، مرجع سابق، ص 110.

ثالثا: عوامل مرتبطة بمناخ الاستثمار: مثل مدى قبول الاستثمارات، مدى الاستقرار السياسي، مدى استقرار سعر نظام الضرائب، توفر البنى التحتية، بالإضافة إلى الإغراءات والامتيازات والحوافز المقدمة للمستثمرين الأجانب.

رابعا: عوامل أخرى: مثل الأرباح المتوقعة، حرية تحويل رؤوس الأموال إلى الخارج، والموقع الجغرافي... إلخ
الفرع الرابع: نظرية الحماية

تقوم هذه النظرية على توضيح أهم الإجراءات والتدابير التي تعتمدها الشركات الأصلية لحماية الاختراعات التي طورتها في كل المجالات وضمان عدم تسربها إلى الدول الأخرى المضيفة لأطول فترة ممكنة. تستطيع هذه الشركات زيادة وتعظيم نسبة أرباحها إذا قامت بأكبر قدر ممكن من حماية الكثير أنشطتها الخاصة، وضمنت عدم تسربها إلى الدول الأخرى مثل: البحوث والاختراعات والمهارات الإدارية والفنية والتطبيقات التكنولوجية ومنه نجد أن أغلب الشركات الرائدة في العالم حاليا هي من بين الشركات التي استطاعت إلى حد بعيد ضمان حماية جزء أو كل من أنشطتها.

المبحث الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر ومكوناته

في هذا المبحث سيتم التطرق إلى محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك طبقا لما تتميز به من عوامل سواء اقتصادية كانت أو قانونية تساعد على الحفاظ على هذا الاستثمار أو من المحبذ أن يتطور أكثر فأكثر فيها، وأيضا إلى مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر المختلفة.

المطلب الأول: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

تسعى الدول النامية منها والمتطورة لجذب العديد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لأطراف معينة وتعود أسباب حصول بعض الدول على هذه الاستثمارات محدودة نذكر منها:

الفرع الأول: حجم السوق

حجم السوق ومن احتمالات النمو من العوامل الهامة المؤثرة على قرار توطن الاستثمار الأجنبي المباشر، فكل حجم السوق الحالي يؤدي إلى مزيد من تدفق الاستثمار الأجنبي، ومن المقاييس المستخدمة لقياس حجم السوق المحلية متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، وعدد السكان في المقياس الأول يمكن اعتباره مؤشر للطلب الجاري، أما المؤشر الثاني فيعد مؤشرا للحجم المطلق للسوق وبالتالي لاحتمالاته المستقبلية

لقد وجدت الدراسات العلمية أن هناك علاقة ارتباط قوية بين معدل النمو الناتج كمقياس أيضا لحجم سوق الدولة المضيفة وبين الاستثمار الأجنبي المباشر حيث أن ارتفاع هذه المعدلات يعني ارتفاع فرص التقدم والتحسين في الاقتصاد القوي وجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية¹.

¹: أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دار النشر: دار الجامعية، البلد: مصر، السنة

الفرع الثاني: سياسات اقتصادية مستقرة

إن وجود بيئة اقتصادية كلية مرحة بالاستثمار، وتتمتع بالثبات في العناصر الأساسية المشجعة للاستثمار بصفة عامة والاستثمار الأجنبي المباشر بصفة خاصة، لأنها تعطي إشارات سليمة لكل من المستثمر الأجنبي والمحلي فضلا عن اهتمامها بتحديد الاقتصاد والانفتاح على العالم الخارجي والتي تعد من ملكيات أساسية لتدفق الاستثمار الأجنبي، ويتم الوصول إلى هذه البيئة من خلال تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي التي تعمل على التحكم في التضخم وعجز الموازنة وتقليل الحجز التجاري¹ ومن أهم السياسات الاقتصادية الكمية المستقرة:

أولاً: توازن ميزان المدفوعات

باعتبار أن ميزان المدفوعات هو المرآة العاكسة للوضع الاقتصادية للبلد المستقر بمعرفة وضعيته ميزاته، فإذا كان هذا الأخير من خلل فمن الممكن أن يتخذ البلد إجراءات تقييدية قد لا تكون في صالح المستثمر منها: قيود جمركية عالية، مراقبة الصرف، الحد من القروض والتحقق من الإنفاق على إعداد البنية التحتية وغيرها من شأنها أن يعيق الاستثمار الأجنبي المباشر².

ثانياً: التضخم

إن معدلات التضخم المرتفعة تعد مؤثر على عدم استقرار الاقتصاد الكلي وعن عجز الحكومة في التحكم في السياسة الاقتصادية الكمية، وهذا بدوره غير مشجع للاستثمار، فمعدلات التضخم المرتفعة تؤثر سلباً على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر³.

ثالثاً: سعر الفائدة

إن الزيادات في أسعار الفائدة المتجهة نحو مستويات ايجابية بشكل معتدل تقترن بالزيادة في الاستثمار والادخار، وهذا ما يحسن من إمكانية النمو الاقتصادي ك تؤدي سلبية أسعار الفائدة إلى: هروب رؤوس الأموال المحلية وتشجيع الاستثمارات كثيفة رأس المال. تحويل نسبة كبيرة من المدخرات أو الأرصدة إلى ودائع العملة الأجنبية وهذا ما يولد ضغوط على ميزان المدفوعات مما يساعد على الارتفاع في أسعار الصرف.

رابعاً: سعر الصرف

يعتبر سعر الصرف الأجنبي من المحددات الهامة للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أوضحت أحد الدراسات التطبيقية، أن الشركات الأجنبية تتعامل بردود فعل عكسية مع تقلبات أسعار الصرف، ويؤثر معدل الصرف على تدفق هذا الاستثمار من ناحيتين هما:

¹: غازي عبد الرزاق النقاش، التمويل الدولي والعمليات المصرفية، دار النشر: دار وائل، البلد: الأردن، السنة: 2006، ص: 63.

³: سمير يحيوي، العولمة وتأثيرها على الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، السنة: 2004-2005، ص: 72-73.

³: يحي سعيدي، تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، السنة: 2007، ص: 114.

الأولى: تتعلق بانخفاض في قيمة العملة المحلية بالنسبة للعملة الأجنبية في الدول المضيفة، مما يترتب عليه انخفاض القيمة الحقيقية لتكاليف المشروع، وهذا يحفز المستثمر الأجنبي على زيادة استثماراته المباشرة في الدولة المضيفة.

الثانية: تتمثل في مدى استقرار سعر الصرف في الدولة المضيفة، حيث يؤدي إلى استقرار حصيلة إرجاع المشروعات عند تحويلها للخارج، ويحفز ذلك على تدفقات الاستثمارات الأجنبية، أو يحدث العكس في حالة عدم استقرار أسعار الصرف¹.

الفرع الثالث: الإطار التشريعي والتنظيمي للاستثمار

إن وجود إطار تشريعي وتنظيمي يحكم أنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر من العوامل الهامة المؤثرة على اتجاهات الاستثمارات الأجنبية، ولكي يكون الإطار التشريعي جاذبا للاستثمار فلا بد من توافر عدة مقومات من أهمها:

وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل التأمين، المصادرة، فرض الحراسة، وتكفل له حرية تحويل الأرباح، وحرية دخول رأس المال وخروجه فضلا عن أهمية وجود نظام يكفل حماية حقوق الملكية الفكرية.

وجود نظام قضائي قادر على تنفيذ القوانين والتعاقدات، وحل النزاعات التي تنشأ بين المستثمر والدولة المضيفة بكفاءة عالية².

الحماية القانونية المكفولة للاستثمارات الأجنبية ضد المخاطر غير التجارية والتي تشمل الحماية ضد المخاطر السياسية³.

كما تؤثر البيئة التنظيمية والمؤسسية في الدولة المضيفة تأثيرا هاما على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، نظرا لتأثيرها على تكلفة المعاملات وعلى تقليل أو زيادة درجة التدفق بالنسبة للمستثمرين المحتملين، فكلما كان النظام الإداري القائم على إدارة الاستثمار تميز بسلاسة الإجراءات ووضوحها وعدم نقشي البيروقراطية وتبسيط قواعد الموافقة على الاستثمار من خلال إنشاء مراكز الخطوة الواحدة داخل الدولة أدى ذلك إلى جذب الاستثمار والعكس صحيح، وكلما كانت المعلومات والبيانات التي يحتاجها المستثمر متوفرة بشكل تفصيلي ودقيق في الوقت المناسب أدى ذلك إلى زيادة حدة جذب الاستثمار.

الفرع الرابع: بنية أساسية مناسبة

يعتبر توفر بنية أساسية مناسبة محددًا هامًا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة إذا أنها تساهم في تخفيض تكلفة الأعمال للمستثمر ومن ثم رفع معدل العائد على الاستثمار الخاص، وخطوط النقل الحديثة

¹: فريد أحمد قبلان، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربي-واقع وتحديات-، دار النشر: دار النهضة العربية، البلد: القاهرة، السنة: 2008، ص:ص: 37-38.

²: أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق، ص: 38.

³: يوسف مسعداوي، تسيير مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر مع الإشارة لحالات بعض الدول العربية، أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد: 03، البلد: الجزائر، السنة: 2008، ص: 166.

بأنواعها المختلفة تسهل من عملية الوصول داخل الدولة المضيفة وكذلك للعالم الخارجي كما أن وسائل الاتصالات ذات كفاءة عالية تمكن من سهولة وسرعة الاتصال بفروع الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة والمراكز الرئيسية في الدولة الأم فضلا عن أنها تسهل من عملية تبادل البيانات والمعلومات بين الفروع والمراكز.

الفرع الخامس: مدى اهتمام الدول المضيفة بتنمية الموارد البشرية و دعم القدرات الذاتية للتطوير

تساهم الشركات متعددة الجنسيات إسهاما فعالا في نقل التكنولوجيا والمهارات المناسبة للمنشآت الصناعية الكائنة في الدول المضيفة وتتوقف درجة استفادة الصناعة من هذه التكنولوجيا على مدى الاستثمار المحلي في أنشطة البحث والتطوير.

وتشمل الكفاءات البشرية مختلف القدرات الفنية والإدارية والتنظيمية ويأتي التعليم والتدريب المهني في صدارة العوامل المؤثرة في مستوى الموارد البشرية، فارتفاع نسبة التعلم وزيادة الاهتمام بالتدريب يزيد من مهارة العمالة.

الفرع السادس: الحوافز المالية و التحفيزية

تلعب حوافز الاستثمار التي تمنحها الدول النامية للمستثمر الأجنبي دورا هاما في جذب الاستثمار وتتمثل هذه الحوافز في الحوافز المالية والتمويلية وحوافز أخرى نذكرها كما يلي:

أولاً: الحوافز المالية: وتتمثل في الحوافز الضريبية بصفة أساسية ومن أهم أشكالها الإعفاءات الضريبية المؤقتة، انتفاءات ضريبة الاستثمار، الاستهلاك المعجل للأصول الرأس مالية، إعفاء السلع الرأسمالية المستوردة من الرسوم الجمركية أو من الضرائب والواردات الأخرى، بالإضافة إلى حافز التصدير.

ثانياً: الحوافز التمويلية: تتمثل في الأنواع الأساسية منها في الإعانات الحكومية المباشرة جزء من تكلفة رأس المال الإنتاج وتكاليف التسويق المرتبطة بالمشاريع الاستثمارية، وفي الائتمان الحكومي المدعم، وكذلك مشاركة الحكومة في ملكية أسهم المشروعات الاستثمارية التي تتضمن مخاطر تجارية مرتفعة، تأمين حكومي بمعدلات تفضيلية لتغطية أنواع معينة من المخاطر، تغيير أسعار الصرف المخاطر غير التجارية مثل التأميم والمصادرة.

ثالثاً: الحوافز الأخرى: تشمل المعاملة التفضيلية للاستثمار الأجنبي المباشر في مجالات الصرف الأجنبي مثل ضمان تحويل رأس المال والإرباح إلى الخارج، وتشمل أيضا تزويد المستثمر بالخدمات الأساسية مثل تنفيذ وإدارة المشروعات، وتزويد المستثمر بمعلومات من السوق توفر المواد الخام، تقديم النصائح بخصوص عمليات الإنتاج وفن التسويق، المساعدة في التدريب، تزويد المستثمر، بالنية الأساسية من أرض وميدان ومرافق عامة بأسعار تقل عن الأسعار التجارية، وتساهم هذه الحوافز في تخفيض تكاليف إنشاء المشروعات بشكل غير مباشر وبالتالي إمكانية تحقيق معدل عائد مرتفع¹.

¹: منوار أوسريير، نذير عليان، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 02، البلد: الجزائر، السنة 2005، ص.ص 120-

الفرع السابع: البيئة السياسية

يعتبر النظام السياسي القائم في البلد أحد أهم العوامل المشكلة للبيئة السياسية حيث أن الاستقرار السياسي في بلد له تأثير كبير على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة فالمستثمر الأجنبي يتخذ قرار قبول أو رفض المشاريع ليس على أساس حجم السوق والعائد، وإنما على أساس الاستقرار للنظام السياسي في البلد فالمستثمرون يفضلون الأنظمة الديمقراطية لأنها مستقرة¹.

المطلب الثاني: مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر

توجد ثلاثة عناصر أساسية يتشكل منها الاستثمار الأجنبي المباشر وهي:

الفرع الأول: رأس المال الأولي

و هو مبلغ التمويل الذي يقدمه المستثمر الأجنبي لشراء حصة من مشروع في بلد آخر غير بلده الأصلي². و تشترط بعض المؤسسات الدولية منها صندوق النقد الدولي بلوغ هذه المساهمة نسبة 10 % على الأقل من رأس مال المشروع المساهم فيه ليصبح هذا الاستثمار مباشرا.

الفرع الثاني: الأرباح المعاد استثمارها

و تتمثل في الحصة الخاصة بالمستثمر الأجنبي من أرباح استثماراته في البلد المضيف للاستثمار و غير المحولة إلى بلده الأصلي بل بقيت محتجزة لدى المشروع المحلي مصدر هذا الربح بهدف إعادة استثمارها أي تحويلها إلى استثمارات جديدة ملكا لشخص (طبيعي أو معنوي) أجنبي. و بهذا يصبح حجم الاستثمار الأجنبي المباشر هو حاصل جمع المساهمة الأولية مع الأرباح المعاد استثمارها داخل نفس البلد.

الفرع الثالث: القروض داخل الشركة الواحدة

و تتمثل في الديون الطويلة الأجل للشركة الأم اتجاه فروعها في الخارج أو بين فروع الشركة الواحدة المتواجدة في عدة بلدان.

¹ عصام مندور، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل التغيرات الاقتصادية الدولية، دار النشر: دار التعليم الجامعي، البلد: القاهرة، السنة: 2010، ص:27.

² UNCTAD, World investment report 1998, New York and Geneva, 1998, P 351

خلاصة الفصل:

تناولنا في هذا الفصل جوانب مختلفة بالاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره أحد أنواع الاستثمارات التي تسعى السياسة الاستثمارية للحكومات إلى جلبه. و استعرضنا مراحل تطوره ونشأته ثم مجموعة من التعاريف التي قدمتها بعض المنظمات و الهيئات الدولية، ثم أهم أشكاله و العوامل التي تدفع المستثمر إلى الاستثمار خارج وطنه من جهة و البواعث التي تجعل الحكومات تعمل جاهدة على جلبه. وأيضا مكونات هذا النوع من الاستثمار.

الفصل الثاني:

العملية التصديرية

الفصل الثاني: العملية التصديرية

تمهيد للفصل:

يعتبر التصدير أحد أشكال الدخول إلى الأسواق الدولية، حيث يعني قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية، خدمية، معلوماتية، مالية، ثقافية وسياحية إلى دول وأسواق دولية أخرى بغرض تحقيق أرباح وقيمة مضافة، توسع، نمو، انتشار، فرص عمل، تكنولوجيا جديدة وغيرها.

ويقع التصدير في إطار تشجيع التبادل التجاري بين الدول بما يحقق مصالح عديدة لأطراف التجارة الدولية (المصدرون والمستوردون)، نظراً لاختلاف المزايا النسبية و التنافسية لكل دولة. وكان هذا سبب اهتمامنا بالصادرات وتحليل منظومتها. حيث أظهرت النتائج استمرار اعتماد الجزائر على تصدير المحروقات بنسبة تصل إلى % 97 لكن تغيرت الحصص السوقية واكتسبت أسواق جديدة للصادرات خارج المحروقات.

وفي هذا الفصل تطرقنا لجوانب مختلفة تخص العملية التصديرية حيث انقسم إلى مبحثين:

✓ المبحث الأول: أساسيات التصدير

✓ المبحث الثاني: نظريات التصدير

المبحث الأول: أساسيات التصدير

يعتبر التصدير لأي مؤسسة نقطة انطلاق إلى الأسواق العالمية وما تقصده من مكاسب أكثر وزيادة في أرباحها؛ ونظرا لأهمية هذه العملية لا بد من معرفة أهم أساسياتها وهو ما يتضمنه هذا المبحث:

المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته:

الفرع الأول: مفهوم التصدير

التصدير هو عملية هامة تتدخل في مراحل النشاط التجاري للمؤسسة الاقتصادية وهو ركيزة تنموية فعالة بالنسبة للدول النامية ويختلف مفهوم التصدير من شخص لآخر ومن فئة لأخرى وفيما يلي نعرض أهم تعاريف التصدير:

- يعرف التصدير كما يلي: هو كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم إلى عون غير مقيم، بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي¹.

- أما رجل الجمارك فيعرف التصدير على أنه: كل عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية إلى الحدود الأجنبية².

- أما حسب الموسوعة الاقتصادية فمفهوم التصدير هو: تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلّة³.

كما يمكن تقديم تعاريف للتصدير على المستويات التالية:

على المستوى الدولي: التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول ويستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية، والتحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما.

وعليه يمكن القول أن التصدير هو الوسيلة الأكثر سهولة للمؤسسات في اقتحام الأسواق الأجنبية، فالمؤسسات تبدأ توسعها من خلال التصدير.

كما تجدر الإشارة إلى مفهوم إستراتيجية التصدير ذلك لأن المؤسسة يفرض عليها القيام وإتباع أساليب معينة قبل القيام بعملية التصدير حتى توسع نشاطها الإنتاجي وذلك عن طريق البحث عن أسواق لتصريف منتجاتها بمختلف الطرق الممكنة.

¹: الجمعية العلمية، نادي الدراسات الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ملحقة خروبية، ص 13.

²: المرجع نفسه، ص 13.

³: المرجع نفسه، ص 13.

وتعرف إستراتيجية التصدير بأنها" أسلوبا علميا تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية، وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة"¹

كما تعرف إستراتيجية التصدير أيضا بأنها" رؤية المؤسسة بعيدة المدى لما يجب أن تكون عليه المؤسسة في المستقبل (مع حشد الموارد والإمكانيات المختلفة اللازمة لذلك) وتصميم إستراتيجية بشكل فاعل يتوقف على منهج المؤسسة في التخطيط الاستراتيجي الذي تحدد ملامحه في برامج تتصف بالتكامل والتناسق"²

ويمكن التمييز بين نوعين من إستراتيجية التصدير هما³:

أولاً: إستراتيجية التصدير المعتمدة على المنتج:

تسعى المؤسسة في هذه الإستراتيجية إلى تحقيق هدف اختراق عدد كبير من الأسواق بمنتج واحد ويتم ذلك من خلال:

- القيام بتحديد منتج أساسي للمؤسسة.

- القيام بتسويق المنتج في السوق المحلية وتعميمه وطنياً ثم دولياً.

- تكيف المنتج حسب متطلبات الأسواق الخارجية، حيث تقوم المؤسسة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق كل سوق خارجي تريد الدخول إليه.

- القيام بتعديل المنتج وتنميته بالطرق التقنية.

ثانياً. إستراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق :

يجب على المؤسسة في هذه الإستراتيجية القيام بمراقبة سوق معينة من حيث المنتج المعروض فيها والذي يكون من نفس النوع الخاص بالمؤسسة، وكذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته.

الفرع الثاني: أهمية التصدير

إن أهمية التصدير تتركز في المزايا التي تحصل عليها الدولة منه وتتمثل في⁴:

1: إن التصدير هو المصدر الرئيسي للنقد الأجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الاستيراد من جهة وتخفيض العجز في ميزان المدفوعات من جهة أخرى.

¹: إيزام خالد، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2001-2002، ص16.

²: محمود جاسم محمد الصميدعي، إستراتيجيات التسويق مدخل كمي وتحليلي، دار النشر: الحامد للنشر والتوزيع، البلد: عمان، الطبعة: الثانية، السنة: 2004، ص428.

³: الجبارية كحيلي، دور إستراتيجية التصدير في تحسين الأداء المؤسسي، مذكرة نيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، 2014-2015، ص19.

⁴: محمد سعيد اوكيل، اقتصاد وتسيير الإبداع التكنولوجي، دار النشر: ديوان المطبوعات الجامعية، البلد: الجزائر، 1994، ص28.

2: إن الصناعات التصديرية قد تحصل على مدخلات من صناعات غير تصديرية، كما أن الجزء من مخرجاتها قد يستخدم في تدعيم صناعات غير تصديرية أيضا، وهذه العلاقة التكاملية تؤدي حتما إلى تطور الصناعات غير تصديرية وتحويلها إلى صناعات تصديرية في الأجل الطويل.

3: إن التصدير يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية، والقدرة على المنافسة بالحصول على أكبر حصة تسويقية، وهذا التواجد يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية، من حيث تكنولوجيا الإنتاج، وتطوير المواصفات الفنية، واستخدام وسائل ترويج أكثر تأثيرا وغيرها. وكل هذه الأمور تتعكس بدورها على تطوير هيكل الصناعات التصديرية بشكل مباشر وتطوير هيكل الصناعة ككل بشكل غير مباشر وأقرب مثال على ذلك الصناعات الالكترونية اليابانية التي بدأت تظهر في الأسواق الأوروبية في أوائل السبعينات ورغم أنها كانت متوسطة الجودة مقارنة بمثيلاتها المصنعة في دول أوروبا الغربية وأمريكا، إلا أن التواجد المستمر في هذه الأسواق أكسب الشركات اليابانية الخبرة ومكنها من نقل التكنولوجيا الإنتاجية من الدول المنافسة وتطويرها إلى الأفضل حتى أصبحت الآن الأكثر بيعا والأكثر تفضيلا من جانب المستهلك الأوروبي والأمريكي على حد سواء وقد انعكس ذلك على الصناعات الهندسية الأخرى المنتجة في اليابان وبدأت تغزو أسواق العالم.

4: إضافة إلى ذلك وعلى مستوى المنافسة العالمية، أصبح التصدير يشير إلى مدى امتياز اقتصاد بلد معين بالمرودية والتكلفة الدنيا والجودة، حتى أن مقياس الأداء الاقتصادي والتكنولوجي أصبح في السنوات الأخيرة يعتمد كثيرا على اعتبار قدرات التصدير وخاصة محتوياته التكنولوجية. والمقصود بذلك هو طبيعة التكنولوجيا بذاتها، فنصنع وتصدير جهاز أوتوماتيكي مثلا يختلف في أهميته وقيمه المضافة عن صنع وتصدير آلة ميكانيكية¹.

5: التصدير عملية يتسرب تأثيرها انطلاقا من تحسين الجودة إلى حدوث تخفيض في التكاليف سواء تكاليف الإنتاج أو التكاليف النهائية، وصولا إلى احتلال وضعية تنافسية أقوى وبالتالي الاستحواذ على شريحة سوقية أكبر مما يرفع رقم الأعمال، وبالتالي الحصول على أكبر أرباح وتوزيع جزء منها إلى المساهمين وإعادة استثمار الجزء الباقي في نشاطات مختلفة منها البحث التطبيقي أو الإبداع التكنولوجي؛ وبالتالي القدرة التصديرية الفعلية لا تتمثل في تصدير أكبر الكميات فحسب وإنما في تصدير أكبر كمية من المنتجات التي تتصف بمواصفات تكنولوجية متقدمة².

¹: محمد سعيد أوكيل مرجع سابق، نفس الصفحة.

² محمود الشيخ، التسويق الدولي، دار النشر: دار أسامة للنشر و التوزيع، الأردن، السنة: 2008 ، ص194

المطلب الثاني: أشكال التصدير وأنواع الصادرات

الفرع الأول: أشكال التصدير

يأخذ التصدير عدة أشكال، تصدير مباشر، تصدير غير مباشر وتصدير مشترك وفيما يلي تحديد المقصود لكل شكل:

أولاً: التصدير المباشر

في التصدير المباشر المؤسسة مستقلة في تسيير نشاطها التجاري، وهو وسيلة لاكتساب أولى الخبرات في السوق الخارجية وإقامة علاقات مع الزبائن المحليين والتعرف على العادات والتنظيمات التجارية الدولية. يتطلب هذا النوع، تعبئة موارد داخلية هامة منها اللوجستية، الإدارية، المالية، التجارية وتوفير الكمية المطلوبة من المنتج في البلد المستهدف. كما أن المؤسسة المصدرة تتحمل كل المخاطر المتعلقة بالتسويق في الخارج. ويتم التصدير المباشر في الخارج بإحدى الطرق التالية:¹

1- بصيغة البيع المباشر:

يتمثل في تحقيق عملية البيع والتسليم والفوترة في سوق أجنبية من البلد الأصلي دون ممثل أو وسيط، عن طريق شبكات التسويق المباشر (الهاتف، الفاكس...)، المقاصة الدولية، البيع عن بعد (الانترنت) أو بالمشاركة في المعارض والصالونات المختلفة.

2- بممثل أجير: تفوض المؤسسة بصفة دائمة في السوق ممثلاً أو عدة ممثلين تجاريين. والممثل الأجير هو شخص طبيعي مرتبط بالمؤسسة بعقد عمل.

3- عن طريق وكيل:

الوكيل أو الوكيل بالعمولة أو الوكيل التجاري، هو ممثل مندوب مستقل ودائم للمصدر والمسمى المفوض. يعمل باسم ولحساب وبأخطار المؤسسة التي تفوضه. يمكن أن يكون شخصاً طبيعياً أو معنوياً مستقلاً يتقاضى عمولة من رقم الأعمال الذي يحققه مهمته الاستكشاف، البحث عن الزبائن والبيع. وكذلك إعلام المصدر عن حالة السوق، تطور الطلب، المنافسة، المنتجات الجديدة... الخ، وبإمكان توسيع مهمة الوكيل إلى التحصيل من الزبائن، تسيير المخزون، تسيير الزبائن وتنظيم الخدمات ما بعد البيع. بينما تحديد السعر وشروط الدفع تبقى من صلاحيات المصدر، حيث انه المسؤول الوحيد أمام المشتري.

ثانياً: التصدير غير المباشر

التصدير غير المباشر أو التصدير المناول، هو نوع من التصدير من خلاله تقوم المؤسسة بمناولة مبيعاتها التصديرية لذلك تلجأ إلى وسيط تجاري له الإمكانيات، الكفاءات، المعرفة والخبرة بالسوق.

يكون الوسيط همزة وصل بين المصدر والموزعين المحليين. يقوم بشراء المواد والسلع من المصدر لإعادة بيعها بالشروط التي يحددها هو. في هذا النوع من التصدير تكون مخاطر المصدر محدودة والموارد المالية والبشرية

¹:أيت بن عمر الهام، تجمعات التصدير آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات، مجلة العلوم الاقتصاد والتجارة والتسيير، ص130، العدد32-2015.

المعبئة غير هامة. كما يفقد السيطرة على السياسة التجارية ومراقبة شروط تسويق منتجاته. يتمثل الوسطاء في التصدير غير المباشر في: شركات التجارة الدولية، شركات تسيير التصدير، المستوردون وأصحاب الامتياز. وفيما يلي توضيح كل منها¹:

1: شركات التجارة الدولية

هي شركات الاستيراد والتصدير، تقوم بالتسويق في الأسواق الأجنبية باسمها الخاص. غالبية هذه الشركات هي منظمات تجارية قوية تسيطر على بعض المناطق أو حتى على بعض الدول حيث أنها متخصصة حسب المناطق الجغرافية أو حسب مجموعة من المنتجات. وهي منتشرة في اليابان، البرازيل وهولندا.

2: شركات تسيير التصدير

هي شركات خدماتية مستقلة تقوم بكل أعمال خدمات التصدير لصالح مؤسسة التصدير بعقد توكيل، كالأستكشاف، السياسة التجارية، التوزيع، البيع، تسيير العمليات اللوجستية والإدارية... تعمل باسم المصدر، ونشاطاتها ذات مدة محددة. دخلها هو اشتراك شهري محدد مسبقا وعمولة على المبيعات.

3: المستوردون

المستوردون أو الموزعون هم تجار مستقلين أجنب، يقومون بشراء منتجات المصدر لإعادة بيعها باسمهم ولحسابهم، ويتحملون كل الأخطار في السوق التي هم مقيمون فيها. يحضر المستوردون كل العمليات المتعلقة بالبيع: الأستكشاف، التوزيع، التخزين، تنظيم وتنشيط شبكة البيع، الإشهار، المشاركة في التظاهرات التجارية وتقديم خدمات ما بعد البيع. كما يحددون شروط البيع والأسعار ويتقاضون هامش على المبيعات.

4: أصحاب الامتياز

يقوم صاحب الامتياز، حصريا، بالتوزيع في منطقة يحددها له المصدر. حيث يتعهد صاحب الامتياز، في العقد الحصري للامتياز المتبادل، عدم توزيع منتج منافس في نفس المنطقة. بالنسبة للمصدر هذا العقد ما هو إلا وسيلة لفرض رقابته على السياسة التجارية لصاحب الامتياز، كفرض سياسة الأسعار أو الإشهار².

ثالثا: التصدير المشترك

يمثل بالنسبة للمؤسسة التعاون مع مؤسسات أخرى في عملية التصدير، حيث أنه تتجمع مؤسسات وطنية بتكوين تكتل للمصدرين والاشترك معا في الوسائل لتسيير سياستهم للتصدير. وهو تحالف إرادي لمجموعة من

¹: نظام موسى سويدان، التسويق المعاصر، دار النشر: دار حامد للنشر والتوزيع، البلد: عمان، الأردن، الطبعة: الأولى، السنة: 2010، ص391

²: رضوان محمود العمر، التسويق الدولي، دار النشر: دار وائل للنشر والتوزيع، البلد: عمان، الأردن، الطبعة: الأولى، السنة: 2007، ص141

المؤسسات بهدف الترويج بالسلع والخدمات لأعضائها في السوق الخارجية وتسهيل عملية تصدير هذه المنتجات بمجهود وعمل جماعي.¹

الفرع الثاني: أنواع الصادرات

يمكن تقسيم الصادرات إلى عدة أنواع رئيسية وهي صادرات منظورة وصادرات غير منظورة وذلك على أساس معيارين كونها مرئية وغير مرئية عند خروجها من البلد المنتج، وصادرات مؤقتة وأخرى نهائية وذلك على أساس بقائها بصفة مؤقتة خارج البلد المنتج لها أو بصفة دائمة وسوف نشرحها كما يلي²:

أولاً. صادرات منظورة: والتي تضم صادرات السلع المادية الملموسة التي تعبر الحدود الجمركية تحت نظر السلطات الجمركية مثل: القمح، السيارات... الخ وتنتقل من المقيمين إلى الخارج ويمكن للسلطات الجمركية إحصائها.

ثانياً. صادرات غير منظورة: وهي الخدمات التي يؤديها الأفراد والمؤسسات للأجانب مثل خدمات المطاعم والفنادق التي تقدم للسياح الأجانب أو خدمات البنوك الوطنية لعملائها المقيمين في الخارج.

ثالثاً. الصادرات المؤقتة: وهي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد استيرادها ومنها:

✓ المنتجات التي يتم تقديمها في المعارض والصالونات الدولية.

✓ مواد وأجهزة وآلات أشغال ضرورية للقيام بمهام عمل في الخارج.

✓ إرسال آلات أو أجهزة لإصلاحها في الخارج.

رابعاً. الصادرات النهائية: وهي تلك السلع والخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية بحيث تنقطع علاقتها بمجرد وفاء المصدر بالتزاماته التعاقدية مع المستورد.

المطلب الثالث: دوافع التصدير وخطواته

يتم بهذا المطلب التركيز على شقين الشق الأول يتم مناقشة الدوافع المحددة للانخراط بالأعمال التسويقية الدولية علي مستوى شركات الأعمال. حيث أشارت العديد من الدراسات السلوكية للتصدير إلى مجموعة من هذه الدوافع المحفزة والتي تدفع المؤسسات سواء للبدء أو للتوسع في النشاطات التسويقية الدولية. ورغم اختلاف نتائج هذه الدراسات حول مدى فاعليتها نظراً لاختلاف عينة الدراسة والبيئة التي تمت بها تلك الدراسات، إلا أنه بصفة عامة قسمت هذه الدوافع حسب سلوك الاستجابة وشكل الاستجابة سواء مصدرها بفعل العوامل البيئية الداخلية أو بفعل العوامل البيئية الخارجية (السوق المحلي والسوق الأجنبي) أو كلاهما إلى عوامل ساحبة وعوامل دافعة

¹رضوان المحمود العمر، مرجع سابق، نفس الصفحة.

²كمال بكري، الاقتصاد الدولي للتجارة والتمويل، دار النشر: الدار الجامعية الجديدة للنشر والتوزيع، البلد: الاسكندرية، السنة: 2003، ص282.

كما أنه يتم التركيز على خطوات هذه العملية في حال قررت المؤسسة الدخول في مجال التصدير، وبعد أن تأكدت من جاهزيتها لهذه الخطوة وقامت بدراسة السوق الأجنبي المستهدف، والإمام بمتطلبات التصدير، وطرق الدخول إلى الأسواق الجديدة، ووسائل النقل المناسبة، فإنه يتعين على المؤسسة (المصدر) الإمام بخطوات التصدير وآلية تنفيذها، وفيما يلي شرح لكلا الشقين:

الفرع الأول: دوافع التصدير

أولاً: عوامل ساحبة (pull factors): اعتمدت عدة شروط كما يلي:¹

- 1 أهداف الربح والنمو: تعد دوافع الربح والنمو من أهم المقومات التي تحفز المؤسسات للاهتمام بالتصدير حيث تنظر الإدارة للمبيعات الدولية كمصدر محتمل لزيادة أرباحها. وأشارت الدراسات السلوكية للتصدير أن الرغبة في ربح قصير الأجل يعد ذا أهمية كبيرة للعديد من الشركات الصناعية وخاصة الصغيرة ومتوسطة الحجم.
- 2 تفوق تكنولوجي (سلعة مميزة): أشارت الدراسات السلوكية في مجال التصدير إلى أن المؤسسة التي تمتلك تفوق تكنولوجي وتتوفر لديها سلعة مميزة مقارنة بما يعرضه المنافسون في السوق الدولي من المحتمل أن تتخطى هذه المؤسسة بأعمال التسويق الدولية.
- 3 توفر معلومات استثنائية عن السوق الأجنبية: إن المعلومات عن السوق حافز للمؤسسة للعمل بمجال التصدير. وهذه المعلومات تتضمن خصائص العملاء الأجانب، وأحوال الأسواق الخارجية، ومثل هذه المعرفة الخاصة قد تنتج عن رؤية المؤسسة بالاعتماد على البحوث الدولية أو من خلال الزيارات والاتصالات الخاصة بالأسواق الخارجية أو من كونها موجودة بالمكان والوقت المناسب.
- 4 اتجاهات المديرين: تلعب اتجاهات المدراء وتوقعاتهم دوراً حاسماً في تحديد النشاط التصديري للمؤسسات ودلت الدراسات السلوكية أن ميزة الخصائص الفردية (العمر، التعليم.... الخ) لمتخذي القرار بالمؤسسة والعضوية في الاتحادات التجارية والمهنية لها دور كبير في التأثير على سلوك واتجاهات المدراء نحو النشاط الخارجي.
- 5 الجدوى الاقتصادية: يعكس تأثير الجدوى الاقتصادية طبيعة الكفاءة المرتبطة بالحجم ومن خلال التصدير فإن التكاليف الثابتة الناتجة عن الإدارة والتسهيلات والأجهزة والموظفين والبحث والتطوير يمكن توزيعها على وحدات إنتاجية أكثر.
- 6 المزايا التسويقية: إن المعرفة والتخصص التسويقي بين الشركة المصدرة ومنافسيها وتوفر قيمة بيعية ذات مهارات عالية وبنية تسويقية ذات كفاءة ونظام خدمة فنية عالية تعمل كحواجز للتصدير.

¹:محمد سيد محمد حسين، التسويق الدولي ودوره في اقتحام الأسواق الدولية، الأطروحة البحثية في مستوى درجة ماجستير، الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي، الجامعة الافتراضية الدولية، ص46

7 توفر الفرص التسويقية في الخارج: إن توفر الفرص في الأسواق الخارجية قد تكون ذات تأثير قوي على رغبة المؤسسة بالتصدير، وإذا توفرت القدرة لدى المؤسسة على توفير الموارد الضرورية للاستفادة من الفرص.

8 وكلاء أو دوافع التغيير: تلعب المؤسسات الرسمية وغير الرسمية دورا رئيسيا في تنشيط وتنمية أعمال التصدير. فمثلا المؤسسات الحكومية قد تعطي إعفاءات ضريبية ومنح وضمانات القروض لأعمال التصدير وتعطي معلومات عن الأسواق الخارجية، وتنظم المعارض التجارية الدولية وتقوم بالتمويل و المشاركة في المهام التجارية وعقد الاتفاقيات التجارية وغيره.

ثانيا: العوامل الدافعة (push factors)

قد تأتي استجابة المؤسسة للبدء أو التوسع بالأعمال التسويقية للدولة بفعل متغيرات وعوامل بيئية ضاغطة ودون التخطيط المسبق لها ومن أهمها¹:

1 أوامر الطلب الخارجية: إن المعلومات التي تصل للمؤسسة من العملاء الأجانب عن أسعار منتجات المؤسسة قد تكون أكثر الطرق شيوعا. وعنده يحدد مدى توفر الفرص التسويقية في الأسواق الخارجية وقد تكون هذه المعلومات نتيجة الإعلان في المحلات التجارية المحلية أو من خلال الاشتراك في معارض التجارة الدولية أو أية وسائل أخرى.

2 زيادة القدرة في الموارد: قد تصبح عملية التوسع الخارجي ذات جدوى عند زيادة القدرة في الموارد البشرية والمادية غير المستغلة للبدء في التصدير.

3 القرب من الأسواق الدولية: إن القرب من العملاء والموانئ والقرب من الأسواق الدولية يلعب دورا مهما في النشاطات التصديرية للمؤسسة.

4 تنوع المخاطر: في بعض الحالات قد تواجه الشركات المصدرة مخاطر سوقية أقل من الشركات غير المصدرة وذلك بسبب ما لديها من أسواق متنوعة، ومن ثم فإن البيع بأسواق متعددة قد يقلل من المخاطر المرتبطة بتدهور أرباح البيع في أي سوق.

5 زيادة حجم المبيعات الموسمية للسلعة: بعض القطاعات الصناعية مثل صناعة الملابس والنسيج قد تكون أقل مقاومة لدورات الأعمال من غيرها. فالموسمية في ظروف الإنتاج والطلب في السوق المحلية لصناعة معينة قد تعمل كمؤشر سابق لاكتشاف السوق الخارجية ولذلك يتجه للتصدير من أجل إزالة التذبذب في دورة الإنتاج.

6 صغر حجم السوق المحلية: إن صغر حجم السوق المحلية يدفع بالشركات لعملية التصدير الخارجي. وتتبع الشركات التي تنتج سلع استهلاكية للمستهلكين الدوليين الذين لديهم صفات مشتركة في أسلوب الحياة والدخل.

¹: هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، دارالنشر، وائل للنشر و التوزيع، الطبعة: الرابعة، السنة: 2007 ، ص53.

7 ركود أو تدهور السوق المحلية: إن تشبع السوق المحلية بالسلع المنتجة محلياً قد يكون حافزاً للشركات للبحث عن فرص جديدة. فالتوسع الخارجي قد يصبح إستراتيجية ذات جدوى حينما تتدهور السوق المحلية.

8 ضغوط المنافسة: إن خوف الشركة من فقدان حصتها السوقية للشركات المنافسة التي استفادت من الجدوى الاقتصادية التي حصلت عليها من النشاطات التسويقية الدولية، وقد تخشى أن فقدان الأسواق الأجنبية بصورة دائمة للمنافسين المحليين بالدخول للأسواق الدولية على هذه الأسواق، ورؤية المنافسين المحليين بالدخول للأسواق الدولية ومعرفة سهولة الاحتفاظ بالحصص السوقية قد تدفعها للدخول لهذه الأسواق¹.

الفرع الثاني: خطوات التصدير

حيث أن هناك العديد من الإجراءات والمتطلبات لكل خطوة من خطوات التصدير، وهي كالتالي²:

الخطوة الأولى: إتمام عملية البيع

في حال تم الاتفاق على بيع المنتج بين البائع (المُصدِّر) والمشتري (المستورد) من السوق الأجنبي، يجب على البائع إصدار الفاتورة التجارية كجزء من عملية البيع، حيث تعتبر الفاتورة التجارية وثيقة صادرة عن البائع للمشتري يذكر فيها اسم، ونوع وكمية وقيمة السلعة المباعة، ويجب إرسال أصل الفاتورة التجارية للمشتري كجزء من عملية البيع. كما أنها تعد أحد متطلبات التخليص الجمركي المحلية والأجنبية على حد سواء، علماً أن بعض جمارك الدول المستوردة تطلب التصديق على الفاتورة التجارية، ومن الممكن تصديقها عن طريق فروع الغرف التجارية.

الخطوة الثانية: إصدار شهادة المنشأ

بعدما يتم الاتفاق على البيع ويتم إصدار الفاتورة التجارية، يجب على البائع الحصول على شهادة المنشأ للشحنة التي سيتم تصديرها إلى بلد المشتري، إذ تعتبر شهادة المنشأ مستنداً يستخدم في التجارة الدولية لإثبات أن المنتج المصدر تم إنتاجه في البلد المعني، علماً بأن شهادة المنشأ يتم إصدارها عن طريق وزارة التجارة والصناعة وذلك للمنتجات التي تكون مدخلاتها % 40 كحد أدنى من المحتوى المحلي، كما أن بعض جمارك الدول المستوردة تطلب التصديق على شهادة المنشأ، ويمكن تصديقها عن طريق فروع الغرف التجارية، بالإضافة إلى ذلك فإنه يجب إرسال أصل شهادة المنشأ للمشتري كجزء من عملية البيع، حيث تطلب عادة لأغراض التخليص الجمركي المحلية والأجنبية على حد سواء.

¹: محمد سيد محمد حسين، مرجع سابق، ص47

²: الصادرات السعودية، هيئة تنمية الصادرات السعودية، دليل التصدير في المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى 1435هـ/2014م، ص37

الخطوة الثالثة: الموافقات الإضافية لمتطلبات التصدير

قد تحتاج بعض المنتجات إلى موافقات إضافية للتصدير من جهات محلية وذلك بناءً على متطلبات الجمارك المحلية أو الجمارك الأجنبية، وبالرغم أن هناك منتجات لا تتطلب جميع هذه الموافقات إلا أنه على كل مُصدّر أن يتحقق من ذلك قبل تصدير المنتج¹.

الخطوة الرابعة: إثبات دفع القيمة

يجب توفير مستند إثبات دفع القيمة لإثبات أن المشتري دفع مبلغ الشحنة المصدرة، وتطلب الجمارك هذا المستند للتأكد من أن المال المدفوع لم يتم تهريبه خارج البلاد بل تم استخدامه لشراء سلعة ما، وقد يكون مستند إثبات دفع القيمة في شكل حوالة مصرفية أو خطاب أو أي شكل آخر يثبت عملية الدفع. أما في حال الدفع الآجل، والذي يتم الدفع فيه بعد أن يستلم المشتري الشحنة، أو في مدة زمنية تحدد مسبقاً حسب شروط الدفع المتفق عليها بين البائع والمشتري، فإنه يجب على المُصدّر أن يتعهد بذلك في خطاب للجمارك ينص على أنه سيقدم مستند إثبات دفع القيمة خلال فترة زمنية معينة طالما يتم تحصيل مبلغ الدفع من المشتري.

الخطوة الخامسة: التأمين على الشحنة

على الرغم من أن التأمين خطوة اختيارية (إلا إذا كان جزءاً من الاتفاق)، إلا أنه من المستحسن أن يقوم المُصدّر بالتأمين على الشحنة في حالة حدوث أي حوادث أو ضرر أو خسارة مع شركة تأمين موثوق بها، وفي غالب الأمر تحسب تكلفة التأمين بناءً على قيمة السلعة، مع مراعاة بلد الاستيراد ووسيلة النقل.

وفي بعض اتفاقيات البيع بين البائع والمشتري أو بناءً على مصطلحات التجارة الدولية INCOTERMS يعتبر التأمين شرطاً إلزامياً. وفي حال الفشل في الالتزام بمتطلبات هذا الاتفاق من قبل المُصدّر، فإن ذلك قد يؤدي إلى تأخير أو تجاهل المشتري في الدفع لذلك يجب على المصدر أن يلم جيداً بمصطلحات التجارة الدولية المتفق عليها مع المشتري والتي بدورها تحدد ملكية السلعة أثناء عملية التصدير، ومسؤولية المطالبة بمبلغ التأمين في حالة حدوث أي ضرر أو خسارة².

الخطوة السادسة: الحجز للشحنة

في هذه الخطوة يتم التجهيز والحجز للشحنة مع ناقل من إحدى خطوط الملاحة، وعند تأكيد الحجز من قبل خط الملاحة، سيحصل المُصدّر على مستند إذن استلام الحاوية؛ وهو مستند يحتوي على معلومات تتعلق برقم الحاويات المحجوزة، وعددها، ونوعها. وبناءً على هذا المستند، تتكفل شركة النقل البري باستلام الحاويات ونقلها

¹: المرجع السابق، نفس الصفحة.

²: الصادرات السعودية، مرجع سابق، الصفحة 38.

بالنيابة عن المُصدِّر إلى موقع تحميل الشحنة للمُصدِّر سواء كان مستودع، مصنع، الخ من أجل بدء عملية التحميل.

الخطوة السابعة: تحميل الشحنة في الحاوية

في حالة شحن المنتجات باستخدام حاويات النقل البحري، سيتم الطلب من المُصدِّر تحميل الحاوية بالشحنة (يرجى ملاحظة أن هناك طرق مختلفة لتحميل السلع بناءً على وسيلة النقل المستخدمة)، وبعد حجز الشحنة يتم استلام الحاويات من الساحة الخاصة بخطوط الملاحة وتسليمها إلى موقع تحميل المُصدِّر (مستودع، مصنع... الخ). وذلك لإتمام تحميل الشحنة وإغلاق الحاوية بالختم، كما ينبغي على المُصدِّر تسجيل رقم أختام الحاويات التي يتم تزويدها بخطوط الملاحة لكي يتم ذكرها في بوليصة الشحن (سوف يتم التحدث عن بوليصة الشحن في الخطوة 11)، علماً بأنه لا يمكن فتح الختم إلا إذا تم كسره ويتم ذلك في حالة طلب الجمارك فتح الحاوية لغرض التفتيش، حينها يتم استبداله بختم آخر جديد بديلاً للسابق المستخدم أثناء التحميل، وهنا ينبغي على المُصدِّر تعديل رقم الختم الجديد في بوليصة الشحن مع العلم بأن أرقام ختم الحاويات تعتبر ذات أهمية للمشتري إذ سيتم التحقق منها مع ما هو مذكور في بوليصة الشحن في بلد الوصول والتأكد أنه لم يتم فتح الحاوية أثناء النقل من ميناء المغادرة للمُصدِّر.

بعد تحميل البضائع في الحاوية، يجب على المُصدِّر إصدار بيان التعبئة، وهو مستند يحتوي على تفاصيل البضاعة، وعددها، ووزنها، ويتم تسليم بيان التعبئة أثناء التخليص الجمركي، وأيضاً يتم إرسال بيان التعبئة للمشتري، وقد تطلب بعض جمارك الدول المستوردة التصديق على بيان التعبئة، ويمكن تصديقها عن طريق فروع الغرف التجارية.

الخطوة الثامنة: تلقي البيان من الناقل

يقوم ناقل خطوط الملاحة بتجهيز البيان الخاص بالسفينة وتفاصيل شحنة الحاويات التي سوف تكون على متن هذه السفينة، ومن ثم يتم إرسال البيان، لذلك يجب على المصدر إرسال تفاصيل الشحنة للناقل لكي يتم إدخالها في بيان السفينة، كما يجب أن تحتوي تفاصيل الشحنة على اسم المُصدِّر وعنوانه، واسم المستورد وعنوانه، إضافةً إلى تفاصيل السلعة، كنوعها، وكمياتها، ووزنها. وفي حال إنهاء الناقل لبيان السفينة، فإن عليه إصدار بيان الشحنة للمُصدِّر، والذي يقدمه بدوره إلى الجمارك لأغراض التخليص الجمركي لذلك يجب التأكد من توفير كافة تفاصيل الشحنة للناقل وذلك قبل سبعة أيام من وصول السفينة إلى ميناء المغادرة، عدا ذلك سيكون من الصعب للشحنة للحاق بحجز السفينة، ويتم تأجيل الشحنة لتكون على متن السفينة القادمة¹.

¹: مرجع نفسه، ص39

الخطوة التاسعة: تقديم المستندات للمخلص الجمركي

حالما يتم الحصول على بيان الشحنة، يرسل المُصدّر هذا البيان إضافة إلى مستندات الشحن الأخرى للمخلص الجمركي، وذلك للبدء في إجراءات التخليص الجمركي. علماً بأن من متطلبات الجمارك للتخليص الجمركي كما يلي؛ الفاتورة التجارية، وشهادة المنشأ، وبيان الشحنة وأيضاً بيان تعبئة باللغة العربية بحيث يكون مصدق من أحد فروع الغرفة التجارية. ومن المفيد التذكير هنا أنه إذا كان المُصدّر يتعامل لأول مرة مع المخلص الجمركي، فإنه يجب تفويضه بخطاب تفويض، ونسخة من السجل التجاري لكي يتسنى له التخليص الجمركي للشحنات الخاصة بالمُصدّر.

الخطوة العاشرة: التخليص الجمركي

بعدما يتم التحقق عن طريق الجمارك من جميع الوثائق واستيفائها، تصدر الجمارك الفسخ الجمركي. حيث يؤذن للشحنة بدخول الميناء وتكون جاهزة للتفتيش. وبعد إتمام عملية التفتيش، يتم إصدار البيان الجمركي وتكون الشحنة أتمت متطلبات التخليص الجمركي، حينها يقوم المخلص الجمركي باستخدام البيان الجمركي لكي يتسنى لشركة الشحن والتفريغ في ساحات الميناء تحميل الحاويات على متن السفينة.

الخطوة الحادي عشر: إرسال بوليصة الشحن إلى المشتري

بوليصة الشحن مستند صادر عن الناقل بعد إبحار السفينة، يحتوي هذا المستند على تفاصيل المُصدّر (الشاحن) والمرسل إليه (المشتري) وتفاصيل البضائع المشحونة، تستخدم بوليصة الشحن كإثبات بأن الشحنة غادرت وكانت محملة على متن السفينة، لذلك يجب على المُصدّر الاهتمام بهذه البوليصة وتوفير المعلومات المطلوبة للناقل لكي يتم إصدارها للمصدر، وهو بدوره يرسلها للمشتري الذي سيعتبر مالكاً للشحنة بمجرد حصوله على بوليصة الشحن. لذلك يجب عدم إرسال بوليصة الشحن إلا في حال نفذ المشتري عملية الدفع، أو كان هناك اتفاق مسبق على شروط الدفع مع المشتري.

المبحث الثاني: نظريات التصدير وعلاقته بالسياسات المالية والنقدية

عن طريق التصدير تقوم الدولة بتصريف الفائض من منتجاتها بما يسمح بالاستفادة من مزايا التخصص الدولي. وهذا ما أكسب التصدير مكانة مهمة في اقتصاديات الدول، فقد حظي باهتمام كبير لدى كل من الكلاسيك والنيوكلاسيك وهذا ما سيتم توضيحه في هذا المبحث إضافة لعلاقة عملية التصدير بكل من السياسة المالية والنقدية:

المطلب الأول: التصدير في إطار التنظير الكلاسيكي

الفرع الأول: التصدير عند التجاريين

أكد التجاريون على أن الوسيلة الفعالة لتحقيق القدر الأكبر من المعادن النفيسة للأمم هي التجارة الخارجية كما دعوا إلى تسخير كل النشاطات الاقتصادية الأخرى لكي تكون في خدمة التجارة الخارجية وذلك بضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية ورأوا أن التجارة الخارجية تجلب أكبر قدر من المنافع للدولة وتحد من الأضرار والخسائر وذلك بتحقيق ميزان تجاري موجب من خلال تقليل الواردات و تنمية الصادرات، وبذلك فقد تمثلت السياسة التجارية لديهم في انتعاش الصادرات وتقييد الواردات من الخارج ولا بد من تحقيق فائض مستمر في الصادرات لتعزيز القدرة الشرائية.

وتتبلور سياسة التصدير حسب التجاريون في تشجيع الصادرات من السلع المصنوعة بكافة الوسائل الممكنة و العمل على اكتساب أسواق خارجية جديدة بدعم من الدولة، وقد تحققت هذه السياسة في كل من فرنسا وإنجلترا على الخصوص، فقامت فرنسا بتشجيع الصناعة فزاد الإنتاج وانتشر البيع في الأسواق الخارجية عن طريق سياسة الوزير كولبير الذي اتبع نظام حماية جمركية، وتشجيع الصناعة الوطنية¹.

الفرع الثاني: التصدير عند الكلاسيك

لقد اشتغل الفكر الكلاسيكي على تحديد شروط التجارة الدولية في إطار كلاسيكي محض، أي التجارة السلعية المنظورة، من أجل الإجابة على مختلف التساؤلات التي تتعلق بهيكل التجارة الخارجية، غير أنه ما يهمننا في إطار موضوعنا هو محددات هيكل الصادرات أنظر إلى الجدول رقم (01):

¹: حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة - دراسة حالة الجزائر -، مذكرة غير منشورة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خبض 2012، 2013 ص51.

الجدول رقم (01): محددات التصدير عند الكلاسيكيين

محددات التصدير	خصائصها
-قانون النفقات المطلقة (آدم سميث / ثروة الأمم) 1776	يتحدد هيكل الصادرات السلعية من قائمة السلع التي تنتجها الدولة بتكلفة أقل، أي أن الدولة تخصص في إنتاج وتصدير تلك السلع التي تمتلك في إنتاجها أفضلية مطلقة، بمعنى أن تكاليف إنتاج هذه السلع يجب أن تكون أدنى مما عليه في الدول الأخرى
-قانون النفقات النسبية (دافيد ريكاردو .الاقتصاد السياسي والضرائب 1817)	يتحدد هيكل الصادرات السلعية من قائمة السلع التي تنتجها الدولة على أساس التكلفة النسبية للعمل، أي كل دولة تخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تكون نفقاتها أقل نسبيا من الدول الأخرى وبالتالي الاختلاف النسبي للنفقات هو الأمر الذي يدعو إلى التبادل
-معدل التبادل الدولي (جون ستوالت ميل / مبادئ الاقتصاد السياسي 1848)	يتحدد هيكل الصادرات السلعية من قائمة السلع التي تنتجها الدولة على أساس الكفاءة النسبية للعمل، وبالتالي التصدير سيخضع للطلب المتبادل من جانب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى،

المصدر: من إعداد الطالبة من خلال الإطلاع على مجموعة من الكتب في التجارة الدولية

ومن خلال الجدول أعلاه، نكون قد حددنا أبرز شروط ومحددات التصدير وفق التنظير الكلاسيكي

للتجارة الخارجية، الذي يعتمد على مجموعة من الفروض في تحديد قواعده، منها¹:

- التجارة تقوم بين دولتين وسلعتين فقط.
 - انعدام تكاليف النقل.
 - تحقق شروط المنافسة الكاملة.
 - خضوع الإنتاج لغلة الحجم الثابتة.
 - تماثل التكنولوجيا المستعملة في إنتاج السلع في الدولتين (تكنولوجية نمطية ومعروفة).
 - أذواق المستهلكين في كلتا الدولتين هي متماثلة (أي وجود خريطة سواء واحدة).
 - السماح بانتقال عوامل الإنتاج داخل حدود الدولة فقط.
 - غياب تام لكل من ظاهرة الاستثمارات الأجنبية ودور الشركات متعددة الجنسيات وتنوع المنتجات.
- وبالتالي هذه الفروض كان لها دور كبير في تحديد طبيعة السلع التي تدرج في هياكل التصدير، والتي تتخذ الأشكال التالية:

¹: زيري بلقاسم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار النشر: الأديب للنشر والتوزيع، البلد: الجزائر، وهران، السنة: 2006، ص52.

- البترول الخام والغاز الطبيعي.
- المواد الأولية المطلوبة في الصناعات.
- المنتجات الزراعية.

فهذه السلع قد أطلق عليها الباحث الاقتصادي سامي عفيف حاتم تسمية سلع ريكاردو حيث نجدها تتوافق وهيكل الصادرات العربية التي تركز على الوقود والمعادن بنسبة كبيرة¹.

المطلب الثاني: التصدير في إطار التنظير النيوكلاسيك والحديث

الفرع الأول: التصدير في إطار التنظير النيوكلاسيكي

إن محددات هيكل الصادرات في إطار الفكر النيوكلاسيكي قد وضعها هيكشر وأولين من خلال نموذجهم القائم على أساس الاختلاف النسبي في درجة وفرة أو ندرة عناصر الإنتاج، وبصفة عامة أن هذه النظرية وفقا لقاعدتها المعلومة ب(وفرة عوامل الإنتاج) تكشف عن وجود تدفقات تجارية ثنائية بين بلدين حيث أن هذا النموذج يتنبأ بأن البلدان سوف تتخصص في إنتاج السلع التي تتوفر عوامل إنتاجها فيها وبالتالي تميل إلى تصدير هذه السلع، واستيراد السلع التي عوامل إنتاجها تعرف فيها هبة سيئة.

وبالتالي فإن نظرية هيكشر وأولين وفق قاعدتها المنظورة أعلاه، هي الأخرى تؤثر على هيكل صادرات الدول، مما يجعل السلع محل التصدير نمطية (سلع هيكشر وأولين) لأن إنتاجها يعتمد على تكنولوجيا شائعة ومتداولة عالميا ونجد في هذا الشأن بعض المنتجات مثل: الغزل والنسيج، وصناعة السيارات، فهذه الصناعات قد تجسدت في الكثير من الدول النامية، بالخصوص الآسيوية منه².

الفرع الثاني: التصدير حسب التنظير الحديث:

ظهر عدد من الاقتصاديين الذين يحملون وجهة نظر مغايرة لما سبقهم من الاقتصاديين إزاء دور الصادرات منهم: Marx myrdal .singer .nurkse حيث أشار Marx إلى استحالة قيام التجارة الخارجية بدور فاعل في الإنماء الاقتصادي للدول النامية في ظل السيطرة الكبيرة للدول الرأسمالية على العلاقات الاقتصادية الدولية وما تمارسه هذه الدول من استغلال ونهب لثروات الدول الضعيفة. أما Myrdal فإنه يرى أن التجارة الخارجية بين الدول النامية والدول المتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم في المستويات الاقتصادية بين المجموعتين، ويرى أن الأسواق الكبيرة التي تخلفها التجارة الخارجية تعمل في المقام الأول على تعزيز وضع الدول المتقدمة التي تتمتع أصلا بصناعة قوية مقابل ضعفها في الدول النامية، أما Myrdal فإنه يشير إلى أن

¹: سامي عفيف حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، دار النشر: الدار المصرية اللبنانية، الكتاب الثالث، السنة: 2005، ص53

²: مدوري عبد الرزاق، تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران، 2011-2012 ص101.

التجارة الخارجية لن تؤدي إلى الركود الاقتصادي أما *nurkse* فإنه يرى أن التجارة الخارجية أداة لانتشار النمو الاقتصادي فضلا عن كونها وسيلة لتوزيع الموارد توزيعا أكثر كفاءة، وضرب مثلا على ذلك بالدور الذي لعبته التجارة الخارجية في البلدان الحديثة مثل كندا وأستراليا وجنوب إفريقيا والأرجنتين، كما أكد على ضرورة الاهتمام بهذا الجانب في الدول و النامية خاصة عندما تكون ظروف الطلب الخارجي على مواد التصدير وسلعة غير مواتية، وإزاء ذلك بين تشاؤمه بما يتعلق بإمكانية قيام التجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النامية ،وذلك نتيجة ما تواجهه صادراتها إلى أسواق الدول المتقدمة من عقبات عديدة، هذا ما يجعل اللجوء إلى تنمية الصادرات أكثر من ضرورة¹.

المطلب الثالث: التصدير ونظرية تنوع المنتجات واقتصاديات الحجم ونظرية الميزة التنافسية

الفرع الأول: التصدير ونظرية تنوع المنتجات

ويقصد بتنوع المنتجات تعدد أنواع السلعة أو الخدمة الواحدة، أي وجود اختلاف بين وحدات السلعة أو الخدمة إلى حد ما، فهذا الاختلاف في صنع كل نوع قد يرجع إلى العناصر التالية:

اختلاف المواد الأولية المصنوع منها كل نوع، اليد العاملة، المتانة، والقوة الاستمرارية، الحجم واللون والشكل، والتغليف وغيرها من الخصائص. فالإنتاج المنوع قد أصبح يشغل نسبة مهمة من التجارة العالمية على غرار الإنتاج المتجانس أو النمطي الذي أخذت به النظريات الكلاسيكية والنظريات النيوكلاسيكية كفرض أساسي في تفسيرها للتبادل الدولي؛ فالاقتصاديات الحالية تقوم أكثر على ما تنتجه مؤسساتها من إنتاج منوع مع مبادلتها لسلع تنتمي إلى نفس القطاع أو الصناعة، ويطلق هذا النوع من التجارة بالتجارة داخل الصناعة أو التجارة البينية التي تندرج ضمن نفس الصناعة فقد نجد مثلا أن السيارات الفرنسية من نوع *Renault* قد تم استبدالها بالسيارات الألمانية من نوع *Mercedes* رغم الاختلافات الموجودة بينهما خاصة في قوة المحرك، وعلى عكس من هذا نجد التجارة خارج الفروع أو بين الصناعات المختلفة.

و نشير أن المنافسة الدولية القوية هي الدافع الأساسي وراء تخصص المؤسسات الاقتصادية في إنتاج عدد محدود من الأصناف وبأنواع مختلفة لنفس المنتج من أجل تحقيق استفادة أكبر من ظاهرة اقتصاديات الحجم، التي تعمل بطريقة آلية في خفض التكاليف الإنتاجية وبذلك نرى أن هيكل الصادرات المتكون من قائمة السلع التي تنتجها الدول المتقدمة قد أصبحت تتخذ شكل منتج واحد وبأصناف مختلفة فهذا التفسير يصلح فقط في إطار التجارة داخل الفروع. وفي المقابل يتحدد هيكل الصادرات المتكون من قائمة السلع التي تنتجها الدول النامية على أساس عدة منتجات نمطية فهذا التفسير يصلح فقط في إطار التجارة خارج الفروع، التي يمكن

¹:وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 01، ص 08 .

تفسيرها من خلال نموذج هيكر للتعارة خارج الصناعات في الدول المتقدمة لتوفر هذه الأخيرة على عوامل إنتاجية وتكنولوجية متطورة ومتشابهة، وعلى العكس من هذا نجده في الدول النامية.¹ وكما أن لفرضيات نظرية التنوع دور فعال في تحديد هيكل الصادرات وحتى في توجيهها حيث تتمثل في فرضيتين أساسيتين هما²:

- ✓ اختلاف في مستويات أذواق المستهلكين قد يتطلب أنواع مختلفة من السلع ذات الخصائص المختلفة.
- ✓ باعتبار الدخل فرض مهم في نظرية التنوع فإن ارتفاعه سيزيد من حجم الطلب على السلع ذات الخصائص المختلفة.

الفرع الثاني: التصدير ونظرية اقتصاديات الحجم

لقد كانت غلة الحجم الثابتة من أبرز فرضيات التي بنيت نظرية هيكر وأولين في مجال تحديد طبيعة التخصص وقيام التجارة الدولية، فهذه النظرية قد أهملت دور غلة الحجم المتزايدة في تحديد المكاسب المتأتمية على أساس هذا النمط من التجارة. فغلة الحجم المتزايدة تشير إلى الأوضاع الإنتاجية التي يتم عندها زيادة المدخلات أو عوامل الإنتاج بنسبة معينة لكي تؤدي إلى زيادة المخرجات (الإنتاج) بنسبة أكبر.

وتظهر هذه الحالة حينما يمكن مضاعفة حجم الطاقة الإنتاجية للمشروع فيزيد الإنتاج بأكثر من الضعف فتتخفض النفقة المتوسطة للسلعة المنتجة فتزيد غلة الحجم. وتظهر غلة الحجم أكثر في العمليات الإنتاجية الكبرى أين تساعد على تقسيم العمل والتخصص.³

وكما تجدر الإشارة أنه هناك نوعان من اقتصاديات الحجم، اقتصاديات الحجم الخارجية واقتصاديات الحجم الداخلية. حيث نكون بصدد اقتصاديات الحجم الخارجية إذا كان متوسط تكاليف الإنتاج مرتبط بحجم القطاع الصناعي. وعلى العكس، فإن اقتصاديات الحجم الداخلية تتجسد عندما يكون هناك ارتباط بين متوسط تكاليف الإنتاج وحجم كل مؤسسة على حدا.

الفرع الثالث: التصدير ونظرية الميزة التنافسية لـ PORTER

لقد تناولت عدة مؤسسات دولية الميزة التنافسية نظراً لأهميتها الاقتصادية في المسار الحرج لعمليات التصدير، حيث نجد أن المعهد الدولي لإدارة التنمية قد عرف الميزة التنافسية بأنها (تشير إلى قدرة الدولة والمؤسسة على توليد ثروة أكبر من منافسيها على مستوى العالمية. وكما عرفها المنتدى الاقتصادي العالمي في تقريره لسنة

¹: علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي - نظريات وسياسات دار النشر: المسيرة للنشر والطبع، البلد: عمان، الطبعة: الأولى 2007، ص146

²: مرجع نفسه، نفس الصفحة.

³: عبد الرحمان يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، دار النشر: الدار الجامعية، البلد: الإسكندرية، السنة: 2007، ص113

2005، (بأنها تلك المجموعة من العوامل، سياسات ومؤسسات التي تحدد مستوى الإنتاجية في الدولة، ومن ثم مستوى الازدهار الممكن تحقيقه في الاقتصاد.

فإذا كان ما ورد أعلاه عبارة عن مفاهيم مؤسسية للميزة التنافسية، فإن الجانب الفكري المهتم بهذه الميزة يتمثل فيما قدمه الاقتصادي بورتير PORTER من خلال نموذج الماسة DIAMOND وتمثل هذه العوامل كالاتي¹:

- شروط الطلب.
- الصناعات المرتبطة والصناعات المساندة.
- شروط عوامل الإنتاج.
- استراتيجيات المنشآت وهيكلها وتنافسياتها.

وكما أضاف أيضا بورتير عاملين خارجيين، يعملان على التأثير في خلق الميزة التنافسية، وهما كل من عامل الصدفة وعامل الحكومة. وبناءا على ما سبق يمكن القول أن هيكل الصادرات من السلع يتحدد في ضوء محددات الميزة التنافسية على أساس تخصص الدول في إنتاج وتصدير المنتجات التي تتمتع في إنتاجها بميزات نسبية ديناميكية مكتسبة تقوم على عوامل إنتاج حديثة(التكنولوجيا، وجودة رأس المال البشري)².

¹:سامي عفيف حاتم، مرجع سابق، ص 44.

²:كلثوم كباي، التنافسية وإشكالية الاندماج في الاقتصاد العالمي، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، السنة الجامعية 2007-2008.

خلاصة الفصل:

إن العملية التصديرية تتطلب في بدايتها إلى مرحلة تسويقية هامة باستخدامها لوسائل الترويج المختلفة لتعريف المستهلك بخصوصيات المنتج وجلب انتباهه لأهميته، إلى جانب دراسة ومتابعة التغيرات الاقتصادية والاجتماعية والسوقية للتكيف معها والحفاظ على مكانتها في السوق.

بناء على ما سبق يتضح لنا بأن وضع قرار التصدير في المؤسسة يتطلب خطط وإجراءات مناسبة تتميز بالمرونة والبساطة، والقدرة على تحقيق الأهداف المرغوبة. ويجب أن يكون مبني على دراسة كاملة عن السوق المستهدفة، عن حاجة الأسواق الخارجية للمنتجات المراد تصديرها ودراسة الدوافع وراء قرار التصدير.

الفصل الثالث :

الاستثمار الأجنبي المباشر
والصادرات خارج المحروقات
في الجزائر

الفصل الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات خارج المحروقات في

الجزائر

تمهيد للفصل

إن تمتع الجزائر بفوائض مالية كبيرة شجعها على إمكانية التوسع في النفقات العامة ومحاولة النهوض بالاقتصاد وذلك من مدخل الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث لا يمكن إنكار الدور الهام الذي يلعبه في تمويل وتحقيق التنمية للأقطار وحتى تتمكن الدول خاصة النامية من جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وجب عليها إتباع سياسات هادفة لتعبئة رؤوس الأموال الخاصة، فتوجيه رشيد لسياسة الإنفاق العام كأحد الأجزاء الأساسية المكونة للسياسة المالية وتخصيص حصص مالية ضخمة لفائدة الاستثمار كتهيئة البنية التحتية وتجهيز الدولة لاستقطاب المستثمر الأجنبي، فالباحث في الواقع الاقتصادي يلاحظ ارتباطها الشديد مع الأسواق النفطية، الأمر الذي يجعلها تحت رحمة أسعار النفط في الأسواق العالمية، مما يستوجب القائمين على الاقتصاد الجزائري البحث على مصادر ترقية الصادرات خارج المحروقات وضمان استمرارية واستدامة تدفق المداخيل وكذا الزيادة في حجمها.

وانطلاقا من هذا حاولنا خلال هذا الفصل الإلمام بما أمكن من هاتين العملتين في الدولة الجزائرية، أي كيف تبنتهما الجزائر، وماذا طبقت على كليهما من قوانين وماذا منحتها من حوافز فقسم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث يتضمن كل منهم:

المبحث الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

المبحث الثاني: تحليل ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

المبحث الثالث: دراسة إحصائية لدور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

المبحث الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

في ظل الجهود المبذولة من طرف الحكومة الجزائرية لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، قامت هذه الأخيرة بسن وتعديل مختلف المراسيم والقوانين المتعلقة بالاستثمار الأجنبي والتي من شأنها جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية ومنح المستثمرين الثقة والطمأنينة التي تلعب بدورها كعامل جذب لهذا النوع من الاستثمارات، كما وفرت الجزائر مختلف المؤسسات والشبائيك المركزية لتسهيل الإجراءات ناهيك عن مختلف الامتيازات الممنوحة للمستثمرين الأجانب فمن خلال هذا المبحث سيتم التعرف عن مختلف القوانين والهيئات المكلفة والمنظمة للاستثمار الأجنبي المباشر داخل الجزائر، وأيضا معرفة ما هي الحوافز والضمانات الممنوحة للمستثمرين الأجانب، إضافة إلى مقومات ومعوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

المطلب الأول: الإطار القانوني والمؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

الفرع الأول: الإطار القانوني للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

لقد ارتبط تطور ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر منذ الاستقلال إلى حد الآن بعاملين أساسيين هما:

أولاً: التطورات والظروف التي شهدتها نطاق العلاقات الاقتصادية الدولية، والتي كان لها الانعكاس البارز على تطور الاستثمار الأجنبي المباشر، وزيادة وزنه في هيكل التمويل.

ثانياً: التوجهات التي اعتمدها الجزائر على المستوى الاقتصادي وكذا التغيير الذي عرفه النهج الاقتصادي حيث الانتقال من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، ومن ثم الانفتاح على الأسواق العالمية والذي نتج عنه ظهور استراتيجيات تنموية جديدة. وعموما عرفت الجزائر أربعة مراحل لتطور قوانين وتشريعات الاستثمار فيها ويمكن جمعها كما يلي:

1: قوانين فترة الستينات.

في هذه الفترة تبنت الجزائر قوانين للاستثمار تتمثل في القانون الصادر سنة 1963 والقانون الصادر سنة 1966.¹

أ- قانون الاستثمار رقم 63-277 المؤرخ في 26 جويلية 1963

وكان موجها لرؤوس الأموال الإنتاجية الأجنبية أساسا، حيث منحهم ضمانات بعضها عامة يستفيد منها المستثمرين الأجانب، وبعضها خاصة تستفيد منها المؤسسات المنشأة عن طريق اتفاقية²

¹: أميرة بحري، الاستثمار الأجنبي المباشر خارج قطاع المحروقات ودوره في النمو الاقتصادي، جامعة باتنة، السنة الجامعية. 2016-2017. ص103.

²: أنظر قانون رقم 63-277 الصادر في جويلية 1963 تُضمن قانون الاستثمارات، الجريدة الرسمية، العدد 53 ، الموافق ل 2 أوت 1963.

الضمانات العامة: تتمثل في¹

- حرية الاستثمار للأشخاص المعنوية والطبيعية والأجنبية.
- حرية التنقل والإقامة لمستخدمي ومسيري هذه المؤسسات.
- المساواة أمام القانون ولاسيما المساواة الجبائية.
- وهناك ضمان ضد نزع الملكية، بحيث لا يكون نزع الملكية ممكنا، إلا بعد أف تصبح الأرباح المترجمة في مستوى رؤوس الأموال المستوردة والمستثمرة، ويؤدي نزع الملكية إلى تعويض عادل.
- **المؤسسات المعتمدة:** تتمتع هذه المؤسسات بضمانات خاصة، إذ تعتمد المؤسسات القديمة التي تقوم باستثمارات جديدة والمؤسسات الجديدة بقرار الوزير المعني بعد أخذ رأي اللجنة الوطنية للاستثمارات يترأسها مدير عام للتخطيط والدراسات الاقتصادية، ويشمل الاعتماد على الامتيازات الخاصة بتحويل الأموال (50 % من الأرباح الصافية السنوية والتحويل الحر للأموال المتنازل عنها)²، الحماية الجمركية³، التدعيم الاقتصادي للإنتاج بالمقابل على المؤسسات المعتمدة أن تضمن التكوين المهني وترقية العمال والإطارات الجزائرية⁴.
- **المؤسسات المنشأة عن طريق اتفاقية⁵:** يخص هذا النظام المؤسسات الجديدة أو توسيع المؤسسات القديمة التي يشمل برنامج استثمارها على قيمة 5 ملايين دينار في مدة ثلاث سنوات، على أن ينجز هذا الاستثمار في قطاع يتسم بالأولوية أو أن ينشأ الاستثمار أكثر من 100 منصب عامل دائم للجزائريين.

يمكن للاتفاقية أن تنص على الامتيازات الواردة في الاعتماد وزيادة على ذلك يمكنها أن تجمد النظام الجبائي لمدة 15 سنة وتخفيض نسبة الفائدة الخاصة بقروض التجهيز متوسطة وطويلة المدى، إضافة إلى ذلك التخفيض الجزائري الكمي من الضريبة على المواد الأولية المستوردة. لم يطبق هذا القانون في الواقع العملي وهذا بسبب شك المستثمرين في مصداقيته وبسبب انتهاج الجزائر سياسة التأميمات (1963-1964) باستثناء مشروعين استثماريين فقط.

ب: القانون الاستثماري رقم 66-284 المؤرخ في 15 جوان 1966

بعد فشل قانون 1963 اهدت الدولة الجزائرية إلى سن تشريع جديد سنة 1966 والصادر بتاريخ 15 سبتمبر 1966، ينظم دور رأس المال في إطار التنمية الاقتصادية، مكانه، أشكاله والضمانات الخاصة به، ويختلف نص قانون 1963 عن نص قانون 1966 من حيث المبادئ التي وضعها هذا الأخير والمتمثلة في:

¹: عليوش قريوح كمال، قانون الاستثمارات في الجزائر، (الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 1999)، ص6.

²: المادة 31 من قانون الاستثمار 63.

³: المادة 9، من نفس القانون.

⁴: المادة 12، من نفس القانون.

⁵: عليوش قريوح كمال، مرجع سابق، ص08.

➤ الاستثمارات الخاصة لا تمنح بحرية في الجزائر¹:

- ترجع مبادرة الاستثمار في القطاعات الحيوية للدولة والهيئات التابعة لها.
- تتدخل الدولة بمفردها بالمساهمة في رأس المال أو بمشاركة رأس المال الخاص في الشركات المختلطة، وفي هذه الحالة تتم المصادقة على القوانين الأساسية بمرسوم يتضمن إمكانية استرجاع الدولة للحصص أو الأسهم التي لا تملكها.

➤ منح الضمانات والامتيازات خصت فقط الاستثمار الأجنبي :وتتمثل في

- المساواة أمام القانون خاصة المساواة الجبائية².
- تحويل الأموال والأرباح الصافية.
- ضمانات ضد التأميم، حيث يقرر التأميم بموجب نص تشريعي يؤدي إلى تعويض، يتم خلال تسعة أشهر، ويكون مساويا للقيمة الصافية للأموال المحولة للدولة، إن المشرع الجزائري لم ينص على تحويل الأجرور الخاصة بالعمال الأجانب ولم يحدد مهلة للتأميم، أما الامتيازات المالية فكانت في الحقيقة جبائية³.

لقد سمح قانون الاستثمار الصادر في 1963 باعتماد مشروعين فقط كما سبق الذكر، بينما القانون الصادر في 1966 أدى على تدفق استثمار خاص بما يقارب 880 مليون دينار جزائري بالأسعار الجارية خلال الفترة 1974 - 1967 وأدى إلى خلق 273000 منصب عمل في 800 مشروع⁴.

مما سبق يتضح أن قانون 1963 و 1966 لم يجلبا المستثمرين الأجانب لأنهما كانا ينصان على إمكانية التأميم، ولأن الفصل في النزاعات كان يخضع للمحاكم الجزائرية والقانون الجزائري.

-أما ما تم تحقيقه من استثمار أجنبي تعلق فقط بالشركات المختلطة خلال الفترة 1966-1982، وكان ذلك من أجل تحويل التكنولوجيا وخاصة الخبرات المعرفية الذي لم يتحقق نتيجة لكون الشركاء الأجانب طبقوا سياسة تهميش الإطارات الوطنية والاحتفاظ بالمعرفة التكنولوجية مما أدى إلى إدخال سياسة إرجاع لحصص الشركاء الأجانب منذ 1980.

2: قوانين فترة الثمانينات.

يمكن تلخيص القوانين الصادرة في هذه الفترة فيما يلي:

أ- قانون الاستثمار رق 82-13 المؤرخ في 21 أوت 1982

بعدما اعتبر القطاع الخاص هامشيا منذ سنة 1963، وحدد دوره في أداء بعض المهام الاقتصادية الثانوية، خاصة في مجال التجارة والخدمات، اتضح بأن القطاع الخاص خاصة منه الأجنبي دورا مميزا لاسيما في مجال المحروقات، باعتباره القلب النابض للاقتصاد الجزائري، إذ ورغم احتكار الدولة للقطاع وتأميمها له بقيت حاجتها ملحة لمساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة ومساعدتها لها في استغلاله نظرا للإمكانيات المالية والتقنية الكبيرة

¹: المادة رقم 02، من قانون الاستثمار 1966.

²: المادة رقم 10، من نفس القانون.

³: المادة رقم 14، من نفس القانون.

⁴: .: 112 p, (Paris : Ed Economie, 1998), Mezaache abd Elhamid, L'Algérie, le voile des hydrocarbures,

التي يتطلبها، لذلك صدر قانون 82-13¹ من أجل توضيح كيفية تشكيل وتشغيل الشركات الاقتصادية المختلطة.

لقد حدد القانون نسبة المشاركة الأجنبية بحد أقصى لا يتجاوز % 49 من رأس مال الشركة، بعد صدور هذا القانون ظهرت دفعة جديدة من الاستثمارات حيث بلغت بين سنة 83-85 حوالي 2328 مشروع ونظرا لكون القانون لم يهتم بالجوانب التحفيزية، استدعى الأمر تعديله ليكون أكثر استجابة لحاجة الاقتصاد الجزائري إلى استثمارات خاصة محلية وأجنبية تساهم في زيادة قدرات الإنتاج والرفع من معدلات النمو، خاصة في قطاع المحروقات².

ب- قانون الاستثمار رقم 86-13 المؤرخ في 19 أوت 1986

في هذه الفترة واجه الاقتصاد الوطني أزمة حادة، وهي انهيار أسعار البترول وانخفاض قيمة الدولار وبالتالي تدهورت إيرادات الصادرات النفطية، كذلك تفاقم الديون الخارجية وارتفاع نسبة التضخم، في ظل هذه الأوضاع الصعبة، قامت الدولة بتعديلات على قانون 82-13 وإصداره في شكل قانون جديد هو 86-13، لقد أبقى القانون على نسبة مشاركة المؤسسة الجزائرية العمومية بـ 51% على الأقل³، في حين تمثل دور المتعامل الأجنبي في ضمان تحويل التكنولوجيا ورؤوس الأموال ومناصب الشغل وتكوين وتأصيل المستخدمين. لقد منح القانون امتيازات عديدة للمستثمر الأجنبي أهمها:

- ضمان التعويض في حالات التأميم أو نزع الملكية.
- تحفيزات وتسهيلات جبائية.
- رفع أو تخفيض رأس مال الشركة المختلطة حسب اللزوم والحاجة.
- المشاركة في التسيير.

ج- قانون 88-25 المؤرخ في 12 جويلية 1988

-تبنيت الجزائر قانون 88-25⁴، موازاة مع الإصلاحات الاقتصادية التي أدت إلى استقلالية المؤسسات العمومية، وهذا من أجل تحرير المؤسسات في السوق المحلية والدولية وتحميلهم المسؤولية، وهذا بإتباع سياسة اقتصاد السوق والتمثلة في المنافسة والبقاء وتحقيق المردودية المالية. وفي هذه السنة أصدرت الجزائر مجموعة من القوانين المتعلقة بتنظيم الاستثمار، وكانت تهتم بما يلي:

- توجيه المؤسسات الاقتصادية العمومية.
- تنظيم صناديق المساهمة.
- القواعد الخاصة المطبقة على المؤسسات العمومية الاقتصادية.
- توجيه الاستثمارات الاقتصادية الوطنية الخاصة.

¹: قانون رقم 82-13 المؤرخ في 21 أوت 1982 المتعلق بتأسيس المختلطة وكيفية تسييرها، الجريدة الرسمية، العدد 35، الموافق لـ 28 سبتمبر 1982.

²: عبد الرحيم شبيبي، محمد شكوري، معدل الاستثمار الخاص بالجزائر، بيروت، المؤتمر الدولي حول القطاع الخاص في التنمية، تقييم واستشراف، 23-24 مارس 2009، ص 05.

³: الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، دار النشر: ديوان المطبوعات الجامعية، البلد: الجزائر، الطبعة: 02، السنة 2003، ص 196.

⁴: القانون رقم 88-25 المؤرخ في 12 جويلية 1988 المتعلق بالاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 02.

ومن أهم المميزات التي جاء بها القانون نذكر :

- إزالة القيد المتعلق بمبلغ الاستثمار الذي جاء به قانون 82-13.
- إلغاء الإجراءات المتعلقة بالاعتماد.
- المؤسسات خاضعة للقانون التجاري، ويكون تأسيسها في شكل شركة أسهم أو شركة ذات مسؤولية محدودة.
- صناديق المساهمة هي التي تتولى تسيير الأسهم والحصص التي تقدمها المؤسسات العمومية الاقتصادية للدولة رأس مال التأسيسي للمشروع.

3 : قوانين فترة التسعينات.

تبنت الجزائر في هذه الفترة قانونان أولهما في 1990 متعلق بالنقد والقرض، والثاني سنة 1993 متعلق بجذب المستثمرين، وبما أن قانونين يعبران عن رغبة الإدارة الجزائرية في استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية.

أ - قانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض:

تم إصدار قانون 90 - 10¹ من أجل تنظيم سوق الصرف وحركة رؤوس الأموال، حيث نصت المادة 183 على أنه "يرخص لغير المقيمين بتحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتحويل أية نشاطات اقتصادية غير مخصصة للدولة أو للمؤسسات المتفرعة عنها أو لأي شخص معنوي مشار إليه صراحة بموجب نص قانوني".

كما قام بإلغاء قانوني 82-13 و 83-13 اللذان حددا نسبة الشركة المختلطة 49% .51%، ومنه فتح الأبواب لكل أنواع المساهمات الأجنبية في رأس المال وإضافة إلى ذلك رد الاعتبار إلى البنوك المركزية بفضل عمليتي الإصدار والإقراض ومنه ظهور البنوك التجارية كمؤسسات إقراض ودورها في عملية تمويل القطاع العام والخاص دون تمييز².
وتتمثل المبادئ الأساسية لهذا القانون في³:

- حرية الاستثمار القطاعات المخصصة للدولة، إلى جانب تحديد شروط تدخل الرأس مال الخاص.
- تحديد الضمانات الواردة في الاتفاقيات الدولية والتي وقعت عليها الجزائر.
- حرية تحويل رؤوس الأموال بعد تأشيرة بنك الجزائر، وفي مدة شهرين من تقديم الطلب.
- تبسيط عملية قبول الاستثمار، حيث يخضع ذلك إلى الرأي بالمطابقة حيث يقدم الطلب إلى مجلس النقد والقرض لينظر في ملفه خلال شهرين من تقديمه، مع إمكانية الطعن في حالة الرفض أمام الفرقة الإدارية للمحكمة العليا.

¹: القانون 90-10، مؤرخ في 14 أبريل 1990، متعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية، رقم 16.

²: كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر وعملية الخصخصة في الدول المتخلفة، الملتقى الدولي حول اقتصاديات الخصخصة والدور الجديد للدولة، جامعة سطيف، أكتوبر 2004، ص 331.

³عليوش قريوع كمال، مرج سابق، ص 13.

ب- قانون الاستثمار 12-93 المؤرخ في 15 أكتوبر 1993

لقد صدر قانون الاستثمار 12-93¹ ، الخاص بترقية الاستثمارات قصد توفير البيئة القانونية والتشريعية والتنظيمية المواتية لجلب واستقطاب الاستثمار الخاص، خاصة الأجنبي منه إلى الجزائر، حيث تضمن هذا القانون كل الآليات المنظمة للاستثمار في الجزائر وفق ما يلي²:

➤ تسهيل الآليات المتعلقة بالاستثمار المحلي والأجنبي من خلال تخفيف الإجراءات المرافقة وتقديم حوافز جمركية وضريبية.

➤ الإقرار بمبدأ التحكيم الدولي لفض المنازعات وضمن تحويل الأرباح ورأس المال بالنسبة للمستثمرين

الأجانب حيث صادقت الجزائر على اتفاقية المنظمة الدولية لضمان الاستثمارات سنة 1995 .

➤ إنشاء الوكالة الوطنية لمتابعة وترقية الاستثمارات (APSI) التي تعمل على دعم وتوجيه المستثمرين المحليين والأجانب.

4: قوانين الألفية الثالثة

تميزت هذه الفترة بعودة الاستقرار السياسي والأمني وتحسن الأوضاع الاقتصادية، مما استلزم مواكبة هذه الأوضاع الجديدة وإصدار حزمة كبيرة من القوانين والمراسيم والأوامر، كلها تدخل في عمق الإصلاحات وقد مست كل القطاعات بدون استثناء، ومن التشريعات التي عالجت موضوع الاستثمار الأجنبي ما يلي:

أ- الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001

يعتبر الأمر رقم 01-03³ المتعلق بتطوير الاستثمار والذي ألغى المرسوم التشريعي رقم 12-96 من أهم القوانين التي يركز عليها الاستثمار الأجنبي في الجزائر، فلقد أدى هذا الأمر إلى توسيع مجال الاستثمار الخاص الوطني والأجنبي إلى بعض القطاعات التي كانت حكرًا على الدولة، وإلى تنظيم الإطار القانوني للخصوصية، حيث تم الاعتراف بحرية الاستثمار، هذه الحرية تتعلق بالأنشطة التي لم يسبق أن صدر بشأنها قوانين من قبل أو تلك التي تتطلب ترخيص مسبق (قطاع المحروقات، إنشاء هيئات مالية أو شركات تأمين) هذا التحديد لا يعتبر معرقلا، بل ضروريا لتحديد القطاعات المعنية والجديد في هذا القانون ما يلي⁴:

➤ المساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب.

➤ إلغاء التمييز ما بين القطاع العام والخاص.

➤ إنشاء شبك موحد لا مركزي على شكل وكالة وطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) تعويضا لوكالة ترقية

ودعم ومتابعة الاستثمارات (APSI) وقد فتحت لها فروعًا في عدة ولايات داخل الوطن وهي تتمتع

بالشخصية المعنوية ولها الاستقلال المالي.

➤ زيادة الحوافز الممنوحة للمستثمرين، خاصة الحوافز الضريبية وشبه الضريبية والجمركية.

¹: المرسوم التشريعي 12-93، المؤرخ بتاريخ 15 أكتوبر 1993 الخاص بترقية الاستثمارات، الجريدة الرسمية، رقم 64.

²: عثمان علام، واقع المناخ الاستثماري في الجزائر مع الإشارة لبرامج الإنعاش الإقتصادي 2001-2014، الملتقى العربي الأول حول العقود الاقتصادية الجديدة بين المشروعية والثبات التشريعي، البلد: مصر، السنة 2015، ص 09.

³: الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47.

⁴: أميرة بحري، الاستثمار الأجنبي المباشر خارج قطاع المحروقات ودوره في النمو الاقتصادي، مرجع سابق. ص 110.

➤ ضمان تحويل رأس مال المستثمر والأرباح الناتجة عن التنازل أو التصفية.

➤ إنشاء المجلس الوطني للاستثمار CNI .

➤ إنشاء صندوق لدعم الاستثمار.

ب-الأمر 11-03 المؤرخ في 26 أوت 2003

تم إلغاء القانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض بموجب الأمر 11-03 والمتعلق بالنقد والقرض، الذي سمح بإعادة النظر في تنظيم وسير القطاع البنكي خاصة فيما يتعلق بدور كل من بنك الجزائر ومجلس النقد والقرض، وكذا عملية مراقبة البنوك والمؤسسات المالية إلى جانب قواعد الصرف وحركات رؤوس الأموال وأهم ما جاء في هذا الأمر فيما يخص تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر نذكر:

➤ يسمح لغير المقيمين إنشاء بنوك ومؤسسات مالية لوحدهم أو بالمساهمة مع مقيمين، حيث نصت المادة

84 و 85 من الأمر 11-03 أنه يسمح للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية أن تفتح فروعاً لصافي

الجزائر شريطة أن تتم المعاملة بالمثل.

➤ السماح بتحويل المداخيل والفوائد وإعادة تحويل رؤوس الأموال.

بالإضافة إلى القوانين السابقة الذكر هناك العديد من المراسيم والأوامر التي جاءت لتعدل الأمر 03-01

والتي توفر المناخ المناسب للاستثمار منها:

ج-الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية: 2006 جاء ليحدد قائمة النشاطات والسلع والخدمات المستثناة من المزايا المحددة في الأمر رقم 03-01.

➤ المرسوم التنفيذي رقم 06-355 المؤرخ في 09 أكتوبر 2006: يتعلق التعديل بصلاحيات المجلس الوطني للاستثمار¹.

➤ المرسوم التنفيذي رقم 06-355 المؤرخ في 09 أكتوبر 2006: يتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

➤ المرسوم التنفيذي رقم 07-08 المؤرخ في 11 جانفي 2007: ورد فيه تحديد قائمة النشاطات والسلع والخدمات المستثناة من المزايا الواردة في الأمر 06-08.

➤ الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 22 جويلية 2009: جاء في الأمر أنه لا يمكن إنجاز الاستثمارات الأجنبية إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة بنسبة % 51 على الأقل من رأس المال الاجتماعي، ويقصد بالمساهمة الوطنية جمع عدة شركاء².

بعد معرفة أهم القوانين المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر منذ فترة الستينيات إلى يومنا هذا، لا بد من معرفة أهم المؤسسات المكلفة باستقبال وتنظيم الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وهذا ما سيتم التطرق له في العنصر الموالي.

¹: نفس المرجع، ص.ص 111، 110.

²: المادة رقم 36 من الأمر 09-01.

الفرع الثاني: الإطار المؤسسي المنظم للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

سعت الجزائر من خلال الإصلاحات الاقتصادية وسن القوانين والتشريعات المرتبطة بالاستثمار إلى تهيئة البيئة المناسبة لنمو القطاع الخاص سواء المحلي أو الأجنبي بما يتلاءم والإمكانيات المتوفرة لديها، حيث تم إنشاء هيكل إدارية تهدف إلى مساندة وتطوير مشاريع الاستثمار، وتم إنشاء العديد من الوكالات والمؤسسات التي تحرص على تطوير الاستثمار، ومن بينها:

➤ **المجلس الوطني للاستثمار (CNI):** أنشأ المجلس الوطني للاستثمار بموجب المرسوم التشريعي 03-

01 المتعلق بتطوير الاستثمار حيث نصت المادة 18 منه: "ينشأ مجلس وطني للاستثمار يدعى في

صلب النص "المجلس" يرأسه رئيس الحكومة".

ويتكون هذا المجلس من عدة أعضاء هو على التوالي¹: وزير المالية، وزير الطاقة والمناجم، وزيرة التجارة، وزير الصناعة، وزير المساهمة، وزير التهيئة العمرانية.

ولقد عهدت إلى هذا المجلس مهام كثيرة في ميدان تشجيع الاستثمار، وخلق الظروف الملائمة لانتعاشها

فمقتضى المادة 19 من المرسوم 03-01 تتلخص مهامه في²:

➤ اقتراح إستراتيجية تطوير الاستثمار، وتحديد أولوياته.

➤ توضيح الرؤية، ورسم إستراتيجية اقتصادية كفيلة بتحقيق الأهداف المرسومة انطلاقا من الإمكانيات، والوسائل المالية والبشرية المتاحة.

➤ اتخاذ التدابير التحضيرية المختلفة ويراعى مدى توافقها مع التطورات الحاصلة على مستوى الساحة الاقتصادية الداخلية والخارجية.

➤ الفصل في الاتفاقيات التي تبرمها الدولة مع المستثمرين الذين يمنحون منافع وامتيازات إضافية نظرا لأهمية الخاصة لهذه الاستثمارات التي يتعهد بإنجازها.

➤ الحسم في الأهداف المرسومة للتهيئة الإقليمية.

➤ البث في مسألة اختيار المناطق التي تستحق الاستفادة من النظام الاستثنائي، والذي بمقتضاه تستفيد الاستثمارات التي تتجز في المناطق التي تتطلب تميزتها مساهمة خاصة من طرف الدولة والتي تكتسي أهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، لاسيما عندما تستعمل تكنولوجيات خاصة من شأنها المحافظة على البيئة والموارد الطبيعية.

➤ تقديم المقترحات للحكومة فيما يتعلق بالقرارات والتدابير الضرورية لتنفيذ وترتيب دعم الاستثمار وتشجيعه، وقد يرى المجلس ضرورة استحداث مؤسسات وهيكل مالية من شأنها تحقيق تمويل أفضل للاستثمار، وبالتالي المساهمة في تطويره.

¹ المادة 05 من المرسوم التنفيذي 01-281 المتعلق بتشكيل وتنظيم وسير المجلس الوطني للاستثمار، المؤرخ في 24 سبتمبر 2001.

² محمد يوسف، مضمون أحكام الأمر 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار ومدى قدرته على تطوير الاستثمارات الوطنية والأجنبية، مجلة: الإدارة، البلد: الجزائر، العدد 23، السنة: 2011، ص.ص 50-51.

الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):

أنشأت وكالة ترقية ودعم الاستثمار (APSI) بمقتضى المرسوم التشريعي 93-12 وكننتيجة لها وتكملة لأحكامها، وعملا بأحكام المادة 06 من الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار، أنشأت لدى رئيس الحكومة وكالة وطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) ونصت عليها المادة الأولى من الأمر 01-03 وعرفتها على أنها: "مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي".

وتتولى الوكالة في مجال الاستثمارات المهام التالية¹:

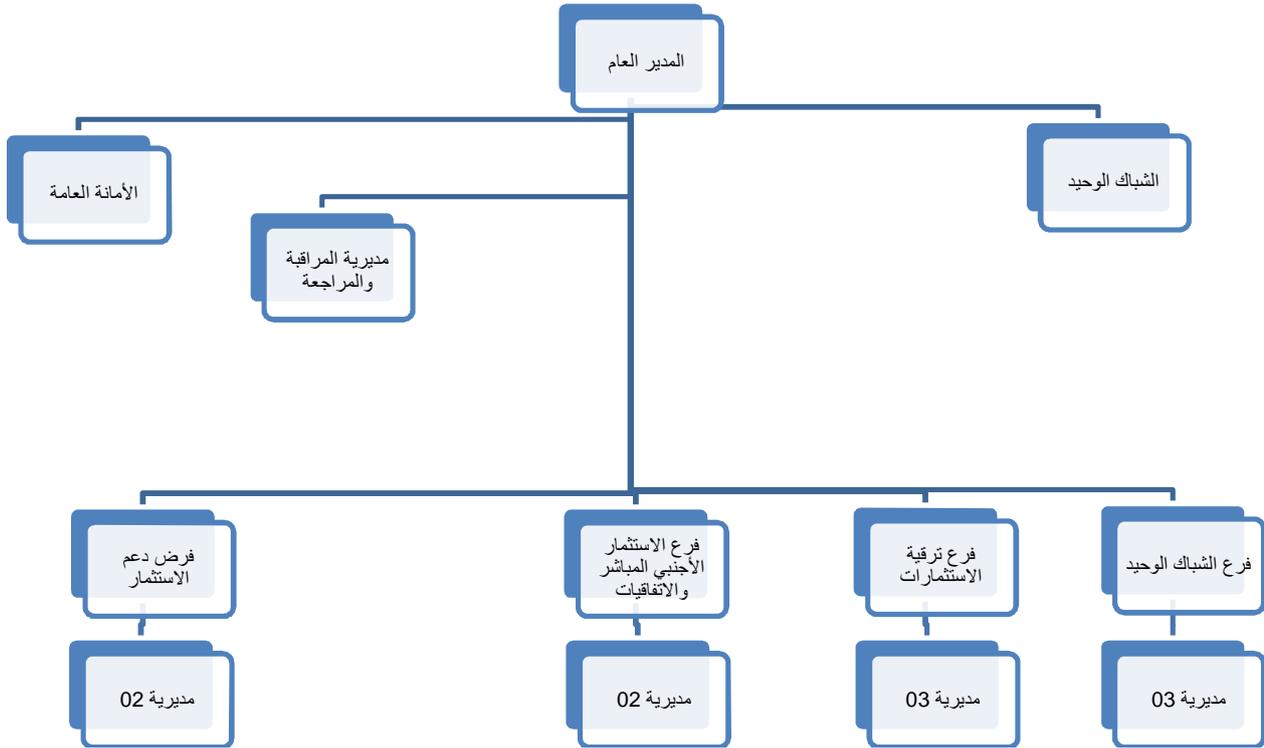
- الاتصال مع الإدارة والهيئات المعنية.
- تتولى ترقية الاستثمارات الوطنية والأجنبية وتطويرها ومتابعتها.
- تسهل استيفاء الشكليات التأسيسية عند إنشاء المؤسسات وانجاز المشاريع من خلال الشباك الوحيد.
- تتأكد من التزام المستثمرين بالتعهدات المقدمة خلال فترة الإعفاء.
- تسيير صندوق دعم الاستثمار.
- تسيير المحفظة العقارية وتقديم المعلومات والمعطيات الاقتصادية.
- إبراز فرص الاستثمار.
- التعريف بالمحيط الاستثماري في الجزائر.
- تحديد العراقيل والضغوطات التي تعيق إنجاز الاستثمارات وتقتراح على السلطات العمومية المعنية التدابير التنظيمية والقانونية لحلها.
- تنظم ندوات وملتقيات دراسية يرتبط محتواها بهدف الوكالة.
- إقامة علاقات تعاون مع هيئات أجنبية مماثلة.
- تشكل مجموعة من الخبراء يقومون بمعالجة الوسائل الخاصة بالاستثمار.

التنظيم الإداري للوكالة:

تم تنظيم الوكالة بتطبيق المرسوم التنفيذي رق 01-282، حيث يتزأسها المدير العام بمساعدة الأمين العام. والشكل الموالي يوضح الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI .

¹ : 40. Guide de l'investissement et de l'investisseur, Algérie- Invest 2002-2004, Collection Guides, plus, p40.

الشكل رقم 02: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار



المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

الشبّاك الوحيد:

يقوم الشبّاك الوحيد بتوفير الخدمات الإدارية الضرورية لتحقيق وكذا تخفيف وتبسيط إجراءات وشكليات تأسيس المؤسسات وانجاز المشاريع، كما يسهر على تنفيذ هذه الإجراءات المقررة، كما يضم هذا الشبّاك الممثلين المحليين للوكالة نفسها، وكذلك من هم في المجلس الوطني للسجل التجاري، الضرائب، الجمارك، التهيئة الحضرية والعمل، التنظيمات المكلفة بالعقارات الموجهة للاستثمار، المجلس الشعبي البلدي والجدول الموالي يوضح مختلف الهيئات المكونة للشبّاك الوحيد والخدمات المقدمة.

الجدول رقم(02): الهيئات المكونة للشباك الوحيد وخدماته

الخدمات	الهيئات	الشبابيك
إعلام، توجيه، تسليم الملف، إيداع تصريحات، منح امتيازات.	الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار	الاستقبال والتوجيه
تسليم شهادة عدم أسبقية التسمية والإيصال المؤقت للسجل التجاري	المركز الوطني للسجل التجاري	السجل التجاري
الإعلام حول التنظيم الجمركي	مديرية الجمارك	الجمارك
مساعدة المستثمر في حدود الإجراءات لتجاوز الصعوبات الجبائية لتنفيذ قرار منح الامتياز	مديرية الضرائب	الضرائب
مساعدة المستثمر للحصول على رخصة البناء والتصريحات الأخرى حول البناء.	الهيئة المكلفة بالعقار ولجنة التنشيط المحلي لترقية العقار	العقار
تسلم رخص العمل للأجانب، إعلام حول القوانين والتشريعات الخاصة بالعمل.	مديرية التشغيل	وزارة العمل
تحصيل الحقوق المتعلقة بأعمال الانجاز أو تعديل المؤسسات ومحاضرة مداولة هياكل التسيير والإدارة	مديرية الضرائب	حصيلة الضرائب
تحصيل الحقوق المتعلقة بعائدات الخزينة غير المتحصل عليها من طرف حصيلة الضرائب المتعلقة بإنشاء الشركات	مديرية الخزينة	حصيلة الخزينة
المصادقة على جميع الوثائق اللازمة بتكوين ملف الاستثمار	المندوبية التنفيذية للبلدية	المندوبية التنفيذية للبلدية

Source : ANDI, 2004, texte régissant le développement de l'investissement en Algérie, Alger.

الوزارة المنتدبة المكلفة بالمساهمات وترقية الاستثمار (MDPPI):

تهتم هذه الوزارة بترقية الاستثمار وعمليات الخوصصة، مما يترجم الإدارة السياسية القوية، كما تقوم باقتراح سياسة واستراتيجيات ترقية وتطوير الاستثمار، بالإضافة إلى المتابعة الميدانية لجميع أنشطة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار. مع العلم أنه لا توجد هيئة منفصلة مكلفة بالاستثمارات الأجنبية فقط مما يؤدي أحيانا إلى التداخل في الصلاحيات بين الوزارة والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ¹ ANDI بعد التطرق إلى الهيئات المكلفة بتطوير الاستثمار في الجزائر، يمكن إعطاء بعض الملاحظات حيث أنه كما أشرنا سابقا لا توجد هيئات مختصة بالاستثمارات الأجنبية فقط، مما يحدث تداخل في الصلاحيات بين الهيئات الموجودة حاليا، فعلى سبيل المثال:

تداخل في الصلاحيات بين المجلس الوطني للاستثمار CNI والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ADNI فيما يتعلق بمنح الامتيازات للمستثمرين، هذا التداخل غالبا ما يؤدي إلى قراءات مختلفة، كما أن عملية الاستثمار تتطلب وجود مركز قرار واحد وشفافية تامة.

تداخل في الإسناد بين الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار والوزارة المنتدبة المكلفة بالمساهمات وترقية الاستثمار (MDPPI) حيث يلاحظ تشابه بل تطابق تام بين مهام وكالة ANDI ومهام المديرية العامة للاستثمار بالوزارة. تحديد الوصاية على وكالة ANDI أمر في غاية الأهمية، ويظهر ذلك جليا في حالة وجود نزاع فيما يتعلق بالقرارات المتخذة مع المستثمرين الأجانب.

لقد وفرت الجزائر مختلف الهيئات المكلفة بتنظيم و تشجيع و تسهيل إجراءات الاستثمار الأجنبي المباشر وهذا لغرض منح صورة جيدة لدى الشركات و المستثمرين الأجانب من أجل إقامة مشاريع ضخمة هنا كما قدمت الجزائر العديد من المزايا و الحوافز للمستثمرين القادمين من الخارج وهذا ما سيتم توضيحه أكثر في المطلب الموالي.

المطلب الثاني: الضمانات الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

لقد منح المشرع الجزائري للاستثمارات ضمانات ليس لها مثيل، تهدف إلى إرساء قواعد اقتصاد السوق وحماية رأس المال المالي والمعرفة التكنولوجية ضد خطر الضياع أو الخسارة (استرداد رأس المال وتحويل الأرباح)

الفرع الأول: حرية الاستثمار

ينص الأمر 06-08 في مادته الثالثة على أن الاستثمارات تتجز في حرية تامة مع مراعاة التشريع والتنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة وحماية البيئة، كما تستفيد هذه الاستثمارات بقوة القانون من الحماية والضمانات المنصوص عليها وفي هذا الإطار يندرج الاستثمار بنوعية الوطني العام والخاص وكذلك الاستثمار الذي ينجز في إطار نظام الامتياز والرفض.

¹ : <http://www.mdppi.dz>

مما يميز التشريع الجديد عن التشريعات السابقة أنه لم يجعل الاستثمار محصورا في بعض القطاعات دون الأخرى بشرط الاستثمارات التي تستفيد من مزايا هذا الأمر تخضع قبل إنجازها إلى تصريح بالاستثمار لدى الوكالة الوطنية لتطوير للاستثمار¹.

الفرع الثاني: مبدأ تثبيت النظام القانوني الخاص بالاستثمارات وتسيير الإجراءات

المقصود هنا هو تعهد الدولة بعدم تغيير الإطار التشريعي الذي يحكم الاستثمارات الذي قد يتم في ظله إبرام عقود أو اتفاقيات الاستثمار، من ضمن الضمانات التي منحها المشرع الجزائري للمستثمرين في الأمر 03-01 ما نصت عليه المادة 15 من نفس الأمر والتي تقتضي: "بأن لا تطبق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ في المستقبل على الاستثمارات المنجزة في إطار هذا الأمر إلا إذا طلب ذلك المستثمر بصراحة".

أما فيما يتعلق بالاستثمارات التي تمثل أهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني فقد تعتمد الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار حسب نص المادة 05 من الأمر 06-08 بتقديم تسهيلات إدارية تتمثل في:

- تسليم المقرر المتعلق بالمزايا الخاصة بالإنجاز في غضون 72 ساعة من تاريخ إيداع طلب الاستفادة من المزايا.

- تسليم المقرر المتعلق بالمزايا الخاصة باستغلال في غضون 10 أيام.

فضلا عن ذلك قد أتيح حق الطعن للمستثمرين الذين يرون أنهم لم يلقوا معاملة جيدة بشأن الاستفادة من هذه المزايا من طرف إدارة أو هيئة مكلفة بتنفيذ هذا الأمر ما نصت عليه المادة 06 من الأمر 06-08.

الفرع الثالث: ضمان التحويل الحر لرأس المال وعائداته

منح الأمر 03-01 للمستثمر الأجنبي حق تحويل رأس ماله والعائدات الناتجة عنه فحسب ما نصت عليه المادة 31 من نفس الأمر السالف الذكر أنه تستفيد الاستثمارات المنجزة انطلاقا من مساهمة في رأس المال بواسطة عملة صعبة حرة التحويل سعرها ببنك الجزائر بانتظام ويتحقق من استيرادها قانون من ضمان تحويل رأس المال المستثمر للعائدات الناتجة عنه. كما يشمل هذا الضمان المداخل الحقيقية الصافية الناتجة عن التنازل أو التصفية حتى وإن كان المبلغ أكبر من رأس المال المستثمر في البداية.

أما فيما يخص حالة تنازل المستثمر عن مشروعه لشخص آخر فإن الأمر 03-01 نص على التزام المالك الجديد الذي تنقل إليه الملكية لتنفيذ كل الالتزامات التي استفاد بمقتضاه من المزايا. أما في حالة إخلاله هذا الالتزام فإن للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار الحق في إلغاء تلك الالتزامات².

¹: يوسف رشيد، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الوطني، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، البلد: الجزائر، العدد: 05، السنة 2005، ص162.

²: وصاف سعدي، محمد قويدري، واقع مناخ الاستثمار في الجزائر، بين الحوافز والعوائق، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، البلد: الجزائر، العدد: 08، السنة 2008، ص39.

الفرع الرابع: مبدأ إلغاء التمييزات المتعلقة بالمستثمرين والاستثمار

كرس المشرع الجزائري مبدأ المعاملة المنصفة والعادلة بين المستثمرين الجزائريين والأجانب من جهة وبين المستثمرين الأجانب فيما بينهم من جهة أخرى ليس هناك تمييز في التعامل بين المستثمرين يخص الكل بنفس المعاملة (المادة 38 من المرسوم التشريعي 93-12).

الفرع الخامس: الالتزامات الدولية الناجمة عن فعل الاتفاقيات الدولية المبرمة

إن الجزائر وإيماناً منها بضرورة بتوفير كافة الشروط الضرورية لتشجيع وضمان الاستثمار على إقليمها وفي جميع الميادين الاقتصادية أبرمت مجموعة من الاتفاقيات مع عدد من الدول المتباينة النظم والتوجهات¹.
أولاً: الاتفاقيات الدولية متعددة الأطراف الخاصة بتشجيع وضمان الاستثمار: لقد انضمت الجزائر إلى العديد من الاتفاقيات نذكر منها:

1: الاتفاقية المغربية المتعلقة بتشجيع وضمان الاستثمار بين دول المغرب العربي.

2: الاتفاقية العربية المتعلقة باستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية.

3: الاتفاقية الدولية الخاصة بإنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار.

ثانياً: الاتفاقيات الدولية الثنائية الخاصة بتشجيع وضمان الاستثمار

1: الاتفاقية الثنائية بين الجزائر وإيران.

حتى نهاية سنة 2013 بلغت عدد اتفاقيات الاستثمار التي قامت بها الجزائر 55 اتفاقية منها 47 اتفاقية.

المطلب الثالث: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

الفرع الأول: العراقيل السياسية والقانونية والإدارية

وتتمثل أهمها فيما يلي²:

-تذبذب الأوضاع الأمنية وآخرها الاعتداء الإرهابي على تيفنتورين. الذي رفع من درجة مخاطر الاستثمار في الجزائر.

تأثر القرارات الاقتصادية متأثراً مباشراً. بالمواقف السياسية فضلاً عن تفشي الرشوة والبيروقراطية والروتين في إنجاز الملفات حيث تتطلب تعدد الوثائق وطول الوقت للحصول عليها.

-عدم إمكانية سيادة القانون بسبب تعفن أجهزة الإدارة الجزائرية وسيطرة الفساد فضلاً عن عدم قدرة النظام القضائي على تنفيذ القوانين والتعاقدات خاصة فيما يتعلق بحل المنازعات التي تنشأ بين المستثمر والدولة المضيفة بكفاءة عالية.

-عدم وضوح النصوص القانونية والتشريعية الخاصة بالاستثمار وغموضها. وغياب اللوائح التفسيرية والتنفيذية التي تفصل في مضمونها وبذلك عدم مسايرة التطورات الحاصلة في التشريعات الاستثمارية مع تشريعات

¹: نفس المرجع، ص.ص: 96،86.

²: مختار بونقاب، زواويد لزهاري، أثر المناخ الاستثماري على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، مجلة الدراسات التسويقية ودراسة الأعمال، البلد: الجزائر، المجلد: 02، العدد: 01، السنة: 2018، ص.ص 104.

القطاعات الأخرى لاسيما عدد من القطاعات التي لا تزال تعاني نسبة جمود في مجال الإصلاح على غرار المنظومة المصرفية وحتى بعض القطاعات الصناعية. فضلا عن عدم مسابقتها للتشريعات الدولية؛
-تعدّد وطول الإجراءات الجمركية وعدم كفاءة معدات وتجهيزات الشحن والتفريغ بالإضافة إلى صعوبة توفير الخدمات الأساسية للمستثمرين مثل :الماء، الكهرباء، الغاز، خطوط الهاتف.

-تعدد الرسوم وتقلها وعدم قدرة مصالح إدارة الضرائب على التكيف مع المستجدات.
-استخدام المنصب العام لتحقيق مكاسب خاصة بواسطة الاحتيال الاختلاس والابتزاز والرشوة.

الفرع الثاني: العراقيل الاقتصادية والمالية

ويمكن تلخيصها أهمها فيما يلي¹:

-غياب الرؤية الاقتصادية فضلا عن الغموض الذي يلف بعض مواد قانون الاستثمار .
-هيمنة البنوك العمومية بأكثر من 90 % على السوق المصرفي والباقي هو نصيب البنوك الخاصة مما يصعب حصول المستثمرين على التمويل.
-ضعف السياسات الاقتصادية التي أدت إلى نشوء أسواق موازية وظاهرة المنافسة غير المشروعة.
-عدم توفر خريطة للمشاريع الاستثمارية والفرص المجدية والمتاحة للاستثمار .
-تعثر إجراءات الخوصصة حيث تعتبر الخوصصة عنصر مؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك عن طريق إتاحة الفرصة للمستثمرين الأجانب.
-صعوبة الحصول على العقار الصناعي وهذا راجع لكثرة التعقيدات الإدارية وتعدد النصوص القانونية فضلا عن ارتفاع أسعارها طول مدة الحصول عليها.
-نقص فادح في الهياكل القاعدية والبنى التحتية من مطارات وطرق وموانئ وهذا النقص يتسبب في مضاعفة التكلفة على المستثمر ونفور الاستثمار الأجنبي المباشر.
-تحديد حد أقصى لملكية الأجانب لا تتجاوز 4 % من المساهمة في المشاريع الاستثمارية حيث شدد الكثير من الخبراء الاقتصاديين والمستثمرين الأجانب على ضرورة مراجعة النقطة المتعلقة بحصص الشركاء الأجانب المنصوص عليها في قانون المالية التكميلي 2009 الذي استحدث قاعدة 49/51 بالمئة ونصحوا بتطبيقها على القطاعات الإستراتيجية فقط أجل جلب أقصى ما يمكن من الاستثمارات الأجنبية المباشرة موضحين أن دراسة قام بها البنك العالمي مؤخرا ومست 88 بلدا، توصلت إلى أن الجزائر هي الدولة الوحيدة في العالم التي تطبق هذا النوع من التشريعات. هذه القاعدة سببت أضرارا جسيمة للاقتصاد الوطني وشوهت صورة الجزائر في الخارج لهذا طالب معظم الخبراء الاقتصاديين والمستثمرين المحليين والأجانب بإلغائها أو على الأقل تطبيقها في القطاعات الإستراتيجية وفي نفس السياق تسببت قاعدة 49/51 بتعطيل الكثير من المشاريع نظرا لعدم توفر الشريك المحلي في تلك المشاريع.

¹: مختار بونقاب، زاويد لزهاري، مرجع سابق، ص.ص: 105، 106.

-تعدد مراكز القرار والهيئات المكلفة بمجال الاستثمار من شركات التسيير، والمساهمة، والمجلس الوطني للاستثمار، ومجلس مساهمات الدولة والوزارات الوصية، والمتدخلين من مصالح الجمارك والموائى والضرائب وأملاك الدولة وغيرها من الهيئات التي تدخل في مسار الاستثمار.

-اعتماد السلطات الجزائرية المادة 4 مكرر في قانون المالية التكميلي 2009 والتي أضيفت إلى الأمر رقم 03-01 المتعلق بالاستثمار لفرض إلزامية اللجوء إلى البنوك المحلية الوطنية لضمان التمويل الضروري لإنجاز المشاريع في سياق الاستثمارات الأجنبية المباشرة وبالتالي عدم الاستدانة من الخارج والتوجه حصريا إلى التمويل عبر البنوك الجزائرية. وشكل هذا العامل عائقا رئيسيا خاصة في ظل صعوبة الوصول إلى التمويل على مستوى البنوك الجزائرية بالنظر إلى الاعتبارات البيروقراطية التي تعترض تسيير البنوك والمؤسسات المالية في الجزائر فضلا عن بطء الإجراءات ووجدت استثمارات أوروبية وأخرى عربية خاصة خليجية نفسها أمام وضعية معقدة. ورغم تسجيل نسبة معتبرة من المشاريع المتوقفة منذ سنوات أو المعطلة إلا أن السلطات العمومية أبتت على التدابير المعتمدة في قانون المالية التكميلي 2009 بحجة تقادي الاستدانة من الخارج وإن كانت عملية الإقراض تتم لحساب شركات ومؤسسات ولا تقع على عاتق الدولة.

-صعوبة حصول المستثمر الأجنبي على التمويل قصير وطويل الأجل بسبب ضعف وتخلف النظام المصرفي الجزائري فضلا عن ضعف السوق المالي.

-التدخل القوي للحكومة في النشاط الاقتصادي واحتكارها للعديد من القطاعات فضلا عن ضعف القطاع الخاص ومحدودية دوره في الاقتصاد.

-القيود المفروضة على عملية تحويل الأرباح نحو الخارج فضلا لحماية الملكية الفكرية التي تعتبر الحلقة الأساسية في جلب الشركات العاملة في قطاع التكنولوجيا.

-غياب المناطق الحرة الجاذبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة حيث تتميز هذه المناطق بمزايا عديدة أهمها: ملكية تصل إلى 100% للأجانب ومزايا جبائية مغرية.

المبحث الثاني: تحليل ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

سننترق في هذا المبحث إلى كل الإطار القانوني والمؤسسي لترقية الصادرات خارج المحروقات والإجراءات المشجعة للصادرات خارج المحروقات وأيضا معوقات التصدير في الجزائر

المطلب الأول: الإطار القانوني لترقية الصادرات خارج المحروقات

الفرع الأول: التسهيلات المالية

بداية من القانون رقم 90-02 المؤرخ في سبتمبر 1990، الذي ينص في مادته السابعة أن يسمح للمصدر في التصرف في جزء أو كل المبالغ المحصل عليها بالعملة الصعبة، من خلال قيامه بعملية تصدير السلع أو الخدمات خارج المحروقات، ومن جانب آخر تم إقرار عملية توطين والتسوية المالية للصادرات خارج

المحروقات¹، كما منح هذا القانون البنوك التجارية حرية أكبر في إدارة النقد الأجنبي من حصيلة الصادرات خارج المحروقات.

وتم تجسيد إعادة تأهيل التشريعات، عبر إصدار الأمر 03-04 المؤرخ في 17 جويلية 2003، المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على تصدير واستيراد السلع ويكرس هذا الأمر مبدأ تحرير استيراد وتصدير السلع، ويذكر الأمر نفسه أنه يمكن لكل شخص طبيعي أو معنوي ممارسة التجارة الخارجية، شرط خضوعه لمراقبة الصرف ومنذ 1994، أصبح بإمكان المصدرين تسجيل نسبة 50% من حصيلة صادراتهم خارج المحروقات، من منتجاتهم المنجمية في حسابهم بالعملة الصعبة.

ومع إنشاء سوق صرف بين البنوك في الجزائر، كان من المهام الأساسية لهذا السوق، وتغطية العمليات الجارية للبنوك وعمليات زبائنهم، المتعلقة أساسا بإعادة تقديم وتمويل تسبيقات حول الحصيلة المتأتية من صادرات خارج المحروقات والمنتجات المنجمية، إضافة إلى تقديم دعم لبعض المصدرين لبعض المواد، لاسيما منها التمور حيث أن تصديرها يستفيد من دعم مزدوج طبقا للقرار الوزاري المشترك بين وزارة التجارة والفلحة سنة 2001، والمتمثل في التكفل ب 80% من نفقات النقل، ومنح 5 دينار لكل كلف كمكافأة لتشجيع الإنتاج والتصدير.

وبموجب المادة 129 من قانون المالية سنة 1996، تم إنشاء حساب خاص تحت رقم 84/302، بعنوان الصندوق الوطني الخاص بترقية الصادرات، والغرض منه إنشائه، هو تقديم المساعدات المالية، التي تتمثل في قيمة 80% من تكاليف النقل إضافة إلى تقديم مساعدات فيما يتعلق بدراسة الأسواق وتحسين النوعية.

ثانيا: الإعفاءات الضريبية

قصد تشجيع عملية التصدير للمنتجات خارج المحروقات، تم منح المصدرين العديد من الإعفاءات الضريبية من أبرزها²:

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة: يمنح وفقا للشروط المنصوص عليها في المادة 14 من قانون الرسم على رقم الأعمال، والتي تنص على أن العمليات التالية معفاة من الرسم على القيمة المضافة هي: العمليات المتعلقة بالتصنيع وبيع السلع الموجهة أساسا إلى التصدير، والعمليات المتعلقة بتصنيع وبيع السلع الوطنية الموجهة للمحلات تحت رقابة الجمارك.
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني: تم إستثناء عملي البيع أو النقل أو السمسرة، المتعلقة بالمواد والسلع الموجهة للتصدير من رقم الأعمال، والمعتمدة كقاعدة من الرسم على النشاط المهني، وهذا ما نصت عليه المادة 22 الفقرة 03 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة المعدلة بموجب قانون المالية لسنة 2006، حيث لا يدخل مبلغ البيع والتسليم والسمسرة المتعلقة بالمواد والسلع الموجهة للتصدير ضمن رقم الأعمال المعتمدة كقاعدة للرسم.

¹: قطاف لويبة، التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات وأثرها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر، التخصص: اقتصاديات مالية والبنوك، جامعة: محند أولحاج، البلد: الجزائر، السنة: 2013/2014، ص: 60.

²: هويدي عبد الجليل، انعكاسات الشراكة الأوروبية المتوسطية على التجارة الخارجية في الجزائر، تخصص: إقتصاد دولي، الجامعة: محمد خيضر، البلد: الجزائر، السنة 2012/2013، ص141.

- الإعفاء الدائم من الضريبة على أرباح الشركات: حيث تعفى كل الشركات التي تقوم بعملية بيع السلع والخدمات الموجهة للتصدير، باستثناء عملية النقل البري والبحري والجوي وإعادة التأمين والبنوك، وهذا ما نصت عليه المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، المعدلة بموجب قانون المالية لسنة 2006 المادة 06 منه.

- التسهيلات الجمركية: لتشجيع عمليات التصدير وتسهيل الإجراءات المتعلقة بها، تم إعفاؤها من الضرائب الجمركية، والاستجابة لانشغالات المصدرين فإن إدارة الجمارك اتخذت مجموعة من الإجراءات الجمركية، قصد تسهيل مهمة المصدرين مثل الإعفاء من دفع الكفالة في إطار نظام القبول المؤقت للتغليفات، والمستعملة في تغليف السلع الموجهة للتصدير، وفي هذا الصدد تم إنشاء العديد من الأنظمة من أهمها: نظام التصدير المؤقت، نظام القبول المؤقت، نظام المستودعات الجمركية¹.

- معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير

إلغاء التخصيص المركزي للموارد بالعملة الصعبة: بموجب التعليم رقم 94/20 المؤرخ في 04/12/1994، اعترفت السلطة البحرية الأعوان الاقتصاديين في تداول العملات الصعبة، كما نجم عن هذه التعليم إعادة النظر في قوائم الاستيراد المعمول بها سابقا، والتي كانت تميز بين 3 أنواع من القوائم:

• القائمة أ: وتحتوي على منتجات غذائية وأدوية، ويكون السداد فيها فوريا ومضمون من قبل الدولة عن طريق خطوط قرض.

• القائمة ب: وتحضر استيراد السلع التجميلية ومواد التغليف.

• القائمة ج: وتضم منتجات حرة الاستيراد ولكن غير مضمونة الدفع.

لكن مع صدور التعليم 94 /20 المذكورة أعلاه، الغي هذا التمييز وأصبحت كافة المنتجات حرة التصدير أو الاستيراد تماشيا مع التعديل الهيكلي المتفق عليه مع صندوق النقد الدولي.

منح إعفاءات جبائية: حيث أبقى قانون المالية لسنة 1996 الصادر من أداء الرسم على القيمة المضافة ، أما قانون الضرائب فمنح إعفاء مؤقت لمدة خمس سنوات من دفع الضريبة على أرباح الشركات، كما تم تمديد الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي بالنسبة للمداخل الناجمة عن التصدير².

أما بالنسبة للخطوة الثانية والمتعلقة بتعديل الأنظمة الجمركية فقد تمت بموجب القانون رقم 10/98 المتعلق بقانون الجمارك حيث ميز هذا التعديل بين نظامين أساسيين هما: نظام الأنشطة الصناعية الموجهة للتصدير ونظام إعادة التموين بالإعفاء³، والجدول التالي يبين لنا نسب التخفيضات الجمركية:

¹: قانون رقم 07/79 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق ل3 يوليو سنة 1979 المعدل والمتمم بالقانون رقم 10/98 المؤرخ في 29 ربيع الثاني عام 1419 الموافق ل 22 غشت سنة 1998، والمتضمن قانون الجمارك.

²: حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، التخصص: إقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، البلد: الجزائر، السنة: 2012-2013، ص99.

³: قطاف لويزة، مرجع سابق، ص.ص: 69-70.

الجدول رقم (03): تخفيضات الحقوق الجمركية

التخفيضات	النسبة
اتاوات جمركية	من 0 إلى 4%.
شكليات جمركية	2%.
رسم خاص إضافي	من 10% إلى 110%.
الرسم على القيمة المضافة	من 7% إلى 14% إلى 21%.
حقوق جمركية	من 5% إلى 15% إلى 25% إلى 45%.

المصدر: المديرية العامة للجمارك.

- الترخيص بفتح حسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين الذين يقومون بمهام التصدير
- الإعفاء من إيداع الكفالة: وقد نصت على هذا الإعفاء المادة 104 من قانون المالية لسنة 1997 ويمس النشاطات التالية:

- السلع المخصصة لإعادة التصدير بعد التحويل.

- السلع الخاضعة لعمليات التحسين بغرض إعادة التصدير.

- الصادرات من مواد التغليف المخصصة للسلع المصدرة.

- إلغاء أحكام المرسوم التنفيذي رقم 90/94 المؤرخ في 10 / 04 / 1994: والمتعلق بالرقابة على نوعية المنتجات المخصصة للتصدير حيث كان يشترط في نص المادة الثانية منه إرفاق عملية التصدير بالشهادة تفتيش تثبت مطابقتها ونوعيتها وتمنح هذه الشهادة بطلب من المصدر وباللجوء إلى مخابر تحليل وكانت هذه الشهادة تخضع للمعايير المتعلقة بمقاييس خاصة ناجمة عن البنود العقدية وتنظيمات البلد المستورد بالإضافة إلى المقاييس الجزائرية السارية المفعول انطلاقا من القانون الوطني للتقييس ومقاييس المؤسسة.

لكن مع صدور المرسوم التنفيذي رقم 431/97 المؤرخ في 16/11/1997 المتعلق بإلغاء أحكام المرسوم رقم 90/94 لم يعد المصدر مجبرا على استخراج الشهادة من قبل التصريح الجمركي إلا إذا كانت محل طلب صريح من المشتري الأجنبي.

المطلب الثاني: الإطار المؤسسي لترقية الصادرات خارج المحروقات

- إعادة تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية: أعادت سلطة التعديل الهيكلي تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية، بمقتضى المادة الثامنة من المرسوم التنفيذي رقم 207/94 المؤرخ في 16/07/1994، حيث تم تكليف الوزارة بمهمة ترقية التبادل التجاري مع الخارج ولتحقيق هذه المهمة تساهم الوزارة في وضع التصورات الجديدة للأدوات التنظيمية والهيكلية المتعلقة بالتجارة الخارجية، كما تعمل على تنشيط هذا القطاع في إطار ثنائي أو متعدد الأطراف، بالإضافة إلى كونها

شريك أساسي في التحضير، والتفاوض حول الاتفاقات التجارية مع الشركاء الأجانب، وبالتنسيق مع البنيات المعنية والمصالح الموجودة لدى البعثات الدبلوماسية للجزائر والمكلفة بالشؤون التجارية. ويتجلى لنا من خلال هذه البيانات التنظيمية رغبة السلطة في تجنيد الوزارة لخدمة سياسة ترقية الصادرات خارج المحروقات، وإذا لم تعد الوزارة بهذا المعنى جهاز محايد، بل أصبحت أداة في يد الدولة لتوجيه الأعران الاقتصاديين نحو التصدير، وبما يتماشى وانشغالات السلطة في تحقيق التوازن المنشود للميزان التجاري الجزائري.

- إنشاء الديوان الجزائري لترقية الصادرات: أنشأ بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 327/26 الصادر في 01 أكتوبر 1996 وضع تحت وصاية وزارة التجارة، وتحدد المادة الرابعة المهام الأساسية لهذا الديوان¹:

- إعادة برنامج لترقية وتحليل أوضاع السوق العالمية لتسهيل دخول المنتجات الجزائرية لهذه الأسواق والزيادة من حجمها.
- تكوين وتسيير شبكة المعلومات التجارية وبنك المعطيات لخدمة جميع المعنيين بالتجارة الخارجية.
- وضع ونشر كل البيانات المتعلقة بالوضع الاقتصادي فيما يخص التجارة الخارجية للمؤسسات والإدارات.
- إنجاز الدراسات المستقبلية وتحريك كل المساعدات التقنية الضرورية في ميدان التجارة الخارجية. وهناك خمس مجالات إعانة مقررة يتكفل بها الصندوق الخاص بالترقية، أعباء دراسة الأسواق الخارجية مصاريف المشاركة في المعارض بالخارج، تكاليف دراسة الأسواق الخارجية، تكاليف النقل الدولي بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير، وتكاليف تكييف المنتجات الموجهة للتصدير حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.

- إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة: أنشأت هذه الغرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 03/03/1996 وقد كلفها المشرع الجزائري على أنها هيئة عامة ذات طابع صناعي وتجاري وهي تعمل على ترقية وتنمية مختلف القطاعات الاقتصادية وتوسيعها نحو الأسواق الدولية بتنظيم الملفات والتظاهرات الاقتصادية وإنجازات دراسات الخاصة بترقية المنتجات الوطنية في الأسواق الخارجية، وتقديم الاقتراحات بتسهيل عمليات التصدير وكذا إبرام اتفاقيات ثنائية مع الغرف التجارية الأجنبية، وتتدخل أيضا في حل النزاعات المتعلقة بالتبادل التجاري².

- إنشاء صندوق خاص لترقية الصادرات: أنشئ هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 205/96 المؤرخ في 05/06/1996، المحدد لكيفيات سير حساب التخصيص الخاص رقم 84/302، المفتوح لدى الخزينة العمومية، ويتدخل هذا الصندوق لتمويل الأبحاث المتعلقة بالأسواق الدولية، والتي تهدف إلى توفير المعلومات للمصدرين، وتحسين نوعية المواد المخصصة للتصدير لدعم الصادرات وقد تم

¹: نوري منير، لجلط إبراهيم، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات، مداخلة ضمن الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، البلد: الجزائر، السنة: 2010.

²: حمشة عبد الحميد، مرجع سابق، ص 101.

توسيع مجال تدخل الصندوق بمقتضى المادة 129 من قانون المالية لسنة 1997 حيث لم يعد فقط أداة لتوزيع المساعدات بل أصبح في الواقع أشبه بمؤسسة مالية تضمن السير الحسن لعمليات التصدير.

- إنشاء مناطق تجارية وصناعية حرة: تم إنشاء هذه المناطق في إطار قانون ترقية الاستثمار، حيث يتكفل المستثمرون المقيمون بها، بإنتاج سلع مخصصة للتصدير، كما يمكن تصريف البعض منها داخل التراب الوطني، شريطة أن لا يتعدى نسبة التصريفات 20% من الإنتاج.

- إنشاء الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات: تم إنشاء هذه الشركة بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 205 /96، المؤرخ في 05/06/1999، تطبيقاً للأمر رقم 06/96 المؤرخ في 10/01/1996، والمتعلق بتأمين القرض على الصادرات، والذي أسس في نص المادة الأولى منه نظام التأمين على مخاطر التصدير، وانطلاقاً من ذلك أصدرت السلطة القانون الأساسي للشركة والذي يعتبرها شركة ذات أسهم بالنظر إلى عقدها الموثق المؤرخ في 03/12/1996.

وتهدف الشركة إلى تغطية مخاطر التصدير وتخضع هذه التغطية إلى المرسوم التنفيذي رقم 96/، المؤرخ في 02/07/1996، والمتعلق بشروط وكيفيات تغطية المخاطر الناجمة عن التصدير وقد أنشئ هذا المرسوم إلى جانب الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات، لجنة حكومية سماها بلجنة تأمين وضمان الصادرات، مشكلة من ثلاثة أعضاء، يمثلون وزارة المالية والتجارة الخارجية، الفلاحة، الصناعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وممثل عن بنك الجزائر والمدير العام للشركة الجزائرية CAGEX.

وتتكفل اللجنة بفحص طلبات التأمين والفصل فيها، وتقديم مقترحات إلى وزير المالية حول دعم الصادرات، كما تفصل في الطعون المقدمة من طرف المصدرين، وتقسم المخاطر المغطاة من طرف الشركة إلى نوعين رئيسيين مخاطر تجارية ومخاطر سياسية¹:

- الأخطار التجارية: ويقصد بها الأخطار التي يكون سببها المستورد أو أوضاعه المالية، وتؤدي إلى عدم استلام المصدر لكامل مستحقاته في الآجال المتفق عليها ومن بينها: إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيته، امتناع المستورد عن سداد ما استحق عليه للمصدر، رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة.
- الأخطار غير التجارية: وهي الأخطار التي تخرج عن إرادة المستورد، والتي يكون سببها سلطات قطر المستورد، أو سلطات قطر العبور، وأيضا تلك التي تكون نتيجة عن اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها القطر المستورد، بمعنى آخر المخاطر الناتجة عن عجز المستورد عن الدفع، بسبب عوامل سياسية.

¹: وصاف سعدي، ضمان إلتزامات التصدير في البلدان النامية، مداخلة مقدمة عن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، الجامعة: محمد خيضر، البلد.الجزائر، أيام: 20،21،22، نوفمبر 2006، ص3-4.

المطلب الثاني: مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات غير النفطية

يمكن تلخيص هذه العوامل فيما يلي¹:

الفرع الأول: النزعة الحمائية

اتجهت الدول الصناعية المتقدمة إلى زيادة النزعة الحمائية أمام وارداتها من كافة السلع الأولية والصناعية، نتيجة للأزمات المالية التي سادت في عقد الثمانينات، بالإضافة إلى فترات الركود العالمي الذي ساد معظم الدول الصناعية، هذا وقد اتجهت الدول الصناعية إلى تبني القيود الحمائية غير التعريفية على أثر نجاح الجات في تخفيض متوسط التعريفات الجمركية وقد أثرت هذه القيود تأثيرا واضحا منذ منتصف الثمانينات على صادرات الدول النامية.

الفرع الثاني: معدل التبادل

شهدت معدلات التبادل الدولية تدهورا في غير مصالح الدول النامية، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى اتجاه أسعار السلع الصناعية التي تصدرها الدول المتقدمة الصناعية إلى الدول النامية، إلى الارتفاع الشديد، مقابل اتجاه أسعار السلع الأولية باستثناء البترول إلى الانخفاض، ويرجع السبب وراء الانخفاض النسبي في أسعار المواد الأولية إلى تراخي الطلب العالمي على هذا النوع من المنتجات نتيجة للتقدم العلمي والتكنولوجي الذي حققته الدول الصناعية المتقدمة ما دفعها لتخفيض الاعتماد على المواد الأولية في إنتاج وحدات سلعية صناعية.

الفرع الثالث: الدين الخارجي

لقد تزايدت أعباء الديون الخارجية في الفترة الأخيرة، فالديون الخارجية هي نتيجة لتزايد العجز في موازين المدفوعات، فتزايد عجز الحساب الجاري ترتب عليه ضرورة لجوء الجولة إلى الاقتراض الخارجي لتمويل هذا العجز.

المطلب الثالث: معوقات الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

هناك معوقات متعلقة بالمتغيرات الاقتصادية والسياسية وأخرى متعلقة بالمحيط التصديري وفيما يلي توضيح لها:

الفرع الأول: العوائق المتعلقة بالمتغيرات الاقتصادية والسياسية

✓ الوضع الأمني المتأزم الذي مرت به الجزائر طيلة عشرية التسعينات، قد أثر سلبا على مسار التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فالأمن يمثل محورا أساسيا في قضايا الأمة وبذلك توفره يعني الحد من أو التقليل من مخاطر الاستثمار، وبالتالي عدم وجود استقرار سياسي وأمني في البلد خلال هذه الفترة قد عرقل وأخر عدة مشاريع تنموية.

✓ صعوبة التخلص إلى حد الاستحالة من التبعية اتجاه المحروقات حيث يعتبر النفط في الجزائر من أبرز مقومات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فدوما كانت الصادرات النفطية مصدرا مهما لجذب العملة الصعبة

¹: وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، واقع وتحديات، مرجع سابق، ص: 08.

ومع تحسن أسعارها بين (2000 و2010) قد أصبحت الرافعة المالية الوحيدة لاقتصاد البلد مما أدى إلى تحسين وضعية ميزان المبادلات التجارية كنتيجة ارتفاع أسعارها في السوق العالمي، فصادرات المحروقات هي كثيفة بالمقارنة مع الصادرات الأخرى طبقا للميزة الطبيعية التي تتوفر عليها الجزائر، حيث أنها شكلت نسبة 98.02% من إجمالي الصادرات الجزائرية خلال الأعوام القليلة الماضية وبالتالي التحليل الاقتصادي لواقع التصدير في الجزائر يشير إلى هشاشة الهياكل القاعدية لهذا الاقتصاد في الإنتاج و الاستثمار خارج المحروقات. وبعد انخفاض أسعار البترول في الآونة الأخيرة برزت الأزمة الاقتصادية في الجزائر¹.

الفرع الثاني: الأسباب المتعلقة بالمحيط التصديري

✓ قلة اهتمام المؤسسات العمومية والخاصة في الجزائر بالتسويق الدولي، الذي أصبح حاليا أداة مهمة في إيجاد أماكن لتصريف المنتجات الوطنية، غير أنه يستوجب أن تتوفر مجموعة من الشروط في هذه المنتجات، أبرزها مدى قدرة المنتج على التكيف مع طلبات الزبائن المرغوب فيها، وبحسب اعتقادنا ترجع أسباب قلة الاهتمام بجوانب التسويق للأسباب التالية²:

- وجود نقص كبير في المختصين في مجال التسويق.
- عدم توفر الشروط الملائمة لإدماج وظيفة التسويق بشكل فعال في الهيكل التنظيمي للمؤسسات الاقتصادية في الجزائر.
- يعتبر نشاط ممارسة بحوث التسويق في الجزائر مكلف وغير منتج.
- جهل أغلب المؤسسات الجزائرية سواء العامة أو الخاصة باستراتيجيات التسويق.
- عدم تطابق المنتج الوطني مع المعايير العالمية المعمول بها، ويرجع هذا إلى النطاق الضيق الذي تعمل فيه المؤسسات الجزائرية مما جعل منتجها يخضع إلى مقاييس وطنية بحتة.
- عدم تنافسية المنتج الوطني من حيث السعر بالمقارنة مع المنتجات الأجنبية التي تستفيد من وفرة الحجم الاقتصادية ويمكن أيضا إرجاع هذا إلى تدهور قيمة العملة الوطنية التي أثرت سلبا على قيمة المدخلات المستوردة مما أدى إلى زيادة تكاليف الإنتاج.
- ارتفاع تكاليف النقل الدولي يؤدي إلى ارتفاع تكاليف التسويق، فهذا الأمر يؤثر سلبا على تنافسية المنتج الوطني في الأسواق الخارجية.

ضعف القدرة التصديرية للمؤسسات الجزائرية، نظرا لمحدودية مواردها ولعدم اطلاعها على الأسواق الخارجية وأيضا لعدم امتلاكها للعنصر التقني وضعف أدائها المحلي.

¹:مدوري عبد الرزاق، مرجع سابق، 264

²: المرجع نفسه، ص270

المبحث الثالث: دراسة إحصائية لدور الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج المحروقات

بعدها تطرقنا في المبحثين السابقين إلى كل من الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات وبالأخص في دولة الجزائر، أي كيفية التعامل معهما سواء من الناحية القانونية أو الاقتصادية، سيتم في هذا المبحث القيام بدراسة إحصائية لاختبار الفرضية الموضوعة. بحيث ينقسم هذا المبحث إلى مطلبين، المطلب الأول فيه كل من تعريف مصطلحات الدراسة وتحديد المتغيرات، والمطلب الثاني نجد فيه اختبار فرضية الدراسة.

المطلب الأول: تحليل تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

الفرع الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر خلال الفترة 2000 - 2018

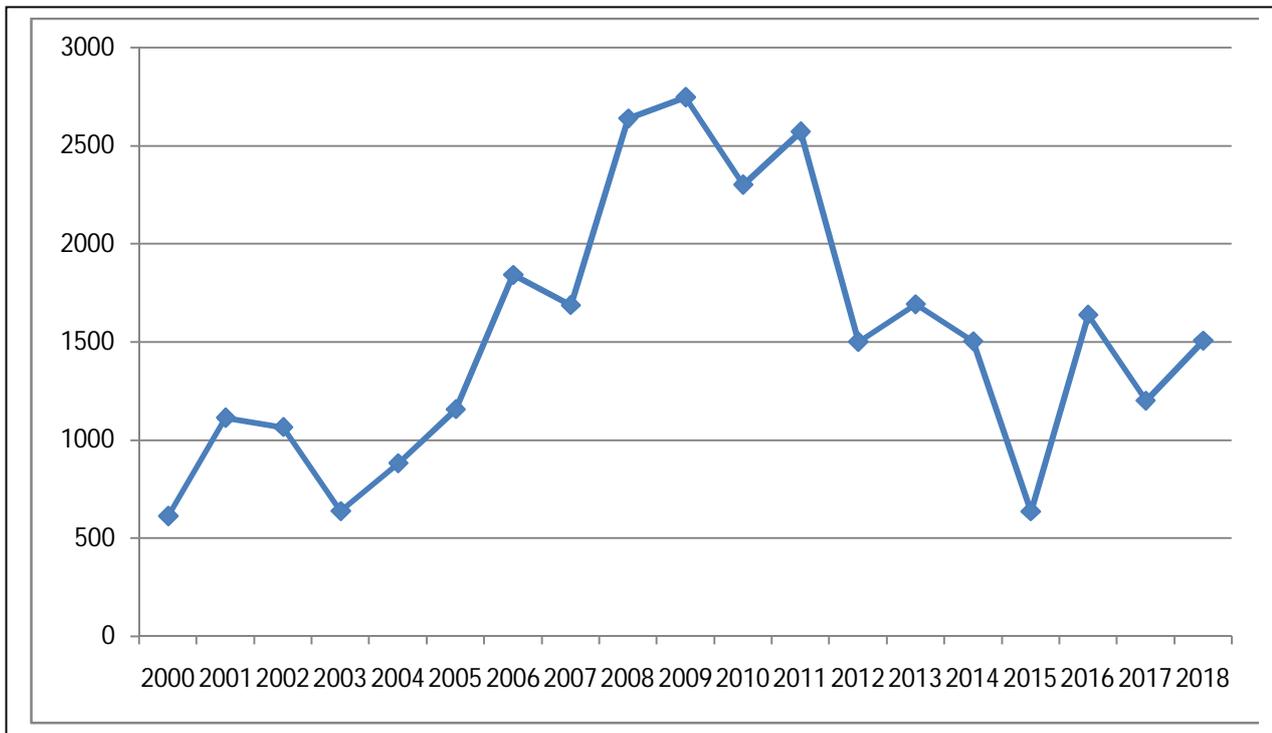
الجدول رقم (04): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (2000 - 2018)

الوحدة: دولار أمريكي

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
612	1113	1065	637	881	1156	1841	1686	2638	2746
2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
2746	2300	2571	1500	1691	1502	635	1638	1200	1506

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وانتماء الصادرات.

الشكل رقم(04): رسم بياني يوضح نفقات الاستثمار الأجنبي المباشر INF في الفترة 2000-2018



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على بيانات الجدول

الفصل الثالث : الإطار التطبيقي للدراسة.....

بالرجوع إلى الجدول السابق والرسم البياني أعلاه نلاحظ التطور الملفت لحجم الاستثمار الأجنبي خلال الفترة المشار إليها، باستثناء سنتي (2003-2004) فقد سجل تراجع ملحوظ، ليرتفع بعد ذلك مباشرة ويتم تسجيل 1156 دولار أمريكي سنة 2005، ويستمر في هذا الارتفاع ليتم تسجيل أعلى قيمة سنة 2009 والمقدرة بـ 2746 دولار أمريكي، حيث احتلت المرتبة الرابعة من بين الدول العربية في الاستثمارات الأجنبية الواردة إليها، ليتراجع سنة 2010 ويستمر في هذا التراجع النسبي ليسجل أقل قيمة بالنسبة لتسع سنوات الأخيرة سنة 2015 حيث قدرت بـ 635 دولار أمريكي، ثم يرتفع في الثلاث السنوات الأخيرة من الفترة المدروسة أي سنة 2016، 2017، 2018. وهذه المعطيات ما هي إلا نتيجة الإصلاحات الاقتصادية والمجموعة الهامة من المراسيم التشريعية التي اتصفت بالانفتاح على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وقد ذلك كله ثماره على شكل مناخ استثماري يجذب إليه العديد من الشركات الأجنبية في مختلف القطاعات، إلا أنها تبقى هذه التدفقات ضعيفة على الأقل مقارنة بدول الجوار: كتونس والمغرب.

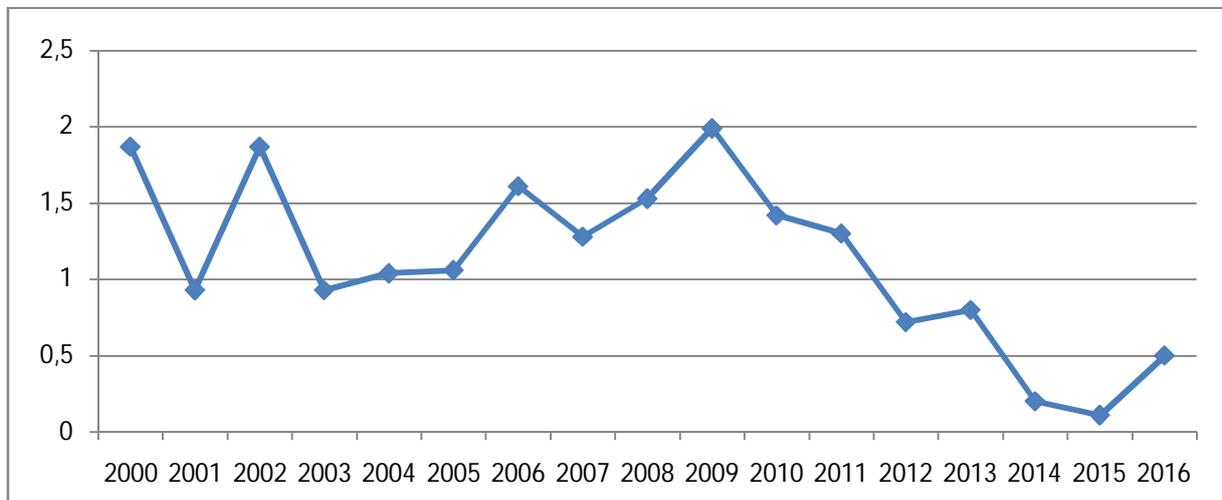
ومن بين المؤشرات المعبرة عن الوضع الاقتصادي في مجال الاستثمار الأجنبي نجد الناتج المحلي الخام الذي يعبر عن الأداء الاقتصادي الداخلي ونموه وانعكاساته على الدولة والمواطن على حد سواء ويمكن إعطاء الجدول التالي كتوضيح لمساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 2000-2016:

الجدول رقم(05): نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين الناتج المحلي الإجمالي

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1.87	0.93	1.87	0.93	1.04	1.06	1.61	1.28	1.53	1.99
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016			
1.42	1.30	0.72	0.80	0.20	0.11	0.50			

المصدر: المؤسسة العربية لضمان وائتمان الصادرات.

الشكل رقم(05): رسم بياني لنسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في الناتج المحلي الإجمالي



المصدر: المؤسسة العربية لضمان وائتمان الصادرات

يشير تقرير المؤسسة العربية لضمان وائتمان الصادرات لسنة 2014، إلى أنه بالرغم من التطور في حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر في السنوات الأخيرة، إلا أن حصة هذه الاستثمارات من الناتج الإجمالي تبقى منخفضة حيث سجلت أعلى نسبة لها سنة 2009، لتصل إلى 1.99%، ويرجع ذلك ارتفاع حجم الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر، والفرصة الاستثمارية الكبيرة التي أتاحتها الجزائر في إطار المخططات التنموية، لتعرف بعدها انخفاضا متواصلا ويتم تسجيل 1.30% سنة 2011، كأعلى قيمة مقارنة بـ 5 سنوات الأخيرة مقارنة بالفترة المدروسة، وتستمر في ذلك الانخفاض الكبير حتى بلغت أقل قيمة نسبة لها سنة 2005، حيث قدرت بـ 0.11%، وهذا نتيجة الأوضاع السياسية الصعبة التي عرفتتها بعض الدول العربية مما زاد من قلق المستثمرين الأجانب، حيث تراجع الاستثمار الأجنبي فيها.

المطلب الثاني: تحليل تطور الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

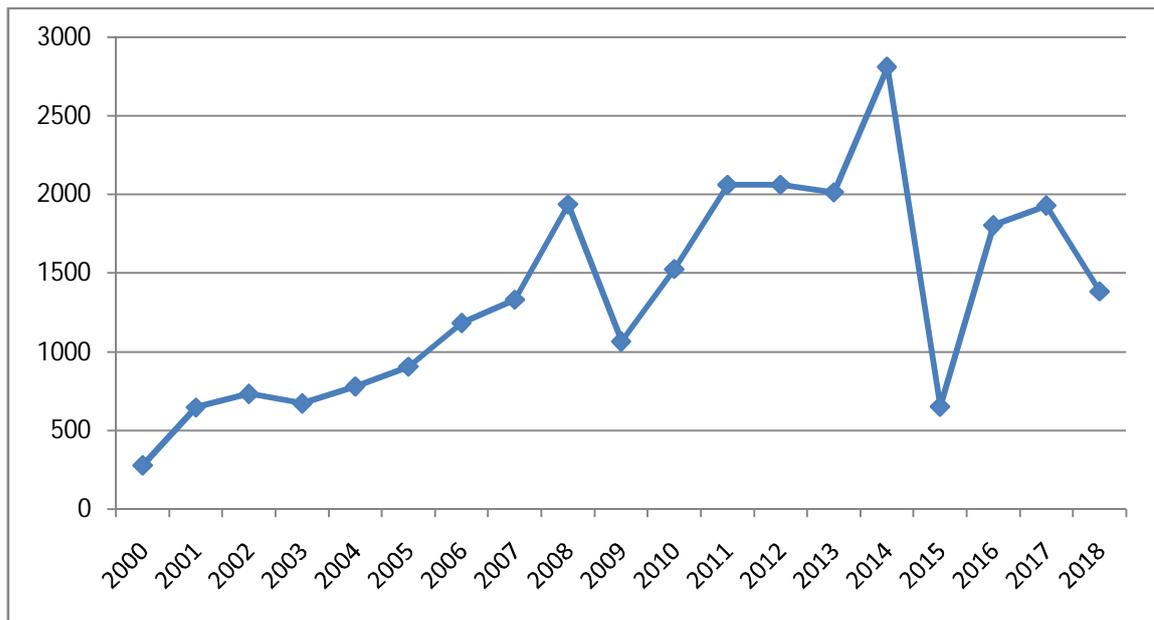
الجدول رقم(06): حجم الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000-2018.

الوحدة: الدولار الأمريكي

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
280	648	734	673	781	907	1184	1332	1937	1066
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1526	2062	2062	2014	2810	653	1805	1930	1384	

المصدر: الإحصائيات السنوية لموقع الجمارك الجزائرية.

الشكل رقم(06): رسم بياني يوضح تغير قيمة الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000-2018



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الدول السابق.

نلاحظ من الجدول السابق والرسم البياني أن الصادرات خارج المحروقات تنمو بنسب متوسطة لم تتعدى 800 مليون دولار أمريكي سنة 2004، والذي يرجع لارتفاع قيمة المجموعات السلعية المصدرة، بينما شهدت ارتفاعا محسوسا للتجاوز 1900 مليون دولار أمريكي وذلك كان سنة 2008، لتشهد انخفاض نسبي خلال سنتي 2009-2010، ثم تعيد ارتفاعها بعد 2010 مباشرة لتصل إلى أعلى قيمة لها وذلك سنة 2014، حيث قدرت بأكثر من 2800 مليون دولار أمريكي، بعد هذا شهدت انخفاضا كبيرا جدا سنة 2015، ويعود ذلك على انخفاض كبير في جميع السلع بنسب متفاوتة، وانخفاض في صادرات السلع والعتاد الصناعي والسلع والعتاد الفلاحي. ثم استرجعت الأنفاس خلال الثلاث السنوات الأخيرة للفترة المدروسة (2000-2018).

في سنة 2017 المحروقات تحتل نسبة كبيرة وتقدر بـ 94.97% من إجمالي الصادرات، في حين تبقى مساهمة الصادرات خارج المحروقات ضعيفة جدا حيث تقدر في الإجمال بـ 5.48%. أما في الإحصائيات المنشورة من طرف الجمارك لسنة 2018، بينت تقدم نسبة الصادرات خارج المحروقات إلى 6.87%، لكن ورغم ذلك تبقى نسبة ضئيلة مما يعني استمرار تبعية الاقتصاد الجزائري الشبه مطلقة لقطاع المحروقات تليها السلع الغذائية والمنتجات الخام والسلع والمعدات الصناعية ثم باقي السلع التي تمثل نسب ضئيلة جدا أو شبه معدومة.

المطلب الثالث: تقديم الدراسة الإحصائية

من أجل تحديد العلاقة بين المتغيرين سنقوم بدراسة إحصائية نستعملها بتعريف مصطلحات الدراسة كما يلي:
معامل الارتباط الخطي لبيرسون: يستخدم لقياس التغير الذي يطرأ على المتغير التابع dependent ويرمز له بـ Y عندما تتغير قيم المتغير المستقل independent ويرمز له بـ X ويستعمل لتحديد طبيعة وقوة العلاقة بين المتغيرين.

معامل الارتباط: هو مقياس رقمي، يقيس قوة الارتباط بين متغيرين، هو مؤشر هذه العلاقة ويرمز له بالرمز r . وتتراوح قيمته بين $-1 < r < +1$.

معامل التحديد: يعني كم يفسر متغير من متغير آخر يرمز له بـ R .

مستوى الدلالة: هو أقصى احتمال يمكن تحمله من الخطأ ويرمز له بـ ألفا، وعادة ما يكون 0.05 أو 0.01 وهذه القيم لرفض فرضية العدم.

الانحدار الخطي البسيط (Linear Regression): يعتبر مقياس لنوعية العلاقة بين متغيرين وفي كثير من الأحيان هي علاقة انحدار، ويعتبر الانحدار الخطي البسيط من الأساليب الإحصائية التي تستخدم في قياس العلاقة بين متغيرين على هيئة علاقة دالة وتمثل هذه العلاقة بمعادلة خط مستقيم: $Y = a + bx$ حيث أن b تمثل انحدار الخط المستقيم (ميله) ونعني بها معدل التغير في قيمة المتغير المستقل x وحدة واحدة، أما a تمثل التقاطع (ثابت المعادلة) أو المسافة بين الصفر وتقاطع خط الانحدار مع المحور Y .

¹ :www.pitt.edu/~super1/ResearchMethods/.../correlationandlinearregression.pdf

الغرض من إيجاد معادلة خط الانحدار هو التنبؤ بقيمة المتغير التابع لقيمة محددة من قيم المتغير المستقل، وتسمى العلاقة بين المتغير المستقل X والمتغير التابع y بمعادلة خط الانحدار البسيط¹

2: تحديد متغيرات الدراسة

لدينا متغيرين متغير تابع المتمثل في الصادرات خارج المحروقات ويرمز له ب Y ، أما المتغير المستقل فيتمثل في الاستثمار الأجنبي المباشر ونرمز له بالرمز X .

3: التوزيع الطبيعي لبيانات الدراسة

للتأكد حسابيا من التوزيع الطبيعي لبيانات الدراسة تم الاعتماد على معلم Kolmogorov-Smirnov كما هو موضح في الجدول (07).

الجدول رقم: (07) Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

	TOTALX	TOTALY
N	19	19
Paramètres normaux ^{a,b}	Moyenne	1522,0000
	Ecart-type	668,49233
Différences les plus extrêmes	Absolue	,137
	Positive	,137
	Négative	-,100
Z de Kolmogorov-Smirnov	,597	,526
Signification asymptotique (bilatérale)	,868	,945

a. La distribution à tester est gaussienne.

b. Calculée à partir des données.

يتضح من نتائج تحليل الاختبار بالنسبة لمتغيرات الدراسة أن مستوى الدلالة الإحصائية بلغ لكل من الاستثمار الأجنبي المباشر 0.59، والصادرات خارج المحروقات 0.52، وكليهما أكثر من 0.05، وبالتالي فإن البيانات تتوزع توزيعا طبيعيا.

المطلب الرابع: اختبار فرضية الدراسة

تم الاعتماد على المنهج الكمي، حيث تسمح البحوث الكمية للباحث من تعريف ودمج نفسه ضمن المشكلة أو المفهوم قيد الدراسة، وتكون المعلومات في شكل رقمي حيث يمكن تصنيفها وتلخيصها كما يتم تحليل البيانات بالاعتماد على عمليات رياضية، ثم يتم عرض النتائج النهائية في شكل إحصائي². وفي هذه

¹: أماني موسى محمد، التحليل الإحصائي للبيانات، دار النشر: معهد الدراسات والبحوث الإحصائية، البلد: القاهرة، السنة: 2007، ص: 69.

²: Brayman, A., (1984), « The Debate About Quantitative and Qualitative Research : A Question of Method or Epistemology? », The British Journal of Sociology, Vol. 35, No. 1, 1984, p 84.

الدراسة تم الاعتماد على إحصائيات سابقة في جمع البيانات من المبحوثين وترميزها في شكل كمي وتحليلها إحصائياً.

ولتحليل نتائج الدراسة لقد استخدم في التحليل برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS (Statistical Package for Social Sciences) وهو من الأنظمة المتقدمة التي تستخدم في إدارة البيانات وتحليلها في مجالات متعددة ومنها التطبيقات الإحصائية، حيث يستخدم هذا النظام في حساب مقاييس النزعة المركزية والتشتت والالتواء والتفطح ومعامل الارتباط ومعادلات الانحدار واختبارات الفروض الإحصائية... الخ وبالإضافة إلى تحليلات متقدمة أخرى¹.

سيتم اختبار الفرضية على النحو الآتي:

أولاً: اختبار صلاحية النموذج:

قبل اختبار الفرضية الرئيسية، يجب التأكد من صلاحية النموذج المستخدم في الاختبار، أي أن هناك علاقة خطية بين حجم الاستثمار الأجنبي المباشر وقيمة الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، بعبارة أخرى يمكن التعبير عن هذه العلاقة بالمعادلة الرياضية:

$$Y = aX + b + \varepsilon$$

حيث: X يمثل حجم الاستثمار الأجنبي المباشر كمتغير مستقل؛

Y يمثل قيمة الصادرات خارج المحروقات كمتغير تابع؛

a معامل الانحدار؛

b ثابت؛

ε الخطأ العشوائي

سنقوم باختبار صلاحية النموذج المقترح باستخدام تحليل التباين للانحدار، ونتأجه موضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم (08): تحليل التباين للانحدار ANOVA

النموذج	مجموع المربعات	درجة الحرية	متوسط المربعات	F	Sig.
1 الإنحدار	2357647,323	1	2357647,323	6,989	,017*
البواقي	5734889,204	17	337346,424		
المجموع	8092536,526	18			

*ذات دلالة إحصائية عند 5%. المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS.

¹ شفيق العتوم، طرق الإحصاء تطبيقات اقتصادية وإدارية باستخدام SPSS، دار النشر: دار المناهج، البلد: الأردن، السنة: 2008، ص 67.

من الجدول نلاحظ أن قيمة F المحسوبة تساوي 6.989، وهي أكبر من قيمة F الجدولية، والتي تساوي:

$$F(5\%, 1, 17) = 4.45$$

أي أن F المحسوبة تقع في مجال الرفض، كما أن F المحسوبة كانت ذات مستوى دلالة (0.017) وهو أقل من (0.05)، وهذا ما يثبت صلاحية النموذج المقترح لاختبار الفرضية الرئيسية، وهو ما يسمح لنا باختبار صحة هذه الفرضية في العنصر الموالي.

ثانيا: اختبار الفرضية:

الجدول رقم: (09): اختبار الارتباط بين الإستثمار الأجنبي المباشر وأثره في الصادرات خارج المحروقات

النموذج	معامل الارتباط R	R-معامل التحديد deux	R-deux ajusté	الخطأ المعياري للتقدير
1	,540 ^a	,291	,250	580,81531

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS.

يتبين من الجدول السابق أن هناك علاقة طردية موجبة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وقيمة الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، وهذا لأن معامل الارتباط موجب 0.540، أي أنه كلما زاد استقطاب إستثمارات أجنبية مباشرة، زادت الصادرات خارج المحروقات، كما أن معامل التحديد يساوي 0.291، مما يعني أن 29.1% من التباين في الصادرات خارج المحروقات يفسر بالمتغير المستقل (حجم الاستثمار الأجنبي المباشر)، وهي نسبة متواضعة تبين الأهمية المحدودة للاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تحسين الصادرات خارج المحروقات، أما النسبة المتبقية 70.9% فتعود لعوامل أخرى خارج النموذج.

إن درجة الارتباط بين المتغيرين متوسطة، حيث يقدر معامل الارتباط الخطي بينهما بـ 0,540، وهذا يوضح الدور الذي يساهم به استقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد في تحسين وترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

الجدول رقم: (10) : نتائج تحليل الإنحدار لدور الإستثمار الأجنبي المباشر وأثره في الصادرات خارج المحروقات

النموذج	معاملات غير معيارية		معاملات معيارية	T	Sig.
	B	خطأ معياري	Bêta		
1 (الثابت)	533,169	338,976		1,573	,134
الإستثمار الأجنبي المباشر	,541	,205	,540	2,644	,017*

* ذات دلالة إحصائية عند 5%. المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS.

نلاحظ من الجدول السابق أن معامل الانحدار بين المتغيرين ذو قيمة موجبة 0.541، وهو ما يدل على أن هناك علاقة طردية موجبة بين قيمة الإستثمار الأجنبي المباشر وقيمة الصادرات خارج المحروقات في الجزائر أي أنه كلما زاد الاستثمار الأجنبي الوارد للجزائر، زادت الصادرات خارج المحروقات.

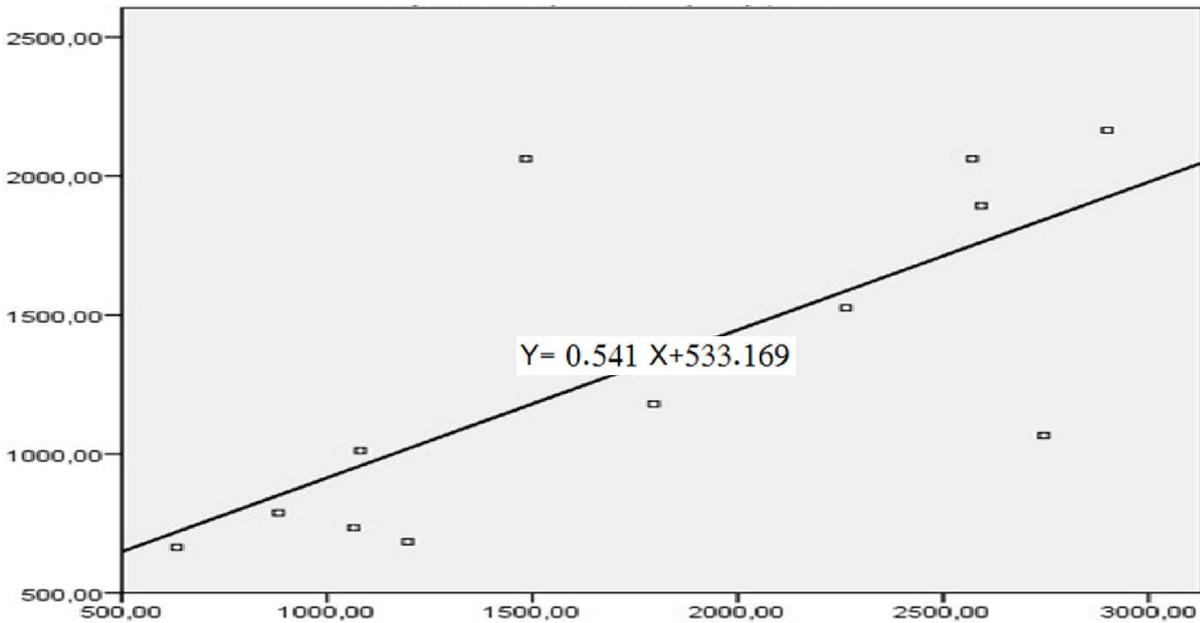
وما يؤكد ذلك، قيمة T المحسوبة التي تساوي 2.644، وهي أكبر من قيمة T الجدولية، والتي تساوي 2.1098 عند مستوى معنوية 5%، ودرجة حرية تساوي: 18 - 1 = 17، مما يعني أن T ذو دلالة عند مستوى معنوية 5%، كما يؤكد ذلك أن مستوى دلالة 0.017 أقل من مستوى المعنوية المعتمد في الدراسة 0.05 (5%).

من خلال ما سبق نرفض الفرضية الصفرية، ونقبل الفرضية البديلة والتي تنص على:
يوجد دور ذو دلالة إحصائية للإستثمار الأجنبي المباشر في تحسين الصادرات خارج المحروقات في الجزائر عند مستوى معنوية 5% $\alpha = 5\%$.

كما يمكننا إعطاء معادلة الانحدار الخطي البسيط بين المتغيرين وفق العلاقة التالية:

$$Y = 0.541 X + 533.169$$

الشكل رقم (07): التمثيل البياني لمعادلة خط الانحدار



المصدر: من إعداد الطالبة باستعمال برنامج Excel واعتمادا على معطيات جدول رقم (07).

من خلال خط الاتجاه العام التي تظهره المعادلة في الرسم، نستنتج أن هناك علاقة موجبة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات غير النفطية، وهو ما يوضحه الميل لموجب للمعادلة والذي يساوي (0.541)، أي أنه كلما زاد الاستثمار الأجنبي المباشر بـ 1 دج، زادت الصادرات غير النفطية بـ 0.541 دج، أن ثمة علاقة قوية بين الظاهرتين مجسدة في معامل الارتباط (0.540)، بينما سجل معامل التحديد (0.291).

خلاصة الفصل

يعاني المناخ الاستثماري الجزائري من عدة معوقات تحول دون تطور جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، بدليل تصنيف الجزائر ضمن المراتب الأخيرة في مؤشرات قياس جاذبية المناخ الاستثماري كما أن مستوى توزيع هذا النوع من الاستثمارات يبقى بعيدا كل البعد عن مستواه مقارنة بالإمكانات والوفورات التي تتمتع بها الدولة الجزائرية. لكن تسعى الجزائر للنهوض باقتصادها من خلال التنوع في صادراتها خارج قطاعها النفطي وذلك من خلال جملة من الإجراءات لعل أبرزها الإعفاءات الضريبية على الشركات التجارية التي تقوم بنشاطها في الخارج

وفي جانب آخر نلاحظ تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة المدروسة بوضعية مستمرة، لكن لا يرقى هذا التطور لمستوى المجهودات المبذولة من طرف الدولة حيث لا تتعدى نسبة الصادرات 4% من إجمالي الصادرات الجزائرية، كما أن التركيبة السلعية لها محصورة في جانب النفط ومشتقاته، وغياب شبه كلي لتصدير المعدات الفلاحية والأجهزة الصناعية.

الخاتمة

الخاتمة

تتمتع الجزائر بفوائض مالية كبيرة، شجعتها على إمكانية التوسع في النفقات العامة ومحاولة النهوض بالاقتصاد وذلك من مدخل الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث لا يمكن إنكار الدور الهام الذي يلعبه في تمويل وتحقيق التنمية للأقطار، وحتى تتمكن الدول - خاصة النامية - من استقطاب كم هائل من الاستثمارات الأجنبية المباشرة وجب عليها إتباع سياسات اقتصادية هادفة لتعبئة رؤوس الأموال الخاصة، فتوجيه رشيد لسياسة الإنفاق العام كأحد الأجزاء المكونة للسياسة المالية وتخصيص حصص مالية ضخمة لفائدة الاستثمار يساعد على تهيئة البنية التحتية وتجهيز الدولة لاستقطاب المستثمر الأجنبي، وكذا تخصيص حصص أخرى لنفقات التسيير لأنها هي الأخرى تعمل لفائدة جلب المستثمر الأجنبي وإن كان ذلك بشكل غير مباشر، باعتبار أن تحسين الإدارة وإزالة القيود والعراقيل الإدارية كلها تساهم في تهيئة الجو الاستثماري وترقية الصادرات.

فالباحث في الواقع الاقتصادي الجزائري يلاحظ ارتباطها الشديد مع واقع الأسواق النفطية، الأمر الذي يجعل اقتصادها تحت رحمة أسعار النفط في الأسواق العالمية، مما يستوجب من القائمين على الاقتصاد الجزائري البحث عن مصادر ترقية الصادرات خارج المحروقات وضمان استمرارية واستدامة تدفق المداخيل وكذا الزيادة في حجمها.

والجزائر على اعتبار أنها من الدول التي في طرقها للنمو عانت الكثير من الإختلالات الهيكلية على مستوى اقتصادها جراء اعتمادها على مورد وحيد وأساسي وهو النفط للحد الذي صارت تتوقف عنده معظم المؤشرات الاقتصادية، ما أدى إلى توقف استمراره عرضة للتقلبات الحاصلة في سوق هذه المادة خاصة بعدما عانت من الأزمات النفطية التي عصفت بهذا الاقتصاد عملت الحكومة على تبني إستراتيجية لتنمية صادراتها غير النفطية من خلال مجموعة من الإجراءات وبرامج للتشجيع الفعال للمؤسسات الوطنية، والسياسات التي كان من أبرزها سياسة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال العمل على توفير بيئة استثمارية محفزة لزيادة تدفقاته إليها وتوجيهه نحو رفع القدرة التصديرية.

1: نتائج اختبار الفرضيات:

- هناك علاقة طردية موجبة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وقيمة الصادرات خارج المحروقات في الجزائر ويتجسد هذا في معامل الارتباط الذي سجل بـ (0.540)، أي أن أكثر من 30% تفسر دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحسين الصادرات غير النفطية.
- إن ارتباط الرغبة في الخروج من تبعية المحروقات بزيادة الإنتاج في القطاعات الأخرى، يفرض على الجزائر توفير المناخ الجاذب للاستثمارات الأجنبية المباشرة، الذي من شأنه الرفع من القدرة الإنتاجية للاقتصاد الجزائري كما ونوعا وكذا الاستفادة الواسعة في تسويق المنتجات والحصص السوقية العالمية.
- الاستثمار الأجنبي المباشر هو عبارة عن الاستثمار الذي ينطوي على إقامة مشاريع يتولى المستثمر الأجنبي إدارتها وتملكها كلياً أو جزئياً حسب نوع الاستثمار خارج حدود الدولة الأم.

- درجة الارتباط بين الاستثمار الأجنبي المباشر، والصادرات خارج المحروقات متوسطة، وهذا يوضح الدور الذي يساهم به استقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد في تحسين وترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر. علما ان معامل الارتباط قدر ب 0.540.

2: نتائج الدراسة:

- ما زالت إجراءات تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر إجراءات كلاسيكية وروتينية، إضافة إلى عدم فعالية الإطار المؤسساتي فيها.
- تأثر القرارات الاقتصادية تأثرا مباشرا. بالمواقف السياسية فضلا عن تفشي الرشوة والبيروقراطية والروتين في إنجاز الملفات حيث تتطلب تعدد الوثائق وطول الوقت للحصول عليها.
- تعقد وطول الإجراءات الجمركية وعدم كفاءة معدات وتجهيزات الشحن والتفريغ بالإضافة إلى صعوبة توفير الخدمات الأساسية للمستثمرين مثل: الماء، الكهرباء، الغاز، خطوط الهاتف.
- قلة اهتمام المؤسسات العمومية والخاصة في الجزائر بالتسويق الدولي، الذي أصبح حاليا أداة مهمة في إيجاد أماكن لتصريف المنتجات الوطنية، غير أنه يستوجب أن تتوفر مجموعة من الشروط في هذه المنتجات، أبرزها مدى قدرة المنتج على التكيف مع طلبات الزبائن المرغوب فيها.
- ضعف القدرة التصديرية للمؤسسات الجزائرية، نظرا لمحدودية مواردها ولعدم اطلاعها على الأسواق الخارجية وأيضا لعدم امتلاكها للعنصر التقني وضعف أدائها المحلي.
- تركز أغلب تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر على قطاع المحروقات أكبر منه في القطاعات الأخرى.
- يدل التصنيف المتأخر للجزائر وفق مختلف المؤشرات الدولية المختصة في تصنيف مناخ الأعمال لدول العالم على النقائص الكبيرة التي يعاني منها المناخ الاستثماري في الجزائر، إضافة إلى التشوهات العديدة المرتبطة بإجراءات وتشريعات الاستثمار.

3: التوصيات:

- ضرورة تقويم السياسة الاقتصادية للجزائر وإتباع إستراتيجية واضحة لتحفيز كل من الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات.
- تحسين الأنظمة المصرفية والجمركية لتسهيل مختلف التحويلات السلعية والخدمية المتعلقة بالاستثمارات، وكذا تدابير تسوية المعاملات التجارية.
- تعزيز مناخ الاستثمار وبيئة الأعمال التصديرية والتعريف بالفرص الاستثمارية والتصديرية ومؤهلاتها في الجزائر وتسويقها خاصة خارج قطاع المحروقات.
- التصدي لظواهر الفساد ومكافحة المفسدين بعزيمة، على خلفية أن الاستثمار المثمر يتطلب محيط إداري نزيه وغير ملوث بالفساد بإرساء قواعد ديناميكية متينة وصلبة في هذه الآفات.

- توصي الدراسة بتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات التي لها قدرة تصديرية عالية مثل قطاع الصناعات التحويلية.
- تطوير السوق المالي الجزائري والمنظومة المصرفية الجزائرية التي تلعب دورا هاما في جذب المستثمرين الأجانب لإنشاء مشاريع بعيدة عن قطاع المحروقات.
- كما توصي بثبات معدل الضريبة المطبقة على المستثمرين وعدم التراجع في القوانين والنصوص المتعلقة بالمستثمرين الأجانب وأيضا خفض من ضرائب الأرباح.
- تشجيع مشاريع البحث والتطوير والابتكار التي من شأنها جذب الاستثمارات الأجنبية كثيفة التكنولوجيا في مختلف القطاعات وبالتالي النهوض وتطوير مختلف القطاعات خارج المحروقات.
- تقديم تأمينات على الصادرات وإنشاء مؤسسات متخصصة في مجال التأمين على الصادرات ما يدفع المصدرين نحو استغلال الفرص دون خوف أو تضييعها.
- ضرورة تقديم الدعم الفني للمصدرين على نحو تتوفر فيه جميع الخدمات المساندة للقطاع التصديري بما فيها الدراسات والبحوث والبيانات والمعلومات على الأسواق الخارجية والتعريف بأحدث الأساليب التسويقية والقوى البشرية المؤهلة والمدربة والمختصة في التصدير، الأمر الذي يساهم في تقوية المركز التنافسي للصادرات الجزائري للصادرات.
- الاستمرار في تقديم الدعم السياسي للقطاع غير النفطي من خلال بذل المزيد من الجهود لتنويع الاقتصاد الوطني في ظل مواصلة الانفتاح الاقتصادي لتعزيز دور الصادرات غير النفطية في النمو الاقتصادي.
- ينبغي تجنب سياسة الباب المفتوح على مصراعيه للاستثمارات الأجنبية المباشرة أو الباب المغلق بل يستحسن التمييز بين النشاطات الاقتصادية التي تحتاج إلى المستثمرين الأجانب كقطاع الخدمات، ومن ثم العمل على جلبهم بعد توفير المناخ المناسب لذلك.

4: آفاق الدراسة

أما عن آفاق البحث فعلى الرغم من محاولة الباحثة الإلمام بالموضوع إلا أن هناك نقط يتطلب التوسع فيها مستقبلا وهي:

- دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنشيط وتطوير القطاع السياحي في الجزائر.
- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المحلية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة خارج قطاع المحروقات.
- دور الصادرات الفلاحية في ترقية الصادرات غير النفطية.

قائمة المصادر

والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية

ا. الكتب:

- 1: ابراهيم متولى حسن المغربي، دور حوافز الاستثمار في تعجيل النمو الاقتصادي، دار النشر: دار الفكر الجامعي، الطبعة: الأولى، السنة: 2011.
- 2: أماني موسى محمد، التحليل الإحصائي للبيانات، دار النشر: معهد الدراسات والبحوث الإحصائية، البلد: القاهرة، السنة: 2007.
- 3: أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دار النشر: الدار الجامعية، البلد: مصر، السنة 2005.
- 4: بيري نورة، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على التنمية الاقتصادية، دار النشر: دار التعليم الجامعي، البلد: الاسكندرية، السنة: 2017.
- 5: حكمت شريف الشاشبي، استثمار الأرصدة وتطور الأسواق المالية العربية، دار النشر: المدرسة العربية للدراسات والنشر، الطبعة: الأولى، البلد: القاهرة، السنة: 1980.
- 6: رضوان محمود العمر، التسويق الدولي، دار النشر: دار وائل للنشر والتوزيع، البلد: عمان، الأردن الطبعة: الأولى، السنة: 2007.
- 7: زايري بلقاسم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار النشر: الأديب للنشر والتوزيع، البلد: الجزائر، وهران، السنة 2006.
- 8: سامي عفيف حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، دار النشر: الدار المصرية اللبنانية، الكتاب الثالث، السنة: 2005.
- 9: شفيق العتوم، طرق الإحصاء تطبيقات اقتصادية وإدارية باستخدام SPSS، دار النشر: دار المناهج، البلد:الأردن، السنة: 2008.
- 10: عبد الرحمان يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، دار النشر: الدار الجامعية، البلد: الإسكندرية، السنة 2007.
- 11: عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، دار النشر: مؤسسة شباب الجامعة، السنة: 2003.

- 12: عبد الحميد عبد المطلب، اقتصاديات المشاركة الدولية "من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز"، دار النشر: الدار الجامعية، البلد: القاهرة، السنة: 2006.
- 13: عبد الرزاق النقاش، التمويل الدولي والعمليات المصرفية، دار النشر: دار وائل، لبلد:الأردن، السنة:2006.
- 14: علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي - نظريات وسياسات دار النشر: المسيرة للنشر والطبع، البلد عمان، الطبعة: الأولى، السنة: 2007.
- 15: عيسى محمد الغزالي، الاستثمار الأجنبي المباشر تعاريف وقضايا، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة دورية تعنى بالتنمية في الأقطار العربية، البلد: الكويت، السنة:2004.
- 16: غازي عبد الرزاق النقاش، التمويل الدولي والعمليات المصرفية، دار النشر: دار وائل، البلد: الأردن السنة:2006.
- 17: فريد أحمد قبلان، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربي-واقع وتحديات-، دار النشر: دار النهضة العربية، البلد: القاهرة، السنة: 2008.
- 18: كمال بكري، الاقتصاد الدولي للتجارة والتمويل، دار النشر: الدار الجامعية الجديدة للنشر والتوزيع، البلد الاسكندرية، السنة: 2003.
- 19: محمد قاسم خصاونة، الاستثمار في المناطق الحرة، دار لنشر: دار الفكر، البلد: عمان، السنة: 2010.
- 20: محمد سعيد اوكيل، اقتصاد وتسيير الإبداع التكنولوجي، دار النشر: ديوان المطبوعات الجامعية، البلد: الجزائر، 1994.
- 21: محمود جاسم محمد الصميدعي ، إستراتيجيات التسويق مدخل كمي وتحليلي ، دار النشر: الحامد للنشر والتوزيع،البلد: عمان،الطبع: الثانية، السنة: 2004.
- 22: محمود الشيخ، التسويق الدولي،دار النشر: دار أسامة للنشر و التوزيع،البلد: الأردن، السنة: 2008 .
- 23: مندور، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل التغيرات الاقتصادية الدولية، دار النشر: دار التعليم الجامعي، البلد:القاهرة، السنة: 2010.
- 24: نظام موسى سويدان، التسويق المعاصر، دار النشر: دار حامد للنشر والتوزيع، البلد:عمان، الطبعة الأولى، السنة: 2010.
- 25: نعيمة أوعيل، واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل التغيرات الاقتصادية في الجزئر، الطبعة: الأولى، دار النشر: مكتبة الوفاء القانونية، البلد: الاسكندرية، السنة: 2016.

26: هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، دارالنشر: وائل للنشر و التوزيع، الطبعة: الرابعة، السنة: 2007 .

II. المذكرات والأطروحات:

1: أميرة بحري، الاستثمار الأجنبي المباشر خارج قطاع المحروقات ودوره في النمو الاقتصادي جامعة باتنة السنة الجامعية. 2016-2017.

2: الجبارية كحيلي، دور إستراتيجية التصدير في تحسين الأداء المؤسسي، مذكرة نيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، 2014-2015.

3: إيزام خالد، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2001-2002.

4: حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة - دراسة حالة الجزائر -، مذكرة غير منشورة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر 2012-2013.

5: سمير يحيوي، العولمة وتأثيرها على الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، السنة: 2004-2005.

6: قطاف لويزة، التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات وأثرها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر، التخصص: اقتصاديات مالية والبنوك، جامعة: محند أوالحاج، البلد: الجزائر، السنة: 2013/2014.

7: كريمة قويدري، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2010-2011.

8: محمد سيد محمد حسين، التسويق الدولي ودوره في اقتحام الأسواق الدولية، الأطروحة البحثية في مستوى درجة ماجستير، الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي، الجامعة الافتراضية الدولية.

10: محمد عايب، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات على النمو الاقتصادي، جامعة العربي بن مهيدي -أم البواقي- قسم: العلوم الاقتصادية، السنة الجامعية: 2016-2017.

11: مدوري عبد الرزاق، تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران، 2011-2012.

12: مصباح بلقاسم، أهمية الاستثمار الأجنبي ودوره في التنمية المستدامة -حالة الجزائر-، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، السنة: 2005/2006.

13: هويدي عبد الجليل، انعكاسات الشراكة الأوروبيةمتوسطية على التجارة الخارجية في الجزائر، تخصص: إقتصاد دولي، الجامعة: محمد خيضر، البلد: الجزائر، السنة 2013/2012.

14: يحي سعيدي، تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، السنة:2007.

III. المجلات

1: أيت بن عمر الهام، تجمعات التصدير آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات، مجلة العلوم الاقتصاد والتجارة والتسيير، العدد: 32، السنة: 2015.

2: محمود جاسم محمد الصميدعي، إستراتيجيات التسويق مدخل كمي وتحليلي ، دار النشر: الحامد للنشر والتوزيع ،البلد: عمان، الطبعة: الثانية،السنة: 2004.

3: محمد يوسف، مضمون أحكام الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار ومدى قدرته على تطوير الاستثمارات الوطنية والأجنبية، مجلة: الإدارة، البلد: الجزائر، العدد:23، السنة: 2011.

4: منور أوسريير وعليان نذير، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، البلد: الجزائر، العدد:02، السنة: ماي 2005.

5: مختار بونقاب، زواويد لزهارى، أثر المناخ الاستثماري على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، مجلة الدراسات التسويقية ودراسة الأعمال، البلد: الجزائر، المجلد: 02، العدد:01، السنة: 2018

6: وصاف سعيدي، محمد قويدري، واقع مناخ الاستثمار في الجزائر، بين الحوافز والعوائق، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، البلد: الجزائر، العدد: 08، السنة 2008

7: وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مجلة الباحث، جامعة ورقلة ،العدد:01.

8: يوسف مسعداوي، تسيير مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر مع الإشارة لحالات بعض الدول العربية، أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد:03، البلد: الجزائر، السنة: 2008.

9: يوسف رشيد، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الوطني، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، البلد: الجزائر، العدد:05، السنة 2005.

IV. التقارير

- 1: الجمعية العلمية، نادي الدراسات الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ملحقه خروبة.
- 2: الصادرات السعودية، هيئة تنمية الصادرات السعودية، دليل التصدير في المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى 1435هـ/2014م.
- 3: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، تقرير تطوير الاستثمار في الجزائر، السنة 2004.
- 4: المديرية العامة للجمارك، تخفيضات الحقوق الجمركية.
- 5: المؤسسة العربية لضمان وائتمان الصادرات، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، سنة 2014.
- 6: المؤسسة العربية لضمان وائتمان الصادرات، تقرير نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين الناتج المحلي الإجمالي، السنة 2014.
- 7: الإحصائيات السنوية للمديرية العامة للجمارك، حجم الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000-2018.
- 8: عليوش قريوع كمال، قانون الاستثمارات في الجزائر، (الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 1999).

V. المؤتمرات والملتقيات

- 1: عبد الرحيم شبيبي، محمد شكوري، معدل الاستثمار الخاص بالجزائر، بيروت، المؤتمر الدولي حول القطاع الخاص في التنمية، تقييم واستشراف، 23-24-25 مارس 2009.
- 2: كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر وعملية الخوصصة في الدول المتخلفة، الملتقى الدولي حول اقتصاديات الخوصصة والدور الجديد للدولة، جامعة: سطيف، أكتوبر 2004.
- 3: عثمان علام، واقع المناخ الاستثماري في الجزائر مع الإشارة لبرامج الإنعاش الاقتصادي 2001-2014، الملتقى العربي الأول حول العقود الاقتصادية الجديدة بين المشروعية والثبات التشريعي، البلد: مصر، السنة 2015.
- 4: نوري منير، لجلط إبراهيم، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات، مداخلة ضمن الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، البلد: الجزائر، السنة: 2010.

5:وصاف سعدي، ضمان إئتمانات التصدير في البلدان النامية، مداخلة مقدمة عن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، الجامعة: محمد خيضر، البلد.الجزائر، أيام: 22،21،20 نوفمبر 2006.

VI. القوانين والتشريعات

- 1: قانون رقم 63-277 الصادر في جويلية 1963 تضمن قانون الاستثمارات، الجريدة الرسمية، العدد 53 ، الموافق ل 2 أوت 1963.
- 2: المادة 31 من قانون الاستثمار 63.
- 3: المادة 09 من قانون الاستثمار 63.
- 4: المادة 12 من قانون الاستثمار 63.
- 5: المادة رقم 02، من قانون الاستثمار 1966.
- 6: المادة رقم 10، من قانون الاستثمار 1966.
- 7 : المادة رقم 14، من قانون الاستثمار 1966.
- 8: قانون رقم 82-13 المؤرخ في 21 أوت 1982 المتعلق بتأسيس المختلطة وكيفية تسييرها، الجريدة الرسمية العدد 35، الموافق ل 28 سبتمبر 1982.
- 9: القانون رقم 88-25 المؤرخ في 12 جويلية 1988 المتعلق بالاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 02.
- 10: القانون 90-10، مؤرخ في 14 أبريل 1990، متعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية، رقم 16.
- 11: المرسوم التشريعي 12-93، المؤرخ بتاريخ 15 أكتوبر 1993 الخاص بترقية الاستثمارات، الجريدة الرسمية، رقم 64.
- 12: الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47.
- 13: المادة رقم 36 من الأمر 01-09.
- 14: المادة 05 من المرسوم التنفيذي 01-281 المتعلق بتشكيل وتنظيم وسير المجلس الوطني للاستثمار، المؤرخ في 24 سبتمبر 2001.

- 1: ANDI, 2004, texte régissant le développement de l'investissement en Algérie, Alger.
- 2: Brayman, A., (1984), « The Debate About Quantitative and Qualitative Research : A Question of Method or Epistemology? », The British Journal of Sociology, Vol. 35, No. 1, 1984
- 3 : Guide de l'investissement et de l'investisseur, Algérie- Invest 2002-2004, Collection Guides, plus.
- 4 : [http :www.mdppi.dz](http://www.mdppi.dz).
- 5 : Mezaache abd Elhamid, L'Algérie, le voile des hydrocarbures, (Paris : Ed Economie, 1998).
- 6 : UNCTAD, World investment report 1998, New York and Geneva, 1998, P 351.
- 7 : www.pitt.edu/~super1/ResearchMethods/.../correlationandlinearregression.pdf