

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة الحاج لخضر-باتنة-
كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير

توطن الاستثمارات الأجنبية المباشرة: مقارنة ماكرو- إقليمية
-دراسة حالة الجزائر-

- رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه - علوم-

تخصص اقتصاد التنمية

إشراف

الدكتور: ديلمي لخضر

إعداد

دمدوم كمال

أعضاء لجنة المناقشة

جامعة باتنة	رئيسا	أستاذ التعليم العالي	د/عايشي كمال
جامعة باتنة	مقررا	أستاذ محاضر	د/ديلمي لخضر
جامعة تلمسان	مناقشا	أستاذ التعليم العالي	د/بوالحبيب عبد الرزاق
جامعة باتنة	مناقشا	أستاذ التعليم العالي	د/زموري مسعود
جامعة عنابة	مناقشا	أستاذ محاضر	د/ثلايجية نوة
جامعة قسنطينة	مناقشا	أستاذ التعليم العالي	د/بوعشة مبارك

السنة الجامعية: 2013/2012

الأهداء

إلى روعي والدي الطاهرتين

شكر و عرفان

أوجه شكري الجزيل إلى الدكتور ديلمي لخطر،
لقبوله الإشراف على هذه الأطروحة، كما أتقدم بالشكر
مسبقاً لأعضاء اللجنة المناقشة بتفضلهم قبول مناقشة هذه
الرسالة، دون أن أنسى كل من ساهم من قريب أو من
بعيد في إنجاز هذا العمل و اخص ذكرا الدكتور كمال
عائشي و الدكتور زموري مسعود.

المقدمة

المقدمة

أولاً: مشكلة الدراسة

يعاني الاقتصاد الجزائري من اختلالات اقتصادية هيكلية، أهمها ضعف التنوع الاقتصادي و اعتماده على قطاع المحروقات، مما يجعله عرضة لكل الاهتزازات في أسواق النفط الدولية. تجاوز هذا الاختلال لا يمكن أن يتم إلا بزيادة حجم الاستثمار و تنويعه (المحلي و الأجنبي)، المتوقف بدوره على تحسين النمو.

التحولات البنوية التي عرفتها الجزائر منذ بداية التسعينات، اتجهت إلى الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر¹، باعتباره عاملاً مكملاً للاستثمار المحلي و داعماً مهماً لعملية التنمية. لكن الملاحظ ضعف التدفقات مقارنة بدول عديدة مماثلة.

في تقديرنا الإجابات عن سبب هذا الضعف، و التي كثيراً ما ارتكزت على الجانب الأمني مقبولة لكنها غير كافية، إذ أن المشكلة اعقد من ذلك و تتوسع إلى مجمل السياسات الاقتصادية.

هل السياسات الاقتصادية مفسر كاف لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، نحو الجزائر؟

ثانياً: إشكالية البحث

1- تطور الـ(إ.أ.م) و توزيعه الجغرافي

عرف الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم تطورات معتبرة منذ الستينات. فمن متوسط للتدفقات يقدر بـ3.3 مليار دولار خلال الخمسينات إلى 14 مليار دولار خلال الستينيات و السبعينات، إلى حوالي 91 مليار خلال 83-89 إلى 310 خلال 92-97 إلى 1145 خلال 2000-2008.

تزامن هذا التطور مع تطور في عدد الشركات الأم و فروعها في الخارج، فمن ثلاثة فروع كمتوسط للشركة الأم الواحدة خلال الستينات إلى 5.4 تقريبا خلال الثمانيات إلى أكثر من 10 فروع منذ 2000.

يلازم هذه التطورات الهائلة التي عرفها الاستثمار الأجنبي المباشر تركيز جغرافي على مستوى الدول، و يمتد إلى داخل الدولة الواحدة.

بالفعل تعتبر الدول المتقدمة صناعياً أهم مصدر و مستورد للـ(إ.أ.م)² حتى و إن اتجهت هذه الأهمية إلى التراجع منذ بداية الألفية الثانية.(74.5% و 50.8% في 2009). يمتد هذا الاستقطاب إلى

¹ سنستعمل طيلة هذا البحث الـ(إ.أ.م) للدلالة على الاستثمار الأجنبي المباشر

² للـ(إ.أ.م): للاستثمار الأجنبي المباشر

المجموعة الدولية الواحدة، فيحصل الاتحاد الأوروبي على أكثر من 53% مما تحصل عليه الدول المتقدمة و يساهم في التدفقات الصادرة بأكثر من 60%. و في الدول النامية تحصل آسيا الشرقية على أكثر من 30% مما تحصل عليه الدول النامية مجتمعة، و تساهم بأكثر من 45% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول النامية.

و تستقطب عشرة دول أكثر من 57% من التدفقات الواردة، كما تساهم عشرة دول بأكثر من 67% من التدفقات الصادرة.

و على مستوى منطقة إفريقيا، التي لا تحصل إلا على اقل من 15% من التدفقات الواردة إلى الدول النامية و لا تساهم إلا بأقل من 3% من التدفقات الصادرة، تستقطب منه منطقة شمال افريقيا أكثر من 28% من الاستثمار الوارد و تساهم بأكثر من 50% من الاستثمار الصادر. و على مستوى الدول نجد أن جنوب إفريقيا و مصر و نيجيريا و انغولا تحصل على أكثر من 60% من الاستثمار الوارد إلى إفريقيا و تساهم ليبيا و انغولا بأكثر من 77% من التدفقات الصادرة من إفريقيا.

هذا الشكل من التوزيع يظهر حتى على مستوى الدولة الواحدة سواء كانت متقدمة أو نامية، ففي الصين تستقطب المناطق الساحلية أكثر من 88% من الاستثمار الأجنبي و تحصل ثلاثة مناطق غوانغ دونغ جيانغ سو و شنغهاي على حوالي 70%¹. و في مصر تتركز أكثر من 52% من مجمل (إ.أ.م) في أربعة مناطق (القاهرة و الجيزة و الاسكندرية و 6 اكتوبر).

و لا يختلف الوضع بالنسبة للدول المتقدمة ففي النمسا 50% من فروع الشركات الأجنبية متوطنة في فيينا و تستحوذ ثلاثة مناطق في السويد على 60% و 80% من إنتاج فروع الشركات الأجنبية و في فرنسا تسجل منطقة باريس أعلى نسبة من الفروع الأجنبية (15%) و في اليابان 4/5 من الفروع الأجنبية متوطنة في طوكيو و هي تمثل 90% من مبيعات الفروع في الخارج².

لماذا تتوطن المؤسسات في دولة دون سواها من الدول؟

و لماذا تتوطن في هذا الموقع دون سواه من المواقع في الدولة الواحدة؟

الإجابة عن هذان السؤالين ينضويان تحت نظرية التوطن. تتوزع الافكار الخاصة بمحددات التوطن على أربعة محاور:

- **التوطن بهدف تخفيض التكاليف.** تعتبر هذه النظرية امتداد لنظرية الاقتصاد الجغرافي التقليدية، حيث يتعين البحث عن الموقع الأمثل لتوطن الأنشطة، و هو المكان الذي يخفض تكاليف النقل إلى أدنى حد ممكن، بالنسبة لاماكن تواجد المواد الأولية و اليد العاملة و الأسواق.

¹ U.N.C.T.AD, world investment report 1994, P.303.

² U.N.C.T.AD, world investment report 2001,P,59.

- التوطن بهدف توسيع السوق. في هذه الحالة فان حجم السوق و نموه هي العامل المحدد لتوطن النشاط.

- التوطن كقرار يقارن بين تكلفة النقل و الوفورات الخارجية و الداخلية. تتدرج هذه التحاليل في إطار نظرية الاقتصاد الجغرافي الجديدة، حيث تعتبر الوفورات الناتجة من تكتل الأنشطة(وفورات خارجية) أو الوفورات الداخلية(الناتجة من الحجم) كعامل جذب للاستثمار في حين تقل أهمية هذا العامل عندما تزداد تكاليف النقل، و من ذلك فالمقارنة بين تكاليف النقل و الوفورات التي يسمح بها التكتل هي المحدد للتوطن.

- المزايا الاصطناعية، تتمثل في مختلف الإجراءات التي تتخذها الحكومات في سبيل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، هذه الأخيرة عادة ما تمس بعض عناصر التكلفة (مستوى الضرائب،..) أو بعض الإجراءات الغير مقيدة للنشاط، قد تمس الإجراءات المتعلقة بحماية البيئة، أو لها علاقة بحركة رأس المال و غيرها، أو الإجراءات المتعلقة بالاعانات المقدمة للمؤسسات...

تستوجب هذه العوامل ثلاث ملاحظات:

- أن التوطن يندرج في سياق تحسين مستوى الأرباح في الخارج مقارنة بالأرباح المحققة في الداخل. غير أن التحولات الدولية و ما فرضته من زيادة حدة المنافسة، جعلت في تقديرنا أن هذا الشرط ضروري لكنه غير كاف للتوطن في دولة ما. فتحسين الأرباح إن كان ضروري، يتعين أيضا أن يسمح للمؤسسات بالنمو و الاستمرار في النشاط، لذلك فهي تتوطن في الدول التي تحقق فيها أرباحا اكبر من متوسط الأرباح المحققة في القطاع الذي تنتمي إليه. و طرح مسألة التوطن من هذه الزاوية (تحسين الأرباح بالنسبة لمتوسط القطاع) يجعل من تحسين التنافسية، كأداء في مناخ تنافسي، هدفا مهما لتوطن الشركات في الخارج¹.

- أن التوطن يتم من خلال مقارنة مؤشرات تعبر عن الخصائص الكلية للدولة. لكن التحاليل التجريبية تبين أن الاستثمارات تتم على أقاليم محددة في داخل الدولة نفسها. و بالتالي فان قرارا التوطن في الخارج يتم في الواقع على الأقل على مرحلتين: أولا اختيار الدولة ثم اختيار الإقليم في داخل الدولة المختارة.

- التأكيد على دور المزايا الاصطناعية، و إنما يتعين توسيعها إلى مجمل السياسات التي تنفذها الدولة، فدور الدولة لا يقتصر فقط على إجراءات محددة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و إنما يمتد

¹Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Rapport sur l'investissement dans le monde, 1995 Les sociétés transnationales et la compétitivité, *Vue d'ensemble*, P.8.

وفي تقرير للمجلس التحليل الاقتصادي، بفرنسا، تبين أن الشركات التي تتوطن في الخارج هي الشركات الأكثر إنتاجية و أن الفروع الأجنبية هي الأكثر تنافسية. انظر:

Conseil d'analyse économique, Investissement direct étranger et performances des entreprises Rapport Lionel Fontagné et Farid Toubal, Paris, 2010 - ISBN : 978-2-11-008154-4. P.31.

إلى كافة عناصر محيط المؤسسة، فتقوم بتحديد الحد الأدنى للأجور أو الحفاظ على مستوى معين لأسعار الصرف أو تقديم الإعانات أو اعتماد سياسات جذب للاستثمار، أو انجاز برامج التنمية، أو بناء أقطاب تنافسية،.... كل هذه الإجراءات مجتمعة و غيرها لها تأثير على عناصر الربح في المؤسسة و النمو في الداخل. مما يجعل أن التركيز على عامل واحد أو عدة عوامل كمحددات للتوطن غير كاف، بل يتعين توسيعها إلى مجمل العوامل المحيطة بالمؤسسة، و هذه الأخيرة تقع في الواقع تحت تأثير سياسات الدولة ككل.

نحو مقاربة ماكرو إقليمية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر

على ضوء الملاحظات السابقة نحاول:

- التأكيد على أن محددات التوطن لها تأثير على تنافسية المؤسسات و على النمو، و بالتالي فالتوطن هو محصلة توافق قرار الشركات بالتوطن في الخارج و قرار الدول بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.
- توسيع عوامل التوطن إلى العوامل الإقليمية: فبحكم أن قرار التوطن في الخارج، هو متراتب حيث يتم اختيار الدولة أولاً ثم اختيار الإقليم ثانياً. يجعل محددات التوطن تنقسم إلى محددات متعلقة بالاختيار الأول، (محددات كلية)، و محددات متعلقة بالإقليم (محددات إقليمية).
- إعطاء دور أساسي للدولة في مسألة التوطن. فإرجاع عوامل التوطن السابقة للسياسات الاقتصادية، تصبح هذه الأخيرة في صميم محددات التوطن.

لبلوغ هذا الهدف يتعين علينا وضع إشكالية توطن الاستثمار الأجنبي المباشر:

أولاً: في إطار حركة التدويل التي يعرفها العالم منذ منتصف الثمانينات.

يستلزم منا هذا طرح إشكالية توطن الاستثمار الأجنبي المباشر:

- في سياق حركة تدويل رأس المال ككل

فلما كان الاستثمار الأجنبي المباشر احد أشكال حركة رأس المال الدولية، فانه لا يمكننا فصل توطن الاستثمار الأجنبي المباشر عن تدويل رأس المال ككل. مما يترتب عن كل توسع في حركة تدويل رأس المال مزيداً من توطن الاستثمار الأجنبي في الخارج، و لا يتم تدويل رأس المال إلا بتوافق الظروف في البلد المصدر له و ظروف البلد المستوردة له، ففي الوقت الذي تظهر فيه عوامل تدفع إلى تصدير رأس المال في بلدان معينة تظهر عوامل تدفع إلى جذبه في البلدان المضيفة له.

من ذلك يتعين طرح التساؤل التالي:

• ما هي مبررات حركة رأس المال الدولية؟ يتضمن هذا التساؤل التساؤل التاليين:

▪ ما هي العوامل التي تدفع إلى تصديره؟

▪ ما هي العوامل التي تدفع إلى استيراده؟

- و في سياق تدويل الشركات و تدويل الدول

- فتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر في بلد ما لا يتحقق إلا بتوافق قرارين معا:
- قرار الشركات بالتدويل من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من تصدير السلع. ثم بعد ذلك اختيار الدولة المعنية التي يتوطن فيها الاستثمار.
 - قرار الدول باستضافة الاستثمار الأجنبي أي جذبها له، مما يزيد من درجة انفتاحها على الخارج، و توسع تدويلها.

يترتب على هذا التوافق نمو الاستثمار الأجنبي المباشر و منه تدويل الشركات و الدول معا، و بالتالي فان النمو الذي عرفه الاستثمار الأجنبي المباشر و منه التوطن هو انعكاس لهذا التوافق.

من ذلك يتعين طرح التساؤلات التالية:

- لماذا تتدول الشركات بالاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من تصدير السلع؟
- ما هي محددات جاذبية الدول للاستثمار الأجنبي المباشر؟
- و ما علاقة هذه المحددات بأدوات السياسة العامة؟

و ثانيا في اطار الاقتصاد الجغرافي.

حيث يظهر التوطن كاختيار لفعاليات مكانية و كاندماج في نظام مكاني.

- بالنسبة للشركات يتم التوطن من خلال:

○ اختيار الدولة أولا.

○ و اختيار إقليم معين في الدولة المختارة.

○ ثم اختيار شكل التوطن.

- و بالنسبة للدول يتعين على (إ.أ.م) أن يساهم في تحقيق هدفين:

○ آثار ايجابية كلية (نمو على المستوى الكلي).

○ و آثار ايجابية إقليمية (نمو على المستوى الإقليمي).

لذلك فان محددات التوطن تترتب على مستويين:

○ الأول كلي، إذ يتعين على الشركات كالدول اعتماد مؤشرات الاقتصاد الكلي، و من ثم

فمحددات التوطن على هذا المستوى هي محددات كلية.

○ الثاني إقليمي، إذ يتعين على الشركات و الدول اختيار الإقليم الذي يقام عليه النشاط، و

من ذلك فمحددات التوطن على هذا المستوى هي محددات إقليمية.

و إذا قبلنا أن توطن الاستثمار الأجنبي المباشر يستلزم تحقيق أهداف الدول و أهداف الشركات

من التوطن في الخارج، فان أهداف الدول و الشركات هي أهداف كلية و إقليمية.

و منه يتعين طرح السؤالين التاليين:

▪ ما هي طبيعة المحددات الكلية للتوطن بدولة ما؟ و كيف تؤدي إلى تحقيق أهداف الدول و الشركات على المستوى الكلي؟

▪ ما هي طبيعة المحددات الإقليمية للتوطن في إقليم دولة ما؟ و كيف تؤدي إلى تحقيق أهداف الدول و الشركات على المستوى الإقليمي؟

ومن جهة أخرى تأخذ سياسة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر عاملين بعين الاعتبار:

- اتساق أدوات سياسة الجذب مع بقية أدوات السياسة الاقتصادية ككل حتى تتمكن السياسة الاقتصادية ككل من تحقيق أهدافها بفاعلية. و منه فان أدوات سياسة الجذب هي جزء من أدوات السياسة الاقتصادية العامة.

- محددات تدويل الشركات حتى تلبى أهداف الشركات من التوطن بها.

من ذلك فان أدوات سياسة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (كجزء من أدوات السياسة العامة) هي التي تؤدي إلى تحقيق أهداف الدول (أهداف السياسة الاقتصادية) و أهداف الشركات من التوطن في الخارج.

و بالنظر إلى المستويات الجغرافية، المشار إليها سابقا، فان محددات التوطن تتأثر بنوعين من السياسات الاقتصادية:

- السياسات الكلية.

- السياسات الإقليمية.

فمن خلال سياسات الاستقرار الاقتصادي يمكن التأثير على مؤشرات مختلف الأسواق (أسعار السلع و النقد و الصرف و أسعار مختلف عوامل الإنتاج...)، و من خلال سياسات النمو يمكن التأثير على تخصيص الموارد و الدخل و توزيعه أي على شروط الإنتاج بشكل عام. و هذه كلها عناصر تؤثر في الواقع من جهة على نتائج المؤسسات، و من جهة ثانية على النمو.

السياسات الاقتصادية (كلية و إقليمية) الناجحة، هي التي تؤثر على محددات التوطن بالشكل الذي تحسن به تنافسية الشركات و تحقق أهدافها: النمو و التوزيع العادل للدخل، و منه جذب أكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر، هي باختصار سياسات تحقق أهداف الشركات و أهداف الأمة.

تقييم أداء هذه السياسات يمكن أن يتم من خلال مؤشرات التنافسية الدولية، باعتبارها مجمل العوامل المؤثرة على النمو و توزيع الدخل و الاندماج الدولي.

و على أساس ما تقدم فان طرح إشكالية توطن الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، يستلزم

الاجابة على التساؤلات التالية:

هل الاقتصاد الجزائري جاذب للاستثمار الأجنبي المباشر؟ الاجابة عن هذا التساؤل تستلزم الاجابة عن التساؤلات الفرعية التالية:

ما أداء السياسات الاقتصادية الكلية؟

ما أداء السياسات الاقتصادية الإقليمية؟

ثالثا: فروض الدراسة

كاجابة على التساؤلات السابقة قدمنا الفرضيات الأساسية التالية:

1- تتدول الشركات بهدف تحسين تنافسيتها و تجذب الدول الاستثمار الأجنبي المباشر بهدف تحسين النمو.

2- تمارس كل من المحددات الكلية و الإقليمية تأثيرها على تنافسية المؤسسات و على النمو.

3- تتمثل المحددات الكلية للتوطن في مجمل العوامل المؤثرة على الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، و تتمثل العوامل الإقليمية في التكتلات الإقليمية للأنشطة و في الموارد الإقليمية.

4- لأدوات السياسات الاقتصادية الكلية تأثيرا ايجابيا على الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و منه على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و توطنه.

• الأدوات ذات الطابع الهيكلي عامل جذب للاستثمار الأجنبي المباشر: البنية صناعية ملائمة و البنية تحتية تقليدية أو عصرية متطورة، سياسات النمو الاقتصادي، سياسات توزيع الدخل المناسبة،....

• العوامل القبلية الملائمة عامل جذب: المزايا النسبية الطبيعية و المنظومة التعليمية و التكوينية و البنية الاجتماعية، و الثقافية والاستقرار السياسي و الاجتماعي و الحوكمة....

• أدوات السياسات الظرفية: يمارس الاستقرار الاقتصادي تأثيرا ايجابيا على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

5- لسياسات النمو الإقليمية تأثيرا ايجابيا على:

• التكتلات الإقليمية للأنشطة.

• توفر الموارد الإقليمية الخاصة.

6- يرجع ضعف جاذبية الجزائر للاستثمار الأجنبي المباشر إلى: ضعف السياسات الاقتصادية الكلية و الإقليمية.

7- يتجسد هذا الضعف من خلال المكانة التي تحتلها الجزائر في المؤشرات الدولية و الإقليمية الدالة على التنافسية و أداء الأعمال.

رابعا: أهداف الدراسة

تحاول هذه الدراسة تحقيق بعض الأهداف منها ما هو نظري و منها ما هو تطبيقي:

1- الأهداف النظرية

تعتبر هذه الدراسة مساهمة متواضعة في إثراء النقاش حول محددات توطن الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال إبراز:

- التأكيد على دور الدولة في عملية التنمية بوصفها واضع و منفذ للسياسات الاقتصادية.

- التأكيد على أهمية السياسات الاقتصادية الكلية و الإقليمية معا.

فبالتركيز على مفهوم تنافسية المؤسسات كعامل في تدويل الشركات، و بإبراز أهمية المحددات الكلية و الإقليمية للتنافسية، نحاول أن نبين أهمية دور الدولة من خلال سياساتها الكلية و الإقليمية في تحقيق هدف النمو و الاندماج الدولي.

ففرضيتنا يمكن أن تثير نقاشا حول:

- علاقة العوامل الإقليمية: كالتكتلات الإقليمية للأنشطة و الموارد الإقليمية الخاصة، بتنافسية الشركات.

- علاقة العوامل الكلية: مختلف مؤشرات استقرار الاقتصاد الكلي، مؤشرات التنمية، مؤشرات دالة على الشروط التي يتم فيها إعداد و وضع السياسات الاقتصادية: الفساد و غيره، بتنافسية الشركات.

كما يمكن أن تثير نقاشا أيضا حول طبيعة السياسات التنموية:

○ كيف يمكن تحقيق توازن بين النمو على المستوى الكلي و على المستوى المحلي؟

○ و في مجال سياسات التوطن الصناعي، البحث عن التوازن بين استقطاب و تشتت الأنشطة.

○ ما هي مكانة الاستثمار الأجنبي المباشر في النسيج الصناعي:

▪ تحليل العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و المؤسسات المحلية.

▪ تحليل العلاقات المتبادلة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و مؤشرات التنمية. فالنمو يؤدي إلى مزيد من التدفقات الوافدة من الاستثمار الأجنبي المباشر، كما يؤدي هذا التدفق إلى آثار على النمو: التخصص الدولي، تحويل التكنولوجيا، مستوى التكوين،..و إلى آثار على أخرى، على سعر الصرف، أسعار الفائدة،...

▪ طرح كيفية اندماج المؤسسات المحلية في شبكات الإنتاج العالمية: المناولة الدولية،....

○ باعتبار أن السياسة الاقتصادية المنشودة يتعين أن تكون ذات بعدين: كلي و إقليمي،
فيتعين طرح دور و مكانة المؤسسات المحلية (سياسية أو غير حكومية، ... أو ثقافية
...) فيها؛

▪ مثلا ما هو مستوى اللامركزية التي يتعين منحها للسلطات المحلية في ادارة
شؤونها، مما يسمح لهذه الوحدة الجغرافية بالتنافس مع غيرها في جذب
الاستثمار.

▪ دور المؤسسات العلمية في استقطاب الأنشطة الاقتصادية: الأقطاب العلمية و
تنافسية الشركات..

.....

2- الأهداف العملية

- توجيه السياسة الاقتصادية نحو سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.
- توجيه السياسات الصناعية نحو البعد الإقليمي، و منه إعطاء اهتمام أكثر للمناطق الصناعية و التفكير في بناء مناطق نشاط متخصصة.

خامسا: أهمية الدراسة

على الرغم من الزخم الكبير للدراسات التي اهتمت بالاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن ربط هذا الأخير بالسياسات الاقتصادية في الجزائر قليلة في تقديرنا. لذلك فهي مساهمة في إثراء المكتبة الجزائرية بهذا النوع من الدراسات.

تأتي هذه الدراسة في فترة دولية ميزتها العديد من التحولات الاقتصادية العالمية: العولمة توسع دور المنظمات الدولية في المجال الاقتصادي الدولي توسع دور الشركات متعددة الجنسية.

و بالنسبة للجزائر فهي تأتي في سياق التحولات البنوية التي عرفتها الجزائر منذ التسعينات، بالإضافة إلى التحديات التي يفرضها التوقيع على اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي و الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

تبين الدراسة أنه على الرغم من التداعيات التي تفرضها العولمة على الدولة الوطنية من خلال تقليص دورها فان الدراسة على عكس ذلك تؤكد على أهمية دور الدولة خلال هذه المرحلة كواضع للسياسات الاقتصادية و كعامل أساسي في التنمية.

إن ربط المتغيرات الاقتصادية الكلية و الإقليمية بالاستثمار الأجنبي المباشر يسمح بتوجيه السياسات الاقتصادية نحو التركيز على العوامل الأكثر تفسيرا لتدفق الاستثمار إلى الجزائر.

سادسا: منهجية الدراسة

اعتمدنا في هذا البحث على منهجية تبدأ أولاً بملاحظة الوقائع ثم وضع الفروض و أخيرا اختبار الفروض¹. و لتبرير فرضياتنا اعتمدنا على طريقتي الاستدلال المعروفتين، في المرحلة الأولى من البحث (الجزء الثاني و الثالث)، اعتمدنا على الطريقة الاستنباطية، حيث حاولنا أن نبرهن على اهمية دور الدولة في التوطن: إذا كان التوطن يتحدد بعوامل كلية و عوامل إقليمية و إذا كانت هذه العوامل تتأثر بالسياسات الاقتصادية، فان للدولة دور مهم و أساسي في توطن الاستثمار الأجنبي المباشر.

ثم اعتمدنا منهجا استقرائيا لما قمنا بدراسة حالة الجزائر، فافترضنا أن الدولة هي التي تقوم بإعداد السياسات الاقتصادية، و تساءلنا، إن أدت هذه السياسات إلى جاذبية اكبر للاستثمار أم لا. إذا لم تكن الجزائر جاذبة للاستثمار معنى ذلك أن أداء سياستها الكلية و الإقليمية و تنافسيتها ضعيفة. هذا هو الذي تحققنا منه.

سابعا: مصادر الدراسة

اعتمدنا في هذه الدراسة على المصادر الأساسية، المتمثلة في الكتب و الدوريات و المجالات المتخصصة، إضافة إلى النشرات الإحصائية و التقارير السنوية الصادرة عن هيئات وطنية أو دولية. كما اعتمدنا أيضا على مواقع الانترنت للمخابر و المنظمات الدولية و الوطنية للاستفادة منها فيما يتعلق ببعض التحليل المفيدة لبعض عناصر البحث أو بالإحصائيات.

ثامنا: خطة الدراسة

قسمت الدراسة بالترتيب حسب المنهجية المعتمدة، إلى أجزاء و فصول و مباحث و مطالب. و بهدف عرض أطروحتنا فقد قسمناها إلى اربعة أجزاء.

تناول الجزء الأول تحليل مختلف التحولات الدولية و كفاءات استجابة الدول و الشركات لها في الفصل الأول، ثم تبعناه بدراسة تاريخية و تحليلية لكل من الحركة الدولية لراس المال(الفصل الثاني) و الاستثمار الأجنبي المباشر(الفصل الثالث) بهدف الإحاطة بظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر.

و تناول الجزء الثاني دراسة مفاهيمية لكل من التوطن في الفصل الأول و تدويل الشركات في الفصل الثاني أما الفصل الثالث فقد تعرضنا فيه إلى تنافسية الشركات و الفصل الرابع إلى جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

أما الجزء الثالث فقد تناول بالتحليل المحددات الكلية للتوطن في الفصل الأول و المحددات الإقليمية في الفصل الثاني، ثم تعرض إلى تحليل السياسات الاقتصادية الكلية و السياسات الإقليمية في الفصلين الثالث و الرابع و أخيرا إلى التنافسية الدولية في الفصل الخامس.

¹ حول منهجية البحث العلمي انظر: ارنست ماير، ترجمة عفيفي محمود عفيفي، هذا هو علم البيولوجيا، عالم المعرفة، الكويت، 2002، ص.74.

الجزء الرابع تناول بالدراسة السياسات الكلية في الجزائر (الفصل الأول) و سياسة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر(الفصل الثاني) و السياسات الإقليمية في الجزائر في الفصل الثالث. أما الفصل الرابع فقد حاولنا من خلاله تقييم اثر السياسات الاقتصادية على جاذبية الاستثمار في الجزائر.

الجزء الأول: التحويلات الدولية و تدويل رأس المال.

الفصل الأول: التحويلات الدولية و استجابة الشركات و الدول لها.
الفصل الثاني: الحركة الدولية لرأس المال.
الفصل الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر.

الجزء الأول: التحولات الدولية و تدويل رأس المال

تمهيد

يشير مفهوم العولمة إلى ثلاثة ظواهر اقتصادية متكاملة: نمو كبير و مستمر للمبادلات الدولية و توسع تدويل الشركات و تحرير الأسواق المالية.

تترجم هذه الظواهر الدولية ثلاثة مفاهيم مترابطة عضويا فيما بينها: حركة رأس المال الدولية و الاستثمار الأجنبي المباشر و الشركات متعددة الجنسيات. فراس المال بصفته رصيذا من الموارد المتجانسة يدر تدفقات دورية يعكس تحويلها إلى موارد مرة ثانية عملية الاستثمار. و يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد الأشكال التي تتخذها هذه العملية لما تتم على المستوى الدولي و بالتالي فنمو و توسع الاستثمار الأجنبي المباشر سيؤثر على حجم و توزيع رأس المال دوليا مما يولد حركية اقتصادية و اجتماعية في المناطق المتوطن فيها أكثر من غيرها و منه توزيعا لا متكافئا للنمو عبر العالم.

كما يؤدي قرار الشركات بالاستثمار في الخارج في شكل استثمار أجنبي مباشر إلى رفع مستوى أصولها الخارجية مما يؤدي إلى زيادة درجة تدويلها. مما تقدم يتبين لنا أن تدويل الشركات من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر يرتبط بحركة رأس المال الدولية.

و إن كان نمو المبادلات الدولية هو المعطى الثابت منذ منتصف القرن 19 باستثناء فترة ما بين الحربين، فان تدويل الشركات و تحرير الأسواق المالية لم يأخذ هذا المستوى من التوسع إلا مع بداية الستينات بالنسبة للشركات و بداية الثمانينات بالنسبة للأسواق المالية. و الواقع أن هذا التوسع قد بلغ أوجه خلال الثلاثين سنة الأخيرة. و الذي كان متزامنا مع التحولات العميقة التي عرفها الاقتصاد العالمي خلال تلك الفترة. من ذلك فحركة تدويل الشركات الواسعة الملاحظة منذ الثمانينات، كانت ملازمة لهذه التحولات في الاقتصاد العالمي، و معبرة عن الحركة الدولية لرأس المال خلال هذه الفترة.

لذا نركز اهتمامنا في هذا الجزء على مناقشة التحولات الدولية و كيفية استجابة الدول و الشركات لها في الفصل الأول و حركة رأس المال الدولية في الفصل الثاني وتحليل الاستثمار الأجنبي المباشر في الفصل الثالث.

الفصل الاول: التحولات الدولية و استجابة الشركات و الدول لها.

المبحث الأول: التحولات المذهبية و التكنولوجية.

المبحث الثاني: انعكاس التحولات الدولية

المبحث الثالث: استجابة الشركات و الدول للتحولات الدولية.

الفصل الأول: التحولات الدولية و استجابة الدول و الشركات¹

تقديم

لا تنتج عملية التحول الاقتصادي و الاجتماعي من العمل التلقائي للقوانين الاقتصادية و إنما من الوعي بموضوعيتها و توجيهها الواعي نحو الأهداف التي يسطرها الناس². لذلك فان التحولات التي عرفها الاقتصاد العالمي منذ منتصف الثمانينات ليست إلا نتيجة نشاط العناصر الفاعلة في الاقتصاد العالمي: الدول و الشركات، الذي يترجم في الواقع توظيف الخبرات و المعارف المتراكمة لديها وفق ما تقتضيه مصالحها. هذه التحولات هي إذا سبب و نتيجة التكيف المستمر لهذه العناصر مع كل التغيرات التي تلازم محيطها، الذي يتمثل في العديد من الواجه: الاقتصادية و السياسية و الاجتماعية، و منه فالتحولات هذه لها تأثير مباشر على هذه العناصر الممثلة لمحيط المؤسسات و الدول.

و لما كانت هذه التحولات الاقتصادية والاجتماعية هي بالأساس تحولات تكنولوجية تتمفصل عليها تحولات في الأفكار و المذاهب³، فان فهمها يستلزم الاقتراب من تلك التي حدثت على مستوى التكنولوجيا و على مستوى الأفكار.

سنحاول في هذا الفصل التعرف على هذه التحولات في المبحث الأول ثم إلى انعكاساتها على المحيط الذي تمارس فيه المؤسسات و الحكومات نشاطها، و أخيرا على الكيفية التي استجابت بها الشركات و الدول لهذه التحولات.

¹ سنستعمل خلال هذا البحث مصطلح الشركات كمرادف لـ المؤسسات.

² أوسكار لانج، الاقتصاد السياسي، تعريب محمد سلمان حسن، دار الطليعة،بيروت، الطبعة الثالثة، 1978، ص:105-113.

³ نفس المرجع السابق، ص،72-76.

المبحث الأول: التحولات المذهبية و التكنولوجيا.

تعتبر التحولات التي عرفها العالم منذ منتصف الثمانيات، استجابة لضعف النمو العالمي المسجل منذ السبعينات من القرن الماضي¹. و لقد أخذت هذه التحولات بعدين متكاملين، تمثل الأول في التحولات التكنولوجية أما البعد الثاني فتمثل في التحولات المذهبية و الفكرية. أدت إلى تغيير النظام الدولي، و منه المحيط الذي تتحرك في الدول و المؤسسات.

المطلب الأول: التحولات المذهبية

تمثلت هذه التحولات في هيمنة الليبرالية الجديدة (Néo-libérale) على الفكر الاقتصادي و السياسي. حسب موسوعة (يونيفارساليس Universalis) يشير مصطلح الليبرالية الجديدة إلى التجديدات التي تمت منذ أواخر 1970 على النظريات الاقتصادية الليبرالية الكلاسيكية، و التي توسعت طوال القرن العشرين في إطار النظرية النيوكلاسيكية. و القاسم المشترك للنهج النيوكلاسيكي هو تمثيل العالم كمجموعة من الأسواق المترابطة التي يقوم فيها متعاملون اقتصاديون بحسابات اقتصادية بناء على معلومات مفترضة أنها كاملة و محمولة بواسطة المنظومة السعرية.

وقد ركزت تجديدات النظرية الليبرالية على تطوير مجالات معينة من النظرية التقليدية، أو توضيح العروض الغامضة التي خلفها الليبراليين الأوائل و التي تفنقر في كثير من الأحيان إلى الواقعية.

وهدف هذه التجديدات النظرية هو في المقام الأول إيجابي (positif)، بتحسين الطابع العملي للنظرية، حيث يتعين إدخال بعض الظواهر الواقعية التي لم تدمج في النماذج النظرية من قبل (الاحتكار تدخل الدولة..)، و الهدف الثاني معياري (normatif)، حيث يتعين وضع معايير للسياسات الاقتصادية المنتهجة للحد من البطالة و التضخم خلال 1970.

1- النظريات الليبرالية الجديدة

أهم النظريات التي مارست تأثيرا خاصا على السياسات الاقتصادية المنتهجة خلال السنوات 1980 و 1990 هي: نظرية اقتصاد العرض و النظرية النقدية.

1-1- نظرية اقتصاد العرض Economie de l'offre

هي تيار فكري تطور في منتصف السبعينات في الولايات المتحدة ثم في أوروبا، و يضع قضية النمو في جانب العرض، على عكس الكينزيين الذي يضعونه في جانب الطلب، و حسب هذا التيار فان

¹ بالفعل فقد انتقل متوسط نمو الناتج الإجمالي الحقيقي العالمي من 5.3% خلال 1970-60 إلى 3.6% خلال 1980-70 ليصل إلى 3.1% خلال 1988-80. انظر:

الجزء 1..... الفصل 1. التحولات الدولية و استجابة الدول و الشركات لها

تحقيق نمو اقتصادي مرتفع في المدى المتوسط و البعيد يتم من خلال رفع كافة الحواجز أمام المؤسسات و الأفراد، بتخفيض الضرائب و تكلفة العمل (الاقتطاعات الاجتماعية)، و عدم تثبيت الأسعار و الدخول .. حاول هذا الاتجاه أن يبين أن تزايد تدخل الدولة في الاقتصاد من خلال الإنفاق العام، سيقوض حتما الديناميكية الاقتصادية.

فيؤدي توسع الإنفاق العام إلى اثرين:

-الأول انه يقوم بإحلال الإنفاق والاستثمار العام محل الإنفاق والاستثمار الخاص، الأكثر فاعلية

باعتباره يسترشد بالحوافز الانتقائية الكامنة في المنافسة بمختلف الأسواق.

-أما الأثر الثاني فيتمثل في ميله التوسعي، مما يؤدي إلى زيادات ضريبية مستمرة، ترهق كاهل

الاقتصاد. فيترتب على هذه الزيادات الضريبية ثلاثة نتائج:

أولا، تقلل من الحافز على العمل والاستثمار، مما يؤدي إلى تباطؤ النشاط الاقتصادي.

ثانيا، تشجع التهرب الضريبي إما بتوسع الأنشطة الغير رسمية، أو هروب أصحاب الدخول المرتفعة

إلى مناطق ذات مزايا ضريبية.

وأخيرا، تقلص من الادخار الخاص ومنه تقلص عرض رأس المال مما يدفع بمعدلات الفائدة إلى

الارتفاع و بالتالي تكلفة رأس المال.

وفي كل الحالات تتخفف الإيرادات الضريبية بسبب انخفاض عدد المساهمين فيها بسبب تباطؤ النمو

الاقتصادي أو التهرب الضريبي. هذا الانخفاض في الإيرادات يدفع ميكانيكيا إلى زيادة معدل الضريبة،

إذا حافظ الإنفاق العام على نموه.

معدل الضريبة الأمثل

لذلك إذا كان الإنفاق الحكومي لا بد منه، فيتعين البحث عن معدل أفضل للضريبة، يؤدي إلى توسع

النشاط لا إلى تقويضه.

يربط منحني لافر آرثر بين متوسط معدل الضريبة و الإيرادات الضريبية. فعندما يرتفع معدل

الضريبة تزداد الإيرادات، ولكن بسرعة أقل، إلى أن تصل إلى أقصى حد لها، عندئذ يكون المعدل قد بلغ

مستواه الأمثل. بعد هذه النقطة تتجه، العائدات الضريبية إلى الانخفاض بسبب العوامل الغير مشجعة على

النشاط السابق ذكرها.

فإذا كان الاقتصاد عند المستوى الانحداري للمنحني، يعني ذلك أن معدل الضريبة مرتفع جدا. مما لا

يشجع على الاستثمار، و يؤدي إلى هروب رؤوس الأموال و نمو الأنشطة الغير رسمية، و منه مزيد من

تباطؤ النمو وبالتالي عائدات ضريبية اقل.

كذلك أيضا، إذا كانت توقعات المتعاملين عقلانية، فأى زيادة في الإنفاق الحكومي ستثبط المتعاملين على العمل بسبب توقعهم لجبايات أثقل على دخولهم مستقبلا. و من ذلك فان شرط تحفيز النمو، بالنسبة لاقتصادي العرض، هو الحد من الإنفاق العام، بتخفيض معدل الضريبة حتى المعدل الأمثل مما يشجع على الادخار والحافز للعمل و منه نمو الاستثمار الخاص.

1-2- النقدويون Les Monétariste

النقدويون تيار فكري ظهر خلال الستينات على يد فريدمان، يتمحور حول عدم تدخل الدولة في المجال النقدي.

تهدف النظرية النقدية الجديدة إلى تحديث النظرية الكمية للنقود إيرفينغ فيشر (1867-1947). مع الحفاظ على خصائص النماذج الكلاسيكية، لا سيما افتراض حياد النقود في المدى الطويل.

لتحقيق ذلك تسعى إلى إثبات عدم فعالية الإجراءات الكينزية على الطلب الكلي. فهذه الأخيرة أدت إلى زيادة غير متناسبة في العرض النقدي (سواء بالحفاظ على أسعار فائدة حقيقية سلبية أو تمويل الإنفاق العام من خلال خلق النقود) و إلى زيادة تكلفة اليد العاملة، و من ذلك فهي المسئولة عن البطالة و التضخم خلال 1970.

تقوم هذه النظرية، كما في التحليل الكلاسيكي، على الفصل بين الدائرة النقدية و الحقيقية، و تتحدد هذه الأخيرة بعوامل غير نقدية، فالمنافع الحدية المعبر عنها بواسطة الأسعار النسبية هي المحدد الأساسي للتبادل، مما يجعل النقد مجرد أداة حسابية دون أي تأثير على النشاط الاقتصادي. و من ذلك فكل تغير في العرض النقدي ليس له تأثير إلا على الأسعار، و بالتالي تتمثل السياسة النقدية الفعالة في تكيف العرض النقدي مع تغيرات الناتج الحقيقي في المدى البعيد.

يعتمد هذا التوجه اليوم عدد كبير من محافظي البنوك المركزية. تعتبر استقلالية البنك المركزي، مسألة مركزية لدى النقديين إذ يتعين عدم تسييس إدارة النقد وإنما ضرورة إعطائه إلى صانعي قرار مستقلين، فهم لا يلجئون إلى استخدام السياسة النقدية بناء على أهواء انتخابية.

2- السياسات الاقتصادية

ألهمت النظريات الليبرالية الجديدة¹، السياسات الاقتصادية التي اتبعتها معظم الدول الغربية و النامية على السواء خلال العقدين الأخيرين من القرن العشرين². و ساهمت هذه السياسات في تشكيل أنماط النمو الاقتصادي التي يميز الاقتصاد العالمي اليوم.

¹ على الرغم من تعددها إلا أن النقديون هم الذين كان لهم التأثير الهام على السياسات الاقتصادية خلال هذه المرحلة.

² كانت الاساس النظري الذي بنيت عليه سياسات التعديل الهيكلية في الدول النامية المقترحة من طرف صندوق النقد الدولي.

تقوم هذه السياسات على اقتصاد السوق المنظم على أساس المنافسة و الذي تضبطه أدوات ملائمة.

2-1- اقتصاد السوق

يرون أن تنظيم الاقتصاد يتعين أن يتم باعطاء دور مهم لمراكز القرار المحلية و يسمح بتعددتها، و تنمية المبادرة الفردية و روح المخاطرة و روح المساواة... كما تسمح محلية اتخاذ القرار بتوجيه الموارد نحو الحاجات الفعلية للمواطنين.

2-2- منظم على أساس المنافسة

يستلزم تجاوز التناقض: محاربة الاحتكار كتنقيح للحريات الفردية، و تشكل الاحتكارات كنتيجة لحيادية الدولة. لذلك يتعين وضع تنظيم يضبط حرية تحرك الأفراد في حدود عدم الضرر بالصالح العام، حيث يمكن وضع ميثاق اقتصادي و اجتماعي على شاكلة الميثاق السياسي يحدد مبادئ يجب احترامها: التأكيد على الحريات و تحديد صلاحيات الدولة و غيرها تسمح بوضع قوانين: كقوانين الملكية و المنافسة و الشركات و العقود التجارية و الإبداع كلها تعمل على تنظيم الحياة الاقتصادية وفق أسس المنافسة.

2-3- نظام تضبطه سياسة اقتصادية ملائمة

و لا يقتصر تدخل الدولة في وضع القوانين و تنفيذها بل يمتد إلى ضبط عمل النظام ككل من خلال سياسة اقتصادية ملائمة، فالدورات الاقتصادية قد تصاحب بأزمات يتعين تجاوزها بوضع سياسة اقتصادية مناسبة للوضع.

أحيانا يؤدي التطور الاقتصادي إلى ظهور مشاكل هيكلية تستدعي تدخل الدولة من خلال سياسة هيكلية: هجرات بشرية أو بطالة تقنية...

أخيرا فالدولة يمكن أن تتدخل من اجل حماية مختلف الشرائح الاجتماعية المتضررة من التحولات الهيكلية في إطار سياسة لإعادة توزيع الدخل: تهميش..

إذا فالدولة لا هي تدخلية كما هو متصور في النموذج الكينزي و لا هي حيادية كما في الفكر الليبرالي التقليدي و لا هي مقابلة كما في الأنظمة الاشتراكية.

المطلب الثاني: التحولات التكنولوجية

يشهد العالم اليوم تحولات تكنولوجية نتائجها تضاهي نتائج التحول الذي أحدثه اكتشاف الطباعة في بداية النهضة الصناعية، أو الآلة البخارية في أوائل الثورة الصناعية. و منذ اقل من نصف قرن تسللت

الجزء 1..... الفصل 1. التحولات الدولية و استجابة الدول و الشركات لها

المعلوماتية و أنظمة الإعلام إلى مختلف البيوت تقريبا، ناهيك عن التحولات التي حدثت في مختلف ميادين الحياة الأخرى، التي قد تُغير مجرى حياة البشر اليومية بغير رجعة.

فالثورة الرقمية سمحت لأول مرة في تاريخ البشر من تداول رسالة تدمج الصوت و الصورة و النص معا بسرعة فائقة. وسمح توسيع استعمال الحاسوب و أنظمتها بوضع كما هائلا من المعلومات المتبادلة يوميا بين مختلف المؤسسات و الإدارات و الأفراد، مما ولد بدوره تبادلا لسلع و نقود لا تسلك نفس المسار التقليدي.

و بشكل عام فقد غيرت التحولات التكنولوجية الطريقة التي ينشأ و يعالج و ينشر بها الاعلام و المعرفة، الأمر الذي يولد تحديات عديدة في وجه نمو و استمرار المؤسسات و الحكومات.

التكنولوجيا نعمة و نقمة للحكومات، فمن جهة يوفر التقدم التقني للحكومات وسائل فعالة في مجال معالجة المعلومات مما يسمح بتسريع أداء أنشطتها و يحسن من التنسيق بينها، الأمر الذي يعطيها مصداقية اكبر لدى المنتخبين، إضافة لذلك يسمح بتداول المعلومات بيسر بين الحكومات و مختلف عناصر المجتمع المدني و بينها و بين المنظمات الدولية.

و من جهة ثانية تتطور التكنولوجيا بسرعة اكبر من تطور الذهنيات و القوانين، مما يولد تحديات امام المجتمع و ربما إلى اضطرابات اجتماعية و سياسية إذا لم تتمكن الحكومات من مواكبة هذه التحولات بتحسين أو توفير الظروف الملائمة لانتشارها.

مثلا سمح الانتشار الواسع لأنظمة الاعلام بتطور أنشطة اقتصادية عبر الحدود يصعب مراقبتها من طرف الحكومات: الإشهار لمنتجات أجنبية عبر الأقمار الصناعية يولد طلب في مختلف الدول التي يغطيها البث، أنظمة الاتصال(المحمول أو الانترنت) المختلفة تسمح بتقريب الطلب من العرض مما يؤدي إلى تبادل نقدي. الحكومات يصعب عليها مراقبة هذه المبادلات.

الانترنت مكنت المنظمات الغير حكومية من توسيع علاقاتها و بالتالي أنشطتها مع الخارج مما يطرح تحديات للحكومات.

الانترنت وسيلة فعالة لنشاط الجريمة المنظمة، فهي وسيلة دفع الكتروني لتجارة المخدرات و وسيلة لتبييض الأموال. كما أنها وسيلة لانتشار تجارة الدعارة أو للقرصنة بمختلف أشكالها.

و من جهة ثانية فإن الثورة التكنولوجية الراهنة كثورة في مجال الاتصال و الاعلام أساسا و أنظمتها التي ترجمت كزيادات في السرعة و القدرة و كتقلص في المسافات، سمحت بزيادة و سرعة انتقال الأفراد و تنامي الخدمات عن بعد و شفافية اكبر في العرض و تغيير رغبات الأفراد بسرعة، مما يؤثر على أنشطة المؤسسات.

فاندماج مختلف الأسواق و إعادة تنظيم الإنتاج و التوزيع على أساس إقليمي أو عالمي الذي هو نتيجة هذه التحولات، يؤدي بدوره إلى تغييرات تنظيمية للمؤسسات: توسع الاندماجات و الإمتلاكات و المقولة من الباطن الدولية.....

بشكل عام لا يؤدي التحول التكنولوجي من حيث تأثيره على سرعة معالجة المعلومات و انتشارها الواسع إلى تغيير الطريقة التي ننظم بها حياتنا اليومية فحسب بل إلى تغيير العلاقات الاجتماعية و الإطار الذي يتم فيه إعداد السياسات العامة.

خلاصة المبحث الأول

كثيرا ما كانت تفسر التحولات التي عرفها العالم منذ الثمانينات كتجاوز للركود الاقتصادي الذي شهده قل ذلك التاريخ. لقد أخذت هذه التحولات بعدين الأول مذهبي تمثل في عودة الليبرالية الكلاسيكية في ثوب جديد، بتقديس المبادرة الفردية على حساب تدخل الدولة، و الثاني تكنولوجي تمثل في ثورة الاتصالات و المعلومات و المواصلات.

المبحث الثاني: انعكاسات التحولات الدولية

من دون شك تنعكس هذه التحولات على الدول و المؤسسات و على العلاقات الاقتصادية العالمية. و يمكن تقسيمها إلى انعكاسات اقتصادية و اجتماعية و سياسية.

المطلب الأول: الانعكاسات الاقتصادية و الاجتماعية

أدت هذه التحولات إلى: زيادة ارتباط مختلف الاقتصاديات ببعضها البعض و نمو الاحتكارات الدولية، غير أن هذه الانعكاسات قد لازمها أيضا، توسع الفجوة بين الدول النامية و المتقدمة، و اعتماد اشكال جديدة للحماية غير الحماية الجمركية.

1-ارتباط مختلف الاقتصاديات ببعضها

يظهر الترابط الدولي كتبعية متبادلة، فتنتقل حالات الانكماش و التوسع من دولة لأخرى، و تأتي كنتيجة لزيادة درجة انفتاح مختلف الاقتصاديات على بعضها البعض، مما يستلزم تكيفا معيناً للسياسات الاقتصادية.

1-1-درجة الانفتاح الاقتصادي

سواء قيست كنسبة بين التجارة الخارجية و الناتج المحلي الإجمالي أو بين الاستثمار الأجنبي و نفس الناتج أو بين رأس المال الأجنبي في مجمل المعاملات المالية. فإن الدول تتجه إلى الانفتاح على بعضها

الجزء 1..... الفصل 1. التحولات الدولية و استجابة الدول و الشركات لها

البعض. فارتفع نمو التجارة الخارجية في الناتج المحلي الإجمالي، من 10-12% في بداية الستينات إلى 24% في 2000.

جدول 1.1.1. متوسط نمو الصادرات و الناتج المحلي الإجمالي العالمي

السنوات	الصادرات العالمية (%)	الناتج المحلي الإجمالي العالمي (%)
63-50	7.4	4.7
73-64	12.4	5.5
83-74	9.4	2.6
93-84	3.9	2.4
2003-94	6.2	2.5
2004	21.6	3.9
2005	13.4	3.3

و بمقارنة تطورات الناتج المحلي الإجمالي بتطور التدفقات الداخلة للـ(إ.أ.م)¹ نجد نفس اتجاه التغيير.

جدول 2.1.1. نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي و الاستثمار الأجنبي المباشر

السنوات	نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي %		نمو الاستثمار الأجنبي المباشر %
	بالأسعار الجارية	بالأسعار الثابتة	
85-81	2.1		5.4
90-86	9.4		21.7
95-91	5.9		22
2000-96	1.3		40
2003	12.3	4	9.3-
2004	12.4	5.3	31.6
2005	7.7	4.9	27.6
2006	8.6	5.4	38.1

Source: - (81-85) rapport sur l'investissement dans le monde 1995 les sociétés transnationales et la compétitivité, *vue d'ensemble*.

(86-2006) rapport sur l'investissement dans le monde 2007 Transnational Corporations, Extractive Industries and Development,.

الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة انظر

cycles économiques mondiaux, p,234. Effets de contagion et avril 2007 l'économie mondiale perspectives de

1-2- ترابط الدورات الاقتصادية الوطنية ببعضها

تتم عملية التأثير المتبادل عبر آليات متوقفة على المدى الذي يتم فيه التأثير.

ففي المدى القصير يتم التأثير عبر أسواق السلع و أسواق المال. في أسواق السلع يؤثر تغير الطلب في بلد ما على حجم و أسعار السلع المتبادلة، خاصة لما يكون هذا البلد طلبه كبير: فأمريكا الشمالية تمتص 41% و 27% و 9% و 45% و 23% من صادرات كل من الصين و اليابان و الاتحاد

¹ الـ(إ.أ.م): الاستثمار الأجنبي المباشر

الجزء 1..... الفصل 1. التحولات الدولية و استجابة الدول و الشركات لها

الأوروبي و أمريكا الجنوبية و إفريقيا في 2004¹. من ذلك فكل تغير في طلب أمريكا الشمالية له تأثير على صادرات هذه الدول و منه أوضاعها الداخلية، و بنفس الطريقة تتأثر أمريكا الشمالية بأوضاع بعض الدول حيث يمتص الاتحاد الأوروبي حوالي 15% من صادراتها.

كما يؤثر تغير الطلب في كل من الاتحاد الأوروبي و الو.م.أ² على أسعار النفط و العديد من أسعار المواد الأولية.

أما في أسواق رأس المال فتوسع اندماجها أدى إلى ترابط مبني على الثقة و على التحكيم الذي يقوم به مختلف المتعاملين الماليين، الأمر الذي يجعل كل تغير في أوضاع سوق معينة يؤدي إلى تغيرات في الأسواق الأخرى.

و في المدى البعيد فإن التأثير يتم من خلال انتقال التحولات التكنولوجية أو الأسعار النسبية بشكل عام، سواء كان بفعل السياسات التصنيعية أو بفعل الاستثمار الأجنبي المباشر.

مما تقدم فإن توسع انفتاح مختلف الدول أدى إلى زيادة ارتباطها ببعضها البعض مما قد يؤثر على هامش تحرك الحكومات في مجال سياساتها الاقتصادية. غير أن هذا الهامش متوقف على كثافة الترابط بذاته و حجم الدولة و نظام الصرف المعتمد. فالدول الكبيرة الحجم أقل انفتاحا، مما يجعل الدول الصغيرة هي التي تتأثر به أكثر من غيرها. أما فيما يتعلق بنظام الصرف، فتقيد أنظمة الصرف الثابتة السياسة النقدية و بالتالي تجد الدول صعوبة كبير في التكيف مع التأثيرات الخارجية، على عكس ذلك يمنح سعر الصرف المتغير حرية أكبر للسياسة النقدية لكنه قد يصاحب بتذبذب كبير.

أخيرا يشكل التعاون الدولي سواء في إطار التجمعات الجهوية أو الدولية إحدى الأدوات الملائمة لمواجهة الآثار السلبية لتوسع ظاهرة الترابط الدولي. الأمر الذي يقدم مبررا لتنامي الاندماجات الاقتصادية و لتوسع دور المنظمات الدولية في الاقتصاد العالمي. و في كل هذه الحالات تجد الحكومات نفسها مقيدة إلى حد ما بهذه الاتفاقيات، سواء في مجال سياستها الداخلية أو الخارجية. و هكذا فقد تلازم توسع الانفتاح الدولي مع ضيق هامش تحرك الحكومات.

2-الاحتكارات الدولية

أدت التحولات التكنولوجية و انفتاح مختلف الاقتصاديات إلى إعادة هيكلة العديد من الشركات متعددة الجنسيات. و من ذلك ظهرت احتكارات دولية كبرى تسيطر على مختلف الأسواق.

¹ OMC, Statistiques du commerce international 2005, P,41-51.

² الو.م.أ : الولايات المتحدة الأمريكية

3-توسع الفجوة و ضعف النمو في الدول النامية

حتى 2006 لم تثمر نتائج السياسات المطبقة في إطار إجماع واشنطن¹ إلا على نتائج هزيلة، عمقت الفجوة بين مختلف المجموعات، مما أدى إلى تهميش مجموعات دولية كاملة. بالفعل فقد تقلص معدل النمو في الدول النامية بشكل ملحوظ منذ الستينات. و الملاحظ أن الدول التي انتهجت سياسات تنموية غير تلك المقترحة في إطار إجماع واشنطن قد حققت تقدماً أكثر في مجال تنميتها حالة الصين و الهند و بعض دول آسيا الشرقية. ففي هذه الدول تجاوز معدل النمو السنوي للنتائج المحلي الإجمالي 7% بعض الدول حققت معدلات أعلى(الصين:10% خلال 1980 و 2000).²

جدول 3.1.1. تطور معدلات النمو السنوية بالدولار الثابت

04/00	2000/95	95/90	90/85	85/80	80/75	75/70	
3.9	3.4	1.1	2.6	2.2	3.8	4.4	إفريقيا
4.2	3.7	1.5	3.2	1.7	5.5	6.6	أمريكا الجنوبية
6.2	4.6	8.8	8.2	7.1	7.6	6.8	آسيا الشرقية
3.8	4.2	7.3	9.1	7.1	3.6	2.3	آسيا الجنوبية
4.4	4.1	5.4	4.3	2.9	5.1	6.4	الدول النامية

Source: CNUCED, Rapport sur le commerce et le développement 2006, Partenariat mondial et politiques nationales de développement, P, 46.

و كنتيجة لهذا تراجع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، خلال الثمانينات في أمريكا الجنوبية بمعدل 0.3% و في إفريقيا بـ 0.4% سنويا.

جدول 4.1.1. الفجوة الاقتصادية بين الدول النامية و المتقدمة

دول متقدم (%)	دول نامية (%)	
25665	4365	الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (معدل بالدولار) ^(أ)
64	36	التجارة الدولية ^(ب)
66	34	التدفق الداخل للـ(إ.أ.م.) ^(ج)
84	14	التدفق الخارج للـ(إ.أ.م.) ^(ج)

الجدول معد من عدة مصادر:

- (أ) تقرير التنمية البشرية 2005

- (ب) التقرير حول التجارة العالمية 2004

- (ج) تقرير حول الاستثمار في العالم 2007

¹ إجماع واشنطن. يتمثل في مجموعة المبادئ التي ساعدت المؤسسات المالية و النقدية الدولية(صندوق النقد الدولي و البنك الدولي)، و الولايات المتحدة في تسيير أزمة دين الدول النامية في 1980. و تتمثل هذه المبادئ في عشرة توصيات من اقتراح الكاتب John wiliamson حون و بيليامسون. (تسيير صارم للميزانية-توجيه النفقات العامة نحو التنمية- الإصلاح الجبائي-التحرير المالي- تحرير المبادلات الخارجية- تحرير الاسواق الداخلية- اعتماد سعر صرف وحيد و تنافسي- تقليص الحواجز على الاستثمار الأجنبي المباشر- خوصصة المؤسسات - حماية حقوق الملكية الفكرية). اعتمدت هذه المبادئ كاساس لبرامج التعديل الهيكلي الأولى.

²CNUCED,. Rapport sur le commerce et le développement 2006, P, 45.

الجزء 1..... الفصل 1. التحولات الدولية و استجابة الدول و الشركات لها

مما لاشك فيه أن هذا النقل في مستوى الدخل سينعكس سلبا على معدل التراكم، فلقد انخفض معدل الاستثمار (كنسبة بين الاستثمار و الناتج المحلي الإجمالي) في أمريكا الجنوبية و إفريقيا من 25% و 24% في السبعينات إلى 18% و 17% في بداية التسعينات¹. الأمر الذي يولد حاجات ملحة للاستثمار الأجنبي من طرف هذه الدول، غير أن الأمور لا تسير وفق هذا التصور إذ أن الاستثمار الأجنبي على ما يبدو يتجه إلى المناطق الأكثر نموا أي الأكثر تنافسية من غيرها.

4- حواجز التجارة الدولية

بشكل عام عرفت مجمل القطاعات الاقتصادية تقلصا في معدل حمايتها الفعلية المبنية على الضريبة الجمركية، مما يدل على صورة عامة لانفتاح مختلف الاقتصاديات. غير أن هذه الصورة هي قاتمة بالنسبة للدول النامية التي مازالت تطالب بمزيد من انفتاح أسواق الدول المتقدمة. بالفعل فالمنتجات المصدرة من طرف الدول النامية إلى الدول المتقدمة، خاصة الزراعية و الصناعية الكثيفة العمل، هي التي تخضع لمعدلات أعلى و التي مسها انفتاح اقل مقارنة بالمنتجات المستوردة من الدول المتقدمة ذاتها. فخلال الفترة 95-2005 بلغ معدل تغير الحماية الفعلية على المنتجات الصناعية الكثيفة العمل المستوردة من الدول النامية -16.7% في حين بلغ نفس المعدل -51.3% على نفس المنتجات المستوردة من الدول المتقدمة. إضافة لذلك، تشدد الحواجز اكبر على المنتجات الزراعية المستوردة من الدول النامية حيث تفرض عليها ضرائب نوعية تصاعدية، مما يرفع من درجة حماية القطاع الزراعي في هذه الدول.

جدول: 5.1.1. تطور معدل الحماية الفعلي حسب أهم المنتجات (%)

معدل التغير	2005		1994		
	متقدمة	نامية	متقدمة	نامية	
كل المنتجات					
دول متقدمة	61.1-	2.12	1.29	4.47	3.32
دول نامية	55.5-	4.88	5.85	14.71	13.15
منتجات صناعية					
دول متقدمة	64.9-	2.39	1.14	5.18	3.25
دول نامية	62.4-	4.38	5.13	16.83	13.65
صناعية كثيفة العمل					
دول متقدمة	51.3-	9.32	4.33	11.19	8.9
دول نامية	70.6-	7.33	6.92	31.96	23.55
منتجات زراعية					
دول متقدمة	38.9-	2.48	2.98	2.83	4.88
دول نامية	12.7	12.12	12.62	14.04	11.2

Source: CNUCED., Rapport sur le commerce et le développement 2006, op.cit, P,78.

¹ CNUCED., Rapport sur le commerce et le développement 2006, op.cit, P,49.

و إذا كانت الإجراءات التعريفية قد عرفت تقلصا معتبرا، فإن الإجراءات الغير تعريفية قد اتسع استعمالها، خاصة المعايير منها. فخلال نفس الفترة السابقة تضاعف استعمال هذه القيود حيث انتقلت من 31.9% إلى 58.9%. بعض الدراسات الحديثة بينت أن الإجراءات التقنية كانت أكثر استعمالا من بقية الإجراءات الأخرى ارتفعت من 55.3% إلى 84.9% في حين انخفضت الثانية من 44% إلى 15.2%¹.

المطلب الثاني الانعكاسات السياسية

تتمثل الانعكاسات السياسية في: انفتاح مجالات اقتصادية جديدة أمام رأس المال الخاص. إضافة إلى نمو متعاملين جدد إلى جانب الدولة.

1-انفتاح مجالات اقتصادية جديدة

في إطار التحولات السياسية الكبرى خلال العشريات الأخيرة، نجد ثلاثة أوجه لهذا الانفتاح، تمثل الأول في انفتاح اغلب الاقتصاديات المعروفة بعداثيتها للأسواق الرأسمالية و الشديدة الانغلاق على نفسها، و الثاني في تفكك بعضها سياسيا أما الثالث فتمثل في تحول العديد من الدول باعتمادها برامج إجماع واشنطن بدلا من السياسات الوطنية المنتهجة قبل ذلك.

في مجال التحول الأول نجد الصين و الاتحاد السوفياتي و بعض الدول الاسيوية: الفتنام و منغوليا، هذه الدول لم يعرف تحولها قطيعة جذرية مع نظامها السابق، إلا أن تحولها السياسي لم يحسم بعد. و من ذلك فقد حافظت على نمط التراكم السابق، حيث بقيت الدولة منظما و ضابطا للاقتصاد برغم الانفتاح على الاستثمار و التجارة.

لعل الاتحاد السوفياتي و ألمانيا الديمقراطية هما الأكثر تأثرا بهذه التحولات الدولية، فبالإضافة إلى الانفتاح على الأسواق الخارجية فقد عرفا تفككا سياسيا، سواء بظهور دول جديدة من رحم الدولة الأم كالاتحاد السوفياتي و تشيكوسلوفاكيا، أو بذوبان الدولة ذاتها في ألمانيا الغربية.

دول القطب الشيوعي الأخرى و الدول المستقلة عن الاتحاد السوفياتي، حاولت تكييف أنظمتها الاقتصادية على ضوء التحولات في أوروبا الغربية، مما سمح للبعض منها بالاندماج في الاتحاد الأوروبي، منجزة نمو ليبراليا.

أخيرا بقية الدول التي عرفت بانتهاجها الطريق اللارأسمالي، و التي اعتمدت في تحولها على سياسات معدة بالاشتراك مع المؤسسات الدولية، فقد بقيت تتلملم و لم يحقق اغلبها أي استقرار حتى اليوم. بل فقد تأزم الوضع في البعض منها.

¹ CNUCED.,. Rapport sur le commerce et le développement 2006, op.cit, P,82.

مما تقدم نجد أن التحولات الدولية لم تمس كل الدول بنفس الحدة و لا بنفس النمط، مما يؤدي إلى استجابات مختلفة من طرفها.

2-توسع دور متعاملين آخرين إلى جانب حكومات الدول

تمثل هؤلاء المتعاملين في المنظمات الغير حكومية و الشركات متعددة الجنسيات و المنظمات الدولية.

2-1- نمو المنظمات الغير حكومية

ادت الليبرلة الاقتصادية و السياسية إلى نمو متزايد و متوسع لدور مختلف التنظيمات سواء كانت سياسية أو مهنية أو علمية.... داخل مختلف الدول؛ و بشكل عام فقد توسع دور المجتمع المدني كتعبير عن توسع الممارسة الديمقراطية.

فخلال 81-96 ازداد عدد المنظمات الغير حكومية بنسبة 60%، و ترتفع هذه النسبة بشكل كبير في بعض الدول، إذ بلغت حوالي 400% في دول إفريقيا جنوب الصحراء.

سمح هذا التوسع لهذه المنظمات بربط تحالفات و توطيد علاقات خارجية انعكست على نشاط المؤسسات الحكومية بتقييد نسبي للسياسة العامة للدولة ككل. تأثير هذه التحولات الدولية على الحكومات يمكننا ملاحظته على العديد من المستويات:

فكثير من الدول و المنظمات الدولية المانحة للمساعدات، تفضل تمرير مساعداتها عبر هذه المنظمات دون المرور في كثير من الأحيان بالمؤسسات الحكومية التي فقدت مصداقيتها لدى هذه المنظمات و الدول. عموما تصرف هذه المنظمات الغير حكومية، حوالي 15% من المساعدات الدولية للتنمية (APD). و بإضافة مصادر التمويل الأخرى نجدها تصرف حوالي 10 مليار دولار أمريكي سنويا.

أصبحت الحكومات تتعاون مع منظمات غير حكومية في مجالات عالمية، من خلال تبادل المعلومات و المساهمة في تنفيذ برامج معينة، كالمشاكل الناتجة من الاحتباس الحراري، انحصار طبقة الأوزون الهجرات البشرية الغير شرعية.

وفي حال توفر للحكومات المعلومات الكافية حول مشكلة دولية معينة، فإن اتخاذ القرار بشأنها يأتي متأخرا بسبب الوقت الذي تأخذه معالجة هذه المشكلة، من جهة و سرعة تدفق المعلومات من جهة ثانية، بمعنى فقد يتخذ قرار بشأن قضية ما في الوقت الذي تستجد فيه المعلومات بشأن نفس المشكلة أو ظهور مشاكل أخرى.

من ذلك فقد أصبح لهذه المنظمات و المجتمع المدني دورا مهما في النمو الاقتصادي و الاجتماعي، مما يلزم الحكومات بضرورة التعاون معها.

2-2- الشركات متعددة الجنسيات كمتعامل دولي إلى جنب الحكومات

إلى جانب الأوضاع الداخلية و الخارجية التي ولدتها التحولات الدولية أصبحت المؤسسات الاقتصادية الخاصة سواء كانت محلية أو أجنبية، شريكا إلى جنب الحكومات في النمو و التوازن.

فالتنظيم الدولي للإنتاج بواسطة الشركات متعددة الجنسيات، أدى إلى توسع تدفقات سلعية و رأسمالية و بشرية كثيرا ما كانت تخرج عن سيطرة الحكومات (التجارة الداخلية: التنازلات ما بين الوحدات، التمويل الداخلي، التوظيف في داخل الشركة و مستوى الأجور الممنوحة..) الأمر الذي ينعكس على السياسات الاقتصادية ذاتها.

إضافة لذلك أصبحت أهداف السياسة الاقتصادية و الاجتماعية لا تتحدد بالعوامل الوطنية فحسب بل يتعين اخذ العوامل الخارجية في الحسبان، لعدة اعتبارات:

- يؤدي الانفتاح الاقتصادي إلى تأثير السياسة الاقتصادية بالميزان الخارجي، لذا يتعين اخذه بعين الاعتبار عند وضع أهداف السياسة الاقتصادية.

- يؤدي ارتباط الدول ببعضها إلى انتقال آثار السياسة الاقتصادية لبلد ما على الدول الشريكة معه، مما يجعلها تتخذ اجراءات مماثلة تكون لها انعكاسات على البلد الآخر.

- نمو المؤسسات المدولة يجعل الميزان الخارجي لا يتأثر بالقرارات الحكومية فحسب بل بقرارات هذه المؤسسات أيضا، فحساب رأس المال أو الحساب الجاري، تؤثر فيه قرارات الشركات هذه سواء من خلال تحويلاتها أو تجارتها، الأمر الذي يجعل لقراراتها تأثير على توازن الميزان الخارجي.

2-3- توسع دور المنظمات و الاتفاقيات الدولية

زيادة عدد الدول في مختلف المنظمات الدولية سواء ذات الطابع التجاري(OMC) أو النقدي(FMI). يعطي لهذه الأخيرة دورا متزايدا في متابعة السياسات الوطنية لكل دولة. مثلا يقوم (ص.ن.د)¹ بمراقبة مستمرة لسياسة الصرف في الدول الأعضاء، لذلك فهو يتابع أيضا سياساتها الاقتصادية و المالية.

كما تحدد الاتفاقيات التجارية و المنظمات الدولية قواعد معينة تخضع الدول لها في معاملاتها الخارجية. مما يقلص من هامش تحرك الحكومات.

¹ (ص.ن.د): صندوق النقد الدولي

خلاصة المبحث الثاني

أدت التحولات التي عرفها العالم منذ الثمانينات إلى عدة انعكاسات اقتصادية و اجتماعية و أخرى سياسية.

تمثلت الأولى في زيادة ترابط مختلف الدول ببعضها البعض، الذي يظهر من خلال ترابط الدورات الاقتصادية كنتيجة لزيادة درجة انفتاح مختلف الاقتصاديات، و نمو الاحتكارات الدولية من خلال توسع الاندماجات و الامتلاكات، غير أن هذه التحولات قد رافقها نمو في الفجوة بين الدول المتقدمة و النامية و نمو الحواجز الغير جمركية على حساب الحواجز الجمركية. أما الثانية فقد كانت سياسية، و تمثلت في انفتاح أسواق جديدة ناتجة من تفكك دول أو توحيدها أو من تحول بنيوي في اقتصاديات البعض الآخر في إطار إجماع واشنطن، كما تمثلت أيضا في نمو دور متعاملين جدد إلى جانب الحكومات،: المنظمات الغير حكومية، و المنظمات الدولية و الشركات متعددة الجنسيات.

بشكل عام أدت التحولات الدولية إلى: توسيع أسواق الشركات إلا أنها عرضتها إلى منافسة دولية حادة. و إلى إمكانية حصول الدول على مزيد من الاستثمارات مقابل التضحية بجزء من سيادتها.

المبحث الثالث: استجابة الشركات و الدول للتحولات الدولية

تكيفت الدول و الشركات مع التحولات السابقة، بأخذ البعد الدولي و الاقليمي في سياسات النمو و التوسع.

فبالنسبة للدول، تعين اخذ البعد الخارجي كمعطى أساسي عند وضع السياسات الاقتصادية، يظهر هذا في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تحاول الدول الاستحواذ على اكبر قدر منه و في مجال السياسات الاستراتيجية حيث تهدف الدول إلى تطوير قطاعات أو فروع محددة في جهات محددة و منفتحة على العالم الخارجي.

و بالنسبة للشركات استلزم تحسين التنافسية، إدخال البعد الدولي (العالم ككل أو الدولة) و البعد الإقليمي في استراتيجية توسعها.

المطلب الأول: استجابة الشركات

تكيفت المؤسسات مع التهديدات و الفرص التي أتاحتها التحولات السابقة المتاحة بأخذ البعد الخارجي و الإقليمي دورا مهما و حاسما في تحسين تنافسياتها. يظهر هذا التكيف كتوسع شبكات الإنتاج الدولية و تركيز على الإقليم. تحقيق ذلك يتطلب تكييف البنيات الداخلية و اخذ المخاطر الدولية في الاعتبار.

1-توسع شبكات الإنتاج الدولية و مكانة الإقليم.

1-1-توسع شبكات الإنتاج الدولية

الخيارات المطروحة أمام الشركات سواء تلك المتعلقة بشكل الاستثمار الأجنبي المباشر أو بموقع توطئه، ليست وسيلة للوصول إلى أسواق السلع و عوامل الإنتاج، فحسب بل لربط مختلف الأسواق ببعضها البعض، من خلال شبكات الإنتاج الدولية، و الهدف من ذلك خلق مصادر جديدة لقدرتها التنافسية أو تعزيز القائمة منها¹.

إن شبكات الإنتاج الدولية كتجزئة جغرافية للأنشطة اللازمة لإنتاج سلعة ما بين دولتين أو أكثر، ويشار إليها عادة بانها الإنتاج بواسطة الغير، و تخصص داخلي في الإنتاج، و تجارة بينية في الإنتاج (الفرع) الواحد،² تنتج من العمليات التالية:

- تركيز الشركات على أنشطتها الرئيسية و تكليف الاخرين بالانتاج ببعض العمليات الأخرى، ففي مجال النسيج، أصبحت هذه العملية شائعة منذ الثمانيات، سواء من خلال عقود المقاوله من الباطن لحزمة كاملة من المهام، في هذا الاطار يتم تكليف المنتج المحلي بانتاج المنتج كاملا، أو من خلال عقود التجميع حيث يتم تكليف المنتج المحلي بعملية التجميع على أن يقوم البلد صاحب الطلبية بشراء المنتج النهائي³.

- تجزئة العملية الإنتاجية، فلقد مكنت التطورات التكنولوجية من تغيير الشركات لطريقة ادارة عملياتها الإنتاجية، إلى اجزاء يخصص بعضها إلى فروعها، وفق عامل التكاليف و الإنتاجية، مما يؤدي إلى تقسيم عالمي للعمل داخل الشركة.

- نقل النشاط delocalisation برمته إلى دول أخرى حيث يتم إنتاج المنتج بالكامل في بلدان أخرى.

1-2-مكانة اكبر للإقليم في إستراتيجية تدويل الشركات

منذ 1980 أدت حدة المنافسة بين الشركات الناتجة من التحولات الدولية إلى تغير المنطق الذي يحكم السلوك التدويلي للشركات، إذ أنها طورت استراتيجيات كونية⁴ تقوم في اطارها بالمقارنة بين مختلف الأقاليم.

¹ UNCTAD. World investment report 1995, Transnational Corporation and competitiveness, N.Y and geneva.

² يلماظ اكيوز، الدول النامية و التجارة العالمية: الأداء و الافاق، تعريب: احمد عبد الخالق و احمد بليح، دار المريخ، الرياض، 2006. ص61.

³ نفس المرجع.ص.108.

⁴ بعض الكتاب استعملوا(مثلا فلاديمير اندريف) مصطلح الشركات الكونية Firme globale للدلالة على هذا التوجه الكوني للشركات.

الجزء 1..... الفصل 1. التحولات الدولية و استجابة الدول و الشركات لها

الشركات لما كانت تنمو في الخارج، كانت علاقتها بالإقليم وطيدة، حيث كان مصدرا لمزايا مقارنة بالنسبة لها، باعتباره حاملا لعوامل التوطن، غير أن التحولات الدولية غيرت من الإستراتيجية التدويلية و من أشكال التدويل ذاتها: فتوسعت المقاوله من الباطن الدولية و التحالفات الاستراتيجية و الاندماجات و الامتلاكات و بيع التراخيص و الشراكات..... أو اعتماد استراتيجيات هجينة، و أدت إلى تغير طبيعة العلاقة بينها و بين إقليم توطنها، فالتدويل الذي يتم من خلال إحدى الأشكال السابقة لا يربط الشركة مباشرة بإقليمها، لكنه يبقى عامل حيوي في تحسين أداءها و منه تنافسيتها، التي أصبحت قائمة على الجودة و تميز المنتجات. إضافة لذلك أصبح بإمكان هذه الشركات الاستثمار في أي مكان من الكرة الأرضية، الأمر الذي جعلها تنتقي المواقع الأكثر ربحية لها، و ذلك حسب مجموعة من المعايير: المزايا المقارنة، المخاطر... و أهمها العامل الذي يسمح بتطوير مزاياها التنافسية.

من ذلك فالموقع الذي تتوطن فيه ليس الذي يخفض من التكلفة أو يرفع من المبيعات فحسب بل هو الذي يتوفر على موارد خاصة امتلاكها أو تحريكها من طرف الشركات يحسن من أداءها الاقتصادي و المالي، و بالتالي فالموارد البشرية المؤهلة و الملائمة لنشاط الشركة، المتمتعة بثقافة معينة، و البنية التحتية و النسيج الصناعي و مدى تطوره كلها عوامل إقليمية مهمة في الاختيارات المكانية للشركات.

أحيانا تتعاون الشركات مع السلطات المحلية في بناء الموقع ذاته نظرا لخصوصية معينة؛ قد تكون ثقافية أو علمية أو غيرها، كبناء مراكز للتكوين المتخصص في بعض الفروع أو تطوير مراكز بحث في أماكن معينة نظرا لكون اليد البشرية لها تكوين محدد....

من ذلك فكفاءة أداء الشركات مرتبطة بتنظيم الإقليم و ديناميكيته، فهذه الإقليم هي التي تقلل من مخاطر التوطن و تحقق أداء جيدا لها أي أنها تحسن من تنافسيتها. و لا يتمثل دور الإقليم في توفير عوامل إنتاج تقليدية و إنما في توفير عوامل أخرى مرتبطة به تمكنها من تحسين تنافسيتها، عوامل قادرة على التحكم في التكنولوجيا و الإدارة الجديدة تمكنها من التجديد باستمرار. و هذه الأخيرة لا يمكن الحصول عليها إلا في أقاليم منظمة بشكل فعال أي انه أكثر تنافسية من غيره فهو أكثر ديناميكية و استقرار من غيره.

فهو إذا نسيج إنتاجي متحكم في التكنولوجيا شديد الترابط مما يسمح بتكوين علاقة بسهولة و سرعة، و منه فالأقاليم التي لا توفر ذلك تفقد قيمتها كواقع جذب للشركات.

يتطلب تحقيق مثل هذه العمليات تكيف البنيات الداخلية من جهة و اخذ المخاطر الدولية بعين الاعتبار.

2-تكييف البنيات الداخلية: يتطلب تكييف البنيات الداخلية للمؤسسات، البحث عن أفضل تنظيم و تطوير عمليات الابتكار في المؤسسة¹.

2-1- البحث عن احسن تنظيم

يتضمن التنظيم، البنيات و الطرائق اللازمة لنشاط المؤسسة. و يمكن أن يتم تحسينه إما بتكيف داخلي (نمو داخلي، عقلانية في استعمال الموارد: إعادة تنظيم الإنتاج، عصرنة طرائق و وسائل الإنتاج و التسويق...) و الهدف من ذلك تحسين استعمال امثل لموارد المؤسسة، أو/و بتكيف خارجي (نمو خارجي، خرجنة externalisation أو اقامة تحالفات إستراتيجية، ...) بهدف الوصول إلى أسواق مهمة أو تكنولوجيا معينة.

يمكن أن تؤدي عملية التكيف الأولى إلى سلسلة من السلوكيات الدولية: انتقال الأنشطة إلى الخارج بهدف تخفيض تكلفة الإنتاج، و إعادة التنظيم الوظيفي للمؤسسات.. مما يستلزم إقامة نسيج من العلاقات مع المؤسسات و المحيط المستقبل لها بشكل عام.

أما العملية الثانية فقد تؤدي إلى تركيز رأس المال، و التركيز على النشاط الأساسي و اقامة التحالفات الدولية في مجال البحث و التنمية و غيره...، و الهدف من ذلك الاستحواذ على أسواق اكبر أو الحصول على استثمارات في مجالات معينة أو الوصول إلى مواطن البحث و التطوير².

2-2- التجديد(الابتكار)

لا يتمثل في الحصول على منجزاته فحسب بل يتعين وضع أسس تسمح بالتجديد المستمر في داخل المؤسسة. و لا يتعين أن يرتبط البحث و التطوير بالبحث عن منتجات جديدة أو تحسين التي وصلت إلى مرحلة نضجها بل يتعين أن يمتد إلى طرائق الإنتاج و التسويق³.

3-التدويل و المخاطرة الإقليمية

تدويل المؤسسات سواء من خلال نقل النشاط أو إنشاء التحالفات و غيرها، و كاستجابة من طرف المؤسسة لتحسين تنافسيتها، لا يمكن تحقيقه إلا بأخذ المخاطر المحدقة بالمؤسسة خارج موطنها الاصلي، الأمر الذي يستلزم اخذ عامل الخطر بعين الاعتبار.

في هذا السياق تقسم المخاطر إلى مخاطر جزئية باعتبارها ترتبط بنشاط المؤسسة مباشرة و مخاطر كلية حيث ترتبط بمحيط المؤسسة في الموقع الذي تتطور فيه⁴.

¹ Lemaire, j, p, stratégie d'internationalisation ; développement international de l'entreprise, dunod, Paris,2003.

² Ibid, P,53.

³ Ibid, P, 56.

⁴ Ibid, P, 56.

تتمثل المخاطر الجزئية في مخاطر التمويل و التموين و مخاطر تحصيل الديون. و كلها مخاطر ليست بالجديدة بالنسبة للمؤسسات إذ أنها تواجهها في موقعها الاصلي كما تواجهها في المواطن الجديدة. المخاطر الكلية حتى و إن لم تكن مهمله من قبل، إلا انه توسع اخذا بعين الاعتبار منذ 1980. و مما لا شك فيه أن مخاطر البلد تهم المصدرين كما تهم المستثمرين و البنوك. هذه التكييفات هي التي تضمن للمؤسسة تحسين تنافسيتها من خلال نموها الخارجي.

المطلب الثاني: استجابة الدول

تمثلت استجابة الدول في التوفيق بين البعد الدولي و المحلي عند إعداد السياسة الاقتصادية، و الذي يظهر من خلال سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و من خلال السياسات الاستراتيجية.

1-التنافس الجهوي و الدولي

على ضوء التحولات الدولية السابق ذكرها لم تعد للجنسية أهمية كبرى بالنسبة للشركات، التي أصبحت تنتقى مواقع توطنها بناء على غاياتها و على المزايا التنافسية التي تحققها الدول المضيفة.

التحولات ذاتها أدت إلى طلب مختلف الدول الاستثمار الدولي من اجل تحقيق أهدافها الاقتصادية و الاجتماعية. و منه فقد أصبحت كل الدول بغض النظر عن مستوى تطورها الاقتصادي، تتنافس فيما بينها لجذب اكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر. يأخذ هذا التنافس شكل الترويج لسياساتها الاقتصادية و لمختلف أقاليمها. يدل على ذلك التزايد الكبير للهيئات المكلفة بترقية الاستثمار.

و هكذا بعد أن كانت الدول هي التي تحدد معايير اختيار المشاريع التي تتناسب و أهدافها، أصبحت تتنافس اليوم على هذه الاستثمارات ذاتها. و بذلك فقد حل منطق جاذبية الاستثمار محل السياسات المقيدة للاستثمار، و على ذلك فالدول الذي تريد أن تنمو عليها أن تحسن من مزايا التوطن فيها في إطار سياستها الاقتصادية و الاجتماعية أي أن تحسن من تنافسيتها. و مزايا التوطن هي تلك التي تدعم و تحسن من تنافسية الشركات.

إذا فالتحولات الدولية لم تؤدي إلى زيادة حدة المنافسة بين الشركات فحسب، بل امتدت إلى الدول أيضا.

2-السياسات الإستراتيجية

بعد الحرب الباردة، حلت حربا اقتصادية تتنافس فيها الدول، بالعديد من الأشكال؛ مرة بسياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر و مرة بالسياسات الإستراتيجية. و وصف التنافس اليوم بالحرب، يستند إلى تصور مفاده أن المكاسب المحققة من التبادل الحر مجموعها صفري؛ مما يجعل زيادة مكاسب بلد ما

الجزء 1..... الفصل 1. التحولات الدولية و استجابة الدول و الشركات لها

تكون على حساب مكاسب البلد الآخر، على عكس التصور التقليدي، حيث يكون مجموع المكاسب موجبا، و بالتالي فهو في مصلحة كل الدول الشريكة في التبادل!

و لقد تزامن مع هذا التصور العديد من الظواهر منها:

أولا: تقلص دور الدولة المقاتلة، بسبب النتائج التي لم تكن في مستوى طموحات الشعوب في العديد من الدول (ضعف النمو، أزمات اقتصادية...).

ثانيا: أبعدت عمليات التحرير الاقتصادي و التجاري أهمية الحواجز التجارية كأدوات لحماية الاقتصاد الوطني. خاصة بعد توسع دور المنظمات الدولية و الاتفاقات الجهوية، مما فتح الباب أمام عمليات دعم القطاعات الاقتصادية الوطنية.

تولد عن ذلك أمرين لازميين لكل سياسة اقتصادية هيكلية:

- الأول ضرورة الاندماج الدولي و تعظيم المكاسب من هذا الاندماج.
- الثاني ضرورة تحقيق النمو.

تحقيق الهدفين معا يتطلب قبول المنافسة الدولية و منه:

- تحديد قطاعات أو فروع أو مؤسسات تتمتع بقدرة على التنافس في الخارج و الداخل و على نشر النمو في الداخل².
- تطوير هذه القطاعات يستلزم تدعيمها حتى تعظم من مكاسب الاندماج الدولي.

¹مثلا إعلان الوزير الأول في رئاسة شيراك، Dominique de Villepin في 2005 عن مفهوم الوطنية الاقتصادية le patriotisme économique كان لتبرير حماية فرنسا لشركاتها من منافسة المجموعات الدولية الكبرى. انظر:

IFRI, Comité d'études des relations franco-allemandes (Cerfa), Politique industrielle ou politique de la compétitivité? Discours et approches en Allemagne, Novembre 2007, Henrik Uterwedde , P,3.

² في هذا السياق فان القدرة التنافسية لم تعد تبني كما في السابق على المزايا النسبية، بل على الابتكارات المبنية على المعارف و المهارات و التكنولوجيا الجديدة. لذلك فقد وضعت، اغلب الامم قوائم بالتكنولوجيات التي تستخدم كمحرك للثروة و الازدهار. في 1990 حددت وزارة الصناعة و التجارة العالمية في اليابان القائمة النموذجية التالية:

-الالكترونيات الدقيقة.

- التكنولوجيا الحيوية.

- صناعات علم المواد الحديثة.

-الاتصالات.

-صناعة الطائرات المدنية.

-الإنسان الآلي.

-الكمبيوتر (البرمجيات و التجهيزات)

لمزيد من التحليل انظر: ميتشيو كاكو، رؤى مستقبلية، ترجمة سعد الدين خرقان و محمد يونس، دار عالم المعرفة، الكويت، 2001. ص.23-24.

من ذلك أصبح تدخل الدولة، في مجال السياسات التجارية و السياسات الصناعية، تحت العديد من المبررات:

- اللحاق بركب الدول الأكثر تصنيعا،
- تدعيم المنتجين المحليين امام المنافسة الأجنبية.
- تدعيم القطاعات الإستراتيجية و بالتالي إعادة هيكلة القطاع الصناعي.
- توفير مناخ اقتصادي ملائم لتطور الصناعات المحلية بشكل عام.
- تكوين مؤسسات (منتجين) رائدين على المستوى المحلي و الدولي.
- تحسين و تدعيم تنافسية القطاع الصناعي و الإنتاجي
-

و اخذ العديد من الأشكال المختلفة:

- تدعيم الصادرات، و التدخل في مجال التجارة الخارجية.
- تقديم الاعانات للمنتجين المحليين المصدرين و المنافسين للواردات و العمل على تحسين تنافسياتهم.
- تحسين المحيط التنافسي و الاقتصادي بشكل عام.
- تشجيع البحث و لتطوير.
- تنمية البنيات التحتية و الموارد البشرية ..
- تحسين أداء السياسات الجهوية: اللامركزية، إنشاء التكتلات الاقتصادية و البحثية...
- استخدام أدوات حديثة في تقييد الواردات: مقاومة الإغراق و مقاومة الإعانات و التقييد الإرادي للصادرات¹.

يتم تقديم هذا الدعم إلى الفروع أو القطاعات الإستراتيجية، إلا أن مفهوم القطاع الاستراتيجي غامض، و تحديده يتوقف على الموقع الذي يكون فيه الباحث أو المعني به:

- فهو من جهة المقاول يتمثل في النشاط الذي تنتمي إليه مؤسسته.
- و من جهة الدولة يتوقف على الظروف و الأهداف.

عموما القطاع الاستراتيجي يتطلب شرطين:

¹لمزيد من التحليل حول هذه القيود يمكن الرجوع إلى:

الجزء 1..... الفصل 1. التحولات الدولية و استجابة الدول و الشركات لها

- تحقيق معدل الربح فيه أعلى من بقية القطاعات الأخرى (تحقيق ربح بالنسبة للمنتجين المتواجدين فيه).

- تحقيق أثار خارجية بمعنى أن له ارتباطات قوية أفقية و راسية مع بقية عناصر النظام الصناعي أو الإنتاجي، مما يجعل أن تحسن إنتاجيته تدعم الإنتاجية في بقية عناصر النظام الإنتاجي. السياسات الإستراتيجية هي مجمل التدخلات الهيكلية في الاقتصاد الموجهة لتنظيم و تدعيم المؤسسات و/أو لإنتاج منتجات عمومية.

و هكذا نجد انه بعد التحرر الاقتصادي الذي عرفته مختلف الاقتصاديات منذ 1980، توسع دور الدولة في مجالات معينة، من خلال سياساتها الاقتصادية الكلية و الجهوية، دور لا يقل أهمية عن الدور السابق. و من الناحية النظرية، سمحت النظرية الجديدة في التجارة الدولية، بوضع أطر تحليل أعطت دفعا قويا لمنقدي التبادل الحر، و من ذلك فقد ظهرت العديد من النماذج منذ 1980 (نموذج براندر و سبنسر Brander et spencer في 1980 و 1985 و نموذج كرغمان و سنسر Krugman , spencer في 1983...). التي تقدم تبريرا نظريا لتدخل الدولة بهدف دعم المؤسسات المتوطنة على إقليمها في إطار سياسة إستراتيجية.

الافتراضات الأساسية لهذه النماذج أكثر تمثيلا للواقع من افتراضات التحليل النيوكلاسيكي، فهي تفترض: المنافسة الغير تامة و الآثار الخارجية¹ Externalites.

فعندما تكون وفورات الحجم إحدى العوامل المحركة لتوسع التجارة الدولية، تصبح مدعات مهمة لتطوير القطاعات التي تتمتع بهذه الميزة، مما يسمح بنشر النمو في الداخل و تحسين موقع الدولة في الأسواق الدولية. و منه تعظيم المكاسب من الاندماج الدولي.

و بشكل عام النماذج السابقة بينت أن تدعيم الدولة لهذه القطاعات، يمكنها من تحسين تنافسيتها و بالتالي زيادة المكاسب المحققة، و على ذلك فإن السياسة الاقتصادية تصبح في خدمة تنافسية القطاعات.

و فق هذا التصور تتداخل السياسات الصناعية كسياسة هيكلية مع سياسة التجارة الخارجية بعد أن كانتا تدرسان منفصلتين عن بعضهما البعض².

و هكذا فبعد أن كان تدخل الدولة ينظر إليه كمشوه للتجارة الخارجية مما يضعف من مكاسب التبادل الحر و منه تقلص للرفاهية الاقتصادية، في إطار النظرية التقليدية، أصبح تدخلها اليوم يجد كل مبرراته.

¹ Guillochon. B, Kawecky.A, economie internationale; commerce et macroéconomie, 4^e edition, Dunod, Paris, 2003, P, 118.

² Jean-marc siroën, choix de la politique commerciale dans le Cas de la concurrence imparfaite, op.cit, P,44.

خلاصة المبحث الثالث

أدت التحولات الدولية إلى فرض تهديدات على الشركات، متمثلة في زيادة حدة المنافسة، و إلى فتح أسواق جديدة أمامها، تكيفت الشركات مع هذه التحولات بمزيد في تدويل أنشطتها(التدويل بالاستثمار) من خلال شبكات الإنتاج العالمية، و بتركيز على الإقليم كمصدر لموارد. و الهدف من كل ذلك هو تحسين تنافسيتها.

أما الدول فقد فرضت الانعكاسات السابق ذكرها، عليها ضرورة اخذ البعد الدولي و المحلي في نفس الوقت (تحقيق النمو الداخلي و الاندماج الدولي) الذي يظهر من خلال التنافس للحصول عل اكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر، و انتهاج سياسات إستراتيجية، التي تعبر في الواقع على تداخل بين السياسات الصناعية و سياسات التجارة الخارجية.

يترجم هذه التكيفات سواء بالنسبة للشركات أو الدول هذا التوسع الكبير لظاهرة التدويل من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر.

خلاصة الفصل الأول

أدت التحولات التي عرفها الاقتصاد العالمي منذ منتصف الثمانينات إلى العديد من الآثار الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية، غيرت من المحيط التي تمارس فيه العناصر الفاعلة على المستوى الدولي نشاطها: المؤسسات و الدول، مما استلزم من هذه العناصر تكيفات محددة، تستهدف من خلالها المؤسسات تحسين تنافسيتها و الدول انتهاج سياسات اقتصادية يأخذ فيها البعد الخارجي دورا مهما.

فلقد أدت هذه التحولات إلى زيادة حدة المنافسة الدولية، و فتح أسواق جديدة، مما استلزم مزيدا من تدويل الشركات، الذي يعبر عن التوجه العالمي و الدولي للمؤسسات من خلال شبكات الإنتاج العالمية و الإقليمي و يستلزم بدوره تكيفا على مستوى البنيات الداخلية و اخذ المخاطر الخارجية في الحسبان، و مزيدا من الانفتاح و التوجه الداخلي للتنمية، يجسده المنافسة بين الأقاليم لجذب الاستثمار الأجنبي و السياسات الإستراتيجية، مما أدى إلى تداخل السياسات الصناعية كسياسة هيكلية مع سياسة التجارة الخارجية.

و هكذا أدت هذه التحولات إلى تحولين على مستوى المؤسسات التي أصبحت تستهدف النمو و التوسع الخارجي(مزيدا من التدويل) و على مستوى الدول و الحكومات حيث أصبحت تستهدف من سياساتها الاقتصادية النمو و الاندماج. أي تحسين التنافسية بمزيد من التدويل بالنسبة للمؤسسات و تحقيق النمو من خلال الاندماج الدولي بالنسبة للدول. و هكذا تعبر حركة التدويل الواسعة خلال هذه المرحلة عن هذه التكيفات سواء من جهة المؤسسات أو الدول.

تعزيز و تحسين التنافسية استلزم من الشركات مزيدا من التدويل بالاستثمار.

النمو و الاندماج استلزم من الدول انتهاج سياسات تنموية تقوم على اعطاء أهمية اكبر للبعد الخارجي: سياسات إستراتيجية و جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الثاني : الحركة الدولية لرأس المال

المبحث الأول: تطور تدفقات رأس المال دوليا

المبحث الثاني: محددات التدفقات الدولية لرأس المال

الفصل الثاني: الحركة الدولية لراس المال

تقديم

تأتى دراستنا لحركة راس المال الدولية في إطار الاستثمار الأجنبي المباشر بسبب طبيعة العلاقة العضوية و القوية بين الاستثمار و راس المال، فمن الناحية الفنية يترتب عن إنجازهما تدفقات بين الأشخاص في شكل إيرادات مالية أو عينية. و من الناحية الكمية يتأثر حجم راس المال بالاستثمار و بالتالي فكل تغير في تطور الاستثمار يؤدي إلى تطور راس المال¹.

و على ذلك تأتى تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر في سياق الحركة الدولية لراس المال بشكل عام، فهذه الأخيرة تأخذ ثلاثة أشكال رئيسية: الاستثمار الأجنبي المباشر و الاستثمار الأجنبي الغير المباشر و القروض الدولية. و منه فمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر هي من محددات حركة رأس المال الدولية. و الواقع أن الحركة الدولية لراس المال معروفة منذ بدايات القرن التاسع عشر 19، غير أن التوسع و الانتشار الهائل الذي عرفته خلال العشرينيتين الأخيرتين من القرن 20 لم يشهدها العالم من قبل سواء كقيم مطلقة أو كمعدلات نمو.

و لقد تزامن مع هذه التطورات الإجمالية لراس المال تحولات بنيوية: جغرافية كانت في شكل تبادل مراكز القوة الاقتصادية بين الدول، تجسدها صادرات راس المال، أو قطاعية تترجمها هيمنة القطاعات الرائدة في العلاقات الاقتصادية الدولية.

يتناول هذا الفصل بالتحليل تطور الحركة الدولية لراس المال في المبحث الأول و محدداتها النظرية في المبحث الثاني.

¹ محمد بلقاسم بهلول، الاستثمار و إشكالية التوازن الجهوي (مثال الجزائر)، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990، ص. 104.

المبحث الأول: تطور تدفقات رأس المال دولياً

أفرزت الحرب العالمية الثانية نوعين من التحولات البنوية، فمن جهة برزت مجموعة الدول النامية كدول مستقلة حديثاً التي تكتلت منذ 1955 في دول عدم الانحياز. و من جهة ثانية وضعت الحرب ترتيباً في داخل مجموعة الدول المتقدمة ذاتها على رأسه الو.م.أ¹ كقوة اقتصادية عالمية مهيمنة على كافة المستويات.

لذا يمكننا التمييز بين شكلين من التدفقات الدولية لرأس المال: التدفقات العالمية أو الإجمالية لرأس المال التي يدل تطورها على درجة تدويل مختلف الاقتصاديات و مدى توسع ترابطها ببعضها و التدفقات باتجاه الدول النامية باعتبارها نتاج ضعف مستوى تراكم رأس المال فيها.

المطلب الأول: تطور الحركة الإجمالية لرأس المال

تعتبر الحرب العالمية الثانية فاصلاً مهماً في تطورات حركة رأس المال الدولية، فخصائص الاقتصاد العالمي الراهنة تجد جذورها في الملامح العامة التي سادت بعد الحرب العالمية الثانية: سواء على مستوى التنظيم الدولي للعلاقات الاقتصادية الدولية أو على مستوى مراكز اتخاذ القرار، بحيث برزت الشركات متعددة الجنسيات كمتعامل قوي إلى جانب الحكومات أو على مستوى التحولات البنوية من حيث التوزيعات الجغرافية و القطاعية لهذه العلاقات. لذا سنقسم مراحل تطور حركة رأس المال الدولية إلى مرحلتين كبيرتين الأولى قبل الحرب العالمية 2 و الثانية بعدها.

1- المرحلة الأولى: قبل الحرب العالمية الثانية.

يمكن تقسيم هذه المرحلة إلى فترتين كبيرتين تمتد الأولى من 1820 إلى 1870 و الثانية من 1890 إلى غاية 1939.

1-1- من 1820-1870

عرفت هذه الفترة مرحلتين من التوسع الاقتصادي تتوسطهما مرحلة انكماش قصيرة نسبياً، ستعرف خلالها العلاقات الاقتصادية الدولية بما في ذلك حركة رأس المال الدولية نفس النمط من التطور². و بشكل عام فقد انتقلت الأرصدة الرأسمالية الخارجية البريطانية من 100 مليون جنيه خلال

¹ الـ(و.م.أ). الولايات المتحدة الأميركية.

² حسب سمير أمين عرف النظام الرأسمالي أربعة مراحل من التوسع: 1815-1840 و 1850-1870 و 1890-1914 و 1948-1967 و أربعة أخرى من الأزمات 1840-1850 و 180-1890 و 1914-1948 و ابتداء من 1967. و تتميز كل مرحلة توسع بنموذج معين للتراكم و بإطار خاص يحدد شروط المنافسة و بتوسع جغرافي معين و تنظيم خاص للتخصص الدولي و بتوزيع معين للقوى الدولية، كما تتميز مرحلة الأزمة باختلال التكييفات و استنفاد نمط التراكم السابق لإمكانياته مما يولد تباطؤاً في النمو بشكل عام. انظر.. سمير أمين، أزمة الرأسمالية أزمة بنوية، دار الحداثة، بيروت، 1982، ص.9.

الجزء 1.....الفصل 2. الحركة الدولية لرأس المال

1825-1830 إلى 210 في 1854 لتصل إلى 1300 في 1880، و هكذا فقد تضاعفت ارصدها الرأسمالية بين 1825 و 1880 بحوالي 13 مرة. و بالنسبة لفرنسا فقد بلغت ما بين 12 و 14 مليار ف.ف في 1870¹، و هو ما يعادل تدفقا سنويا يقدر بـ5 مليون جنيهه خلال 1825-1855 و 40 مليون جنيهه خلال 1855-1875 بالنسبة لبريطانيا و ما بين 30 مليون ف.ف في 1820-1850 و 650 مليون ف.ف في 1850-1870 بالنسبة لفرنسا².

عموما تميزت هذه المرحلة بما يلي:

- اقتصار تصدير رأس المال على بلدين بريطانيا و فرنسا³.

-اتخاذ هذه التحويلات شكل التوظيفات في المحفظة المالية، إذا فهي تحويلات مدخري البلد المصدر تبحث عن توظيف أكثر مردودية في البلد المستورد من خلال السوق المالية، دون أن توجد أي علاقة بين المدخر و المستثمر. فخلال الفترة 1880-1913 بلغت المردودية الصافية للتوظيفات الشمال-أمريكية بين 15-22% في أمريكا الجنوبية مقابل 11-14% في الولايات المتحدة. و بلغ معدل الفائدة على القروض الأوروبية نحو الخلافة العثمانية و مصر بين 9-11% خلال 1862-1873 في حين بلغ المعدل السائد في الأسواق المالية الأوروبية بين 5-6% لنفس الفترة⁴.

- سيطرة التدفقات الرأسمالية العامة حيث كانت تمثل 78% في 1816 و 51.6% في 1851-81 بالنسبة لفرنسا و 52% بالنسبة لبريطانيا في 1865-79.

- اتجاه تصدير رأس المال بشكل أساسي نحو دول أوروبية أو إلى مناطق استيطان أوروبية، فصادرات رأس المال الفرنسية باتجاه أوروبا مثلت نحو 92% في 1851 و 73% خلال 1851-1881 و حوالي 58% من التدفقات الرأسمالية البريطانية نحو دول و مناطق استيطان أوروبية. كما كانت أمريكا الجنوبية اكبر مستقبل لرؤوس أموال الدول المصنعة الموجهة لدول غير أوروبية خلال القرن 19⁵.

- تركز اغلب حركة رأس المال (في شكل قروض) في تمويل الإنفاق العام أو البنية التحتية التي مثلت حوالي 90% من مجمل رؤوس الأموال المصدرة⁶.

¹.Amin. S, l' Accumulation à l'échelle mondiale, tome1, édition Anthropos, paris, 1970, P:173.

². Byé M, de Bernis. G. D, Relation économiques internationales, échanges internationaux, Dalloz 4ème édition, Paris, 1977, P.324-325.

³ ibid, P.325.

⁴.Corm. G, l' endettement des pays en voie de développement: origine et mécanisme, J.C.Sanchez ,dette et développement, O.P.,Alger, P.40.

⁵ Ibid, P.51

⁶ .byé M et.de Bernis .G.D. Relation économiques internationales, échanges internationaux, Op.Cit, P.328.

1-2- من نهاية القرن 19 إلى 1939

عرفت حركة رأس المال الدولية في هذه المرحلة فترة من التطور الكبير خلال مرحلة التوسع 1890-1914 حيث كان ينمو تصدير رأس المال بنسبة متوسطة تناهز 14% خلال (1880-1914)، عدا ذلك فقد كان متوسط نموه يساوي الصفر ما بين الحربين¹ مما جعل الأصول المملوكة في الخارج تتضاعف بنحو 6.7 مرة خلال المرحلة الأولى 1874-1913 و تقل خلال الحرب العالمية الأولى، لتعود ثانية إلى الارتفاع منذ 1919 ثم تنخفض بعد ذلك بسبب ظروف الأزمة العامة في الثلاثينات.

و الملاحظ أن كل الدول شهدت انخفاضا في أصولها المملوكة بالخارج خلال الحرب، باستثناء الـ(و.م.أ) التي عرفت كيف تستفيد من هذه الظروف، بل أكثر من ذلك ففرنسا و بريطانيا صفيا جزء من استثماراتهم في الخارج لتمويل متطلبات الحرب، أما ألمانيا فقد أصبحت بلدا مقترضا². و الارتفاع المسجل في مجمل الأصول الدولية بعد الحرب كان يرجع في الواقع إلى النمو الكبير الذي عرفته صادرات الـ(و.م.أ) الرأسمالية، التي أصبحت بلدا دائما منذ 1919 بعد أن كانت مدينا.

جدول 1.2.1. تطور الأصول المملوكة في الخارج الوحدة: مليار دولار أمريكي

	1939 ⁽¹⁾	1929	1919	1913	1900	1885	
بريطانيا	22.7	18.2	15.7	18.3	11	7	
فرنسا	3.7	3.5	4.5	8.7	5.6	3.5	
ألمانيا	0.7	1.1	0.2	5.6	1.45	-	
الو.م.أ	11.6	15.3	6.5	3.5	0.7	1.5	
آخر	14.1	9.4	6.1	7.9	3.3	-	
مجموع	52.8	47.5	33	44	22	12	
byé M et.de Bernis .G.D, Relation économiques internationales..., Op.Cit, P.347,:Source							

و هكذا تكون الحرب العالمية الأولى قد أقامت ترتيبا دوليا جديدا يبرز بشكل جلي صعود الـ(و.م.أ) كقوة مهيمنة في مجال تصدير رأس المال، بالفعل فالمكانة النسبية للتدفقات الرأسمالية الأمريكية انتقلت من 7.9% في 1913 إلى 32.2% في 1929، و في نفس الفترة تقلصت مكانة بريطانيا من 41.6% إلى 38.3% كما هبطت مكانة فرنسا و ألمانيا معا من 32.5% إلى 9.2%³. و على الرغم من ذلك تبقى بريطانيا بلد مهما من حيث الأصول المملوكة في الخارج، إذ أنها تمثل في 1939 نحو

¹ سمير أمين، التطور اللامتكافئ، الطبعة الثانية، دار الطليعة، بيروت، 1978، ص. 127.

² .Byé M Et.De Bernis. G.D, Relation économiques internationales..., Op.Cit, P.346.

³ النسب محسوبة من الجدول 1-1

الجزء 1.....الفصل 2. الحركة الدولية لرأس المال

42.9% تليها الـ(و.م.أ) بـ21.9% أما فرنسا فلم تمثل في نفس السنة سوى 7% بعد أن كانت تمثل 25.5% في 1900¹.

أما عن التوجه الجغرافي لرأس المال خلال هذه المرحلة فتبقى الدول الأقل تطورا تنزعم الصدارة، أوروبا و مناطق الاستيطان الأوروبية مثلت نحو 60% في 1930 من صادرات رأس المال البريطانية، كما كانت اغلب صادرات الـ(و.م.أ) تتجه نحو أمريكا الجنوبية، كذلك أيضا بالنسبة لفرنسا حيث أن دول أوروبا (روسيا و البلقان) و الشرق الأوسط (الدولة العثمانية، مصر) و أمريكا الجنوبية و المستعمرات تمثلت 62% من مجمل رصيد رأسمالها في الخارج².

حسب القطاعات الاقتصادية اتجهت حركة رأس المال بأشكالها المختلفة إلى القطاع الأولي و الصناعات التحويلية اللذان مثلا نحو 34% منها 25% للقطاع الأولي. و بالنسبة للـ(و.م.أ) مثل القطاع الأولي 47% و قطاع الصناعات التحويلية 15% و 28% للقاعدة التحتية و 10% للقطاع الثالث.

و في نفس الفترة التي عرفت فيها حركة رأس المال الدولية هذه التطورات، نمت التجارة الدولية بشكل هائل، إذ كانت تنمو بمعدل سنوي يقدر بـ5.5% خلال 1840-1870 و بـ3.7% خلال 1890-1913³. مما يدل على أن حركة رأس المال لم تحل محل حركة السلع بل كانت عاملا في توسيعها.

2-المرحلة الثانية: بعد الحرب العالمية 2

بانتهاء الحرب العالمية الثانية تأكدت نهائيا الهيمنة الأمريكية في مجال تصدير رأس المال. فأصبحت الـ(و.م.أ) تمثل 59.1% من مجمل الصادرات العالمية من رأس المال، أما بريطانيا فقد انتقلت أهميتها إلى 24.5% وفرنسا و ألمانيا إلى 5.8% و ذلك في 1960. كما أصبحت اقتصاديات الدول المتقدمة أهم فضاء لاستقطاب رؤوس الأموال الأمريكية حيث امتصت أوروبا 40.3% في 1966 و كندا 34.8% و استراليا و اليابان و إفريقيا الجنوبية 7.2% في حين لم يستقبل العالم الثالث إلا 17.7%⁴.

و فيما يخص التوزيع القطاعي نجده يتفاوت أيضا حسب مستوى تطور البلد، فبالنسبة لمجمل الاستثمارات الأمريكية الخارجية في 1964 كان القطاع المنجمي يستحوذ على 8% و البترول على 32.4% و الصناعات التحويلية 38% و الخدمات التجارية 21.6%، لكن نصيب الصناعات التحويلية يرتفع إلى 54.3% في أوروبا و إلى 44.8% في كندا و 54.1% في استراليا و زيلاندا الجديدة في حين

¹ Byé M et De Bernis. G.D, Relation économiques internationale... Op.Cit, P.350.

² tersen D et Bricot J.L, l'investissement international, Armand colin, Paris, 1996, P.33.

³ Amin. S, L'Accumulation a l'échelle mondiale, Op.Cit, P.177.

⁴ Ibid, P.178.

الجزء 1.....الفصل 2. الحركة الدولية لرأس المال

نجده ينخفض إلى 24.3% في أمريكا الجنوبية و إلى 17.5% في آسيا و إلى 13.8% في إفريقيا، في مقابل ذلك يرتفع نصيب المناجم و البترول إلى 60% في الدول النامية¹.

و منذ الستينات عرفت الحركة الدولية لرأس المال تطورا لم يعرفه العالم من قبل، إذ تزامنت هذه الفترة باستقرار في النظام النقدي الدولي و تدويل النقد؛ من سوق الدولارات الأوروبية إلى سوق العملات الأوروبية، الأمر الذي أعطى دفعا كبيرا لحركة رأس المال. كما عرفت أيضا توسعا باتجاه الدول النامية، حتى و إن كان نصيبها بقي اقل مما كانت تحصل عليه الدول المتقدمة.

بالفعل تضاعفت التدفقات الرأسمالية الدولية بين 1977 و 1992 بـ48 مرة و نمت خلال الفترة 92-95 بـ45%. تتم اغلب المعاملات في ثلاثة أسواق: لندن(30%) و نيويورك(16%) و طوكيو(10%) أي أن 56% من المعاملات الرأسمالية الدولية تتم في هذه المراكز الثلاثة. و الملاحظ النمو الكبير لتدخلات الخواص(بنوك) ففي سوق طوكيو ارتفعت الأهمية النسبية لـ10 متعاملين خواص من 44% إلى 51% و في نيويورك من 41% إلى 47% و في لندن من 43% إلى 44% بشكل عام في 1995 بلغت مساهمة 20 مصرف 70% من المعاملات في سوق نيويورك مقابل 20% في 1992 و 68% في لندن مقابل 63% في 92.

المطلب الثاني: التدفقات الرأسمالية باتجاه الدول النامية منذ الستينات

1-تطور التحويلات الرأسمالية إلى الدول النامية

لقد تطورت التحويلات الإجمالية الطويلة الأجل² باتجاه الدول النامية بشكل كبير منذ الستينات تخللتها فترات من التقلص و أخرى من التوسع؛ فباستثناء سنتي 1986 و 1989 حيث لوحظ تقلصا في هاتين السنتين سجلت في بقية السنوات نموا سنويا مستمرا. بالفعل فقد تضاعفت بين 1961 و 1974 بحوالي ثلاثة مرات و بـ7.8 مرة في 1985، و بحوالي 14 مرة في 1993.

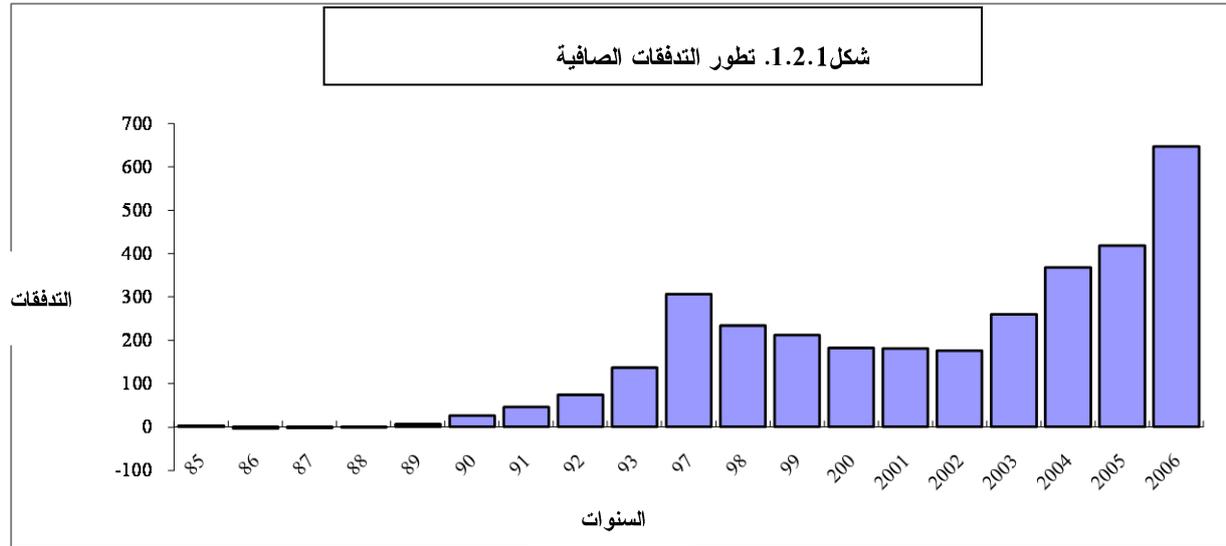
أما التحويلات الصافية³ فبعد أن كانت سالبة قبل 1989 نجدها تتحسن في بقية السنوات اللاحقة إلا أنها أخذت في الانخفاض منذ 1998 لتأخذ زيادات معتبرة منذ 2003 بلغت ذروتها في 2006، حسب خبراء البنك الدولي قد تكون هذه السنة هي نهاية الدورة بمعنى أن التحويلات الصافية للدول النامية قد تتجه نحو الانخفاض بعد ذلك⁴.

¹ Banque Mondiale, Rapport Annuel 1993, Washington, Août 93, P.37.

² تتمثل التحويلات الصافية في التحويلات الإجمالية ناقص مدفوعات فوائد الديون و الأرباح المحولة.

³ كثيرا ما ترجع هذه الفوائض في الموازين الجارية لشرق آسيا إلى السياسات المالية و النقدية التوسعية في الولايات المتحدة الأمريكية التي تؤدي إلى زيادة الطلب على الواردات. انظر: منظمة الأمم المتحدة. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، تقرير التجارة و التنمية 2004، استعراض عام، نيويورك و جنيف 2004، ص.4.

⁴ الملخص العربي لتقرير تمويل التنمية العالمية 2007، البنك الدولي، ص.2.



و منذ 1999 أصبحت الموازين الجارية لمجمل الدول النامية محققة لفوائض مالية معتبرة، انتقلت من 85.6 مليار دولار في 2000 إلى 544.2 مليار دولار في 2006. اغلبها كان يأتي من الموازين الجارية لدول آسيا النامية و الخليج، إذ تجاوزت فوائض دول آسيا النامية و الشرق الأوسط 46.5 مليار دولار في 2006، ترجم ذلك بزيادة ودائعها في البنوك الدولية، ففي 2003 استثمرت بلدان شرق آسيا النامية أكثر من 210 مليار دولار في سندات الخزنة الأمريكية².

و لقد تزامن هذا مع تسديد الدول النامية لقروضها تجاه البنوك الدولية المصروفة لدى بنك التسويات الرسمية (ب.ت.ر. BRI*)، بالفعل فقد انتقلت التزامات الدول النامية اتجاه هذه البنوك من 1083 مليار دولار في 1997 إلى 871 مليار في 1999 و 852 مليار في جوان 2001³. و على العموم أصبحت الأقساط المسددة من مجمل ديون الدول النامية تتجاوز حجم القروض الجديدة المحصل عليها منذ 1998. و نتيجة لإعادة تدوير الفوائض هذه حدث تدفق صافي لرأس المال في حدود 230 مليار دولار سنة 2003 من الدول النامية و الدول التي تمر اقتصادياتها بمرحلة انتقال إلى الدول المتقدمة⁴.

2- بنية التحويلات الرأسمالية إلى الدول النامية

¹ Fond monétaire international, perspective de l'économie mondiale, 2007, effet de contagion et cycle économique mondiaux, P, 284.

² * بنك التسويات الرسمية.

³ ONU, C.N.U.C.E.D, Rapport sur le commerce et le développement, 2002. New York et Geneve, 2002, P.24.

⁴ منظمة الأمم المتحدة، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، تقرير التجارة و التنمية (2004 الملخص العربي)، مرجع سابق، ص.5.

الجزء 1.....الفصل 2. الحركة الدولية لراس المال

يمكن تقسيم التمويل الخارجي للدول النامية إما حسب طبيعته و بالتالي فتتمثل في: الهبات و القروض الميسرة، و القروض المصرفية، و الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و أخيرا الاستثمارات في المحفظة المالية.

أو حسب مصدره و بالتالي نجد التحويلات العامة المتمثلة في المساعدات العامة للتنمية: الهبات و القروض العامة؛ و التحويلات الخاصة المتمثلة في القروض المصرفية الخاصة و الاستثمارات الأجنبية المباشرة و الاستثمار في المحفظة المالية¹.

2-1- تطور بنية التحويلات حسب طبيعتها

حسب القطاع القانوني ارتفعت مكانة التحويلات الخاصة بشكل كبير منذ السبعينات، فقد تضاعفت هذه التحويلات بـ 4.5 مرة في 1974 مقارنة بـ 1961 و بـ 2.3 مرة بين 74 و 85 و بحوالي 5 مرات بين 85 و 93 أي أنها تضاعفت بـ 53 مرة خلال 32 سنة (61-93). في داخل هذه التطورات نجد أن التحويلات الخاصة قد تقلصت مكانتها النسبية في منتصف الثمانينات إلى 44.5% في 1985 و 31% في 1986، ثم أخذت في الارتفاع بشكل كبير منذ ذلك الحين لتصل إلى أكثر من 74% في 1993. و يرجع هذا التدهور في مكانة القطاع الخاص خلال الثمانينات إلى تضاعف حجم القروض المصرفية و السندات من 8.5 مليار دولار في 1985 إلى مليار واحد في 1987 بالنسبة للأولى و من 6 مليار دولار إلى 3 مليار دولار بالنسبة للثانية. و ذلك بسبب أزمة مديونية العالم الثالث في بداية الثمانينات. على عكس ذلك فلم تتغير الاستثمارات الدولية بشكل كبير خلال هذه الفترة².

و احتلت المصادر الخاصة للتمويل مكانة رئيسة منذ 1997 لتصبح المصدر الوحيد تقريبا لاجمالي التدفقات المالية نحو الدول النامية.

جدول 2.2.1. تطور بنية التحويلات الراسمالية \$ 10⁹

2006	2005	2000	97	85	74	61	
100.9	104.5	94.1	91.6	44.6	51.0	33.6	تحويلات خاصة %
-0.9	-4.5	5.9	8.4	55.4	49.0	66.4	تحويلات رسمية %
571	419	181.8	184.1	73.4	27.6	9.2	مجموع مليار دولار

المصدر: (85 و 93) جدول منظم من التقارير السنوية للبنك الدولي و بالنسبة لـ (1961 و 1974) من

Byé M Et.De Bernis. G.D, relation économiques international Op.Cit, P.682.

و بالنسبة لـ (1997-2006...) من Finance2007, The Development Potential of Surging Capital Flows, P,37. Development Global

¹التحويلات الإجمالية= التحويلات العامة (المساعدات العامة للتنمية و القروض العامة)+ التحويلات الخاصة (الاستثمار الأجنبي المباشر و الاستثمار في المحفظة المالية و القروض الخاصة).

² Banque mondiale, Rapport Annuel 1993, 94, 95. Op.Cit.

الجزء 1.....الفصل 2. الحركة الدولية لرأس المال

أما المساعدات العامة للتنمية فلم تعرف نفس التطور الذي عرفته المساهمات التمويلية الخاصة فقد كانت تتطور بمعدلات ضئيلة نسبيا مما جعل أهميتها في مجمل التحويلات إلى الدول النامية تتقلص حيث أنها انخفضت من 66.4% في 1961 إلى 25.3% في 1993.

2-2- تطور التحويلات الخاصة إلى الدول النامية

جغرافيا نجد أن هذه التحويلات مستقطبة من طرف عدد محدود من الدول، فخلال التسعينات تستحوذ خمسة (5) دول على نصف التحويلات و 75% منها تتجه إلى 12 دولة أهم التحويلات موجهة إلى آسيا و أمريكا الجنوبية. بحيث أن 140 دولة من بين 166 دولة نامية لم تحصل إلا على 5% منها¹. و تستحوذ كل من آسيا الشرقية و الجنوبية و أمريكا الجنوبية على اغلب التحويلات الرأسمالية الخاصة إلى الدول النامية، بأكثر من 95%. و في الوقت الذي تقلصت التدفقات الرأسمالية باتجاه آسيا بسبب الأزمة المالية في 1997 نجد أن اغلب التدفقات استقطبت من طرف أمريكا الجنوبية، حتى و إن اتجهت هي الأخرى نحو الانخفاض، إذ تقلصت من 91.9 مليار دولار في 97 إلى 26.9 مليار في 2001 إلا أنها كانت تمثل أكثر من 65%. بقية المناطق الأخرى كان نصيبها من هذه التحويلات ضعيفا جدا.

جدول 3.2.1. التوزيع الجغرافي للتحويلات إلى الدول النامية 10⁹ دولار

2003	2002	2001	2000	99	98	97	96	
13.6	11.4	8.4	4.2	15	13.8	7.3	6.1	إفريقيا
75.7	22.9	8.1	-0.2	4.5	-33	59	105	آسيا الشرقية و الجنوبية
-33.9	-33	-19.5	-35.9	-1.3	13.6	16	9.4	آسيا الغربية
30	23.1	53.2	42	50	88.1	99	63.2	أمريكا اللاتينية
85.4	24.4	50.2	10.1	68	82.4	182	184.1	مجموع الدول النامية
38,4	25,8	-3,9	17,6	25	42,3	43,8	28,6	دول متحولة

Source: U.N, UN.C.T.A.D, Trade and development report, 2004. New York and Geneva. 2004, P.58

و توزيع التدفقات الرأسمالية الخاصة إلى الدول النامية حسب مستوى الدخل نجد أن اغلبها تتجه إلى الدول ذات الدخل المتوسط مقارنة بالدول ذات الدخل الضعيف، مما يوحي بوجود علاقة وطيدة بين النمو و هذه التدفقات².

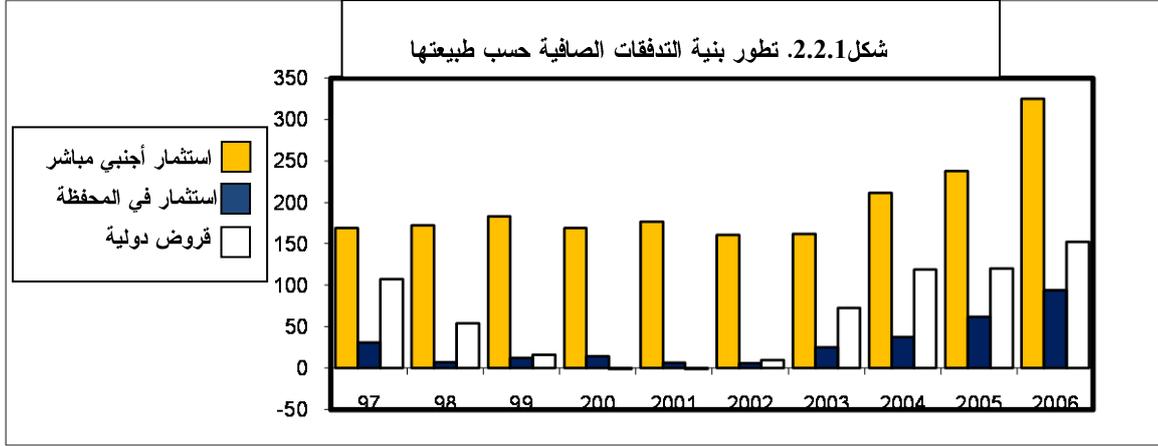
أما عن تطور هذه التدفقات الرأسمالية حسب طبيعتها، فقد تقلصت مكانة القروض المصرفية بشكل كبير فيها منذ بداية الثمانينات، لصالح الاستثمار الدولي سواء في شكله المباشر أو الغير مباشر. و الملاحظ أن الاستثمار في المحفظة المالية كان يتطور بشكل اكبر من الاستثمار الدولي المباشر إلى غاية

¹ Ibid, P.21.

² deepak .M, Ashoka.M et Antu Panini.M, Flux de capitaux privés et croissance, FMI, Finance et Développement., juin 2001, Volume 38, N^o 2. P.3-4.

الجزء 1.....الفصل 2. الحركة الدولية لرأس المال

منتصف التسعينات، إلا أنه أخذ يتراجع بعد ذلك فأسحا المجال لنمو ضخم للـ(إ.أ.م). مما جعل التدفقات الدولية منذ ذلك الحين مجرورة بواسطة الاستثمارات الأجنبية المباشرة.



المصدر: الجدول منظم من بيانات

Prashak.L et Assaf.R, L'investissement direct étranger est-il bénéfique aux pays en développement, FMI, Finance et Développement, juin 2001, Volume38, N° 2, P.6 (95-79) بالنسبة لـ

Global Development Finance,.,op.cit, P,37 (2003-2000) بالنسبة لـ

2-3- تطور المساعدات العامة للتنمية

عادة ما يكون الهدف من وراء تحديد مفهوم المساعدات الدولية للتنمية تعيين الدول المستفيدة منها. و يختلف مفهوم المساعدات العامة للتنمية (Aide publique au développement: APD) حسب الدول أو الهيئات الدولية. و سنهتم بمفهومها حسب لجنة مساعدات التنمية (ل.م.ت.ت C.A.D) التابعة لمنظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (م.ت.ت.ا OCDE)¹.

حسب لجنة مساعدات التنمية

أربعة معايير يعتمد عليها في تحديد مفهوم المساعدات الدولية للتنمية:

- معيار البلد المستفيد (وفق الدخل الفردي).
- معيار البلد المانح (أن تكون الجهة المانحة هيئة عمومية).
- معيار الهدف (أن تكون المساعدات موجهة للتنمية).
- حد معين من التنازل (في إطار (ل.م.ت) محددة بـ 25% كحد أدنى في شكل هبات).

¹ سنستخدم ل.م.ت.ل للدلالة على لجنة مساعدات التنمية و م.ت.ت.ا للدلالة على منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية

الجزء 1.....الفصل 2. الحركة الدولية لراس المال

بالنسبة للمعيار الأول فحد الخل الفردي هو ذلك المعتمد من طرف البنك الدولي لتعيين الدول النامية.

و حسب المعيار الرابع تستثنى من المساعدات الدولية للتنمية (المساعدات العسكرية و الموجهة للشرطة المدنية و عمليات حفظ الأمن الدولي باستثناء العمليات الثنائية التي تتم تحت إشراف الأمم المتحدة و المساعدات الموجهة للاجئين و التطبيقات العسكرية الخاصة بالتكنولوجيا الذرية و أنشطة البحث التي لا علاقة لها بالتنمية)¹.

حسب البنك الدولي

ثلاثة معايير معتمدة من طرف البنك الدولي لتحديد الدول المستفيدة من هذه المساعدات:

- درجة نسبية من الفقر المعينة بدخل فردي يقل عن 895 دولار أمريكي في السنة (1998)
- عدم قدرة البلد على تسديد القروض الممنوحة من طرف البنك الدولي للإنشاء و التعمير.
- قبول البلد هيكله اقتصاده مع تحقيقه لعجز في السيولة².

تمنح مساعدات دول منظمة التعاون و التنمية من خلال ل.م.ت (CAD) التي أنشئت في 1961. قبل ذلك التاريخ كانت تمنح بشكل ثنائي. و تعتبر هذه الدول أهم مانح لهذه المساعدات.

عرفت هذه الأخيرة تطورات معتبرة منذ أن ظهرت في الخمسينات من القرن 20 و بلغت حتى سنة 2002 حدود 1250.26 مليار دولار أمريكي أي بمتوسط سنوي يقدر بـ 16.8 مليار دولار أمريكي. و برغم هذا التطور إلا أنها لا تمثل في 2003 سوى 0.25% من الناتج المحلي للدول المانحة و من ذلك فهي تبقى بعيدة عن مطامح الدول المستفيدة منها و الموعود بها (0.7%)، و بعيدة حتى عن نسبة سابقة 0.35% تحققت في 1985.

حسب الدول المانحة دولتين الـ (و.م.أ) و اليابان يساهمان في 2003 بـ 36.1% (24.7 مليار دولار أمريكي)، و نظرا لأهمية ناتجهما المحلي فان هذه المساعدات لا تمثل إلا 0.14% بالنسبة للـ (و.م.أ) و 0.2% بالنسبة لليابان، و إذا أضفنا لهما كل من فرنسا (0.41%) و ألمانيا (0.28%) و المملكة المتحدة (0.34%) فان مساهمة هذه الدول الخمسة تمثل 65.5% من مجمل المساعدات الموجهة للتنمية في الدول النامية³.

¹ - Sandrine Paillet, la notion des A.P.D, O.C.D.E, Haut conseil de coopération international septembre 2002.

² Banque mondiale, Rapports Annuels, 96-98-99-2000, P.233.

³ OCDE, direction de la coopération pour le développement, comite d'aide au développement, statistiques de l'APD pour 2003 et perspectives d'évolution des apports d'APD, Avril 2004, DCD/DAC(2004)22, P.5.

الجزء 1.....الفصل 2. الحركة الدولية لراس المال

أما فيما يتعلق بالمساعدات المتعددة الأطراف المقدمة من طرف البنك الدولي¹، سواء تلك التي يقدمها البنك الدولي للإنشاء و التعمير (ب.د.ا.ت. BIRD) أو صندوق المساعدات الدولية للتنمية (A.I.D م.د.ت²). فقد بلغ إجمالي القروض المتراكمة المقدمة من طرفيهما حتى سنة 2000 حدود 469.7 مليار دولار أمريكي منها 25.6% كـ (م.د.ت) و الباقي خاصة بـ (ب.د.ا.ت)³.

و حسب الدول المستفيدة، سجل متوسط تدفقات المساعدات الدولية للتنمية انخفاضا في كل من آسيا الجنوبية و إفريقيا و الشرق الأوسط و إفريقيا الشمالية، و حقق ارتفاعا في بقية المناطق الأخرى. تفصيلا تستفيد إفريقيا و آسيا الجنوبية أكثر من غيرها بـ 69.4% و آسيا الشرقية و المحيط الهادي بـ 18.1% و أمريكا اللاتينية و الكاريبي و دول أوروبا و آسيا الوسطى بحوالي 5%، أما دول الشرق الأوسط و شمال إفريقيا فلم تستفيد إلا بـ 2.4% من مجمل تدفق (م.د.ت) خلال 92-97. على عكس ذلك تتجه اغلب مساعدات البنك الدولي للإنشاء و التعمير إلى أمريكا اللاتينية بـ 32.3% و آسيا الشرقية و المحيط الهادي بـ 28.5% و أوروبا و آسيا الوسطى بـ 23.5% أي أن هذه المناطق الثلاثة تحصل على 84.3%، يليهم الشرق الأوسط بـ 7.7% و آسيا الجنوبية بـ 6.9% و لا تحصل إفريقيا إلا على 1.1%. و لعل ما يثير الانتباه في هذا الصدد انخفاض الدخل الفردي في كل من آسيا الجنوبية و إفريقيا (480 دولار و 430 دولار على التوالي) مقارنة بآسيا الشرقية أو جزر المحيط الهادي أو أوروبا الشرقية (990 دولار و 2190 و 3940) و كأن مساعدات البنك الدولي للإنشاء و التعمير تتجه إلى الدول ذات الدخل مرتفعا.

خلاصة المبحث الأول

يمكننا التمييز بين نوعين من التدفقات الدولية لراس المال: التدفقات العالمية لراس المال التي يدل تطورها على درجة تدويل مختلف الاقتصاديات و مدى توسع ترابطها ببعضها و التدفقات باتجاه الدول النامية باعتبارها نتاج ضعف مستوى تراكم راس المال فيها.

بالنسبة للتدفقات العالمية يمكننا التمييز بين مرحلتين، الأولى قبل الحرب العالمية 2 و الثانية بعدها، فالخصائص الراهنة للاقتصاد العالمي تجد جذورها في الملامح العامة التي سادت بعد الحرب العالمية الثانية. امتدت المرحلة الأولى على فترة طالت أكثر من قرن (1820-1939). هذه المرحلة يمكن أيضا تقسيمها إلى مرحلتين فرعيتين: الأولى من 1820 إلى الحرب العالمية الأولى و الثانية فترة ما بين

¹ الأطراف المهتمة بها : الدول الأوروبية من خلال الصندوق الأوروبي للتنمية FED و العربية من خلال الصندوق العربي للإنماء إضافة إلى

البنوك الجهوية: البنك الإفريقي للتنمية و كذلك البنك الآسيوي للتنمية و البنك الأمريكي للتنمية

² ب.د.ا.ت. BIRD: البنك الدولي للإنشاء و التعمير

م.د.ت: المساعدات الدولية للتنمية

³ Banque mondiale, Rapport Annuel 2000, Washington, Août 2000, P.2.

الجزء 1.....الفصل 2. الحركة الدولية لرأس المال

الحربين. خلال المرحلة الأولى و الممتدة تقريبا على مدى سبعين سنة فقد تميزت حركة رأس المال بنمو كبير لتدفقات رأس المال الدولية، إلا أنه كان محصورا تقريبا من جهة البلد المصدر في دولتين: بريطانيا و فرنسا. كما ذهبت هذه التدفقات في اغلبها الى تمويل بنية تحتية أو قي شكل قروض دولية، و اتجهت إلى دول أوروبية ضعيفة النمو أو مناطق الاستيطان الحديثة أو الـ(و.م.أ). و خلال المرحلة الثانية غيرت الفترة ما بين الحربين من ترتيب الدول المصدرة حيث أصبحت الـ(و.م.أ) اكبر المصدرين لرأس المال و فرنسا و ألمانيا في ذيل الترتيب. و خلال هذه الفترة كانت اغلب الاستثمارات تتجه إلى دول نامية و متركزة في القطاع الأولى و بشكل ثانوي في القطاع التحويلي.

و خلال المرحلة الثانية(ما بعد الحرب العالمية الثانية) فقد عرفت حركة رأس المال منذ الستينات تحولا كبيرا، فبدأ نصيب الدول النامية يتقلص، و تركزت اغلب التدفقات في القطاع التحويلي ثم إلى القطاع الثالث، و ظهرت خلال هذه الفترة المساعدات الدولية كشكل جديد لحركة رأس المال. و بشكل عام عرفت التحويلات إلى الدول النامية توسعا كبيرا حتى منتصف التسعينات تقريبا لتتجه هي الأخرى في التقلص، و إن كان يغلب عليها في المراحل الأولى شكل القروض الدولية ففي المراحل الأخيرة منذ منتصف الثمانينات أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر هو الشكل الغالب.

المبحث الثاني: محددات التدفقات الدولية لرأس المال

تختلف مبررات تدفقات رأس المال حسب وجهة نظر البلد المصدر أو البلد المضيف، فالعوامل الدافعة لتصدير رأس المال ليست بالضرورة هي نفسها العوامل الدافعة لاستيراده.

المطلب الأول: محددات تدفق رأس المال بالنسبة للدول المصدرة

توجد عدة تحاليل في هذا المجال تتفق كلها في اعتبار أن فائض عرض رأس المال في الدول المصدرة له هو سبب حركته الدولية في حين أنها تختلف حول أسباب ظهور هذا الفائض.

في التحليل الريكاردي يظهر فائض في عرض رأس المال عندما يصل الاقتصاد إلى حالة السكون، بسبب تضائل معدل الربح الناتج من تفاعل عاملين: معدل النمو السكاني و قانون تناقص الغلة، اللذان يؤديان إلى ارتفاع أسعار السلع الغذائية و منه معدل الاجور. مما يؤدي إلى انخفاض معدل الربح.

و إذا كانت التحولات التكنولوجية تعمل على تعطيل هذا الاتجاه الانخفاضي لمعدل الربح، بالنسبة للتحليل الريكاردي¹، فهي السبب الذي يؤدي إلى اتجاه معدل الربح نحو الانخفاض لدى ماركس.

¹ Samuelson. A, les grands courants de la pensée économique, cocepts de base et question essentielles, 2^{ème} edition, OPU, Alger, 1993. P.95.

الجزء 1.....الفصل 2. الحركة الدولية لرأس المال

بالفعل في التحليل الماركسي، يتجه معدل الربح إلى الانخفاض بسبب زيادة التركيب العضوي لرأس المال.

$$\sigma = \frac{pl}{c+v} = \frac{pl/v}{c/v + 1}$$

pl فائض القيمة c رأس المال الثابت v رأس المال المتغير pl/v معدل فائض القيمة c/v التركيب العضوي لرأس المال.

من العلاقة السابقة يتضح أن زيادة التركيب العضوي تؤدي إلى انخفاض معدل الربح. وذلك

بسبب المنافسة التي تدفع إلى زيادة استعمال أكثر لرأس المال الثابت على حساب رأس المال المتغير¹.

و لقد وجه النقد مرارا لهذا القانون. فارتفاع التركيب العضوي لرأس المال الذي يعكس تقدم

الإنتاجية، يقود إلى ارتفاع معدل فائض القيمة و منه مقاومة الاتجاه الانخفاضي لمعدل الربح.

و في الواقع يحرر التقدم التقني فيض من اليد العاملة، الذي يؤدي إلى ارتفاع الضغط في سوق

العمل، و بالتالي ارتفاع معدل فائض القيمة².

و في التحليل النيوكلاسيكي، فان حركة رأس المال الدولية تعوضها حركة السلع، التي تنتج من

اختلاف أسعار العوامل، بما في ذلك أسعار رأس المال. بالفعل فالتجارة الدولية الناجمة عن اختلاف

أسعار عوامل الإنتاج، تؤدي إلى تحسين إنتاجيتها و من ذلك أسعارها. و على الطريق نفسه سار

صامويلسون إذ حاول أن يبرهن على أن تبادل السلع يقود إلى تسوية مطلقة في أسعار العوامل، لكن هذه

الاطروحة تتناقض مع الوقائع البديهية، فاذا كانت التجارة و تصدير ارس المال يؤلفان معا وسائل

تعويض عن اللاتكافؤ الدولي فكيف يمكن تفسير حقيقة أن إحدى هذه الوسائل لا يدعم الآخر³.

و في التحليل الكينزي يتحقق النمو المتوازن و المنتظم إذا كان $g = n$ معدل نمو الدخل مساويا

لنمو عرض العمل.

$$g = n = \frac{s}{v} \quad \text{g معلومة وتساوي في حالة الاقتصاد المغلق}$$

$$s = \frac{S}{y}$$

[v معامل رأس المال s الميل الحدي للادخار]

$$v = \frac{K}{y}$$

¹ idem, P.394.

² سمير امين، التطور اللامتكافئ، مرجع سابق، ص.140.

³ نفس المرجع. ص.138.

و إذا كان الاقتصاد مفتوح فان معدل نمو الدخل g يمكن أن يعطى بواسطة العلاقة التالية:

$$g = n = \frac{s-b}{v}$$

إذا فشرط النمو المنتظم و المتوازن هو ثبات النسب s b v

ففي ظل ظروف تقنية معطاة بواسطة v و عندما ينمو الميل الحدي للاادخار يستلزم ذلك زيادة الاستثمار الداخلي I_d الذي لا يمكن أن يتحقق إلا بتخفيض معدل الفائدة. غير ان هذا الانخفاض لا يستطيع تجاوز حد معين (فلا يمكن أن يكون سالبا أو عندما يصل إلى مستوى يتحكم فيه عامل تفضيل السيولة). مما يؤدي إلى ظهور فائض في عرض رأس المال، ضرورة التوازن تستلزم تصديره. من ذلك فان فائض الادخار عن حاجة الاستثمار تستلزم تصدير رأس المال¹.

حسب هارود تتجه s إلى الارتفاع بسبب عاملين: نمو الدخل و نمو السكان. و بالتالي فمع اضطراب النمو الاقتصادي يصل النظام إلى حالة يظهر فيها فائض في عرض رأس المال. مما يؤدي إلى اختلال التوازن بين معدل النمو الطبيعي و الفعلي، الذي يمكن أن يصحح بزيادة الطلب الخارجي عن طريق زيادة الصادرات (تحقيق فائض في الميزان التجاري) إلا أن زيادة الصادرات تستلزم تصدير رأس المال إلى الدول المحتاجة إليه و هكذا يمكن أن يمتص الفائض من رأس المال عن طريق الاستثمار في الخارج².

إذا ابتداء من مستوى معين من التطور تصبح إمكانيات الادخار اقوى من حاجات التوظيف، مولدة هذا الفائض. و لقد حاول كل من باران و سوزي فهم انماط امتصاص الفائض (أوسع من فائض القيمة و يشمل: المداخل اللامنتجة و مداخل الدولة) في محيط أكثر واقعية، أي الاحتكارات. لقد بينا الكاتبين أن لا التجارة و لا تصدير رأس المال يمكن أن يشكلا وسائل ناجعة لتجاوز صعوبة تحقيق القيمة، مما يستلزم أشكال أخرى لامتصاص الفائض، تبذير اقتصادي و مصروفات عامة و معونات حكومية³.

المطلب الثاني: بالنسبة للدول المضيفة.

عادة ما تبرر التدفقات رأس المال الداخلة باتجاه الدول النامية بضعف الادخار المحلي الناتج من ضعف الدخل، و من ذلك فهذه التدفقات تظهر كمكمل لضعف الادخار المحلي اللازم لتمويل الاستثمار و

¹ Kindelberger. C, et Lindert. P.H, Economie internationale , economica, Paris1982 ,P. 330.

²وفق هذا التحليل فان ظهور التخلف في دول أخرى شيء أساسي و ضروري لاستمرار النمو في الدول الرأسمالية المتطورة.

و لا يعمل تصدير رأس المال على الإحلال محل الصادرات بقدر ما يعمل على زيادتها .

و ربما يفسر هذا تأخر تصدير رأس المال إلى الدول الأخرى من قبل بريطانيا و فرنسا التي كانتا أكثر تطورا منها

³ سمير امين، التطور اللامتكافي، مرجع سابق .ص. 142.

عجز الموازنة العامة. و تأخذ هذه التدفقات مسارا يبدأ بتوفير شروط تدفقها ثم استعمالها بصورة فعالة تسمح فيما بعد بظهور فوائض تمكن الدول من تقليص مديونيتها دون الإضرار بالنمو.

إذا الهدف من هذه الفقرة تبين شروط التحويلات إلى الدول النامية من خلال فكرتين الأولى مبنية على علاقة هذه التحويلات بنمو الناتج و الثانية بنمو الصادرات¹.

1- التحويلات و نمو الناتج

مما لا شك أن هذه التحويلات تكون مقبولة إذا كانت تؤدي لاحقا إلى نمو الثروة الوطنية بمعدل أكبر من معدل الاستدانة أو معدل نمو هذه التحويلات بشكل عام. و لذلك فعادة ما يتم مراقبة تطور نسبة الدين إلى الناتج المحلي الإجمالي.

التوازن الكلي في اقتصاد مفتوح بدون قطاع حكومي يمكن أن يعطى في شكله المبسط كما يلي:

$$S-I=X-M \dots\dots\dots (1)$$

S و X و M و I الادخار الوطني الإجمالي و الصادرات و الواردات و الاستثمار المحلي على التوالي. العلاقة السابقة تدل على توافق الميزان الداخلي مع الميزان الخارجي. و بالتالي إذا كان:

$S-I > 0$ فان $X-M > 0$ و إذا كان عجز الميزان الخارجي يستلزم تدفق داخل لرأس المال (تسوية ميزان المدفوعات). فان عجز الادخار المحلي يعوض بهذه التدفقات الراسمالية.

و في ظل وجود استدانة خارجية يتعين على الادخار المحلي أن يمول الاستثمار المحلي و خدمة الدين iD حيث (D و i رصيد الدين الأجنبي و معدل الفائدة). و منه فان $S-I-iD=X-M-iD$

بوضع $S-iD=S_n$ حيث S_n الادخار الوطني الصافي. و منه فالنموذج السابق يمكن أن يعطى في ظل الاستدانة الخارجية كما يلي:

$$S_n - I = X - M - i.D \dots\dots\dots$$

بوضع: $X-M=B$ الميزان الجاري B فان $S_n - I = B - i.D \dots\dots\dots (2)$.

إذا كان $S_n - I = 0$ الادخار الصافي كاف لتمويل الاستثمار المحلي فان $B - i.D = 0$ أي انه يتعين على الميزان الخارجي أن يحقق فائضا كافيا لتمويل خدمة الدين الخارجي.

و إذا كان $B - i.D < 0$ أو $i.D - B > 0$ فان $\Delta D > 0$ ، و هكذا تظهر الحاجة إلى التمويل الخارجي إذا كان فائض الميزان الجاري غير كاف لتمويل خدمة التحويلات الخارجية، ناهيك عن تحقيقه لعجز، مما يؤدي إلى نمو المديونية D .

¹ Benabdallah.Y, Economie rentière et surendettement, These de doctorant en science economique et gestion,28/06/1999, Université lyon 2.
http://theseuniv-lyon2.fr/these1999/ybenabdallah_notes.html.

الجزء 1.....الفصل 2. الحركة الدولية لرأس المال

إذا يتوقف نمو المديونية أو التحويلات الخارجية المتدفقة إلى الداخل على خدمة التحويلات

$$\Delta D = iD - B \dots (3) \quad \text{الخارجة } iD \text{ و على وضعية الميزان التجاري } B:$$

$$\frac{\Delta D}{D} = i - \frac{B}{D} = i - \frac{S - I}{D} \dots \dots (4) \quad \text{من (1) و (3)}$$

$$\frac{\Delta D}{D} = i - \frac{(S/Y) - (I/Y)}{D/Y} \dots \dots (5) \quad \text{و بالقسمة على } Y \text{ (ن.م.إ) فان:}^1$$

حيث: S/Y الميل المتوسط للاادخار و I/Y الميل المتوسط للاستثمار و D/Y نسبة الدين إلى

(ن.م.إ).

مما تقدم يتبين أن نمو المديونية يتوقف على سعر الفائدة و على الفرق بين الميل المتوسط للاستثمار و للاادخار منسوبا إلى نسبة الدين إلى الناتج.

إذا تعتبر القدرة على الادخار شرطا ضروريا للتحكم في تطور المديونية بافتراض ثبات معدل الاستثمار و الفائدة. فنمو الميل للاادخار يسمح بتمويل الاستثمار و دفع الديون الخارجية مما يؤدي في النهاية إلى تقلص الدين. و عليه فإذا كان معدل نمو السكان يعادل أو يزيد عن معدل النمو الاقتصادي في البلد المدين، يصبح من الضروري إتباع سياسة تقشفية.

حقيقة أن تحقيق فائض في الادخار عن احتياجات الاستثمار شرط ضروري لكنه غير كاف. فالفوائد المستحقة يتعين دفعها بعملات أجنبية، من ذلك ففائض الادخار يجب أن يكون قابلا للتصدير، حتى يتمكن البلد من دفع فوائد دينه، الأمر الذي يطرح مسألة الصادرات كعامل أساسي في التحليل.

1-2- نمو الصادرات: في إطار هذا التصور تطرح مسألة القدرة على دفع الدين من زاوية

تخصيص الموارد، فالتدفقات الخارجية ليست مفيدة لكونها تزيد من حجم الاستثمار الداخلي فحسب بل يجب أن توجه إلى القطاعات التي تدر العملة الأجنبية².

من ذلك فالقدرة على الدفع لا تتابع بمراقبة نسبة الدين إلى الناتج و إنما من خلال متابعة نمو الناتج و نمو الصادرات.

$$(6) \dots \dots \frac{d(D/X)}{D/X} = \frac{dD}{D} - \frac{dX}{X} = d - x \quad \text{نضع معدل نمو نسبة الدين إلى الصادرات كما يلي}$$

d نمو الدين و x نمو الصادرات

¹ (ن.م.إ): الناتج المحلي الإجمالي.

² These benbdallah op.cit.

الجزء 1.....الفصل 2. الحركة الدولية لرأس المال

حسب العبارة (6) يكون البلد قادرا على تسديد دينه إذا كان صادراته تنمو بمعدل أكبر من معدل نمو ديونه.

$$\text{من العبارة (4)} \quad \frac{dD}{D} = i - \frac{B}{D} \quad \text{التي نعوضها في العبارة (6) نجد أن}$$

$$\dots\dots\dots \frac{d(D/X)}{D/X} = i - \frac{B}{D} - x \quad (7).$$

بفرض ثبات حدود التبادل الدولية لالغاء تأثير الأسواق الخارجية على الميزان التجاري:

إذا كان $B=0$ (توازن الميزان التجاري) فإن نمو المديونية متوقف على i و x .

- إذا كان $x=i$ فإن نسبة الدين إلى الصادرات تبقى مستقرة.
- إذا كان $x < i$ فإن المديونية تزداد بمعدل أكبر من نمو الصادرات.
- إذا كان $x > i$ فإن المديونية تتجه إلى الانخفاض.

إذا كان $B > 0$ (فائض في الميزان التجاري)، يعني ذلك أن نمو الصادرات كبير مما يسمح باستعماله في تسديد مستحقات الفوائد و الدين و بالتالي اتجاه نحو انخفاض الدين.

إذا كان $B < 0$ (عجز في الميزان التجاري)، يدل ذلك على ضعف نمو الصادرات و بالتالي فحصول التجارة الخارجية غير كافية لتمويل الدين و مستحقاته و منه زيادة نمو الدين.

التحليل السابق يضع ثلاثة متغيرات أساسية لها تأثير على مديونية الدول النامية: معدل نمو (ن.م.إ) و معدل الفائدة و معدل نمو الصادرات.

و هذه العوامل الثلاثة لا تتحكم فيها الدول النامية. فمعدل الفائدة يتحدد في الأسواق المالية الدولية، و صادرات الدول النامية متوقفة على طلب الدول المتقدمة وبالتالي فأسعارها تتحدد في أسواق لا تتحكم فيها الدول النامية. أما الناتج المحلي الإجمالي فيحكم شدة انفتاح الدول النامية فانه متوقف هو الآخر على ظروف الأسواق الدولية. و من ذلك فكل نمو في الدول المتقدمة مصحوبا بانخفاض أسعار الفائدة يسمح للدول النامية بالاستفادة من تدفقات رأسمالية بشروط أفضل، و إذا استمرت الأوضاع على هذا النحو فإن الدول النامية تتمكن من دفع ديونها أو الإيفاء بالتزاماتها.

المطلب الثالث: عوامل تدفق رأس المال إلى الدول النامية في التسعينات

عدة عوامل داخلية و خارجية كانت وراء نمو التدفقات الرأسمالية إلى الدول النامية خلال التسعينات.

1- العوامل الداخلية

-إعادة هيكلة ديون الدول النامية التي واجهت أزمة مديونية مما حسن من قدرتها على الدفع. ولدت الإصلاحات الاقتصادية مناخا اقتصاديا يبعث على الثقة لدى المستثمرين الأجانب حيث ساهمت هذه الإصلاحات بفك القيود على حركة رأس المال الدولية و مختلف العمليات الاقتصادية الدولية. و الملاحظ أن القيود على حركة رأس المال أخذت في الانخفاض منذ منتصف الثمانينات و تسارعت بشكل كبير منذ التسعينات.

كما ساهمت من جهة أخرى بتحقيق استقرار اقتصادي كلي. بالفعل فتثبت العديد من الدراسات أن تقليص العجز الميزانية العامة و الشروع في سياسات تقييدية للإنفاق العام و تقليص القيود الجمركية كلها عوامل ساعدت على جذب رأس المال إلى الدول النامية. ففي كل من تايلندا و الشيلي و المكسيك سبق التدفقات الكبيرة لرأس المال انخفاض كبير في عجز الميزانية. و في الشيلي كان عجز الموازنة يناهز - 0.4% من (ن.م.إ) قبل ثلاثة سنوات من بداية التدفق الكبير في 1990، أصبح يعادل +3.6% قبل سنتين و +5.6% سنة قبل واحدة. في تايلندا كانت نسب رصيد الموازنة العامة إلى (ن.م.إ) تعادل -6.3% و -4.8% و -1.6% قبل بداية التدفقات في 1988. يسمح تحسن رصيد الميزانية العامة بتخفيض التوقعات حول التضخم و إعطاء إشارة عن تصميم السلطات في تحقيق و المحافظة على الاستقرار الاقتصادي.

الدول التي اتبعت نظام أسعار الصرف ثابتة أصبحت أكثر جاذبية للاستثمار بسبب تقليص مخاطر الصرف على الأقل في المدى القصير.

2- العوامل الخارجية

وفرت الظروف الاقتصادية الدورية مناخا ساعد على تصدير رأس المال باتجاه الدول النامية في بداية التسعينات، فلقد كان انخفاض أسعار الفائدة الحقيقية بالدول المصدرة عاملا حاسما في تصدير رأس المال إلى الدول الناشئة أساسا. كما أدت عدة عوامل هيكلية إلى مثل هذه التدفقات، منها:

- التطور التكنولوجي في مجال وسائل الاتصال الذي سمح بتخفيض تكلفة الاتصال و الإعلام.
- و زيادة حدة المنافسة و ارتفاع تكلفة أسواق الدول المتقدمة.
- و تفضيل المستثمرين المؤسساتيين لأسواق الدول الناشئة بسبب ارتفاع معدل العائد بها و توزيع المخاطر¹.

¹ Alejandro.L-M, Flux massifs de capitaux: leur causes, leurs consequences et la maniere de les gérer, FMI, Finance et Développement, septembre 1999, Op.Cit, P.29

-نلاحظ في السنوات الأخيرة اتجاه اغلب التحويلات الخاصة إلى دول ليست في حاجة إليها، بسبب الفوائض المسجلة في حساباتها الجارية الناتجة من التوسع السريع في صادراتها. بالفعل فدول آسيا الشرقية و الجنوبية تحصلت على اغلب التدفقات الخاصة المتجهة إلى الدول النامية، في حين كانت هذه الدول ذاتها تحقق أكبر الفوائض في الميزان الجاري. مما يدل على أن الإختلالات الداخلية لا تفسر وحدها الحركة الدولية لرأس المال على الأقل بالنسبة لهذه المجموعة الدولية ككل.

على عكس أمريكا اللاتينية و إفريقيا حيث تظهر و كان هذه التدفقات تعمل على تحسين وضعية الميزان الجاري، حيث تسجل نمووا في هذه التدفقات لما يزداد العجز و تقل نسبيا لما يقل العجز أو يتحقق فائضا.

خلاصة المبحث الثاني

تختلف مبررات تدفق رأس المال حسب البلد إن كان مصدرا أو مستوردا لها، فالعوامل المحددة لتصدير رأس المال ليست بالضرورة هي نفسها عوامل استيراده. بالنسبة لمحددات تصدير رأس المال، فإن كانت اغلب التحاليل تتفق على أن فائض عرض رأس المال بالدول المتقدمة هو المفسر الأساسي لتصدير رأس المال، فإنها تختلف حول أسباب ظهور هذا الفائض.

بالنسبة للتحليل الكلاسيكي(ريكاردو)، لما يصل الاقتصاد إلى حالة السكون يظهر هذا الفائض، و بالنسبة للنيوكلاسيكي فيرجع إلى انخفاض سعر الفائدة. أما التحليل الماركسي فيرجعه إلى الاتجاه الانخفاضي لمعدل الربح و في التحليل الكينزي، و عندما ينمو الميل الحدي للادخار بسبب نمو الدخول، سيؤدي ذلك إلى زيادة الاستثمار الداخلي الذي لا يمكن أن يتحقق إلا بتخفيض معدل الفائدة. الذي لا يستطيع تجاوز حد معين (فلا يمكن أن يكون سالبا أو عندما يصل إلى مستوى يتحكم فيه عامل تفضيل السيولة)، مما يؤدي إلى ظهور فائض في عرض رأس المال.

أما بالنسبة لمحددات استيراده فيفسر استيراد رأس المال، إما بضعف الادخار المحلي في تمويل الاستثمار. الفكرة الأساسية أن التدفقات الداخلة لرأس المال باتجاه الدول النامية تظهر كمكمل لضعف الادخار المحلي الناتج من ضعف الدخل. أو بعجز في الميزانية العامة، أو بعجز مزمن في ميزان المدفوعات.

و التفسيرات المقدمة لنمو التدفقات الراهنة يمكن أن تبني على عدة عوامل داخلية: كإعادة هيكلة ديون الدول النامية التي واجهت أزمة مديونية مما حسن من قدرتها على الدفع و المناخ الذي ولدته الإصلاحات الاقتصادية مما يبعث على الثقة لدى المستثمرين الأجانب و تقلص القيود على حركة رأس المال و استقرار الاقتصادي الكلي.

الجزء 1.....الفصل 2. الحركة الدولية لرأس المال

و عدة عوامل خارجية: التطور التكنولوجي في مجال وسائل الاتصال ساعد بشكل كبير في تخفيض تكلفة الاتصال و الإعلام. زيادة حدة المنافسة، تفضيل المستثمرين المؤسساتيين لأسواق الدول الناشئة بسبب: ارتفاع معدل العائد بها و توزيع المخاطر.

خلاصة الفصل الثاني

تعتبر حركة رأس المال الدولية إحدى السمات البارزة للعلاقات الاقتصادية الدولية، و تعكس حاجتين: حاجة الدول المصدرة لرأس المال لضمان استمرار النمو فيها أو لتأمين رأس المال و حاجة الدول النامية لاستيراده لإنجاز مشروعها التنموي.

تطورت هذه الحركة بشكل كبير منذ القرن 19 غير أنها أخذت شكلها الواسع و العميق منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، و من ذلك يمكن تقسيم مراحل تطور الحركة الدولية لرأس المال إلى مرحلتين كبيرتين الأولى قبل الحرب الثانية و الثانية بعدها و كل مرحلة قد تميزت بخصائص تختلف عن الأخرى.

خلال المرحلة الأولى و الممتدة على مدى يفوق القرن عرفت حركة رأس المال الدولية تطورا كبيرا لكنه كان محصورا تقريبا من جهة البلد المصدر في دولتين: بريطانيا و فرنسا. كما ذهبت لتمويل بنية تحتية أو قي شكل قروض دولية و اتجهت في اغلبها لدول أوروبية ضعيفة النمو أو مناطق الاستيطان الحديثة أو الـ(و.م.أ). و خلال المرحلة الثانية غيرت الفترة ما بين الحربين من ترتيب الدول المصدرة حيث أصبحت الـ(و.م.أ) اكبر المصدرين لرأس المال و فرنسا و ألمانيا في ذيل الترتيب. و خلال هذه الفترة كانت اغلب الاستثمارات تتجه إلى دول نامية و متركزة في القطاع الأولى و بشكل ثانوي في القطاع التحويلي.

و عرفت حركة رأس المال منذ الستينات تحولا كبيرا، فأصبح نصيب الدول النامية يتجه إلى التناقص، و اتجه في اغلبه إلى القطاع التحويلي ثم إلى القطاع الثالث، و ظهرت خلال هذه الفترة المساعدات الدولية كشكل جديد لحركة رأس المال. و بشكل عام عرفت التحويلات إلى الدول النامية توسعا كبيرا حتى منتصف التسعينات تقريبا لتتجه هي الأخرى في التناقص، و إن كان يغلب عليها في المراحل الأولى شكل القروض الدولية ففي المراحل الأخيرة منذ منتصف الثمانينات أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر هو الشكل الغالب.

و تختلف محددات تدفق رأس المال الدولية حسب البلد(مصدرا أو مستوردا) الذي يكون فيه الباحث، بالنسبة للدول المصدرة فما يبرر هذه الحركة هو ضعف تثمين رأس المال بها و بالتالي فهو يبحث عن تثمين ملائم له في الخارج. و بالنسبة للدول النامية فان الطلب على رأس المال مبرر بعدم كفاية الادخار المحلي في تمويل التنمية و عجز مزمّن في ميزان المدفوعات. غير أن التطورات الأخيرة (في التسعينات) لرأس المال في الدول النامية كشفت عن توجهه إلى دول ذات فوائض كبيرة في موازينها الجارية، لذا فقد قدمت مبررات داخلية و خارجية لتفسير هذه الحركة. تمثلت المبررات الداخلية في إعادة هيكلة ديون الدول النامية و الثقة التي خلقتها برامج الإصلاح أما الخارجية فتمثلت في التحولات التكنولوجية و زيادة حدة المنافسة و ارتفاع تكلفة أسواق الدول المتقدمة و تفضيل المستثمرين المؤسساتيين لأسواق الدول الناشئة بسبب: ارتفاع معدل العائد بها و توزيع المخاطر.

الفصل الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر

مبحث تمهيدي: مفاهيم عامة متعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الأول: مراحل تطور الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الثاني: الخصائص الجغرافية للاستثمار الأجنبي المباشر

الفصل الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر

تقديم

بعد أن حللنا حركات رأس المال الدولية بشكل عام و عرضنا أسبابها، و بينا أنها متعلقة بظروف مركزي قرار: الدول المصدرة و الدول المستوردة. نحاول في ما يلي التطرق إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة من زاويتين:

- تتبع تطور الـ(إ.أ.م)¹، منذ نهاية القرن 19 إلى غاية الوقت الراهن في حدود ما هو متاح من إحصائيات.

- دراسة التوجهات الجغرافية للاستثمار الأجنبي المباشر كتعبير عن توطن الاستثمار في دول و أقاليم محددة.

مبحث تمهيدي: مفاهيم عامة متعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر

1- تعاريف

يرتبط مفهوم الـ(إ.أ.م) بمعنيين، أولهما ضيق حيث يدل على التحويلات الرأسمالية التي تؤدي إلى زيادة رأس المال الثابت، مما يجعلها تساهم بشكل مباشر في زيادة إجمالي تراكم رأس المال الثابت بالبلد المضيف. الثاني أكثر اتساعا حيث يعتبر في أدبيات (ص.ن.د) و (م.ا.م.ت.ت) و (م.ت.ت.ا)² على انه الاستثمار الذي تقوم به مؤسسة مقيمة في اقتصاد ما(المستثمر الأجنبي investisseur étranger) بهدف تحقيق مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في بلد آخر(مؤسسة الاستثمار الأجنبي entreprise d'investissement étranger)³.

يقصد بالمصلحة الدائمة وجود علاقة طويلة الأمد بين المؤسستين، تقوم على تحكم المستثمر الأجنبي في إدارة مؤسسة الاستثمار الأجنبي.

و بالمستثمر الأجنبي على انه شركة أجنبية تملك أصولا في شركة محلية. قد يكون المستثمر المباشر فرداً، أو مؤسسة خاصة أو عامة، مساهمة أو غير مساهمة، أو مجموعة أفراد أو مؤسسات تتصرف كوحدة واحدة، أو حكومات أو وكالات حكومية، أو مؤسسة لإدارة أموال الشركات، أو غيرها من

¹ الـ(إ.أ.م)=(إ.أ.م): الاستثمار الأجنبي المباشر.

²(ص.ن.د): صندوق النقد الدولي.

(م.ت.ت.ا): منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية.

(م.ا.م.ت.ت): مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية

³ United Nations Conference on Trade and Development, World Investment Report United Nations2005, Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, New York and Geneva, P.231.

الجزء 1. الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

المنظمات التي تحوز جزءاً من ملكية مؤسسات استثمار مباشر في دولة خلاف دولة إقامة المستثمر المباشر.

و بمؤسسة الاستثمار الأجنبي الشركة التي يملك فيها المستثمر الأجنبي أكثر من 10% من مجمل أسهمها أو من حقوق التصويت فيها¹.

من ذلك يتضمن هذا التعريف عنصرين مترابطين:

• التزام طويل الأجل من طرف المستثمر الأجنبي، يسمح بالتمييز بين التحويلات الرأسمالية القصيرة الأجل و الـ(إ.أ.م).

• الرقابة على إدارة مؤسسة الاستثمار الأجنبي، محددة بملكية أكثر من 10% من مجمل أسهم أو حقوق التصويت في شركة الاستثمار الأجنبي المباشر. تضع هذه النسبة حدود بين الـ(إ.أ.م) و الاستثمار في المحفظة المالية.

توجد عمليات تدرج ضمن الـ(إ.أ.م) لكنها لا تتطلب بالضرورة زيادة في التراكم الرأسمالي، و هو ما يفصل بين التعريف الضيق و الواسع؛ ففي حالة الإمتلاكات و الإندماجات مثلا تنتقل ملكية الأصول المحلية إلى الأجانب دون أن تكون هناك زيادة في التراكم الرأسمالي.

غير انه في الواقع لا تكفي تركيبة مساهمي الشركة وحدها في تحديد الرقابة على الشركة، لان هذه الأخيرة قد ترتبط بالعديد من الاتفاقيات التي تقلل من استقلاليتها: اتفاقيات التسيير أو التراخيص....

لا يتضمن الـ(إ.أ.م) قيمة العملية التي بموجبها تمتلك مؤسسة فرعا معيناً فحسب بل تمتد إلى العمليات اللاحقة التي تتم بين الطرفين، فيعتبر استثماراً أجنبياً مباشراً:

• العمليات الأولى التي تؤدي إلى الرقابة على الأصول المحلية:

- إنشاء وحدات جديدة.
- توسيع الطاقات الإنتاجية لشركات الاستثمار الأجنبي.
- الأرباح الغير موزعة من طرف الفروع و المعاد استثمارها.
- التدفقات المالية بين الفروع أو بين الفرع و المؤسسة الأم.
- القروض
- تقديمات النقدية.
- زيادات رأس المال.

¹ organisation de coopération, et de développement économiques, direction des affaires financières, fiscales et DES entreprises, définition de référence de L'OCDE pour les investissements directs internationaux, DAFPE/IME(95)4, P.8.

الجزء 1..... الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

و من الشائع تقسيم أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر بين أنشطة ترتبط بملكية الأصول في البلد المضيف و أنشطة أخرى لا تحتوي على عنصر الملكية. النوع الأول يمنح لصاحبه نفوذا مباشرا من خلال التملك الكلي أو الجزئي لأصول شركة الاستثمار الأجنبي بالشكل الذي يمنحه السيطرة على ادارة المشروع، أما النوع الثاني فلا يخلق التزاما طويل الأجل لكنه يمنح نفوذا فعال في الرقابة و إدارة شركة الاستثمار الأجنبي (التعاقد من الباطن، و عقود الإدارة و حقوق الامتياز و التراخيص و ..).

2- مشاكل قياس الـ(إ.أ.م)

إن تعقد الواقع الذي يشمل الـ(إ.أ.م)، يجعل إحصائه أو حتى تقديره أمرا صعبا للغاية.

و تظهر مشاكل قياس الـ(إ.أ.م) في:

- عدم تساوي التدفقات و المخزونات لسببين:
- اعتماد أسعار صرف مختلفة في إحصاء الـ(إ.أ.م) من طرف مختلف الدول مما يؤدي إلى اختلاف حجم التدفقات الصادرة و الواردة بالنسبة لكل دولة. كذلك أيضا عادة ما يعتمد على سعر الصرف المحقق أثناء إتمام العملية الاستثمارية (حدوث التدفق) في حين أن المخزون يتم تقديره بسعر الصرف الفعلي ليوم جرد المخزون مما يؤدي في النهاية إلى عدم توافق الأرصدة مع التدفقات المتراكمة.
- اختلاف تعاريف الـ(إ.أ.م) المعتمدة من طرف الدول للـ(إ.أ.م)، يؤدي إلى عدم انسجام الإحصائيات التي تظهر في عدم تساوي المعطيات الخاصة بالتدفق الصادر مع التدفق الوارد، مما يفرض على الهيئات التي تصدر إحصائيات دورية عن الـ(إ.أ.م) إلى إعادة تقييمها في كل مرة.

• الإمتلاكات و الاندماجات: حيث تختلف المبالغ المصرح بها عن المبالغ الحقيقية مما يؤدي إلى تشويه حقيقة الـ(إ.أ.م).

• الحدود التي يتم على أساسها اعتبار استثمار ما كـ(إ.أ.م) (10%) لا يؤدي بالضرورة إلى ضمان الرقابة على الشركة المستثمر فيها. في نفس الوقت قد نجد حالات يمنح فيها تملك اقل من هذا الحد نفوذا على إدارة الشركة المستثمر فيها.

3- سوء تقييم الـ(إ.أ.م)

في الحالة التي يعتمد فيها على ميزان المدفوعات لإحصاء الـ(إ.أ.م) يكون هذا الأخير مقيما بأقل من قيمته الحقيقية:

- إذا كان الـ(إ.أ.م) ممولا كليا بالموارد المحلية للبلد المضيف (اللجوء إلى السوق المالية المحلية أو الاقتراض من البنوك المحلية...) فإنه لا يؤدي إلى تدفق مالي و بالتالي لا تظهر في حساب راس المال.

• إذا كان ممولا جزئيا فان ميزان المدفوعات لا يظهر إلا الجانب المعبر عن التدفق المالي.

كل هذا يؤدي إلى تقييم الـ(إ.أ.م) بأقل من قيمته الحقيقية. لذلك فانه يتعين اخذ هذه الإحصائيات بكثير من الحيطة و يفضل الاعتماد على نسب بدلا من القيم المطلقة.

المبحث الأول: مراحل تطور الاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن تقسيم مراحل تطور الـ(إ.أ.م) إلى أربعة مراحل أساسية كبرى، بناء على الخصائص الهيكلية لكل مرحلة. فإن تميزت المرحلة الأولى و الممتدة لأكثر من نصف قرن بارتباط الـ(إ.أ.م) بالصادرات السلعية من المواد الأولية و الهيمنة البريطانية من جهة الصادرات و تدفق اغلب هذه الاستثمارات إلى الدول النامية فان المرحلة الثانية و الثالثة ميزتها الهيمنة الأمريكية و تركز الـ(إ.أ.م) في القطاع الصناعي، أما المرحلة الأخيرة و الممتدة منذ التسعينات فقد تميزت أساسا بالنمو الكبير للـ(إ.أ.م) و تنوع مصادره.

المطلب الأول: من نهاية القرن 19 إلى 1945

تعود الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأولى إلى منتصف القرن 19؛ حين أنشأ كولت colt مصنعا في لندن سنة 1852 لصناعة المسدسات، و توطن بايار Bayer في الـ(و.م.أ) سنة 1865 و سنجر Singer في بريطانيا 1867. و خلال الفترة 1875-1895 أنشأت العديد من الشركات فروع لها في الخارج، Aeg, ciba, ericsson; general electric, hoechst, kodak, standard oil, Nestlé, saint gobin , siemens, solvay, texaco.. غير أن هذه الحركة الدولية لرأس المال كانت ضعيفة أمام حجم القروض الدولية السائدة آنذاك(90%).

و منذ بداية القرن 20 أخذ الـ(إ.أ.م) منحى أقوى، فقد انتقل مخزون الـ(إ.أ.م) العالمي من 14.3 مليار دولار في 1914 إلى 26.4 مليار دولار عشية الحرب العالمية الثانية، لكنه يبقى ضعيفا نسبيا مقارنة بالمراحل اللاحقة. خلال هذه الفترة تميز الـ(إ.أ.م) بمايلي:

1- ارتباط الـ(إ.أ.م) بالدورة الاقتصادية

بينت العديد من الدراسات ارتباط الـ(إ.أ.م) بالظواهر الاقتصادية الكبرى، من أزمات و توسع، في الدول المصدرة له. حيث كانت تتمثل وظيفة تصدير رأس المال أساسا في تأمين استمرار النمو بهذه الدول²، و بالتالي يزداد تصدير الـ(إ.أ.م) في فترات الأزمات و ينقلص في فترات النمو.

¹ Anderff. W, les multinationales globales, Edition la découverte, paris, 1996, P.10.

² Dobb. M, étude sur le développement du capitalisme, Maspero, paris, 1969, P.323.

, (l'exportation du capital progresse ... quand l'accumulation se restreint c'est à dire quand il n'est pratiquement plus possible d'investir d'avantage à l'intérieur de l'économie...) G.D.De Bernis, Op.Cit, P.329.

الجزء 1..... الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

و هكذا فإن الـ(إ.أ.م) وسيلة إما لضمان التمويل بالمواد الأولية أو لتوسيع الأسواق الداخلية، و هذا ما يبرر توسع الاستثمارات الدولية أثناء الأزمات، فلقد كان الاستثمار الدولي ينمو بمعدلات أسرع من معدلات نمو الاستثمار الداخلي خلال أزمة 1870-1890. مثلا بلغ تصدير رأس المال البريطاني 104% خلال 1881-1885 و 202% خلال 1886-1890 من التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت في بريطانيا¹، و ليست هذه قاعدة عامة تصدق على كل الدول، فيذكر اندريف (Andreff) انه خلال الأزمة العامة في الثلاثينات ضعف الاستثمار الأمريكي و الألماني لكن الـ(إ.أ.م) الهولندي و البريطاني و الفرنسي و البلجيكي قد تسارع برغم تدهور الناتج الوطني الإجمالي.

و حسب دو برنيس De Bernis هناك ترابط بين الدورة في كل من الدول المصدرة لرأس المال و الدول المستوردة له، ففي فترات توسع التراكم أو انكماشه بالدول المصدرة تكون الظروف الاقتصادية بالدول المستوردة مهيأة و مواتية لاستيراده. ففي حالات التوسع تكون الظروف ملائمة للاستثمار بالداخل بدلا من الاستثمار في الخارج. و لما يستنفذ شكل التراكم إمكانياته تصبح الظروف ملائمة لتصدير رأس المال (مصنعة). و هكذا تصبح هذه الدول مستعدة لتصديره في الوقت الذي تكون فيه الدول الأخرى مستعدة لاستيراد رأس المال.

و خلال هذه الفترة كان يسير تصدير رأس المال و منه الاستثمار الدولي المباشر جنبا إلى جنب مع تصدير السلع، فقد عرفت تدفقات الـ(إ.أ.م) أعلى قيمها في الفترات التي عرفت فيها تجارة السلع أعلى مستوياتها. فـ50% من نمو الصادرات السلعية في بداية القرن 20 كان يرجع إلى نمو الاستثمارات الدولية². كما كانت أعظم فترات تصدير راس المال مواكبة لأعظم فترات تصدير السلع³. بالفعل فقد نمت التجارة الدولية ما بين 1870 و 1914 بحوالي ثلاثة مرات و الـ(إ.أ.م) بحوالي 6 مرات و تقلص نموها في 1929 بـ2 مرة و الـ(إ.أ.م) بـ1.3 مرة مقارنة بـ1914.

جدول 1.3.1. تطور السلع و الأصول المملوكة في الخارج بالمليار دولار

1938	1929	1913	1896	1873	
27.7	68.6	40.8	17.6	13.76	حجم التجارة الدولية
52.8	47.5	44	12 (1885)	6.5 (1874)	تقدير الأصول المملوكة في الخارج

المصدر: G.D.De Bernis et M.Byé, relations économique internationales...,Op.Cit, P.343 et 347.

¹.Byé M, G.D.de Bernis, Relation économiques internationales, échanges internationaux,Op.Cit, P.326.

².Bellon. B et.gouia R , investissement direct étranger et développement industriel méditerranéen. Edition economica, Paris, 1998, P.19.

³سمير أمين، التطور اللامتكافئ، مصدر سابق، ص.127.

2- بريطانيا اكبر مستثمر لكن مكانتها ضعفت في نهاية الفترة

من جهة الدول المصدرة نجد انه في النصف الأول من القرن 20 كان الـ(إ.أ.م) من فعل الإمبراطوريات الاستعمارية فقط (ألمانيا، فرنسا، بريطانيا)، كما كانت بريطانيا هي التي تستحوذ على أكبر مخزون عالمي من الـ(إ.أ.م) بنحو 40% منه في 1940، بعد أن كانت أكثر من 50% في نهاية القرن 19 و 45% في 1914¹ أما الـ(و.م.أ) فقد حسنت مكانتها النسبية من 18% في بداية القرن إلى 27.7% في 1938 في حين تقلصت حصة كل من ألمانيا و فرنسا قليلا مقارنة ببداية القرن، حيث انتقلت من 10.5% و 12.2% على التوالي إلى 9.5% و 1.3%.

من جهة الدول المستوردة للـ(إ.أ.م) تستقطب الدول النامية اغلب هذه الاستثمارات فكان يوجد بها حوالي ثلثي الـ(إ.أ.م) حتى النصف الأول من القرن 20، جها كان متمركزا في أمريكا الجنوبية (الأرجنتين و الشيلي و البرازيل) و آسيا (الهند). و ما يبرر هذا التركيز للـ(إ.أ.م) بالدول النامية خلال هذه الفترة مايلي:

- التمويل بالمواد الأولية خاصة خلال الثلث الأخير من القرن 19 و النصف الأول من القرن 20. (النيترات في الشيلي و الخيش في الهند و النسيج و الحديد في روسيا)، فحسب اندريف (Andreff) 55% من مجمل مخزون الـ(إ.أ.م) متمركز في القطاع الأولي و 15% في القطاع الصناعي و 10% في قطاع الخدمات.
- في 1914 كانت الصناعات القائمة على المواد الأولية تستحوذ على 84% و 63% من الاستثمارات البريطانية و الأمريكية على التوالي. غير أن الفترة الموالية للحرب العالمية الأولى قد غيرت قليلا من هذا التوجه حيث أصبح الـ(إ.أ.م) متركزا أكثر في الصناعات التحويلية و هكذا فقد أنشأت فورد و جينرال موتورز علميات لها في الخارج في العشرينين الأوليين من القرن 20، كما عرف قطاع النفط توسعا هائلا لا سيما في أمريكا اللاتينية².
- ارتفاع تكاليف النقل و الحقوق الجمركية الأمر الذي يعرقل حركة السلع و من ذلك يتعين التوطن في أسواق التصدير من أمثلة ذلك: بايار Bayard في روسيا و Air liquide في أمريكا الجنوبية³.

¹ Tersen. D.et Bricot. J-L, l' investissement international, Op.Cit, P.29.

² هناء عبد الغفار، الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الدولية: إنموذج الصين، بيت الحكمة، بغداد، 2002، ص.27.

³ Ghertman.M, les multinationales, Que Sais Je, 1982, Paris, P.10.

المطلب الثاني: المرحلة الثانية 45-73 (الهيمنة الأمريكية)¹

عرفت هذه الفترة ارتفاعا كبيرا لمخزون (إ.أ.م) فخلال 1914-1938 تضاعف مخزون الـ(إ.أ.م) في العالم بـ1.8 مرة، و بين 1938 و 1960 بـ2.4 مرة و في 1975 بـ4.4 مرة. و هكذا انتقلت قيمته المطلقة من 63.1 مليار دولار في 1960 إلى 275.4 مليار في 1975. و اغلب هذه الزيادة في الـ(إ.أ.م) كانت منذ 1960. و من حيث التدفقات فقد انتقلت قيمته من 3.3 مليار دولار بين 1951-1955 إلى 14 مليار دولار في 1965 مقابل 3 مليار دولار بين 1925-1929 كمعدل أقصى لنشاط الـ(إ.أ.م).

و لقد تميزت هذه المرحلة بما يلي:

1- حركة تدويل واسعة للشركات الأمريكية في بداية المرحلة

لقد استفادت الـ(و.م.أ) من ظروف الحرب العالمية الثانية؛ فتمكنت من تحقيق معدلات نمو معتبرة مقارنة بالدول الأوروبية المنافسة لها، انعكس هذا بدوره على الشركات الأمريكية التي أصبحت تتوفر على سوق واسعة إضافة إلى تفوقها التكنولوجي و التنظيمي مما جعلها تقريبا الوحيدة التي تمتلك موارد مالية و بشرية و تقنية تمكنها من الاستثمار في الخارج، بالفعل فقد ارتفع عدد فروع الشركات الأمريكية في الخارج من 1000 في 1950 إلى 1900 في 1959 إلى 3700 في 1970². و تحقق 80 شركة أمريكية من بين 200 شركة على الأقل ربع ¼ عملياتها في الخارج؛ سواء من حيث رقم الأعمال أو الأصول المملوكة في الخارج أو الأجور، كما أن نمو رقم الأعمال المحقق في الخارج يفوق ذلك المحقق في الداخل (12% مقابل 6%)³.

2- ارتفاع حجم الاستثمار الأجنبي الأمريكي بشكل كبير مقارنة بالاستثمار الأوروبي.

انتقل متوسط التدفق السنوي للاستثمار الأمريكي من 2.2 مليار دولار خلال الخمسينات إلى 4.6 مليار دولار خلال الستينات، مما أدى إلى تضاعف المخزون الأمريكي من الـ(إ.أ.م) من 12 مليار دولار في 1950 إلى 33 مليار دولار في 1960 ليصل إلى 79 مليار دولار في 1970، مقابل ذلك لم يتغير كثيرا الاستثمار البريطاني، الذي كان متوسط تدفقه السنوي في حدود 8 مليار دولار. أما الاستثمار الهولندي فلم يعرف تحسنا كبيرا، إذ انه لم يزداد في نهاية الستينات إلا بـ30 مليون دولار (من 94 مليون إلى 124 مليون دولار)، كما انتقل الاستثمار الفرنسي من 50 مليون دولار في الخمسينات إلى 55 مليون دولار في 1960 ليصل إلى 189 مليون دولار في 1970. في حين نجد أن الاستثمار الألماني

¹ 1973 بالضبط لان في هذه السنة تدهورت فيها الأهمية النسبية للاستثمارات الأمريكية في الخارج.

² Bellon. B et gouia. R, investissement direct étranger et développement industriel méditerranéen., Op.Cit, P.21.

³ Palloix. C, L'économie Mondiale Capitaliste Et Les Firmes Multinationales, Op.Cit, P.121.

الجزء 1. الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

قد تطور كثيرا حيث ارتفع من 50 مليون دولار في الخمسينات إلى 62 مليون دولار في 1960 ليصل إلى 300 مليون في 1965.

و هكذا تتميز العشرينتان الموليتان للحرب العالمية الثانية (50 و 60) بتغيرات عميقة في ترتيب الدول المصدرة للـ(إ.أ.م)، إذ أصبحت الريادة للـ(و.م.أ) بدون منازع، تليها بريطانيا ثم فرنسا و ألمانيا كمصدرين تقليديين لرأس المال.

بالفعل بعد أن كانت مساهمة الولايات المتحدة لا تتجاوز 30% في 1938 أصبحت تفوق 48% في 1973، على عكس ذلك فقد انخفضت مساهمة بريطانيا من حوالي 40% في 1938 إلى 16.3% في 1960 لتصل إلى 12.8% في 1973، نفس التوجه عرفه الاستثمار الفرنسي الذي تقلصت مكانته في المخزون العالمي من 9.5% في 1938 إلى 6.2% إلى 4.2% على عكس ذلك تحسنت مساهمة كل من ألمانيا من 1.2% في 1960 إلى 5.7% في 1973 و اليابان من 0.8% إلى 4.9% لنفس الفترة.

غير أن هناك تحولات بدأت تظهر خلال الستينات تنبئ بتغيرات مستقبلية في مجال الأهمية النسبية لتصدير رأس المال، فقد برز مصدرين جدد منافسين للمصدرين التقليديين، فلقد تضاعف الاستثمار الياباني في الخارج بـ19.5 مرة و الألماني بـ15.1 مرة خلال 13 سنة (1960-1973). في حين لم يتضاعف مخزون الاستثمار الأمريكي إلا بـ3.17 مرة و البريطاني بـ2.5 مرة و الفرنسي بـ2.15 مرة¹.

3- استقطاب الـ(إ.أ.م) حسب مستوى التطور الاقتصادي

من جهة صادرات الاستثمار نجد أن جل الـ(إ.أ.م) هو من فعل الدول المتقدمة، التي تمثل أكثر من 97% من مجمل مخزون الـ(إ.أ.م) في الخارج و مجموعة الخمسة لوحدها (و.م.أ و المملكة المتحدة و ألمانيا و اليابان و فرنسا) تمثل أكثر من 70% من مجمل مخزون الـ(إ.أ.م) (72.8% في 1960 و 75.7% في 1973).

أما من جهة استيراد الـ(إ.أ.م) فلقد فقدت الدول النامية أهميتها كمناطق جذب للاستثمارات الدولية، فبعد أن كانت تستقبل أكثر من ثلثي الـ(إ.أ.م) في بداية القرن 20، أصبحت لا تمثل في 1960 إلا 32.7% و 27.1% في 1973، مما يعني من جهة أخرى أن الدول المتقدمة أصبحت خلال هذه الفترة أكثر جذبا للاستثمار الدولي مقارنة بالدول النامية.

¹ Tersen. D et Bricot.J.L, l'investissement international, Op.Cit, P.33 .

جدول 2.3.1. تطور مخزون الـ(إ.أ.م) حسب الدول المضيفة

1973	1960	1938	
166.7	54.5	24.3	المخزون من الـ(إ.أ.م) بالمليار دولار
72.9	67.3	32.6	دول متقدمة %
27.1	32.7	67.4	دول نامية % منها
12.5	15.6	30.8	أمريكا اللاتينية
2.9	5.5	7.4	إفريقيا
	2.6	2.6	الشرق الأوسط
4.8	7.9	25	آسيا

Tersen. D et Bricot.J.L. l'investissement international. Op.Cit, P,33 Source:

يبير هذا التراجع في استقطاب الدول النامية للاستثمار الدولي بتحول الاستثمار الأمريكي إلى الدول الأوروبية، حيث تقلص نصيب الدول النامية فيها من 48.7% في 1950 إلى 35.1% في 1960 إلى 27.5% في 1970¹ على عكس ذلك ارتفع نصيب أوروبا الغربية من 14.8% إلى 31.3% لنفس الفترة. و يرجع هذا إلى عدة عوامل:

- السياسات المتبعة من طرف الدول النامية التي انتهجت الطريق اللارأسالي حيث كانت تنظر إلى الشركات متعددة الجنسية كأداة للاستعمار الجديد باعتبارها تضع الشروط الموضوعية للتخلف من خلال استغلالها للثروات المحلية و تحويلها للأرباح و تكريس مستوى أجور منخفضة². مما جعل الدول تضع مختلف العراقيل أمام حركة الـ(إ.أ.م) إليها إضافة إلى التأميمات، خلق هذا مناخا متميزا بعدم ثقة المستثمرين في اقتصاديات الدول النامية جعلهم يبحثون عن مناطق أكثر أمانا.

- تزامن هذا السلوك العدائي للاستثمار المباشر مع سلبية أسعار الفائدة الحقيقية في الدول المتقدمة بسبب التضخم، مما جعل الدول النامية تلجأ إلى الاقتراض بكثافة لتمويل تنميتها. غير أن أزمة مديونية العالم الثالث (باستثناء آسيا الجنوب شرقية) في بداية الثمانينات و ما تبعها من برامج تقشفية أدت إلى تدهور الإنتاج و الدخل الفردي جعل المستثمرون يحجمون مرة أخرى عن الاستثمار في الدول النامية.

- بإتمام أوروبا بناء اقتصادياتها و نشوء السوق المشتركة كسوق موحدة و واسعة و مستقرة مقارنة بأسواق الدول النامية في بداية الستينات، أصبحت تشكل عامل جذب للاستثمار الأمريكي إما لتوسع الأسواق الداخلية (مصانع التعريفة) أو لمواجهة منافسين جدد في هذه الدول الأوروبية (منافسة احتكارية).

¹ Bellon. B Et Gouia. R, Investissement Direct Etranger Et Développement Industriel Méditerranéen. Op.Cit, P,22.

² انظر: توماس سنش، نقد نظريات الاقتصاد العالمي، الجزء 1 و 2، مركز الأبحاث و الدراسات الاشتراكية في العالم العربي دمشق، 1990. و سمير أمين، التطور اللامتكافئ مرجع سابق. و

Palloix. C, l'économie mondiale capitaliste et les firmes multinationales.

جدول 3.3.1. تطور مخزون الـ(إ.أ.م) خلال 60-75

1975	1973	1960	
275.4	210.5	66.1	مخزون الـ(إ.أ.م) في الخارج بمليار دولار
275.4	75.7	72.8	5 دول مصدرة بالمليار دولار(%)
13.1	12.8	16.3	المملكة المتحدة
44	48.1	48.3	و.م.ا
5.7	4.9	0.8	اليابان
6.5	5.7	1.2	ألمانيا
3.8	4.2	6.2	فرنسا
24.5	14.8 (دول أوروبية أخرى)	18.4	دول متقدمة أخرى
2.3	9.5	1.1	دول نامية
0.1			دول أخرى
100	100	100	مجموع
			دول مستوردة (%)
75.1	72.9	67.3	دول متقدمة
24.9	27.1	32.7	دول نامية

Source: Tersene Et Bricout, P.33 و W.Andreff. .P.10

4-التوزيع القطاعي للـ(إ.أ.م)

تميزت هذه المرحلة على عكس السابقة بهيمنة الاستثمارات الصناعية على حساب الاستثمارات في القطاع الأولي. ففي 1970 مثل القطاع الأولي 23% من مجمل مخزون الـ(إ.أ.م) في الخارج للدول المتقدمة و 16% من مجمل مخزون الـ(إ.أ.م) المتوطن في نفس الدول. كما مثل القطاع الصناعي 45% و 60%، أما القطاع الثالث فقد مثل 32% و 24%¹. و حسب بعض الدراسات، استحوذت المنتجات الكيميائية و الآلات و الأجهزة و وسائل النقل أكثر من 65% من استثمارات الشركات الأمريكية في الخارج².

يتزامن هذا مع تحول في بنية التجارة الدولية قطاعيا فبعد أن كانت منتجات القطاع الأولي تمثل من مجمل التجارة الدولية أكثر من 53% في 1953 أصبحت لا تمثل إلا 35% في 1969.

¹ Andreff. W, Les Multinationales Globales, Op.Cit, P.27.

² B.Bellon Et R.Gouia, Op.Cit, P.23.

إن كان تقلص مكانة تجارة المواد الأولية في مجمل التجارة الدولية يفسر بنمو التجارة البينية للدول المتقدمة التي انتقلت أهميتها من 38.7% في 1955 إلى 49.6% في 1968¹، فإن نمو الاستثمار في القطاع الصناعي يرجع إلى عاملين مترابطين: انخفاض الأسعار الحقيقية للمواد الأولية في الأسواق الدولية، و إلى سلسلة التأميمات في الدول النامية خلال هذه الفترة، مما أدى إلى تحول المستثمرين نحو الاستثمارات الصناعية و اصبحوا يبحثون عن مناطق أكثر أمانا و مردودية.

المطلب الثالث: المرحلة الثالثة (73-92)

تميز تطور الـ(إ.أ.م) خلال هذه المرحلة بتقلص في نموه خلال 73-84 و انتعاشه خلال 85-90 ليسجل مرة أخرى انخفاض في بداية التسعينات 90-92.

1- الفترة الأولى (73-85)

سجل الاستثمار الدولي المباشر نموا اقل مقارنة بالفترة السابقة إلا انه كان قريبا من نمو التجارة الدولية و الإنتاج العالمي. فلقد تضاعف مخزون الـ(إ.أ.م) في 1985 بـ2.9 مرة مقارنة بـ1973 (تضاعف في الفترة السابقة بـ3.2مرة). و يرجع هذا التقلص في تطور الـ(إ.أ.م) إلى عاملين سادا خلال هذه الفترة:

- ارتفاع أسعار النفط في بداية السبعينات و الثمانينات، أدى إلى تراكم فوائض مالية لدى الدول النفطية تفوق احتياجاتها للتنمية، وظفت في البنوك اللندنية و النيويوركية، و بحكم الأزمة في الدول المتقدمة و احتياجات الدول الغير نفطية إلى موارد مالية، ولد هذا شبكة لتدوير هذه الفوائض، و بالتالي أصبح رأس المال متاحا للدول المحتاجة له، بتكلفة منخفضة، دون اللجوء إلى الاستثمار الأجنبي المباشر.

- انهيار النظام النقدي الدولي في بداية السبعينات و اعتماد الدول نظاما لأسعار الصرف الحرة، و ما تبع ذلك من تخفيضات في الدولار، أفقد الـ(و.م.أ) ميزة دولار مقوم بأعلى من قيمته الحقيقية يسمح بالاستثمار في الخارج بكلفة اقل، مما يعني من جهة أخرى ارتفاع تكلفة الاستثمارات الأمريكية في الخارج و بالتالي انخفاضها.

2- الفترة الثانية (1985-1990)

شهد الـ(إ.أ.م) خلال هذه المرحلة تطورات لم يعرفها من قبل سواء من حيث حجمه أو من حيث مدى انتشاره إلى بقية الدول المتقدمة كمصدرة له أو كمستوردة، إذ بلغ معدل نموه السنوي المتوسط 29% خلال 86-90 في حين بلغ متوسط نمو التجارة الدولية 15% و الناتج الوطني الإجمالي 10%(بأسعار

¹.Rainelli M, Le Commerce Internationale, Edition Casbah, Alger, 1999, P.16.

الجزء 1. الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

عوامل الإنتاج¹. و ارتفع متوسط تدفقات الـ(إ.أ.م) السنوية من 50 مليار دولار خلال 1983-85 إلى أكثر من 200 مليار دولار خلال 1989-91². و قد بلغ متوسط النمو السنوي للـ(إ.أ.م) 24% للتدفقات الواردة و 27.6% سنويا للتدفقات الصادرة خلال 86-90³.

يفسر هذا بما يلي:

- توسع تحرير مختلف الاقتصاديات من خلال عمليات الخوصصة، خاصة في قطاع الخدمات الذي أصبح مهيمنا في إنتاج الدخل بالدول المتقدمة. شرع في هذه العملية منذ منتصف السبعينات في الـ(و.م.أ) و في بريطانيا في بداية الثمانينات و منذ منتصف الثمانينات امتد هذا إلى بقية الدول الأخرى (أوروبا و اليابان). سمح هذا التحول بفتح قطاع الخدمات للمنافسة الدولية، كان من نتائج ذلك أن تغيرت البنية القطاعية للـ(إ.أ.م) حيث أصبحت الخدمات تمثل 60% من مجمل مخزون الـ(إ.أ.م) في بداية التسعينات مقابل 25% في 1970.

- تحرير الأسواق المالية و ما صاحبها من تجديرات في الأدوات المستخدمة فيها، سمح للشركات من الاستفادة بتمويلات جديدة مكنتها من التوسع في الخارج.

- تطبيق التطورات التقنية خاصة في مجال الاتصالات و المعلوماتية ساهم بشكل كبير في تطوير حركة رأس المال الدولية، و من جهة أخرى فسح مجالا أوسعاً للشركات في ما يتعلق باختيار الموقع و الإنتاج، بفضل توفر المعلومات الكافية و في الوقت المناسب.

- تطور التشريعات الخاصة بالاستثمار الدولي فيما يخص تقليص الحواجز و العراقيل أمامه.

- تعزيز مكانة اليابان خلال الفترة 86-90 تضاعف الاستثمار الياباني في الخارج بسبعة مرات مما جعله أول مصدر لرأس المال⁴.

من نتائج ذلك تضائل أهمية الاستثمار الأمريكي من 43.5% في 1980 إلى 25.7% في 1993، في مقابل تحسن مكانة اليابان إلى 12% بعد كانت تمثل 5.5% متبوعة بألمانيا 9.1% كانت 8.5% و فرنسا 8.5% كانت تمثل 4.7%. بالإضافة لهذه التغيرات نجد أيضا دولا اقل حجما حسنت من مكانتها النسبية فقد أصبحت كندا تساهم بـ4.5% و إيطاليا بـ3.5% و السويد بـ3% و استراليا و بلجيكا بـ2% في 1992.

¹Tersen. D et Bricot.J.L, l'investissement international, Op.cit, P.36.

²Adda. J, La mondialisation de l'économie, T1, edition Casbah, Alger, 1998, P.79.

³ C.N.U.C.D, Rapport sur l'investissement dans le monde 2000, Les fusions et acquisitions internationales et le développement, Vue d'ensemble, New York et Genève, 2000, P.6.

⁴ و يرجع هذا إلى:

- الفوائض المستمرة في الموازين الجارية.
- تقويم الين الياباني مما جعل الاستثمار في أوروبا و الـ(و.م.أ) اقل تكلفة.

3- الفترة الأخيرة (90-92)

عرفت هذه الفترة تقلصا كبيرا لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. فبعد أن بلغت هذه التدفقات أوجها في 1990 بـ 232 مليار دولار نجدها تنقلص إلى 192 مليار دولار و 172 مليار دولار في 1991 و 1992 أي بمعدل انخفاض يقدر بـ 8% و 5% على التوالي. يفسر هذا، بالمحيط الاقتصادي الكلي الغير ملائم للاستثمار، فالانكماش الاقتصادي العالمي في 1990 و خاصة في الـ(و.م.أ)، أدى إلى تقلص فرص الاستثمار، الذي يعبر عن تردد الشركات في الاستثمار بالخارج، أمام وضع دوري. إذ تعكس هذه التطورات نهاية دورة استثمارية أستنفذت خلالها إمكانيتها، مما خفض من حركية الشركات، و بالتالي فهي تنتظر ظروف جديدة تدفعها مرة أخرى للاستثمار¹.

جدول 4.3.1. تطور تدفقات الـ(إ.أ.م)

92	91	90	89	88-86متوسط سنوي	
172	192	232	222	131	تدفقات خارجة
162	185	222	212	128	دول متقدمة(مليار دولار)
					منها بـ%
10	12	13	9	9	ألمانيا
20	18	11	16	14	و.م.أ
19	13	16	9	7	فرنسا
11	17	22	21	18	اليابان
10	9	9	17	23	المملكة المتحدة
9	7	10	10	3	دول نامية(مليار دولار)
153	160	207	195	125	تدفقات داخلية
102	121	176	168	102	دول متقدمة(مليار دولار)
					منها%
7	6	5	6	1	ألمانيا
3	21	28	41	49	و.م.أ
21	13	8	6	6	فرنسا
3	1	1	0	0.3	اليابان
18	13	18	18	15	المملكة المتحدة
51	39	31	27	23	دول نامية(مليار دولار)

Source: UN.C.T.A.D, World Investment report 1994, Transnational Corporations Employment and the Workplace, An Executive Summary New, York and Geneva, 1994, P.3.

¹ Tersen. D et Bricot.J.L, l' investissement international, OP.Cit, P.47.

المطلب الرابع: المرحلة الرابعة (منذ 1993)

بالنظر إلى طبيعة تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر، يمكن تقسيم المرحلة هذه إلى فترتين، تمتد الأولى من 1993 إلى 2000 و من 2000 إلى غاية اليوم.

1- الفترة 1992-2000

1-1- العودة إلى النمو

عرف الـ(إ.أ.م) منذ 1993 قفزات كبيرة لم يعرفها من قبل، فقد تضاعف بنحو 5 مرات من جهة التدفقات الصادرة؛ إذ انتقل من 228.2 مليار دولار في 89-94 إلى 1149.8 مليار دولار في 2000 مسجلا لمعدل نمو سنوي يقدر بـ20.2%¹، كما تضاعف بـ6.35 مرة من جهة التدفقات الواردة حيث ارتفع من 200.1 مليار إلى 1270.8 مليار لنفس الفترة أي بمعدل نمو سنوي 23.8% خلال الفترة 94-2000. و على الرغم من تسجيل الدول النامية لمعدل نمو سنوي (41.8%) للتدفقات الصادرة أعلى من الذي تحقق في الدول المتقدمة (25.2%) إلا أن مساهمتها في مجمل تصدير الـ(إ.أ.م) بقيت ضعيفة جدا لم تتجاوز 9.8% في 2000 لنفس الفترة السابقة.

أما من ناحية التدفقات الواردة فقد حققت الدول المتقدمة معدل نمو أعلى (31.9%) مقارنة بالدول النامية التي لم يتجاوز فيها نمو الـ(إ.أ.م) الـ 15%. مما يؤكد على تحسن جاذبية الدول المتقدمة للـ(إ.أ.م) خلال هذه الفترة مقارنة بالدول النامية لنفس الفترة السابقة.

جدول 5.3.1. تطور الـ(إ.أ.م) عالميا خلال 90-2000

تدفقات داخلية							تدفقات خارجية						
متوسط	95	96	97	98	99	2000	متوسط	95	96	97	98	99	2000
94-89	94-89	94-89	94-89	94-89	94-89	94-89	94-89	94-89	94-89	94-89	94-89	94-89	94-89
200.1	331.1	384.9	478	692.6	1075	1270.8	228.2	355.3	391.5	466	711.8	1005.8	1149.8
68.5	61.5	57.1	56.8	69.8	77.2	79.1	89.0	86.1	85.0	85.2	94.4	94.0	91.0
38.3	34.3	28.5	26.7	37.7	43.5	48.6	46.1	44.8	46.8	47.3	63.8	71.6	67.2
0.5	0.0	0.1	0.7	0.5	1.2	0.6	13.0	6.3	6.0	5.6	3.4	2.3	2.9
21.2	17.8	22.0	21.6	25.2	27.4	22.1	21.5	25.9	21.6	20.6	18.4	14.2	12.1
31.5	38.5	42.9	43.2	30.2	22.8	20.9	11.0	13.9	15.0	14.8	5.6	6.0	9.0
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

الجدول منظم من ONU, CNUCED, Rapport Sur L'investissement Dans Le Monde 2001. Op.Cit,P.4.

¹متوسط معدلات النمو السنوية حسب من طرفنا كمتوسطات هندسية لمعدلات النمو السنوية بناء على معطيات:

ONU, CNUCED, Rapport Sur L'investissement Dans Le Monde: Vers De Nouvelle Relation Inter-entreprises, New York Et Geneve, 2001, P.4.

1-2- عوامل تطور الـ(إ.أ.م)

يمكن أن يفسر هذا النمو الهائل خلال الفترة 93-2000 بالعوامل التالية:

- انتعاش النمو الاقتصادي العالمي، فباستثناء 1998 سجل الإنتاج العالمي معدلات احسن من تلك المسجلة قبل 93. مما يدل على أن نمو الـ(إ.أ.م) أصبح مقترنا بالنمو الاقتصادي على عكس ما لوحظ في بداية القرن 20 حيث كان مرتبط بالأزمات.

جدول 6.3.1. تطور الإنتاج العالمي

متوسط نمو سنوي	2000	99	98	97	96	95	94	93	91	
العالم	3.53	4.8	3.5	2.8	4.2	4	3.6	3.7	2.3	1.8
دول متقدمة	2.89	4.1	3.4	2.7	3.5	2.9	2.7	3.4	1.4	1.2
الولايات المتحدة	3.98	5	4.2	4.4	4.4	3.6	2.7	4	2.7	0.9-
الاتحاد الأوروبي	2.51	3	2.6	2.9	2.6	1.6		2.8	0.4-	2.4
اليابان	1.32	1.7	0.8	1.1-	1.9	3.3	1.6	1.0	0.5	3.8
دول نامية	4.13	5.8	3.8	3.5	5.8	6.5	6.1	6.7	6.3	4.9

Source: FMI, Rapport Annuel 1999 Et 2000, Washington.

- توسع حركة تدويل الشركات¹. في 1995 أحصى ما يناهز 44508 شركة متعددة الجنسية تملك 276660 فرع في الخارج، انتقل هذا الرقم في سنة 2000 إلى حوالي 60000 شركة أم تملك أكثر من 800000 فرع في الخارج². مما جعل متوسط الشركات التابعة في الخارج ينتقل من 6 إلى حوالي 13 لكل شركة أم.

- تمثل الإندماجات و الإمتلاكات أهم محرك للاستثمار في الخارج خلال هذه الفترة³. لقد ساهمت بـ47% في 1996⁴ و 59% في 1997 لتصل إلى 90% في 2000 من مجمل التدفقات الواردة، مسجلة بذلك مبلغا قياسيا يقدر بـ1144 مليار دولار أي بزيادة تقدر بـ49.3% مقارنة بسنة 1999. و بشكل عام حققت الإندماجات و الإمتلاكات نموا سنويا يقدر بـ21% خلال 86-90 و 30.2% خلال 91-95⁵. و يرجع هذا إلى ارتفاع متوسط قيمة العمليات ذاتها التي انتقلت من 134 مليار في 99 إلى 167 مليار في 2000، و حسب نفس الإحصائيات فان قطاع الاتصالات هو الذي كان أكثر حيوية من غيره متبوعا بقطاع البنوك و التأمينات .

¹ مقاسة هنا كنمو في عدد الشركات التابعة بالخارج

² CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2001, P.1.

³ Idem.

⁴ Mucchielli. J.L, Multinationales Et Mondialisation, Ed Du Seuil, Paris, Mai 1998, P.56.

⁵ Padma Mallampaly et Karl.P.Sauvant, L'investissement Direct Etranger Dans Les Pays En Développement, F.M.I. Finance Et Développement, Mars 99, Volume36 , N°1. P.34.

الجزء 1. الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

- بروز دول نامية كمصدرة صافية للـ(إ.أ.م.) (كوريا الجنوبية و تايوان و هونغ كونغ). فبرغم ضعف مساهمة هذه الدول في مجمل التدفقات السنوية (6%) إلا أن حركيتها الجهوية ترشحها أن تلعب دورا رائدا في المستقبل كدول مصدرة للـ(إ.أ.م.). و بشكل عام كانت مساهمة جنوب شرق آسيا تتزايد باستمرار في صادرات الـ(إ.أ.م.) خلال التسعينات، فمن 20مليار دولار كمتوسط سنوي خلال 89-94 بلغت في 1995 حدود 41.8مليار لتحقق ما يناهز 83.6 مليار في 2000¹.

2- المرحلة الراهنة 2008-2000

سجل الـ(إ.أ.م.) منذ بداية القرن الحالي 21 إلى غاية 2003 انخفاضات مستمرة سواء من جهة التدفقات الصادرة (19.1%) أو الواردة (29.3%)²؛ و سجلت التدفقات من و إلى الدول المتقدمة انخفاضات أكثر (19.1% من ناحية التدفقات الصادرة) و(32.2% من جهة التدفقات الواردة) كما عرفت الدول النامية نفس اتجاه التغير لكنه اقل حدة مقارنة بالدول المتقدمة، فقد بلغ معدل الانخفاض فيها 18.9% و 16.1% على التوالي.

جدول 7.3.1. تطور الـ(إ.أ.م.) منذ 2000

تدفقات واردة					تدفقات صادرة					
2008	2006	2004	2002	2000	2008	2006	2004	2002	2000	
1770	1305	742	651.2	1392.9	1928	1215,8	877,3	647.4	1200.8	العالم
57,1	65,7	56,5	70.7	80.4	81,5	84,1	85,0	92.7	91.4	دول متقدمة(%)،،،،،(1)
										منها
53,2	61,8	48,7	57.5	49.1	58,3	65,4	48,2	60.9	68.2	الاتحاد الأوروبي
2,4	0,8	1,9	1.4	0.6	8,1	4,9	4,0	4.9	2.6	اليابان
37,6	28,5	32,2	4.6	22.5	26,1	25,5	40,3	18.5	11.9	أمريكا
42,9	34,3	43,5	29.3	19.6	18,5	15,9	15,0	7.3	8.6	دول نامية و أوروبا الوسطى و الشرقية(%)،،،،(2)
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	مجموع(1)+(2)

Source: CNUCED. Rapport sur l'investissement dans le monde 2004 2007 et 2010

¹ Ibid, P.4.

² حسبت كمتوسطات هندسية لمجمل معدلات الانخفاض

الجزء 1..... الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

و يرجع ببطء نمو الـ(إ.أ.م) خلال 2001 و 2003 إلى التدهور الكبير الذي أصاب الاقتصاد العالمي في 2001 حيث حقق نموا 2.3% و 3% في 2002، لكنه يبقى بعيد عن ما تحقق سنة 2000. و لم يتجاوز النمو في الدول متقدمة كلها 1.8% في 2002. تتعكس التغيرات الاقتصادية في الدول المتقدمة بشكل كبير على النمو جهويا أو عالميا، فبعد نمو كبير في الدول النامية (5.7%) في سنة 2000 تراجع إلى 3.9% في 2001 لينتعش في 2002 (4.6%)¹.

إلى جانب ذلك ساعد عدم الاستقرار الأمني الدولي في هذه المرحلة (أحداث 2001 في الـ(و.م.أ) و الحرب على العراق و الصراعات الجهوية المختلفة)، على تنمية جو متميز بعدم التأكد لم يشجع كثير على الاستثمار².

بالإضافة إلى هذه العوامل الكلية هناك أيضا عوامل قطاعية لعبت دورا كبيرا في تقلص حجم الاستثمار: إلى جانب النقل الجوي و السياحة اللذان تأثرا كثيرا بالعوامل الأمنية نجد أيضا بعض الخدمات المتعلقة بالاقتصاد الجديد و التي تمثل نسبة عالية من الاستثمارات الدولية في نهاية التسعينات مازالت متقلبة بالديون مما يعيق زيادة الاستثمار فيها³.

أما عن مرحلة نمو الاستثمار الأجنبي المباشر اللاحقة (2004-2007) فنرجع حسب مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية إلى عاملين رئيسيين: انتعاش النمو الاقتصادي في مجمل المجموعات الاقتصادية، و إلى نمو أرباح الشركات العابرة للقارات، مما أدى إلى توسع الاندماجات و الامتلاكات، و خصوصا زيادة الأرباح المعاد استثمارها في الخارج، هذه الأخيرة كانت تمثل في 2006، 30% من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر و 50% من الاستثمار التدفق إلى الدول النامية⁴.

نتيجتين يتعين الاحتفاظ بهما:

- أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتزامن مع النمو الاقتصادي العالمي. الأمر الذي يجعل السياسات الاقتصادية كعامل مهم في تطور هذه الاستثمارات.

- أن النمو الدولي للشركات، مرتبط بالنتائج المحققة أو المتوقعة على المستوى الدولي كدافع أساسي في تدفق الـ(إ.أ.م)⁵.

¹ التقرير السنوي للبنك الإسلامي للتنمية (2001-2002) و (2002-2003) و FMI(rapport annuel) 2003

² في ما يتعلق بالأسواق المالية سجلت سندات الخزنة الأمريكية لـ 10 سنوات 3.56% في 10 مارس 2003 و هو اقل معدل محقق منذ 41 سنة. و لم تنجو البورصات من هذه الضغوطات فقد سجل S&P في نهاية 2003 انخفاضا يقدر بـ 40% مقارنة بما تحقق في مارس 2000، نفس الشيء بالنسبة لـ eurotop300 سجل تدهورا بـ 33% كما سجلت الأسهم اليابانية في 2003 اقل مستوى لها منذ 19 سنة انظر. **FMI. Rapport Annuel 2003**

³ O.C.D.E, Tendence Et Evolution Récente De L'investissement Direct Etranger, Juin 2003, Et Juin 2004.

⁴ تقرير حول الاستثمار في العالم، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية 2007 (الملخص العربي).ص.1.

⁵ الـ(إ.أ.م): الاستثمار الأجنبي المباشر

خلاصة المبحث الأول

الاستثمار الأجنبي المباشر، هو استثمار تقوم به مؤسسة مقيمة في اقتصاد ما (المستثمر الأجنبي investisseur étranger) بهدف تحقيق مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في بلد آخر (مؤسسة الاستثمار الأجنبي entreprise d'investissement étranger).

يقصد بمؤسسة الاستثمار الأجنبي، الشركة التي يملك فيها المستثمر الأجنبي أكثر من 10% من مجمل أسهمها أو من حقوق التصويت فيها. و بالمستثمر الأجنبي شركة أجنبية تملك أصولا في شركة محلية.

و يرتبط إحصاء الـ(إ.أ.م) بعدة مشاكل، متعلقة بأسعار الصرف و بتعريفه و بتصريحات الشركات عن أصولها في الخارج.

و الاستثمار الأجنبي ليس بظاهرة جديدة، فهو يمتد إلى منتصف القرن 19 لكنه تطور بشكل كبير نسبيا بعد الحرب العالمية الأولى. و يمكن تقسيم مراحل تطوره إلى مرحلتين كبيرتين. تميزت المرحلة الأولى، بخاصتين أساسيتين: الأولى ارتباط تصديره بالظروف الداخلية للدول المصدرة و هكذا فقد كانت الأزمات عاملا مؤثرا في تطورات تصديره ، كما كان يسير إلى جنب الصادرات السلعية. و الثانية هيمنة بريطانيا و تركزه في المواد الأولية و البنية التحتية الأمر الذي يجعل من الدول النامية أهم مضيف لـ(إ.أ.م).

أما المرحلة الثانية و الممتدة من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى غاية اليوم فيمكن تقسيمها إلى عدة فترات بحسب التحولات في تطور الاستثمار الأجنبي المباشر، ففي الفترة الأولى مرحلة الستينات و السبعينات على الخصوص، فقد شهد الـ(إ.أ.م) نموا كبيرا (تضاعف بين 1960 و 1975 بـ4.4 مرة مقابل 1.8 مرة للفترة 1914-1938) و تميزت هذه الفترة بدناميكية كبيرة للاستثمار الأمريكي في الخارج . و بفقدان الدول النامية كمناطق جذب للـ(إ.أ.م) و بتحول في التوزيع القطاعي لصالح الصناعات التحويلية على حساب المواد الأساسية.

تميزت الفترة الممتدة من 1973 إلى غاية 1985، بتباطؤ نمو الـ(إ.أ.م) بسبب عدة عوامل: أزمة السبعينات و بداية الثمانينات و انخفاض قيمة الدولار و انهيار النظام النقدي الدولي، كما لعبت الفوائض البترودولارية دورا مهما في اعتماد الدول على القروض الدولية في تمويل مشاريعها بدلا من الاستثمار الأجنبي المباشر.

إلا أن الـ(إ.أ.م) قد نما بشكل لم يعرفه من قبل، خلال الفترة الممتدة من 1992 إلى عام 2000، فقد تضاعف بنحو 5 مرات من جهة التدفقات الصادرة، و بـ6.35 مرة من جهة التدفقات الواردة، مسجلا لمعدل نمو سنوي يقدر بـ20.2% من جهة الصادرات و 23.8% من جهة الواردات منه. عادة ما يقدم

الجزء 1..... الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

انتعاش الاقتصاد العالمي و انفتاحه و تدويل الشركات (الاندماجات و الامتلاكات)، كعوامل مفسرة لهذا النمو.

غير هذا النمو ينتكس خلال 2001-2003 لكنه يرجع مرة ثانية و على نحو كبير كما في المرحلة السابقة. و حسب الأمم المتحدة يرجع ذلك إلى عاملين انتعاش النمو الاقتصادي في مجمل المجموعات الاقتصادية، و إلى نمو أرباح الشركات العابرة للقارات، مما أدى إلى زيادة الأرباح المعاد استثمارها في الخارج.

إذا فلقد عرف الـ(إ.أ.م) أحسن فترات نموه منذ منتصف الثمانينات و برغم تذبذبه أحيانا إلا انه بقي يسجل مستويات نمو عالية.

المبحث الثاني: الخصائص الجغرافية للاستثمار الأجنبي المباشر

بعد أن بينا مراحل تطور الاستثمار الأجنبي المباشر، نحاول في ما يلي التركيز على اتجاهاته الجغرافية و خلال المرحلة الأخيرة تحديدا. و ستتم دراسة هذا الاتجاهات من خلال ثلاثة زوايا: توزيعه حسب مستويات النمو و توزيعه داخل كل مجموعة دولية و توجهه في داخل الدولة الواحدة.

المطلب الأول: تركيز الاستثمار الأجنبي المباشر حسب مستويات النمو

نحاول تتبع هذا التركيز من جهة رصيد التدفقات و من جهة مكانة الدول النامية¹ في مجمل التدفقات و اتساع رقعة الـ(إ.أ.م).

1- من جهة رصيد التدفقات²

يمكن النظر إلى تدفقات الـ(إ.أ.م)، كتدفقات صادرة و أخرى واردة.

1-1- الدول المتقدمة مصدر صافي للاستثمار الأجنبي

من حيث رصيد التدفقات تعتبر الدول المتقدمة مصدرا صافيا للـ(إ.أ.م). غير أنها ليست مندفعة في الـ(إ.أ.م) بنفس القدر. فتعتبر اليابان أكثر اندفاعا من بقية الدول الأخرى، إذ تعادل نسبة مخزون الاستثمار المصدر إلى المخزون المستورد به 5.56 و 1.11 بالـ(و.م.أ) و 1.44 بالاتحاد الأوروبي في 2002³. و الملاحظ أن هذه النسبة كانت 2.59 و 5.94 و 0.99 في 1980 في الدول السابقة، مما يعني

¹ الدول النامية في نظرنا هو مجموعة الدول كما حددها مؤتمر الامم المتحدة للتجارة و التنمية. دون الاهتمام بأي اعتبار آخر.

² رصيد التدفقات = الفرق بين التدفقات الصادرة و الواردة: (+) يدل على أن البلد مصدر صافي أو (-) فيدل على أن البلد مستورد صافي.

و بقسمة التدفق أو المخزون الصادر على التدفق أو المخزون الوارد نحصل على نسبة تبين مدى اندفاع البلد في تصدير الـ(إ.أ.م)، فكلما كانت أكبر من الواحد كلما دل ذلك على أن البلد يصدر أكثر مما يستورد من الـ(إ.أ.م).

³ هذه الملاحظات تبقى مقبولة اليوم، يمكن العودة إلى التقرير الأخير للاستثمار في العالم (World investment report 2010)

الجزء 1..... الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

أن الـ(و.م.أ) أصبحت منطقة جذب كبيرة للـ(إ.أ.م) مقارنة بالدول السابقة. على الرغم من ذلك تبقى اليابان البلد الأكثر انغلاقاً، ففي الوقت الذي ارتفع فيه المخزون في الخارج من 215.3 مليار دولار في 1980 إلى 331.6 مليار في 2002 انخفض المخزون في الداخل من 83 مليار إلى 59.6 مليار¹.

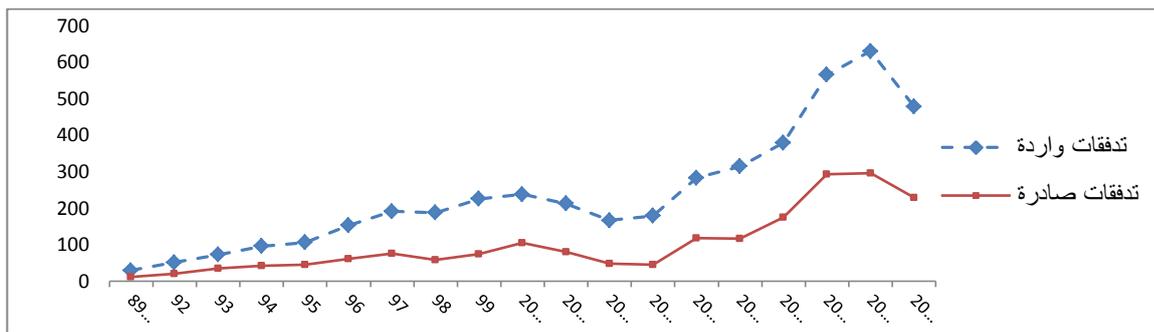
جدول 8.3.1. رصيد التدفقات الداخلة و الخارجة مليار دولار

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	95-2000	
254,8	553,6	479,8	265,2	116,4	327,1	142,8	45,9	53,2	94,6	المتقدمة
-249,1	-333,7	-272,8	-204,7	-198,1	-165,7	-133,3	-118,4	-131,4	-113,7	النامية
المصدر: جدول منظم من بيانات: تقرير حول الاستثمار في العالم، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية 2007 (الملخص العربي) ص.2.										

1-2- الدول النامية مستورد صافي

تضاعفت تدفقات الـ(إ.أ.م) الواردة في الدول النامية خلال العشرين الأخرتين 1990-2009، بحوالي 8 مرة، غير أن التدفقات الصادرة منها تضاعفت بـ9.5 مرة. و إن كانت مكانتها في مجمل التدفقات الواردة قد تقلصت خلال 2000-2005 إلا أنها عرفت تحسناً معتبراً منذ ذلك التاريخ لتصل إلى أكثر من 40% من مجمل التدفقات الواردة في العالم. في نفس الاتجاه سارت أيضاً التدفقات الصادرة من الدول النامية حيث تحسنت مكانتها من 10.5% إلى 15.3%. إلا أن التدفقات الصادرة كانت بعيدة جداً عن التدفقات الواردة، مما يجعل الدول النامية مستورداً صافياً للاستثمار.

شكل 1.3.1 تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من و إلى الدول النامية



الشكل منظم من بيانات من عدة تقارير حول الاستثمار في العالم (1998 و 2002 و 2007 و 2010).

2- اتساع رقعة الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية

توسع مجال الاستثمار الأجنبي المباشر جغرافياً بشكل ملحوظ في نهاية التسعينيات مقارنة بالثمانينات، فمن جهة التدفقات الواردة نجد أنه من بين 51 دولة تستقبل أكثر من 1 مليار في التسعينيات منها 23 دولة دول نامية في حين لم يكن عدد الدول التي تستورد نفس المبلغ تمثل في 1985 سوى 17 منها 6

¹البيانات معدة من التقرير حول الاستثمار في العالم مرجع سابق.

الجزء 1. الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

دول نامية. و من ناحية التدفقات الصادرة ازداد عدد الدول التي تصدر أكثر من 1 مليار دولار من 13 منها دولة واحدة نامية إلى 33 دولة منها 11 دولة نامية¹.

هذا التوجه العالمي للاستثمار، زيادة عدد الدول التي أصبح الاستثمار يتجه نحوها، لازمه تركيز جغرافي للاستثمار في الدول النامية (كما سنبين لاحقاً).

3- مكانة الدول النامية² في الاستثمار الأجنبي المباشر

اغلب الاستثمار الأجنبي المباشر هو من فعل الدول المتقدمة، سواء من جهة تصدير الـ(إ.أ.م) أو من جهة استيراده، فتمثل الدول المتقدمة حوالي ثلثي تدفقات الـ(إ.أ.م) الواردة و أكثر من 87% من التدفقات المصدرة³.

و لا يختلف الأمر كثيرا بالنسبة لمخزون الاستثمار الأجنبي المباشر، سواء الصادر منه أو الوارد⁴. فتمثل الدول المتقدمة أكثر من 73% من مجمل مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، و أكثر من 88% من المخزون الصادر⁵.

المطلب الثاني: التركيز الجغرافي حسب المناطق

يظهر هذا التركيز للاستثمار الأجنبي على مستوى المجموعة الدولية الواحدة.

1- في الدول المتقدمة

في الدول المتقدمة نجد أن الاتحاد الأوروبي و أمريكا الشمالية يسيطران على جل التدفقات و المخزونات الواردة أو الصادرة. فيمثل الاتحاد الأوروبي من جهة المخزونات الواردة 43% و من جهة المخزونات الصادرة حوالي 50%، أما أمريكا الشمالية (الولايات المتحدة و كندا)، فتمثل حوالي 18% و 23%. أي كلتا المنطقتين تمثلان أكثر من 61% و 73% من مجمل مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم المتقدم. يمتد هذا التركيز للاستثمار الأجنبي إلى مستوى الدول، بالفعل فداخل الاتحاد الأوروبي، يسيطر عدد محدود من الدول على المخزونات، إذ نجد سبعة دول (فرنسا و ألمانيا و بريطانيا و هولندا و إيطاليا و اسبانيا و السويد) تمثل أكثر من 60% من المخزون الوارد و أكثر من 82% من المخزون الصادر.

¹ CNUCED, Rapport Sur L'investissement Dans Le Monde 2001, Op.Cit, P.7 .

² الدول المتقدمة و النامية، هي معرفة في هذا البحث حسب المفهوم المتخذ من طرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، عند إعداد تقريره السنوي حول الاستثمار في العالم.

³ CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde (différentes années), Op cit.

⁴ الرصيد الوارد: هو مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في داخل البلد المعني.

الرصيد الصادر: هو مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر للبلد المعني في الخارج.

⁵ UNCTAD, World investment report 2009, P.219.

2- في الدول النامية

لا يختلف الوضع كثيرا بالنسبة للدول النامية. فاعلبي الاستثمار المتوطن في الدول النامية مستقطب في آسيا بأكثر من 60% تليها أمريكا الجنوبية بحوالي 25% أي أن أكثر من 85% من مخزون الـ(إ.أ.م) في الدول النامية موجود في هاتين المنطقتين. كما تعتبر المصدر الوحيد تقريبا للـ(إ.أ.م) في الدول النامية، حيث تساهم آسيا بـ85.7% من مجمل صادرات الـ(إ.أ.م) للدول النامية تليها أمريكا الجنوبية بـ13.4% الاثنتين معا (96.9%).

جدول 9.3.1. تطور متوسط التدفقات الاستثمارية الصادرة و الواردة إلى الدول النامية مليار دولار

متوسط التدفقات الواردة				متوسط التدفقات الصادرة				
متوسط 09-05	متوسط 04-00	متوسط 99-95	متوسط 94-89	متوسط 09-05	متوسط 04-00	متوسط 99-95	متوسط 94-89	
480,54	202,16	172,56	59,6	221,72	61,3	43,2	24,9	دول نامية غير أوروبا الشرقية الجنوبية و الانتقالية
53,84	15,46	6,84	4	6,22	0,64	0,74	0,9	أفريقيا
126,54	68,66	69,6	17,5	56,16	10,86	11,4	3,7	أمريكا الجنوبية
300,18	118,02	94,66	37,9	159,3	49,72	41,32	20,3	آسيا و المحيط الهادي
74,24	24,64	19,58	3,6	40,2	6,44	1,92	0,1	دول أوروبا الشرقية الجنوبية و الانتقالية
1150,94	842,58	592,2	200,1	1446,06	642,32	585,96	228,2	العالم
المصدر: الجدول منظم من بيانات (متوسط حسابي لكل خمسة سنوات): UNCTAD, World investment report, 2003, 2005, 2008, 2010								

و يظهر هذا الاستقطاب أكثر بتحليل الـ(إ.أ.م) حسب الدول حيث أن 10 دول تستحوذ لوحدها على أكثر من 60% من مجمل الاستثمار المتوطن في الدول النامية. أكثر من ذلك خمسة (5) دول (الصين و هونغ كونغ و سنغافورة و البرازيل و المكسيك)، يتوطن بها 49.4%. في حين لا يتوطن في 113 دولة إلا 5.6%. يمتد هذا التركيز الجغرافي إلى داخل المنطقة الواحدة.

2-1- الـ(إ.أ.م) في آسيا النامية¹

أ- ديناميكية كبيرة في جذب الـ(إ.أ.م) و استقطاب له

م تكن آسيا دوما منطقة جذب كبيرة للاستثمار الدولي، فحتى 1985 كانت تمثل ما بين 5% و 10% من مجمل التدفقات العالمية. غير أن هذه الاستثمارات تتطور بعد ذلك بشكل مستمر، و إن كان يعزى هذا خلال 85-89 إلى نمو الـ(إ.أ.م) بشكل عام، فإنه بقي يتطور بعد ذلك على الرغم من تقلص حجم الـ(إ.أ.م) على المستوى الدولي، مما يوحي بديناميكية خاصة بالمنطقة لجذب الـ(إ.أ.م)، متمثلة في النمو الاقتصادي و تحسن البيئة الاستثمارية و الاندماج الإقليمي، الذي يوسع شبكات الإنتاج من جانب الشركات العابرة للقارات². بالفعل خلال الفترة 86-90 مثلت آسيا من متوسط التدفقات السنوية إلى الدول النامية 52% و العالمية حوالي 7.6% و خلال 89-94 مثلت 63% و 18.9%³ و خلال 95-99 مثلت 54.7% و 15.9%. و خلال 98-2003 مثلت 52% و 12%⁴، و خلال 2005-2009 مثلت 62.5% و 26.1%.

و الملاحظ انه في الأوقات التي ينمو فيها الـ(إ.أ.م) في الدول النامية و العالم نجده ينمو في آسيا النامية بمعدلات أكبر، كما انه في السنوات التي يقل فيها بالدول النامية نجده يقل بمعدلات اقل في آسيا النامية.

فخلال السنوات 2001 و 2002 و 2003 انخفض الـ(إ.أ.م) في العالم بـ41.1% و 17% و 17.6% سنويا في حين نجده ينخفض في آسيا النامية في السنتين الأوليتين بـ28.2% و 15.6% لكنه يحقق نموا يقدر بـ12.2% في 2003⁵.

ب- توزيع غير متساوي بين مختلف المناطق

تستحوذ آسيا النامية على أكبر نسبة من الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إلى القارة الآسيوية بـ 80% من مجمل الاستثمار المتدفق إلى آسيا ككل. غير أن توزيعه داخل هذه المنطقة يظهر فوارق صارخة من دولة إلى أخرى، بالفعل فمن جهة التدفقات السنوية الواردة، نجد أن الصين و هونغ كونغ و سنغافورة تمثل أكثر من 50% من الـ(إ.أ.م) المتدفق نحو آسيا في حين لم تحصل دول أخرى أو مناطق كاملة إلا على اقل من 10%.

¹ تتمثل في: دول جنوب شرق آسيا الفيتنام، الكمبودج، اللاوس، تايلندا، بيرمانيا، ماليزيا سنغافورة، إندونيسيا، الفلبين، بروناي دول آسيا الشرقية الصين، تايوان، كوريا الشمالية و كوريا الجنوبية، منغوليا هونغ كونغ..كما هي محددة لدى مؤتمر الأمم للتجارة و التنمية.

² مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية. تقرير الاستثمار العالمي 2004. التحول نحو الخدمات. استعراض عام. نيويورك و جنيف 2004. ص: 11.

³ CNUCED, Rapport Sur L'investissement Dans Le Monde 2001, Op.Cit, P.4..

⁴ CNUCED, Rapport Sur L'investissement Dans Le Monde 2004, overview, Op. Cit, P.3.

⁵ idem.

جدول 10.3.1. تطور أهمية المناطق في التدفقات الواردة إلى آسيا من الـ(إ.أ.م) (%)

2003	2002	2001	2000	99	98	97
5.7	4.7	5.7	2.8	4.6	5.3	5.8
84.8	86.7	81.4	91.9	89.7	82.6	82.6
5.7	4.7	4.3	2.3	3.3	3.9	5.1
3.8	3.9	4.0	3.0	2.4	8.1	6.6
100	100	100	100	100	100	100

المصدر: جدول منظم منعدة تقارير UNCTAD, World Investment Report

ج- مصادر الـ(إ.أ.م) المتدفق لآسيا

تعتبر الـ(و.م.أ) و اليابان المصدرين الوحيدين للـ(إ.أ.م) لآسيا إلى عهد قريب، و تحتفظان اليوم بمكانة قوية في الاستثمار بالدول المصنعة حديثا من الجيل الأول¹، غير أن الاستثمارات المتجهة إلى الجيل الثاني من الدول المصنعة حديثا² إضافة إلى الصين و الفيتنام، تأتي من دول المنطقة نفسها، فخلال 89-93 نجد أن 40% من تدفقات الـ(إ.أ.م) القادمة إليها تأتي من نفس المنطقة، كما مثلت آسيا النامية 40% من الـ(إ.أ.م) المتدفقة إلى الصين. و 39% من الاستثمار في ماليزيا و 57% في الفيتنام و 37.5% في تايلندا و 32% في إندونيسيا³.

جدول 11.3.1. نسبة مساهمة أهم المستثمرين في آسيا النامية 90-94*

آسيا النامية**	الفيتنام	ماليزيا	تايلندا	سنغافورة	إندونيسيا	الصين	كوريا	تايبوان
11.3	12.9	14.1	9.3	21.6	17.2	3	33.7	10.4
19	3	12.4	15	47.9	5.2	7.5	30.2	23.9
17.3	6.7	20	28	26.7	18.2	6.6	24.4	30.2
46.2	59.6	39.4	37.3		50	80	5.2	20.4

Source: Tersen. D et Bricot.J.L. l'investissement international. . Op.Cit P,143

* باستثناء إندونيسيا 1990-94/7

**متوسط مرجح بالتدفقات السنوية لكل بلد باستثناء الفيتنام

الجدول السابق يبين انه كلما اتسعت رقعة الاستثمار الدولي في آسيا كلما اصبح جهويا اكثر. فحضور آسيا (و اليابان) في استثمارات الدول المصنعة حديثا من الجيل الثاني أكبر من حضوره في الجيل الأول.

¹تتمثل في: تايبوان و هونغ كونغ و سنغافورة و كوريا الجنوبية

²تتمثل في: اندونيسيا و ماليزيا و تايلندا

³ Tersen. D et Bricot.J.L, l'investissement international, Op.Cit, P.130.

2-2- الاستثمار الأجنبي المباشر في أمريكا الجنوبية

أ- تطور الـ(إ.أ.م)

بعد النمو الهائل الذي عرفه الـ(إ.أ.م) باتجاه أمريكا الجنوبية من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى غاية السبعينات، نجده يستقر عند مستوى متدني في نهاية الثمانينات، ليلبغ اوجه في نهاية التسعينات، لكنه يبدأ في التناقص منذ 2000. و هكذا بعد أن كانت أمريكا الجنوبية تستقطب اغلب الاستثمارات المتجهة إلى الدول النامية نجدها تتقلص مكانتها شيئاً فشيئاً فاسحة المجال لآسيا.

جدول 12.3.1. تطور تدفق الاستثمارات إلى أمريكا الجنوبية مليار دولار

2003	*2002	*2001	*2000	**99-95	*94-89	90-86	85-81	80-75	74-70	
173	157.6	211.4	240	172.7	59.6	16	25.9	24.1	15	2الدول النامية(أ)
49.7	51.8	84	86.2	69.7	17.5	5.1	11.6	12.8	10.9	أمريكا الجنوبية(ب)
28.9	38.7	39.7	35.9	40.4	29.3	31.7	44.7	53.1	72.5	ب/أ(%)

Tersen. D et Bricot.J.L. l'investissement international. P,158 (90-70)
 * Rapport sur l'investissement dans le monde 2001, 2003, 2004
 **حسبت كمتوسط حسابي من Rapport sur l'investissement dans le monde 2001

ب- التوزيع الجغرافي

يعتبر الاستثمار باتجاه أمريكا الجنوبية شديد الاستقطاب جغرافياً، فخمسة دول تستحوذ على أكثر من ثلاثة أرباعه، و ثلاثة دول تستقطب أكثر من 60% و ذلك خلال 97-2001.

و في سنة 2001 استقبل المكسيك لوحده 24.7 مليار دولار ممثلاً لـ33.8%، يأتي في المرتبة الثانية البرازيل بـ22.7 مليار دولار ممثلاً لـ30.2% أي أن هذان البلدان لوحدهما يحصلان على 64% من مجمل الاستثمار المتدفق لأمريكا الجنوبية.

يليها الشيلي بـ5.5 مليار دولار و بنسبة 7.5% ثم فنزويلا و الأرجنتين بـ3.4 و 3.2 مليار دولار على التوالي ممثلين لـ4.7% و 4.4%.

و من جهة الدول المصدرة تعتبر الـ(و.م.أ) أول مستثمر في أمريكا الجنوبية إذ تساهم بين 40% و 60% من مخزون الـ(إ.أ.م) في هذه المنطقة، و تحصل المكسيك على حصة الأسد من ذلك¹ (تمثل الـ(و.م.أ) 61.6% من مخزون الاستثمار في المكسيك). يلي الـ(و.م.أ) الاتحاد الأوروبي الذي تتجه اغلب استثماراته إلى البرازيل بسبب الاستثمارات الألمانية فيه، التي تمثل 15.6%.

¹ بسبب برنامج (ماكيلادوراس) (Maquiladoras) الذي وضع في 1965 من اجل تصنيع المناطق الحدودية بين الـ(و.م.أ) و المكسيك من خلال: الغاء الحقوق الجمركية على المنتجات التي قيمتها المضافة محققة خارج الـ(و.م.أ) و تشجيع عمليات التركيب خارج الـ(و.م.أ) مع إعادة تصديرها للو.م.أ.

2-3- الاستثمار الأجنبي المباشر في إفريقيا

أ- معدل استثمار ضعيف

إن معدل النمو الضروري في إفريقيا الذي يسمح بتراجع الفقر يتعين أن يكون في حدود 7%، و هذا لا يتحقق إلا بمعدل استثمار عالي تتراوح نسبته بين 18-25% سنويا من الناتج المحلي الإجمالي. خلال الفترة 65-73 بلغ معدل الاستثمار 20% و خلال 74-80 ارتفع إلى 24.5% إلا انه اخذ في التراجع منذ ذلك الحين بسبب الأزمة الاقتصادية. أخذت بعض الدول في إنجاز برامج للتعديل الهيكلي إلا أن معدل الاستثمار بقي ضعيفا و لم يبلغ المستويات الضرورية، بالفعل فقد كان يتراوح بين 16.5% و 19.6% خلال 81-87 و اقل من ذلك خلال 88-96، في حين كان يناهز 32% في (الصين و الهند و إندونيسيا).

ب- جاذبية ضعيفة للـ(إ.أ.م)

على الرغم من نمو الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى إفريقيا بقيمته المطلقة إلا أن معدل نموه كان ضعيفا مقارنة بالمعدل المحقق سواء باتجاه الدول النامية أو باتجاه كل دول العالم، فبعد أن كانت إفريقيا تمثل 20% و 3% من التدفقات المتجهة الدول النامية و إلى العالم ككل على التوالي خلال السبعينات، نجدها لا تمثل إلا 12.9% و 3.4% خلال الثمانينات(80-85) و 5% و 1.9% خلال التسعينات(91-96) لتصل إلى اقل من 4% و اقل من 1% في بداية القرن 21. و التحسن الذي عرفته في الآونة الأخيرة يبقى بعيدا عن ذلك المحقق في مناطق أخرى إذ بلغ متوسط ما يتدفق إلى إفريقيا حوالي 11% من التدفقات الواردة إلى الدول النامية و اقل من 5% من متوسط التدفقات الواردة العالمية. بشكل عام تحصل إفريقيا على اقل من مليار دولار لكل دولة في السنة في احسن حالات التدفق و اقل من 70 مليون دولار في أسوأها.

جدول 13.3.1. مكانة إفريقيا في تدفقات الـ(إ.أ.م) الواردة (%)

متوسط 96-91	97	98	99	2000	2001	2002	2005	2007	2009
1.8	2.2	1.3	1.1	0.6	2.3	1.7	3.1	3	5.2
5.0	5.5	4.7	5.3	3.5	9.0	6.8	9.3	10.6	12.2
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
34.8	25.2	32.6	29.5	36.5	29.3	31.8	41.4	42.2	31.2
65.2	74.8	67.4	71.3	63.5	70.7	68.2	58.6	57.8	68.8

: source: World Investment Report 2003.2008 et 2010

انعكست هذه التطورات لتدفقات الـ(إ.أ.م) على المخزن منه في إفريقيا، فبعد أن كانت تمثل 10.5% من مجمل مخزون الـ(إ.أ.م) في الدول النامية و 4.6% في كل دول العالم، نجده يتقلص في 1995 إلى 8.4% و 2.6% ليصل في 2002 إلى 7.3% و 2.4% (170.9 مليار دولار). 71% منها متوطنة في دول جنوب الصحراء¹ و الباقي في شمال إفريقيا.

ج- تركيز جغرافي و قطاعي

يعتبر الـ(إ.أ.م) باتجاه إفريقيا شديد الاستقطاب فمن بين 122.6 مليار دولار المتوطنة في إفريقيا (جنوب الصحراء) 69.3% منها موجودة في 3 دول (من بين 47 دولة): أنغولا و نيجيريا و إفريقيا الجنوبية. و لا يختلف الوضع بالنسبة لشمال إفريقيا حيث يتوطن أكثر من 84% في ثلاثة دول من بين 6: مصر و المغرب و تونس. و على مستوى إفريقيا ككل تستحوذ خمسة(5) دول على 70% من مجمل مخزون الـ(إ.أ.م) فيها².

و من حيث عدد الشركات المتوطنة في إفريقيا فإن التركيز يبقى في صالح إفريقيا الجنوبية لكنه يتغير بالنسبة لبقية الدول الأخرى. من بين 49048 شركة أم لها 105830 فرع في الخارج يوجد بإفريقيا 1202 شركة أم(2.45%) و 7049 فرع(6.7%)³. تستحوذ إفريقيا الجنوبية على 78.2% من الشركات الأم و 29% من الفروع و تونس على 11.8% و 35.5%، كما تحصل زامبيا على 16.7% من الفروع و لا يوجد بها إلا شركتين أم. هذه الدول الثلاثة تمثل إذا 81.2% من مجمل فروع الشركات المتوطنة في إفريقيا و تمثل تونس و جنوب إفريقيا 80% من الشركات الأم.

و من جهة الدول المصدرة تعتبر الـ(و.م.أ) أهم مصدر للـ(إ.أ.م) إلى إفريقيا بـ9.4 مليار دولار في 1999، يليها المملكة المتحدة التي تمثل استثماراتها في كل من كينيا و نيجيريا و إفريقيا الجنوبية و زيمبابوي 4.8 مليار دولار ثم فرنسا بـ4.7 مليار دولار اغلب استثمارات هذه الأخيرة تستحوذ عليها دول منطقة الفرنك بـ40% لنفس السنة⁴.

و تتوطن اغلب الاستثمارات في القطاع الأولي أو في القطاعات المرتبطة به، فحوالي 60% من الـ(إ.أ.م) التي تمت في إفريقيا جنوب الصحراء كانت في القطاعات المنتجة للمواد الأولية أو في أنشطة مرتبطة بها، كما أن 95% من الاستثمارات التي أنجزت في نيجيريا و أنغولا كانت في قطاع المحروقات، تمثل هذه الدول أكثر من 25% من الـ(إ.أ.م) المتوطنة في إفريقيا.

¹دول جنوب الصحراء الكبرى: كل الدول الإفريقية الموجودة جنوب الصحراء.

² الارقام محسوبة من world report investment 2003

³ ibid

⁴République Française , Ministère déléguée au commerce extérieur les dossiers de la (DREE), L'insertion de l'Afrique dans le commerce international, Août 2002, P.10.

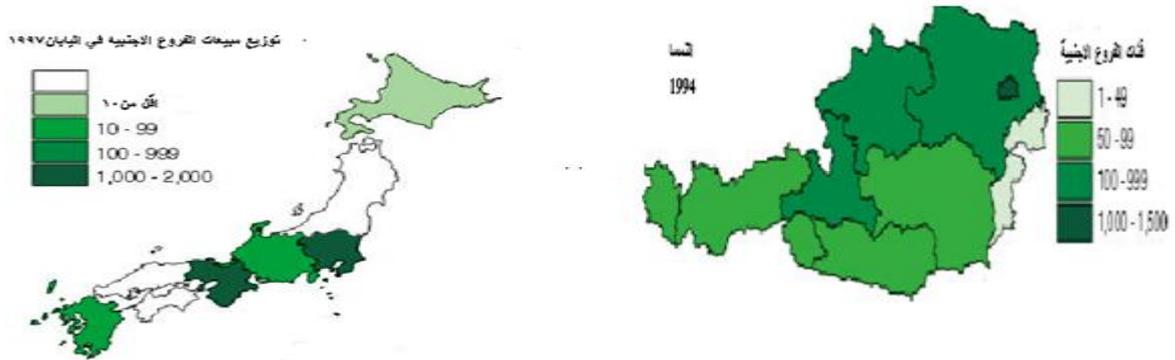
المطلب الثالث: التوجه الإقليمي للاستثمار الأجنبي في داخل الدول

هذا التركيز الجغرافي للاستثمار الأجنبي نجده يمتد إلى داخل الدولة الواحدة، حيث تتركز الأنشطة في أقاليم محددة دون غيرها.

تعم هذه الخصائص المكانية كل الدول. و يعكس هذا التوزيع الغير متساوي للاستثمار، من دون شك تفضيل المؤسسات الاقتصادية لموقع على آخر، مما يدل على العلاقة بين اختيارات هذه الشركات و مكان توطنها.

بالنسبة للاستثمارات الواردة، يتوطن في فيينا بالنمسا 50% من الشركات التابعة الأجنبية، التي تمثل 57% من رأس مالها و 51% من مجمل العاملين فيها، و تستحوذ ثلاثة مناطق في السويد(ستوكهولم و فاسترا غاتالند و سكين) على أكثر 60% من إنتاج الشركات التابعة الأجنبية. و في الولايات المتحدة تتوطن اغلب هذه الشركات الأجنبية في كاليفورنيا و نيويورك و تكساس و إلينوا و نيوجيرسي، و هي تمثل أكثر من 50% من إنتاج الفروع الأجنبية بالولايات المتحدة. و في فرنسا تسجل منطقة باريس أعلى نسبة من الفروع الأجنبية (15%) و في اليابان 4/5 من الفروع الأجنبية متوطنة في طوكيو و هي تمثل 90% من مبيعات الفروع في الخارج¹، كما يظهر من خلال الاشكال التالية.

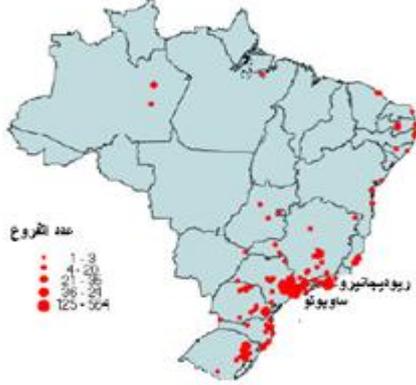
شكل 2.3.1. التوجه الإقليمي للأنشطة في عدة دول



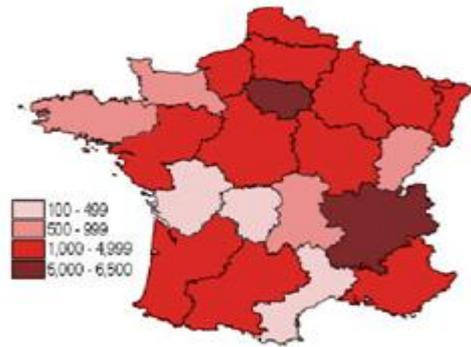
¹ U.N.C.T.AD, world investment report 2001,P,59.

الجزء 1. الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

توطن فروع شركات الأجنبية في البرازيل ٢٠٠٠



توزيع الاستثمار الأجنبي في فرنسا ١٩٩٩



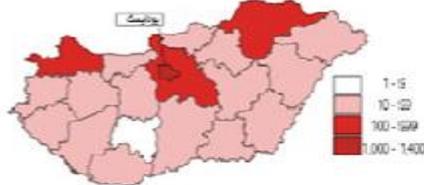
نفس الوضع نلاحظه في الدول النامية، ففي مصر مثلاً؛ نجد أن أربعة مناطق (القاهرة و الجيزة و الاسكندرية و 6 أكتوبر) تستقطب أكثر من 52% من مجمل (إ.أ.م) المتدفق في 1984¹. و في الصين تستقطب اثنا عشرة (12) منطقة ساحلية أكثر من 87% من الاستثمار الأجنبي و تحصل ثلاثة مناطق غوانغ دونغ جيانغ سو و شنغهاي على حوالي 70%، و منطقة غوانغ دونغ تستحوذ لوحدها على 29% منه².

و في تايلندا من بين 68 منطقة (province) تستحوذ ثلاثة مناطق على 54% من الاستثمارات الأجنبية.

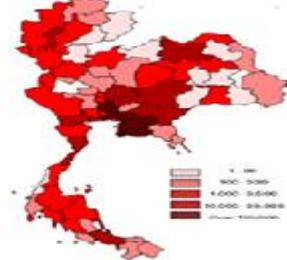
و لا يختلف الوضع في أمريكا الجنوبية، إذ يتوطن اغلب الاستثمارات في منطقتي ريو دي جانيرو و ساو بولو، بالبرازيل كما تتوطن اغلب الاستثمارات في المكسيك في العاصمة مكسيكو و المناطق الحدودية مع الولايات المتحدة.

و في أوروبا الشرقية تتوطن اغلب الاستثمارات في المجر بالعاصمة بودابست و نفس الشيء يمكن ملاحظته في دول أخرى³.

توزيع الاستثمار الأجنبي في النمسا ١٩٩٩



توزيع الاستثمار الأجنبي في كندا ٢٠٠٠



¹ محمد نظير بسبوني، دور السياسات الاقتصادية اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة عين شمس، القاهرة، 1986، ص.483.

² U.N.C.T.AD, world investment report 1994, P.303.

³ U.N.C.T.AD, world investment report 2001, P.63.

خلاصة المبحث الثاني

حسب رصيد التدفقات تعتبر الدول المتقدمة مصدرا صافيا للـ(إ.أ.م). تبين نسبة الـ(إ.أ.م) الصادر إلى الوارد منه مدى اندفاع الدولة في تصدير الـ(إ.أ.م). و تظهر أن الولايات المتحدة أصبحت منطقة جذب كبيرة للـ(إ.أ.م) مقارنة ببقية الدول، على عكس اليابان الذي بقي بلدا أكثر انغلاقا لكنه أكثر اندفاعا مقارنة بالدول الأخرى.

أما الدول النامية فقد تضاعفت التدفقات الواردة بمعدل اكبر من التدفقات الصادرة، مما جعلها مستوردا صافيا. لازم توسع الاستثمار الأجنبي المباشر هذا توسع رقعته الجغرافية بشكل ملحوظ منذ التسعينات. غير أن اغلب الاستثمار الأجنبي المباشر يبقى من فعل الدول المتقدمة، سواء من جهة تصدير الـ(إ.أ.م) أو من جهة استيراده.

و يظهر هذا التركيز بشكل واضح في داخل المجموعة الدولية الواحدة. ففي الدول المتقدمة نجد أن الاتحاد الأوروبي و أمريكا الشمالية يسيطران على جل التدفقات و المخزونات الواردة أو الصادرة. يمتد هذا التركيز للاستثمار الأجنبي إلى المجموعة الجيوبية الواحدة. يسيطر عدد محدود من الدول على الـ(إ.أ.م) في الاتحاد الأوروبي، و تسيطر الولايات المتحدة في أمريكا الشمالية.

و لا يختلف الوضع كثيرا في الدول النامية، حيث يظهر توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر جغرافيا تباينا كبيرا بين مختلف المناطق و في داخلها.

ففي اسيا التي تستقطب اغلب الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الدول النامية، لا يتوزع بها بشكل متساوي، فهو متركز في عدد محدود من الدول، فالصين و هونغ كونغ و سنغافورة تمثلن أكثر من 50% من الـ(إ.أ.م) المتدفق نحو آسيا في حين لم تحصل دول أخرى أو مناطق كاملة إلا على اقل من 10%. و الملاحظ أنه إذا كانت الـ(و.م.أ) و اليابان تعتبران المصدرين الوحيدين للـ(إ.أ.م) لآسيا إلى عهد قريب، و تحفظان اليوم بمكانة قوية في الاستثمار بالدول المصنعة حديثا من الجيل الأول، فان دول المنطقة نفسها هي المصدر الأساسي للاستثمار نحو الجيل الثاني من الدول المصنعة حديثا إضافة إلى الصين و الفيتنام.

و لا يختلف الوضع كثيرا بالنسبة لأمريكا الجنوبية، التي تأتي في المرتبة الثانية من جهة التدفقات الاستثمارية الصادرة أو الواردة للدول النامية، إذ يسيطر عدد محدود من الدول على هذه التدفقات.

كذلك الحال في إفريقيا التي تعتبر جاذبيتها ضعيفة للاستثمار الأجنبي و يتركز اغلبه في القطاع الاولي.

يتركز اغلب الاستثمار المتجه إلى إفريقيا في عدد محدود من الدول، فأكثر من 69% من الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى إفريقيا (جنوب الصحراء) يتوطن في 3 دول (من بين 47): أنغولا

الجزء 1..... الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

و نيجيريا و جنوب إفريقيا. و لا يختلف الوضع بالنسبة لشمال إفريقيا حيث يتوطن أكثر من 84% في ثلاثة دول من بين 6: مصر و المغرب و تونس. و على مستوى إفريقيا ككل تستحوذ خمسة (5) دول على 70% من مجمل مخزون الـ(إ.أ.م) فيها.

يمتد هذا الشكل من التوزيع الجغرافي إلى داخل الدولة الواحدة، حيث تتركز الأنشطة في أقاليم محددة دون غيرها. سواء في الدول المتقدمة أو النامية. ففي الدول المتقدمة و على سبيل المثال، اغلب الاستثمار يتوطن في فيينا بالنمسا، و في ثلاثة مناطق بالسويد و في كاليفورنيا و نيويورك و تكساس و إلينوا و نيوجيرسي بالولايات المتحدة و في منطقة باريس بفرنسا. كذلك الحال بالنسبة للدول النامية، ففي مصر يتوطن اغلب الـ(إ.أ.م) في أربعة مناطق، و في الصين يستقطب عدد محدود من المناطق الساحلية اغلب الـ(إ.أ.م)، و في تايلندا تستحوذ ثلاثة مناطق على اغلب الاستثمارات الأجنبية. و في أمريكا الجنوبية يتوطن اغلب الاستثمارات في منطقتي ري ودي جانيرو و ساوو بولو بالبرازيل، كما تتوطن اغلب الاستثمارات في المكسيك في العاصمة مكسيكو و المناطق الحدودية مع الولايات المتحدة.

خلاصة الفصل الثالث

يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر على انه مجمل العمليات التي تسمح للمتعامل الأجنبي بالرقابة و بصورة دائمة على الأصول المحلية التي تنشأ عند امتلاك هذا المتعامل على 10% أو أكثر من أصوات الناخبين في الشركة.

و يرتبط إحصاء الـ(إ.أ.م) بعدة مشاكل، متعلقة بأسعار الصرف و بتعريفه و بتصريحات الشركات عن أصولها في الخارج.

و لقد مر الاستثمار الأجنبي المباشر بمرحلتين كبيرتين تعبران عن تحولات جوهرية في خصائصه.

تمتد الأولى من نهاية القرن 19 إلى غاية الحرب العالمية الثانية و تميزت هذه المرحلة بخاصيتين أساسيتين الأولى أن تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر ارتبط بالظروف الداخلية للدول المصدرة و هكذا فقد كانت الأزمات عاملا مؤثرا في نمو تصديره و الثانية أنه كان يسير إلى جنب الصادرات السلعية. إضافة إلى الهيمنة البريطانية و تركزه في المواد الأولية الأمر الذي جعل الدول النامية أهم مضيف للـ(إ.أ.م).

و إذا كانت الخصائص السابقة تصدق تقريبا على كل المرحلة الأولى فان المرحلة الثانية و الممتدة من نهاية الحرب إلى غاية اليوم قد تميزت بخصائص تصب في مجملها في اتجاه واحد: تعمق الترابط الدولي في عدد محدود من الدول. هذا الاتجاه كان نتيجة تطور الاستثمار الأجنبي المباشر على عدة فترات: تمتد الأولى من نهاية الحرب الثانية إلى غاية السبعينات من القرن 20 و شهد خلالها الـ(إ.أ.م) نموا كبيرا (تضاعف بين 1960 و 1975 بـ4.4 مرة مقابل 1.8 مرة للفترة 1914-1938) و تميزت هذه الفترة بديناميكية كبيرة للاستثمار الأمريكي في الخارج مما جعل الـ(و.م.أ) تستفرد بالريادة مخلفة دولا كفرنسا. و بفقدان الدول النامية كمناطق جذب للـ(إ.أ.م)، و بتحول في التوزيع القطاعي لصالح الصناعات التحويلية على حساب المواد الأساسية.

و تمتد الفترة الثانية من 1973 إلى غاية 1985 و تميزت بتباطؤ نمو الـ(إ.أ.م) بسبب الأزمة العالمية و انخفاض قيمة الدولار و انهيار النظام النقدي الدولي و انخفاض تكلفة التمويل حيث ظهرت فوائض البترودولارية أعادت البنوك تدويرها من خلال نظامها المصرفي الأمر الذي جعل تكلفة الحصول على القروض ضعيفة نسبيا.

الفترة الثالثة و تمتد من 86 إلى 92 ميزها نمو كبير للـ(إ.أ.م)، يفسر هذا بعدة عوامل :

- التحولات الهيكلية في الاقتصاد العالمي(عمليات الخصخصة و تحرير أسواق راس المال و بداية النقاش حول النظام العالمي للتجارة..).

- تطبيق التطور التقني في مجال الاتصال و المعلوماتية.

- تطور التشريعات الوطنية لصالح الاستثمار الأجنبي المباشر.

- بروز دول جديدة كمصدر هام للـ (إ.أ.م) : اليابان و ألمانيا.....

المرحلة الثالثة الممتدة من 93 إلى 2003 تميزت بالعودة إلى النمو بعد التقلص الذي عرفه الـ (إ.أ.م) خلال 90-92 و عودة تقلصه ثانية خلال 2001-2003. و يرجع سبب النمو إلى: انتعاش الاقتصاد العالمي و تزايد عدد الـ (ش.م.ج) بشكل كبير و بروز دول نامية (كوريا الجنوبية و تايوان و سنغافورة) جديدة مصدرة للـ (إ.أ.م) حتى و إن كانت مساهمتها ضعيفة. أما عن أسباب تقلص نمو الـ (إ.أ.م) في الفترة الموالية فيعود إلى ضعف النمو الاقتصادي العالمي و إلى عدم الاستقرار الأمني الدولي (أحداث أكتوبر 2001 و الحرب على العراق و الصراعات الجهوية) مما ولد حالات من عدم التأكيد لم تشجع كثيرا على الاستثمار بشكل عام.

يسمح تحليل التوجه الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر، بإبراز استقطابه حسب المجموعات الاقتصادية، أو حسب الدول أو حسب مختلف المناطق.

بالفعل، فعلى الرغم من تطور الاستثمارات المتجهة إلى الدول النامية في المرحلة الراهنة، و اتساع رقعته إليها إلا أن الدول المتقدمة تبقى مسقطبة لأغلب الاستثمارات سواء الواردة منها أو المصدرة. مما يدل على أن الدول النامية ليست في مجموعها منطقة جذب كبيرة للاستثمار الأجنبي المباشر، حتى و لو كانت مستوردا صافيا مقارنة بالدول المتقدمة التي تعتبر مصدرا صافيا.

يظهر هذا التركيز للاستثمار الأجنبي بشكل واضح لما، نحل توزيعه في داخل المجموعة الدولية الواحدة. ففي الدول المتقدمة، يبرز الاتحاد الأوروبي و أمريكا الشمالية كمناطق مهمة في مجمل التدفقات و المخزونات الواردة أو الصادرة. يمتد هذا التركيز للاستثمار الأجنبي إلى المجموعة الجهوية الواحدة. فيسيطر عدد محدود من الدول على الـ (إ.أ.م) في الاتحاد الأوروبي، و تسيطر الولايات المتحدة في أمريكا الشمالية.

و لا يختلف الوضع كثيرا في الدول النامية، حيث تستحوذ آسيا على اغلب التدفقات الواردة و الصادرة، يليها أمريكا الجنوبية.

و تحليله على مستوى المنطقة الواحدة يبين تركزه في عدد محدود من الدول. في آسيا مثلا نجد الصين و هونغ كونغ و سنغافورة (تمثل 50% من الاستثمار المتجه إلى اسيا) و في أمريكا اللاتينية نجد البرازيل و المكسيك (يمثلان حوالي 64% من الاستثمار المتجهة إلى امركا الجنوبية) و في إفريقيا نجد ثلاثة دول: إفريقيا الجنوبية و نيجيريا و انغولا من بين تستحوذ عل أكثر من 69% من الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى افريقيا.

الجزء 1. الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

و يأخذ هذا الاستقطاب شكل الاستقطاب الإقليمي في داخل الدولة الواحدة. حيث يتوطن الـ(إ.أ.م) في المناطق الحضرية، في الدول المتقدمة في فيينا بالنمسا، و في ثلاثة مناطق بالسويد و في كاليفورنيا و نيويورك و تكساس و إلينوا و نيوجيرسي بالولايات المتحدة و في منطقة باريس بفرنسا.

و في الدول النامية، يتوطن اغلب الـ(إ.أ.م) بمصر في أربعة مناطق(القاهرة و الجيزة و الاسكندرية و 6 أكتوبر) و بالصين في عدد محدود من المناطق الساحلية، و بتايلندا في ثلاثة مناطق، و بالبرازيل في منطقتي ريو دي جانيرو و ساوو بولو، و بالمكسيك في العاصمة مكسيكو و المناطق الحدودية مع الولايات المتحدة.

خلاصة الجزء الأول

منذ منتصف الثمانينات من القرن الماضي عرف الاقتصاد الدولي العديد من التحولات التي مست الجوانب الفكرية و المذهبية و التكنولوجية، انعكست كمظاهر اقتصادية و اجتماعية و سياسية، استلزم من المؤسسات و الحكومات تكيفا محددًا، بحيث اخذ البعد الخارجي دورا مهما في سياسات النمو و التوسع.

فأصبحت المؤسسات تبحث عن تحسين نتائجها بمزيد من التدويل و الحكومات عن تحسين مستوى النمو بها بمزيد من الاندماج الدولي (انفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر). إذا فقد ترجمت هذه التكييفات كتوسع في ظاهرة التدويل، بالنسبة للشركات من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، و بالنسبة للدول، انفتاح اكبر على الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال العمل على جذب اكبر قدر منه.

تزامنت هذه التحولات مع نمو كبير لحركة رأس المال الدولية. و لما كان الاستثمار الأجنبي المباشر ليس إلا الشكل الذي اتخذته هذه الحركة خلال هذه المرحلة من التحولات. فان دراسة الاستثمار الأجنبي المباشر تستلزم دراسة حركة رأس المال الدولية.

يعتبر الإقراض الدولي و الاستثمار الغير مباشر اسبق تاريخيا من الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث مدى الهيمنة على حركة رأس المال الدولية. كما كانت اغلب هذه الأشكال موجهة إلى دول قريبة ثقافيا من الدول المصدرة، و متركزة في البنية التحتية و موجهة إلى حكومات الدول.

و يختلف تفسير تدفق رأس المال حسب البلد إن كان مصدرا أو مستوردا له. فيبرر بالنسبة للدول المصدرة بضعف تامين راس المال في الداخل مما يستلزم تصديره، و بالتالي فهو يبحث عن تامين ملائم له في الخارج. أما بالنسبة للدول المستوردة التي هي عادة ما تكون نامية فهو مبرر بعدم كفاية الادخار المحلي في تمويل التنمية و عجز مزمن في ميزان المدفوعات.

غير أن التطورات الأخيرة (في التسعينات) لراس المال في الدول النامية كشفت عن توجه التدفقات الراسمالية إلى دول تسجل فوائض كبيرة في موازينها الجارية. بررت هذه التدفقات بالعديد من العوامل الداخلية و الخارجية.

يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر على انه مجمل العمليات التي تسمح للمتعامل الأجنبي بالرقابة و بصورة دائمة على الأصول المحلية التي تنشأ عند امتلاك هذا المتعامل على 10% أو أكثر من أصوات الناخبين.

و لقد مر الاستثمار الأجنبي المباشر بمرحلتين كبيرتين تعبران عن تحولات جوهرية في خصائصه. و إذا كانت المرحلة الأولى قد تميزت بارتباط الاستثمار الأجنبي المباشر بالظروف الداخلية للدول المصدرة لرأس المال و مسابرتة للصادرات السلعية و تركزه في المواد الأولية مما يجعل النامية

الجزء 1. الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

أهم مضيف له. فان المرحلة الثانية و الممتدة من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى غاية اليوم قد تميزت بخصائص متغيرة تصب في مجملها في اتجاه واحد: تعمق الترابط الدولي في عدد محدود من الدول.

تضاعف الاستثمار الأجنبي المباشر بين 1960 و 1975 بـ4.4 مرة مقابل 1.8 مرة للفترة 1914-1938 و في 1985 بـ2.9 مرة مقارنة بـ1973، و بـ1.3 مرة خلال 86-90 و تضاعف بـ5 مرات في سنة 2000 مقارنة ببداية التسعينات، و بحوالي ثلاثة مرات بين 2002 و 2008.

يبين تحليل التوجه الجغرافي للاستثمار الأجنبي، استقطابه جغرافيا. فحسب المجموعات الدولية تستحوذ الدول المتقدمة على اغلب الاستثمارات كما تعتبر أهم مصدر له. مما يدل على أن الدول النامية مازالت مناطق اقل جذبا حتى و لو كانت مستوردا صافيا مقارنة بالدول المتقدمة التي تعتبر مصدرا صافيا. كما يدل هذا الأخير على أن الدول المتقدمة مازالت أهم مصدر لرأس المال حتى ولو ظهرت دول نامية مؤخرا كمصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر.

و يتركز الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتقدمة بالاتحاد الاوروبي و امريكا الشمالية. و يشهد هذا التركيز على مستوى الدول، فيستحوذ عليه عدد محدود من الدول سواء من جهة استيراده او تصديره.

و لا يختلف الأمر كثيرا في الدول النامية، فهو متركز في عدد محدود من المناطق، في آسيا ثم أمريكا اللاتينية و أخيرا إفريقيا. يمتد هذا التركيز إلى داخل المنطقة الواحدة، ففي آسيا نجد الصين و هونغ كونغ و سنغافورة و في أمريكا اللاتينية نجد البرازيل و المكسيك و في إفريقيا نجد ثلاثة دول: إفريقيا الجنوبية و نيجيريا و انغولا تستحوذ على اغلب الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى هذه المناطق.

يمتد هذا التركيز الجغرافي للاستثمار إلى الدولة الواحدة، سواء كانت متقدمة أو نامية، فهو يتركز في أقاليم معينة دون غيرها. يدل هذا التوجه الجغرافي على قدرة دول و أقاليم معينة على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، و من ذلك توطنه فيها.

يتبين لنا مما تقدم:

- أن التحولات الدولية استلزمت توسع حركة التدويل: بالنسبة للشركات و بالنسبة للدول. هدف الشركات تحسين النتائج، و هدف الدول تحقيق أهداف السياسات الاقتصادية أي النمو.
- لازم هذه الحركة نمو و تطور في حركة رأس المال الدولية.
- هذه الحركة لرأس المال يتعين النظر إليها من جهتين: الدول المصدرة و الدول المستوردة.
- في اغلبها هي حركة تأخذ اتجاهها وحيدا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية. لكنها ليست قاعدة عامة، الواقع يبين حالات عكسية.

الجزء 1. الفصل 3. الاستثمار الأجنبي المباشر

- الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال هذه الحركة. كان دافعا قويا لحركة رأس المال هذه في المرحلة الراهنة.

- تزامن هذا التوسع مع تركيز جغرافي على مستوى العالم ككل و على مستوى الدولة الواحدة.

إذا يتعين النظر إلى الاستثمار الأجنبي المباشر من عدة زوايا:

من جهة مصدره و مضيفه:

- الشركات، تدويل الشركات بالاستثمار.
- الدول، جذب أكبر قدر من الاستثمار.

و من جهة قرار الشركة لما تريد أن تتدول:

- تختار الدولة أولاً.
- ثم تختار الإقليم في داخل الدولة الواحدة.

و من جهة أهدافه أو الغرض منه:

- بالنسبة للشركات تحسين النتائج.
- بالنسبة للدول تحسين النمو.

من دون شك التوطن يجسد حالة التوافق بين الثنائيات السابقة، توفيق بين التدويل و الجاذبية و

توفيق بين اختيار الدولة و الإقليم و توفيق بين أهداف الدول و الشركات.

الجزء الثاني:

توطن الاستثمار الأجنبي المباشر بين أهداف الدول و أهداف الشركات.

الفصل الأول: التحليل النظري للتوطن.

الفصل الثاني: تدويل الشركات.

الفصل الثالث: تنافسية المؤسسة و التوطن.

الفصل الرابع: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

الجزء الثاني: التوطن بين أهداف الشركات و أهداف الدول

تمهيد

مما لا شك فيه، أن التحولات التي عرفها الاقتصاد العالمي قد أسفرت عن زيادة حدة المنافسة الدولية، و فسحت المجال الدولي واسعا أمام الشركات و الدول، ترتب عن ذلك حركة تدويلية واسعة سواء من جهة المؤسسات أو الدول. ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر الحامل الرئيسي لعمليتي التدويل هذه؛ فمن خلاله أصبحت المؤسسات تبحث عن تحسين نتائجها في كل المناطق، و أصبحت الدول تتنافس على جذبه بهدف تحقيق النمو و تحسين اندماجها الدولي. فهو إذا وسيلة تدويل الشركات بالاستثمار في الخارج و تدويل الدول من خلال العمل على جذبه. تستلزم كلتا العمليتين التدويليتين توطنه في الخارج. فالتوطن يأتي إذا كمرحلة لاحقة لعملية التدويل.

و يعبر توطن الاستثمار الأجنبي المباشر من جهة ثانية عن توافق بين منطقتين: منطق جزئي متعلق بالشركات و منطق كلي متعلق بالدول. فاختيار موقع معين للتوطن يتوقف على تقاطع مزايا الشركات بمزايا الدول، الشركات تحقق النمو و الاندماج الدولي، و الدول توفر نظاما كليا و إقليميا يحسن من تنافسية الشركات. من هذه الزاوية لا تصبح كل الدول أو الأقاليم مجالا مناسباً للتوطن بل سيترتب عنها تهيكـل المجال الدولي على أساس العديد من المؤشرات التي تعبر عن هذه التوافقات.

و هكذا تستلزم دراسة توطن الاستثمار الأجنبي المباشر تحليل المفاهيم التالية: التوطن و تدويل الشركات و تنافسية الشركات و جاذبية الدول.

لذلك سنعالج في هذا الجزء مسألة التوطن في الفصل الأول ثم نتناول بالدراسة في الفصل الثاني تدويل الشركات، ثم تنافسية المؤسسات في الفصل الثالث و أخيرا جاذبية الدول للاستثمار في الفصل الرابع.

الفصل الأول: التحليل النظري للتوطن

المبحث الأول: التوطن و أهداف الشركات و الدول.

المبحث الثاني: التوطن اختيار مكاني.

المبحث الثالث: التوطن اندماج مكاني.

الفصل الاول: التحليل النظري للتوطن.

تقديم

إن الشركة كنظام فرعي مفتوح على المحيط الذي تتوطن فيه، تؤثر و تتأثر بمتغيراته، يعكس ذلك تكيفها المستمر وفق معطيات هذا المحيط، مما يجعله أحد العناصر الأساسية المولدة للربح و تعظيمه في المؤسسة. من ذلك فإن قرار التوطن في الخارج لا يقوم على الموارد الداخلية للشركة فحسب، بل يستند أيضا إلى عناصر هذا المحيط كعوامل مولدة للربح و حائثة على توطین استثماراتها و أنشطتها في مكان معين دون غيره¹.

و يأخذ مفهوم محيط المؤسسة في الواقع معنى عاما واسعا يستحيل على مسئول المؤسسة تحديد كافة معالمه، فهو يدل على كل ما هو غير المؤسسة نفسها، كما يأخذ كذلك مفهوم المكان ذاته، للدلالة على مجمل العلاقات التبادلية التي تقيمها المؤسسة مع محيطها². في هذا السياق الأخير تتضمن مسألة التوطن في جوهرها مفهوم المكان، و توافق قرارات من مصادر متباينة (الشركات و الدول).

و تستلزم عملية التوطن من جهة المؤسسات الإجابة على تساولين:

أين؟ حيث يتعين على المؤسسة اختيار المكان (الإقليم و الدولة) التي ستوطن فيه. و بالتالي يتعين تحديد الاسس التي يقوم قرار الاختيار المكاني.

كيف؟ حيث يتعين عليها، بعد اختيارها للمكان، أن تحدد كيفية اندماجها فيه. و تستلزم هذه العملية اولا بناء نسيج من العلاقات المعقدة و الكثيفة و المتعددة مع عناصر المحيط (المكان) الذي تتوطن فيه و ثانيا تحديد الشكل الذي سيأخذه توطن الاستثمار الأجنبي المباشر.

و من جهة الدول تهيئة المكان (الإقليم أو المجال الوطني ككل) الذي سيستقبل الاستثمار الأجنبي المباشر. المكان بوصفه نظام، يفترض وجود أسس و قواعد معينة يقوم عليها، تحدد الدولة باعتبارها منظما و ضابطا لهذه العلاقات، تسمح له بأداء مهامه بالشكل الذي يحقق أهداف عناصره: تحسين تنافسية الشركات، و تحقيق النمو و الاندماج الدولي.

لذلك يتعين علينا مناقشة مسألة التوطن من ثلاثة زوايا:

باعتباره توافق بين أهداف الشركات و الدول.

باعتباره اختيار مكاني.

باعتباره اندماج مكاني.

¹ Banque mondiale, 2005 Rapport sur le développement dans le monde, *Un meilleur climat de l'investissement pour tous*, Abrégé, Washington, 2005, Pp, 1-4

² Vaesken Philippe, L'environnement Territorialise : Un Nouveau Concept De Structuration De L'environnement Dans La Stratégie De L'entreprise, Colloque A.I.M.S, P.3.

المبحث الأول: التوطن و أهداف الشركات و الدول.

المطلب الأول: أبعاد التوطن

من الناحية اللغوية يقال توطن فلان بالمكان الفلاني للدلالة على اتخاذه لهذا المكان كوطن له، و الوطن هو المحل الذي يقيم به الإنسان.

و يدل التوطن¹ اصطلاحا على حصيلة الفعل الذي بموجبه يتم اختيار موقع(مكان) معين، غير مكان(موقع) الإقامة، لوضع نشاط كامل(إنشاء مؤسسة جديدة، شراء مؤسسة، التحكم في مؤسسة..) أو جزء منه(إحدى حلقات الإنتاج، أو إحدى وظائف المؤسسة..)، ثم نقل هذا النشاط إلى الموقع(المكان) الذي تم اختياره. من ذلك فالتوطن يتضمن في جوهره بعدين: المكان، و مصادر متباينة تتخذ قرار الاختيار نقل النشاط و استقباله.

1- مفهوم المكان(الحيز) Espace

الهدف من هذه الفقرة هو البحث على إطار يساعدنا على تحديد شكل معين للمكان ينسجم مع تصورنا.

1-1- التنظيم المكاني

يشير مفهوم التنظيم المكاني إلى الفعل الذي يؤدي إلى الشكل أو المظهر الذي يتخذه المكان، و بالتالي فهو يدل على حالات الاستقطاب أو التشتت أو التنظيم الشبكي التي تميز البنيات(افراد، مؤسسات..) المكونة للمكان. في هذا السياق يشكل التنظيم المكاني موضوعا من علم المكان(science spatiale) التي تعتبر اعمال والتر ايزارد(1965-1979) رائدة في وضع نظرياته بشكل منهجي و علمي. غير أن اعمال كريستالر(Cristaller.W) في 1933 ثم فيما بعد لوش(Iosch.A) في 1940 تشكل اساسا نظريا للتنظيم المكاني.

بحث كريستالر عن القوانين التي تحكم تنظيم المناطق الحضرية، على أساس الترابط بين ثلاثة عناصر: الحجم و العدد و المسافة(espacement). يصور النموذج تنظيما تراتبيا لشبكة المدن على أساس الخدمة المقدمة². فتحدد طبيعة الخدمة مدى نفوذ مركز معين، الخدمات النادرة هي التي يكون مجالها السوقي aire de marche كبير، و يعبر عن نفوذ المركز الذي قدمها، و العكس صحيح. يقوم هذا التنظيم على أساس مركز حضري يقدم خدماته لمجموع السكان الذين يتوزعون مكانيا بصورة متجانسة، و بالشكل

¹ عادة ما يتم التمييز بين مفهومين: التوطن Implantation و التوطن Localisation، و يأخذ مفهوم التوطن مدلولاً أوسع من مفهوم التوطن. إذا كان التوطن يدل على اختيار المؤسسة لمكان توطنها فإن التوطن يدل على تشكيل بنية إنتاجية في مكان معين، فنقول التوطن الصناعي للدلالة على بناء نسيج صناعي في مختلف الاماكن. فالمفهومان يشتركان اذا من حيث المكان الذي يتم وضع النشاط فيه، لكنهما يختلفان من مستوى القرار. فالتوطن يفترض عنصر التخطيط، أما التوطن فيستلزم حرية اتخاذ القرار.

التوطن مصدر فعل توطن توطنا و التوطن مصدر فعل و طن توطينا.

² Belattaf.M. localisation industrielle et aménagement du territoire, aspects théoriques et pratiques, O.P.U, Alger2009.P.52.

الجزء 2..... الفصل 1. التحليل النظري للتوطن

الذي تقل مسافة تنقلهم إلى المركز إلى أدنى حد يمكن. و إذا كان الفضاء الجغرافي متجانسا، فان المراكز الحضرية المتساوية الرتبة، تقع على رؤوس مثلث متساوي الأضلاع، و يرسم مجال نفوذها دائرة يمر محيطها بمنصف أضلاعه. مما يؤدي إلى تشكل حول كل مركز حضري سداسي، تحدد رؤوسه المجال السوقي للمركز. يسمح النموذج باستنتاج أن المراكز الحضرية تنتظم مكانيا على شكل شبكات مترابطة، المراكز الحضرية ذات الرتبة المتساوية تكون على رؤوس سداسي، و مجال نفوذ المراكز ذات الرتب العليا هي مضاعفات الأقل رتبة، و ذلك حسب موقع هذه الأخيرة على السداسي: على رؤوسه أو في منتصفه أو في داخله.

في الحالة الأولى فان مستويات التنظيم يكون من مضاعفات العدد $k=3$ (مبدأ السوق) أما في الحالة الثانية يكون $k=4$ (مبدأ النقل) و في الحالة الأخيرة $k=7$ (مبدأ الإدارة).

من جهته قدم لوش نموذجا مبنيا على أساس أن المؤسسات هي التي تتحرك باتجاه المستهلك و ليس العكس كما في نموذج كريستالر، و بالتالي فالنموذج يقوم على أمثلة المنتج و المستهلك. فإذا كان المستهلكين متوطنين بانتظام (تساوي المسافات بينهم) فان توزيعهم بالنسبة للمنتج (المركز) يخضع إلى ثلاثة احتمالات، إما على راس السداسي ($k=3$) أو في منتصف أضلاعه ($k=4$) أو في داخله ($k=7$). انطلاقا من هذه الأوضاع تصور لوش مراكز إنتاج لها مجالات سوقية (مجال تمتد إليه السلعة) (aire de marché) بإبعاد متنامية حسب عدد المنتجات و أهميتها، و ذلك بتدوير السداسي حول المركز، مما يؤدي إلى ترتيبا حسب رتبة السداسي، من الأقل رتبة ($k=3$) مركزه مؤسسة تنتج أدنى السلع إلى أعلاها، المركز ينتج سلعة لا تستطيع مراكز السداسيات الأدنى رتبة إنتاجها و هكذا. بهذه الصورة يكون قد قدم لوش تنظيما للمكان يقوم على انشاء شبكات موضوعة طباقا (superposée) على بعضها، انطلاقا من المراكز الأقل نفوذا، تقدم خدمات يمكن إنتاجها من طرف بقية المراكز الأعلى رتبة، إلى أعلاها رتبة¹.

و الواقع أن هذه النظريات و حتى نظريات أخرى، تستند إلى فرضية ضمنية، مركز يمارس نفوذه على محيطه، بحيث يظهر المركز كنقطة بؤرية في دائرة يدور في فلكها توابعه، مما يؤدي إلى تمثيلا معينا للمكان. يعود المفهوم إلى وارنر صمبارت و ربما إلى ماركس، و وظيف فهم طبيعة و نتائج علاقات التجاذب بين المركز و المحيط، على مستوى المدن و الريف و على مستوى المدينة الواحدة أو على المستوى العالمي.

و قدم هوفر نموذجا يربط بين مزايا المؤسسات و المزايا الجماعية (avantage collectif) مما يستلزم اعتبار سياسة التوطن ضمن سياسة التهيئة الإقليمية ككل، التي يتعين أن لا تتحدد على أساس تحقيق الأمثلة الاقتصادية و إنما الجماعية أيضا، و بالتالي ضرورة ادراج سياسة التوطن ضمن السياسة الاقتصادية.

¹ Mario Polèse et Richard Shearmur: Économie urbaine et régionale. Introduction à la géographie économique, Economica, Paris, 2009.

1-2- النظام المكاني و محيط المؤسسة

من ما تقدم فان ما نقصده بالمكان ليس المجال المادي الذي يحتضن أنشطة اقتصادية فحسب، بل هو النظام المتولد من التفاعل المستمر بين الناس و المجال المادي¹، و بين الناس انفسهم، سواء كعناصر أو كجماعات أو منظمات، و بالتالي فهو يتمثل في علاقات التبادل بين المؤسسة و بقية العناصر الأخرى المكونة له، سواء كانت طبيعية: مواد أولية، مصادر الطاقة، مناخ، أو اقتصادية: عوامل الإنتاج: عمل و رأس المال، او مؤسسات.... أو ثقافية أو اجتماعية أو سياسية...

يقترّب هذا المفهوم للمكان من مفهوم محيط المؤسسة، باعتباره كل ما يحيط بنقطة بؤرية Point Focal هي المؤسسة، لكن لا يطابقه، و يندرج في هذا السياق مفهوم المحيط المناسب environnement pertinent²، كمجموع المتعاملين الاجتماعيين الذين تحدد تصرفاتهم، قدره المنظمة على النشاط بكفاءة وعلى تحقيق أهدافها. و هو أكثر وضوحا لدى هنري دونيس، H. Denis إذ أنه يتكون من مجموع المتعاملين، أشخاص أو جماعات أو منظمات، الذين يرتبطون بعلاقات متبادلة فيما بينهم³.

إذا فمحيط المؤسسة هو النظام المكاني الذي يؤثر على نشاط المؤسسة، و يتأثر بها. و الذي يمكن أن يكون قريبا من المؤسسة أو بعيدا عنها. فالمؤسسة المتوتنة في إقليم معين هي في الواقع في تفاعل مع عناصر نظام قريب (الإقليم)، لكنها تتأثر أيضا بنظام أحر أكثر اتساعا، قد يكون الدولة أو العالم الخارجي. و بالتالي فمحيط المؤسسة مكون من مستويات جغرافية. نقبل مستويين الأول، قريب من المؤسسة، و يتمثل في النظام الإقليمي كعلاقات تفاعل بين المؤسسة و عناصر الإقليم، و الثاني أكثر اتساعا، النظام الكلي: الدولة، كعلاقات بين المؤسسة و بين عناصر الأقاليم الأخرى.

في هذا السياق من التحليل، الإقليم هو وحدة مكانية تتفاعل في داخلها العوامل المميزة للوسط المادي و العوامل المعبرة عن خصوصية النشاط الإنساني، وفق أنماط تقنية و اجتماعية خاصة بكل حضارة و بكل جماعة بشرية.

و النظام الكلي، كمحيط أوسع، هو تفصل مختلف هذه الأنظمة الفرعية المنفتحة، لتشكل نظام كليا. فهو العلاقات، راسية كانت أو أفقية، بين وحدات هي في الغالب أقاليم. لذلك فالمكان كمنظومة من العلاقات المباشرة (المؤسسة طرف فيها بشكل مباشر) و الغير مباشرة، هو ذي مستويين جغرافيين: الأول إقليمي، و يمثل محيط المؤسسة القريب. و الثاني كلي، أكثر اتساعا، الدولة، و يمثل محيط المؤسسة البعيد.

¹ Aménagement du territoire et planification regionale, Ammar sarni, La revue du CE.N.E.A.P, Economie regionale, Tome1, N°4/5, 1985.P.37.

² Crozier M & Friedberg E, L'acteur et le système , Points Seuil, Paris, 1977., in L'environnement Territorialise : Un Nouveau Concept De Structuration De L'environnement Dans La Stratégie De L'entreprise. Op.Cit, P.10.

³ Denis. H, Stratégies d'entreprise et incertitudes environnementales. Disign organisationnel, cultures et technologie. Economica, paris, 1999.

و منه فقرار توطن المؤسسات يتخذ على مستويين جغرافيين: الدولة ثم الاقليم. و اندماجها هو اندماج في نظام إقليمي و آخر كلي أكثر اتساعا(الدولة).

2- مصادر قرار التوطن

لما كان التوطن يدل على تغيير مكان النشاط، فان تحقق فعل التحويل هذا، يتعلق بقرارين على الأقل، يتمثل مصدر الأول في الجهة التي ترغب في التوطن (المؤسسة)، و مصدر الثاني في الجهة التي تحتضن النشاط المحول إليها، و التي تعبر عن قبولها لاستقباله.

و بالتالي فان التوطن يستلزم توفر قرارين:

- الأول مصدره المؤسسة باعتبارها حاملة لنشاط معين.
- الثاني مصدره الحكومة باعتبارها منظمة و ضابطة للمكان، بوصفه مجالا طبيعيا و نظاما اقتصاديا و اجتماعيا، الذي يتم نقل النشاط إليه.

لا يتحقق التوطن إلا بتوافق القرارين السابقين، و لا يمكن ذلك إلا إذا أدت عملية نقل النشاط إلى تحقق أهداف المؤسسات(تحسين تنافسياتها) و تعظيم مكاسب المكان(تحسين النمو). بمعنى انه إذا كان التوطن يتم من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، فان هذا الأخير لا يمكن أن ينجز إلا إذا كان المكان الذي ينقل إليه يعظم من نتائج المؤسسات المستثمرة، و أدى توطنها إلى النمو و الاندماج الدولي بالنسبة للدولة ككل أو للإقليم. الأقاليم أو الدول التي تحسن من نتائج المؤسسات تزداد نموا.

على أساس ما تقدم يمكننا تقديم التعريف التالي للتوطن، على انه محصلة فعل الاختيار المكاني الذي يترتب عنه توطين نشاط ما في نظام مكاني ما من خلال بناء نسيج من العلاقات التفاعلية مع بقية عناصر النظام المكاني. يقوم هذا الاختيار على أساس قدرة النظام المكاني في تحسين تنافسية النشاط الذي تم نقله أو توطينه و في تحسين نمو المكان ذاته.

المطلب الثاني: التوطن توفيق بين أهداف الشركات و الدول.

حول التوطن كتوفيق بين أهداف الشركات و الدول، يقترح ميشيللي¹ نموذجا متعددة المعايير، فالشركات تهدف إلى تحقيق مزايا تنافسية، من خلال طلبها عوامل إنتاج اقل تكلفة، للحفاظ على تنافسياتها، مقابل عرضها لمنتجات. الدول من جهتها تطلب منتجات مقابل عرضها لعوامل إنتاج حسب مزاياها النسبية. حسب نفس الكاتب يحدث التوافق لما تلتقي المزايا التنافسية للشركات مع المزايا النسبية للدول، تسمح هذه المقاربة بين الميزتين، باستنتاج ثلاثة أشكال لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر:

- التوطن: كاستثمار يهدف للاستفادة من أسواق المنتجات (سوق واسعة) و أسواق عوامل إنتاج.
- التوطن مع تصدير المنتجات إلى أسواق أخرى: الاستثمار يهدف إلى الاستفادة من أسواق عوامل الإنتاج المحلية، و النفاذ إلى أسواق أجنبية.

¹ Mucchielli. J.L, Multinationales et mondialisation, edition du seuil, paris 1998.P.173.

الجزء 2..... الفصل 1. التحليل النظري للتوطن

- التوطن مع استيراد المنتجات: الاستثمار يهدف إلى الاستفادة من أسواق عوامل الإنتاج و إعادة التصدير إلى البلد الأصلي للشركة المستثمرة.

في تقديرنا طرح مسألة التوطن من زاوية البلد المضيف، لا تقوم على المزايا النسبية أي على عرض عوامل إنتاج بأسعار معينة فحسب. فالدول تعرض في الواقع مكان، و المكان هنا ليست المجال المادي الدال على عرض عوامل الإنتاج، فهو أيضا هذا النظام الاجتماعي و السياسي المحدد تاريخيا و جغرافيا، فهو إذا نمط حياة متعلق به، و منه فان مكوناته تؤثر كلها على أسواق عوامل الإنتاج. فالشركات تطلب في الواقع عامل من عوامل الإنتاج بأسعار منخفضة، لكنها تنظر أيضا إلى طبيعته: خضوعه إلى شروط الإنتاج في الشركة المعنية و لشكل تكوينه و لإنتاجيته.... فعنصر العمل مثلا لا تطلبه الشركات لأنه ضعيف التكلفة فحسب بل لان قدرته الإنتاجية كبيرة، و مستعدا لقبول الاستغلال و الخضوع لشروط صاحب العمل، أي أنها تقارن بين تكلفته و إنتاجيته، و نفسيته و غير ذلك.

كما أن سعر عامل من عوامل الإنتاج حقيقة يتكون في سوقه، لكن هذه السوق من دون شك، تتأثر بسياسات الدولة، فهذه الأخيرة تؤثر عليها بتنظيمها، أو بالتأثير على محيط السوق في ذاتها، من خلال الأسواق الأخرى، أو من خلال التأثير على العوامل المحيطة بشكل عام: بنية تحتية، مرافق عمومية،... و هكذا تصبح سياسات الدولة عامل حاسم في تنظيم أسواق مختلف عوامل الإنتاج.

و من جهة طلب الدول، حسب نموذج ميشيللي الدول تطلب منتجات يوفرها الاستثمار الأجنبي المباشر المتوطن بها، لكن الواقع أن الدول تطلب الاستثمار الأجنبي المباشر لتأثيره على النمو، و على الاستثمار المحلي، و على التكنولوجيا و غيرها... و بالتالي فالآثار التي يتركها الاستثمار هي أهم ما تطلبه الدول من الشركات و ليس منتجاتها فحسب.

على أساس ذلك تعرض الدول أمكنة بالمعنى الواسع للمكان و تطلب آثارا يتركها الاستثمار الأجنبي المباشر عليه. و الشركات تطلب مكانا يحسن لها تنافسيتها و تعرض آثار على الواقع المحلي. عرض الدول هو طلب الشركات و طلب الشركات هو عرض الدول. التوطن هو إذا محصلة طلب متبادل: طلب الدول و طلب الشركات.

نضع (+) و (-) للدلالة على تحقق الآثار الايجابية(تلبية الطلب) و السلبية(عدم تلبية الطلب):

- التي تتركها الشركات على الدول(طلب الدول)،

- و التي يتركها المكان على الشركات(طلب الشركات).

من ذلك يمكن تصور أربعة حالات يلخصها الجدول التالي:

	في داخل الدول		
	اثر الموقع على تنافسية الشركات طلب الشركات	اثر الشركات على الدول طلب الدول	
الحالة 1	+	+	توطن للاستثمار
الحالة 2	-	-	لا يحدث التوطن
الحالة 3	+	-	توطن مشروط بتكيف الشركات
الحالة 4	-	+	توطن مشروط بتحسين التنافسية.

الجزء 2..... الفصل 1. التحليل النظري للتوطن

الحالة الأولى يعتبر البلد شديد الجاذبية للاستثمار، و تزداد التدفقات الاستثمارية إليه، لان الموقع أو البلد يحسن من تنافسية الشركات وهي بدورها تعظم من مكاسب الدول.

الحالة الثانية، لا يحدث توطن لان البلد غير جاذب للاستثمار، فهو لا يحسن من تنافسية الشركات، كما أن الاستثمار غير مرغوب فيه لأنه لا يحدث آثار مطلوبة من الدول.

الحالة الثالثة، الدول تحسن من تنافسية الشركات، لكن هذه الأخيرة لا تحدث آثار ايجابية على الدولة مما يجعلها غير مرغوب في توطنها، لذلك على الشركات أن تتكيف بالشكل الذي يسمح لها بإحداث الآثار الايجابية اللازمة للنمو.

الحالة الأخيرة أن الشركات تحقق آثار ايجابية على الدول التي تتوطن بها، لكن الدول لا تعمل على تحسين تنافسياتها مما يقلل من جاذبية هذه الدول للشركات، لذلك يتعين عليها أن تتكيف حتى تحسن من جاذبيتها.

و هكذا باستثناء حالة واحدة يغيب فيها الاستثمار الأجنبي المباشر فان الحالة الأولى هي الامثل أما الحالتين الثالثة و الرابعة فيستلزم تكيفا من الشركات و من الدول.

خلاصة المبحث الأول

التوطن كمحل إقامة دائمة، يفترض مفهوم المكان. هذا الأخير يتمثل في علاقات التبادل بين المؤسسة و بقية العناصر الأخرى المكونة له. من ذلك فهو نظام ناتج من تفاعل الناس المستمر بالمجال المادي للمكان. بهذا المعنى فهو قريب من مفهوم المحيط، معرفا على انه مجموع المتعاملين، أشخاص أو جماعات أو منظمات، الذين يرتبطون بعلاقات متبادلة فيما بينهم. و المحيط باعتباره أيضا كل ما يحيط بنقطة بؤرية هي المؤسسة، يمكن أن يكون قريبا أو بعيدا بالنسبة للمؤسسة.

من ذلك فالمكان كالمحيط، يعبر عن نظام تتفاعل فيه المؤسسة لتحقيق أهدافها، هذا النظام يمكن أن يكون قريبا، و الاقليم هو المستوى الجغرافي الذي يمثله، و يمكن أن يكون بعيدا، و النظام الكلي هو الذي يمثله.

من ذلك فان توطن المؤسسات في الخارج، كتغيير لمحيطها يتطلب توفر مركزي قرار: المؤسسات باعتبارها حاملة للنشاط، و تختار النظام الكلي ثم النظام الإقليمي، ثم كيفية اندماجها في هذا النظام. و الدول باعتبارها منظمة و ضابطة للمكان حتى يحقق أهداف عناصره.

و عليه يتطلب التوطن تحقق مجموعتين من الأهداف: أهداف الدول و أهداف المؤسسات. فالدول تطلب آثار ايجابية مقابل عرضها للمكان و المؤسسات تطلب تحسين نتائجها مقابل آثار مقابل. التوافق بين طلب مركزي القرار يؤدي إلى التوطن. و من جهة العرض يتعين على الدول أن تنظم المكان بالشكل الذي تستطيع تحقيق أهدافها و أهداف المؤسسات، و على هذه الأخيرة توليد آثارا ايجابية على المكان.

المبحث الثاني: التوطن: اختيار مكاني

يتطلب من المتعامل الذي يقوم بفعل التوطن، أن يجيب على تساؤل يبدأ بـ أين؟ تستلزم الإجابة عليه اخذ العديد من الاعتبارات بالحسبان (اشرنا إليها سابقا: طبيعية و اقتصادية و ثقافية ..) تتولد عنها تكاليف تؤثر على نشاط المؤسسة و من ثم نتائجها، و بالتالي على هدفية التوطن ذاته. ومنه فان اخذ هذه الأمور بعين الاعتبار يصبح للجغرافيا اثر على الاقتصاد.

يعبر توطن الاستثمار الأجنبي المباشر كاختيار مكاني، من الناحية النظرية، على توافق بين النظرية الاقتصادية و نظرية الاقتصاد الجغرافي، غير أننا نلاحظ غياب البعد الجغرافي في تحليل النظرية الاقتصادية المهيمنة، على الرغم من الوعي بالمسائل المكانية و أهميتها في التحليل¹.

و يستلزم من الناحية العملية تحديد معايير للمفاضلة بين مكان و آخر، قد تختلف حسب المستوى المكاني: بين الدول أو الأقاليم إذا فهو يضع التباينات المكانية و التنظيمية محور التحليل.

لذلك سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين نتناول في المطلب الأول سبب غياب البعد الجغرافي في التحليل الاقتصادي، و نبحت في المطلب الثاني أسس التباينات المكانية من خلال دراسة نظريات التوطن.

المطلب الاول: البعد الجغرافي في النظرية الاقتصادية

يرتبط غياب البعد الجغرافي في التحليل الاقتصادي بالصعوبات المنهجية التي تعيق إدخال البعد الجغرافي في التحليل². فطبيعة النمذجة من جهة و خصائص المكان المتناقضة مع فروض النظرية الاقتصادية، تمثل عوامل قد أدت إلى هذا النسيان.

1- طبيعة النمذجة الاقتصادية.

إذا كان علم الاقتصاد قد بدا كعلم يأخذ البعد الجغرافي و المحيط الذي يتم في النشاط الاقتصادي عموما في الحسبان، كما يظهر من خلال أبحاث العديد من الاقتصاديين الأوائل³. أصبح لا يهتم بهذا المحيط عند النيوكلاسيك مما أدى إلى عزل الدراسة الاقتصادية عن وسط النشاط و الذي اختزل إلى نقطة عديمة الأبعاد⁴. الرجل الاقتصادي المشهور عند الكتاب الكلاسيك بالأناية أصبح أكثر تجريدا عند النيوكلاسيك، و الذي لا يبحث إلا عن تعظيم مصلحته من خلال اختياراته، بعيدا عن كل ارتباط بواقعه، و بمحيطه الثقافي و الاجتماعي و السياسي... بمعنى أن مسألة الاختيار الأمثل الناتجة من التصرف العقلاني

¹ في هذا السياق يشير سميالسون 1954 Samuelson إلى الإهمال المفرط للمساءل المكانية من قبل النظرية الاقتصادية مبرر كاف لدراستها.

لا يمكن فهم نظرية التجارة الدولية إلا في إطار نظرية الموقع. (Interregional and International Trade Ohlin, 1933)

و حديثا يقر كروغمان Krugman أن الاقتصاد تناسي الاقتصاد الجغرافي.

² Thisse J.F, L'oubli de l'espace dans la pensée économique, Revue région et développement, N°6, 1997. P.8.

³ Abdellatif N. La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers : essai de modélisation économétrique Thèse pour l'obtention du Doctorat ès Sciences Economiques, Université Ibn Zohr, Agadir 2010., P. 77.

⁴ De la marmiere. I.G et Staszack. J.F, Principe de géographie économique, édition Bréal, Paris, 2000.

الجزء 2..... الفصل 1. التحليل النظري للتوازن

لهذا الرجل النموذجي (التوازن) أصبحت هي محور الدراسة في الاقتصاد و ليس تفسير الثروة كما كانت عند الكلاسيك. أدى هذا إلى عزل اثر كل عناصر المحيط عن النشاط الاقتصادي و تداول الثروة، بل أن التصرف العقلاني هو المفسر لكل الأنشطة الأخرى.

و هكذا تم بنز العلاقة بين النشاط الاقتصادي و محيطه. هذا التصور للاقتصاد من دون شك لا يسمح بإعطاء أي مكانة في التحليل للبعد المكاني و المسافة المادية و منه التباينات المكانية.

2- عدم انسجام بعض الفروض مع متطلبات الاقتصاد الجغرافي

تقوم النظرية الاقتصادية على فرضيتين أساسيتين: المردود الثابت و المنافسة التامة و الحرة. و هذه كافية لإهمال البعد المكاني من التحليل (تكاليف الوصول إلى الأسواق معدومة).

فالتخصيص الأمثل للموارد- كتعبير عن الحالة التي يحقق عندها اقتصاد ما أقصى إشباع ممكن باستعمال كمية محدودة من المنتجات و أقصى إنتاج ممكن باستعمال كمية محدودة من عوامل الإنتاج- في ظل تحذب دوال الوحدات الاقتصادية (المنتجين و المستهلكين)، يستلزم أن تتجه الموارد الاقتصادية إلى الأفراد و المؤسسات الأكثر حاجة إليها. و إذا كان التوزيع يتم عن طريق السوق فان السعر هو المؤشر الوحيد المعبر عن هذه الحاجة، فالسعر و العوامل التي يرتفع سعرها هي التي يشتد الطلب عليها. و منه فهو المعبر الوحيد عن الندرة.

و سوق المنافسة التامة و الحرة هي التي تؤدي إلى تشكل مثل هذا السعر، حيث يكون السعر فيها معطى بالنسبة للجميع و وحيدا في كل الأسواق و المعبر الوحيد عن اختلاف المنتجات.

و إذا كانت الأقاليم متجانسة¹ و كانت تكاليف النقل موجبة، فان الأنشطة الاقتصادية تتجزأ إلى وحدات صغيرة على مستوى كل إقليم حتى تقلص تكاليف النقل إلى أدنى مستوى لها (انعدام تكاليف النقل). إذا فسوق المنافسة التامة و الحرة تستلزم فرضية الإنتاج بمردود ثابت، حتى يتحقق التوازن الإقليمي (السعر الوحيد في كل الأقاليم)، و كل إقليم في عزلة تامة (اكتفاء ذاتي) عن الأقاليم الأخرى. هي أقاليم إذا لا تتاجر فيما بينها.

غير انه إذا كانت عوامل الإنتاج غير قابلة للتجزئة، أي لا يمكن تكوين عدد كاف من المؤسسات يوافق عدد أماكن الاستهلاك، فان التوازن المكاني السابق غير ممكن في ظل المنافسة التامة و الحرة. بالفعل إذا كان السعر مرتفع في احد الأقاليم، فان المؤسسات تنتقل من الإقليم الأقل سعر إلى الأعلى سعرا، لكن لا يؤدي ذلك بالضرورة إلى إنتاج الكميات التوازنية إقليميا، و بالتالي بقاء اختلاف الأسعار، و منه عدم تحقق التوازن.

¹ يكون الإقليم متجانسا: إذا كانت دوال إشباع واحدة في كل مكان. و كان الإنتاج مستقلا عن المكان. مما يستلزم عدم تآثر المؤسسات و المستهلكين بالمكان عند قيامهم بأنشطتهم الاقتصادية.

الجزء 2..... الفصل 1. التحليل النظري للتوطن

لذلك بمجرد قبول مردود متزايد و هذه خاصية مهمة في الاقتصاد الجغرافي، لأنها عامل مهم في فهم التكتلات الاقتصادية، يستحيل إقامة توازن في أسواق تنافسية. بمعنى أن المردود المتزايد يلزم فرضية المنافسة الغير تامة¹.

أو بالأحرى يستلزم إدخال المكان في التحليل منافسة غير تامة و مردود متزايد. هذه الفكرة موجود لدى هوتلنغ Hoetling منذ 1929 الذي بين أن التنافس بين منتجين مقيمين في أماكن مختلفة يؤدي إلى منافسة إستراتيجية، نفس الفكرة تقريبا موجودة لدى كالدور Kaldor 1935 عندما بين أنه حتى في حالة وجود عدد كبير من المنتجين في القطاع إلا أنهم يقلون مكانيا، و بالتالي من زاوية المكان فان احتكار القلة هو الشكل السائد في السوق، مما يؤدي إلى قدرة المؤسسة على تغيير أسعارها، و منه يكون تأثيرها على عدد محدود من المنافسين المتواجدين بنفس مكان إقامتها².

من ذلك فان فرضية عدم قابلية تجزئة عوامل الإنتاج (الإنتاج بمردود متزايد: تكاليف ثابتة) يستلزم اعتماد اطارا تحليليا غير المنافسة التامة و الحرة.

لكن كيف عالجت النظرية الاقتصادية مسألة المكان؟ استلزم ذلك إما التحرر من بعض الفروض أو إدخال فروض أخرى³:

- التحرر من فرضية تجانس الأقاليم، و بالتالي افتراض أقاليم متميزة عن بعضها على أساس مزاياها الطبيعية، و بالتالي إمكانية التبادل على أساس هذه العوامل الخارجية (المعطاة)، و هذا ما ذهبت إليه نظرية التجارة الدولية (ريكاردو هيكشر و اوهلين).

- وجود وفورات خارجية ناتجة من التأثيرات المتبادلة بين المتعاملين الاقتصاديين في مكان معين، و بالتالي فان عوامل التوطن هي داخلية ناتجة من التكتل الإقليمي للأنشطة (مارشال، و منظري الاقتصاد الجغرافي).

- التحرر من فرضية المنافسة التامة و الحرة، و قبول المنافسة غير التامة، حيث يفترض منتجات متميزة بسبب التكاليف الثابتة او تكاليف النقل أو تفضيلات المستهلكين لسلة معينة من المنتجات.

مما تقدم تبين لنا أن فرضية المنافسة التامة و المردود الثابت لا تسير التحليل المكاني، و نظرا لكون التوطن يقوم على هذا التحليل فانه يستلزم بدوره المنافسة الغير تامة و المردود المتزايد. و منه فان تحليل توطن الاستثمارات الأجنبية المباشرة يستلزم فرضية المنافسة الغير تامة و المردود المتزايد.

¹ Guillochon. BK Economie internationale, dunod ; 2^{ème} edition, paris 1998, P.101.

² Thisse. J.F, L'oubli de l'espace dans la pensée économique, Op.cit., P.11.

³ Billard, C. , Dépenses publique, localisation des capitaux et concurrence fiscale, thèse de Doctorat en Science économique, Université Paris I - Panthéon Sorbonne, 2006.P.82

المطلب الثاني: نظريات توطن الاستثمار الأجنبي المباشر.

يندرج توطن الاستثمار الأجنبي المباشر في سياق التحليل المكاني. و عليه فقد قسمنا هذا المطلب إلى ثلاثة فروع، تناولنا في الأول الأسس النظرية للتحليل المكاني و في الثاني نظريات توطن الـ(إ.أ.م) و في الأخير المقاربات التجريبية لمسألة توطن الـ(إ.أ.م).

1- أسس التحليل المكاني: نظرية الاقتصاد الجغرافي

بموازات غياب البعد الجغرافي في التحليل الاقتصادي، تطور تيار فكري منذ 1826، عرف بالاقتصاد الجغرافي، بعيدا عن النظرية الاقتصادية المهيمنة، يهدف إلى بناء نظرية للتوازن المكاني، من خلال تقديم إطار للتصور يسمح بفهم محددات الاختيارات المكانية و اليات تشكل التكتلات مكانيا¹. و معتمدا على عامل المسافة ككباح أو موسع للتأثير المتبادل لمختلف التجمعات البشرية بشكل عام.

درس فان تونان von thunen التوزيع المكاني لأشكال المستثمرات الزراعية حول مركز استهلاكي (سوق-مدينة) للمنتجات الزراعية². افترض هذا الكاتب مدينة معزولة تشكل سوقا لمنتجات زراعية يعرضها فلاحون يقطنون حول هذه المدينة. الأراضي الفلاحية المحيطة بالمركز منتظمة و متجانسة، و بالتالي فان توزيع الأنشطة الفلاحية يتوقف على الربح باعتباره الفرق بين دخل الأرض و تكاليف النقل، كدالة في المسافة و الوزن، و هكذا تتوطن هذه الأنشطة بالشكل التي تتخفف فيه تكاليف النقل إلى أدنى مستوى لها، أي حيث يعظم الربح، مما يؤدي إلى تشكل حلقات دائرية حول المركز(المدينة). استخلص فان تونان مخططا من ستة دوائر تحيط بالمدينة، تبدأ بالمنتجات التي تتميز بصعوبة نقلها و سريعة التلف التي تنتج بالقرب من المدينة و تنتهي بتربية المواشي.

حاول كتاب اخرون توسيع النموذج السابق إلى الوحدة الاقتصادية، فبين لاونهاردت Launhardt أن الموقع الأمثل للمؤسسة الاقتصادية هو الذي يخفف التكلفة إلى أدنى حد، إلا أن فيبير هو الذي حاول تقديم نظرية عامة للتوطن الصناعي، و اعتبرها كمشكلة جزئية لتوزيع الأنشطة الاقتصادية³. حاول فيبير Alfred weber دراسة التوزيع المكاني للوحدات الصناعية في 1909 على أساس تكاليف النقل و العمل و التكتل⁴. الموقع الأمثل للتوطن هو الذي يخفف تكاليف النقل إلى أدنى مستوى لها، ففي ظل موقعين لإنتاج المواد الأولية و سوق لبيع المنتجات النهائية استنتج ما عرف بـمثلث فيبير حيث تقع المؤسسة في نقطة داخله تخفف التكاليف إلى أدنى مستوى لها. في مرحلة تالية تدخل المؤسسة في حسابها العوامل الأخرى(اليد العاملة) مما يؤدي إلى انحراف عن موقعها الأمثل، بسبب الاقتراب من أفضل موقع لليد العاملة(من زاوية الأجور) و بذلك تستطيع المؤسسة تحديد مجمل المواقع التي تتساوى عندها المكاسب المحققة من الاقتراب من سوق العمل و الخسائر المترتبة عن الزيادات في تكاليف النقل (isodapane

¹Crozet.M et Lafoucarde.M, la nouvelle économie géographique, édition la découverte, Paris, 2009.P.4.

² Andre dauphine "espace, Région, et système" ed :Economica. Paris.1979.P.71

³ Belattaf.M. localisation industrielle et aménagement du territoire,Op.Cit..P.35.

⁴ Kerouache Nacera, Le modèle de localisation industrielle en Algérie cas de la région d'ech- chellif, Mémoire de magistère, 1994-1995, université de tizi ousou.P.12.

الجزء 2..... الفصل 1. التحليل النظري للتوطن

(critique). إذا كانت سوق اليد العاملة موجودة على المجال الحرج يكون التوطن بالقرب من اليد العاملة أو من المواد الأولية سيان بالنسبة للمؤسسة، أما إذا كانت موجودة داخله فان المؤسسة تفضل التوطن بالقرب منها، و العكس صحيح في حالة ما إذا كانت خارج المجال الحرج. التكتل كعامل ثالث ينشأ من تقاطع المجالات الحرجة لمختلف المؤسسات و يترتب عنه عمل قوتين متضادتين، الأولى تساعد على التكتل (انخفاض المصاريف العامة) و الأخرى على التشتت (ارتفاع الربح العقاري)، محصلة عمل القوتين تؤدي إلى انحراف آخر بالنسبة للموقع السابق.

و في 1929 قدم هوتلنغ نظرية حول تحديد الموقع الأمثل، الذي يعظم أرباح منتجين متواجدين على خط يتوزع عليه مستهلكون بانتظام. بمأن كل متعامل يحاول تعظيم ربحه من خلال البيع بنفس سعر المنافس، فهم إذا في تنافس على المكان الذي يتوطن فيه كل بائع بحيث يكون قريبا من اكبر عدد من المستهلكين. بين هوتلنغ أن لهذا التنافس حلين:

- إما تجمع البائعين في مركز السوق.

- أو توطنهم على حوافه¹.

اعتمد بري دول Predhol في 1925 على مفهوم إحلال عوامل الإنتاج لتحديد مواقع التوطن المثلى، فاعتبر أن انتقال الأنشطة مكانيا كإحلال لعوامل إنتاج متموقعة في أماكن مختلفة، تتمثل الطريقة في التعبير عن التكلفة بواسطة عوامل الإنتاج، التي تعمل المؤسسة على تخفيضها، و التي تزداد بالاقتراب من مواقع عوامل الإنتاج هذه بسبب تكاليف النقل، و بالتالي الأماكن التي تكون سيان بالنسبة للمؤسسة هي التي لها نفس المعدل الحدي للإحلال المكاني، و المقاس على أساس أسعار عوامل الإنتاج و تكاليف النقل².

حسب كريستالر Christaller، نظرا لتمييز بعض الأنشطة بعدم التجزئة بسبب وفورات الحجم، كالادارات مثلا و نظرا لوجود تكاليف نقل، يؤدي التفاعل بين وفورات الحجم و تكاليف النقل إلى تشكل المراكز الحضرية³. فيؤدي السلوك العقلاني (تخفيض تكاليف النقل) إلى تردد المستهلكين على اقرب الأماكن، و توطن المنتجين في الأماكن المتميزة بوفرة الخدمات و الزبائن⁴.

2- نظريات التوطن في الخارج

لما كان توطن الاستثمار الأجنبي المباشر يندرج في سياق التحليل المكاني، فيظهر أن هناك دولا أقل أو اكبر جاذبية للأنشطة من غيرها، في هذا السياق تصبح العديد من عوامل التوطن هي التي تتهيكل على أساسها الدول و الأقاليم. بالنسبة لميشيالي (Mucchielli) يتوقف قرارا التوطن في الخارج على أربعة محددات كبرى، حجم السوق كطلب قابل للاستغلال، كلفة عوامل الإنتاج و عدد المؤسسات المحلية و الأجنبية المتواجدة، و مختلف سياسات الجذب⁵.

¹ Abdellatif Noureddine La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers : essai de modélisation économétrique, Thèse pour l'obtention du Doctorat ès Sciences Economiques, Université Ibn Zohr, 2010. P. 85.

² Belattaf.M. localisation industrielle et aménagement du territoire, Op.Cit.P.43.

³ Billard, C. , Dépenses publique, localisation des capitaux et concurrence fiscale, Op.cit.P.91.

⁴ Bavoux.J.J, introduction a l'analyse spatiale, armand colin, Paris 1998, P.40.

⁵ Mucchielli. J.L, Multinationales et mondialisation, Op.cit.

أهمية كل عامل من هذه العوامل متوقفة على شكل اندماج المؤسسات ذاتها، فالمؤسسات المندمجة راسيا تعمل على استغلال مزايا متعلقة بأسعار عوامل الإنتاج، في هذه الحالة تظهر الأجور مثلا عاملا محددًا للتوطن في دولة ما دون سواها، أما إذا كانت المؤسسات مندمجة أفقيا، تنتج منتجات متجانسة في عدة دول أو أقاليم، فإن تكاليف الوصول إلى الأسواق (الحوجز التجارية وغيرها) و حجم البلد تصبح هي العوامل المحدد للتوطن¹.

أما المسافة الجغرافية فدورها غير واضح بالنسبة للتوطن فهي من جهة قد تكون عاملا محددًا للتوطن، لأنها ستلعب نفس دور الحواجز التجارية، مما يجعل كبرها يتناسب طرديا مع توطن الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج، غير أنها قد تكون عاملا مثبطا لتوطنه الاستثمار، لان كبرها يؤدي إلى تعمق الاختلافات الثقافية و اللغوية، مما يرفع من كلفة التوطن².

أ- نظرية الاقتصاد الجغرافي الجديدة

تختلف الأبحاث التي تمحورت حول نظرية الاقتصاد الجغرافي الجديدة، عن نظرية الاقتصاد الجغرافي التقليدية، في أنها نظرية كلية على عكس النظرية التقليدية التي تعتبر نظرية جزئية³. و تهتم بالبحث عن المحددات المكانية التي تؤدي إلى تركيز الأنشطة الاقتصادية أو تشتتها مكانيا. و ترى أن أي تنظيم مكاني هو حصيلة تفاعل قوتين: قوى الجذب (التي تؤدي إلى التكتل) و قوى الطرد (التي تؤدي إلى التشتت). و تتركز الأنشطة نتيجة التحكيم بين القوتين⁴.

و الواقع أن هذا الموضوع يرجع إلى التسعينات، حينما ظهرت عدة نماذج تحاول تفسير الآثار المترتبة عن توسع الاندماجات الاقتصادية الدولية و ما يتبعها من حركة دولية واسعة للسلع و عوامل الإنتاج، بسبب التقلص الكبير للحوجز التجارية، مما أدى إلى جعل وحدات التحليل (الدول) غير واضحة المعالم و منه عدم كفاية نماذج التجارة الدولية المبنية على المنافسة التامة و الحرة في تفسير التجارة الدولية، و هو ما أدى إلى تداخل نظرية الاقتصاد الجغرافي مع⁵:

- نظرية التجارة الدولية مما يسمح بفهم أكثر واقعية للتخصص الدولي.

¹في هذا المجال انظر:

Markusen, J.R., Markus, K.E., 2001. General-Equilibrium approaches to the multinational firm: A review of theory and evidence, NBER, Working Paper 8334.

Caves, R., 1996. Multinational Enterprise and Economic Analysis, Cambridge University Press.

المصدرين وردا في:

Laurent Ferrara et Alain Henriot, la localisation des entreprises industrielles: apprécier l'attractivité des territoires?, La Documentation française | Economie internationale, 2004/3- N° 99, ISSN 1240-8093.P.93.

²Ibid, P.93.

³ Abdellatif Noureddine La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers : essai de modélisation économétrique, Op.cit., P.88.

⁴ Billard, C. , Dépenses publique, localisation des capitaux et concurrence fiscale, Op.cit.P.96.

⁵Economie géographique; problèmes anciens et nouvelles perspectives, M. Fujita et J.F.thisse, Annales d'économie et et statistique, N°45- 1997- P 39.

الجزء 2..... الفصل 1. التحليل النظري للتوطن

- نظرية النمو الداخلي، فالملاحظ أن النمو لا يبدأ في كل مكان في نفس الوقت، و إذا قبلنا انه يقوم في المدى البعيد على مراكمة الابتكارات و المعارف، و أن هذه الأخيرة تنتج و تتوسع بفعل التفاعل الكثيف بين عناصر الإقليم أو المكان، فانه محدد مكانيا و داخليا في المدى البعيد.

التداخل الأول(نظرية الاقتصاد الجغرافي و نظرية التجارة الدولية) أو الثاني(نظرية الاقتصاد الجغرافي و نظرية النمو الداخلي) يقوم على اساس تكتل الأنشطة إقليمي.

يشكل إذا تكتل الأنشطة إقليمي و دوليا موضوع نظرية الاقتصاد الجغرافي الجديدة. المساهمات الأولى كانت على يد كروغمان في 1991 حين قدم نموذجا مبني على أساس (بلدين و منتجين و عاملين). و أن دافع انتقال المؤسسات من مكان إلى آخر هو الأرباح و المستهلكين والأجر الحقيقي. فمناطق الاستهلاك الكبرى تجذب اكبر عدد من المؤسسات، مدفوعة بالربح، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج و منه ارتفاع معدل الأجر الحقيقي، و بالتالي زيادة حجم هذه المناطق، و هكذا يؤدي الكبر إلى مزيد من الكبر و الرفاهية. لكن كيف نشأت هذه المناطق؟ حسب النموذج إذا فرضنا بلدين متطابقين من كافة النواحي، و أن المؤسسات موزعة بالتساوي بينهما، فإذا حدث تحول مفاجئ في احد البلدين: عامل تاريخي مثلا أدى إلى انتقال مؤسسة احد البلدين إلى الآخر، يترتب على هذا الاضطراب ما يلي:

- زيادة حدة المنافسة بين المؤسسات في أسواق السلع و أسواق عوامل الإنتاج، (عامل المنافسة) في البلد الذي انتقلت إليه المؤسسة، مما يؤدي إلى انخفاض سعر البيع و ارتفاع أسعار عوامل الإنتاج، و منه تقلص الأرباح، و من ذلك عودة المؤسسة إلى بلدها الأصلي.

- من جهة العمل يزداد الطلب على العمل الذي تستخدمه المؤسسة، مما يؤدي إلى ارتفاع الأجر الاسمي لهذا النوع من العمل، و إلى زيادة تنوع المنتجات التي يستهلكها العمال. مما يؤدي إلى هجرة عمالية من البلد الأول نحو الثاني.(عامل وفورات الطلب) تؤدي هذه الهجرة إلى اثرين:

- زيادة حجم السكان في البلد الثاني، و منه زيادة الطلب.

- زيادة عرض العمل الذي تستخدمه المؤسسة، و منه انخفاض معدل الأجر.

يؤدي هذا إلى جذب مؤسسات أخرى إلى البلد الذي حدث فيه هذا التحول، و من ذلك حركة دائرية تراكمية، مآلها متوقف على درجة اندماج البلدين أي على مستوى تكلفة الوصول إلى أسواق البلدين.

- إذا كانت تكلفة الوصول إلى الأسواق كبيرة جدا، يؤدي ذلك إلى عزلة البلدين و تبقى المؤسسات موزعة بالتساوي بينهما. التشتت هو الشكل المهيمن للتوطن.

- إذا انخفضت تكاليف النقل إلى مستوى طفيف، يبقى اثر المنافسة هو المهيمن، و في هذه الحالة تفضل المؤسسات التشتت، بعيدة عن المنافسة.

- إذا انخفضت تكاليف النقل بشكل كبير، تفضل المؤسسات التكتل للاستفادة من مزاياه: الآثار الخارجية التي يوفرها الطلب، و تمون أسواقها الخارجية انطلاقا من مكان التكتل.

النموذج يقوم على فرضية حرية انتقال العمل، التي لا يؤكد لها الواقع، لذلك فقد قدم كروغمان مع فينبل (krugman, Venable) في 1995 نموذجا¹، يقوم على ثبات تام للعمل، مع افتراض ثلاثة قطاعات، الأول منتج للسلع الصناعية النهائية و الثاني لمنتجات وسيطة يستعملها القطاع الأول، و الثالث منتج لمواد استهلاكية. خلاصة النموذج أن انخفاض تكلفة الوصول إلى الأسواق يؤدي إلى تشكل تكتلات إقليمية من قبيل المركز-المحيط، دول غنية متخصصة في المنتجات الصناعية و دول فقيرة متخصصة في المنتجات الاستهلاكية التقليدية.

ب- نظرية دانونغ

تعتبر هذه النظرية تلخيصا للعوامل المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر، و عرفت باسم paradigme (O.L.I). و كل حرف يدل على طبيعة المزايا التي يحققها الاستثمار الأجنبي المباشر، فتشير O إلى مزايا التملك و L إلى مزايا التوطن و I إلى مزايا التدويل. و حسب دانونغ فان الشركة التي تريد أن تتداول بالاستثمار الأجنبي المباشر يتعين أن تحقق كل المزايا السابقة. و حسب نفس الكاتب تتمثل مزايا التوطن التي تحدد اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر² في:

- الموارد الطبيعية
- الأسواق و النوعية
- انتاجية عوامل الإنتاج
- تكاليف النقل و الاتصالات
- القوانين المتعلقة بالاستثمار الأجنبي
- الحواجز الجمركية.
- البنية التحتية.
- الاختلافات الإيديولوجية و اللغوية و السياسية.
- العوامل المتعلقة بتركز الأنشطة.
- السياسات الوطنية.

3- النماذج التجريبية

بموازات هذه المقاربة النظرية الخاصة بتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر، تطورت مقاربة تجريبية للتحقق من محددات التوطن. و باعتبار أن عملية اختيار المكان هي عملية تتخذ على مرحلتين، نجد نوعين من النماذج: النماذج الغير التراتبية (non hierarchique) و النماذج التراتبية (hierarchique). الأولى

¹ Krugman.P. and Venable.A, (1995), Globalisation and the iniquity of nations, Quaterly journal of Economie, 110(4)M 857-880. In Economie inetrnationale, J.L. Mucchielli et T.Mayer, Op. Cit. P, 303.

² Qixu chen, Répartition géographique des investissements directs étrangers en chine: Déterminants et évolutions, Thèse pour le doctorat ès-sciences économiques, université d'auvergne-clermont ferrand, 2004.P42.

لا تهتم إلا بمستوى جغرافي واحد (إما الدولة أو الإقليم)، أما الثانية فتتظر إلى قرار التوطن على أنه يتخذ على مرحلتين: الأولى يتخذ خلالها قرار اختيار الدولة، و الثانية اختيار الموقع داخل الدولة المختارة¹.

أ- النماذج الغير تراتبية

تتعلق هذه النماذج باختيار إقليم معين داخل الدولة الواحدة أو اختيار دولة معينة بذاتها.

أ-1- اختيار التوطن على المستوى الوطني

الدراسة التي قام بها ماير و ميشيللي Mayer et Mucchielli في 1998 حول عوامل اختيار الشركات اليابانية بين بعض الدول الأوروبية: المملكة المتحدة و ألمانيا و فرنسا و اسبانيا و ايطاليا خلال الفترة 84-1993. و الدراسة التي قام بها هيد و ريس و سوينسن Head, Ries et Swenson في 1998 حول اختيار الشركات اليابانية لدول أمريكية². و الدراسة التي قام بهاد و فيرو و غريفيث Devereux et Griffith في 1998 على الشركات الأمريكية المتوطنة في كل من المملكة المتحدة و فرنسا و ألمانيا، تتفق على أن الطلب و التركيز الجغرافي و سياسات التحفيز الكلية كلها عوامل محددة في اختيار دولة معينة³. دراسات أخرى تؤكد على التركيز الجغرافي و الطلب كالدراسة التي قام بها ويلر و مودي Wheeler et Moody في 1992 حول محددات اختيار الشركات الأمريكية لـ 42 دولة من البيرو إلى سويسرا. تجمع كل هذه الدراسات على عدم أهمية تكاليف الإنتاج في قرار اختيار دولة ما⁴.

أ-2- اختيار التوطن على المستوى الإقليمي

بعض الدراسات بينت أهمية التركيز الجغرافي للأنشطة في قرار التوطن، مثل الدراسة التي قام بها هانسن Hansen في 1987 حول محددات اختيار الشركات البرازيلية لمدينة معينة في مقاطعة ساو باولو خلال 77-79⁵.

دراسات أخرى بينت أهمية آثار التكتل الإقليمي للأنشطة و السياسات المحفزة، كالدراسة التي قام هيد و ريس Head et ries في 1996 حول اختيار محددات اختيار الشركات الأمريكية و الكندية و اليابانية و الاسترالية و الأوروبية للمدن التي تتوطن فيها خلال الفترة 84-91⁶. الدراسة التي قام فيري Ferrer في 1998 حول قرار توطن الشركات الفرنسية في الإقليم الأوروبية تؤكد النتائج السابقة⁷.

ب- اختيار التوطن المتراتب

¹ Rabiaa Mekki, Stratégie de localisation: revue de littérature et commerce international, Séminaire organisé par le CEMAFI, université de nice, mars 2004. P.16.

² Head.K et ries.J, Swenson.D(1999), attracting foreign manufacturing : investment promotion and agglomeration) regional science and urbane conomics. In Mekki.M, Stratégie de localisation, Op.Cit.P.18.

³ Devereux.M, et grifith.R(1998), Taxes and the location of production: Evidence from a panel of US Multinationals), Journal of public economics, 68(3) Pp.335-367. In Mekki.M, Stratégie de localisation, Op.Cit.P.19.

⁴ Wheler.D et moody.A (1992), international investment location decision, journey of international economics, Pp.57-76. In Mekki.M, Stratégie de localisation, Op.Cit.P.19.

⁵ Hansen.E.R,(1987)industriel location choice innovation, sao polo brazil,regional science and urban economics, N°17.Pp89-108. In Mekki.M, Stratégie de localisation, Op.Cit.P.18.

⁶ Head.K et ries.J(1996), inter-city competition for foreign: static and dynamic of china's incentive areas) journal of urbane conomics no 40 .Pp38-60. In Mekki.M, Stratégie de localisation, Op.Cit.P.19.

⁷ Ferrer .C.(1998), patterns and determinants of location decisions by French multinationals in europeen regions), In Mekki.M, Stratégie de localisation, Op.Cit.P.18.

في 1999 قدم ماير و ميشيلي دراسة تناولت محددات اختيار الشركات اليابانية لـ 49 إقليم في ثمانية دول أوروبية. الاختيار يتم باختيار الدولة أولاً ثم اختيار الإقليم ثانياً في داخل الدولة المختارة. لذلك أدرجت الدراسة قائمة بالعوامل الكلية ثم بالعوامل الإقليمية لقرار التوطن، تبين أن العوامل الكلية هي: الطلب و تكاليف الإنتاج و التركيز القطاعي للشركات اليابانية و المحلية، و تبين الدراسة بشكل خاص أهمية التكتل الإقليمي للأنشطة في اختيار الإقليم داخل الدولة الواحدة.

مما تقدم يمكننا التأكيد على أن قرار التوطن كاختيار مكاني يتخذ على مرحلتين مترابيتين تتمثل الأولى في اختيار الدولة و الثانية في اختيار الإقليم في داخل الدولة الواحدة و لكل مستوى جغرافي محدداته، و بالتالي فمحددات التوطن هي محددات كلية و محددات إقليمية.

خلاصة المبحث الثاني

تبين لنا من هذا المبحث أن غياب البعد الجغرافي من النظرية الاقتصادية يرجع إلى: طبيعة النمذجة التي تختزل المؤسسة إلى نقطة معزولة عن واقعها الجغرافي و الاجتماعي، و عدم انسجام الفروض الموضوعية من طرف النظرية الاقتصادية مع الواقع الجغرافي (المسافة..). فتحليل التوطن يقوم على فرضيات الإنتاج المتزايد و الأسواق الغير تامة المهملة في النظرية المهيمنة.

يندرج توطن الاستثمار الأجنبي المباشر في سياق التحليل المكاني. تعتمد نظريات الاقتصاد الجغرافي التقليدية على عامل المسافة في تحديد مواقع النشاط الاقتصادي، الأمر الذي يجعل من المواقع غير متجانسة و بالتالي فالمشكلة الأساسية هي البحث عن الموقع الأمثل. خلصت هذه النماذج إلى عدة عوامل لها تأثير على التوطن: القرب من الأسواق و حجمها، و تكاليف النقل و العمل و التكتل الإقليمي للأنشطة و التنافس المكاني.

شكلت هذه النتائج أساساً للأعمال التي بحثت عن محددات توطن الاستثمار الأجنبي المباشر، فيقدم ميشيالي أربعة عوامل هامة، حجم السوق و كلفة عوامل الإنتاج و عدد المؤسسات المحلية و الأجنبية المتواجدة، و مختلف سياسات الجذب. أهمية عامل من هذه العوامل متوقف على شكل اندماج المؤسسة، إن كان راسياً (أسعار عوامل الإنتاج) أو أفقياً (حجم السوق و الحواجز التجارية). أما اثر المسافة فهو غير واضح، فيمكن أن يكون عامل توطن (تكاليف النقل تدفع إلى التوطن) أو عامل مثبط للتوطن (تزيد من الفجوة الثقافية و منه تكلفة التوطن).

طورت أبحاث نظرية الاقتصاد الجغرافي الجديدة من نظرية الاقتصاد الجغرافي التقليدية، بحيث أن موضوعها اتجه نحو البحث عن محددات تركز الأنشطة الاقتصادية أو تشتتها. و ترى أن تكتل الأنشطة مكانياً هو حصيلة تفاعل قوتين: قوى الجذب (التي تؤدي إلى التكتل) و قوى الطرد (تؤدي إلى التشتت). و تتركز الأنشطة نتيجة التحكيم بين القوتين. أما نظرية دانونغ فقد حددت العديد من عوامل التوطن. أما النماذج التجريبية فيمكن تقسيمها إلى نماذج غير ترابطية لا تهتم إلا بمستوى جغرافي واحد (إما الدولة أو الإقليم) و نماذج ترابطية ترى أن قرار التوطن يتخذ على مستويين مترابين: الأول كلي ويتمثل في الدولة، و الثاني إقليمي و يتمثل في الموقع داخل الدولة المختارة.

إن العوامل السابقة كمجموعة من العناصر المتكاملة، يمكننا النظر إليها من زاويتين:

- زاوية المؤسسة فهي عوامل تؤدي إلى تحسين نتائجها.
- و من زاوية الدولة المضيفة للاستثمار فهي تمثل خصائص المكان الذي سيتوطن فيه النشاط و التي تسمح له بالنمو و التطور.

و من ذلك فإذا كان التوطن يتطلب توافق طلب الدول مع طلب المؤسسات، كما رأينا، فإن موضوع هذا الطلب هو خصائص المكان. هذه الخصائص يمكن أن تكون كلية، باعتبارها ترتبط بالنظام الكلي، أو إقليمية لما ترتبط بالنظام الاقليمي.

المبحث الثالث: التوطن اندماج مكاني.

التوطن كاندماج في نظام اقتصادي محدد مكانيا، يستلزم من المؤسسات عمليتين: أولا بناء نسيج من العلاقات مع عناصر النظام، أي أقلمة نشاطها. غير أن المكان كنظام، يستلزم وجود قواعد وأسس تتشكل و تتطور عليها العلاقات التي تعطي للنظام خصائصه، و لما كانت الدول من خلال حكوماتها، هي المحدد الرئيس لهذه الأسس فإنه يتعين التطرق إلى دور الدولة في التأثير عليها. و ثانيا تحديد شكل الاندماج، بتحديد مدى مساهمة المستثمر الأجنبي في شركة الاستثمار بالبلد المضيف.

المطلب الأول: اندماج المؤسسة في أقاليم توطنها

المكان كمنظومة من العلاقات يقوم على أساس الثقة المتبادلة و المعايير المتفق عليها بين مختلف الأطراف المشكلة و الفاعلة في الإقليم، التي تؤدي في النهاية إلى تقليل مخاطر حالات عدم التأكد التي تتعرض لها المؤسسة. من ذلك يستلزم اندماج المؤسسات في هذه الأنظمة المكانية الاقتراب أولا من الأسس التي تقوم عليها عملية الاندماج هذه. و ثانيا من دور الدولة في وضع هذه الأسس بالشكل الذي يجعل النظام أكثر جذبا للاستثمار.

1- أسس اندماج المؤسسات مكانيا

الاندماج كعملية بناء لنسيج من العلاقات مع مختلف عناصر النظام المكاني، يستلزم توفر ثلاثة عوامل يمكن أن تشكل أساسا لهذه العملية¹:

1- الزمن كعامل تعلم.

2- وجود شبكات اتصال كقاعدة لانتشار المعارف التجريبية.

3- خصوصية المكان.

الزمن كمدة ضرورية لبناء و تطوير علاقات مع مختلف عناصر المكان يتعين النظر إليه أيضا في إطار عملية البحث عن خصوصيات معينة للمكان. و لا يمكن فهم هذه العملية إلا من خلال التعلم² Apprentissage. هذا الأخير كقدرة على التكيف يكون أسهلا و أيسرا إذا كان الاقليم منظم في شكل شبكي يسمح للمعلومات بالانتشار و التوسع، من ذلك فالتنظيم الشبكي للإقليم و المكان ككل، هو الآلية التي تحرك علاقات التفاعل بين مختلف عناصره، حيث يوفر سلاسة اكبر لتدفقات المعلومات و الأفكار و المعارف بين هذه العناصر.

¹ L'environnement Territorialise : Un Nouveau Concept De Structuration De L'environnement Dans La Stratégie De L'entreprise. Op.Cit. P.10.

² Veltz. P, Dynamique des systèmes productifs, Territoires et Villes, Colloque international, 1994.IFRESI 16/18 Mars, Lille

إذا فالاندماج المكاني هو عملية تستغرق وقتاً، ضرورياً للتعلم، يمكن المؤسسة من التكيف بشكل سليم مع النظام المكاني، و بقدر ما يكون المكان منظماً في شكل شبكي بقدر ما يسهل التكيف. و تهدف المؤسسة من اندماجها المكاني إلى تطوير مزايا تنافسية مصدرها خصوصية المكان. فيسمح تنظيمه الشبكي، ببسط علاقات ثقة بين مختلف عناصره (متعاملين و مراكز تعلم و تكوين...)، تسمح بتنشيط موارد إقليمية خاصة¹ مساهمة في تحسين تنافسية المؤسسات المتوطنة فيه، و بتلاقح المعارف و الأفكار، مولدة لوفورات >>هي وفورات الإنتاج والتعاقد التي تستفيد منها المؤسسة التي تندمج في كتل صناعي كبير بما فيه للكفاية>>². يترتب عن الآثار التي تتركها عملية الاندماج، جذب مؤسسات جديدة والحفاظ على المؤسسات المتوطنة، تساهم في تطوير النظام الإقليمي و الكلي، و مولدة لحركة تراكمية من النمو و الآثار الخارجية.

2- دور الدولة في التأثير على النظام المكاني.

إن المكان كنظام يقوم على أسس و قواعد، تسمح ببناء علاقات ثقة بين مختلف العناصر، و تسهل بذلك تحقيق أهداف النظام ككل. و بحكم امتلاك الدولة لسلطة اتخاذ القرار في الميدان الاقتصادي، لا سيما فيما يتعلق بتوزيع الموارد جغرافياً أو تجنيد رأس المال، تستطيع التأثير على تنظيم المجال الوطني هيكلياً و وظيفياً، فبتحديدها لمعايير توطن الاستثمار تتدخل في بناء المجال الكلي و الإقليمي³ و ارساء قواعد مستقرة يسير عليها هذا البناء. و بذلك يتم التأثير على النظام المكاني من طرف الحكومات بالتدخل على مستويين: الأول كلي و الثاني إقليمي.

فعلى المستوى الكلي يتم التدخل من خلال السياسات الاقتصادية الكلية: كسياسات ظرفية أو هيكلية أو كسياسات موجهة للاستثمار. حيث تستطيع الحكومات التأثير على النظام الاقتصادي برمته، من خلال العديد من الإجراءات التي تضبط بواسطتها النشاط الاقتصادي ككل، على سبيل المثال لا الحصر: وضع التشريعات والهيكل المؤسسية كقوانين تحرير الأسواق ودعم القوى التنافسية وقوانين حماية المستهلك ومحاربة الاحتكار، و وضع البنى اللازمة لتنفيذ القانون، كتحديد إجراءات الترخيص والموافقات الحكومية التي تشترط لممارسة النشاط الاقتصادي وتوضيح الخطوات التي يجب إتباعها والمستندات اللازمة لمزاولة النشاط وتحديد الفترة الزمنية اللازمة لذلك والرسوم المطلوبة، و إلغاء التراخيص والموافقات الحكومية التي تحد من دخول الشركات الجديدة للسوق أو تلك المتعلقة بإجراءات الإفلاس والخروج من السوق.... و حصر تعاريف الأهداف العامة مثل "المصالح الاقتصادية" و "الكفاءة الإنتاجية" في أهداف فنية دقيقة لا تسمح إلا بقدر قليل من التأويل والاجتهاد.... و وضع الهياكل القانونية التي تضمن حق التظلم

¹ - Colletis G., Pecqueur B., Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives, Revue d'économie rurale, n°1993/3.in L'environnement Territorialise : Un Nouveau Concept De Structuration De L'environnement. Op.Cit .

² Courlet C, Les systèmes productifs localisés, de quoi parle-ton?", in L'environnement Territorialise : Un Nouveau Concept De Structuration De L'environnement.Op.Cit.

³ Aménagement du territoire et planification regionale, Ammar sarni,Op.Cit. P.43.

الجزء 2..... الفصل 1. التحليل النظري للتوطن

وتقصير اجل الدعاوي و الإجراءات التي تكفل ضمان الحقوق من حيث التقاضي وفض النزاعات بين الحكومة والشركات و الأعمال الخاصة، إضافة لذلك هنالك عوامل محددة للاستقرار الاقتصادي كتوفر الشفافية والمساواة بين الجميع في الممارسات التجارية وقطاع الأعمال و توفر الثقة بين القطاع العام وقطاع الأعمال من خلال تبادل وجهات النظر والحوار.....

يتم إدراج مثل هذه الإجراءات في إطار السياسة الاقتصادية الكلية أو السياسة الموجهة لاستثمار. ومن دون ادني شك أن فعالية هذه الآليات تتحدد من خلال قدرتها على رفع مستوى تنافسية المؤسسات المقيمة و تحقيق النمو في ظل العدالة الاجتماعية.

و على مستوى السياسة الإقليمية فان الدولة تعمل على تنظيم ترابها من خلال تركيز النشاطات الاقتصادية في أقاليم محددة أو أنها تقوم بنشرها، مما يستلزم مزيدا من المركزية أو اللامركزية في تسيير المجال الإقليمي، و هذه لها تأثير على التنظيم المكاني للأنشطة.

المطلب الثاني: أشكال التوطن

يأخذ توطن الاستثمار الأجنبي المباشر، عدة أشكال و ذلك حسب مدى مساهمة المستثمر الأجنبي في شركة الاستثمار. غير أن المساهمات التي تقوم بها مؤسسات الشركة الأم في الخارج تطرح مشكلة تبعيتها إلى الشركة الأم. لذلك نبين أولا مضمون الشركة الأم و ثانيا أشكال التوطن و أخيرا المشاكل التي تطرحها المساهمات الغير مباشرة.

1- الشركة الأم ¹ *société mère*

هي الشركة الأصلية التي أنشأت روابط مع مؤسسات أخرى من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر². فهي إذا الشركة المركزية التي تخضع لاستراتيجياتها مؤسسات في دول أخرى، سواء فيما يتعلق بالتسيير أو التكنولوجيا³.... البلد الأصلي للشركة الأم أو مؤسساتها هو بلد الإقامة.

2- أشكال توطن الاستثمار الأجنبي المباشر

1-2- الشركة التابعة *filiale*

شركة مساهمة أو غير مساهمة يملك فيها المستثمر الأجنبي على الأقل 10% من حقوق تصويت مساهمي مؤسسة الاستثمار. و هو الحد الذي تعتمده المنظمات الدولية المهمة بالاستثمار الأجنبي الشركات المتعددة الجنسيات (ص.ن.د) و (م.ا.م.ت.ت) و (م.ت.ت.ا). و على هذا المستوى يطرح مشكل تعدد الإمتلاكات. فعندما يكون فرعا مملوكا من طرف عدة شركات بنسب متفاوتة في هذه الحالة يعتبر الفرع تابعا للشركة التي تملك اكبر الحصة. مثلا شركة (س) رأس مالها ملك بنسبة 28% لشركة (ص) و بنسبة 42% لشركة (ع) و بنسبة 30% لشركة (ق) كل الشركات تملكن أكثر من 10% لكن (س) تعتبر فرعا للشركة (ع) لأنها تملك اكبر حصة الأسهم.

¹ UNCTAD. World investment report

² ibid

³ Jaquemot. P, Les firmes multinationales, une introduction économique, Economica, Paris, 1990, P.17.

2-2- الشركة المنتسبة société affiliée

حيث يمتلك المستثمر غير المقيم أكثر من 50% من الأسهم العادية أو القوة التصويتية، ويحتفظ بحق تشكيل أو تغيير أعضاء مجلس إدارة مؤسسة الاستثمار المباشر.

2-3- الشركة المساهمة Société associée

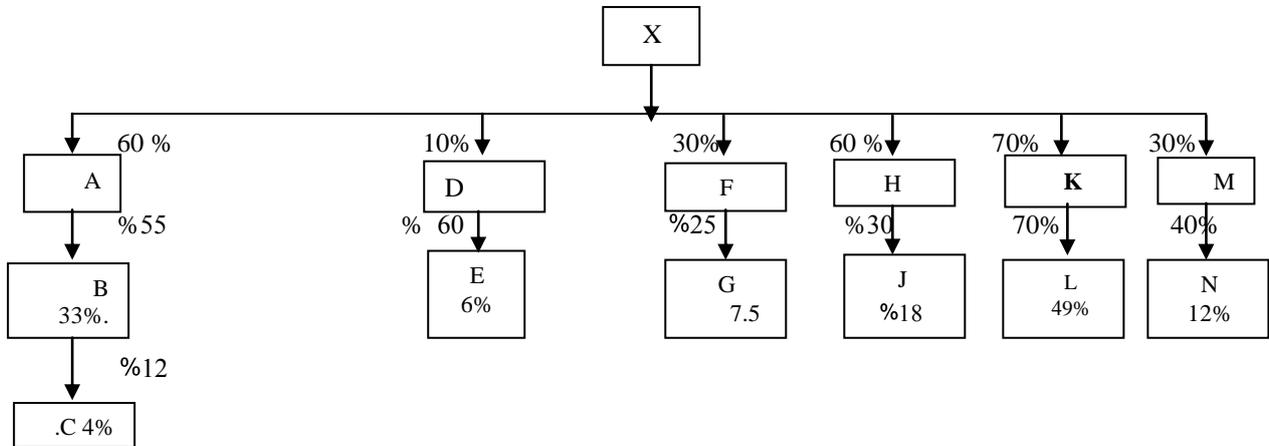
حيث يمتلك المستثمر غير المقيم من 10% إلى 50% من الأسهم العادية أو القوة التصويتية لمؤسسة الاستثمار المباشر.

2-4- الفرع Branche

شركة مساهمة او غير مساهمة مملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أو بمشاركة مع مؤسسة (شركة) الاستثمار في البلد المضيف. (أراضي، هيكل، تجهيزات منقولة أو منقولة).

3- الإمتلكات الغير مباشرة و المتعددة

تضع الإمتلكات الغير مباشرة مشكل آخر عند تحديد تبعية مؤسسة معينة، في هذه الحالة يطرح حلين: إذا كانت المساهمات الغير مباشرة لا تتجاوز الـ (10%) في هذه الحالة تختلف تعدادات (ص.ن.د) و (م.ت.ت.إ) (OCDE) عن تعدادات المكتب الأمريكي لإحصاءات (إ.أ.م). بالنسبة للمنظمتين الأوليتين فالمؤسسة تدرج كشركات تابعة للشركة الأم باعتبارها امتداد لها، أما المكتب الأمريكي فهو لا يعتبره من شركاتها التابعة لأن ملكيتها فيه اقل من 10%. الشكل التالي¹ يوضح ذلك أكثر:



X تملك 60% و 10% و 30% و 60% و 70% و 30% من A و D و F و H و K و M على التوالي.

A و D و F و H و K و M تملكن: 55%، 60%، 25%، 30%، 70%، 40% من B و E و G و J و L و N على التوالي.

B تملك 12% من C، مما يجعل X تملك 4% $(0.6 * 0.55 * 0.12 = 0.04)$ من C

X تملك 33% و 6% و 7.5% و 18% و 49% و 12% و 4% من B و E و G و J و L و N و C على التوالي

تعتبر A و D و F و H و K و M شركات تابعة للشركة الأم X (تملك أكثر من 10%)

تعتبر B و E و G و J و L و N و C شركات تابعة وفق FMI و OCDE. (امتداد لـ X)

¹ Mucchielli.J.L, multinationales et mondialisation, Op.cit.P21.

تعتبر B و J و L و N شركات تابعة وفق المكتب الأمريكي (امتلاك غير مباشر أكثر من 10%).

4- تطور أشكال التوطن

حتى بداية السبعينات كان الشكل السائد للـ(إ.أ.م). هو إنشاء الوحدات في الخارج سواء كفروع أو كشركات تابعة¹. خلال السبعينات تطورت الاستثمارات المشتركة² في البداية في إطار العلاقة بين الشمال و الجنوب و منذ الثمانينات بين الدول المتقدمة نفسها. يعتبر الاستثمار المشترك بالنسبة للدول النامية من جهة وسيلة تمنع زيادة تحكم الطرف الأجنبي في الاقتصاد الوطني، و هو ما كان يتفق مع السياسات العامة للدول النامية اتجاه الاستثمار الأجنبي آنذاك، حيث كانت تنظر إليه على انه وسيلة حديثة لاستمرار استغلالها من طرف الدول المتقدمة. و من جهة أخرى يمكنها من الاستفادة من المزايا التي يمنحها الاستثمار.

أما بالنسبة للـ(ش.م.ج) فهو وسيلة تساعد على تخفيض الأخطار غير التجارية المحيطة بالمشروع (التأميم و المصادرة)، مقارنة بالمشروع المملوك بالكامل.

دراسة أشكال استثمارات الـ(ش.م.ج) في الدول النامية من حيث ملكية فروعها، تبين اتجاهها عاما نحو المشاركة بالأقلية.

فتبين إحصائية لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية لسنة 1978 عن 1276 فرع تابع لـ391 شركة متعددة الجنسية في البلدان النامية، أن فروع الشركات الأمريكية هي الأكثر مراقبة. غير أن هناك اتجاه نحو تقلصها فبعد أن كانت الملكية بالكامل للفروع تفوق 58% في 1951 نجدها تنقلص إلى 43% في 1971-1975 لصالح المشاركة بالأقلية من 11.2% إلى 28.1%، و هو نفس الاتجاه الملاحظ بالنسبة للشركات من أصل أوروبي من 39.1% (1951) إلى 18.9% (66-70) بالنسبة للفروع المملوكة بالكامل و من 9.8% إلى 42.1% لنفس الفترة و هو نفس التوجه الملاحظ على الشركات اليابانية³.

و لا يتوقف هذا التوجه بالنسبة للبلدان الأصلية بل يمتد إلى الدول المضيفة، في دراسة لـ937 شركة يابانية متوطنة بآسيا تبين أن 65.6% هي عبارة عن مشاركة بالأقلية، و في دراسة أخرى حول الشركات الماليزية (1669 شركة تمثل 85% من مجموع المؤسسات الصناعية) تبين أن 50% منها كانت مملوكة بالكامل من طرف متعاملين وطنيين و 30% بمشاركة أقلية و 12% فقط منها عبارة عن مشاركة بالأغلبية.

¹ OCDE, Direction Des Affaires Financières, Fiscales Et Des Entreprises, Comite De L'investissement Internationale Des Entreprises Multinationales, Définition De Référence De L'OCDE Pour Les Investissements Directs Internationaux, Paris, document de travail, DAF/IME(95)4, 23 Mai 1995

² الاستثمار المشترك joint-ventures هي شركة منشأة بصورة مشتركة و دائمة بين شركة محلية وأجنبية تكون ملكية راس المال مناصفة أو بالأغلبية (> 50%) أو بالأقلية (< 50%) للطرف الأجنبي. انظر: عبد السلام أبو قحف (السياسات و الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية). مؤسسة شباب الجامعة، القاهرة. 1989 ص:24.

-Tersen. D et Bricout.J.L, l'investissement international, op.cit, P.10.

³ O.N.U, transnational corporation in world development, document E/C, 10/38, 20/3/1978,P.237.

خلاصة المبحث الثالث

المكان كنظام، يستلزم اندماج المؤسسة فيه بناء نسيج من العلاقات مع مختلف عناصره. عملية الاندماج هذه تستغرق وقتاً، ضرورياً للتعليم، يمكن المؤسسة من التكيف بشكل سليم مع النظام المكاني، و بقدر ما يكون المكان منظماً في شكل شبكي بقدر ما يسهل التكيف.

والمكان، كبنية شبكية، تولد آثار خارجية يترتب عنها جذب مؤسسات جديدة والحفاظ على المؤسسات المتوتنة، تساهم في تطوير النظام الإقليمي و الكلي، و مولدة لحركة تراكمية من النمو و الآثار الخارجية. يستلزم المكان كنظام، قواعد و أسس، تبنى عليها منظومة علاقاته. فالدولة بحكم امتلاكها سلطات واسعة لاتخاذ القرار في الميدان الاقتصادي، سواء فيما يتعلق بتوزيع الموارد جغرافياً أو فيما يتعلق بتجنيد رأس المال الخاص، أو بتحديد معايير توطن الاستثمار تستطيع التأثير على تنظيم المكان: وطنياً كان أو جهوياً، هيكلياً و وظيفياً. إذا الدولة و من خلال سياساتها الاقتصادية الكلية و سياسة الاستثمار و السياسات الإقليمية تؤثر على هذه القواعد و الأسس، التي يقوم عليها النظام.

تندمج المؤسسات الأجنبية من خلال التوطن في الخارج، في أنظمة مكانية كلية و إقليمية، تقوم على أسس تتحكم فيها الدول، يأخذ هذا التوطن عدة أشكال حسب مدى تملك الشركة الأم للاستثمار. لذلك عادة ما نميز بين، التملك الكامل أو التملك الجزئي، إذا كان أكثر من 10% فنحن بصدد شركة تابعة و إذا كان أكثر بين 10 و 50% فنحن بصدد شركة منتسبة و إذا كان أكثر من 50% فنحن بصدد شركة مساهمة.

مشكلة المساهمات الغير مباشرة، تم حلها في إطار منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية و صندوق النقد الدولي، باعتبارها تابعة للشركة الأم حتى ولو كانت اقل من 10% أما في الولايات المتحدة فلا تكون تابعة إلا إذا فاقت مساهماتها أكثر 10%.

كان الشكل السائد لتوطن (إ.أ.م) هو إنشاء الفروع حتى بداية السبعينات. خلال السبعينات تطورت الاستثمارات المشتركة في البداية في إطار العلاقة بين الشمال و الجنوب و منذ الثمانينات بين الدول المتقدمة نفسها. يبرر هذا التطور بالنسبة للدول النامية باعتباره وسيلة تمنع زيادة تحكم الطرف الأجنبي في الاقتصاد الوطني، و يمكنها من الاستفادة من المزايا التي يمنحها الاستثمار. أما بالنسبة للـ(ش.م.ج) فهو وسيلة تساعد على تخفيض الأخطار غير التجارية المحيطة بالمشروع (التأميم و المصادرة)، مقارنة بالمشروع المملوك بالكامل.

خلاصة الفصل الأول

يتمثل التوطن في نقل نشاط اقتصادي ما إلى مكان غير المكان الذي نشأ فيه، و بالتالي فهو يستلزم تغيير المؤسسة لمحيطها. لذلك يتضمن التوطن في جوهره مفهوم المكان و تلازم قرارين من مصدرين مختلفين.

المكان، كنظام ناتج من تفاعل الناس المستمر بالمجال المادي، قريب من مفهوم المحيط، باعتباره كل ما يحيط بنقطة بؤرية يمكن أن يكون قريباً أو بعيداً بالنسبة للمؤسسة. و بالتالي فالمكان، يعبر عن نظام تتفاعل فيه المؤسسة لتحقيق أهدافها، هذا النظام يمكن أن يكون قريباً، و الإقليم هو المستوى الجغرافي الذي يمثله، و يمكن أن يكون بعيداً، و النظام الكلي هو الذي يمثله. و منه فقرار توطن المؤسسات يتخذ على مستويين جغرافيين: الدولة ثم الإقليم. و اندماجها هو اندماج في نظام إقليمي و في آخر كلي أكثر اتساعاً(الدولة).

و يستلزم التوطن توافق قرارين مصدر الأول المؤسسة كحاملة للنشاط معين، و مصدر الثاني الحكومة باعتبارها منظمة و ضابطة للمكان. يتحقق هذا التوافق بتوافق طلب الدول مع طلب الشركات: الدول تطلب أثارا يتركها الاستثمار الأجنبي المباشر عليه(النمو و الاندماج). و الشركات تطلب مكانا يحسن لها تنافسيتها التوطن هو إذا محصلة طلب متبادل: طلب الدول و طلب الشركات. و يستلزم قرار التوطن اختيار النظام أولاً(تحديد مكان التوطن) و ثانيا الاندماج فيه(تحديد كيفية و شكل الاندماج).

يترتب على اعتبار التوطن كاختيار مكاني عدة أمور:

أنه يجعل المكان في صميم النظرية الاقتصادية و نظرية الاقتصاد الجغرافي، غير أننا نلاحظ غياب البعد الجغرافي في النظرية الاقتصادية، سواء بسبب طبيعة النمذجة في النظرية الاقتصادية أو بسبب عدم انسجام فروضها مع معطيات الاقتصاد الجغرافي. أدى هذا إلى تطور تيار فكري بعيداً عن النظرية الاقتصادية. يستلزم إدخال البعد الجغرافي في التحليل الاقتصادي افتراض أسواق غير تامة و الإنتاج بمرود متزايد، و منه يقوم تحليل توطن الاستثمارات على هذين الفرضين.

و تجتمع عوامل التوطن في أربعة مجموعات: الأولى متعلقة بالتكاليف و الثانية بالاسواق و الثالثة بالتكتلات الإقليمية للأنشطة و الرابعة بالعوامل المؤسسية.

و ما دام أن التوطن يتم على مرحلتين: اختيار الدولة (النظام الكلي) ثم اختيار الإقليم(النظام الإقليمي). فان قرار التوطن في الخارج يتحدد على أساس عوامل تختلف بحسب المستوى الجغرافي.

و يترتب على اندماج المؤسسات في نظام مكاني آثار خارجية، تسمح بجذب مؤسسات جديدة والحفاظ على المؤسسات المتوطنة، تساهم في تطوير النظام الإقليمي و الكلي، و مولدة لحركة تراكمية من النمو و الآثار الخارجية.

الجزء 2..... الفصل 1. التحليل النظري للتوطن

المكان كنظام يستلزم توفر قواعد و أسس تحدد طبيعة العلاقات فيه. الدولة هي الجهة الوحيدة القادرة على تحديد هذه الضوابط من خلال سياستها الاقتصادية و سياسة الموجهة للاستثمار، و بواسطة العديد من الإجراءات التشريعية و المؤسسية و الاقتصادية....

و هكذا، على الرغم من أهمية عوامل التوطن المستنتجة من التحليل النظرية و التجريبية، إلا أن المؤسسات تأخذها في حسابها من زاوية أنها تؤدي إلى تحسين نتائجها، كما أن هذه العوامل تتحد في التأثير على هذه النتائج و تتأثر بسياسات الدولة من جهة أخرى، بحكم أن الدولة هي الضابط و المنظم للمكان، و بالتالي يتعين النظر إلى التوطن من زاوية تأثير هذه السياسات على نتائج المؤسسات. و بمان هذه العوامل تختلف بحسب المستوى الجغرافي فان هذه السياسات هي أيضا ذات مستويين جغرافيين: سياسات كلية و سياسات اقليمية.

يأخذ التوطن عدة أشكال و ذلك حسب مدى تملك الشركة الأم للاستثمار. لذلك عادة ما نميز بين، التملك الكامل(إنشاء فرع) أو تملك جزئي. غير أن المساهمات الجزئية اتجهت في الآونة الأخيرة نحو التطور، سواء في الدول النامية أو المتقدمة على السواء.

النتائج:

1- التوطن يرتبط بمركزي قرار: الدول و الشركات. و هو نتيجة تدويل اقتصاديات مختلف الدول، بزيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها: جاذبية الاستثمار. و تدويل الشركات بالاستثمار الأجنبي المباشر.

2- التوطن نتيجة توافق بين أهداف الدول و أهداف الشركات.

3- التوطن يتضمن عمليتين:

✓ اختيار مكاني: الدولة ثم الإقليم.

✓ اندماج مكاني: بناء نسيج من العلاقات.

4- تحليل التوطن يقوم على افتراض المنافسة غير التامة و المردود المتزايد.

الفصل الثاني: تدويل الشركات

المبحث الأول: مفهوم و مؤشرات قياس تدويل الشركات.
المبحث لثاني: التدويل بالتصدير أم بالاستثمار؟

الفصل الثاني: تدويل الشركات

تقديم

إن النزعة الفطرية لتوسع النظام الرأسمالي تجعل من تطور الاستثمار الأجنبي المباشر اليوم تعبيراً عن حركة التدويل الواسعة التي يعرفها النظام منذ نشوئه، و التي ينظم ككل مرة من خلالها العلاقات الاقتصادية الدولية. و الاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره من فعل الشركات و حاملاً لنشاطها في الخارج يعبر عن تدويلها و يؤدي إلى بناء نظام إنتاجي عالمي تشرف عليه هذه الشركات.

فما الذي نقصده بالتدويل؟

و لماذا يكون الاستثمار هو الشكل الأمثل للتدويل؟

نحاول من خلال هذا الفصل الإجابة على هذه التساؤلات، بدراسة التدويل من الناحية المفاهيمية، ثم التعرض إلى مختلف التحاليل التي تتناول بالدراسة قيام الشركات بالاستثمار بدلا من التصدير.

المبحث الأول: مفهوم و مؤشرات قياس تدويل الشركات

أمران يتعين تحديدهما؛ الأول متعلق بالسياق الذي يأخذه تدويل الشركات، فهل هو تدويل للشركة فقط بمعزل عن الفرع أو القطاع و النظام ككل، أم أنه يندرج في سياق كلي شامل. و الثاني أن التدويل كاندماج للشركة في النظام الاقتصادي الدولي، يقترن بعدم اندماج كل الشركات بنفس الدرجة، مما يتطلب قياسه.

المطلب الأول: مفهوم تدويل الشركات متعددة الجنسيات

يمكن الاقتراب من مفهوم التدويل من خلال مدخلين: مدخل التحليل الجزئي و مدخل التحليل على مستوى الفرع أو النظام ككل أو حسب طبيعة النشاط.

1. مدخل التحليل الجزئي

يمكننا النظر إلى تدويل المؤسسة، كبنية معقدة متعددة الوظائف و المنتجات، من زاوية هذه الوظائف أو المنتجات نفسها.

1-1- تدويل وظائف المؤسسة

إذا قبلنا أن المؤسسة لا تنتج إلا منتج واحد، فإن مجمل وظائفها يمكن تحديدها من خلال سلسلة القيم. تتضمن هذه الأخيرة نوعين من الأنشطة¹:

الأنشطة المرتبطة بعملية الإنتاج و تضم هذه بدورها:

* الإمداد الداخلي: كالشحن و الإيداع و النقل و العلاقة مع الموردين

* الإنتاج: إنتاج مكونات المنتج و التركيب و الصيانة ..

* الإمداد الخارجي: كدراسة الطلبات و إرسال المنتجات.

* التسويق و البيع: كالإشهار و ترقية المبيعات.

* الخدمات: خدمات ما بعد البيع.

الأنشطة التدعيمية للعملية الإنتاجية و تتمثل في:

* التموين بالمواد الأولية و قطع الغيار.

* التنمية التكنولوجية.

* وظيفة تسيير الموارد البشرية.

* وظيفة البنية التحتية: الإدارة العامة و التخطيط و التمويل و المحاسبة.

ليس بالضرورة أن تتم كل هذه الأنشطة في مكان واحد، فيتوقف توطنها على خصائص المكان المضيف لها؛ توطن وظيفة البحث و التنمية مثلا يكون في موقع يتوفر على مراكز بحوث، كما يكون توطن الوظيفة الإنتاجية في موقع به وفرة من اليد العاملة المناسبة لنشاط الشركة. بشكل عام تبحث مختلف الشركات التي تدول نشاطها عن توافق بين الأنشطة المدوّلة و مواقع توطنها، بهدف تحقيق غاياتها. و هكذا يظهر التدويل كتوزيع مكاني لأنشطة الشركة سواء الرئيسية منها أو الثانوية².

1-2- تدويل المنتجات

تتنوع منتجات الشركات سواء في شكل أصناف متعددة أو في شكل منتجات من أجيال متباينة. في هذه الحالة يظهر التدويل كتوزيع مكاني للنشاط الإنتاجي(استثمار) أو للنشاط التجاري(تصدير) سواء لأصناف معينة، أو لمنتجات مختلفة المرحلة التي بلغت من دورة حياتها. عندئذ توطن المؤسسة إنتاج أو نقاط بيع في

¹ Porter. M, l'avantage concurrentiel: comment devancer ses concurrents et maintenir son avance, dunod., paris.1999, Pp.53-73.

² Mucchielli.J-L, multinationales et mondialisation, edition du seuil, paris,1998, P.79.

اماكن محددة إذا كانت ظروف إنتاجه أو بيعه ملائمة للصنف المعني أو لمستوى المرحلة التي بلغها المنتج في حياته¹.

2. مدخل التحليل الكلي

بالنسبة لأنصار التحليل الماركسي يكون مفهوم التدويل غامضا إذا ارتبط بالشركة فقط، هذه الأخيرة ليست إلا مظهرا للحقائق. فعملية التدويل موجودة على مستوى الفرع الذي تنتمي إليه هذه الشركة، و على مستوى دورة رأس المال الاجتماعي التي لا تشكل الشركة إلا حلقة بسيطة منها.

و يشير تدويل الشركات في اغلب الحالات إلى تدويل الفرع الذي تنتمي إليه الشركة، و إلا فكيف يمكننا تفسير تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنتمية لنفس الفرع، باعتبار أن التدويل لم يكن يمس إلا الشركات الكبرى، فحسب بعض الدراسات، هناك العديد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي أثبتت جدواها و فاعليتها و قدرتها على التجديد على المستوى العالمي، و حققت مكانة فيه سواء كمنافسة للمؤسسات كبرى أو شريكة لها تلبي لها بعض احتياجاتها الإنتاجية أو الخدمية².

من ذلك فان تحليل تدويل الشركات من زاوية تنظيمها أو ماليتها أو تسييرها أو استراتيجياتها الاستثمارية، قد يكون وهميا و مؤديا إلى نتائج غير صحيحة، باعتبار أننا أهملنا مصدرها أي النظام ككل³. و إذا كان اختلاف مردود رأس المال مفسرا للتدويل فهو يرجع إلى اختلاف الإنتاجيات الحدية، كما هو الحال لدى النيوكلاسيك، و بالتالي إلى اختلاف مستويات التطور بين الدول، و يكون هذا العائد اكبر في الدول الاقل تطورا بسبب انخفاض مستوى التراكم بها⁴. حتى و إن كان التفسير غير كاف بالنسبة لكل الاستثمارات العالمية فهو إشارة مهمة إلى أن سبب التدويل يتعين البحث عنه في النظام ككل، و ليس في الشركات ذاتها.

فكما نعلم يلعب معدل الربح دورا ضابطا من خلال اتجاهاته في مختلف الاقتصاديات، و هكذا فان كان معدل الربح مهما بالنسبة للمؤسسة من حيث انه معيارا هاما لمعرفة قدرتها التمويلية، فان المعدل المحقق على مستوى القطاع أو الفرع أو الصناعة مهما لها بالنسبة لاتخاذ القرار فيها⁵، بمعنى هل تستمر في

¹ في نظرية دورة حياة المنتج لما يكون المنتج في فترة في مرحلة نموه فان الشركة حتى تحافظ على ميزتها الاحتكارية لإنتاجه توطن إنتاجه في الدول القريبة منها من حيث المستوى التكنولوجي و الاقتصادي لان هذه الأخيرة بإمكانها تقليد إنتاجه و بالتالي حتى تقضي على المنافسين الكامنين تنقل إنتاجها إلى هذه الدول و لما يكون في مرحلة أفوله فان المنافسة بين الشركات تكون قائمة على أساس التكاليف؛ لان الشركة تفقد ميزتها الاحتكارية التكنولوجية، و بالتالي يكون من الأفضل توطن إنتاجه في الدول التي تحقق تكلفة عمل اقل-الدول النامية- و هكذا تنشر إنتاجها عبر مختلف دول العالم حسب مرحلة نمو المنتج. إذا فالتدويل يظهر هنا كتوزيع مكاني لمنتجات من أجيال مختلفة

² Roncin.A, l'engagement des PMI dans l'exportation, revue économie et statistique, N^o148, octobre 1982, Pp.39-51.

³Paloix. C, l'économie mondiale capitaliste et les firmes multinationales, tome1,maspero, paris1975, P.157.

⁴ Bonin. B, l'entreprise multinational et l'état. Edition études vivantes, Quebec, 1984.P.85.

⁵.Borrelly R, Les disparités sectorielles des taux de profits;thèse de doctorat en sciences économiques, Grenoble, mars 1972, P. 27

نفس القطاع أو تتحول نحو القطاعات التي تحقق معدلا أعلى، و في نفس السياق هل تبقى في هذا الموقع أو هذا البلد أم تنقل نفس نشاطها إلى بلد آخر أو تغير من نشاطها في بلد آخر. و على ذلك فان تدويل الشركة هو في الواقع نتيجة تدويل الفرع أو القطاع أو راس المال بشكل عام الذي يبحث عن تامين له في الخارج تجاوزا لاتجاه معدل الربح نحو الانخفاض في بلده الأصلي. و بالتالي فتدويل الشركات يظهر كتجاوز للتناقضات الداخلية التي يصل إليه النظام الرأسمالي.

3- التدويل حسب طبيعة النشاط

في هذه الحالة يظهر التدويل كتوسع جغرافي للشركة، إما من خلال التصدير أو الاستثمار. يمكن النظر إلى التدويل من خلال التصدير، كنفاد لاسواق الدول الأخرى انطلاقا من الأسواق المحلية(تصدير عادي) أو بتوطين عمليات البيع من خلال الوكلاء أو الموزعين¹. أما التدويل من خلال الاستثمار فيمكن النظر إليه كتوسع أفقي أو رأسي: التوسع الأفقي، حيث تقوم الشركة بإنتاج نفس المنتج في أكثر من بلد، و التوسع الراسي، حيث توزع الشركة مراحل عملية الإنتاج جغرافيا. و يمكن أن يكون التوسع داخليا أو خارجيا: التوسع الداخلي، حيث تنشأ المؤسسة فرعا لها بالكامل، أو توسيع طاقات إنتاجها في الخارج أو تعيد استثمار ارباحها، و التوسع الخارجي، حيث تنجز استثمارات غير مباشرة، الحصول على اقل من 10% من اسهم الشركات في الدول المضيفة أو بإنشاء شركات تابعة، أو منتسبة، أو مساهمة، أو إنشاء شركات بالتشارك مع اجانب².

مما تقدم يتبين لنا:

- أن تدويل الشركة يمكن أن يظهر: كتدويل لبعض أنشطتها أو لبعض منتجاتها أو للفرع الذي تنتمي إليه أو للنظام ككل.
- أن التدويل قد يتم:
 - بالاستثمار و هو ما يستلزم توطن الأنشطة.
 - أو بالتصدير.

¹ عقد الوكالة هو اتفاقية بين طرفين، يتم بموجبها قيام احد الاطراف (الاصيل) بتوظيف الطرف الثاني(الوكيل) لبيع أو تسهيل أو ابرام اتفاقيات بيع سلع و منتجات الطرف الأول لطرف ثالث.

الموزعيل مباشر يقوم بالشراء المباشر من المصدر بغرض إعادة البيع لحسابه الخاص. قد يقوم المصدر بمنح امتياز لموزع ما لخدمة سوق ما . انظر:

عبد السلام ابو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، المكتب العربي الحديث، الطبعة الثانية، الاسكندرية.ج.م.ع. 1991. ص. 396 و 403.

² سناتي على توضيح ذلك أكثر لاحقا.

المطلب الثاني: مؤشرات قياس درجة التدويل

على الرغم من أن غاية التدويل واحدة بالنسبة لكل الشركات، ضمان بقائها و تحقيق الأرباح، إلا أنها ليست مندمجة دوليا بنفس الدرجة.

1. التدويل درجات

يعتبر بارلميتير (Perlmutter) أحد الأوائل الذين ميزوا بين عدة أوضاع من التدويل¹، حيث قسم المنشأة الدولية على أساس فلسفتها و سياستها في العمليات الدولية إلى²:

- أحادية الجنسية Ethnocentrique درجة تدويلها ضعيفة و يعتبر نشاطها الدولي امتداد لنشاطها المحلي و بالتالي فهي تتجاهل عوامل البيئة الخارجية.
- متعددة الجنسية Polycentrique في هذه الحالة تتوطن الشركة في العديد من الدول و تتعامل مع كل سوق أو كل دولة كحالة معزولة عن الأخرى. لذلك فغالبا ما تعمق من الاختلافات بين الدول و تعمل على الاستفادة من هذا الاختلاف.
- الشركة العالمية Géocentrique في هذه الحالة توجه الشركة اهتمامها إلى العالمية، و تتعامل مع كل الأسواق كسوق واحدة.

بالنسبة لبورتر Porter فان الـ (ش.م.ج)³ التي تتميز بتنسيق كبير بين مختلف فروعها و مترابطة في أنشطتها و وظائفها تميل إلى أن تكون شركة كونية Global على عكس الشركة التي يضعف التنسيق بين فروعها حيث تكون متعددة الجنسية⁴ Multi-domestique.

2. قياس درجة التدويل

كثيرا ما نعتمد في قياس درجة التدويل على مؤشر واحد، أحيانا كنسبة من الإنتاج في الخارج أو كنسبة بين الإنتاج في الداخل و الإنتاج في الخارج، و أحيانا أخرى كنسبة الأصول في الخارج إلى مجموع الأصول في الداخل،

غير أن الاعتماد على مؤشر واحد يضلل ظاهرة التدويل أكثر مما يبينها و يوضحها، فالشركة التي لها درجة عالية من التدويل بالاعتماد على مؤشر الإنتاج ربما تكون اقل تدويلا بالاعتماد على مؤشر آخر

¹ Mucchielli.J-L, multinationales et mondialisation, op.cit, P.27.

² تادية الهادي، الإدارة الدولية، تحدي التقدم الاداري للدول النامية، دار النهضة العربية، بيروت، 1989، ص.59.

³ الـ(ش.م.ج):الشركات متعددة الجنسيات

⁴ Mucchielli.J-L, multinationales et mondialisation, op.cit, P.28..

كعدد الفروع في الخارج. لذلك فعادة ما يتم الاعتماد على مؤشر واحد مركب من عدة نسب يتم على أساسه ترتيب الشركات و الذي يعبر عن مدى تدويلها.

الأمم المتحدة(مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية) تعتمد على مؤشرين: يقيس الأول درجة تدويل الشركات و يحسب بنسبة الأصول في الخارج إلى مجمل أصول الشركة. أما الثاني فيقيس درجة توسع نشاط الشركات عبر العالم(مؤشر العالمية, Transnationality Index) الذي يأخذ بعين الاعتبار كل من: الأصول و المبيعات في الخارج و العمال الأجانب بالنسبة لجنسية الشركة؛ يتم قياس هذا المؤشر كمتوسط لهذه النسب الثلاثة.

مؤشر العالمية = Transnationality Index = 1/3 (الأصول الخارجية/مجملة الأصول + المبيعات في الخارج/مجملة المبيعات + التوظيف في الخارج/مجملة التوظيف).

غير أن مؤشرات كهذه تتغير في المدى القصير و لا تأخذ بعين الاعتبار البعد البيئي لظاهرة التدويل؛ فالمبيعات في الخارج تتغير من سنة لأخرى(بسبب تغير السعر أو الكمية، أي ظروف السوق) دون تغير في رصيد الأصول في الخارج مما يؤدي إلى تغير قيمة المؤشر و منه درجة التدويل¹.

المطلب الثالث: تطور تدويل الشركات متعددة الجنسيات

يعد تدويل الشركات عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر إحدى الظواهر الرئيسية في النشاط الاقتصادي العالمي، و يتضمن قدرا من الانفتاح و الاندماج بين مختلف الاقتصاديات، مما يولد حالة من الاعتماد المتبادل، له اثاره العميقة على كل الدول، و النظام العالمي بذاته. تتمثل المؤشرات الخاصة بتدويل الشركات، كما رأينا في: تطور فروعها في الخارج، و في الناتج(القيمة المضافة) لهذه الفروع، و التجارة الداخلية للشركات متعددة الجنسيات، و في الأصول و في التشغيل في العالم.

1- تطور الشركات العابرة للقارات و فروعها.

بلغ عدد الـ(ش.م.ج) حتى 2008 حدود 82 ألف شركة أم لها 807 ألف فرع. و قد كان هذا العدد في بداية الألفية 64000 شركة تملك حوالي 850 ألف فرع²، و في بداية التسعينات حوالي 37000 شركة لها حوالي 200000 فرع³. و في نهاية السبعينات(1977) كان عدد الشركات 11000 شركة تملك 82000 فرع و في بداية الستينات 10000 شركة أم لها 30000 فرع⁴.

¹لمزيد من الإيضاح حول مؤشر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية انظر التقارير السنوية حول الاستثمار في العالم التي يصدرها المؤتمر سنويا.

² مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، ملخص تقرير الاستثمار في العالم، مرجع سابق، ص.16.

³ U.N.C.T.A.D, world investment report 1994, Op.Cit, P.8.

⁴ Benachenhou. A, Cooperation International Et Développement, OPU, Alger, 1980, Op.Cit, P.32.

الجزء 2.....الفصل 2. تدويل الشركات

تدل هذه التطورات على توسع ظاهرة التدويل التي عرفتها هذه الشركات في العشرية الأخيرة.

بالفعل، و من جهة نمو كل من الشركات الأم و فروعها في الخارج، نجد انه خلال 18 سنة (60 - 77) لم يتضاعف عدد الشركات الأم إلا بـ 1.1 مرة و عدد الفروع بـ 2.7 مرة، في حين يصبح هذا النمو خلال نفس المدة (1990-2007) 2.13 مرة و 3.97 مرة.

و من جهة متوسط الفروع في الخارج التي تملكها الشركات الأم، نجد أن هذا المتوسط كان في بداية الستينات 3 فروع انتقل في 1977 إلى حوالي 7.5 فرع و بلغ في 1998 8.4 فرع لكل شركة ليصل في 2007 إلى 10 فروع.

2- مبيعات الفروع الأجنبية و التجارة الدولية

2-1- تطور مبيعات الفروع الأجنبية

عرفت مبيعات فروع الشركات متعددة الجنسية توسعا كبيرا خاصة منذ سنة 1990. فتضاعفت مبيعات الفروع في الخارج ما بين 1982 و 1990 بـ 2 مرة و ما بين 1990 و 2003 بـ 3.1 مرة. خلال الفترة 82-90 كانت المبيعات تزداد بحوالي 420 مليار سنويا في حين أصبحت تزداد خلال 90-2003 بحوالي 916 مليار سنويا (متوسط) أي أن الزيادة السنوية خلال الفترة الثانية كانت أسرع بمرتين من زيادات الفترة الأولى.

2-2- مكانة صادرات الفروع الأجنبية في الصادرات العالمية.

تحسنت كثيرا مكانة صادرات الفروع الخارجية في مجمل الصادرات العالمية، فقد انتقلت مساهمتها من 35% في 1980 إلى أكثر من 38% في 2006، و بلغت في بعض السنوات حتى 40%(2001).

2-3- مكانة التجارة الداخلية للـ (ش.م.ج) في التجارة الدولية¹.

تشير الإحصائيات المتوفرة عن بعض الدول، انه في 1985 مثلت التجارة الداخلية للشركات متعددة الجنسيات 40 % من الصادرات الأمريكية و 30 % من وارداتها، كما مثلت ما بين الربع و الثلث من التجارة اليابانية، وحوالي 30% من الصادرات البريطانية في 1994. حوالي 42 % من صادرات الشركات الأم الأمريكية توجهت إلى فروعها في الخارج وبالنسبة لليابان تصل هذه النسبة إلى 43 %.

و خلال الثمانينات ما بين الخمس (1/5) و الثلث (1/3) من المبادلات الدولية تهتم الدول المتقدمة هي عبارة عن تجارة داخلية للشركات المتعددة الجنسية.

و في 1995 قدرت التجارة الداخلية للش.م.ج بثلاث التجارة الدولية، كما قدرت مساهمة الـ (ش.م.ج) في التجارة العالمية بالثلثين.

3- التشغيل و الأصول في الفروع الخارجية و الانتاج

بلغ حجم التشغيل في الـ (ش.م.ج)² حوالي 79 مليون عامل في 2008. تضاعفت هذا العدد خلال 90-99 بحوالي 1.60 مرة (بلغ 23858 في 1990) في حين لم يتضاعف خلال الفترة 80-82 إلا بـ 1.3 مرة (بلغ 17987 في 82). بشكل عام النمو الكبير لحجم التشغيل في الشركات المتعددة الجنسية قد تحقق بعد 2005، فقد بلغ معدل النمو المتوسط السنوي حدود 5.6% للفترة 86-91 و 10.8% سنويا للفترة 96-2000³ و حوالي 11%⁴ خلال 2000-2003، إلا انه بلغ 25.2% في 2008 مقارنة بـ 2005.

¹ يمكن التمييز بين نوعين من التجارة الداخلية: تجارة المنتجات الوسيطة و تجارة المنتجات التامة الصنع. في الحالة الأولى قد تخصص الشركة الأم في البحث و التطوير و تترك لفروعها تصنيع المنتجات، كما قد تتخذ الشركة بلدا أو عدة بلدان كقاعدة إنتاجية لتلبية احتياجات الشركة الأم أو فروعها المتوطنة في دول أخرى، مما يولد تجارة ما بين هذه الفروع أو بين الشركة الأم و فروعها، يترجم هذا في الواقع علاقة اندماج راسية للشركة و لا يظهر التقسيم الدولي للعمل إلا كتقسيم للعمل في داخل هذه الشركة. في الحالة الثانية فان الفروع تتبادل منتجات تامة الصنع قد تكون متشابهة أو متجانسة مثلا فرع ينتج نفس المنتج الذي قوم به فرع آخر و يتم تصدير المنتج إلى الشركة الأم أو إلى فرع آخر، تترجم هذه التجارة اندماجا أفقيا للشركة.

و لعل أهم ما يميز هذا النوع من التجارة أنه لا يتم في إطار السوق فأسعار المنتجات المتبادلة في إطار هذه التجارة لا تخضع لقوى العرض و الطلب بقدر ما تخضع لأهداف الشركة ككل فقد يطبق سعر ضعيف على منتج متبادل في داخل الشركة تجنبنا من النظام المالي في البلد الذي تم فيه الإنتاج أو بهدف تجنب الحواجز الجمركية في البلد المستورد.

² الـ (ش.م.ج): قد نستعمل العبارة في صيغة المفرد (الشركة متعددة الجنسيات) أو في صيغة الجمع أي(الشركات متعددة الجنسيات)

³ UNCTAD, World investment report 2004, the shift Towards Services. Overview, New York. And Geneva.2004, P.2.

⁴ من حسابنا بناء على معطيات تقرير الاستثمار في العالم 2004 استثنائيا القيمة لسنة 2001.

بالنسبة للأصول في الخارج فقد أخذ تطورها نفس الاتجاه الذي أخذه التشغيل إذ بلغ متوسط معدل نموها السنوي 18.2% خلال 86-90، تقلص خلال 91-95 إلى 13.6% ليرتفع خلال 96-2000 إلى 20%، و سجل خلال 2000-2003 حوالي 19%.

أما الناتج الإجمالي لفروع الـ(ش.م.ج) فقد تضاعف ما بين 1982 و 1990 بـ 2.28 مرة وما بين 1990-2003 بـ 2.54 مرة ولنفس الفترتين ارتفع الناتج المحلي الإجمالي العالمي بـ 1.9 مرة و 1.6 مرة، مما يدل على النمو السريع للإنتاج في الـ(ش.م.ج) مقارنة بالناتج الإجمالي العالمي، و بالتالي زيادة درجة تدويل مختلف الاقتصاديات من جهة وديناميكية هذه الشركات على المستوى العالمي.

أدت هذه التطورات إلى نمو مساهمة هذه الفروع في الناتج العالمي، من 5.4% في الثمانينات إلى 6.6% خلال 1990 و إلى أكثر من 10% خلال هذه الألفية (11% في 2001)¹.

خلاصة المبحث الأول

تستلزم النزعة الفطرية لتوسع النظام الرأسمالي توسع تدويل الشركات من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر مما يؤدي إلى بناء نظام إنتاجي عالمي تشرف عليه هذه الشركات متعددة الجنسيات. بالفعل التطورات التي عرفها العالم، هي تعبير عن الكيفية التي تم بها تجاوز ضعف تهمين رأس المال، مما استلزم توسع الشركات في الخارج.

يمكن النظر إلى التدويل بشكل عام من مدخلين: مدخل التحليل الجزئي و مدخل التحليل على مستوى الفرع أو النظام ككل.

و إذا كان التدويل من زاوية التحليل الجزئي يقوم على تحليل وظائف المؤسسة، في هذه الحالة التدويل يدل على توزيع جغرافي لأحد عناصر سلسلة القيم أو المنتج حيث يدل على المرحلة التي يمر بها المنتج.

على عكس المدخل الكلي أو القطاعي الذي يرى أن مسألة التدويل، لا تمس الشركة بقدر ما تمس القطاع أو النظام ككل، من ذلك فتدويل الشركة، ناتج من تدويل الفرع أو القطاع أو راس المال بشكل عام الذي يبحث عن تهمين له في الخارج تجاوزا لاتجاه معدل الربح نحو الانخفاض في بلده الأصلي. و بالتالي فتدويل الشركات يظهر كتجاوز للتناقضات الداخلية التي يصل إليه النظام الرأسمالي.

إن تدويل الشركة يمكن أن يظهر:

▪ كتدويل لبعض أنشطتها.

- كتدويل لبعض منتجاتها.
- كتدويل للفرع الذي تنتمي إليه.
- كتدويل للنظام ككل.

يسمح مؤشر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، لقياس تدويل الشركات، باستخلاص ثلاثة مؤشرات أساسية يمكن الاعتماد عليها في قياس الظاهرة ككل: تطور عدد الفروع الخارجية و مبيعاتها و التشغيل و الأصول و الإنتاج في هذه الفروع.

تتبع تطور هذه المؤشرات يدل على ارتفاعها بشكل كبير في الاونة الأخيرة أي منذ منتصف الثمانينات خصوصا منذ التسعينات.

المبحث الثاني: التدويل بالتصدير أم بالاستثمار؟

راينا أن التدويل يمكن أن يتم بالتصدير أو بالاستثمار. يهدف هذا المبحث إلى الإجابة على التساؤل حول مبررات نفاذ الشركات إلى الأسواق الدولية بالاستثمار بدلا من التصدير. يمكن دراسة هذه المبررات بالاعتماد على ثلاثة مداخل:

- مدخل التجارة الخارجية.
- مدخل الاقتصاد الصناعي.
- مدخل الاستبطن (الاستخدام الداخلي للنشاط) internalisation

المطلب الأول: مدخل التجارة الخارجية

في النماذج النيوكلاسيكية، إذا كانت تكاليف النقل و الحقوق الجمركية مهمة و سادت المنافسة التامة في مختلف الأسواق، فإن كل بلد يصدر المنتج الذي تكلفته النسبية اقل.

يتوج هذا التحليل على يد ساميالسون¹ Samuelson في 1949، بان استمرار التبادل الدولي الحر سيؤدي إلى تعادل أسعار عوامل الإنتاج في البلدين.

لهذه النتيجة أهمية خاصة على اعتبار أنها تفترض ثبات حركة عوامل الإنتاج دوليا من جهة، و عدم تساوي توزيع عرضها في مختلف الدول من جهة أخرى، مما يدل على أنه إذا سادت المنافسة التامة و الحرة فإن حركة السلع تحل محل الحركة الدولية لعوامل الإنتاج.

¹ Duc-loi Phan, le commerce international, 2^{eme} édition economica, Paris, 1980,P.45.

في 1957 اكد مندل Mundell على إحلال حرية حركة العوامل محل حرية حركة السلع. بمعنى أنه إذا كانت حركة السلع ثابتة دولياً، فإن تحرير حركة عوامل الإنتاج يؤدي إلى تعادل أسعار السلع في الدول الشريكة في التجارة الدولية الحرة، في ظل بقية الفرضيات الأخرى التي بني عليها تحليل هيكشر و اوهلين. مما تقدم يتبين أن فرضية المنافسة التامة للأسواق و اهمال تكاليف النقل، تؤدي إلى نتيجة مفادها أن تحرير حركة السلع يستلزم ثبات حركة عوامل الإنتاج، و العكس صحيح.

و من ذلك فان كل تقييد لحركة السلع يؤدي إلى تطور حركة رأس المال. و يصبح الاستثمار كاستراتيجية بديلة عن تصدير السلع مبررة بفارق العائد على رأس المال الذي ولدته القيود التجارية. الحماية تؤدي إلى ارتفاع الأسعار الداخلية في البلد الذي قام بها، و منه زيادة معدل العائد على الاستثمار في القطاعات المحمية مما يؤدي إلى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول التي قامت بالحماية.

إن دور الحواجز التجارية في نمو الاستثمار الأجنبي المباشر خضع للعديد من التحقيقات، و التي لم تؤكد كلها على أهميتها خاصة في الوقت الراهن، حيث اتجهت اغلب الحواجز التجارية نحو التقلص.

من ذلك لم يعد مقبولاً تفسير التدويل بالاستثمار من خلال وجود حواجز تجارية فشروط البحث عن تحسين التنافسية من خلال التدويل يستلزم في الواقع أن تحقق الشركات ريوعا، لا يمكن تبريرها إلا بوجود بنيات غير تامة للأسواق.

المطلب الثاني: مدخل الاقتصاد الصناعي

يتم التحليل في إطار هذا المدخل، في سوق متميزة بالمنافسة غير التامة، عناصرها الشركات متعددة الجنسية. فتؤدي بنيات السوق هذه إلى تشكل ريوعا، يتطلب تحقيقها امتلاك ميزة خاصة أو انتهاج سلوكا استراتيجيا.

1- الميزة الخاصة و الاستثمار الأجنبي المباشر.

1-1- مفهوم الميزة الخاصة و اشكالها

أ- مفهوم الميزة الخاصة

تيارين أساسين قد ساهما في إثراء النقاش حول الميزة الخاصة، الأول يستند على أعمال بورتر و الثاني يقوم على تحليل موارد المنشأة¹.

¹ N.Ketat, D.Poulin, O.Kettani, les déterminants de l'avantage concurrentiel dans l'entreprise réseau, Centre de recherche sur les technologie de l'organisation, Université Laval, quebec, Canada, Sept.2000

تعتبر أعمال بورتر مرجعا مهما في مجال البحث عن مصادر الميزة الخاصة و التنافسية. بالنسبة لهذا الكاتب فهي تتمثل في القيمة التي تخلقها المنشأة لزبائنها بتحملها تكاليف ضرورية لذلك. و منه يكون جوهرى للمنشأة أن تعرف مصادر ميزتها التنافسية قبل استغلالها.

تعتبر سلسلة القيم الأداة الأساسية في التحليل و هي تمثل مختلف الأنشطة المتداخلة الأساسية و الثانوية التي تساهم في خلق القيمة، يبين هذا التقسيم للأنشطة اثر كل نشاط على التكاليف و إمكانية تمييز منتجات المنشأة¹. و من ذلك يمكن تحديد الأنشطة التي تحدد الميزة التنافسية للشركة. و تنتج الميزة التنافسية من تخفيض التكاليف أو/و تمييز المنتج أو/و من بنية القطاع، بناء على ذلك تستطيع المنشأة رسم ثلاثة استراتيجيات أساسية: استراتيجية التحكم في التكاليف، تبنى على أساس: تحقيق وفورات حجم أو تكنولوجيا خاصة بالشركة أو الوصول التفضيلي للمواد الأولية، وتسمح بإنتاج قيمة بتكاليف اقل، و البيع بأسعار قريبة من الاسعار السائدة في القطاع أو اقل منها. استراتيجية التمييز تتمثل في اختيار المؤسسة لبعض الخصائص التي يفضلها اكبر عدد من المستهلكين و تتوقع كملبي فريد لها، مما يسمح بالبيع بأسعار أعلى من الأسعار السائدة في القطاع. و أخيرا استراتيجية التركيز حيث يتم تقديم منتج متكيف مع رغبات فئة مستهدفة و محددة².

إذا فالميزة التنافسية تتمثل في مختلف الإمكانيات التي تمكن الشركة من الاستجابة لحاجات المستهلك. و للوصول إلى ذلك يتعين عليها تطوير أداءها و تكيفه باستمرار حسب متطلبات السوق من حيث الكم و الكيف.

في منتصف الثمانينات، حاول تيار آخر دراسة مصادر الميزة التنافسية معتمدا على موارد المؤسسة الداخلية التي يسمح استغلالها بإعطائها تميزا خاصا. و قد قدمت العديد من التقسيمات للموارد منها تلك التي تقسمها إلى موارد ملموسة (tangibles)، متمثلة في الأصول ذات القيمة المادية التي تظهرها مستندات الشركة و تتميز بطابعها العام و إمكانية الحصول عليها بسهولة من الأسواق، و موارد غير ملموسة (non tangibles): معارف علمية و تنظيمية و خبرات و و تتميز بكونها صعبة القياس. و تأخذ الموارد شكلين: إما أصول: أصول تنظيمية و أصول متعلقة بحقوق الملكية أو بالسمعة..أو مهارات: العوامل التي تمكن الشركات من تطوير استراتيجيات لإنتاج قيمة جديدة و تشمل: معارف متراكمة، مؤهلات الموظفين (التعلم الجماعي و الابتكار و الابداع. و تكرار..) و مؤهلات إدارية و علائقية... حسب هذا التيار فان الموارد التي تمنح ميزة تنافسية للشركة هي التي تتميز بالندرة و صعوبة التقليد و عدم قابليتها للإحلال. ومنه فتفوق المؤسسة

¹ PORTER Michael, L'avantage concurrentiel, OP.Cit. P.49.

² ibid,P.23.

متوقف على قدرتها على التحكم في الموارد التي تمنحها تأهيلا اكبر مقارنة بمنافسيها و الذي يظهر كتكاليف إنتاج منخفضة أو كفيما عالية مقدمة لزبنائها¹.

ب- أشكال الميزة الخاصة (تكوين الميزة الخاصة)

تظهر الميزة الخاصة في عدة أشكال²:

✓ امتلاك علامة تجارية. إن استغلال علامة تجارية خاصة بمنتج معين، ناتجة سواء من ابتكار يمنح تميزا للمنتج مدعما بحملة اشهارية كبيرة أو من جودة معينة خاصة بالمنتج، يسمح للشركة بالتموقع كشكل من أشكال الاحتكار في أسواق التصدير.

✓ تفوق تكنولوجي الذي يظهر في شكل: منتجات جديدة أو استخدام طرق إنتاجية جديدة...

✓ وصول متميز لأسواق عوامل الإنتاج. ينتج هذا من كبر حجم الشركة، الذي يمكنها من بلوغ أسواق العوامل أو المواد الأولية بيسر مقارنة بالشركات الأخرى الأقل حجما.

✓ تحقيق وفورات حجم. يمكن أن تحقق الـ (ش.م.ج) وفورات حجم نتيجة كبر حجم المؤسسات المدولة، مما يجعلها اكثر تفوقا مقارنة بغيرها من الشركات المحلية.

✓ منحى تكاليف اقل. فالشركات التي تحول نشاطها الإنتاجي إلى بلد آخر تكون من دون شك قد قامت باستغلاله في بلدها الأصلي و في الخارج، من ذلك فهي عادة ما تكون قد سبقت الشركات المحلية في البلد المضيف في إنتاجه مما يؤدي إلى معرفتها بظروف عرضه وطلبه اكثر من منافسيها، الأمر الذي يجعلها اكثر خبرة و منه تحقيق تكاليف اقل.

غير أنه عادة ما يتم تحليل الميزة الخاصة كتفوق تكنولوجي، حيث تلعب التجديدات التكنولوجية دورا حاسما في تشكيل الميزة الخاصة للمنشأة باستمرار.

ج- امتلاك ميزة خاصة دون إنشائها

يسمح تدويل الشركات عبر شراء مؤسسات أجنبية، بامتلاك ميزتها الخاصة. و بذلك لا تحتاج الشركة التي قامت بالشراء بتحمل اعباء الحصول على الميزة الخاصة أو اعباء تحويلها إلى مكان استغلالها. غير أن هذه العملية كثيرا ما تكون محفوفة بالمخاطر التي يتعين تجاوزها بالحفاظ على الميزة الخاصة المشتراة و تطويرها.

¹ dominique puthod et Catherine Thévenard, la théorie de l'avantage concurrentiel fondé sur les ressources : une illustration avec le groupe Salomon,

² J.L.Mucchielli op cit. P.76.

فالميزة الخاصة ليست ثابتة في الزمان، حتى و لو كانت محمية بحقوق الملكية، فهي معرضة للتقليد أو للإحلال أو للأفول... لذلك فان تحقيق قدرة تنافسية دائمة يستلزم تطوير الميزة الخاصة المشتراة باستمرار¹.

1-2- الميزة الخاصة و التوطن في الخارج

بالنسبة لهيملر Hymer و كندلبرغر Kindelberger يتعين على الشركات التي تستثمر في الخارج أن تتمتع بمزايا خاصة يمكن نقلها للخارج، و استغلالها هناك، مما يعطيها تفوقا على الشركات المحلية في البلد المضيف، بالشكل الذي تتغلب فيه على ضعف موقفها كمؤسسة أجنبية تعمل بعيدة عن بيئتها². يظهر هذا التفوق كتخفيض في التكاليف أو/و كأسعار بيع أعلى، لذلك فالميزة الخاصة تتمثل في كل ما يسمح للشركة بتحقيق ذلك³، مما يسمح للشركات المعنية بالاستفادة من ريع.

و بحكم أن الأسواق غير تامة، يقرر هيملر، فإن الاستغلال الداخلي للميزة الخاصة بالاستثمار الأجنبي، يصبح هو الشكل الأمثل للاستثمار بدلا من التنازل عنها للشركات المحلية (بيعها أو أي شكل اخر..)⁴. يسمح هذا للشركات من جهة بتخفيض تكاليف حالات عدم التأكد و تحويل المخاطر الخارجية إلى مشاكل داخل الشركة يمكن التحكم فيها بأقل تكلفة و الاستفادة مستقبلا من تطورات الميزة الخاصة، و يضمن من جهة أخرى وضع حواجز أمام المنافسين و التمتع كاحتكار، مما يسمح بتعظيم الريع (quasi-rente) مقارنة بالحالات الأخرى (بيع الميزة الخاصة أو كراءها ..)⁵.

و تنتج الأسواق الغير تامة حسب كندلبرغر من الحواجز الموضوعة أمام المنافسين و المتمثلة في:

✓ وجود وفورات حجم، حيث يتعين على المنافسين الجدد الاستحواذ على حصة كبيرة من السوق أو انجاز استثمارات ضخمة قبل الدخول إليه حتى يستطيعون البيع بالسعر السائد. تظهر هذه الحواجز كتكاليف خاصة بالبحث و التنمية أو كميزات كبيرة للإشهار....

✓ وصول متميز إلى أسواق راس المال و المواد الأولية بأقل تكلفة مقارنة بالشركات الأخرى، فالمنافسين الذين يريدون الوصول إلى الأسواق سوف يتحملون تكاليف إضافية تؤدي إلى ارتفاع تكلفة إنتاجهم المتغيرة.

✓ تميز المنتجات.

¹ J.L.Mucchielli op cit.P,132

² Hymer. S, la grande corporation internationale, Analyse de certain raison qui poussent a l'intégration internationale, Revue économique. Novembre 1968, volume 19, N°6, Pp966-973.

³ Gara. F, Déterminants et conséquence de l'investissement direct étranger, Op.Cit, P.27.

⁴ Peyrard.J, Gestion financière internationale, ed, vuibert, Paris 1995.P.184.

⁵ Ibid.

تعمل هذه العناصر إذا كحواجز موضوعة من طرف الشركة صاحبة الميزة، تمنع من خلالها الشركات المنافسة من الدخول إلى أسواقها¹ و هو ما ذهب إليه أيضا (رينللي Rainelli) حيث اعتبر أن هذه الحواجز كالمزايا الاحتكارية²، بحيث تفرض على المؤسسات الداخلة إلى الفرع إنجاز استثمارات هامة حتى تصل إلى التوازن و المردودية المنتظرة.

يتطلب إذا التوطن بالاستثمار الأجنبي المباشر تشكل بني غير تامة للأسواق تسمح باستغلال الشركات لميزتها الخاصة.

حاول ريمون فرنون Vernon.R بالاعتماد على الابتكار Innovation التكنولوجي تفسير تطور الشركات الأمريكية من خلال نظرية دورة حياة المنتج³. فيمر المنتج بأربعة مراحل (النشوء ثم النمو ثم النضج ثم الأوفول)، حيث تظهر المنتجات الجديدة في الولايات المتحدة لتفوقها عن بقية الدول الأخرى بقاعدة تكنولوجية كبيرة و دخول مرتفعة. خلال هذه المرحلة يوجه المنتج للسوق الأمريكية. و في مرحلة النمو تتجه الشركة المجددة إلى تصدير منتجها إلى الدول المقلدة، بسبب تقلص نمو مبيعاتها و منه أرباحها، الناتج من تقلص التجديدات على المنتج و ظهور منافسين محليين. و في مرحلة النضج يصبح المنتج عاديا من الناحية التكنولوجية مما يؤدي إلى إمكانية تقليده من طرف الشركات في الدول المستوردة، و بالتالي زوال الاحتكار التكنولوجي. حتى تحافظ الشركة على احتكارها في أسواق التصدير تقوم بنقل نشاطها الإنتاجي إلى الدول المقلدة حيث تستغل ميزتها الخاصة، مما يمكنها من تحقيق عدة مزايا:

- وضع حواجز في وجه الشركات التي تريد الدخول في الإنتاج، من خلال رقابتها على السوق (التحكم في قنوات التوزيع و الإشهار الواسع لتضخيم علامتها التجارية).
- تخفيض تكاليف الإنتاج (تخفيض تكلفة الوصول إلى الأسواق: تكاليف نقل، تجاوز الحواجز التجارية...).
- الإنتاج في عين المكان يمكنها من تكيف منتجها حسب متطلبات المستهلكين المحليين، بفضل معرفة جيدة لأذواق المستهلكين و تفضيلاتهم.

¹ يميز بورتر Porter بين ثلاثة أشكال من الحواجز. فإضافة إلى حواجز الدخول نجد:

حواجز التحرك: حواجز هيكلية تضع الشركات في مجموعات متجانسة و تمنع تحركها في داخل القطاع، Pour dresser des barrières à la mobilité, une firme peut verrouiller les circuits de distribution, fermer l'accès aux matières premières, jouer sur leur expérience, faire de la publicité, protéger leur technologie, mettre en place les obstacles classiques propres aux barrières à l'entrée.

حواجز الخروج: حواجز هيكلية تمنع الشركات من الخروج من القطاع المتركة فيه. منها (الأصول الخاصة بالنشاط، عقود مع العملاء، الخوف من فقدان العلامة التجارية، تكاليف تنشأ من الخروج، عوامل أخرى سياسية و نفسية)

² Rainelli M, Economie industrielle, Mementos Dalloz, Paris, 1993. in Gara F, déterminants et conséquences des IDE op.cit, P.33.

³ Peyrard.J, Gestion financiere internationale, Op.cit.P.182.

في المرحلة الأخيرة تصبح التكنولوجيا في متناول كل الشركات، و الاستهلاك ساكن و ضعيف، فلا جدوى إذا من المنافسة الاحتكارية التي تقوم بها الشركة، مما يؤدي بالشركة إلى تحويل نشاطها إلى الدول التي تتمتع بأجور منخفضة (الدول النامية) سواء ببيع رخصة الإنتاج أو غيرها.... تؤدي هذه التصرفات إلى تحويل الشركة لميزتها التنافسية المطلقة (الاحتكار التكنولوجي) إلى ميزة تنافسية نسبية قائمة على التكاليف، بهدف المحافظة على ريادتها في السوق.

يمنح تحليل دورة حياة المنتج أهمية خاصة للتجديدات التكنولوجية في عملية إنتاج الربح لكنه يراه غير دائم، على عكس ما يبينه الواقع؛ أن هذا العائد يمكن أن يستمر لعدة سنوات، لان تفوق الشركات المتوطنة في غير موقعها الأصلي لا يرجع إلى التجديد بقدر ما يرجع إلى التفوق التكنولوجي على الشركات المحلية، فهو الذي يعطي الحركية اللازمة لاستمرار هيمنة الشركات على الأسواق. حسب بورتر لا يعني التفوق التكنولوجي تفوقا علميا بل قدرة الشركات على الاستجابة المستمرة لاحتياجات المستهلكين، من خلال تطوير خصائص الأداء الجيد مقارنة بنظيراتها. أما التجديد فهو ضروري في المراحل الأولى إذ انه يمنح الشركة موقعا رائدا في البداية و أسواق مناسبة تبرر الإنفاق على التجديدات.

إذا فتدويل الشركات يتطلب امتلاك ميزة خاصة، تمنحها تفوقا على غيرها إما بالتحكم في بعض الأنشطة أو العوامل (بورتر، فيرنون) أو بعض الموارد التي تمزجها بشكل يمنحها تفوقا على غيرها. يستلزم استغلال هذه الميزة تشكل بني غير تامة للأسواق.

1-3- التكاليف الثابتة و التدويل بالاستثمار

تمثل إذا الميزة الخاصة كحواجز تعيق دخول المنافسين إلى سوق الشركة صاحبة الميزة. لذلك تأخذ التكاليف الثابتة أهمية أخرى في التحليل في هذا السياق قدم باكلي و كيسون (Buckley et casson) نموذجا بينا من خلاله أن قرار الاستثمار أو التصدير أو بيع تراخيص التصنيع متوقف على مقارنة التكلفة الثابتة و المتغيرة في كل شكل من الأشكال السابقة¹.

- بالنسبة للشركات المصدرة التكاليف الثابتة مهمل، فالتصدير يتم انطلاقا من شركة موجودة من قبل و بالتالي فما يهمها هو التكاليف المتغيرة التي تتضمن تكاليف إضافية: تكاليف النقل و الضرائب الجمركية.

- بالنسبة لشخص يشتري رخصة إنتاج تكون التكاليف الثابتة كبيرة (تكاليف إنشاء المصنع و تكلفة الحصول على رخصة التصنيع). أما التكاليف المتغيرة فهي تزداد لكن بمعدل اقل من الزيادة في حالة التصدير.

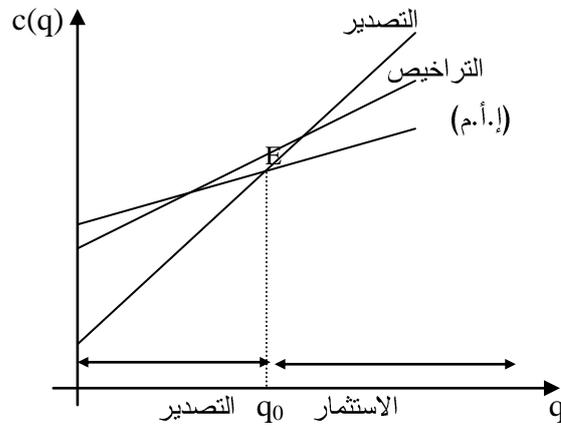
¹ Gara.F, determinants et consequences de l'IDE, op.cit, P.88.

الجزء 2.....الفصل 2. تدويل الشركات

- بالنسبة للاستثمار بالكامل (تقوم به الشركة صاحبة رخصة التصنيع) تكون التكاليف الثابتة كبيرة مقارنة بحالة بيع التراخيص لان المنتج لا يعرف السوق مما يحمله تكاليف إضافية. أما تكاليفه المتغيرة فتكون في البداية كبيرة لكنها تنقلص مع الزمن بفعل دالة التعلم $\text{fonction d'apprentissage}$.

مما تقدم نستنتج أن ميل منحنى التكاليف الكلية هو أكبر في حالة التصدير مقارنة بحالة الاستثمار. و منه يمكن تحديد الاتجاه التطوري للتكاليف الكلية في الحالات الثلاثة السابقة، (سنتهم بالتصدير و الاستثمار فقط)، و البحث عن الشكل الأمثل لتمويل الأسواق الخارجية و ذلك على حسب حجم هذه السوق. حيث تختار الشركات الشكل الذي يخفض التكاليف إلى أدنى مستوياتها و منه يكون الاستثمار هو الشكل الأمثل عندما تصل المبيعات (الإنتاج) إلى عتبة معينة، كما في الشكل حيث تمثل E نقطة التحول من التصدير إلى الاستثمار في الخارج بسبب انخفاض تكاليف الاستثمار مقارنة بتكاليف التصدير.

شكل 2.2.1. عتبة الاستثمار في الخارج



تتمثل محدودية هذا النموذج في اعتباره أن التدويل محدد بعوامل خارجية: ففي غياب منتجين محليين، يصبح الاستثمار بديلاً عن التصدير لما يصل حجم السوق إلى مستوى معين (q_0). غير أن وجود منتجين منافسين يجعل إنتاج الشركة المعنية (q_0) دالة في إنتاج الشركات المنافسة، و بالتالي فقرارا التدويل بالاستثمار متوقف على قرارات الشركات المنافسة.

في 1987 قدم سميث (Smith.A) نموذجا يقوم على عملية التحكيم بين الاستثمار أو التصدير من خلال المقارنة بين المردوديات في الحالتين و على قرارات الشركات المحلية و الأجنبية المستثمرة¹. يميز النموذج بين حالتين لبنية السوق:

حالة الاحتكار التام، و عندما تكون تكلفة إنشاء المصنع في الخارج اقل من تكلفة الوصول إلى أسواق التصدير، يصبح الاستثمار هو الإستراتيجية المثلى للتدويل.

حالة الاحتكار الثنائي، حيث يفترض وجود شركة ثانية بنفس خصائص الأولى، و إذا كان الاستثمار في الخارج يعمل كعائق أمام دخول الشركة الثانية، مما يحول الأولى إلى احتكار تام في هذه السوق، فان الاستثمار في الخارج يصبح هو الشكل المفضل حتى و لو كانت الشركة تحقق أرباحا عالية عند التصدير.

1-4- تمايز المنتجات و التدويل بالاستثمار

يمثل تمييز المنتجات إحدى الاستراتيجيات التي تغير من محيط المؤسسة (التمثل في الطلب)، حيث يجعل تمييز المنتجات المستهلك أكثر وفاء لها، مما يحقق لمنتجاتها احتكارا في الأسواق و بالتالي يمكنهم تطبيق أسعار مرتفعة دون تضييع زبائنهم². و عادة ما يتم التمييز بين التمايز الرأسي³ و التمايز الأفقي⁴ للمنتجات.

حالة التمايز الرأسي للمنتجات

إذا كان لمنتجات البلد A نفس جودة منتجات البلد B و بفرض أن الشركات تتحمل تكاليف ثابتة) تكاليف إنشاء المصنع)، يكون الـ (أ.أ.م) اقل مردودية من التصدير، لان الشركات المستثمرة ستتحمل هذه التكاليف الثابتة في الأسواق الخارجية، في الوقت الذي تكون قد غطتها الشركات المحلية. مما يؤدي إلى تقلص قدرتها التنافسية في الأسواق الخارجية، أي انخفاض أرباحها.

أما إذا كانت منتجات البلد A ذات جودة أعلى من منتجات البلد B ، مما يؤدي إلى تمييزها مقارنة بالمنتجات المحلية، و بالتالي النفاذ إلى الأسواق الخارجية و البيع بأسعار أعلى. و في حالة الاستثمار تتمكن الشركة من تغطية تكاليفها الثابتة، و تحقيق الأرباح مستقبلا و بالتالي سيصبح الاستثمار أكبر مردودية من التصدير. مما يؤدي إلى إزاحة الشركات المحلية من السوق، و بقدر ما يزداد تفوق منتجات A بقدر ما يؤدي ذلك إلى انحسار شركات B من أسواقها المحلية. و تحول شركات A إلى احتكار.

حالة التمايز الأفقي

¹ Rainelli. M, la nouvelle theorie du commerce international, edition casbah, alger, 1999, P.65.

² Angelier. Jean Pierre, Economie Industrielle, O.P.U, Alger, 1993.P.101

³ يكون التمايز رأسيًا إذا كان ترتيب المنتجات متفق عليه بين كل المستهلكين: التميز على أساس الجودة أو النوعية أو غيرها.

⁴ يكون التمايز أفقيًا إذا كان ترتيب نفس المنتجات يختلف من مستهلك لآخر مثلًا تفضيل المنتج الوطني عن المنتج الأجنبي أو العكس.....

لتحديد إستراتيجية التدويل المثلى نفرض أن :

- ش₁ (شركة تابعة للبلد A) تريد غزو الأسواق الخارجية و تنتج في الداخل المنتج ذي النوعية I_a.
 - ش₂ (شركة تابعة للبلد B) منافسة مماثلة لـ ش₁ و تنتج I_b إذا دخلت إلى السوق الخارجية.
 - التكاليف المتغيرة ثابتة و واحدة في الشركتين.
 - F تكاليف خاصة ضرورية لبداية الإنتاج (coût spécifique).
 - G تكاليف خاصة لازمة لإنشاء وحدة إنتاج جديدة في كلتا الشركتين.
- بفرض أن الشركتين تتباريان في سوق ثالثة، سوق التصدير.

إذا قامت ش₁ بتصدير نفس المنتج المحلي، ستتحمل تكاليف نقل إلى أسواق التصدير تضاف إلى التكلفة الحدية، أما إذا قامت بتصدير منتجات مختلفة عن النوعية I_a ستتحمل تكاليف ثابتة $\varphi(I)$ عن كل وحدة مصدرة لازمة لتغيير المنتج.

أما إذا قامت بالاستثمار فستتحمل تكاليف إنشاء وحدة في الخارج G و تنتج النوعية I_a. عندئذ لو قامت ش₂ بالدخول إلى السوق يتعين عليها تحمل التكاليف الثابتة F و G و تنتج النوعية I_b.

إذا لم تقم ش₁ بمنع ش₂ من الدخول إلى سوق تصديرها، فلا تضطر إلى تغيير منتجها، و لا تتحمل $\varphi(I)$ ، و بالتالي ستتقاسم هذه السوق مع ش₂، و منه سيكون يكون من مصلحتها الاستمرار في التصدير. أما إذا قامت ش₁ بمنع ش₂ من الدخول إلى أسواقها، حتى تبقى محتكرة للسوق، يتعين عليها في هذه الحالة تمييز منتجاتها التي تباعها في الخارج حتى تعيق دخول ش₂ إلى السوق، لكن هذا سيحملها تكاليف التصدير زائد تكاليف ثابتة $\varphi(I)$. و عند قيامها بالاستثمار ستتحمل G. بمعنى أن الشركة إذا أرادت أن تتموقع كاحتكار من خلال التصدير ستتحمل $\varphi(I)$ و من خلال الاستثمار ستتحمل G.

لذلك فالعلاقة بين التكاليفين ($\varphi(I)$ و G) هي التي تحدد شكل التدويل، فيكون بالتصدير إذا كانت $\varphi(I) < G$ لأنها تتمكن من احتكار سوق التصدير (تميز منتجاتها) بأقل تكلفة من الاستثمار. و يكون بالاستثمار إذا كانت التكاليفين متعادلتين على الأقل، لأنها تحتكر سوق التصدير بأقل تكلفة من التصدير (دون أحداث أي تمييز في منتجاتها).

بينت لنا تحاليل الاقتصاد الصناعي أن الاستثمار يصبح الإستراتيجية المثلى للتدويل إذا سمح للشركة بالتحول إلى احتكار تام و غلق السوق أمام الشركات الأخرى المنافسة.

2- احتكار القلة (الاستثمارات الإستراتيجية) كأساس لتدويل الـ (ش.م.ج)

تندرج دراسة النفاذ إلى أسواق التصدير بالـ(إ.أ.م) في إطار احتكار قلة Oligopole، من مدخل الاستثمارات الإستراتيجية. و وفق هذا المدخل، فإن تدويل الـ (ش.م.ج) مبني على ترابط (interdépendance) قراراتها. و تدرس سلوكيات توطنها إما على أنها ردود أفعال احتكارية (Réaction oligopolistique) أو أنها تبادل تهديدات (Echange de menaces).

2-1- ردود الأفعال الاحتكارية و تدويل الشركات.

يرى كنيكربوكر Knickrbocker¹ أنه في الأسواق المتميزة باحتكار قلة، إذا قامت الشركة الرائدة (Leader)² بتوطين إنتاجها في الخارج فهي تهدف إلى تغيير بنية السوق لصالحها. الشركات المنافسة (المقلدة Suiveuse) و التي لم تتدول بعد، ترى من جهتها أن نصيبها من الأسواق ككل أصبح مهددا، لذلك تحذو حذوها و ترد بنقل نشاطها إلى الخارج حتى ترجح السوق، و تعيدها إلى ما كانت عليه سابقا. و هكذا يصبح التدويل و كأنه سياسة الهروب إلى الأمام حيث تقوم كل شركة بالتدويل لان المنافس قام بذلك. و منه يفسر تدويل الشركات على انه رد فعل في مواجهة قرار تدويل الشركات المنافسة. فتوطن بيجو في الصين كان بسبب توطن فولكس فاقن، كذلك الأمر بالنسبة لبويق تلكوم Bouygues التي توطنت في الـ(و.م.ا) بسبب استثمارات منافسها المباشر spie Batibolles، كذلك توطن شركة هوندا اليابانية كان سبب في توطن الشركات اليابانية الأخرى المنافسة لها³.

2-2- الاستثمارات الدولية و تبادل التهديدات

يعتبر هذا التيار امتداد للتيار السابق حيث ينظر للاستثمار في الخارج على انه استجابة الشركات المحلية لهجوم الشركة الأجنبية في وطنها الأصلي. و بالتالي فهي تقوم بالاستثمار في وطن الشركة المهاجمة أي في مركز تكون أرباحها بهدف إضعافها. يمكن النظر لهذه الظاهرة على أنها تهديدات متبادلة⁴. مثلا ميشلان ردت على استثمار فريستون Fristone في فرنسا بتوسيع استثماراتها في الولايات المتحدة بشرائها أونيرويال Uniroyal. فإذا تمكنت الشركة التي ردت الهجوم (ميشلان) من زحزحة الشركة المهاجمة في عقر دارها فإنها تضعف من طموحاتها في فرنسا. و هكذا فإن الاستثمارات من وجهة النظر هذه هي ذات طابع استراتيجي أكثر منها استثمارات مقلدة Suiveuses ناتجة من تتبع خطى الشركات الرائدة.

¹ F.T. Knickrbocker, Oligopolistics reaction and multinational enterprise , cambridge, mass. Harvard university , Press, 1973. in J.L.Mucchieli R.E.I, op cit, P.79

² هي الشركات التي يكون لها سبق استثماري.

³ J.L.Mucchieli R.E.I, op cit, P.81.

⁴ ibid, Op.Cit, P.81.

المطلب الثالث: تدويل الشركات و الاستخدام الداخلي لنشاطها

تعود فكرة استخدام المنشآت لنشاطها داخليا إلى كواز في 1937 عندما حاول تفسير نشوء الشركات، بكونها مجالا يسمح بتخفيض تكلفة المعاملات في داخلها مقارنة بتكلفتها في الأسواق. و ترجع هذه التكاليف إلى عاملين: عدم كمال أسواق هذه المعاملات أو عدم وجود أسواق لها، مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة اتمام هذه المعاملات خارج المنشأة، و بالتالي حتى تخفض الشركات من هذه التكلفة تقوم بالاستخدام الداخلي لهذا النشاط¹. و يليامسون حدد ثلاثة خصائص لتكلفة المعاملات: خصوصية الأصول (وجود ميزة خاصة تملكها الشركة) و درجة عدم التأكد (الاستخدام الداخلي لهذه الميزة يحد من حالات عدم التأكد) و سرعة التبادل (لأن التبادل يتم في داخل الشركة دون المرور بالأسواق).

تجد هذه الأفكار تطبيقاتها على مستوى تدويل الشركات أربعون سنة فيما بعد على يد هيمر في 1968 حين اعتبر أن السوق غير قادرة على إتمام تبادل كفاء، و ذلك بسبب عدم توفر شروط المنافسة التامة: عدم توفر المعلومات لكل الداخلين إلى السوق و عدم تفسيرها بنفس الطريقة. و كذلك بحالات عدم التأكد الخاصة بأسواق السلع و سيادة احتكار القلة و عدم كمال الأسواق المالية... لذلك فإن أفضل مكان لإتمام المعاملات بشكل أكثر كفاءة هو الشركات، و بالتالي فإن التدويل ينتج من توسع الشركات بالاستخدام الداخلي لنشاطاتها في الخارج².

الـ (ش.م.ج) هي حامل لأنشطة متكاملة تتم على المستوى الدولي. فالمنتجون الذين يكملون بعضهم البعض في مختلف الدول يفضلون تنظيما مركزيا لشركة متعددة الجنسية بدلا من تنظيم السوق لمختلف علاقاتهم، إذا كانت هذه الشركة هي الحل الأقل تكلفة للحصول على مستوى عال من الفعالية و ذلك عند مستوى معين من تكاليف التنسيق بين أنشطتهم المشتركة³.

إذا فالشركة متعددة الجنسية هي وسيلة لتنظيم الإنتاج على المستوى الدولي في الصناعات التي تعتمد على بعضها البعض و المتميزة بتكلفة تنسيق عالية.

إذا فالشركة متعددة الجنسية هي بديلا للسوق، و تنشأ بهدف تعظيم الربح في مختلف الأنشطة المعتمدة على بعضها و المتوطنة في أماكن مختلف.

في 1971 حاول كيفس تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر على انه استخدام داخلي لأصول معنوية تملكها الشركة⁴. و عدم قيام الشركة ببيع هذه الأصول يعود إلى عدم كمال أسواقها مما يؤدي إلى خضوع

¹ Bonin. B, l'entreprise multinational et l'état. OP.cit .P.94.

² Hymer. S, la grande corporation internationale, op.cit., Pp960-965.

³ Muchielli. J. L, multinationales et globalisation, Op.Cit, P.219.

⁴تمثل الميزة الخاصة بالنسبة له في: المعرفة الفنية و براءات الاختراع و التصميمات و العلامات التجارية .

أسعارها إلى تشوهات سعرية كبيرة، بمعنى أن الشركة لا تحصل على السعر العادل، لذلك يكون أفضل طريق للشركة صاحبة هذه المزايا هو الاستخدام الداخلي لها¹.

هذه العلاقة بين الاستخدام الداخلي للأسواق و التدويل عمقت أكثر على يد بيكلي Buckley و كيسن Casson²1976، فالشركة المتعددة الجنسية تنشأ بهدف الاستخدام الداخلي لأسواق دولية. و يتم الاندماج الرأسي لمختلف مراحل الإنتاج من خلال إنشاء شركة متعددة الجنسية، تترابط فروعها من خلال قيامها بكافة مراحل الإنتاج. كما يمكن أن يكون هذا الاندماج أفقياً من خلال الاستخدام الداخلي لمختلف أسواق التمويل أي إنشاء عدة وحدات للمواد الأولية أو للمنتجات الوسيطة... و ذلك بهدف توزيع المخاطر و التحكم في موارد التمويل و الأسواق و البحث عن وضعية احتكارية.

عموما تنشأ الـ (ش.م.ج) بسبب وجود مخاطر و تكاليف مرتبطة بالأسواق الدولية، و بالتالي فالاستخدام الداخلي لهذه الأسواق يولد تدويل الشركة المعنية. فالشركة و هي بصدد اتخاذ قرار الاستثمار في الخارج تجري موازنة بين تكلفة المعاملات المرتبطة ببيع مزاياها الخاصة (الاحتكارية) في السوق و بين تكلفة استخدامها داخليا، فإذا كانت تكلفة المعاملات في السوق اكبر كان القرار لصالح الاستثمار في الخارج أي الاستخدام الداخلي للميزة.

ثلاثة دوافع أساسية تبرر هذا الاستخدام الداخلي للأسواق:

- ضمان التمويل الخارجي.

- ضمان استمرار عملياتها التصنيعية و حماية تكنولوجيتها.

- ضمان الأسواق الخارجية.

إذا يكون الاستثمار الأجنبي المباشر هو الشكل الأمثل للتدويل إذا كانت تكلفة المعاملات في داخل الشركة اقل مما هي عليه في السوق، و يسمح للشركة بالتحول إلى احتكار.

إذا يفسر لجوء الشركات إلى الاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من التصدير، سواء لسلوكها الاستراتيجي أو لاستخدامها لمزاياها الاحتكارية و في كلتا الحالتين فان بنية السوق الملائمة هي الغير تامة.

¹ خليل محمد خليل عطية، الاستثمارات الأجنبية و التنمية، بحث في النظرية، مرجع سابق، ص.131.

² Muchielli. J. L, multinationales et globalisation, Op.Cit, P.220.

المطلب الرابع: تدويل الشركات بالاستثمار و التنافسية و التوطن.

1- تدويل الشركات بالاستثمار و التنافسية

من دون شك أن التحاليل السابقة تقوم على فرضية أساسية أن المستثمرون يهدفون إلى تعظيم الربح، بالتموقع كاحتكارات في أسواق غير تامة أو باستغلال ميزة خاصة أو بالاستخدام الداخلي للنشاط. غير أن التهديدات و الفرص التي فرضتها التحولات الدولية منذ منتصف الثمانينات: زيادة حدة المنافسة و توسع الأسواق. أدت من جهة إلى تهديد أرباح الشركات حتى في بلدان اقامتها، لكنها وفرت فرصة توسيع نشاطها إلى مختلف بقاع العالم. لذلك يتعين طرح مسألة تعظيم الأرباح في سياق هذه التحولات.

كثيرة هي الافكار و التقارير سواء كانت دولية أو محلية، التي قدمت فرضية تحسين التنافسية كمبرر لعمليات التدويل الملاحظة خلال العشرية الأخيرة.

فيؤكد فلاديمير اندريف أن الشركات متعددة الجنسيات كانت منذ الستينات تحقق نموا و مردودية أعلى من تلك التي تحققها الشركات الغير مدولة¹. هذا الأداء المتميز للشركات يفسره نفس الكاتب، بمرونة الشركات متعدد الجنسيات و قدرتها على التكيف. حسب نفس الكاتب المعطيات الحديثة(منذ بداية التسعينات تؤكد مثل هذا التحليل). يبين تقرير الاستثمار في العالم لعامي 92 و 93 أن المخزون من الاستثمار الأجنبي المباشر ينمو بمعدل أعلى من نمو الناتج المحلي العالمي، هذه الديناميكية لا يمكن تفسيرها إلا بتفوق مردودية الشركات متعددة الجنسيات، مقارنة بالشركات الغير مدولة. و في الحالات التي لا تتمكن الشركات متعددة الجنسيات من تحقيق مثل هذا التفوق تقوم بتخفيض استثماراتها في البلد الذي يظهر فيه منافسين اقويا يهددون مردوديتها². إذا فالبحت عن تحسين المردودية في اوضاع اقل تنافسية هو غاية التدويل بالاستثمار.

يمكن التاكيد من ذلك أكثر من خلال تقارير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، المتعلقة بالاستثمار حول العالم. فتقرير 1995 يؤكد على أن تحسين التنافسية أصبح هدفا أساسيا تسعى إليه المؤسسات من خلال عمليات تدويلها بالاستثمار³. و يتم تحسين التنافسية و المردودية باستغلال الشركات متعددة الجنسيات لاصولها الملموسة و الغير ملموسة: رؤوس اموال، ابتكارات، تكنولوجيا، مزايا تسييرية و ادارية ..⁴.

و لا تتوقف التنافسية على قدرة الشركات في الحصول على أصول تكمّل و تدعم قدراتها الإنتاجية و إنما في بلوغ أسواق اوسع، تسمح باستغلال أفضل لمزاياها⁵.

¹ الشركة الغير مدولة: Firme mononationales، شركات تنشط على مستوى بلد واحد.

² Andreff.V ? les multinationales globales, Op.Cit. P.61.

³CNUCED, Rapport sur l' investissement dans le monde 1995, vue d'ensemble.,P.4.

⁴ Op.cit, P.8.

⁵ Op.cit.P.40.

كما لعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا مهما في إعادة هيكلة الشركات، فمن خلاله تم تحويل أنشطة أو صناعات أصبحت تنافسياتها مهددة نحو الخارج. و كان وسيلة للحصول على موارد يصعب الحصول عليها في الداخل، أو وسيلة لتخفيض تكلفة التكيف بتقاسم التكاليف مع شركات دولية أخرى¹.

و أصبحت تنافسية المؤسسات في الأسواق الخارجية عنصرا مهما في التنافسية الدولية في عالم متجه نحو مزيد من التدويل و الترابط. مما دفع دولاً ليس إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر فحسب، بل على تحفيزه و ذلك بغاية واحدة تحسين تنافسيته، كما في ماليزيا و تايلندا و الهند و الصين²..

و في نفس التقرير الصادر في 2006، نقرأ أن التحولات الدولية جعلت التنافس يتم أكثر فاكثراً مع شركات متعددة الجنسيات من بلدان أخرى، في الأسواق المحلية و الخارجية على السواء، و يمكن أن يشكل الاستثمار الأجنبي المباشر عنصراً مهماً في استراتيجياتها³. فالضغوط التنافسية تدفع الشركات إلى التوسع في الخارج. و قد تستجيب الشركات للمنافسة و الفرص الدولية باستعمال ميزات التنافسية لإنشاء فروع لها في الخارج.

و في إطار اقتصاد سوق معولم تسعى كل الشركات في الواقع إلى تحسين مردوديتها أو/و قيمة رأسمالها، من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر⁴.

وينظر إلى المنافسة على أنها الدافع القوي وراء التوسع الكبير للاستثمار الأجنبي المباشر، في الصين و في العديد من الدول⁵. ومنه فزيادة القدرة التنافسية هي أول الفوائد التي يمكن أن تعود على الشركات عبر الوطنية من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر⁶.

نفس الملاحظة يمكن أن نجدها في التقارير المحلية، ففي تقرير صادر عن مجلس التحليل الاقتصادية في فرنسا عام 2010. يظهر أن المؤسسات الفرنسية تفضل الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال شركاتها التابعة، أما الشركات الألمانية فتفضل نقل النشاط، delocalisation كمصدر لتنافسياتها⁷.

و يذكر التقرير انه في دراسة حول تنافسية المؤسسات الفرنسية في ظل العولمة، أجريت على عينة من 4000 مؤسسة، توظف الواحدة أكثر من 20 أجير، تبين أن ثلثي الصناعيين يعتبرون أنه من المهم جدا

¹ ibid

² Op.cit.P..72

³ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، ملخص التقرير السنوي حول الاستثمار في العالم 2006. ص.31.

⁴ World Investment Report 2006, op cit, P,142

⁵ نفس المرجع. ص.33.

⁶ نفس المرجع. ص.37.

⁷ Investissement direct étranger et performances des entreprises Rapport Lionel Fontagné et Farid Toubal, Conseil d'Analyse Économique Paris, 2010 - ISBN : 978-2-11-008154-4.P. 87.

تطوير أنشطة في الخارج، و ثلث يعتبره مهم. و يرى ثلث المؤسسات التي توظف أكثر من 250 أجير، ضرورة إنشاء شركات تابعة في الخارج¹.

و حسب كاتب التقرير فان الآثار السلبية الناتجة من التوطن في الخارج يمكن أن تعوض بمكاسب في التنافسية و الفعالية².

مما تقدم نجد أن الشركات تبحث من خلال عمليات تدويلها بالاستثمار عن تحسين تنافسياتها. و هذا كاستجابة للتحويلات الدولية.

هل يستلزم ذلك إهمال مداخل تحليل التدويل السابق ذكرها في المطالب الأخرى.

في تقديرنا، الافكار الواردة في هذا المطلب، تذكر أن تحسين التنافسية من خلال التدويل بالاستثمار في الخارج، يتم إما من خلال استغلال مزايا تنافسية تكون المؤسسة قد طورتها أو من خلال بناء مزايا، أو البحث عن أسواق تحقق المؤسسة تفوقها فيها على المؤسسات المحلية...

2- التدويل بالاستثمار و التوطن.

راينا أن التدويل بالاستثمار يشير إلى انجاز الشركات لاستثماراتها في الخارج، فهم هذه العملية يمكن أن تتم من خلال عدة مداخل. غير أن هذا غير كاف لتمام الاستثمار، فلا يكفي أن نعرف دوافع الاستثمار في الخارج، بل يتعين علينا أيضا معرفة مبررات اختيار الشركات لموقع ما دون سواه. و منه فالتدويل بالاستثمار يستلزم توطين الشركات لنشاطها في الخارج. و يأتي التوطن كمرحلة لاحقة لعملية التدويل.

و من ذلك فان كانت التحويلات الدولية قد فرضت على الشركات تحسين تنافسياتها من خلال التوسع الخارجي، و لما كان التوطن هو الحلقة الأخيرة في تحقيق الاستثمار الأجنبي المباشر، فان الهدف من التوطن يصبح تحسين التنافسية.

¹ OP.Cit. P. 32.

² OP.Cit.P. 36.

خلاصة المبحث الثاني

إن تدويل الشركات كتوسع جغرافي لنشاطها يمكن أن يتم إما بالتصدير أو بالاستثمار في الخارج، و إذا كانت التجارة الخارجية هي المعطى الثابت لتدويل الشركات قبل الحرب العالمية الثانية، فإن التدويل بالاستثمار الأجنبي المباشر أصبح ذي أهمية كبيرة منذ الستينات، و بلغ أوجه منذ منتصف الثمانينات، و لا يجب النظر إلى تطور احدهما على انه إلغاء للآخر، فالواقع يؤكد تكاملهما في كثير من الحالات.

ثلاثة مداخل اعتمدنا عليها في فهم التدويل بالاستثمار: مدخل التجارة الخارجية و الاقتصاد الصناعي، و الاستخدام الداخلي للنشاط.

يقوم مدخل التجارة الخارجية على فرضية أسواق تامة و حرة، و يستنتج أن حركة عوامل الإنتاج تستلزم ثبات حركة السلع دوليا أو أن حركة السلع تستلزم ثبات حركة رأس المال الدولية. لذلك فالاستثمار الأجنبي ليس إلا نتيجة الحواجز على التجارة الخارجية.

تقوم تحاليل الاقتصاد الصناعي على فرضية بنية الأسواق الغير التامة، مما يسمح للمؤسسات بتشكيل ريعو احتكارية، يتطلب تحقيقها امتلاك ميزة خاصة أو انتهاج سلوكا استراتيجيا.

بالنسبة لهيمر Hymer و كندلبرغر Kindelberger تتحمل الشركات التي تستثمر في الخارج تكاليف إضافية مقارنة بالشركات المحلية، و حتى تتمكن من تجاوز هذا الضعف يتعين عليها أن تتمتع بمزايا خاصة يمكن نقلها و استغلالها في الخارج، مما يعطيها تفوقا على الشركات المحلية في البلد المضيف، و يمكنها من التغلب على ضعف موقفها كمؤسسة أجنبية تعمل بعيدة عن بيئتها، لذلك تتمثل الميزة الخاصة في كل ما يسمح للشركة بتحقيق ذلك.

غير انه عادة ما يتم تحليل الميزة الخاصة كتفوق تكنولوجي، تلعب الابتكارات التكنولوجية دورا حاسما في تشكيلها باستمرار.

تسمح هذه الميزة للشركات المعنية بالاستفادة من ريع احتكاري بالنسبة لهيمر و كندلبرغر و مواجهة المنافسين حسب نظرية دورة حياة المنتج بالنسبة لفيرنون.

حسب هيمر في حالة وجود أسواق غير تامة، يؤدي الاستغلال الداخلي للميزة الخاصة من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تخفيض التكاليف الناتجة من حالات عدم التأكد و إلى تحويل المخاطر الخارجية إلى مشاكل داخل الشركة، مما يسمح بالتحكم فيها بأقل تكلفة و إلى الاستفادة مستقبلا من تطورات الميزة الخاصة ذاتها، كما يسمح من جهة أخرى بوضع حواجز أمام المنافسين سواء كانوا محليين أو أجانب و منه التمتع كاحتكار، مما يؤدي إلى تعظيم الريع مقارنة بأشكال المعاملات الأخرى (بيع الميزة الخاصة أو كرائها ..).

حسب كيندلبرغر تنتج الأسواق الغير تامة من الحواجز التي تحدثها وفورات الحجم أو الوصول بشكل تفضيلي إلى أسواق عوامل الإنتاج أو تحقيق تميز في المنتجات. يمكن اعتبار هذه الحواجز أمام المنافسين كمزايا احتكارية، و الاستثمار هو الشكل الأمثل لخلقها. البنى الغير تامة للأسواق تستلزم الاستثمار.

حسب فرنون لما يصل المنتج إلى مرحلة النضج يصبح عاديا من الناحية التكنولوجية، مما يؤدي إلى إمكانية تقليده من طرف الشركات في الدول المستوردة، و بالتالي زوال الاحتكار التكنولوجي. و حتى تحافظ الشركة على احتكارها في أسواق التصدير تقوم بنقل نشاطها الإنتاجي إلى الدول المقفلة حيث تستغل ميزتها الخاصة و بالتالي مواجهة المنافسين المحليين.

بالنسبة للبعض الآخر فان الاستثمار بدلا من التصدير مبرر من خلال المقارنة بين التكاليف الثابتة و المتغيرة فيكون الاستثمار هو الشكل الأمثل عندما تصل المبيعات (الإنتاج) إلى عتبة معينة، عندها تكون تكاليف الوصول إلى الأسواق بالاستثمار اقل من الوصول إليها بالتصدير.

كتاب اخرون يرون أن التحكيم بين الاستثمار أو التصدير يقوم على المقارنة بين المردوديات في الحالتين و على قرارات الشركات المحلية و الأجنبية المستثمرة.

فعندما تتميز السوق بالاحتكار التام و عندما تكون تكلفة إنشاء المصنع في الخارج اقل من تكلفة الوصول إلى أسواق التصدير، يصبح الاستثمار هو الإستراتيجية المثلى للتدويل.

أما إذا كان الاحتكار الثنائي هو شكل السوق و كان الاستثمار في الخارج يعمل كعائق أمام دخول شركة ثانية، مما يحول الأولى إلى احتكار تام في هذه السوق، فان الاستثمار في الخارج يصبح هو الشكل المفضل حتى و لو كانت الشركة تحقق أرباحا عالية عند التصدير.

كتاب اخرون يرون أن تمايز المنتجات هو إحدى الاستراتيجيات التي تغير من محيط المؤسسة و تجعل المستهلك أكثر وفاء لها، مما يحقق لمنتجاتها احتكارا في الأسواق و بالتالي يمكنهم تطبيق أسعار مرتفعة دون تضييع زبائنهم.

و عادة ما يتم التمييز بين التمايز الرأسي و التمايز الأفقي للمنتجات. ففي حالة التميز الرأسي (المنتج الأجنبي أحسن جودة من المنتج المحلي) يكون الاستثمار الأجنبي المباشر هو الشكل المفضل لأنه يسمح للشركة بتغطية تكاليفها الثابتة، و تحقيق الأرباح مستقبلا و بالتالي سيصبح الاستثمار أكبر مردودية من التصدير. و في حالة التميز الأفقي، يكون الاستثمار هو الإستراتيجية المثلى إذا كانت تكلفة الوصول إلى أسواق التصدير و إحداث تغيير على المنتجات لتمييزها، اكبر من تكلفة إنشاء الاستثمار في أسواق التصدير.

أما بالنسبة لتحليل الاقتصاد الصناعي التي تقوم على السلوكيات الإستراتيجية للشركات فهو يندرج في إطار منطقيين للتحليل: منطق ردود الأفعال الاحتكارية و تبادل التهديدات، و يعالج التدويل كسياسة تقوم بموجبها كل شركة بالتدويل لان المنافس قام بذلك. أو منطق تبادل التهديدات فتقوم بالاستثمار في وطن الشركة المهاجمة التي قامت بالاستثمار، أي في موقع تكون أرباح هذه الشركة بهدف إضعافها.

أما مدخل الاستخدام الداخلي للنشاط فان التدويل بالاستثمار ينتج من توسع الشركات بالاستخدام الداخلي لنشاطاتها في الخارج.

ينتج الاستخدام الداخلي للنشاط، من وجود أسواق غير تامة لا تسمح بقيام تجارة متكافئة في هذه الأصول، فيؤدي شكل السوق هذا إلى خضوع أسعار الأصول (بيع مزايا خاصة) إلى تشوهات سعرية كبيرة، و لا تحصل المؤسسات على السعر العادل، من ذلك يتعين الاستخدام الداخلي لها، و يضمن أيضا للشركة التمتع كاحتكار، من خلال الحواجز التي تفرضها و تحول دون دخول منافسين جدد إلى أسواق الشركة.

عمقت هذه الفكرة أكثر على يد كتاب آخرون، فالشركات تنشأ نتيجة الاندماج الرأسي (كاستخدام داخلي) لمختلف مراحل الإنتاج، تترابط فروعها من خلال قيامها بكافة مراحل الإنتاج. كما يمكن أن تنتج من الاندماج الأفقي كالاستخدام الداخلي لمختلف أسواق التمويل: إنشاء عدة وحدات للمواد الأولية أو للمنتجات الوسيطة... و ذلك بهدف توزيع المخاطر و التحكم في موارد التمويل و الأسواق و البحث عن وضعية احتكارية.

إذا يكون الاستثمار الأجنبي المباشر هو الشكل الأمثل للتدويل إذا كانت تكلفة المعاملات في داخل الشركة اقل مما هي عليه في السوق، و يسمح للشركة بالتحول إلى احتكار.

إن التحليل التي واكبت التحولات الدولية الراهنة، سواء كانت عائدة إلى مفكرين (اندريف) أو إلى تقارير دولية (تقارير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية) أو محلية (تقرير مجلس التحليل الاقتصادية)، كثيرا ما كانت تشير إلى أن عمليات التدويل بالاستثمار تستهدف تحسين تنافسية المؤسسات. و تعتبر أن هذا التحسين يمكن أن يمر عبر استغلال أو بناء أصول في الخارج.

يستلزم تدويل الشركات بالاستثمار، توطينها في الخارج. و إذا كانت التنافسية هي عامل تدويل الشركات فإنها عامل محدد للتوطن.

خلاصة الفصل الثاني

يمكن الاقتراب من مفهوم التدويل من خلال مدخلي التحليل الجزئي أو التحليل الكلي أو من خلال طبيعة النشاط. بالنسبة لمدخل التحليل الجزئي يشير التدويل إلى مختلف التحولات التي تطرأ على المؤسسة و التي تأخذ طابعا دوليا سواء على مستوى وظائفها أو إنتاجها. أما بالنسبة للتحليل الكلي يندرج تدويل الشركات في إطار تدويل الفرع الذي تنتمي إليه و تدويل النظام ككل. و حسب طبيعة النشاط يظهر التدويل من خلال التصدير أو من خلال الاستثمار.

و عادة ما يتم الاعتماد على مؤشر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية في قياس درجة تدويل الشركات برغم التحفظات التي يشير إليها الكتاب.

و إذا كان بوسع الشركات أن تتدول بالتصدير فلماذا تتحمل تكاليف اضافية ناتجة من استثمارها في الخارج؟

حسب مدخل التجارة الدولية فان تجاوز الحواجز التجارية هو الذي يجعل الاستثمار الأجنبي المباشر الصيغة المثلى للتدويل بدلا من التصدير.

و بالنسبة لمدخل الاقتصاد الصناعي فان التدويل بالاستثمار، يتطلب بنيات غير تامة للأسواق، تسمح بتشكيل ريعو احتكارية، يمكن تحقيقها من خلال امتلاك ميزة خاصة يمكن نقلها و استغلالها في الخارج او انتهاج سلوكا استراتيجيا.

بالنسبة لتيار الميزة الخاصة و حسب هيمر اذا كانت الأسواق غير تامة، يسمح الاستغلال الداخلي للميزة الخاصة من خلال الاستثمار بتقليص التكاليف و المخاطر و الاستفادة مستقبلا من تطوراتها، و يسمح من جهة أخرى بوضع حواجز أمام كل المنافسين و منه التموقع كاحتكار، مما يجعل الاستثمار أفضل أشكال المعاملات الأخرى (بيع الميزة الخاصة أو كرائها ..).

تنتج هذه الحواجز بالنسبة لكيلنبرغر من وفورات الحجم أو الوصول بشكل تفضيلي إلى أسواق عوامل الإنتاج أو تحقيق تميز في المنتجات، و بالتالي يمكن اعتبارها كمزايا احتكارية، و الاستثمار هو الشكل الامثل لخلق مثل هذه الحواجز.

حسب فرنون يرتبط تدويل الشركات بالاستثمار وفق مستوى التطور الذي بلغه المنتج، فلما يصل إلى مرحلة النضج تصبح تكنولوجيته عادية و بالتالي إمكانية تقليده. و حتى تحافظ الشركة على احتكارها في أسواق التصدير تقوم بنقل نشاطها الإنتاجي إلى الدول المقلدة حيث تستغل ميزتها الخاصة.

بالنسبة لباكلي و كيسون التدويل بالاستثمار مبرر على أساس المقارنة بين التكاليف الثابتة و المتغيرة، إذا كانت التكلفة المتغيرة (تكلفة الوصول إلى الأسواق) اقل فان التصدير هو الشكل الأمثل، غير أن التكلفة الثابتة تتجه إلى التناقص مع اتساع حجم السوق، مما يجعل أن هناك عتبة معينة يصبح فيها الاستثمار هو الشكل الأمثل للتدويل.

أما سميث فقد ميز بين حالة الاحتكار التام حيث تتوقف المفاضلة بين التصدير و الاستثمار على أساس المقارنة بين تكلفة إنشاء المصنع/الوحدة، و تكلفة الوصول إلى الأسواق، و حالة احتكار القلة، حيث يصبح الاستثمار في الخارج هو الشكل الأمثل إذا استطاعت الشركة أن تتحول إلى احتكار تام في أسواق التصدير حتى و لو كانت تكلفة الوصول إلى الأسواق منخفضة.

و يمثل تمايز المنتجات عامل آخر في التدويل بالاستثمار. في حالة التميز الراسي يكون الاستثمار الأجنبي المباشر هو الشكل المفضل لأنه يسمح للشركة بتغطية تكاليفها الثابتة، و تحقيق الأرباح مستقبلا و بالتالي أكثر مردودية من التصدير. و في حالة التميز الأفقي، يكون الاستثمار هو الإستراتيجية المثلى إذا كانت تكلفة الوصول إلى أسواق التصدير و تكلفة إحداث تغيير على المنتجات لتمييزها و منه التوقع كاحتكار، اكبر من تكلفة إنشاء الاستثمار في أسواق التصدير.

أما التحاليل التي تقوم على السلوكيات الإستراتيجية للشركات فهي تدرج في إطار منطقتين: منطق ردود الأفعال الاحتكارية و تبادل التهديدات، حيث يعالج التدويل كسياسة تقوم بموجبها كل شركة بالتدويل لان المنافس قام بذلك. أو منطق تبادل التهديدات فتقوم بالاستثمار في وطن الشركة المهاجمة التي قامت بالاستثمار، أي في مركز تكون أرباحها بهدف إضعافها.

و حسب مدخل الاستخدام الداخلي للنشاط فان الاستثمار في الخارج متوقف على المقارنة بين تكلفة التعاقد (تكلفة المعاملات) في داخل المؤسسة و خارجها، غير أن الأسواق عادة ما تكون غير تامة مما يرفع من تكلفة المعاملات في هذه الأسواق لذلك تفضل المؤسسة الاستخدام الداخلي لنشاطها أي الاستثمار.

التحاليل التي رافقت التحولات العالمية الراهنة، كانت تشير إلى أن التدويل بالاستثمار يستهدف تحسين تنافسية المؤسسات، و تعتبر أن هذا التحسين يمكن أن يمر عبر استغلال أو بناء أصول في الخارج،.....

إذا كان تدويل الشركات بالاستثمار، يتحدد بتحسين التنافسية في الخارج و إذا كان يستلزم أيضا التوطن في أقاليم دول ذات سيادة فان التنافسية تصبح عامل محدد للتوطن في الخارج ، من ذلك فان العوامل التي تؤدي إلى تحسين التنافسية تصبح محددات للتوطن في الخارج، هذا ما يحاول أن يبينه الفصل التالي.

الفصل الثالث: تنافسية المؤسسة و التوطن.

المبحث الأول: مفهوم التنافسية.

المبحث الثاني: مداخل تحليل تنافسية المؤسسات.

الفصل الثالث: تنافسية المؤسسة و التوطن

تقديم

بيننا في الفصل السابق أن تدويل الشركات بالاستثمار الأجنبي المباشر، يفسر بعدة عوامل، تتمثل بالنسبة لمدخل التجارة الدولية في الحواجز التجارية، و بالنسبة لمدخل الاقتصاد الصناعي في امتلاك ميزة خاصة و التموقع كاحتكار، و بالنسبة لمدخل الاستخدام الداخلي في امتلاك مزايا تنافسية و استبطنها(استخدامها داخليا).

و رأينا أيضا أن ما ينشر كأفكار حول تدويل الشركات بالاستثمار و منه التوطن، يفترض أن المؤسسات تبحث عن تحسين تنافسياتها.

نحاول من خلال هذا الفصل التعرض إلى بعض تعاريف التنافسية، ثم مداخل تحليلها، في المبحث الأول. ثم نخصص المبحث الثاني إلى بناء تعريف للتنافسية، ثم استنتاج علاقة التنافسية بالتوطن.

المبحث الأول: تعريف التنافسية و مداخل تحليلها.

مما لا شك فيه أن نجاح المؤسسات لا يقوم على ما تتمتع به من بنيات إنتاجية و تسويقية قوية فحسب، بل بتموقعها أيضا في القطاعات الرائدة. تؤثر هذه العوامل الداخلية و الخارجية على أداءها، و منه على نتائجها.

المطلب الأول: تعريف التنافسية

لا يوجد تعريف موحد لتنافسية المؤسسة لدى الكتاب، حتى و إن كانت تجمع التعاريف كلها على أنها قدرة تخلقها أو تكتسبها المؤسسة تمكنها من النمو و التوسع. بالنسبة لميشيلي (Mucchielli) يحمل مفهوم التنافسية معنيين، و ذلك حسب المدى الزمني الذي يتم فيه التحليل. ففي المدى البعيد تعبر التنافسية عن أداء المؤسسة، حيث ترتبط بنوعية و جودة و اسعار منتجاتها و بموقعها في السوق positionnement، و منه فالتنافسية هي قدرة على تحقيق أداء أعلى من الأداء المتوسط في القطاع الذي تنتمي إليه. أما على مستوى التحليل القصير المدى فالتنافسية تعبر عن صراع المؤسسة مع منافسيها، و من ذلك فهي قدرة على كسب نصيب أكبر من الأسواق. إذا فالتنافسية هي قدرة على تحقيق الثنائية نمو/ حصة أكبر من الأسواق. مثلا نقول أن الشركة (س) حققت نموا في مبيعاتها بنسبة 15% في قطاع ينمو بنسبة 13% و انتقل نصيبها من الأسواق من 19% إلى 26% خلال نفس فترة النمو¹.

كتاب آخرون يركزون على قدرة المؤسسة في مواجهة منافسيها فقط، و بالتالي فهي قدرة الصراع في محيط تنافسي. بالنسبة لمارتيني (Martinet) المؤسسة ذات التنافسية العالية تملك من القدرات ما يجعلها تستطيع التطور في محيط تنافسي مشكلا من قوى قادرة على عرقلة المؤسسة في تحقيق أهدافها².

بالنسبة للبعض الآخر (باسكالون Pascallon) هي القدرة على تخفيض التكاليف و بالتالي فهي قدرة المؤسسة على عرض منتجات بأسعار اقل أو مساوية لأسعار المنافسين الفعليين أو الكامنين. تسمح أسعار البيع هذه بتعويض تكلفة عوامل الإنتاج المدخلة و تحقيق هامش ربح مساويا أو أكبر من متوسط ربح المنافسين³.

بالنسبة للبعض الآخر هي قدرة التميز عن المنافسين من خلال تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية. يستلزم هذا رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية (العمل ورأس المال والتكنولوجيا) في ظل غياب الدعم والحماية من قبل

¹ Mucchielli J-L, *La compétitivité : définitions ; indicateurs et déterminants*, dossier team [team.univ-paris1.fr/trombi/mucchieli/competitivite. pdf], 2002

² Martinet.A. science de gestion et compétitivité de l'entreprise. 1984.in khammassi el-ifrit. F et hassainya.J, analyse de la compétitivité des entreprises et des produits agroalimentaires, pertinence et apport de l'approche filière. Options Méditerranéen, serie B/n⁰32, 2001, P,224.

³ Pascallon.P. l'Assurance qualité facteur de compétitivité. 1984.in khammassi el-ifrit. F et hassainya.J, analyse de la compétitivité des entreprises et des produits agroalimentaires, pertinence et apport de l'approche filière. Options Méditerranéen, op.cit, P,224.

الحكومة. ويُعد تلبية حاجات الطلب المحلي المتطور (والمعتمد على الجودة) خطوة أساسية في تحقيق القدرة على تلبية الطلب العالمي والمنافسة دولياً. و في نفس السياق تعرف في بريطانيا على أنها القدرة على إنتاج السلع و الخدمات بالنوعية الجيدة وبالسعر المطلوب و في الوقت المناسب. و هذا يعني تلبية حاجات المستهلكين، بشكل أكثر كفاءة من المؤسسات الأخرى¹.

المطلب الثاني: مداخل تحليل تنافسية المؤسسات و العوامل المؤثرة عليها.

ما هو مصدر هذا الاداء المتميز للمؤسسة؟ في التحليل الكلاسيكي و النيوكلاسيكي تحصل المؤسسة على سعر مقابل منتجاتها يساوي تكلفته الحدية و تكافئ عوامل الإنتاج حسب إنتاجيتها الحدية، في هذه الحالة يستحيل على المؤسسة أن تحقق ربحاً غير عادي (ربح). غير انه في الواقع و هو ما لوحظ منذ امد بعيد، أن بعض المؤسسات تحقق ريوفاً و أن بعض الصناعات تتفوق على صناعات أخرى في مجال تحقيق الربح. مما يدل على أن هناك مؤسسات تحقق أداء أفضل من غيرها. ساهمت العديد من التيارات الفكرية في تحديد الاداء المتميز للمؤسسات.

1- مدخل الاقتصاد الصناعي

بنيت هذه المدرسة على أساس الثلاثية: بنية الصناعة- سلوك المؤسسة- أداء المؤسسة²، بمعنى أن خصائص القطاع أو الفرع الذي تنتمي إليه المؤسسة هو الذي يحدد ادائها. فالسلوك الاحتكاري للمؤسسة يلاحظ في الصناعات التي تتوفر فيها الظروف الملائمة للتواطؤ و إقامة الحواجز أمام المؤسسات المنافسة من الدخول إلى الصناعة و تميز المنتجات. أثرت هذه الافكار في جيل من الباحثين، على رأسهم بورتر (Porter.M) الذي انطلق من هذه الخلفية النظرية، و بين أن نجاح أي مؤسسة متوقف على عاملين: اختيار القطاع الجيد و التموقع الجيد في القطاع. فلا تحقق كل القطاعات مردودية دائمة و متساوية، مما يجعل بعض القطاعات أكثر جذبا للمؤسسات من غيرها. ثانياً لا تحقق كل المؤسسات مردودية واحدة في نفس القطاع. فقد تنخفض مردودية المؤسسة إما بسبب التموقع السيئ بالنسبة للمنافسين في قطاع ذي مردودية عالية أو التموقع الجيد في قطاع ضعيف.

1-1- محددات التنافسية

أ- اختيار القطاع الجاذب

تتوقف جاذبية (مردودية) القطاع على شدة التأثير المتبادلة بين القوى الخمسة المكونة لبنيته، حيث أنها تؤثر على السعر و التكلفة و الاستثمارات في القطاع أي على مختلف عناصر المردودية:

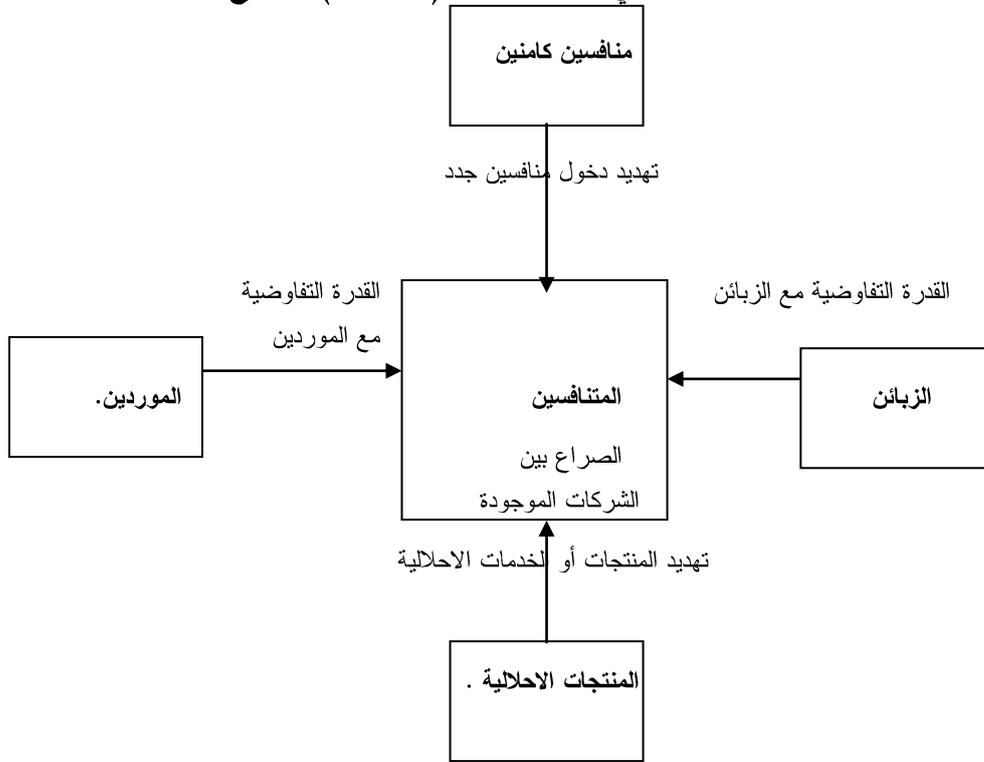
¹ عيسى محمد الغزالي، القدرة التنافسية و قياسها. المعهد العربي للتخطيط. دورية المعهد، العدد 24-ديسمبر/كانون الأول. 2003- السنة الثانية..

الكويت، 2003 ن ص. 10.

² Angelier.J. P, Economie industrielle, OPU.Alger, 1993, P.6-9.

- التهديد الذي يفرضه دخول منافسين جدد؛ يؤدي إلى تسقيف السعر عند مستويات إنتاج تقترب من متوسط التكلفة حتى تعيق المؤسسات المتوطنة في القطاع دخول المنافسين الكامنين إلى القطاع.
- تهديد المنتجات الاحلالية و يؤثر هذا على الأسعار التي يمكن أن تطبقها المؤسسة.
- قدرة التفاوض مع الزبائن إذ بقدر ما تكون عالية بقدر ما يمكن تطبيق أسعار ملائمة للمؤسسة.
- قدرة التفاوض مع الموردين؛ تؤثر على تكلفة شراء المواد الأولية و وسائل الإنتاج و من ذلك تكلفة الإنتاج.
- حدة التنافس rivalité في القطاع حيث تؤثر على أسعار و تكاليف الأنشطة المرتبطة بالتنافس (Prix et Coût de compétition) مثل الأنشطة الخاصة بالدعاية و الإشهار و بتطوير منتجات جديدة.

شكل 1-1-1: القوى التنافسية الخمسة التي تحدد تنافسية (مردودية) القطاع¹



تؤثر شدة كل قوة من هذه القوى على بنية القطاع، كما يؤدي كل تغير بنيوي فيه إلى تغير الشدة الكلية و النسبية لمختلف القوى و من ذلك تنافسية القطاع. و عليه فالاستراتيجية المناسبة يتم بناؤها باختيار القطاع الأكثر مردودية و فهم جيد للقوى المكونة له بشكل افضل من المنافسين.

ب- التوقع الجيد في القطاع

يتمثل العامل الثاني في التوقع النسبي في القطاع لمواجهة المنافسين. يسمح التوقع السليم للمؤسسة في القطاع بتحقيق معدل عائد أعلى، حتى و لو كان القطاع ضعيف المردودية. لتحقيق هذا

¹ Ibid,P.15.

الجزء 2..... الفصل 3. تنافسية المؤسسة و التوطن

الهدف يتعين على المؤسسة امتلاك ميزة تنافسية و المحافظة عليها. تتوقف الميزة المحققة عند هذا المستوى على قدرة المؤسسة في التحكم في القوى التنافسية الخمسة المشكلة للقطاع بكفاءة أكبر من منافسيها.

و إذا مزجنا بين نوعي الميزتين التنافسيتين (تخفيض التكاليف و التميز) و حقل النشاط الذي تستند إليه المؤسسة في الحصول عليهما، نجد أن هناك ثلاثة استراتيجيات تسمح بتحقيق عائد أعلى من العائد المتوسط المحقق في القطاع، كدلالة على تحسن تنافسيتهما: استراتيجية قائمة على التكاليف و استراتيجية التميز و استراتيجية تركز النشاط، هذه الأخيرة تأخذ شكلين أما بتخفيض التكاليف أو بالتميز. كما في الشكل التالي.

شكل 1-1-2: الاستراتيجيات الأساسية¹

تميز	تكلفة منخفضة	
التميز	السيطرة بواسطة التكاليف	هدف واسع
تركز قائم على التميز	تركز قائم على تخفيض التكاليف	هدف ضيق

حقل تنافسي

إذا فالتوقع الجيد، يتم بإتباع إستراتيجية قائمة على التكاليف أو قائمة على التميز في إطار هدف واسع: تنويع الانتاج و زيادته، أو في إطار هدف ضيق: عدد محدود من الأنواع المنتجة و من الطلب.

بالنتيجة يتاثر الأداء المتميز لمؤسسة ببنية القطاع و بالميزة الخاصة التي تمتلكها المؤسسة سواء كانت قائمة على التكاليف أو التميز. و منه فان معرفة العوامل المؤثر عليهما يسمح لنا بمعرفة العوامل الهيكلية المؤثرة على التنافسية.

1-2- العوامل المؤثر على بنية القطاع و الميزة التنافسية

في تحليل بورتر نستنتج ثلاثة عناصر أساسية تؤثر على بنية القطاع و الميزة التنافسية: التكنولوجيا و اختيار المنافسين و العوامل الهيكلية المؤثرة على تطور التكاليف و التميز.

¹ ibid, P,24.

أ- التكنولوجيا

يتعين على أي تقدم تكنولوجي أن يحقق عدة شروط حتى يكون له اثر على الميزة التنافسية:

- التأثير على العوامل المؤثر على تطور التكاليف و التميز.

- تحسين بنية القطاع الذي تنتمي إليه الشركة ككل.

و لا تشمل التكنولوجيا أنشطة البحث و التنمية فحسب بل تتضمن كل التكنولوجيات المستعملة من طرف المؤسسة سواء في الأنشطة الأساسية أو الداعمة و مهما كانت طبيعتها سواء كانت تكنولوجيا عادية أو متطورة.

و إذا كانت التكنولوجيات المستعملة في مختلف الأنشطة مترابطة سيضعف من العلاقات المتبادلة في داخل سلسلة القيم، و منه فالتكنولوجيا المختارة في نشاط معين من سلسلة القيم يكون له اثر على الأنشطة الأخرى.

يكون للتكنولوجيا اثر كبير على الميزة التنافسية عندما تؤثر على التكاليف و التميز، و ذلك من خلال تغييرها لأغلب العوامل المؤثرة عليهما.

فهي قد تؤدي إلى زيادة أو تخفيض وفورات الحجم أو توقيت عرض المنتج أو العلاقات الداخلية أو بين سلسلة قيم المؤسسة بسلسلة قيم العملاء، فكل تقدم تكنولوجي يحدث لدى الزبائن يكون له اثر إيجابي على الميزة التنافسية للشركة المعنية.

و يؤثر التقدم التكنولوجي على بنية القطاع، عندما ينتشر فيه، عندئذ سوف يؤثر على القوى التنافسية الخمسة و من ذلك على مردودية القطاع. حتى في الحالات التي لا يؤدي فيها التقدم التكنولوجي إلى تحسين الميزة التنافسية للشركة فهو يؤثر على ربحها الكامن. وتتوقف طبيعة هذا الأثر على الطريقة التي يؤثر بها التقدم التكنولوجي على القوى التنافسية الخمسة. بالفعل فلما يؤدي التقدم التكنولوجي إلى رفع صعوبات الدخول إلى القطاع (زيادة وفورات الحجم بسبب تكاليف ثابتة كبيرة، التأثير على منحني التعلم، تغيير حجم رؤوس المال اللازمة للاستمرار في النشاط داخل القطاع..)، أو تغيير التزود من موردين أقوياء، مما يعطي للمؤسسة قوة تفاوضية كبيرة مع الموردين، أو يؤدي إلى تحصين القطاع من منتجات احلالية منافسة، فان التقدم التكنولوجي يؤدي إلى تحسين مردودية القطاع ككل.

ب- اختيار المنافسين

يسمح التمييز بين المنافسين الجيدين (Bon concurrents)، و المنافسين الرديئين (Mauvais concurrents)، بتحديد المنافسين الذي يؤدون إلى تحسين تنافسية المؤسسة، و من ذلك فعلى المؤسسة أن تركز هجومها على الرديئين و التمتع مع الجيدين. و لا يعني ذلك أن لا تبحث على التفوق بالنسبة لمنافسيها.

يؤدي حضور منافسين جيدين إلى توفير عدة مزايا استراتيجية؛ يمكن تجميعها في أربعة مجموعات:

✓ تدعيم الميزة التنافسية من خلال:

▪ امتصاص تقلبات الطلب الناتجة من التغيرات الموسمية و العرضية، مما يسمح للشركة باستعمال طاقاتها بشكل منتظم.

▪ تدعيم القدرة التمييزية: حيث يصبح المنتج المنافس كمرجع لمنتجات الشركة (مثلا وجود منتجات جنيسة Produits générique بالنسبة لمنتجات الشركة يبرر ارتفاع أسعارها).

▪ رفع هامش ربح المؤسسات ذات التكلفة المنخفضة، فوجود مؤسسات رائدة في السوق و ذات تكاليف مرتفعة فان الأسعار تكون قريبة من تكاليفها الأمر الذي يدعم مردودية المؤسسات ضعيفة التكلفة.

▪ تدعيم القدرة التفاوضية مع العمال و الحكومة.

▪ التخلص من الأنشطة ضعيفة المردودية إذ يسمح وجود منافسين في السوق للمؤسسة بالتخلص من الأنشطة ضعيفة الأهمية بالنسبة لنشاطها الأصلي أو ذات التكلفة المرتفعة نسبيا.

▪ وجود عدد كبير من المنافسين يقلل من بروز احتكارات مما لا يعرض المؤسسة إلى جزاءات القوانين المانعة للاحتكار.

▪ وجود منافسين يحفز على تحسين تنافسية المؤسسات.

✓ تحسين بنية القطاع و ذلك بعدة طرق:

▪ تنمية الطلب.

▪ زيادة و تنوع مصادر التمويل.

✓ تطوير الأسواق من خلال:

▪ تقاسم التكاليف الخاصة بتنمية السوق.

▪ تقليص خطر الزبائن.

▪ المساهمة في تنميط التكنولوجيا.

▪ ترقية صورة القطاع.

✓ إعاقه دخول مؤسسات جديدة إلى السوق من خلال:

▪ تدعيم أساليب غلق الأسواق أمام المنافسين الجدد.

▪ الإيحاء بصعوبة النفاذ الناجح، فوجود عدد من المنافسين من ذوي المصادقية يدل على حدة المنافسة في داخل القطاع مما يوحي بصعوبة الدخول إليه.

▪ التحكم الجيد في قنوات التوزيع.

ج- العوامل الهيكلية المؤثرة على تطور التكاليف و التميز.

✓ وفورات الحجم

تنشأ وفورات الحجم من عاملين:

- زيادة فاعلية نشاط معين.
- نمو غير متناسب بين تكلفة البنية التحتية و المصاريف العامة اللازمة لنمو نشاط معين.

و إذا كانت وفورات الحجم تتأثر بحجم النشاط عند مستوى معين من التكاليف الثابتة، فإن الحجم الأمثل للمؤسسة يرتبط بنقطة انعطاف الوفورات التي تنتقل عندها المؤسسة من تخفيض في التكاليف إلى زيادتها.

و حسب نفس الكاتب(بورتر) لا تتأثر كل أنشطة سلسلة القيم بنفس القدر من وفورات الحجم، فأنشطة التموين و البيع مثلا أكثر تأثرا من أنشطة الإشهار مثلا بشكل عام الأنشطة التي تستلزم تكاليف ثابتة أكثر تأثرا من غيرها بوفورات الحجم.

✓ التعلم

يؤدي التعلم إلى زيادة الفاعلية التي يؤدي بها النشاط، فهو يقلص من التكاليف و يؤدي إلى التميز. و يتم تخفيض التكاليف مع الزمن من خلال عدة آليات: تحسن البرمجة و أداء اليد العاملة و التغييرات التي تمس تصميم المنتجات التي تجعله أكثر سهولة في صنعه، و مختلف الإجراءات التي تكتسبها المؤسسة و التي تسمح باستعمال أفضل لأصولها و للمواد الأولية التي تستخدمها.

و يؤدي التعلم إلى التميز من خلال الخصائص المتفردة التي يضيفها التعلم على نشاط معين، فجودة معينة تكتسب بالتحكم الجيد في عملية الصنع و هذه غير ممكنة من دون التعلم.

و لا يبقى التعلم حكرا على مؤسسة ما فهو ينتشر إلى كامل القطاع من خلال العملاء أو الخبراء الذين كانوا يعملون لدى المؤسسة... و هذا ما يجعل من التكتل عاملا مهما في تحسين اداء المؤسسات.

✓ الكيفية التي تستعمل الطاقات

يتأثر استعمال الطاقات الإنتاجية بعوامل داخلية خاصة بالمؤسسة و أخرى خارجية و إذا كانت العوامل الداخلية ترتبط بمدى التحكم في التكنولوجيا أو البرامج التسويقية أو غيرها فإن العوامل الخارجية تتمثل في التغييرات الموسمية أو الدورية أو غيرها، فهذه تعمل ككباح أو موسع لنشاط المؤسسة.

✓ العلاقات

في هذا المجال يجب التمييز بين نوعين من العلاقات:

- العلاقات داخل سلسلة القيم، فكلما كانت هذه العلاقات شديدة الترابط كلما تأثرت التكاليف و التميز، فانخفاض تكلفة نشاط معين يؤدي إلى انخفاض التكلفة ككل خاصة لما يكون لهذا النشاط أهمية متميزة في سلسلة القيم. و يستلزم تلبية حاجات الزبائن بشكل امثل إذا توفر مثل هذا الترابط في سلسلة القيم.

- العلاقات الراسية. و تتمثل في العلاقات بين سلسلة قيم المؤسسة و سلسلة قيم العملاء، لذلك فكل تحسن في أداء عميل معين ينعكس إيجابا على مجمل تكاليف المؤسسة و تلبية رغبات الزبائن بشكل متميز. مثلا تحسن تكوين موزعي منتجات الشركة يخفض من تكلفة الوحدة (زيادة حجم المبيعات) و يخلق تميزا معيناً للمنتج (معرفة البائع بحاجات الزبون و رغباته).

- التشابك بين وحدات من نفس الشركة

يميز بورتر بين:

- التشابك المنظور (الملموس)، و يظهر لما تتقاسم وحدات الشركة نشاط معين من سلسلة القيم، فهو يؤثر على التكاليف بالانخفاض (استخدام نفس قنوات التوزيع أو التوريد...مثلا) و على التميز إذ سمح بتقديم سلة اكبر من العروض مما يعطي تميزا للمؤسسة.

- التشابك الغير منظور(الغير ملموس) و يتمثل في المعرفة العملية (Savoir-faire) التي يمكن تحويلها من وحدة إلى أخرى. مثلا يمكن تحويل مهارات تسييرية مكتسبة في وحدة ما إلى وحدات أخرى مما يخفض من التكاليف و يدعم الخاصية التمييزية للمؤسسة ككل.

- التشابك الناتج من تعدد المنافسين.

- الاندماج

تتمثل في عملية إدخال نشاط أو بعض الأنشطة بدلا من الحصول عليها عبر السوق، لهذا التصرف اثر ايجابي على التكاليف، فهو يخفضها لأنه يسمح بالقيام بالنشاط بدلا من تنفيذه عن طريق السوق، و اثر سلبي لأنه يؤدي إلى زيادة التكلفة في داخل المؤسسة، المقارنة بين التكاليفتين هي التي تحدد الاندماج من عدمه.

كما لهذا السلوك اثر آخر على التميز من حيث أن إدخال أنشطة آخر للمؤسسة قد يجعلها متفردة في تقديم المنتج من خلال قدرتها على مراقبة كافة عناصر سلسلة القيم و التنسيق بينها.

✓ التوقيت le calendrier

يتمثل في اختيار الوقت المناسب لعرض المنتج أو لتنفيذ نشاط معين (الترويج لمتج أو شراء تجهيزات...)، هذا قد يخفض من التكاليف من جهة أو يعطي المؤسسة تميزها، إذا كانت المؤسسة هي الأولى التي تعرض علامتها التجارية مثلا.

✓ التموقع

فلأن الموقع مجال مادي من جهة تكلفة عناصر الإنتاج و للأذواق و التفضيلات و معنوي من جهة كونه بناء تاريخي اجتماعي من حيث قواعد النشاط و سلوكات الأفراد و تكوينهم... فهو يؤثر على التكاليف و التميز. و هكذا يلعب اختيار نوع النشاط المتناسب مع ظروف الموقع وتحديد حجمه و جودته الملائمة للأفراد المقيمين في التأثير على التكاليف في المدى البعيد.

2- مدخل الموارد و الكفاءات Approche basés sur les ressources et les compétences

يركز مدخل الموارد اهتمامه على الجوانب الداخلية للمؤسسة في تفسيره لمصادر الميزة التنافسية، أكثر من تركيزه على المحيط الخارجي. لذا فهو يرجع التباين في أرباح المؤسسات إلى الاختلافات في الامكانيات المتاحة لها، على عكس مدخل الاقتصاد الصناعي الذي يرجع الأداء المتميز للمؤسسة إلى تموقعها الجيد في القطاع الجاذب.

2-1- موارد و كفاءات المؤسسة Ressources et compétences de l'entreprise

سمحت اعمال بنروز E.Penrose في 1959 حول مفهوم الموارد، من بروز تيار منذ منتصف الثمانينات ينظر إلى المؤسسة على أنها عن حزمة من الموارد، تطور استراتيجيات بهدف تحقيق ريع ريكاردية¹. فالمؤسسة التي تستطيع أن تحقق أداء أعلى من المتوسط مقارنة بمنافسيها هي التي تملك أو تتحكم في مواردها مما يسمح لها بالإنتاج بأقل التكاليف أو خلق قيم أكبر لزيائها². و منه يتوقف نمو

¹ ش. حمزاوي، القدرات القائمة على السوق و الأداء المتميز، مجلة التواصل، العدد 24، جوان 2009، ص. 13.

² لمزيد من التفصيل انظر:

Schulze W.S., (1994) «The two schools of thought in resource based theory: definitions and implications for research», Advances in Strategic Management, JAI Press, 10A, pp,127-151.

Grant M. R., (1991) «The resource-based theory of competitive advantage : implications for strategy formulation», California Management Review, pp. 114-135.

CONNER R.C., (1991) «A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial economics: do we have a new theory of the firm ?» Journal of Management,17, pp 121-154.

Amit R., Schoemaker P.S.H., (1993) «Strategic assets and organizational rent», Strategic Management Journal, 14, pp. 33-46.

Barney J.B., (1991) «Firm Resources and Sustained Competitive Advantage», Journal of Management, 17, pp. 99-120.

مصادر مذكورة في:

: Ketata. N, Poulin. D, Kettani. O, Les Déterminants De L'avantage Concurrentiel De L'entreprise Réseau, Document De Travail 2000-025 Centre De Recherche Sur Les Technologies De L'organisation Réseau (Centor). Faculté Des Sciences De L'administration, Université Laval, Québec, Canada
Disponible Sur Internet : Http ://Www.Fsa.Ulaval.Ca/Rd.

المؤسسة، و أداءها على الفرص الإنتاجية المستندة على الموارد التي تتحكم فيها المؤسسة و على الإطار الإداري الذي ينسق استعمال هذه الموارد¹.

أ- مفهوم الموارد

يقصد بالموارد كل ما يشكل مصدر قوة أو ضعف للمؤسسة. اكثر تحديدا تتمثل الموارد في مجمل الأصول المادية و المعنوية الموجودة بالمؤسسة في لحظة معينة. بعض الكتاب يحددون الموارد في: التجهيزات المادية و الخبرات (Savoir-faire) و التراخيص و العلامات التجارية. غير أن بعض الموارد تكتسي أهمية اكثر من غيرها، مثلا المعرفة العملية (Savoir-faire)، المتجسدة في الأعمال المتكررة، تؤدي إلى تركز المعارف، مما يسمح للمؤسسة بتحسين اداءها باستمرار².

وضعت العديد من التقسيمات للموارد، البعض يقسمها حسب طبيعتها إلى خمسة: موارد مالية و بشرية و مادية و تنظيمية و تكنولوجية³. البعض الآخر يقسمها إلى موارد مادية (لمموسة): كل الموارد التي تتضمن قيمة مادية أو مالية كما تظهرها المستندات المالية للمؤسسة. و موارد معنوية (غير ملموسة): هي الموارد التنظيمية و المعارف العملية التي تستخدمها المؤسسة من أجل تحقيق أهدافها. من هذه الزاوية يصعب حصر و تحديد كل موارد المؤسسة.

و يميز بعض الكتاب بين الموارد ressources و الأصول Actifs، إذا أن الأصول هي موارد منشطة باليات معينة: تكنولوجيا، أنظمة معلومات، و اتصال، ثقة متبادلة في داخل المؤسسة، حوافز،.... فالعمل كمورد بشرية متاحة للمؤسسة هو مورد و قوة العمل كجهد مبذول هي أصل.

ب- مفهوم الكفاءات (المهارات) competence

بالنسبة لأصحاب مدخل الموارد ينتج أداء المؤسسات من امتلاكها لموارد و كفاءات نادرة اكثر من تموقعها المناسب في صناعة تعتبر اكثر مردودية.

يُطرح مفهوم الكفاءة في المؤسسة على مستويين: الفرد و المؤسسة ككل⁴. فعلى مستوى الفرد تعرف الكفاءة كمجموعة من المعارف (Connaissances) و القدرات (Capacite) و الإرادة المهنية (Volonté professionnelle). و بالنسبة لبعض الكتاب (le Bortef)⁵ ليست الكفاءة حالة معرفية مختزلة في

¹ Université d'Angers, groupe d'étude et d'analyse et politique économique (GEAPE), journée d'étude: le capital humain- dimensions économique et manageriale, COUTINET N, Les compétences dans la compétitivité des firmes: acquisition, création et développement. (www.ead.univ-angers.fr/geape/coutinet.pdf).

² Stephane A. Tywoniak, Le Modèle Des Ressources Et Des Compétences: Un Nouveau Paradigme Pour Le Management Stratégique? P.5. www.strategie-aims.com/montreal/tywoniak.pdf

³ Hofer C. & D. Schendel, Strategy Formulation : Analytical Concepts, West Publishing Company, 1978 In , Puthod Dominique Et Thevenard Catherine, La Théorie De L'avantage Concurrentiel fonde Les Ressources : Une Illustration Avec Le Groupe Salomon.

www.strategie-aims.com/montreal/putho-t.pdf

⁴ Pierre-Xavier MESCHI, Le Concept De Compétence En Stratégie : Perspectives Et Limites Faculté Des Sciences Economiques Université De La Méditerranée, P.9.

www.strategie-aims.com/montreal/montreal.html -

⁵ ibid

معارف مكتسبة و معارف عملية Savoir- faire بل هي سلوك يعبر عن إرادة vouloir و وعي Savoir-être و يشرح Malglaive ذلك اكثر¹ بان القدرة على التفكير و الفعل ينتجان من هذه الإرادة و الوعي.

c'est en acceptant de faire et en faisant ("vouloir" et "savoir-être") que l'on devient capable de faire (. "savoir-faire") et de penser ("savoir")².

و بشكل عام فان الكفاءة تقوم على ثلاثة أسس: المعرفة (Savoir) و المعرفة العملية (Savoir-faire) و الإرادة (Vouloir)³

و بالنسبة لبعض الكتاب، الكفاءات في المؤسسة هي القدرة على استعمال وسائل من اجل تحقيق هدف محدد⁴. أو قدرة مجموعة من الموارد على إنجاز مهام أو أعمال معينة⁵. أو قدرة على تحديد و تطوير و استغلال الفرص الاقتصادية⁶. من ذلك فالكفاءات قدرة، قوة كامنة، تظهر خلال النشاط تسمح بإنتاج قيم أعلى من تلك المنتجة في المؤسسات المنافسة. و لا تستطيع الموارد لوحدها أن تولد القيم، فالكفاءة هي توليفة الموارد من اجل إنتاج القيم. وبالتالي فهي تتطلب تجميع موارد و تعلم ينتج من التكرار و التجربة. و في الواقع فان هذه الكفاءات موجودة على مستوى الأفراد كمعارف عملية Savoir-faire و لا تسمح بإنتاج القيم إلا إذا كانت متناسقة مع بعضها البعض. فوجود المؤسسة إذا يرجع إلى تجاوز هذه المحدودية الفردية، من خلال جمع هذه المعارف العملية Savoir-faire الفردية و تنسيقها بهدف إنجاز مهام معينة، تكرارها يسمح بتوليد القيم في المؤسسة⁷. من وجهة النظر هذه فان المؤسسة هي عبارة عن مجموعة من الكفاءات منظمة في بنية.

و الكفاءة يمكن تقسيمها إلى⁸:

- كفاءات انتقائية: القدرة على اختيار السوق و المنتج و البنات التكنولوجية و التنظيمية.
- كفاءات ادارية: القدرة على التنسيق باعتبارها تجميع للجهود لتحقيق هدف المؤسسة.
- كفاءات تقنية: القدرة على تحديد مختلف الوظائف الضرورية في المؤسسة، و اعطاء صفة التميز للمنتج.

¹ MALGLAIVE, G. (1990). Enseigner à des Adultes, Paris, PUF.in Pierre-Xavier MESCHI, Le Concept De Compétence En Stratégie : Perspectives Et Limites.Op.Cit.

² P-X MESCHI, Le Concept De Compétence En Stratégie : Perspectives Et Limites, Op.Cit, P.10.

³ DURAND T, Savoir, Savoir-faire et Savoir-être : repenser les compétences de l'entreprise 5ième conférence de l'AIMS, Montréal Canada 1997. In N. Ketata, D. Poulin, O. Kettani, les déterminants de l'avantage concurrentiel de l'entreprise réseau,.Op.Cit.

⁴ Amit. R., Shoemaker, P.J.H., Strategic assets and orgnizational rent, Strategic , in, Les Déterminants De L'avantage Concurrentiel De L'entreprise Réseau, op.cit.

⁵ Grant, R.M., The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation, in, Les Déterminants De L'avantage Concurrentiel De L'entreprise Réseau, op.cit.

⁶ Eliasson G. (1994) "Technology, economic competence and the theory of the firm", in COUTINET N, Les compétences dans la compétitivité des firmes: acquisition, création et développement, Op.cit.

⁷ Grant. R.M., 1996, Prospering in dynamically-competitive environments: organizational capability as knowledge integration, . in, Les Déterminants De L'avantage Concurrentiel De L'entreprise Réseau, op.cit.

⁸ COUTINET N, Les compétences dans la compétitivité des firmes: acquisition, création et développement

- تعلم: القدرة على التعلم من التجارب السابقة من نجاح و فشل بتحديد الاخطاء و تصحيحها و قراءة الواقع و كيفية التفاعل معه.

من بين الكفاءات الموجودة لدى المؤسسة، البعض منها يعتبر استراتيجي. و تتميز الكفاءات الإستراتيجية عن البقية الأخرى بكونها: نافعة ونادرة و غير شفافة. نافعة بمعنى أنها تساهم بشكل كبير في خلق قيم جديدة في المؤسسة. نادرة من حيث أنها تمنع المنافسين من الوصول إلى أسواق المؤسسة أي أنها تمنح احتكارا معينا للمؤسسة. غير شفافة بالمعنى الذي لا تسمح بتقليدها أو إحلالها¹.

2-2- العلاقة بين الموارد و الميزة التنافسية

ينطلق هذا التحليل من اعتبار أن الميزة التنافسية في المؤسسة ليست قضية توقع جيد في قطاع من خلال تعديل مواطن القوة و الضعف حسب الفرص المتاحة و التهديدات التي تواجهها المؤسسة. بل إن الميزة التنافسية متوقفة على الموارد و الكفاءات التي تملكها المؤسسة، فمفهوم الميزة التنافسية بالنسبة لغرانت Grant يجد أساسه في مفهوم الموارد ذاته باعتبارها الأصول الموجودة في المؤسسة بصورة دائمة. و تنتج الميزة التنافسية من امتلاك موارد خاصة ملائمة، و من ذلك لا تعود الميزة التنافسية إلى كمية الموارد بقدر ما تعود إلى موارد معينة يكون استغلالها و توليفها محددًا حاسمًا في نجاح المؤسسة.

و بالنسبة لباحثي مخبر تكنولوجيا التنظيمات الشبكية² فإن الكفاءات الاستراتيجية للمؤسسة تتجسد في منتجاتها على شكل خصائص تؤدي إلى تعلق المستهلك بهذه المنتجات. من ذلك تتمتع المؤسسة بميزة تنافسية إذا سمحت الكفاءات المدمجة في المنتجات من خلق قيم أفضل من القيم التي ينتجها المنافسين. معنى ذلك أن المؤسسة تحقق تفوقًا على منافسيها إذا تمكنت من خلق قيمة استعمالية أو تبادلية أفضل من القيمة التي يخلقها منافسيها، هذه الأفضلية يحددها المستهلك بسبب تعلقه بمنتجات المؤسسة.

اغلب الكتاب يحددون مجموعة من الشروط الواجب توافرها في الموارد و الكفاءات حتى تحقق

ميزة تنافسية للمؤسسة:

- أن تكون للمورد أو الكفاءة قيمة تسمح للمؤسسة بإجراء المقارنات المختلفة زمنيا و مكانيا.
- أن تكون نادرة أي أن تملكها يكون من طرف المؤسسة لوحدها. أو قلة هم الذين يملكونها.
- أن تكون صعبة التقليد أو أن تقليدها يستلزم تحمل تكاليف كبيرة بسبب تعقدها.
- أن تكون مدة حياتها طويلة.
- أن يكون إحلالها صعب. أي صعوبة فهم المنافسين لهذه الموارد و الكفاءات و منه عدم قدرتهم في إنتاج بدائل لها.
- أن تكون مملوكة من طرف المؤسسة.

¹ P-X. MESCHI, Le concept de compétence en stratégie : perspectives et limites Op.Cit, P.11.

² Ketata.N, Poulin.D, et Kettani. O, les déterminants de l'avantage concurrentiel de l'entreprise réseau, Op.Cit.

إذا بالنسبة لمدخل الموارد فان مصدر الميزة التنافسية هو موارد و كفاءات المؤسسة و بالتالي فان التحليل الاستراتيجي للمؤسسة يبدأ من الداخل على عكس تحليل مدخل الاقتصاد الصناعي. و الهدف من ذلك هو الكشف عن الموارد و الكفاءات التي توفر الشروط السابقة و استغلالها من اجل تحقيق ريع.

3- المنظم و التنافسية

تجعل فرضية المنافسة التامة و الحرة في التحليل النيوكلاسيكي من المؤسسة نقطة عديمة الأبعاد تبحث عن تعظيم أرباحها، الأمر الذي يجعل كل المؤسسات على قدم المساواة في السوق، فلا تستطيع أي واحدة منها التأثير عليه، و من ذلك يغيب دور المنظم من التحليل كعامل أساسي في تحديد مدى نجاح المؤسسة.

غير أن الشك في توفر مثل هذه السوق، يقود إلى إعادة النظر في وظيفة المنظم التي لم تعد تتمثل في الحساب الاقتصادي الذي يعظم أرباح المؤسسة، و إنما في القدرة و الكفاءة على اتخاذ القرارات، و إصدار الأحكام التي تفتح المجال واسعا للعديد من التصرفات. فالنظريات التي ظهرت في الثلاثينات من القرن¹20 قامت على فرضيات اكثر واقعية لفهم شروط نجاح المؤسسات: عدم كمال الأسواق و المعلومات؛ وفورات الحجم و الاحتكارات إذ توفرت شروط معينة.

و يعتبر مارشال أول من نبه إلى عدم تجانس كفاءات المنظمين، المنظم الأكثر واقعية هو الذي يتمكن من الحصول على مخرجات أكبر بنفس كمية مدخلات بقية المنظمين، و رجل الأعمال الناجح هو الذي يستطيع أن يزيد من رأسماله بشكل متناسب مع طاقاته المبذولة. و يبقى المنظم لدى مارشال في إطار السوق و ذلك بإعطائه وظيفة تنظيم العرض وفق معطيات السوق و تقلباتها، إذا يتعين على المنظم أن يتكيف حسب أوضاع السوق و ذلك من خلال عرضه لمنتجات تلبي طلبات المستهلكين.

غير أن الذي أعطى للمنظم دورا أساسيا في الحركية الاقتصادية هو (ج.شومبيتر). فالمنظم مجدد(مبتكر)² عندما يحقق توليفات إنتاج جديدة لعناصر الإنتاج؛ أو فتح أسواق جديدة للحصول على مصادر تمويل اقل تكلفة أو وضع طرق تسويقية جديدة؛ أو عرض منتج جديد؛ أو تحسين منتج قديم؛ و من خلال عملية التجديد هذه يتحقق الربح.

و يعطي كتاب آخرون للمنظم بعدا نفسيا. بالنسبة لماك لاند Mc Ieland، و في بحثه عن الدوافع النفسية لنشاط المنظم، يرى أن رغبة إثبات الذات هي التي تحفز الأشخاص على التحرك في دائرة الأنشطة الاقتصادية و على حسب درجة هذه الرغبة تتحدد حركيتهم و من ذلك كل الحركية الاقتصادية. و منه لا يمثل الربح غاية في ذاته بقدر ما هو أداة تسمح بتقييم مدى تحقق رغبة إثبات الذات. و يلخص نفس الكاتب خصائص المنظم في مايلي: البحث عن الظروف التي تسمح بالشعور بحالات إثبات الذات

¹الإشارة هنا إلى نظرية كواز Coase) و نظرية شومبيتر و نظرية شميرلين.

² نستخدم التجديد(المجدد) كمرادف للابتكار و المبتكر

عندما يتم تجاوز المخاطر و الصعوبات، البحث عن معرفة مضبوطة لنتائج القرارات مسبقا بهدف قياس مدى النجاح و الاقتناع بان كل انتصار يقابله جزاء. و لا يعتبر المنظم مالكا لراس المال بالضرورة.

في نفس سياق شومبيتر و ماك للاند درست (بنروز)(E.Penrose) غايات سلوكات المنظمين، فميزت بين نوعين من الطموحات: طموحات المنظمين سواء كانت مرتبطة بالمنتج أو بالعمل و التي تُلبى بالتحكم في استقرار المؤسسة التي يديرها و بين طموحات بناء الامبراطوريات (Batisseur d'empire) المرتبطة بالبحث عن خلق تفوق و هيمنة مؤسسته على النشاط الذي تنتمي إليه¹.

حديثا درس (بورتير Porter) بشكل تجريبي محددات نجاح المؤسسات. و في نفس سياق شومبيتر يقدم المنظم الناجح على انه شخص قادر على التجديد؛ باستطاعته اتخاذ و تنفيذ القرارات السليمة في محيط نشاطه بفضل قدرته التخطيطية و الرقابية و التنسيقية². فيتعين ربط المسيرين و محفزاتهم من جهة بمهام الوحدة التي ينتمون إليها، و التي يعبر عنها كتوسع لنصيبتها من الأسواق. و من جهة أخرى بنوع الإستراتيجية الأساسية المتبعة. فهذه الأخيرة تتوقف على نوعية الثقافة السائدة، فاستراتيجية التميز تترعرع في وسط ثقافي يشجع على التجديد innovation و الفردية individualisme و المخاطرة prise de risque على عكس ذلك تتطور إستراتيجية التكاليف في وسط ثقافي يتميز بالبخل frugalite و الانضباط discipline و الاهتمام بالجزئيات sens du detail. إذا كلما كانت الإستراتيجية متماشية مع الثقافة السائدة كلما ساعد ذلك على تدعيم الميزة التنافسية³.

خلاصة المبحث الاول

برغم الاختلاف في تعريف التنافسية إلا أن اغلب الكتاب يجمعون على انها قدرة تخلقها أو تكتسبها المؤسسة تمكنها من تحقيق أداء متميز يمكنها من النمو و التوسع.

فهي قدرة على كسب نصيب متنامي من الأسواق، او قدرة على التطور في محيط تنافسي، أو قدرة على تخفيض التكاليف و بالتالي عرض منتجات بأسعار اقل أو مساوية لأسعار المنافسين الفعليين أو الكامنين، أو قدرة على التميز عن المنافسين من خلال تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية أو قدرة على إنتاج السلع و الخدمات بالنوعية الجيدة وبالسر المطلوب و في الوقت المناسب.

يمكن الاعتماد على مدخلين في تحليل مصادر الأداء المتميز للمؤسسات: مدخل الاقتصاد الصناعي و مدخل الموارد.

¹ Sarah Mariniesse et Ewa Filipiak, Compétitivité et mise à niveau des entreprises. Approches théoriques et déclinaisons opérationnelles, Agence Française pour le développement, P.86.

www.afd.fr/.../publications/notes_et_documents/

²..idem.

³ Porter. M, L'avantage concurrentiel, comment devancer ses concurrents et maintenir son avance.Op.Cit P.39.

بورتير (Porter.M) بين أن نجاح أي مؤسسة متوقف على عاملين: اختيار القطاع الجيد (الجاذب) و التمتع الجيد في القطاع.

تتوقف جاذبية (مردودية) القطاع على شدة التأثير المتبادلة بين القوى الخمسة المكونة لبنية من ذلك فان الإستراتيجية المناسبة هي التي تقوم على اختيار القطاع الأكثر مردودية و فهم جيد للقوى المكونة له بشكل أفضل من المنافسين.

يسمح التمتع السليم للمؤسسة في القطاع بتحقيق معدل عائد أعلى، لتحقيق ذلك يتعين على المؤسسة امتلاك ميزة تنافسية و المحافظة عليها. و بالتالي يتأثر الاداء المتميز للمؤسسة ببنية القطاع و بالميزة الخاصة التي تمتلكها المؤسسة سواء كانت قائمة على التكاليف أو التميز.

تتأثر بنية القطاع بعدة عوامل: التكنولوجيا و اختيار المنافسين و بجملة من العوامل الهيكلية الأخرى المؤثرة على تطور التكاليف و التميز.

أما مدخل الموارد فيركز اهتمامه على الجوانب الداخلية للمؤسسة في تفسيره لمصادر الميزة التنافسية، و الموارد هي كل ما يشكل مصدر قوة أو ضعف للمؤسسة. اكثر تحديدا تتمثل الموارد في مجمل الأصول المادية و المعنوية الموجودة بالمؤسسة في لحظة معينة.

ينتج أداء المؤسسات، بالنسبة لأصحاب هذا المدخل من امتلاكها لموارد و كفاءات نادرة اكثر من تموقعها المناسب في صناعة تعتبر اكثر مردودية.

و الكفاءة يمكن تقسيمها إلى¹:

- كفاءات انتقائية: القدرة على اختيار السوق و المنتج و البنيات التكنولوجية و التنظيمية.
- كفاءات ادارية: القدرة على التنسيق باعتبارها تجميع للجهود لتحقيق هدف المؤسسة.
- كفاءات تقنية: القدرة على تحديد مختلف الوظائف الضرورية في المؤسسة، و إعطاء صفة التميز للمنتج.
- تعلم: القدرة على التعلم من التجارب السابقة من نجاح و فشل بتحديد الاخطاء و تصحيحها و قراءة الواقع و كيفية التفاعل معه.

البعض فقط من الكفاءات الموجودة بالمؤسسة يمكن اعتبارها استراتيجي.

اغلب الكتاب يحددون مجموعة من الشروط الواجب توفرها في الموارد و الكفاءات حتى تحقق ميزة تنافسية للمؤسسة:

- أن تكون للمورد أو الكفاءة قيمة تسمح للمؤسسة بإجراء المقارنات المختلفة زمنيا و مكانيا.
- أن تكون نادرة أي أن تملكها يكون من طرف المؤسسة لوحدها. أو قلة هم الذين يملكونها.

¹ COUTINET N, Les compétences dans la compétitivité des firmes: acquisition, création et développement

- أن تكون صعبة التقليد أو أن تقليدها يستلزم تحمل تكاليف كبيرة بسبب تعقدها.
- أن تكون مدة حياتها طويلة.
- أن يكون إحلالها صعب. أي صعوبة فهم المنافسين لهذه الموارد و الكفاءات و منه عدم قدرتهم على إنتاج بدائل لها.
- أن تكون مملوكة من طرف المؤسسة.

و لما كانت مصادر الميزة التنافسية في المؤسسة هي مواردها و كفاءاتها المؤسسة فان التحليل الاستراتيجي للمؤسسة يبدأ من الداخل على عكس تحليل مدخل الاقتصاد الصناعي. و الهدف من ذلك هو الكشف عن الموارد و الكفاءات التي توفر الشروط السابقة و استغلالها من اجل تحقيق ريع.

البعض الآخر يرون أن تحسن أداء المؤسسات يتوقف أيضا على المنظم في الشركة. فرجل الأعمال الناجح هو الذي يستطيع أن يزيد من رأسمالها بشكل متناسب مع طاقاته المبدولة و الحصول على مخرجات أكبر بنفس كمية مدخلات بقية المنظمين، و عرضه لمنتجات تلبية طلبات المستهلكين. بالنسبة لبعض الكتاب المنظم مبتكر عندما يحقق توليفات إنتاج جديدة لعناصر الإنتاج؛ أو فتح أسواق جديدة للحصول على مصادر تمويل اقل تكلفة أو وضع طرق تسويقية جديدة؛ أو عرض منتج جديد؛ أو تحسين منتج قديم؛ و من خلال عملية التجديد هذه يتحقق الربح. بالنسبة لكتاب اخرون المنظم الناجح هو القادر على التجديد واتخاذ و تنفيذ القرارات السليمة في محيط نشاطه. من ذلك يتعين ربط المسيرين و محفزاتهم بمهام الوحدة التي ينتمون إليها و بنوع الإستراتيجية الأساسية المتبعة. هذه الأخيرة تتوقف على نوعية الثقافة السائدة، فاستراتيجية التميز تترعرع في وسط ثقافي يشجع على التجديد و الفردية و المخاطرة على عكس ذلك تتطور إستراتيجية التكاليف في وسط ثقافي يتميز بالبخل و الانضباط و الاهتمام بالجزئيات. إذا كلما كانت الإستراتيجية متماشية مع الثقافة السائدة كلما ساعد ذلك على تدعيم الميزة التنافسية.

المبحث الثاني: التنافسية و توطن الاستثمار الأجنبي المباشر و انواعها.

تسمح التعاريف السابقة للتنافسية باستخلاص على أنها قدرة تتمتع بها المؤسسة تسمح لها:

- بمواجهة المنافسين بمعنى الاستحواذ على اكبر قدر من الأسواق مما يحسن من مكانة المؤسسة النسبة في القطاع الذي تنتمي إليه.
- بتخفيض التكاليف.
- بالتميز.
- بتحقيق ربح أعلى مقارنة بالمنافسين.

بتحليل هذه العناصر نجدها متداخلة، بحيث أن تحقيق احدها يؤثر على تحقيق الآخر، فتخفيض التكاليف أو التميز لها تأثير على الربح أو المكانة النسبية في القطاع، لذلك يتعين علينا تجنب مثل هذه

الالتباسات عند تعريف التنافسية. و الاعتماد على تعريف موحد للتنافسية تتقاطع عنده كل التعاريف السابقة. و من ثم البحث عن العوامل المؤثرة عليها لما تتدول المؤسسة بالاستثمار.

المطلب الأول: نحو بناء تعريف للتنافسية

1- التنافسية و الأداء

يمكن أن يساعدنا مفهوم الأداء في تحديد تعريف للتنافسية، فإذا قبلنا أنه يتمثل في مدى تحقيق المؤسسة لأهدافها في محيطها التنافسي، و إذا قبلنا أن المحيط التنافسي هو القطاع الذي تنتمي إليه المؤسسة في الدولة المتوطنة فيها، و أن هذه الأهداف تتلخص في تعظيم الربح، فإن التنافسية في هذه الحالة هي قدرة المؤسسة على تحقيق مستوى معين من الربح مقارنة بالربح المتحقق في القطاع الذي تنتمي إليه. أي أنها قدرات المؤسسة التي تحقق لها أداء متميزا بالنسبة للمؤسسات المنافسة. و بقدر ما يتحسن هذا المستوى من الربح مقارنة بالنسبة للربح في القطاع، بقدر ما يدل ذلك على تحسن تنافسياتها و تحسن أداءها و تميزه.

نرمز لمستوى ربح المؤسسة بـ Π_i و لمستوى ربح القطاع بـ Π و لتنافسية المؤسسة بـ C_p .

$$C_p = \frac{\Pi_i}{\Pi} \text{ من ذلك فان}$$

$$\Pi_i = Q_i \cdot (P_i - C_{Mi}) \Leftrightarrow \Pi_i = Q_i \cdot P_i - Q_i \cdot C_{Mi} \text{ بوضع}$$

$$\Pi = Q \cdot (P - C_M) \Leftrightarrow \Pi = Q \cdot P - Q \cdot C_M \text{ و}$$

حيث: P_i و P أسعار بيع المؤسسة و القطاع. و تتأثر بالكميات المباعة أي أن $P_i = p_i(Q)$ و $P = p(Q)$.

C_{Mi} و C_M متوسطة التكلفة في المؤسسة و في القطاع. Q_i و Q كمية مبيعات المؤسسة و القطاع.

وبوضع $\alpha = P_i - C_{Mi}$ هامش ربح الوحدة في المؤسسة (الفرق بين الإيراد المتوسط و التكلفة المتوسطة).

و $\beta = P - C_M$ هامش ربح الوحدة في القطاع (في المؤسسات المنافسة).

$$C_p = \left(\frac{Q_i}{Q} \right) \cdot \left(\frac{\alpha}{\beta} \right) \text{ فان}$$

(Q_i/Q) المبيعات النسبية. حيث $0 \leq Q_i/Q \leq 1$ أي أن المؤسسة تحقق مبيعات لكنها على الأكثر

مساوية لمبيعات القطاع ككل.

(α/β) هامش الربح النسبي. حيث $\alpha \geq 0$ أي أن المؤسسة المعنية لا تحقق خسارة و قد تحقق

إيرادات غير عادية (ربح). و $\beta > 0$ يحقق القطاع دوما أرباح (المؤسسات المحققة لخسائر تنسحب من القطاع).

إذا هذه صيغة أخرى للأداء معبرا عنه: $Cp = (Q_i/Q) \cdot (\alpha/\beta)$

✓ كحصة نسبية من الأسواق، في شكل مبيعات نسبية.

✓ كنسبة بين هامش ربح المؤسسة و هامش ربح المؤسسات المنافسة في القطاع (هامش ربح نسبي).

بناء على ذلك يمكننا تعريف التنافسية على أنها قدرة المؤسسة على تحقيق مستوى أداء بالنسبة لمؤسسات القطاع الذي تنتمي إليه معبرا عنه كحصة نسبية من الأسواق و كهامش ربح نسبي. إذا فداء المؤسسة يمكن التعبير عنه:

- كمبيعات المؤسسة بالنسبة لمبيعات المؤسسات المنافسة.

- كربح الوحدة في المؤسسة بالنسبة لربح الوحدة في القطاع.

2- شروط تحسين التنافسية

يستلزم تحديد شروط تحسين التنافسية. معرفة قيم Cp التي تدل على تحسن المستوى التنافسي للمؤسسة. يدل تحسين المبيعات النسبية على نمو نشاط المؤسسة في محيطها التنافسي أي مقارنة بالمؤسسات المنافسة. أما تحسن الهامش النسبي فيدل على مستوى فاعلية نشاط المؤسسة النسبي.

لأجل ذلك سندرس الحالات التالية.

✓ $Q_i=0$ أو $\alpha=0 \Leftrightarrow Cp=0$ و في كلتا الحالتين فإن $\Pi_i=0$ و هذا هو أسوأ وضع تنافسي حيث يكون أداء المؤسسة في أسوأ أوضاعه.

✓ $Cp=1 \Leftrightarrow \Pi_i=\Pi$ أي أن المؤسسة تستحوذ على كامل ربح القطاع و هذا هو أمثل وضع تنافسي. تحقق المؤسسة هذا الهدف:

▪ إما بالاستحواذ على كامل مبيعات القطاع: $\alpha=\beta \Leftrightarrow Q_i=Q \Leftrightarrow \Pi_i=\Pi$

▪ أو برفع هامش الربح النسبي بشكل كبير جدا: $\alpha>\beta \Leftrightarrow Q_i<Q \Leftrightarrow \Pi_i=\Pi$

✓ $\Pi_i>\Pi \Leftrightarrow Cp>1$ هذه القيمة مرفوضة لانه يستحيل أن تحقق المؤسسة ربحا أعلى من ربح القطاع ككل.

✓ و منه فإن قيم Cp المقبولة تكون محصورة بين الصفر و الواحد. أي $1 \geq Cp \geq 0$.

معنى ذلك أن تحسن التنافسية يتم من خلال الاقتراب من الواحد.

$$Cp = (Q_i/Q) \cdot (\alpha/\beta) \Rightarrow \frac{dCp}{Cp} = \frac{d(Q_i/Q)}{(Q_i/Q)} + \frac{d(\alpha/\beta)}{(\alpha/\beta)} = \left(\frac{dQ_i}{Q_i} - \frac{dQ}{Q} \right) + \left(\frac{d\alpha}{\alpha} - \frac{d\beta}{\beta} \right)$$

تدل على معدل نمو هامش ربح المؤسسة و القطاع ككل. $\left(\frac{d\alpha}{\alpha}, \frac{d\beta}{\beta} \right)$

تدل على معدل نمو مبيعات المؤسسة و القطاع ككل. $\frac{dQ_i}{Q_i}, \frac{dQ}{Q}$

$$\Leftrightarrow \frac{dCp}{Cp} > 0$$

$$\left(\frac{dQ_i}{Q_i} - \frac{dQ}{Q} \right) > 0$$

$$\left(\frac{d\alpha}{\alpha} - \frac{d\beta}{\beta}\right) > 0 \quad \text{أو/و}$$

إذا فان تحسين تنافسية المؤسسة يتم:

✓ إما بزيادة حصتها من الأسواق من خلال تحقيق معدل نمو في المبيعات اكبر من معدل

$$\frac{dQ_i}{Q_i} > \frac{dQ}{Q} \quad \text{أي: نمو مبيعات القطاع ككل.}$$

✓ أو بتحسين الهامش النسبي من خلال تحقيق معدل نمو هامش المؤسسة اكبر من معدل نمو هامش القطاع ككل.

شروط تحسين هامش الربح النسبي

$$\frac{\alpha}{\beta} = \frac{(P_i - C_{Mi})}{(P - C_M)} > 1 \quad \Leftrightarrow \quad \frac{\alpha}{\beta} > 1 \quad \Leftrightarrow \quad \log\left(\frac{\alpha}{\beta}\right) > 0$$

$$(P_i - P) + (C_M - C_{Mi}) > 0 \quad \Leftrightarrow \quad P_i - C_{Mi} > P - C_M \quad \Leftrightarrow$$

$$P_i > P \quad \text{إما} \quad \Leftrightarrow$$

$$C_{Mi} < C_M \quad \text{و/أو}$$

أي أن تحسين الهامش النسبي يستلزم:

✓ إما البيع بأسعار أعلى مقارنة بالمنافسين.

✓ الإنتاج بتكلفة متوسطة اقل منهم.

إذا يستلزم تحسين التنافسية إما زيادة الحصة في الأسواق من خلال تحقيق معدل نمو في المبيعات أعلى من معدل نمو مبيعات القطاع، أو زيادة الهامش النسبي من خلال البيع بأسعار أعلى أو الإنتاج بتكاليف اقل من المؤسسات المنافسة.

يتوقف هذا على حالة المؤسسة التوازنية و بنية السوق التي تنشط فيه المؤسسة.

3- التنافسية و توازن المؤسسة

نعلم أن توازن المؤسسة محقق عند تعظيمها لأرباحها باستعمال كامل طاقتها الإنتاجية و التسويقية. من ذلك فالتنافسية كتعبير عن مستوى أداء معين - كمبيعات نسبية و هامش ربح نسبي - متوقفة على موقع المؤسسة بالنسبة لمستواها التوازني.

بالفعل لما تكون المؤسسة بعيدة عن نقطة توازنها (لا تستعمل كامل طاقتها الإنتاجية) في هذه الحالة يمكن تحسين التنافسية بزيادة الحصة من الأسواق أو/و زيادة الهامش النسبي معاً.

غير انه لما تكون المؤسسة في حالة توازن (تستعمل كامل طاقتها) فان تحسين التنافسية متوقف بدوره على المدى الذي يتم فيه التحليل.

ففي المدى القصير حيث يستحيل زيادة الإنتاج و منه المبيعات [$\left(\frac{dQ_i}{Q_i} - \frac{dQ}{Q}\right) = 0$] فان تحسين

التنافسية يستلزم تحسين الهامش النسبي فقط، بتحسين استغلال الطاقات.

أما في المدى البعيد حيث يمكن توسيع الطاقات الإنتاجية (مادية بشرية و معرفية...) و تحسينها، فان تحسين التنافسية يمكن أن يتم من خلال تحسين المبيعات النسبية و الهامش النسبي معا.

من ذلك فان دراستنا للتنافسية ستتم في الحالة التي تكون فيها المؤسسة متوازنة فقط، و نميز بين التحليل القصير الأجل و الطويل الأجل. بمعنى أن التنافسية يمكن النظر إليها من زاويتي المديين.

في المدى القصير لا يهتم المؤسسة تطوير مزايا تنافسية و إنما تعمل عل استغلال مزايا تكون قد طورتها سابقا، و بالتالي فلا تهمها العوامل الهيكلية، فهي عبارة عن رأس مال يبحث عن تثمين له بأسرع وقت ممكن.

في المدى البعيد يتعين تطوير مزايا تنافسية، و بناء التحالفات و الاهتمام بالعوامل الهيكلية المحيطة، فهي تبحث عن اندماج اكبر في محيطها.

4- التنافسية و بنية السوق

نحاول في مايلي تحديد بنية السوق الملائمة لتحسين للتنافسية. لذلك سنميز بين أسواق المنافسة التامة و الغير تامة. لأجل التحليل نفرض أن المؤسسات متساوية من حيث الحجم، في هذه الحالة فان $\frac{1}{Q_1} = n$ حيث n عدد المؤسسات في القطاع، و عليه فان $Cp = \left(\frac{\alpha}{\beta}\right) \cdot \frac{1}{n}$. قيمة Cp متوقفة على عدد المؤسسات في القطاع n. أي على بنية السوق.

4-1- حالة المنافسة التامة، حيث يكون عدد كبير من العارضين و الطالبين للسلعة،

إذا كان $n = \infty$ فان $Cp = 0$ لان مبيعات المؤسسة صغيرة جدا، بالشكل الذي لا تستطيع أن تحقق فيه المؤسسة أرباحا أي أن $\alpha = 0$ (عندما تتميز السوق بالمنافسة التامة تتجه الأرباح الغير عادية للتآكل إلى أن تنعدم).

4-2- حالة البنية الغير تامة للأسواق.

فإذا كان $n = 1$ أي أن القطاع مكون من مؤسسة واحدة (احتكار تام) في هذه الحالة فان هامش ربح المؤسسة هو نفسه ربح القطاع أي أن $\alpha = \beta$ و منه $Cp = 1$ و هو الوضع التنافسي المثالي بالنسبة للمؤسسة.

للتأكيد على ذلك نشق التنافسية بالنسبة لعدد المؤسسات: $\frac{dCp}{dn} = -\frac{\alpha}{\beta} \cdot \frac{1}{n^2}$ معنى ذلك أن التنافسية تتناقص بزيادة عدد المؤسسات في القطاع. و منه فان بنية الأسواق الملائمة لتحسين التنافسية هي الأسواق الغير تامة، و الوضع الأمثل لها هو الاحتكار التام. و بالنتيجة فان المؤسسات تبحث عن تحقيق ريع نسبي (هامش ربح نسبي) في هذه الأسواق.

4-3- التنافسية و تحقيق الربح

إن افتراض حالة المنافسة التامة يجعل من هذا الفرق بين الإيراد المتوسط و التكلفة المتوسطة معدوما بسبب تأكله من جراء العدد الكبير للمؤسسات المتوتنة في القطاع.

كما نعلم يُعرّف الربح¹ على أنه الفرق الموجب بين الإيراد المتوسط و التكلفة المتوسطة، من ذلك فإن وضع $\alpha > 0$ يدل على أن المؤسسات تحقق ريعا. و هامش الربح النسبي هو الربح النسبي.

المطلب الثاني: توطن الاستثمار الأجنبي المباشر و تحسين التنافسية.

بينما أن بنية الأسواق الملائمة لتحسين التنافسية هي الأسواق الغير تامة، و هي التي تسمح للمؤسسات بتحقيق ريع. و بينا في فصل سابق أن تحليل توطن الاستثمارات في الخارج يقوم على فرضية الأسواق الغير تامة و الإنتاج المتزايد، من ذلك نجد توافقا تاما بين تحليل التنافسية و التوطن في الخارج، باعتبارهما يقومان على فروض واحدة.

1- تحسين التنافسية و التوطن: ضرورة الأسواق الغير تامة

لإثبات هذه الفكرة: أي أن تحسين التنافسية بالتوطن في الخارج يستلزم أسواق غير تامة في الأسواق الخارجية. لاجل ذلك نفرض مؤسسة واحدة تنشط في منتج واحد في بلدها A، نفس المنتج يمكن إنتاجه في بلد B، و شروط إنتاجه ليست واحدة في البلدين. إذا أرادت هذه المؤسسة أن توطن نشاطها في B. حسب تصورنا يترتب على هذا التوطن تحسن تنافسياتها.

بوضع تنافسية المؤسسة في A هي $p_A = (Q_{iA}/Q_A) \cdot (\alpha_{iA}/\beta_A)$

و تنافسية نفس المؤسسة (المنتج) في B هي $p_B = (Q_{iB}/Q_B) \cdot (\alpha_{iB}/\beta_B)$

حتى تقوم هذه المؤسسة بتوطين نشاطها في B يجب أن يتحقق: $Cp_B > Cp_A$

أي أن $(Q_{iB}/Q_B) \cdot (\alpha_{iB}/\beta_B) > (Q_{iA}/Q_A) \cdot (\alpha_{iA}/\beta_A)$

$$\frac{(Q_{iB}/Q_B)}{(Q_{iA}/Q_A)} - \frac{(\alpha_{iA}/\beta_A)}{(\alpha_{iB}/\beta_B)} > 0.$$

أي أن شرط التوطن في الخارج، أن تحقق المؤسسات في الخارج مبيعات نسبية أعلى و ريع نسبي يعادل على الأقل الربح النسبي المحقق في بلدها الأصلي².

¹ عادة ما يميز الاقتصاديون بين نوعين من الربح: الربح الاحتكاري الذي ينتج من التوقع كاحتكار سواء بسبب استغلال ميزة خاصة (منتج جديد...) أو السلوك الاستراتيجي للمؤسسة (التحالفات، الامتلاكات، الاندماجات، التنازلات،...).

و الربح التفاضلي الناتج من انخفاض تكاليف الإنتاج و التسويق سواء بسبب امتلاك و استغلال ميزة خاصة مخفضة للتكاليف أو الوصول إلى أسواق عوامل الإنتاج بشكل تفضيلي.

² يجب أن لا نتصور حالة مبيعات اقل أو هامش اقل.

لغرض التحليل نضع $(\alpha_{iA}/\beta_A) = (\alpha_{iB}/\beta_B)$ أي ان المؤسسة تحقق ريع نسبي في البلد المضيف لها B يعادل الريع النسبي المحقق في بلدها الأصلي. في هذه الحالة فان $(Q_{iB}/Q_B) > (Q_{iA}/Q_A) \Rightarrow Cp_B > Cp_A$ إذا فتحسين التنافسية يستلزم مبيعات نسبية أعلى في الخارج مقارنة بالمبيعات النسبية في الداخل.

و عندما يكون $iB = Q_B$ ، فان $Q_{iA} < Q_A$ أي أن الاستحواد على الأسواق الخارجية (مبيعات القطاع تتمثل في مبيعات الشركة) يصبح مبررا للتوطن.

إذا فتحسين التنافسية في الخارج لا يتطلب زيادة المبيعات في الخارج فحسب بل أن تكون هذه المبيعات أعلى من تلك المحققة من طرف المنافسين، فلا يكفي أن تنمو المبيعات بل أن يكون معدل نموها أعلى من معدل نمو مبيعات المنافسين.

يدل هذا على أن المهم بالنسبة للمؤسسة ليس أن تكون السوق التي تتوطن فيها واسعة فقط، بل الأهم هو الهيمنة التي تمارسها في هذه السوق. بالتالي فشكل السوق (الغير تامة) أهم من حجمها. هذا هو الوضع الذي يضمن لها تعظيم أرباحها، و يسمح بالاستمرار في النمو في مكان توطنها. لنفس الغرض من التحليل نفرض أن المبيعات النسبية لم تتحسن أي أن: $(Q_{iB}/Q_B) = (Q_{iA}/Q_A)$ لذلك يستلزم تحسين التنافسية: $(\alpha_{iB}/\beta_B) > (\alpha_{iA}/\beta_A)$.

و الواقع أن المؤسسة هي تحت المنافسة الحادة سواء في بلدها الأصلي أو البلد المضيف، و ما يهمها ليس تحقيق الربح بل أن تستمر في النشاط و تحقق نموا، من ذلك يصبح الريع في صورته المطلقة أي $\alpha_{iB} > \alpha_{iA}$ غير كاف للتوطن في الخارج بل أن يكون أيضا اكبر من المحقق من طرف المؤسسات المحلية. لذلك فلا يكفي أن يتحقق $\alpha_{iB} > \alpha_{iA}$ بل أن تبقى النسبة $(\alpha_{iB}/\beta_B) > (\alpha_{iA}/\beta_A)$ صحيحة.

بالفعل تؤكد العديد من الدراسات على أن رأس المال الأجنبي المستثمر في الدول النامية، يحقق معدل ربح أعلى من المحقق في بلد الأصلي. مثلا رأس الامريكي كان يحقق معدل ربح يعادل 17.3% في الدول النامية و في الدول متقدمة 7.6 % سنة 1966 مقابل 22.5% و 11.3% في 1982.

معنى ذلك أن المؤسسات تفضل التوطن في الأسواق التي تكون فيها مؤسسات القطاع ضعيفة بالنسبة لها، هوامش ربحها قليلة، مما يعطي للمؤسسة من دون شك وضعاً مهيمناً أكبر مقارنة ببلدها الأصلي. و يمثل الاحتكار التام الوضع الأمثل، إذا يكون عندها: $\alpha_{iB} = \alpha_B$ بمعنى أن المؤسسة تستحوذ على كل الريع المحقق في القطاع.

إذا تتوطن المؤسسات في الأسواق أو القطاعات الكبيرة لكنها تفضل تلك التي تكون مهيمنة فيها، أي أنها تفضل القطاعات أو الأسواق الغير تامة، و شكل السوق المفضل لديها هو الاحتكار التام.

يصبح هذا الموقع التنافسي الذي يسمح بتعظيم الربح هو المحدد للبلد الذي توطن فيه المؤسسة استثمارها. قد يكون ضعف القطاع (ربح القطاع) في البلد المضيف ناتج من عوامل تكنولوجية او تسويقية أو ادارية أو غيرها، كل العوامل المحيطة و المؤثرة على الإنتاجية في المؤسسة. هذا التصور يقوم على ان الدول السبابة في صناعة معينة، أو أن فروعها كبيرة و متنوعة و كثيرة هي عدد المؤسسات، يعطي هذا الوضع نفوقا معيناً للصناعة المحلية. غير أن هذا التفوق قد يجعل عائد المؤسسة الواحدة اقل نظرا لكثرة عدد المؤسسات في الصناعة. لذلك فهي توطن استثمارها في الدول التي بها نفس الصناعة لكنها ضعيفة نسبياً، حتى تتمكن المؤسسات من تحقيق تفوقها النسبي، تحسين وضعها التنافسي.

يمكن أن يساعدها الواقع في التأكيد على هذه النتائج:

شكلت الاندماجات و الإمتلاكات¹ نظراً لكونها تؤدي إلى بنيات غير تامة للأسواق، أهم محرك للاستثمار في الخارج منذ الستينات، غير أنها تطورت بشكل كبير منذ منتصف الثمانينات². وساهمت في حجم تدفقات الـ (إ.أ.م) بـ 47% في 1996³ انتقلت إلى 82% في 2002 و 72% في 2006⁴.

و بشكل عام حققت الاندماجات و الإمتلاكات نموا سنويا يقدر بـ 21% خلال 86-90 و 30.2% خلال 91-95⁵. و يرجع هذا إلى ارتفاع متوسط قيمة العمليات ذاتها التي انتقلت من 134 مليار في 99 إلى 167 مليار في 2000.

و في الدول النامية يبدو أن الأمور تسير بشكل أكثر وضوحاً نتيجة توصيات برامج التعديل الهيكلي التي تصر على تصفية مشروعات القطاع العام و بيعها للقطاع الخاص المحلي و الأجنبي، و امتلاك المستثمرين الأجانب لهذه المشروعات من خلال آلية تحويل الديون الخارجية إلى مساهمات في ملكية الأصول الإنتاجية الوطنية. كما حدث في العديد من البلدان النامية، على سبيل المثال من بين 717 شركة تابعة للشركات المتعددة الجنسيات في أمريكا اللاتينية للمدة (1960-1970) كانت 331 منها شركات محلية قائمة فعلاً أي 46% من مجمل فروع الشركات متعددة الجنسيات في هذه المنطقة⁶.

- نمو الاحتكارات الدولية. يمكن النظر إلى ذلك من خلال تتبع تطور قيمة الأصول في الفرع الخارجي الواحد، حيث انتقلت قيمة الأصول هذه من 25 مليون دولار عام 1982 إلى 29 مليون في 1990 إلى 32 مليون في 2003 إلى 90 مليون في 2007.

¹ الإمتلاكات و الاندماجات، يجب النظر إليها كتركز لرأس المال من خلال توسع الشركات في الخارج، يمنحها وضعاً مهيماً، فنقل من المؤسسات بين المنافسة من جهة و ترفع من حجم المؤسسة من جهة ثانية.

² Andreff. A, les multinationales globale, Op.Cit..P. 55.

³ .Mucchielli. J.L, Multinationales Et Mondialisation, Ed Du Seuil, Paris, Mai 1998, P.56.

⁴ حسب النسب بقسمة قيمة الإمتلاكات و الاندماجات على قيمة التدفقات الصادرة للاستثمار من:

World investment report 2004 et 2007.

⁵ Padma Mallampaly et Karl.P.Sauvant, L'investissement Direct Etranger Dans Les Pays En Développement, F.M.I. Finance Et Développement, Mars 99, Volume36 , N°1. P.34.

⁶ هناء عبد الغفار، الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الدولية، الصين إنموذجاً، دار الحكمة، بغداد 2004. ص.257.

أو من خلال قيمة مبيعات الفرع الخارجي الواحد، حيث انتقلت من 28.3 مليون دولار في 1990 إلى 39 مليون في 2007.

أو من خلال مبيعات الفروع الخارجية، حيث يتضح لنا من خلال هذا المؤشر مدى سيطرة الشركات ككل على حجم المبيعات في الخارج، انتقلت هذه المبيعات من 152 مليون دولار في 1990 إلى 287 مليون في 2001 إلى 395 مليون في 2007.

إذا تبين لنا أن التوطن و التنافسية كليهما يستلزمان اسواقا غير تامة. و الغرض من ذلك تحسين الربح في شكله المطلق و بالنسبة للقطاع المتوطنة فيه المؤسسة.

2- آليات تحسين الربح و التوطن

إذا فرضنا أن متوسط الربح في القطاع بالبلدين متعادل، أي أن $\beta_A = \beta_B$ فان تحسين التنافسية في البلد B يستلزم: $\alpha_{iB} > \alpha_{iA}$ أي أن يكون الربح المحقق بالمؤسسة في البلد المضيف اكبر منه في البلد الأصلي.

B و C_{MiA} و C_{MiB} متوسط التكلفة في البلدين.
 $(P_{iB} - P_{iA}) - (C_{MiB} - C_{MiA}) > 0 \Leftrightarrow \alpha_{iB} > \alpha_{iA}$ حيث P_{iB} و P_{iA} سعر السلعة في البلد A و

إذا كان $(C_{MiB} > C_{MiA})$ أي أن المؤسسة تتحمل تكاليف اضافية نتيجة توطنها في البلد الاخر B، فان التوطن في الخارج يستلزم أن يكون على الأقل فارق السعر $P_{iB} - P_{iA}$ كبير بالشكل الذي يعوض هذا الفرق في التكاليف.

إذا كان $(C_{MiB} < C_{MiA})$ أي أن التوطن في الخارج يسمح للمؤسسة بالانتاج بتكلفة اقل، في هذه الحالة قد تتبع المؤسسة بأسعار اقل لكن في حدود أن مقدار انخفاض الأسعار اقل من انخفاض التكلفة.

إذا كان $C_{MiB} = C_{MiA}$ في هذه الحالة فان التوطن يستلزم أن تتبع المؤسسة بأسعار أعلى في الخارج.

في كل الحالات السابقة فان تحسين التنافسية و منه التوطن في الخارج يستلزم من المؤسسة:

- إما أن تتبع بأسعار أعلى في الخارج مقارنة بالأسعار في الداخل.

- أو/و الإنتاج بتكلفة اقل.

يؤدي هذا الوضع إلى تشكل ريع في الأسواق الخارجية.

و بناء على التحليل السابق (التحاليل المتعلقة بالتدويل و بالتنافسية) فان:

◀ البيع بأسعار أعلى، يؤدي إلى تشكل ريعا احتكاريًا، ينتج:

- من وجود حواجز معينة على الأسواق يسببها:

▪ تمتع الشركة بميزة خاصة (موارد خاصة) تحقق لها احتكارا في

الأسواق، يظهر ذلك في شكل:

• وفورات حجم داخلية بمعنى أن المنافس الجديد يتعين عليه الاستحواذ على حصة كبيرة من السوق قبل الدخول إليه حتى يستطيع البيع بالسعر السائد، كما يتطلب منه انجاز استثمارات ضخمة لمواجهة المنافسين الموجودين من قبل.

• سوق سلع غير تامة: تفضيل المستهلك لسلعة موجودة من قبل حتى و لو كان سعرها أعلى (التميز).

- التمويع كاحتكار قلة في أسواق السلع من خلال السلوكيات الإستراتيجية و تبادل التهديدات أو بالتمويع الجيد في القطاعات الجاذبة.

◀ تخفيض التكاليف مما يؤدي إلى تحقق ريع تفاضلي تحصل عليه المؤسسة من:

-التمتع بميزة خاصة تمكنها من تخفيض التكاليف (الإنتاج بمرود متزايد) مقارنة بمنافسيها متمثلة في:

- رأس مال مادي أو بشري أكثر مردودية.
- امتلاك أو السيطرة على تقنية أكثر تطورا.
- تنظيم فعال للإنتاج.

- الوصول إلى أسواق عوامل الإنتاج بشكل تفضيلي (المؤسسة تسبق غيرها: التوقيت في الوصول إلى هذه الأسواق) مما يؤدي إلى سوق عوامل إنتاج غير تامة. المنافسين لا يعرفون هذه الأسواق جيدا مما يحملهم تكاليف إضافية تؤدي إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج المتغيرة أو أن المؤسسات المعنية تصل إليها بتكلفة اقل من منافسيها.

بشكل عام فهو ينتج من تفوق الشركة على منافسيها مما يسمح لها بالإنتاج بتكلفة اقل.

هذان النوعان من الربيع لا ينفي بعضهما البعض، حيث يمكن للشركة أن تحققهما معا. فإذا كان المنتج جديدا مثلا فان التوطن في الخارج يحقق للشركة ريعا تفاضليا بسبب استغلالها لعوامل إنتاج اقل تكلفة و ريع احتكاري بسبب كونها الوحيدة التي تنتج مثل هذا المنتج.

يفترض أن لا يتأتى الربيع من إجراءات قانونية أو تنظيمية تمييزية تقدمها الحكومات، و إنما من تتمتع الشركة بميزة خاصة، سواء كانت مخفضة للتكاليف أو مؤدية إلى تميز، و استغلال وضع احتكاري او التمكن من الوصول إلى أسواق عوامل إنتاج بشكل تفضيلي.

يترجم تحقيق ريع في الخارج، تحسن أداء المؤسسات في الخارج مقارنة بمنافسيها، و عليه فان كان التدويل بهدف تحسين التنافسية، سيؤدي إلى تحقيق المؤسسات لريع اكبر في الخارج.

في كلتا الحالتين فان البنية الغير تامة للأسواق هي الشكل الملائم لنشاط الشركات التي تسمح بتحسين الربح و من ذلك تحسين تنافسياتها.

تحقيق الربح يستلزم إذا:

- ◀ إما النفاذ إلى أسواق السلع و استغلال ميزة خاصة أو ممارسة تصرفا استراتيجيا بهدف تحقيق ربح احتكاري أو تفاضلي.
 - ◀ أو بالنفاذ إلى أسواق عوامل الإنتاج بشكل تفضيلي، سواء إلى أسواق المواد الأولية أو عوامل الإنتاج، بهدف تحقيق ربح تفاضلي.
- بهذا نكون قد بررنا التوطن بالاعتماد على مفهوم التنافسية.

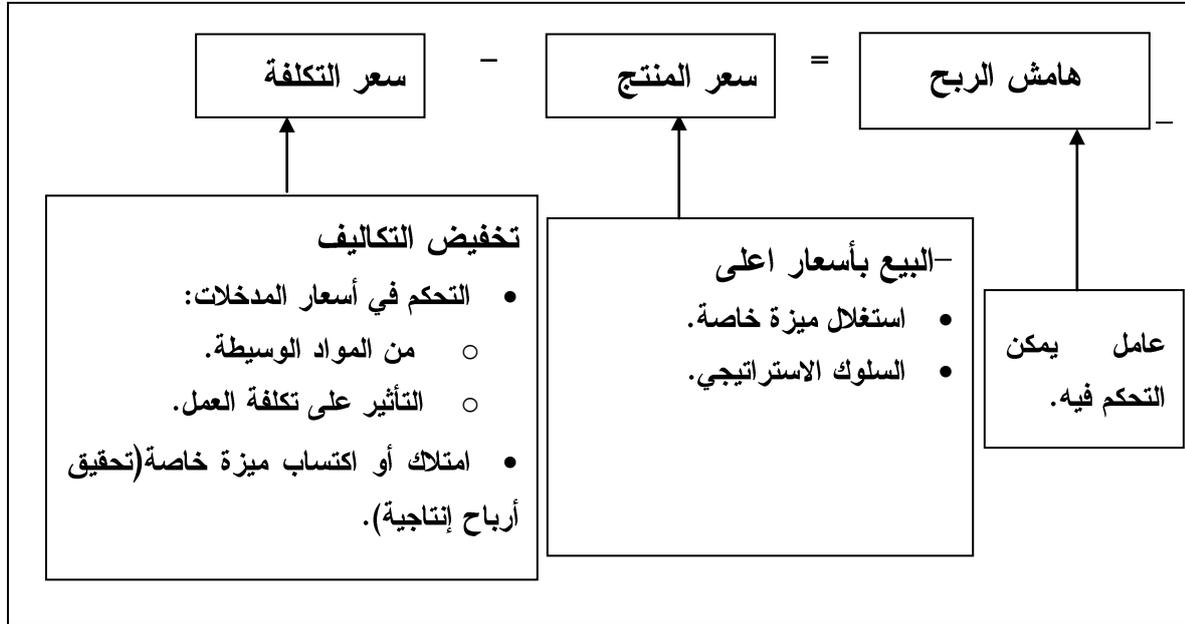
المطلب الثالث: أنواع التنافسية

رأينا سابقا انه لما تكون المؤسسة في حالة توازن فانه يتعين التمييز بين التحليل القصير الأجل، حيث يستحيل زيادة المبيعات النسبية غير انه يمكن التأثير على الهامش النسبي(الربح النسبي)، و بين التحليل الطويل الأجل حيث يمكن التأثير على الربح النسبي و المبيعات النسبية. معنى ذلك أن العوامل التي تؤثر مباشرة على الهامش هي عوامل ذات مدى قصير الأجل و العوامل التي تؤثر على الهامش النسبي و المبيعات النسبية معا هي عوامل ذات مدى طويل الأجل، من ذلك يتعين التمييز بين التنافسية التي تعبر عن الأداء الراهن أو الحالي للمؤسسة و التنافسية التي تعبر عن الظروف و الإمكانيات التي تؤدي إلى هذا الوضع الراهن فهي إذا عوامل هيكلية مستدامة التأثير على الموقع التنافسي للمؤسسة، مثلا استغلال ميزة خاصة يحقق للمؤسسة موقعا احتكاريا يمكنها من رفع السعر أو تخفيض التكاليف و تحقيق ربح، لكن بناء هذه الميزة الخاصة يتطلب وقتا و جهدا كبيرين، من ذلك فان استغلال الميزة الخاصة عامل يحدد الموقع التنافسي الراهن للمؤسسة لكن عملية امتلاك أو بناء هذه الميزة تؤدي إلى: إنتاج منتج جديد أو تغيير هيكل التكاليف أو تحسين جودة المنتج...و منه خلق موقعا تنافسيا في الأجل الطويل، لذلك يتعين علينا التمييز بين التنافسية الراهنة أو الحالية أو المباشرة أو السعرية و التنافسية الهيكلية و أو الغير مباشرة..غير أننا سنعتمد على تقسيم التقرير العربي للتنافسية و نقسمها إلى تنافسية جارية و تنافسية كامنة¹.

1- التنافسية الجارية

¹ يميز التقرير بين التنافسية الجارية والتنافسية الكامنة، إذ تركز التنافسية الجارية على الأداء الحالي للاقتصادات العربية والعوامل المؤثرة فيه، وفي المقابل تركز التنافسية الكامنة على قدرات بعيدة الأثر تضمن استدامة التنافسية. لذلك سنعتمد على نفس التقسيم لكن بمحتوى مختلف بحكم أن تقسيم التقرير ينصب على الدوام تقسيمنا فينصب على المؤسسات.

في الواقع تترجم التنافسية الجارية بنية السعر القائمة؛ فإذا كان هذا الأخير يتكون من تكلفة العوامل و هامش ربح، فان تحسين التنافسية (كتحسين للربح النسبي) يمكن أن يتم بالتأثير على السعر ذاته أو على تكلفة العوامل من خلال استغلال المؤسسة لقدرات تكون قد ملكتها أو اكتسبتها سابقا، من ذلك فهي تعبر عن التنافسية الحالية للمؤسسة. كما في الشكل التالي:



التأثير على التكاليف أو سعر البيع هي عوامل غير كافية لتحسين الحصة من الأسواق في المدى البعيد، بل يتعين اخذ عوامل أخرى.

2- التنافسية الكامنة

لا تمثل التنافسية الجارية كل تنافسية المنتج، فهذا الأخير يمكن أن يطلب إما لأنه ذي جودة عالية أو لانه يلبي حاجة معينة، أو انه لا يوجد منتج آخر يمكن أن يحل محله، و هي كلها عوامل تنمي الطلب على المنتج و تحسن من هامش المؤسسة، على الرغم من أنها ليست سعرية¹. تشير التنافسية الكامنة على مستوى المؤسسة أو القطاع، إلى العوامل الأقل عرضة للتذبذب و ذات الطبيعة الهيكلية التي تؤثر على السعر و التكاليف و الحصة من الأسواق.

و منه فالتأثير على التنافسية الهيكلية يتم كما يلي:

- بالتأثير على جودة المنتج (الجودة الشاملة).
- بالتأثير على تشكيلة الإنتاج: تنويع المنتجات (زيادة الإنفاق على البحث و التطوير).
- بالتأثير على الأجال (سلسلة التوريد و عملية الإنتاج).
- بالعمل على تلبية احتياجات المستهلك كماو كيفا و التكيف مع كل تغيرات الطلب.

¹ J.L Muchielli , la compétition : définitions, indicateurs et déterminant, Op.Cit, P:11.

- بالاتصال.
- باكتساب علامات تجارية.
- بالخدمات ما بعد البيع.
-

3- العلاقة بين التنافسية الجارية و التنافسية الكامنة

ما تقدم يظهر أن الفرق بين التنافسية الجارية و الكامنة شكلي فقط، ففي النهاية يبقى هدف الربح هو الأساس، و التنافسية هي الدلالة على مستوى تحقيقه بالنسبة لبقية المؤسسات المنافسة في القطاع، هذه الدلالة يمكن أن تكون حالية، مما يضع تحليلنا في المدى القصير و من ذلك يتعين معرفة التنافسية الجارية، غير أن طرح المشكلة من زاوية الكيفية التي تم بها تحقيق هذه التنافسية أي التنافسية الجارية يضع تحليلنا في المدى البعيد و من ذلك معرفة التنافسية الكامنة، بالفعل فجودة المنتج أو بناء علامة تجارية مثلا تطرح قضيتين الأولى ذات مدى قصير إذ تستطيع المؤسسة تحديد سعر معين مقابل تلك الجودة أو هذه العلامة التجارية مما يحقق لها هامش ربح معين يحدد تنافسياتها الجارية، لكن بناء هذه الجودة أو العلامة يتطلب الإنفاق على البحث التطوير و غيره و هذه تأخذ وقتا طويلا حتى تصل المؤسسة إلى الجودة أو العلامة المعنية أو المطلوبة، و بالتالي فالقضية ذات مدى طويل و منه التنافسية الكامنة. و في كلتا الحالتين الغاية واحدة و هي تحقيق أرباح أعلى مقارنة بالمنافسين.

معنى ذلك أن التنافسية واحدة لكنها قد تكون جارية لما يتعلق الأمر باستغلال قدرات حالية في المؤسسة و قد تكون كامنة لما يتعلق الأمر ببناء هذه القدرات ذاتها، بالنتيجة فالمؤسسات التي تستطيع التنافس في المدى البعيد هي التي تحسن من تنافسياتها الكامنة من خلال الجهود المبذولة في مجال تطوير قدراتها سواء باكتساب قدرات جديدة أو ببناء هذه القدرات في المؤسسة. أي أنه يتعين علينا لما نطرح مسألة الأداء التمييز بين استغلال القدرات و بناء هذه القدرات ذاتها، فالأداء كقدرة على تحقيق الربح، يتحقق باستغلال القدرات الحالية و بناء قدرات باستمرار، و منه فالتنافسية كدليل على الأداء المتميز هي إما تنافسية جارية أو تنافسية كامنة. و التنافسية الجارية دالته في المدى القصير أما التنافسية الكامنة فهي دليله في المدى البعيد.

و لما كانت التنافسية هي تحقيق ربح أعلى من المنافسين فإن التنافسية الجارية هي التي تحقق هذا الهدف في المدى القصير أما التنافسية الكامنة فهي التي تحققه في المدى البعيد.

خلاصة المبحث الثاني

التنافسية كت تحقيق أداء أعلى من المتوسط مقارنة بالمنافسين، هي قدرة المؤسسة على مواجهة المنافسين. تعاريف التنافسية تقدم مظاهر قدرة مختلفة، لكنها متداخلة، بحيث أن تحقيق احدها يؤثر على تحقيق الأخر، لذلك يتعين علينا تجنب مثل هذه الالتباسات عند تعريف التنافسية.

إذا كان مفهوم الأداء يتمثل في مدى تحقيق المؤسسة لاهدافها في محيطها التنافسي، فإن التنافسية هي قدرة المؤسسة على تحقيق مستوى أداء أعلى بالنسبة لمؤسسات القطاع الذي تنتمي إليه، معبرا عنه كحصة نسبية من الأسواق و كريع نسبي. من ذلك فان تحسين التنافسية يتطلب: إما زيادة حصتها من الأسواق من خلال تحقيق معدل نمو في المبيعات اكبر من معدل نمو مبيعات القطاع ككل. أو خلال تحقيق ريع اكبر من هامش القطاع ككل. و الأسواق الملائمة لتحقيق هذا الهدف هو الأسواق الغير تامة، الاحتكار هو الوضع الامثل.

إذا كان توطن الاستثمار الأجنبي المباشر هو بهدف تحسين التنافسية، و أن تحقيق هذه الأخيرة تتطلب أسواق غير تامة. سوف يسمح ذلك بتعظيم الريع، الذي يستلزم: إما البيع بأسعار أعلى في الخارج مقارنة مقارنة بالمنافسين أو/و الإنتاج بتكلفة متوسطة اقل منهم.

يؤدي البيع بأسعار أعلى إلى تحقق ريعا احتكاريا ينتج من وجود حواجز معينة على الأسواق يسببها تمتع الشركة بميزة خاصة تحقق لها احتكارا في الأسواق، يظهر ذلك في شكل: وفورات حجم داخلية أو تفضيل المستهلك لسلعة موجودة من قبل حتى و لو كان سعرها أعلى. أو تموقع الشركة كاحتكار في أسواق السلع. أما الإنتاج بتكاليف اقل من المنافسين فيؤدي إلى تحقق ريع تفاضلي تحصل عليه المؤسسة من التمتع بميزة خاصة (رأس مال مادي أو بشري أكثر مردودية، امتلاك أو السيطرة على تقنية أكثر تطورا، تنظيم فعال للإنتاج.) أو الوصول إلى أسواق عوامل الإنتاج بشكل تفضيلي.

يمكن تقسيم التنافسية إلى تنافسية جارية و تنافسية كامنة. تترجم التنافسية الجارية بنية السعر القائمة؛ لذلك فان تحسينها يمكن أن يتم بالتأثير على السعر ذاته أو على تكلفة العوامل من خلال استغلال المؤسسة لقدرات تكون قد ملكتها أو اكتسبتها سابقا. أما التنافسية الكامنة فاشير إلى العوامل ذات الطبيعة الهيكلية التي تؤثر على الهامش النسبي و المبيعات النسبية. لذلك فهي بالعديد من العوامل الهيكلية. و لما كانت التنافسية هي تحقيق ربح أعلى من المنافسين فان التنافسية الجارية هي التي تحقق هذا الهدف في المدى القصير أما التنافسية الكامنة فهي التي تحققه في المدى البعيد.

خلاصة الفصل الثالث

أدى توسع ظاهرة التدويل إلى مواجهة الأسواق المحلية بالأسواق الدولية، و منه زيادة حدة المنافسة بين الشركات مما أدى إلى زيادة تدويلها. و تتفق اغلب الدراسات على أن الهدف من توطن المؤسسات في الخارج، هو تحسين تنافسيّتها. و رغم تعدد تعاريف التنافسية إلا أنها تتفق في اغلبها على أنها قدرة على النمو و مواجهة المنافسين و التميز و الإنتاج و البيع بأسعار اقل.

و تدرس التنافسية إما في إطار مدخل الاقتصاد الصناعي أو في إطار مدخل الموارد.

بالنسبة لبورتر فان الإستراتيجية تهدف إلى تحقيق مردود دائم يتوقف على عاملين:

- اختيار القطاع الأكثر مردودية، و هذا يتوقف بدوره على بنية القطاع أي على الحقل التنافسي المحدد بخمسة عوامل: المنافسين الكامين و الموردون و الزبائن و المنتجات الاحلالية و المنافسة في داخل القطاع.

- التوقع الجيد في داخل القطاع و ذلك بامتلاك قدرة على تخفيض التكاليف أو التميز.

و تتأثر الميزة التنافسية بالتكنولوجيا و المنافسين الجيدين و العوامل الهيكلية لتطور التكاليف و التميز.

أما مدخل الموارد فيرى أن تنافسية المؤسسة تتوقف على امتلاكها لموارد و كفاءات. و تنتج الميزة التنافسية من امتلاك موارد خاصة ملائمة، و من ذلك لا تعود الميزة التنافسية إلى كمية الموارد بقدر ما تعود إلى موارد معينة يكون استغلالها و توليفها محددًا حاسمًا في نجاح المؤسسة. و بالنسبة لبعض الباحثين تتجسد الكفاءات الاستراتيجية للمؤسسة في منتجاتها على شكل خصائص تؤدي إلى تعلق المستهلك بهذه المنتجات. من ذلك تتمتع المؤسسة بميزة تنافسية إذا سمحت الكفاءات المدمجة في المنتجات من خلق قيم أفضل من القيم التي ينتجها المنافسين. معنى ذلك أن المؤسسة تحقق تفوقًا على منافسيها إذا تمكنت من خلق قيمة استعماليه أو تبادلية افضل من القيمة التي يخلقها منافسيها، هذه الأفضلية يحددها المستهلك بسبب تعلقه بمنتجات المؤسسة.

اغلب الكتاب يحددون مجموعة من الشروط الواجب توفرها في الموارد و الكفاءات حتى تحقق

ميزة تنافسية للمؤسسة:

- أن تكون للمورد أو الكفاءة قيمة تسمح للمؤسسة بإجراء المقارنات المختلفة زمنيا و مكانيا.

- أن تكون نادرة أي أن تملكها يكون من طرف المؤسسة لوحدها.

- أن تكون صعبة التقليد.

- أن تكون مدتها طويلة.

- أن يكون إحلالها صعب.

- أن تكون مملوكة من طرف المؤسسة.

إن وضع التنافسية كمفسر لتدويل الشركات بالاستثمار، يستلزم التوفيق بين محددات التدويل و محددات التنافسية.

تعريف التنافسية تسمح بتقديم التعريف التالي: على أنها قدرة على تحقيق ريع أعلى من المتوسط في القطاع، يستلزم هذا تحقيق: إما (ريعي وحدة أعلى) و تحقيق نمو مستمر في أسواق مبيعاتها.

و التنافسية كقدرة على تحقيق ريع أعلى من المتوسط في القطاع و تحقيق نمو مستمر في أسواق مبيعاتها، يستلزم تحسينها توفر أسواق غير تامة. و لما كان تحليل التوطن أي إدخال البعد الجغرافي في التحليل الاقتصادي، يفترض وجود مثل هذه الأسواق أيضا، يصبح تحسين التنافسية من خلال التوطن في الخارج ممكنا نظريا.

فتحقيق الربيع من خلال التوطن في الخارج (تدويل بالاستثمار) يستلزم:

◀ إما البيع بأسعار أعلى، في هذه الحالة تحقق المؤسسة ريعا احتكاريا ينتج:

- من وجود حواجز معينة على الأسواق يسببها: تمتع الشركة بميزة خاصة تحقق لها احتكارا في الأسواق: وفورات حجم داخلية، تفضيل المستهلك لسلعة ما.
- التموقع كاحتكار في أسواق السلع.

◀ أو تخفيض التكاليف مما يؤدي إلى تحقق ريع تفاضلي تحصل عليه المؤسسة من:

- التمتع الشركة بميزة خاصة تمكنها من تخفيض التكاليف مقارنة بمنافسيها متمثلة في:

- رأس مال مادي أو بشري أكثر مردودية.
- امتلاك أو السيطرة على تقنية أكثر تطورا.
- تنظيم فعال للإنتاج.

- الوصول إلى أسواق عوامل الإنتاج بشكل تفضيلي مما يؤدي إلى سوق عوامل إنتاج غير تامة.

و في كلتا الحالتين فان البنية الغير تامة للأسواق هي الشكل الملائم لنشاط الشركات التي تسمح بتحقيق ريع و من ذلك تحسين تنافسيته.

مما تقدم يتبين لنا أن محددات التوطن تتمثل في تقاطع محددات التدويل بالاستثمار مع محددات التنافسية، و أن هذه الأخيرة تستلزم أسواقا غير تامة. فالميزة الخاصة مثلا، هي موردا يسمح للشركات بالتموقع الجيد في القطاع. كما أن الميزة الخاصة ذاتها لما تكون موردا خاصا تصبح وسيلة لمنع المنافسين من الدول إلى اسواق الشركات، أي التموقع كاحتكار... و كلتا الحالتين الشركات تستطيع البيع بأسعار أعلى و مه تحقيق ريع.

الفصل الرابع: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الأول: مفهوم و قياس جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثاني: محددات جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثالث: نحو بناء محددات لجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الرابع: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر

تقديم

تعتبر سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، كاستجابة من طرف الحكومات للتحويلات الدولية الراهنة، عاكسة مكانة العامل الخارجي في السياسة الاقتصادية ككل. فمن خلالها تهدف الحكومات إلى توطين أكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر بها من خلال عرض إقليم يعزز تنافسية الشركات في الدولة ذاتها و خارجها.

و إذا كان الهدف من جذب الاستثمار الأجنبي المباشر هو تحقيق أهداف السياسات الاقتصادية ككل (النمو)، تصبح محددات الجاذبية جزء من أدوات السياسة الاقتصادية. و عليه فان السياسات الاقتصادية تؤثر على الجاذبية و منه على توطن الاستثمار الأجنبي المباشر.

سنحاول في هذا الفصل التعرض إلى دراسة مفهوم الجاذبية و قياسها في المبحث الأول، ثم علاقة الجاذبية بالسياسات الاقتصادية في المبحث الثاني و أخيرا تحديد محددات الجاذبية.

المبحث الأول: مفهوم وقياس جاذبية الاستثمار

كأي سياسة اقتصادية تتضمن سياسة جذب الاستثمار حزمة من الأدوات المستخدمة لتحقيق أهداف محددة، متمثلة هنا في تثبيت الاستثمارات المقيمة و استقطاب استثمارات أخرى. و إذا كان الهدف من سياسة الجذب واحد بالنسبة لكل الدول، فإن الاختلاف يكون على مستوى الأدوات، و بالتالي فالجاذبية كمفهوم تتضمن هذه الأدوات و العوامل المؤثرة عليها.

سنحاول في هذا المبحث التعرف على مفهوم الجاذبية و على محدداتها.

المطلب الأول: مفهوم جاذبية الاستثمار

تهدف السياسات التي تعمل على تحسين التنافسية الدولية إلى تقديم صورة أكثر جاذبية، للدولة معنى ذلك أن سياسة التنافسية هي في خدمة جاذبية الموقع، فتدل جاذبية كبيرة للاستثمار على تنافسية جيدة له، و بالتالي فمفهوم الجاذبية و التنافسية يتداخلان مما يستلزم وضع حدود بينهما قبل تقديم أي تعريف للجاذبية.

1- التنافسية والجاذبية

كثيرا ما يتداخل مفهوما التنافسية والجاذبية في النقاشات العامة على الرغم من أنهما لا يحلان محل بعضهما البعض، فإن كانت التنافسية تشير إلى قدرة البلد على النمو و تلبية الطلب المحلي و الخارجي، بالحجم و النوع اللازمين، فإن الجاذبية تدل على مدى قدرة نفس البلد على استقطاب الأنشطة و عوامل الإنتاج. فالدول الجاذبة تتميز بتدفقات كبيرة لهذه الأنشطة مقارنة بدول أخرى أو بالنسبة لفترات سابقة أو بالنسبة لمعيار معين. يقوم هذا الاستقطاب على عرض أقاليم تحسن من تنافسية هذه العوامل.

و هكذا نجد أن المفهومين متكاملين. فالجاذبية تجد كل مكانتها عندما يتم ترتيب أو مقارنة الدول على أساس تنافسياتها، و إذا قبلنا وجود علاقة بين التنافسية الدولية و تنافسية الشركات، فإن الدول الأكثر جذبا للاستثمار هي الدول الأحسن تنافسية¹. و عليه فضعف أو تحسن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن يبرر بضعف أو تحسن التنافسية الدولية. و بالتالي يصبح تحليل محددات التنافسية الدولية مهم في فهم توطن الاستثمار الأجنبي في بلد دون آخر.

¹Benoist Henri D, Renforcer L'attractivité DE L'économie Française Au Service De La Croissance Et De L'emploi, République Française, Conseil Economique Et Social Rapport, 27/ 1/2003,.P.5. http://www.conseil-economique-et-social.fr/ces_dat2/2-3based/base.htm

غير أن طرح الجاذبية بهذه الصورة هو أكثر تعميماً، فتتضمن محددات التنافسية عدد كبير من العوامل: الاستقرار الاقتصادي، الفساد بيئة الأعمال، و مستوى النمو، وفترة عوامل الإنتاج، يد عاملة مؤهلة أو بنية تحتية ملائمة أخرى أو قاعدة تكنولوجيا ومتطورة و هكذا....

و يصعب على إقليم واحد أن يجمع كل العوامل و المحددات في نفس الوقت، كما قد تتجذب بعض الأنشطة، بسبب عامل أو مجموعة معينة من العوامل دون أخرى. من ذلك يتعين عند وضع سياسة لجذب الاستثمار التركيز على مكامن القوة، أي العوامل التي يوفرها الاقليم و تشكل عامل جذب للاستثمار.

كذلك أيضاً، سياسة جذب الاستثمار التي لا تؤدي إلى النمو ورفع مستوى التشغيل هي استراتيجية عديمة الجدوى، و بالتالي فالجاذبية تعزز من التنافسية الدولية، التي تؤدي إلى تحسين الجاذبية و هكذا تتشكل حلقة دائرية تراكمية.

من ذلك يجب تحديد اختيارات واضحة تنسجم وتحقيق الهدفين جذب الاستثمار وتحقيق الأهداف العامة: النمو والتشغيل...¹

2-جاذبية الاستثمار مفهوم نسبي

من وجهة نظر المؤسسة هناك نوعين من التساؤلات المترتبة حول مسألة جاذبية للاستثمار:الأول متعلق بمقارنة العائد المحقق في البلد الأصلي والعائد المحقق في الدول الأخرى، و الثاني بمقارنة العائد المحقق في البلدان الخارجية، فإذا كان العائد المحقق في الداخل اقل من العائد المحقق في الخارج، و كان العائد المحقق في بلد (A) اكبر من العائد المحقق في (B)، فإن A اكبر جذبا من B و هذا الأخير أكثر جذب من البلد الأصلي للشركة و هكذا.

كما أن البلد الأصلي حتى و لو كان اقل جاذبية بالنسبة للدول الأجنبية، فإنه قد يكون قد حسن من جاذبيته عبر الزمن.

كذلك أيضا لو اعتمدنا على معيار معين(سنة أو بلد أو قيمة معينة لمؤشر يتم بناءه...)تستند إليه المقارنة، فقد تكون الدول الثلاثة اقل جاذبية بالنسبة للمعيار أو أنها أكثر جاذبية.

لذلك فالجاذبية مفهوم نسبي في الزمان و المكان، تدل على العناصر التي سيتم مقارنتها بين الدول و تؤدي إلى توطن الاستثمار في بلد دون الآخر (مقارنة تدفق الاستثمار الأجنبي، أو نسبة هذا التدفق إلى عناصر أخرى، أو بناء مؤشرات للجاذبية يتم على أساسها ترتيب الدول،..). يأخذ هذا التوطن شكلين إما أن تثبت المؤسسة في موقع توطنها أو أن الموقع ذاته يستقطب استثمارات جديدة أخرى.

¹ L'attractivité DE L'économie Française Au Service De La Croissance Et De L'emploi, Conseil Economique Et Social, op.cit, P.3.

3- تعريف الجاذبية

عموما تدل جاذبية بلد معين للاستثمار الأجنبي على أنها "قدرة الجذب و المحافظة على المؤسسات"¹ و أحيانا أخرى فهي قدرة الجذب و المحافظة على يد عاملة مؤهلة و أنشطة إنتاجية ذات قيمة مضافة عالية². و يشمل هذا التعريف المهارات البشرية والمؤسسات ورؤوس الأموال و الأنشطة الاستراتيجية³.

مما تقدم نجد أن الجاذبية:

- صورة يرسمها المتعامل الأجنبي عن البلد المضيف، تعزز تنافسيته.
 - صورة مبنية على أساس عامل أو مجموعة من عوامل التنافسية.
 - قدرة على جذب استثمارات جديدة و المحافظة على الاستثمارات السابقة.
 - هي مفهوم شامل لكل الأنشطة و العوامل، فالجذب لا يشمل المؤسسات فحسب حتى و إن كان التركيز يقوم عليها أساسا، بل يشمل أيضا عوامل الإنتاج الأخرى، أيدي عاملة مؤهلة، أنشطة إستراتيجية...
 - مفهوم نسبي، فالإقتصاد هو جاذب بالنسبة لاتقصاديات أخرى أو لفترات سابقة أو غيرها...
 - هي أداة من أدوات السياسة الاقتصادية و بالتالي فلا قيمة لها من منظور الدول إلا عندما تساهم في تحقيق النمو و عدالة توزيع الدخل و .. و منه فالجاذبية تعزز التنافسية الدولية، التي تعزز بدورها الجاذبية.
- كخلاصة لهذا المطلب: الدول الأكثر تنافسية هي الأكثر جذبا و هي التي يتوطن بها اكبر حجم من الاستثمار الأجنبي (تسجل ندفق أكثر للاستثمار الأجنبي).

¹ Benoit.C Et Rabaud, Attractivité De La France, Analyse Perception Et Mesure, Economie Et Statistique N° 363-364-365, 2003,P.98.

² - أنظر إلى الوكالة الفرنسية للاستثمار أو دور بنك فرنسا مرجع سابق الذكر

³ - gaynard.clara, comment définir et évaluer l'attractive, agence française pour les investissement international (AFII), 27/05/04. www.afii.fr

المطلب الثاني: قياس جاذبية الأقاليم للاستثمار الأجنبي المباشر

يمكننا الاعتماد في قياس الجاذبية على مؤشرين: تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر و مؤشر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية.

1- تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن أن يشكل مستوى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر مؤشر للدلالة على الجاذبية إلا انه قد يؤدي إلى عدة انزلاقات:

- نسبة الجاذبية، فمقارنة الدول على أساس حجم التدفقات المطلقة قد يكون مضللاً، فالدول الكبيرة تكون أكثر قدرة على استيعاب حجم اكبر من غيرها، و بالتالي فحجم الاستثمار الضعيف بالنسبة لدولة كبيرة قد يكون كبير بالنسبة لدولة أخرى اقل حجماً منها. و إن كانت مقارنة التدفقات زمنياً، تسمح بالتعرف على تحسن جاذبية بلد ما لكنها لا تدلل على تحسنها بالنسبة للدول الأخرى، عندما يكون معدل نمو التدفقات إلى الدولة المعنية اقل من معدل نمو التدفقات إلى الدول الأخرى.

- اعتماد مؤشر نسبي: نسبة التدفقات أو الأرصدة المتراكمة، إلى مؤشر كلي معين (النتائج المحلي أو عدد الأفراد أو التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت)، قد تكون مؤشرات أكثر دلالة على الجاذبية، فتسمح بتجاوز معوقات نسبة الجاذبية، لكنها تبقى غير كافية بالنظر إلى الإمكانات التي يمكن أن يتمتع بها بلد ما، فعندما يدل مؤشر كحجم التدفقات إلى الدخل الوطني على جاذبية اكبر لبلد ما مقارنة بمجموعة من الدول، فلا يدل ذلك على أن هذه هي المكانة الحقيقية التي يتمتع هذا البلد.

نظراً لكل ما تقدم، برغم أهمية التدفقات الاستثمارية في قياس مدى جاذبية بلد ما إلا أنها غير كافية، مما يجعلنا في حاجة إلى مؤشر يدلنا على ذلك.

2- مؤشر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

يتم قياس الجاذبية في مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية بناء على مؤشرين: الأول يدل عن مدى قدرة البلد على جذب الاستثمار "مؤشر التدفقات الداخلة الكامنة للاستثمار الأجنبي المباشر indice des entrées potentielle d'I.D.E " و الثاني يقيس التدفقات الداخلة الفعلية للاستثمار الأجنبي المباشر indices des entrées effectives.d'IDE

1-2- مؤشر التدفقات الداخلة الكامنة d'I.D.E entrées potentielle

المؤشر مبني على أساس اثنا عشرة مؤشرا قاعديا، يفترض أنها تدل على جاذبية الاستثمار وتمثل في مايلي:

* نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي باعتباره يدل على حجم السوق.

* معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للعشر سنوات الأخيرة كمؤشر للدلالة على معدل نمو الاقتصاد الوطني.

* نصيب الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي للدلالة على مدى الانفتاح الاقتصادي والتنافسية الخارجية.

* متوسط الخطوط الهاتفية لكل 1000 فرد.

* نفقات البحث والتنمية للدلالة على القدرة التكنولوجية المحلية.

* نسبة الطلبة في التعليم العالي من مجمل السكان.

* مخاطر البلد.

* نصيب صادرات المواد الأولية للبلد في السوق العالمية.

* " " المنتجات المصنعة للبلد في السوق العالمية.

* " " الخدمات للبلد في السوق العالمية.

* الاستهلاك الفردي من الطاقة.

* نصيب البلد من المخزون العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر.

يتم تعديل القيم التي تأخذها هذه المؤشرات بحيث تصبح محصورة بين 0 و 1 ، ثم يتم حساب متوسطها الحسابي (دون ترجيح). فالدول التي تأخذ (0) يدل على ضعف جذبها للاستثمار والتي تحصل على (1) يدل على جاذبية قصوى للـ(ا.أ.م).

2-2- مؤشر أداء التدفقات الفعلية d'IDE Indices des entrées effectives

يحسب هذا المؤشر بنسبة حجم التدفقات الفعلية من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي

$$IND = \frac{IND_p / PIB_p}{IND_m / PIB_m}$$

الإجمالي وفق العلاقة التالية : $IND = \frac{IND_p / PIB_p}{IND_m / PIB_m}$

IND = مؤشر التدفقات الفعلية الداخلة.

IND_p = التدفق الفعلي للبلد p.

IND_m = التدفق الفعلي العالمي.

PIB_p = الناتج المحلي الإجمالي للبلد p.

غير أن سياسة جذب الاستثمار التي لا تؤدي إلى النمو ورفع مستوى التشغيل هي استراتيجية عديمة الجدوى، و بالتالي فالجاذبية يتعين أن تعزز النمو و منه التنافسية الدولية، التي تؤدي إلى تحسين الجاذبية و هكذا تتشكل حلقة دائرية تراكمية بين التنافسية و الجاذبية.

على العموم الجاذبية:

- صورة يرسمها المتعامل الأجنبي عن البلد المضيف له، تعزز له من تنافسيته.
- صورة مبنية على أساس عامل أو مجموعة عوامل التنافسية.
- قدرة على جذب استثمارات جديدة و المحافظة على الاستثمارات السابقة.
- هي مفهوم شامل لكل الأنشطة و العوامل، فالجذب لا يشمل المؤسسات فحسب حتى و إن كان التركيز يقوم عليها أساسا، بل يشمل أيضا عوامل الإنتاج الأخرى، أيدي عاملة مؤهلة، أنشطة إستراتيجية...
- مفهوم نسبي، فالإقتصاد هو جاذبية إلا بالنسبة لدول أخرى أو لفترة سابقة أو غيرها...
- هي أداة من أدوات السياسة الاقتصادية و بالتالي فلا قيمة لها من منظور الدول إلا عندما تساهم في تحقيق النمو و عدالة توزيع الدخل و .. و منه فالجاذبية تعزز التنافسية الدولية، التي تعزز بدورها الجاذبية.

الدول الأكثر تنافسية هي الأكثر جذبا و هي التي يتوطن بها أكبر حجم من الاستثمار الأجنبي (تسجل ندفق أكثر للاستثمار الأجنبي).

و بهدف قياس مدى جاذبية بلد ما مقارنة بالدول الأخرى، يمكننا الاعتماد إما على التدفقات الفعلية سواء من خلال المقارنة الزمنية أو المكانية أو بنسبتها إلى مؤشرات كلية أخرى، أو على مؤشر مؤتمر الأمم المتحدة لتجارة و التنمية الذي يبنى على مؤشرين: الأول يدل عن مدى قدرة البلد على جذب الاستثمار "مؤشر أداء التدفقات الداخلة الكامنة للاستثمار الأجنبي المباشر و الثاني يقيس التدفقات الفعلية الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر مؤشر أداء التدفقات الفعلية.

المبحث الثاني: محددات جاذبية الاستثمار

يتمثل موضوع العلاقات الاقتصادية الدولية في تبادل السلع و الخدمات و رؤوس الاموال، بين دول مختلفة، و تؤثر بنية و حجم كل دولة على بنية و كثافة التبادل الدولي. إذا كانت نظرية التجارة الدولية تسمح بتفسير بنية التجارة بين الدول، أي لماذا تتبادل الدول فيما بينها، فان نماذج التجاذب (Modèles de gravité) تحاول تفسير كثافة العلاقات الاقتصادية بين الدول، و العوامل المحددة لها. نحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى تحليل محددات الجاذبية من الناحية النظرية و التجريبية.

المطلب الأول: نماذج تحليل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر

تجد نماذج التجاذب أساسها في قانون نيوتن في الفيزياء الذي ينص على أن قوة التجاذب بين حجمين في الفضاء تتناسب طرذاً مع كتلتهما وعكساً مع مربع المسافة بينهما. المفهوم نفسه أسقطته النظرية الاقتصادية على الدول، إذ تعتبرها وحدات بأبعاد متعددة سواء كانت مادية أو ثقافية أو اقتصادية، الأمر الذي لا يغيّب أهمية مراكز القرارات في الجاذبية. و بالتالي تعطي هذه النماذج أهمية خاصة للمسافة، مهما كانت طبيعتها، و لحجم كل بلد. تحاول هذه النماذج التحقق من أن حجم التجارة بين بلدين ما يتناسب طرذاً مع حجميهما و عكساً مع مربع المسافة الفاصلة بينهما، فكلما كان البلدين كبيرين كلما كان ميلهما للتبادل فيما بينهما كبير، و أن حجم التبادل هذا يقل كلما كان بعيدين عن بعضهما البعض.

ولما تعدد الوحدات ينشأ، بفضل التجاذب فيما بينها، نظام موضوعه السلع والخدمات وعوامل الإنتاج التي يتم تبادلها بين هذه الدول، و الحامل المادي لهذا التبادل هو السوق. و يتوسع هذا النظام بقدر أهمية الدول المشاركة فيه و يتقلص بقدر أهمية المسافة بين وحداته.

هذه الفكرة استخدمها Reilly في 1931 لتفسير جاذبية المناطق الحضرية لأطرافها، وفي 1962 استخدم تينبرغن Tinbergen نموذج التجاذب لتفسير حجم التجارة الدولية¹. ثم تطور استعمالها منذ الحين بشكل كبير على يد العديد من الكتاب.

فاستخدمت هذه النماذج في البداية بهدف تفسير حجم التبادل بين دولتين، و تم توسيعها لتستخدم في تحديد كثافة تدفقات رأس المال و الاستثمار الأجنبي المباشر المتبادل بين الدول، و الفرضية الضمنية (هي نفسها الفرضية التي يقوم عليها قانون التجاذب في الفيزياء).

¹Lionel Fontagné Michael Pajot Jean-Michel Pasteels, Potentiels De Commerce Entre Economies Hétérogènes Un Petit Mode D'emploi Des Modèles De Gravité, Revue économie et prévision.N° 152-153. 2002/1.P.116-117.
<http://www.cairn.info/revue-economie-et-prevision-2002-1.htm#top>

الشكل البسيط لنموذج التجاذب يمكن أن يكتب إذا كما يلي: $X_{ij} = f(y_i, y_j, D_{ij})$ حيث تمثل X حجم التبادل بين البلدين i و j و y حجم كل بلد مقاسا بالنواتج المحلي الإجمالي و أحيانا بعدد السكان و D المسافة الفاصلة بينهما¹.

إلى جانب (D, y_i, y_j) هناك عوامل كثيرة أخرى تؤثر إيجابا و سلبا على X_{ij} ، من ذلك فالمعادلة السابقة يمكن صياغتها بشكل لوغاريتمي كما يلي:

$$\ln(Y_{ij}) = \ln(c) + \alpha_1 \ln(Y_i) + \alpha_2 \ln(Y_j) + \alpha_3 \ln(D_{ij}) + \beta_k \ln(V_k) + \varepsilon_t$$

ε_t يمثل حد الخطأ.

(V_k)، $k=1,2..n...$ تمثل باقي المتغيرات الأخرى المؤثرة على تدفقات التبادلات فمستوى التطور الاقتصادي و حجم السكان و الاستقرار الاقتصادي والسياسي ومستوى تطور البنية التحتية سواء التقليدية منها أو العصرية، تشكل كلها عوامل جذب إلا أنه توجد عوامل أخرى قد تضعف مستوى التجاذب بين الدول كالحواجز الثقافية و الجمركية.

α_1 و α_2 و α_3 هي معاملات يتعين تقديرها، و تدل على مرونة حجم التدفقات بالنسبة لمختلف المحددات. نماذج التجاذب التي تحاول تفسير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر هي في الغالب حدسية² intuitive، فكلما كان البلد كبير، كانت قدرته على تصدير و استيعاب رأس المال (الاستثمار الأجنبي المباشر) كبيرة. و لذلك فإن α_1 و α_2 هي مقادير موجبة للدلالة على طردية العلاقة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و حجم الدول.

و تلعب المسافة دورا مبطنا لنمو تدفقات الاستثمار فهي من جهة تولد تكاليف إضافية نتيجة تنقل السلع و الأشخاص، و من جهة ثانية يولد البعد الجغرافي حواجز ثقافية (لغوية...) و نفسية، متمثلة في تخوف المستثمر في البيئة الجديدة بالنسبة له و لذلك فإن قيمة المعامل α_3 سالبة. إذا فالمسافة يتعين النظر إليها كمسافة منظورة، أي كتكاليف قابلة للقياس و كمسافة غير منظورة، و على الرغم من الدور الذي لعبته التطورات التكنولوجية التي أدخلت على وسائل النقل و الاتصال في تقليص المسافات إلا أن اثارها مازالت قائمة³.

¹ Qixu chen, Répartition géographique des investissements directs étrangers en chine: Déterminants et évolutions, Op.Cit.P.54.

² Ibid.P.55.

³ قام بعض الكتاب في 1999، بتتبع تطور قيمة مرونة حجم التجارة الثنائية بالنسبة للمسافة بينهما، خلال الفترة 1962-1995، بينت النتائج أن هذه المرونة تتجه إلى التزايد مع الزمن، مما يدل على الدور السلبي الذي لعبته المسافة في كثافة التبادل الدولي.

المصدر: Op.Cit..Répartition géographique des investissements directs étrangers en chine

المطلب الثاني: المحددات التجريبية

مما لا شك فيه أن النموذج السابق يقدم لنا العديد من العوامل التي تشكل أساسا لرسم سياسة جذب للاستثمار الأجنبي المباشر. التحقق التجريبي لم يمس كافة العوامل بل ركز على عدد منها دون الآخر. والملاحظ أن محددات جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر تقوم أساسا على محددات التنافسية و التوطن. ليبسي lipsey أكد على دور حجم السوق و ديناميكيته في اختيار مكان توطن الشركات الأمريكية أما كروزى crozet و ماير mayer و ميشيلي muchielli قد بينوا أن زيادة عدد المؤسسات الأجنبية في منطقة معينة بنسبة 10% يؤدي إلى زيادة احتمال توطنها في نفس المنطقة بنسبة 3%، مما يدل على أن المؤسسات الأجنبية تتجه إلى التكتل في منطقة معينة، و لا تعير اهتماما كبير للتكاليف. كتاب آخرون (هيبار hubert و باين pain) درسوا محددات توطن الشركات الألمانية في الاتحاد الأوروبي، فبينوا دور تراكم الأصول الخاصة *actif spécifique*، فزيادة مستمرة للمخزون من استثمارات البحث و التنمية بنسبة 1% في قطاع معين يؤدي إلى زيادة رصيد الـ (إ.أ.م) الألماني بنسبة 1.75%. يؤدي أيضا ارتفاع تكلفة وحدة العمل بنسبة 1% إلى انخفاض الرصيد من حجم الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 3.5% في البلد الذي قام برفع معدل الأجور¹.

دراسات أخرى ركزت على الفوارق في الجباية على رأس المال. استخلصت إحداهما بناء على دراسات سابقة وجود مرونة بين الـ (إ.أ.م) و معدل الضريبة على رأس المال، فزيادة هذه الضريبة بنسبة 1% تؤدي إلى تقلص الاستثمار بنسبة 3,2%، في نفس السياق أكد ماير و ميشلي على دور الإعانات الجبائية للاستثمار في جذب الاستثمار، كما أكد أيضا Griffith في 1998 على دور المعدل الفعلي للحماية في توطن الشركات الأمريكية في الخارج². دراسات أخرى ركزت على عامل التكتل *agglomération*، كما ركزت أخرى على مؤشرات السياسة الاقتصادية في الدول المصدرة Galvo.G بين في 1993 أن انخفاض سعر الفائدة ومعدل النشاط في الولايات المتحدة الأمريكية كان عاملا أساسيا في تدفق الاستثمار الأمريكي نحو أمريكا الجنوبية. و في دراسة حول محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في حوض المتوسط بينت أهمية دور البنية التحتية والانفتاح على الخارج في ذلك³. بعض الكتاب يرون أن عدم المصادقة على الاتفاقيات الدولية الخاصة بحقوق الملكية الفكرية يضعف جاذبية الاستثمار⁴.

¹ Benoit.C Et Rabaud, Attractivité De La France, Perception Et Mesure, Op.Cit, P.103.

² idem

³ A.F.I.I, comment définir et évaluer l'attractivité'27 /05 /04 Op.Cit

⁴ Rafik Boukllia-Hassane Et Najat Zatla, L'IDE Dans Le Bassin Méditerranéen. Ses Déterminants Et Son Effet Sur La Croissance Economique, Forum Euro-Mediterranéen Des Instituts Economiques (Femise) Synthèse Du Rapport De Recherche, Octobre2000.

على ضوء دراسات أخرى قام بعض الكتاب بتلخيص مختلف الخصائص المتعلقة بالمواقع، و التي استخدمت كمؤشرات من طرف الشركات لاتخاذ قرار التوطن في مكان دون آخر. هذه المؤشرات يخصصها الجدول التالي:

دراسة هايتير (Hayter) (1997)	دراسة ايدالو 1985 Aydalot
بنية تحتية متعلقة بالنقل	كلفة النقل و القرب من المدخلات
الأسواق	القرب من الأسواق
العمل	العمل
وفورات خارجية وفورات عمران وفورات توطن	وجود وسط صناعي(وفورات تكتل)
بنية تحتية محلية بنية تحتية اقتصادية(طرق، موانئ – مطارات،...) بنية تحتية اجتماعية(مدارس جامعات...)	بنية تحتية
توفر رأس المال	وجود سوق مالية
اراضي و مباني	اراضي و مباني
محيط ملائم	عوامل شخصية(التاريخ الشخصي للمؤسسة)
سياسة عامة للدولة	جباية محلية مساعدات محلية سلوك الأفراد اتجاه المؤسسات(النقابات، الجماعات المحلية، الجمعيات..)

source: Abdellatif .N. La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers : essai de modélisation économétrique. OP.CIT. P.110.

مما تقدم يتبين أن العوامل السابقة مأخوذة مجزئة سواء عن بعضها البعض، فيظهر عامل معين و كأنه مستقل عن الآخر، و من جهة ثانية لا يوجد في علمنا نموذج واحد يدخل كل العوامل المؤثرة على الجاذبية على الرغم من أهميتها كلها في جذب الـ(إ.أ.م). لذلك يتعين طرح محددات الجاذبية في إطار أوسع و أشمل.

كما أن العوامل السابقة، هي محددات لجذب الـ(إ.أ.م) إلا لأنها تحقق في نفس الوقت هدف الدول و هدف الشركات، فهي تدخل كمؤشرات بالنسبة للشركات لما تريد التوطن في مكان معين، و بالنسبة

للدول لما تطلب الـ(إ.أ.م). فمعدل معين للضريبة أو لسعر الفائدة أو...يحقق في الواقع هدفا داخليا للدولة، و هدفا للشركة، و من ذلك فهو عامل جذب. و عليه فليست كل معدلات الضريبة و كل أسعار الفائدة... هي عوامل جذب، بل أنها تصبح كذلك لما تحقق هدفا الدول و الشركات معا. و منه يتعين طرح مسألة الجاذبية، أولا في سياق أهداف الدول و الشركات و ثانيا في سياق أوسع و اشمل.

خلاصة المبحث الثاني

عادة ما تعتمد الدراسات النظرية على نماذج التجاذب في تحديد حجم التدفقات الاستثمارية بين الدول، مما يسمح بتحديد مجموعتين من العوامل: عوامل تؤثر إيجابا على هذه التدفقات و أخرى تؤثر سلبا عليها. الدراسات التجريبية تبين تعدد العوامل المؤثرة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، كما تختلف أهمية عامل أو مجموعة من العوامل من دراسة لأخرى.

إلا أن هذه العوامل عادة ما تؤخذ بعيدة عن مراكز قرارات الدول على الرغم من أن الواقع يؤكد على أن انجذاب الاستثمار إلى بلد معين يستلزم توافق بين هدفي مراكز قرارات و الدول. كما أن هذه العوامل تؤخذ مجزئة عن بعضها البعض و لا يوجد في علمنا نموذج واحد يدخل كل العوامل المؤثرة على الجاذبية على الرغم من أهميتها كلها في جذب الـ(إ.أ.م)، و تدخل كمؤشرات في حساب الشركات لما تريد التوطن في مكان معين، و في حساب للدول لما تطلب الـ(إ.أ.م).

لذلك يتعين النظر إليها كعوامل تحقق أهداف الدول و الشركات، و طرحها في إطار أوسع و اشمل.

المبحث الثالث: نحو بناء محددات توطن الاستثمار.

يتطلب النظر إلى عوامل انجذاب الاستثمار الأجنبي المباشر نحو دولة ما، من جهة أهداف الدول و الشركات و من جهة علاقته بالسياسة العامة للدولة.

المطلب الأول: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر بين المكاسب و التكاليف.

الاستثمار الأجنبي المباشر ليس غاية في ذاته، إذ أن الدول لا تعمل على جذب الاستثمار الأجنبي إلا لأنه يساهم في زيادة موارد الأمة و في النمو و التنمية بشكل عام. مقابل هذا، تتحمل الدول تكاليف (إعانات، مثلا...) كتنازل عن جزء من سيادتها، التي تظهر كتكليف لسياساتها الاقتصادية ككل مع متطلبات الاستثمار الأجنبي المباشر. في هذا السياق تصبح سياسات جذب الـ(إ.أ.م) تعبير عن التضحيات التي تقدمها الدول مقابل المكاسب التي تحققها من جراء توطنه بها. و إذا كانت مكاسب الدول هي عبارة عن آثار الاستثمار الأجنبي المباشر الايجابية على النمو، و ما يطلبه الـ(إ.أ.م) هو تحسين تنافسيته فان هذه التضحيات تتمثل في وضع شروط تحسينها بالبلد المضيف للاستثمار.

إذا فجاذبية الدولة للاستثمار الأجنبي تقوم على: توقع الدول تحقيق مكاسب من تدفق الـ(إ.أ.م) إليها و تحسين شروط تنافسية المؤسسات.

من ذلك فان تدفق الـ(إ.أ.م) نحو بلد معين يكون مقبولا في الحدود التي تكون فيها المكاسب المحققة متناسبة مع حجم التضحيات(التكاليف).

1- آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة.

إن المزايا التي تتوقعها البلدان المضيفة من توطن الاستثمار الأجنبي المباشر بها متعددة، و حسب مدى تحققها يكون البلد مستعدا لتقديم التضحيات المطلوبة.

يدور جدل تقليدي حول الآثار التي تتركها التدفقات الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة؛ فمن الخطاب المؤيد لتدفقه و المركز على الآثار الإيجابية(عامل تقدم و تنمية) و من ذلك اقتراح سياسات لتحرير حركته الدولية إلى الخطاب المقيد لهذه الحركة و المستند على الآثار السلبية(عامل تخلف و تبعية).

و على الرغم من عدم التيقن من هذه الآثار أو تلك إلا أننا اليوم نشهد حركة متزايدة لهذه التدفقات، عززها تنافس الدول لاستقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، ترجمته سياسات لتشجيع التدفق هذا و أخرى للترويج للموقع.

سنهتم بثلاثة آثار كثيرا ما يتم التركيز عليها: التوظيف و تحويل التكنولوجيا و ميزان المدفوعات.

1-1- الأثر على التوظيف

إن العلاقة بين الـ(إ.أ.م) و التوظيف معقدة وتحليلها لا يستند إلى أسس نظرية، أما الدراسات التجريبية فلا تجمع على رأي واحد فمنها ما أجمعت على إيجابية العلاقة و منها ما أجمعت على سلبيتها¹.

و بشكل عام فقد تضاعف حجم المخزون من الـ(إ.أ.م) في العالم خلال 85-92 بثلاثة مرات في حين لم يزداد التوظيف في الـ (ش.م.ج) إلا بنسبة 12% لنفس الفترة. و تأتي هذه الزيادة في التوظيف أساسا من فروع هذه الشركات في الخارج(32%)². مما يدل على هذه الاستثمارات تخلق فرص عمل في بلدها الأصلي أكثر مما تخلقه في الخارج.

في دراسة تجريبية حول اثر الـ(إ.أ.م) على التوظيف في تونس تبين أثرها الإيجابي، و تبين نفس الدراسة أن اغلب هذه الوظائف تم خلقها في القطاع الصناعي و بالضبط في النسيج و الملابس (77% من

¹ Tersen. D et Bricot.J-I, L'investissement international, Op.Cit, P.184.

² Ibid, P.185.

مجمّل الوظائف التي خلقها الـ(إ.أ.م) خلال الفترة 73-95 في تونس)¹. نفس الملاحظة تصدق على أوروبا الجنوبية².

و يتوقف التوظيف بشكل عام على تقنيات الإنتاج المستخدمة؛ فالتقنيات الكثيفة العمل أكثر إدارا للتوظيف من التقنيات كثيفة رأس المال. و كذلك على طبيعة الاستثمارات ذاتها إن كانت استثمارات بالكامل أم عبارة عن تملكات أو اندماجات، هذه الأخيرة اقل خلقا للتوظيف مقارنة بالأولى. و على نوع المصنع إن كان لصنع مركبات أو لصنع منتج تام أو مصنع للتركيب فقط. و حسب كل نوع من هذه المصانع يتوقف التوظيف.

1-2- الأثر على تحويل التكنولوجيا

ليس من الضروري التأكيد على أهمية التكنولوجيا في عملية التنمية. و ما دامت الشركات متعددة الجنسيات هي في غالب الأحيان منتجة و ناشرة للتكنولوجيا عبر العالم، فالدول تحاول الاستفادة من التحويل التكنولوجي بجذب هذه الشركات إليها من خلال الوفورات التكنولوجية Spillovers التي تحصل عليها.

و لا يجب أن يفهم من هذا أن الشركات تنشر كل تكنولوجياتها في الموقع الذي تتوطن فيه، فالاحتكار التكنولوجي هو مصدر تموقعها في السوق، لذلك فهي تعمل جاهدة للحفاظ على موقعها الاحتكاري هذا: بتأجيل تقليد تكنولوجياتها، أو الاستخدام الداخلي لأنشطة البحث و التنمية، فخلال الفترة 86-92 لوحظ أن 97% من الصادرات التكنولوجية للشركات الأمريكية المتعددة الجنسية اتجهت إلى فروعها في الخارج و أن 91% من واردات هذه الأخيرة آتية من الشركة الأم. إذا فالتكنولوجيا التي يتم نشرها في الواقع هي التي ترغب الشركة في نشرها و التي أصبحت عادية.

و لقد لوحظ من خلال عدة دراسات أن الوفورات التكنولوجية الخارجية لا تظهر في كل المناطق بنفس القدر، فأثرها يكون كبيرا في المناطق التي لها مزايا تكنولوجية في السابق، أي التي لها قاعدة تكنولوجية ذاتية و التي لا يتطلب الأمر إلا تحريكها³. على عكس ذلك في المناطق ضعيفة الطاقات

¹Bellon. B. et Goua. R, IDE, et développement industriel méditerranéen. Op.Cit, P.167.

² Tersen. D et Bricot.J-I, Op.Cit, P.184

³ معتمدا على سابقه بين أن Findlay نموذج بين فيه أن الانتشار يتم بصورة ميكانيكية. في 1978 فيندلاي Monsfield في 1961 قدم مونسفيلد الانتشار التكنولوجي كان متوقف على مهارات و قدرات البلد المستقبل للتكنولوجيا أي على مدى توفر الأرضية الملائمة. في 1990 قدم نموذجا بين من خلاله أن الـ(إ.أ.م) يساعد على تراكم راس المال البشري في الدول المضيفة و من ذلك زيادة معدل النمو في المدى Wang وونج أن التكنولوجيا و إنتاجيات الشركات المحلية تزداد بدخول الشركات الأجنبية إلى أسواقها. لذلك يري كوكو أن Kokko البعيد. في 1994 بين كوكو سياسات ترقية الـ(إ.أ.م) يتعين أن تتركز في الصناعات ذات الطاقات التكنولوجية العالية نسبيا حتى يسهل الانتشار التكنولوجي و لا تتمكن الشركات الأجنبية من الهيمنة على الأسواق المحلية. انظر:

Bellon. B. et Goua. R. IDE, et développement industriel méditerranéen, Op.cit, P.136.

التكنولوجية حيث تبين أن الشركات الأجنبية قد كانت عامل تثبيط للتعلم و معيقا للشركات المحلية في تطوير تكنولوجياتها الخاصة. و لا يجب أن يفهم من هذا أن الدول النامية لا تستطيع الاستفادة من التحويل التكنولوجي، فالدول التي تقبل التبعية التكنولوجية تجاه الـ(ش.م.ج)، هي دول تستهلك تكنولوجيا هذه الشركات و تعمل على ترفيتها في جسم الجهاز الاقتصادي ككل¹.

تبين التحاليل النظرية صعوبة التحويل التكنولوجي إلى الدول النامية فهو ليس آليا و مكلفا و عشوائيا إذ أن التقنيات التي تطورت في الدول المتقدمة ليست بالضرورة ملائمة لظروف الدول المضيفة. من ذلك فان وضع سياسات تكنولوجية في إطار سياسة لترقية الاستثمار الأجنبي تبدو مفيدة، من حيث أنها تساعد على انتقاء و إعادة إنتاج و تكييف التكنولوجيا القادمة. إذا فمشكلة تحويل التكنولوجيا هي في الحقيقة مسألة تحكم تكنولوجي.

بشكل عام إن اثر الـ(إ.أ.م) في مجال تحويل التكنولوجيا ممكن في حدود قدرة البلد على تطوير قدرات ذاتية على التعلم و التحكم التكنولوجي.

1-3- الأثر على ميزان المدفوعات

في هذه الحالة يتعين التمييز بين اثر الـ(إ.أ.م) على الميزان التجاري و الأثر على تمويل الاقتصاد الوطني ككل أي الأثر على ميزان راس المال و العمليات المالية.

بالنسبة لدور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل الاقتصاد الوطني، يظهر هنا كممول لرصيد العمليات الجارية، و يكون هذا الأثر إيجابيا في المدى القصير حيث يؤدي إلى زيادة تدفقات مالية واردة في المراحل الأولى من الاستثمار، إلا أنها تضعف مع مرور الزمن بسبب التحويلات المعاكسة-الأرباح المحولة أو إتاوات التكنولوجيا..- أي أن الأثر على ميزان المدفوعات متوقف على العلاقة بين التحويلات المعاكسة و التدفقات الرأسمالية. فيكون الأثر موجبا إذا كانت التدفقات الرأسمالية أكبر من التدفقات الخارجية و العكس صحيح².

و على الرغم من عدم يقينية الآثار الايجابية للاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أننا نفترض أن الدول تتوقع تحقيق مكاسب ايجابية صافية من هذه التدفقات. بالفعل عند قبولنا أن قرار تحرير تدفقات الاستثمار يقوم على حساب بين الآثار الايجابية و التضحيات المقدمة في شكل تكيف السياسات الاقتصادية و السياسات العامة بشكل عام، فان الأثر الصافي يكون موجبا؛ أي أن الآثار الايجابية التي يتركها الاستثمار تفوق التضحيات المقدمة من طرف الحكومات.

¹ Tersen. D et Bricot.J-I; L'investissement international .Op.Cit, P.188.

² Tersen. D et Bricot.J-I; L'investissement international .Op.Cit, Pp.147-157.

إذا فالدول تعمل على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لأنه يساهم في النمو بها، من خلال العديد من الآليات.

2- الجاذبية و تنافسية المؤسسات

بيننا سابقا أن الشركات تتوطن في الخارج بهدف تحسين تنافسيتها، و أن هذه الأخيرة تستلزم توفر اسواقا غير تامة، ففي هذه الأسواق تتمكن الشركات من ممارسة هيمنتها، مما يسمح لها بتحقيق ريع. ترتب الشركات الدول حسب قدرتها على تعظيم هذا الربح.

و الجاذبية باعتبارها صورة ترسمها المؤسسة عن الدولة أو الإقليم (الجهة) هي من دون شك، مبنية على معطيات متعلقة بقدرة هذه الدولة أو الإقليم على تحسين تنافسية المؤسسة.

من ذلك فالدول الجاذبة للاستثمار هي دول توفر مثل هذه الأسواق، ففيها يمكن للمؤسسة أن تبيع بأسعار أعلى أو تخفض من تكاليفها. على أساس ذلك فكل العوامل التي تؤدي إلى تحقيق هذا الغرض (البيع بأسعار أعلى أو تخفيض التكاليف)، هي عوامل محددة لجاذبية الموقع أو الدولة ككل، و هي بالدرجة الأولى محددة لتنافسية المؤسسات.

بالفعل فاستغلال مزايا خاصة تكون المؤسسة قد طورتها سابقا في أسواق الدول المضيفة أو توفر ظروف ملائمة لبناء مزايا خاصة (موارد خاصة) أو إمكانية التمتع كاحتكار، أو النفاذ بشكل تفصيلي لأسواق عوامل الإنتاج،... كلها عوامل تسمح- كما رأينا- بتحسين تنافسية المؤسسات و منه تحقيق ريع أعلى، و بالتالي فهي عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن التضحيات التي يتعين للبلد أن يقدمها هي التكيف مع الاستثمار الأجنبي المباشر، بالشكل الذي يسمح له بتعظيم الربح. يظهر هذا التكيف من خلال توفير شروط تعمل على تحسين العوامل السابقة.

غير انه يتعين التنبيه إلى أن هذه الشروط يجب أن لا تتعارض مع أهداف الدولة أو المجتمع بمعنى انها تؤدي إلى تحسين النمو أيضا. فهي شروط تحقق هدفين: هدف الدول و هدف الشركات. و منه فان محددات الجاذبية و توطن الاستثمار الأجنبي المباشر هي مجمل الشروط التي تؤدي إلى تحقيق أهداف الدول و الشركات. و لما كانت أهداف الدول هي النمو و أهداف الشركات عي تحسين التنافسية فان محددات الجذب و التوطن هي الشروط التي تحسن من النمو و تنافسية الشركات.

المطلب الثاني: الجاذبية و السياسة العامة للدولة.

إن أدوات السياسات الاقتصادية التي تعمل على تحسين الشروط السابقة، شروط تحسين التنافسية و النمو، تعتبر بمثابة عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. فهي تسمح بتهيئة المكان، و اعداده، وتجهيزه بالشكل الذي يعزز من تنافسية المؤسسة الوافدة و يحقق النمو.

1- عوامل الجاذبية و السياسات العامة

تؤكد العديد من الأفكار سواء الصادرة عن مختلف المنظمات الدولية أو عن بعض الكتاب المهتمين بتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر، على وجود علاقة وطيدة بين السياسات الاقتصادية و العامة بشكل أوسع و بين جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر. فيبين هؤلاء الخبراء أو الكتاب أن قرار التوطن في الخارج يرتبط بسياسات الدولة ككل، مما يدل من جهة أخرى على أن العوامل التي اشرنا إليها سابقا هي مهمة باعتبارها تدرج في سياق هذه السياسات، لكن طرحها مجزئة ربما قد يغفل عاملا أكثر أهمية لم يدرج في التحليل. و عليه يتعين النظر إلى محددات الجاذبية في إطار أوسع و اشمل، و هذا لا يتأتى إلا لما ينظر إليها في سياق السياسات العامة للدولة ككل.

كتضحيات تقدمها الدول للاستثمار الأجنبي المباشر فان سياسة الجذب هي إذا أدوات سياسة الدولة العامة، سواء كانت موجهة للاستثمار أو إلى محيطه القريب أو البعيد والخاصة بتحسين تنافسية المؤسسات الوافدة و المتوطنة بها. و باعتبارها أدوات السياسة العامة فهي تهدف إلى تحقيق النمو.

لذلك تظهر السياسات الموجهة للاستثمار، و سياسات الترويج للاستثمار الأجنبي و السياسات الاقتصادية و ... المتوافقة معه، كلها أدوات سياسة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. و تساهم كلها في زيادة حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل.

و عليه فعوامل الجذب هي أدوات السياسة العامة، التي تؤثر على قرار توطن الشركات الأجنبية بالبلد المضيف.

2- عوامل التوطن و المستويات الجغرافية

كنا قد بينا سابقا أن التوطن اختيار مكاني و اندماج مكاني، فالشركات تختار الدول أولا و الأقاليم ثانيا، في داخل الدولة الواحدة، من ذلك فعوامل التوطن (التنافسية و النمو) هي عوامل ذات مستوى كلي و ذات مستوى إقليمي. و عليه فعوامل التوطن تتمثل أساسا في مدى قدرة الإطار الكلي و الإقليمي في تحسين تنافسية المؤسسات و في تحسين النمو على المستويين الكلي و الإقليمي.

بالفعل فللتوازنات الاقتصادية الكلية (الميزانية العامة و ميزان المدفوعات التضخم و أسعار الفائدة الأسعار)، و النسيج الإنتاجي، و المنظومة القانونية و أداء بيئة الأعمال و مظاهر الفساد و الحرية و ... كلها من قبيل العوامل المؤثرة على تنافسية المؤسسات و على النمو في البلد المعني.

و لما كانت هذه العوامل تتعلق كلها بالسياسات الاقتصادية الكلية و الإقليمية المنفذة في البلد المعني. تصبح السياسات المتضمنة لها ذات تأثير بالغ على توطن الاستثمار. بالفعل للسياسة الاقتصادية آثار على مختلف الأسواق، و على مدى استقرار وشفافية المنظومة التشريعية والقانونية و مدى استقلالية

العدالة...¹. كما لها آثار أيضا على العوامل الخاصة بالإقليم الذي تتوطن فيه المؤسسات، سواء كموارد خاصة أو كتكتل إقليمي للأنشطة الاقتصادية أو كتوفر لبنيات تكوينية و بحثية و جامعات أو تجهيزات خاصة،.... تساهم كل هذه العوامل في تحسين صورة الموقع لدى المتعاملين و وبالتالي جاذبيته.

و هكذا فان السياسات الاقتصادية في ظل هذه التغيرات الدولية المتميزة بالانفتاح، هي ايضا سياسات لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر. و منه بقدر ما تكون هذه السياسات ناجحة بقدر ما يكون لها تأثير على تنافسية المؤسسات، و من ذلك جذبها نحو هذه الدول.

خلاصة المبحث الثالث

يتعين طرح محددات جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في:

-سياق أهداف الدول و الشركات: حيث تعمل الدول على جذب الاستثمار الأجنبي لأنه يساهم في النمو و التنمية بشكل عام. مقابل هذا، تقدم تضحيات متمثلة في تكييف سياساتها الاقتصادية مع متطلبات الاستثمار الأجنبي المباشر. و إذا كان هذا الأخير يهدف إلى تحسين تنافسيته، فان جذب الدولة للاستثمار الأجنبي يقوم على توقعها بتحقيق مكاسب من تدفق الـ(إ.أ.م) إليها متناسبة مع شروط تحسين تنافسية المؤسسات بها. و عليه تدرج سياسات جذب الـ(إ.أ.م) في إطار التضحيات التي تقدمها الدول للاستثمار، فتهياً المكان، و تعده، و تجهزه بالشكل الذي يعزز من تنافسية المؤسسات الوافدة، و يحقق أهداف الدولة. و في إطار أوسع و اشمل، أي إدراجها في سياق السياسات العامة للدولة ككل. فسياسة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر هي أداة سياسة الدولة الخاصة بتدقيقه. و عليه فمحددات جذب الـ(إ.أ.م) هي جزء من أدوات السياسة العامة، التي تؤثر على قرار توطن الشركات الأجنبية بالبلد المضيف. و إذا كان قرار التوطن في الخارج يتأثر بالعوامل التي تؤدي إلى تحسين التنافسية، و بجملة معينة من أدوات السياسات العامة، فان محددات التوطن هي أدوات السياسة العامة التي تحسن من تنافسية المؤسسات، و تساهم في تحقيق النمو.

و نظرا لكون التوطن اختيار مكاني و اندماج في نظام مكاني، فالشركات تختار الدولة أولا ثم الإقليم أو الموقع الذي توطن فيه استثمارها ثانيا، من ذلك فالمحددات السابقة هي أولا محددات كلية و ثانيا محددات إقليمية.

إن محددات التوطن تتمثل أساسا في مدى قدرة الإطار الكلي و الإقليمي في تحسين تنافسية المؤسسات و في تحسين النمو الكلي و الإقليمي.

¹ .Bellon B Gouia.R, IDE Et Développement Industriel Méditerranéen Op.Cit, P.184
Et C A Michalet, F.M. N Et Attractivité Des Territoires Université Paris Dauphine
<http://mapage.noos.fr/RVD/Michalet.html>

خلاصة الفصل الرابع

يشير مفهوم الجاذبية إلى الصورة التي يرسمها المتعامل الأجنبي عن الدولة المضييفة، و تؤدي إلى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر و منه فهي قدرة بلد ما على الجذب و المحافظة على المؤسسات و الأنشطة المتوطنة فيه. فهي إذا مفهوم شامل لا يخص المؤسسات فقط، بل يمتد أيضا إلى عوامل الإنتاج الأخرى، أيدي عاملة مؤهلة، أنشطة إستراتيجية... و مفهوم نسبي، فالاقتصاد هو جاذب للاستثمار بالنسبة لدول أخرى أو بالنسبة لفترة سابقة أو غيرها... و لا قيمة للجاذبية إلا عندما تساهم في تحقيق النمو و عدالة توزيع الدخل و .. و منه فالجاذبية تعزز التنافسية الدولية، التي تعزز بدورها الجاذبية.

في قياس مدى جاذبية دولة ما مقارنة بالدول الأخرى، يمكننا الاعتماد على التدفقات الفعلية للاستثمار إما بمقارنتها زمنيا أو مكانيا أو بنسبتها إلى مؤشرات كلية أخرى، أو على مؤشر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية.

يبني مؤشر مؤتمر الأمم المتحدة لتجارة و التنمية على مؤشرين: الأول يدل عن مدى قدرة البلد على جذب الاستثمار "مؤشر أداء التدفقات الداخلة الكامنة للاستثمار الأجنبي المباشر و الثاني يقيس التدفقات الفعلية الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر مؤشر أداء التدفقات الفعلية.

و تعتمد النماذج التي حاولت دراسة الجاذبية على نماذج التجاذب Modèles gravitationnels المستخدمة في مجال تحديد حجم التجارة الدولية بين بلدين ثم وسعت إلى مجال الاستثمار. و من الناحية التجريبية نجد أن عوامل الجذب هي نفسها عوامل التوطن، التقليدية و تبين تعدد العوامل المؤثرة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و اختلاف أهمية عامل أو مجموعة من العوامل من دراسة لأخرى.

طرح هذه العوامل بهذه الصورة، يبدو أنها مجزئة عن بعضها البعض، و لا يوجد في علمنا نموذج واحد يدخلها كلها في التحليل، برغم أهميتها في جذب الـ(إ.أ.م). و كونها تدخل كمؤشرات في حساب الشركات لما تريد التوطن في مكان معين، و في حساب الدول لما تطلب الـ(إ.أ.م). فانه يتعين النظر إلى محددات الجاذبية كعوامل تحقق أهداف الدول و الشركات و طرحها في إطار أوسع و اشم.

فلا تعمل الدول على جذب الاستثمار الأجنبي إلا لأنه يولد آثار ايجابية بالدول المضييفة، غير انه يتطلب تضحيات تقدمها كتنازل عن جزء من سيادتها، متمثلة في التكيف بما يضمن للاستثمار الأجنبي تعزيز و تحسين تنافسيته. و تمثل سياسات جذب الـ(إ.أ.م) هذه التضحيات التي تقدمها الدول للاستثمار، فتهيئتها و اعدادها و تجهيزها للمكان بالشكل الذي يعزز من تنافسية المؤسسة الوافدة.

كما تشير كثير من الدراسات على وجود علاقة ارتباط بين السياسات العامة و التوطن، و منه تصبح سياسة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر هي أداة سياسة الدولة العامة الخاصة بتدفقه، و بالتالي

تصبح محددات جذب الـ(إ.أ.م) هي جزء من أدوات السياسة العامة، التي تؤثر على قرار توطن الشركات الأجنبية بالبلد المضيف.

و لما كان قرار التوطن في الخارج يتأثر بالعوامل التي تؤدي إلى تحسين التنافسية، و بجملة معينة من أدوات السياسات العامة، فهو أي قرار التوطن يتأثر بأدوات السياسة العامة التي تحسن من تنافسية المؤسسات، و تساهم في تحقيق النمو.

و بحكم أن الشركات تختار الدولة أولاً ثم الإقليم الذي توطن فيه استثمارها ثانياً، من ذلك فالمحددات السابقة هي أولاً محددات كلية و ثانياً محددات إقليمية. و عليه فالمقاربة السليمة لدراسة توطن الاستثمار تبدأ من البعد الكلي ثم البعد الإقليمي في التحليل. و على أساس ذلك تتمثل عوامل التوطن (توطن الاستثمار الأجنبي المباشر) في مدى قدرة الإطار الكلي و الإقليمي في تحسين تنافسية المؤسسات و في تحسين النمو الكلي و الإقليمي.

و بحكم ارتباط هذه العوامل بالسياسات الاقتصادية الكلية و الإقليمية، فان تحليل التوطن يتعين أن يستند على تحليل السياسات الاقتصادية الكلية و الإقليمية.

خلاصة الجزء الثاني

المكان كالمحيط، يعبران عن نظام تتفاعل فيه المؤسسة لتحقيق أهدافها. هذا النظام يمكن أن يكون قريبا من المؤسسة أو بعيدا عنها، يتمثل الاقليم كمستوى جغرافي، المحيط القريب، و الدولة كنظام كلي، المحيط البعيد.

لذلك فالتوطن:

أولا: يستلزم توفر عنصرين على الأقل:

- المؤسسة أو النشاط باعتبارها مركز قرار.

- المكان، أيضا باعتباره مركز قرار (حكومة).

و منه فهو يعبر عن توفيق هدف مركزي القرار. فالدول تطلب آثار ايجابية من التوطن و الشركات تطلب تحسين نتائجها.

ثانيا يترتب كاختيار مكاني:

- جعل المكان في صميم النظرية الاقتصادية، أي إدخال البعد الجغرافي في التحليل الاقتصادي، مما يستلزم إدخال تكاليف النقل و الوفورات الخارجية و الداخلية، هذه الأخيرة لا يمكن تحليلها في إطار المنافسة التامة. و بالتالي تصبح المنافسة الغير تامة و الإنتاج بمرود متزايد هي فرضيات التحليل.

- أن قرار التوطن يتم على مستويين جغرافيين: اختيار الدولة أو النظام الكلي ثم اختيار الإقليم.

- يترتب على ذلك أن العوامل المؤثرة على قرار التوطن هي ذات مستويين جغرافيين: الأول كلي و الثاني إقليمي.

ثالثا: يترتب عنه كاندماج في نظام مكاني:

- بناء المؤسسة لنسيج من العلاقات مع عناصر المحيط الذي تتوطن فيه، و هذا يتطلب وقتا و وجود شبكات اتصال و خصوصية للمكان.

- وضع قواعد و أسس تحدد طبيعة العلاقات في داخل النظام المكاني. الدولة هي الجهة الوحيدة القادرة على تحديد مثل هذه الضوابط من خلال وسائلها المادية و القانونية و التشريعية...

- اتخاذ الـ(إ.أ.م) أشكال معينة عند التوطن.

كما رأينا يتعين تحليل توطن الاستثمار الأجنبي المباشر في سياق العمليات الملاحظة في العشرينين الأخيرتين من القرن الماضي، تدويل الشركات و الدول، تدويل الشركات من خلال الـ(إ.أ.م) و الدول من خلال جاذبيته.

و بالنظر إلى أن قرار التوطن متعلق بالشركات و بالدول، فإنه يتعين علينا تيرير أهداف الدول و الشركات من عملية التدويل هذه.

بالنسبة لتدويل الشركات من خلال الاستثمار. هو مبرر بالنسبة لمدخل التجارة الخارجية بالحواجز التجارية بين الدول و بالنسبة لمدخل الاقتصاد الصناعي بشكل السوق، الاستثمار يكون الشكل الأمثل للتدويل إذا تمكنت الشركات من غلق أسواق توطنها، سواء بسبب سلوكها الاحتكاري أو بسبب التكلفة الثابتة، أما مدخل الاستخدام الداخلي للنشاط فإنه يرى أن المقارنة بين تكلفة التعاقد داخل المؤسسة و خارجها أي في السوق هي المحدد للاستثمار من عدمه. و تقوم نماذج التحليل السابقة) مدخل الاقتصاد الصناعي و الاستخدام الداخلي للنشاط) على وجود أسواق غير تامة.

غير أن التحاليل التي رافقت التحولات العالمية الراهنة، كانت تشير إلى أن التدويل بالاستثمار يستهدف تحسين تنافسية المؤسسات. و تعتبر أن هذا التحسين يمكن أن يمر عبر استغلال أو بناء أصول في الخارج،.....

و انجاز عملية الاستثمار لا يمكن فهمها بشكل تام إلا إذا اقترنت أيضا بعملية توطن الـ(إ.أ.م). فهذه الاخيرة أي عملية التوطن تاتي كمرحلة لاحقة لعملية التدويل. فالشركات تقرر أولا لماذا تتدول بالاستثمار و ثانيا أين توطن الاستثمار. على أساس ذلك و نظرا لما تقدم فإن هدف المؤسسات من التوطن يبقى تحسين التنافسية في الدول التي تتوطن بها أو تتدول باتجاهها. إذا فراس الخيط في البحث عن محددات التوطن بالنسبة للشركات هو تحسين التنافسية في الخارج.

رغم تعدد تعاريف التنافسية إلا أنها تتفق في اغلبها على أنها قدرة على النمو و مواجهة المنافسين و التميز و الإنتاج و البيع بأسعار اقل.

يمكننا تحليل التنافسية من خلال مدخلين: مدخل الاقتصاد الصناعي أو في إطار مدخل الموارد. بالنسبة للمدخل الأول فإن تحسين مردودية المؤسسات يتم بالتموقع الجيد في القطاع الجيد. و تتأثر بنية القطاع و الميزة التنافسية بـ: التكنولوجيا و اختيار المنافسين الجيدين و العوامل الهيكلية لتطور التكاليف و التميز.

أما بالنسبة للمدخل الثاني، لا تتوقف الميزة التنافسية على العوامل الخارجية كما في التحليل السابق و إنما على ما تمتلكه المؤسسة من موارد و مهارات. و ليست كل الموارد هي مولدة للميزة التنافسية بل ان هناك موارد خاصة تتميز:

- أن تكون للمورد أو الكفاءة قيمة تسمح للمؤسسة بإجراء المقارنات المختلفة زمنيا و مكانيا.
- أن تكون نادرة أي أن تملكها يكون من طرف المؤسسة لوحدها.
- أن تكون صعبة التقليد.
- أن تكون مدتها طويلة.
- أن يكون إحلالها صعب.
- أن تكون مملوكة من طرف المؤسسة.

إن وضع التنافسية كعامل تدويل و توطن المؤسسات في الخارج، يتطلب منا معرفة العوامل التي تؤدي إلى تحسينها في الخارج. و هو ما يستلزم التوفيق بين محددات التدويل و محددات التنافسية. نعرف التنافسية على أنها قدرة على تحقيق ريع أعلى من المتوسط في القطاع، يستلزم هذا تحقيق: إما ريع وحدة أعلى او نمو مستمر في أسواق مبيعاتها. يوفق هذا التعريف بين فرضيات التحليل الجغرافي و فرضيات التدويل بالاستثمار (المنافسة الغير تامة).

في أسواق كهذه يتحقق الريع من خلال الاستثمار في الخارج إما:

- ◀ من البيع بأسعار أعلى، في هذه الحالة تحقق المؤسسة ريعا احتكاريًا ينتج:
 - من وجود حواجز معينة على الأسواق يسببها: تمتع الشركة بميزة خاصة تحقق لها احتكارا في الأسواق: وفورات حجم داخلية، تفضيل المستهلك لسلعة ما.
 - التموقع كاحتكار في أسواق السلع.
- ◀ أو من تخفيض التكاليف مما يؤدي إلى تحقق ريع تفاضلي تحصل عليه المؤسسة من:
 - التمتع بميزة خاصة تمكنها من تخفيض التكاليف مقارنة بمنافسيها متمثلة في:
 - رأس مال مادي أو بشري أكثر مردودية.
 - امتلاك أو السيطرة على تقنية أكثر تطورا.
 - تنظيم فعال للإنتاج.

▪ الوصول إلى أسواق عوامل الإنتاج بشكل تفضيلي مما يؤدي إلى سوق عوامل إنتاج غير تامة.

إذا فالتوطن في الخارج، يستلزم تحقيق المؤسسات لريع أعلى من متوسط الريع في المؤسسات المنافسة، هذا الأخير ينتج إما من البيع بأسعار أعلى أو بتخفيض في التكاليف، يتحقق هذا إما من امتلاك ميزة خاصة (سواء تسمح بتمييز منتجات المؤسسة أو بتخفيض تكاليفها) أو التمتع كاحتكار، سواء من خلال السلوك الاستراتيجي أو بتبادل التهديدات أو بالوصول إلى أسواق عوامل الإنتاج بشكل تفضيلي.

كما بينا فان هذا غير كاف لاتمام الاستثمار إن لم تكن الدولة المضيفة مستعدة لقبول تدفق الـ(إ.أ.م) إليها، بمعنى إن لم تعمل الدول على بسط الشروط اللازمة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

و الجاذبية هي قدرة بلد ما على الجذب و المحافظة على المؤسسات و الأنشطة و عوامل الإنتاج المتوطنة فيه. فهي إذا مفهوم شامل و نسبي، حيث أن البلد القادر على الجذب قد يفقد ذلك مستقبلا، و لا قيمة لجاذبيته إلا عندما تساهم في تحقيق النمو.

يمكن قياس مدى جاذبية دولة ما مقارنة بالدول الأخرى، بالمقارنة الزمنية أو المكانية للتدفقات الفعلية للاستثمار الأجنبي المباشر. أو بنسبة هذه التدفقات إلى مؤشرات كلية أخرى. و يمكن قياسها أيضا بالاعتماد على مؤشر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية.

تعتمد النماذج التي حاولت دراسة الجاذبية على نماذج التجاذب Modèles gravitationnels المستخدمة في مجال تحديد حجم التجارة الدولية بين بلدين ثم وسعت إلى مجال الاستثمار. و من الناحية التجريبية نجد أن عوامل الجذب تتعدد و تختلف الأهمية المعطاة لعامل أو مجموعة من العوامل من دراسة لأخرى. إن أخذ هذه العوامل بهذه الصورة المجزئة- إذ أننا لم نصادف نموذجا واحدا يدخل كل العوامل في التحليل، فقد يؤدي إلى إهمال عامل معين رغم أهميته، ناهيك عن أن كل العوامل مهمة في جذب الـ(إ.أ.م).

كما أن أي عامل معين يدخل في الواقع في حساب الشركات لما تريد التوطن في مكان معين، و في حساب الدول أيضا لما تطلب الـ(إ.أ.م).

لذلك يتعين طرح محددات الجاذبية في إطار أوسع و اشمل، و النظر إليها كعوامل تحقق أهداف الدول و الشركات.

الدول إذا لا تطلب الـ(إ.أ.م) إلا لأنها تتوقع أن يولد اثارا ايجابية بها، مقابل ذلك يتعين عليها تقديم توضيحات للمستثمر الأجنبي، متمثلة في تكييف سياساتها العامة مع متطلبات الـ(إ.أ.م). فسياسات جذب الـ(إ.أ.م) تمثل هذه التوضيحات التي تقدمها الدول للاستثمار و التي لا تتعارض مع أهداف الدولة.

إذا فالتوطن يتطلب التأثير على عوامل معينة بالدولة، لها تأثير على تنافسية المؤسسات و الوافدة.

كثيرة هي الدراسات التي تؤكد على وجود علاقة ارتباط بين السياسات العامة و التوطن، مما يجعل من سياسة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر هي أداة سياسة الدولة العامة الخاصة بتدفقه، و بالتالي تصبح محددات جذب الـ(إ.أ.م) هي جزء من أدوات السياسة العامة، التي تؤثر على قرار توطن الشركات الأجنبية بالبلد المضيف. هذا الأخير كما نعلم يتأثر بعوامل تحسين التنافسية و بحكم تأثيره أيضا بمجموعة معينة من أدوات السياسات العامة فهو يتأثر إذا بأدوات السياسة العامة التي تحسن من تنافسية المؤسسات، و تساهم في تحقيق النمو.

و لما كان قرار التوطن متراتب جغرافيا أي أن الشركات عندما تختار التوطن في بلد ما تختار الدولة أولا(النظام الكلي) ثم الإقليم. فان المقاربة السليمة لتحليل عوامل التوطن تبدأ بتحليل العوامل المؤثرة عليه على المستوى الكلي(الدولة ككل) ثم العوامل الإقليمية. أي تحليل العوامل الكلية و الإقليمية المؤثرة على التوطن.

الجزء الثالث: المحددات الكلية و الإقليمية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الأول: المحددات الكلية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر .

الفصل الثاني: المحددات الإقليمية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر .

الفصل الثالث: السياسات الاقتصادية الكلية.

الفصل الرابع: سياسات النمو الإقليمية.

الفصل الخامس: التنافسية الدولية.

الجزء الثالث: المحددات الكلية و الإقليمية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد

يتأثر قرار التوطن في الخارج بجملة من العوامل الكلية المرتبطة باختيار الدولة، و الإقليمية المرتبطة باختيار الإقليم الذي تنفذ فيه الشركة استثمارها.

و لما كانت هذه العوامل هي تقاطع بين محددات النمو و محددات التنافسية-كما بينا في الفصل السابق-. و باعتبارها أدوات السياسة الاقتصادية التي تؤثر على قرار التوطن، فان الدولة يمكنها التأثير عليها من خلال سياساتها الاقتصادية التي تنفذها، سواء على المستوى الكلي أو الإقليمي. و عليه فالأداء الجيد للسياسات الاقتصادية يسمح بتحسين تنافسية المؤسسات و النمو، و من ذلك زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها.

من ذلك يحاول هذا الجزء، أولاً تحليل المحددات الكلية و الإقليمية للتوطن، في الفصل الأول و الثاني و تحليل السياسات الاقتصادية الكلية و الإقليمية في الفصل الثالث و الرابع، ثم تحليل التنافسية الدولية باعتبارها مؤشر لتقييم أداء السياسات الاقتصادية في الفصل الخامس.

الفصل الأول: المحددات الكلية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر

تقديم

تمثل العناصر المؤثرة على ربح(ربح) الشركة في البيئة التي يتم فيها الاستثمار، و هي مجمل العوامل المتغيرة و المتداخلة فيما بينها إلى حد كبير¹.

من ذلك ففعالية المؤسسة و مدى قدرتها على تحسين تنافسيتها متوقفة على ظروف المحيط الكلي التي تنشط فيه. و بقدر ما يؤدي هذا المحيط إلى تحسين فاعلية عوامل الإنتاج، سيؤدي من دون شك إلى تحقيق وفورات و أرباح في الإنتاجية على مستوى المؤسسات.

بالفعل فحماية حقوق الملكية و تحسين المستوى التكويني العام و شروط إنتاج البحث العلمي و المعرفة بصورة عامة، و توفير بيئة أعمال مناسبة للشركات، و البنية التحتية.... كلها عوامل تحسن من الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و تترجم على مستوى المؤسسات كنمو في الأرباح.

و لا تتأثر هذه العناصر بالسياسات الحكومية فحسب بل بالكيفية التي تتفّذ بها أيضا مما يجعل سلوكات السلطات العامة ذات دلالة واضحة بالنسبة لقرار المؤسسات، خاصة المتعلقة منها بالرشوة و المصادقية².

نحاول من خلال هذا الفصل تحليل عنصرين:

- علاقة الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج بالنمو الاقتصادي و بتنافسية المؤسسات و العوامل المؤثرة عليها (المبحث الأول).
- طبيعة العوامل الكلية و علاقتها بتدفقات الاستثمار الوافد (المبحث الثاني).

¹ www.rezgar.com/world.art.asp?aid=19292

برنامج الإصلاح الاقتصادي وسياسات تشجيع الاستثمار في سورية

², Banque mondiale, 2005 Rapport sur le développement dans le monde, *Un meilleur climat de l'investissement pour tous*. Op, cit.

المبحث الأول: تحليل اثر العوامل الكلية على النمو و تنافسية المؤسسات.

في التحليل النيوكلاسيكي الأسواق المتميزة بالمنافسة التامة و الحرة كفيلة بتحقيق التوزيع الأمثل لعوامل الإنتاج، عندها يوزع الناتج على هذه العوامل حسب الإنتاجية الحدية لكل عمل. غير أن افتراض إنتاجية حدية متناقصة لعوامل الإنتاج، يؤدي إلى استنتاج مفاده انه في المدى البعيد يتجه النمو إلى التناقص في الدول التي راكمت أكثر من غيرها من العوامل (رأس المال)، مما يسمح بلحاق الدول التي مازالت في المراحل الأولية من عملية التراكم (الدول النامية)، و منه تقلص فجوة النمو بين هذه المجموعات الدولية.

لكن الواقع لا يثبت هذا التصور، إذ أن الدول المتقدمة مازالت مستمرة في تقدمها و أن الفجوة مازالت في التوسع بينها و بين اغلب الدول النامية. مما يدل على أن هناك عوامل داخلية محددة للنمو، هي الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.

سيتم من خلال هذا المبحث تحديد مفهوم الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج في المطلب الأول ثم دراسة العلاقة بين الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و تنافسية المؤسسات في المطلب الثاني.

المطلب الأول: مفهوم الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و علاقتها بالنمو الاقتصادي

ترجع التحاليل الأولى لمسألة الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، إلى سولو الذي كان يبحث أساسا عن حل لمشكلة التوازن في المدى البعيد عند هارود، مفترضا دالة إنتاج نيوكلاسيكية توافق فرضية المقاول الذي يبحث عن تعظيم أرباحه من خلال استعمال عوامل إنتاج متاحة بكميات محدودة و متناقص مردودها عند زيادتها¹.

في حالة انتفاء التقدم التقني يصل التحليل إلى أن زيادة الناتج الوطني تستلزم زيادة كمية عوامل الإنتاج أما الدخل الفردي فينتجه تطوره نحو التقلص، نظرا لافتراض إنتاجية حدية متناقصة لعوامل الإنتاج و مردود ثابت. لكن الوقائع لا تؤكد ذلك إذ أن الداخل الفردي كان يتزايد في الدول التي تراكم أكثر من غيرها من رأس المال، مما يستلزم افتراض وجود عامل آخر يسمح بتفسير ذلك. حيث افترض سولو دالة إنتاج من الشكل $Y=AF(K,L)$. يعبر A عن التقدم التقني الذي يفسر التطورات التي تطرأ على الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج عند كل ظهور له.

$$A = \frac{Y}{F(K,L)}$$

$$\frac{\Delta A}{A} = \frac{\Delta Y}{Y} - \frac{\Delta F_K}{F} - \frac{\Delta F_L}{F}$$

$$\text{بضرب } \frac{\Delta F_K}{F} \text{ في } \frac{K}{K} \text{ و } \frac{\Delta F_L}{F} \text{ في } \frac{L}{L}$$

¹ يفترض سولو في البداية انتفاء التقدم التقني غير انه يفترض وجوده من خارج النظام فيما بعد.

$$\text{نجد أن: } \frac{\Delta A}{A} = \frac{\Delta Y}{Y} - \frac{\Delta F_K}{F} \frac{\Delta K}{K} \frac{K}{K} - \frac{\Delta F_L}{F} \frac{\Delta L}{L} \frac{L}{L}$$

المقدارين: $w = \frac{\Delta F_L}{\Delta L}$ و $r = \frac{\Delta F_K}{\Delta K}$ يمثلان الناتج الحدي لكل من العمل ورأس المال و يتعادلان مع

سعر العمل و سعر رأس المال عند التوازن في سوق المنافسة التامة الحرة.

المقدارين $\psi = \frac{wL}{F}$ و $\chi = \frac{r.K}{F}$ يمثلان المساهمة النسبية لكل من العمل $\frac{r.K}{F}$ و رأس المال $\frac{r.K}{F}$ في

الناتج الوطني.

$$\dot{K} = \Delta K/K \quad \dot{L} = \Delta L/L$$

$$\dot{Y} = \dot{A} + K\dot{\chi} + L\dot{\psi} \quad \text{فان } \dot{Y} = \frac{\Delta Y}{Y} \quad \text{و} \quad \dot{A} = \frac{\Delta A}{A}$$

$$\text{إذا: } \dot{A} = \dot{Y} - K\dot{\chi} - L\dot{\psi} \quad \text{.....(1)}$$

تعرف هذه النتيجة بباقي سولو و تمثل جزء النمو الاقتصادي الذي لا يمكن تفسيره بزيادة كمية العوامل (العمل و رأس المال)، و إنما بالتقدم التقني، الذي يمثل التغيرات التكنولوجية، و تؤدي إلى تطور الإنتاجية أي الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.

المطلب الثاني: العلاقة بين الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و التنافسية

إن إثبات وجود علاقة بين الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و التنافسية، يفترض أولاً أن التقدم التقني يؤدي إلى تحسن أداء عوامل الإنتاج، أي له تأثير على إنتاجية العمل و إنتاجية رأس المال. و ثانياً التحقق من تلازم تغير إنتاجيات العوامل و تغير الإنتاجية الكلية. و إذا تأكد لنا ذلك، فإن تحسن مستوى أرباح المؤسسات في دولة ما مقارنة بالدول الأخرى، لا يرجع في الواقع إلى عوامل داخلية بالنسبة لها فحسب، بل أيضاً إلى كافة العوامل الخارجية ذات الطبيعة الكلية، المحددة للإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج. ومنه فتنافسية المؤسسات لا تتوقف على عوامل جزئية فقط و إنما على عوامل كلية أيضاً.

سنحاول تحديد العلاقة بين التقدم التقني و إنتاجية العوامل. ثم التحقق من العلاقة بين الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و إنتاجية عوامل الإنتاج على مستوى الاقتصاد ككل، و من ثم العلاقة بين الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و الإنتاجية الكلية القطاعية. و أخيراً محددات الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.

1- مفهوم التقدم التقني

إذا قبلنا أن التقدم التقني كعامل إنتاج، يؤدي تحسنه إلى زيادة الإنتاج دون أي تغير في كمية العوامل. فهو يؤدي إلى تحسن الإنتاجية الحدية للعمل أو لرأس المال أو لكليهما معاً. انطلاقاً من ذلك قدمت ثلاثة تعاريف أساسية للتقدم التقني¹:

1-1 - التقدم التقني المحايد (حسب هيكس Hicks)

¹ Lecaillon. J, Analyse macro-economique, edition cujas, paris 1969, Pp.67-80.

يؤدي ظهور التقدم التقني في مفهوم هيكس إلى تحسن الإنتاجية الحدية للعمل أو لرأس المال و أو لكليهما معا، في الحالة الأخيرة يعتبر التقدم التقني محايدا، و يدل على تضاعف الإنتاج بنفس مقدار التحسن الذي يطرأ على أداء العمل و رأس المال¹.

1-2- التقدم التقني المدمج في رأس المال و في العمل

إذا كان التقدم التقني مدمجا في رأس المال، سيؤدي إلى تحسن إنتاجية رأس المال مقارنة بإنتاجية العمل، في هذه الحالة يمكن تصور التقدم التقني كتحسن في أداء رأس المال، ناتج من استثمارات جديدة حاملة لتكنولوجيا جديدة، مما يؤدي إلى عدم تجانس مجمل رأس المال و من اعمار مختلفة.

إذا كانت دالة الإنتاج معطاة كما يلي: $Y = \dot{A}F(J, L)$ حيث يمثل \dot{A} التقدم التقني. J إجمالي رأس المال بالتحسينات التي طرأت عليه. لذا تصبح الزيادة في حجم رأس المال: $\dot{J} = \dot{K} + \lambda_K$ حيث يمثل الجزء \dot{J} مقدار التغير في مجمل رأس المال مرجحا بنوعيته و λ_K نسبة التحسن التي طرأت على رأس المال \dot{K} الزيادة في رأس المال المادي حسب النوعية السابقة.

في هذه الحالة تصبح علاقة الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج معطاة كما يلي: $\dot{A} = \dot{Y} - J\dot{\chi} - L\dot{\psi}$

$$\ddot{A} = -\chi\lambda_K + \dot{Y} - \dot{\chi}K - L\dot{\psi}$$

$$\dot{A} = \dot{Y} - \dot{\chi}K - L\dot{\psi}$$

$$\ddot{A} = \chi\lambda_K + \dot{A}$$

أما إذا كان التقدم التقني مدمجا في العمل، سيؤدي إلى تحسن الإنتاجية الحدية للعمل مقارنة بإنتاجية رأس المال، الناتجة من تحسن نوعية العمل. في هذه الحالة تعطى دالة الإنتاج كما يلي: $Y = \dot{A}F(K, E)$ حيث يمثل \dot{A} التقدم التقني، و إجمالي العمل بالتحسينات التي طرأت عليه.

حيث أن $E = L.e$: L كمية العمل و e نسبة التحسن. $\frac{\Delta E}{E} = \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta e}{e}$ أي أن $\dot{E} = \dot{L} + \lambda_L$ يمثل \dot{E} معدل التحسن السنوي في مجمل كمية العمل، و \dot{L} الزيادة السنوية في العمل بالنوعية السابقة، و λ_L معدل التحسن الذي طرأ على عنصر العمل. في هذه الحالة تصبح الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج معطاة كما يلي:

$$\ddot{A} = -\chi\lambda_L + \dot{Y} - \dot{\chi}K - L\dot{\psi}$$

$$\dot{A} = \dot{Y} - \dot{\chi}K - L\dot{\psi}$$

$$\ddot{A} = \psi\lambda_L + \dot{A}$$

يفسر المقدارين: $\chi\lambda_K$ و $\psi\lambda_L$ التحسن في الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، الناتج من التقدم التقني المدمج في أحد العاملين، أما \dot{A} و \ddot{A} فيفسرا التحسن في الإنتاجية الكلية الناتج من عوامل أخرى لا ترتبط

¹ في هذه الحالة تعطى دالة كوب دوغلاس على الشكل التالي: $Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}$ حيث يكون المعامل K/L ثابت، و يدل A على مؤشر التقدم التقني.

أما إذا كان التقدم التقني محايدا حسب مفهوم هارود فان الدالة السابقة تعطى بالصيغة التالية: $Y = K^\alpha (AL)^{1-\alpha}$ حيث يكون المعامل K/Y ثابت

الجزء 3..... الفصل 1. المحددات الكلية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر

بالتقدم التقني الذي استخدم في العمل أو رأس المال. فهو يعبر عن التحسن في الإنتاج الذي لا يتعلق مباشرة بعوامل الإنتاج. بمعنى أن تحسن الإنتاج قد لا ينتج من زيادة في كمية العوامل و لا من تحسن التقنيات المستخدمة في العمل و رأس المال، و إنما من عوامل أخرى، كاستخدام توليفات إنتاج جديدة، أو تحسن في مستوى التكوين، أو تحسن في وضع السياسي و الاجتماعي و غيره ... التي تسمح باستعمال أفضل لعوامل الإنتاج. إذا يعبر تطور الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج عن تحسن إنتاجية عوامل الإنتاج، سواء نتجت من تقدم تقني مدمج في احد العوامل أو أنها ناتجة من عوامل أخرى.

2- العلاقة بين الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و إنتاجية العمل و رأس المال

كما بينا، الفعالية في الإنتاج التي لا يمكن تفسيرها بزيادة عوامل الإنتاج، هي نتيجة تحسن إنتاجية عوامل الإنتاج، بسبب التقدم التقني المدمج في العمل أو في رأس المال. هل تؤكد الوقائع مثل هذه النتائج؟ أي أن لتغير إنتاجية العوامل اثر على تغير الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.

2-1- العلاقة بين الإنتاجية الكلية و إنتاجية العمل

في دراسة حول تدهور النمو في منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية(O.C.D.E) خلال الفترة 1970-1986، تبين أن من بين العوامل الأساسية التي أدت إلى تدهور الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج إنتاجية العمل. كما يظهر على الجدول التالي.

جدول 1.1.3. تطور الإنتاج و إنتاجية العمل و الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج في دول O.C.D.E

79-86	3-79	60-73	
2.3	2.9	5.2	الإنتاج (%)
1.4	1.6	4.1	إنتاجية العمل (%)
0.6	0.7	2.8	الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج (%)

المصدر: جدول منظم من

OCDE, division des questions économiques générales et la division des études de croissance du département des affaires économiques et statistiques, la productivite totale des facteurs : aspects macro-économiques et structurels de son ralentissement, A . STEVEN ENGLANDER ET AXEL MITTELSTADT, P, 14

يبين الجدول التزامن بين تغيرات إنتاجية العمل و الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج في دول (OCDE) خلال الفترة 1960-1986، و الواقع أن هذا الاتجاه ملاحظ في مدد زمنية طويلة الأجل بالنسبة للعديد من الدول التي تتوفر لديها احصائيات، بالفعل ففي الولايات المتحدة الأمريكية، نمت إنتاجية العمل بمعدل 2.5% خلال الفترة 1913-1973 و بمعدل 1.9% خلال 1973-1984 في حين نمت الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج بمعدل 1% و 0.5% و في اليابان نمت إنتاجية العمل بـ 4% و 3.2% و الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج بـ 2.2% و 1.6% و لا يختلف الوضع في العديد من الدول لأخرى.

2-2- العلاقة بين إنتاجية رأس المال و الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج

بناء على نفس الدراسة يبين نتيجات تطورات الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و إنتاجية رأس المال تزامنها خلال الفترة المشار إليها سابقا في دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية. فلقد تبع فترات تقلص إنتاجية رأس تقلص آخر في الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج. بالفعل انتقلت إنتاجية رأس المال من 4.5% إلى 3.1% إلى 2.0% تزامن هذا التغير مع تغير مماثل في الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج حيث انتقلت من 2.8% إلى 0.7% إلى 0.6%.

هذا التزامن بين تغيرات إنتاجية العمل و رأس المال من جهة و الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج من جهة ثانية يؤكد على مستوى العديد من دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (ايطاليا و المملكة المتحدة و النمسا و كندا و بلجيكا و الدانمارك و اليونان و فنلندا و هولندا و ايرلندا و اسبانيا و النرويج و استراليا و زيلندا الجديدة و السويد و سويسرا). مما يدل على وجود ترابط بينهما.

و إذا قبلنا أن إنتاجية العمل تتأثر بكثافة العوامل، فان الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج تتأثر من جهة بتحسين إنتاجية رأس المال و من جهة ثانية بأثر رأس المال على إنتاجية العمل من خلال كثافة العوامل. بالفعل و كما رأينا سابقا تؤدي زيادة تراكم رأس المال في المجتمع إلى نمو المعارف المتراكمة في المجتمع و التي تنعكس بدورها على إنتاجية العمل و من ذلك زيادة فعاليته. فنقل من مدة العمل و من الجهد المبذول.... و منه تحسن إنتاجية العمل. أي أن زيادة حجم رأس المال في المجتمع تؤدي إلى تحسن إنتاجية العمل من جهتين: من جهة زيادته لحجم المعارف المتراكمة في المجتمع و من جهة تحسينه لفعالية العمل المادية.

و هكذا يتبين لنا أن تحسن إنتاجية العمل، لا تنتج فقط من التحسينات التي تطرأ على العمل: تكوين، تعليم... و إنما أيضا من حجم الاستثمار و تنظيمه في المجتمع. للتأكد من ذلك نحاول تتبع تطور كثافة عوامل الإنتاج أي العلاقة بين رأس المال و العمل، من جهة و الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج من جهة ثانية، و دون أن نقيم علاقة ارتباط نتحقق من تزامن تطورها أم لا.

جدول 2.1.3. جدول يبين تطور كثافة عوامل الإنتاج في دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية.

1984-1979	1979-1973	1973-1960	
3.6	4.4	5.6	رأس المال (K)
0.9	1.3	1.1	العمل (L)
2.7	3.1	4.5	رأس المال/العمل ($\frac{K}{L}$)
0.6	0.7	2.8	الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج

الجزء 3..... الفصل 1. المحددات الكلية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر

من الجدول نلاحظ أن تطور الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج كان مترامنا مع تطور كثافة عوامل الإنتاج، فانخفاض كثافة العوامل بـ1.4 نقطة صاحبه انخفاض في الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج بـ2.7 نقطة في الفترة المالية أصبح الانخفاض 0.4 و 0.1، مما قد يدل على وجود تلازم بينهما.

كخلاصة لما تقدم فإن زيادة جم رأس المال في المجتمع تؤدي إلى تحسن إنتاجية العمل سواء من جهة تحسن اداء العمل المادي أو من جهة تحسن قدراته الذاتية التي تجسد تحسن تكوينه وخبراته من خلال زيادة حجم المعارف المتراكمة في المجتمع.

إن مفهوم رأس المال يتعين أن لا يبقى محصورا في رأس المال المادي في شكل وسائل إنتاج أو تكنولوجيات أو غيرها.. فحسب بل يتجاوزها إلى رأس المال البشري الذي يجسد المعرفة والخبرة و إلى رأس المال الاجتماعي من سلوكيات و تصرفات فردية و جماعية: الشعور بالمسؤولية و الإخلاص و نشاطات اجتماعية تدعو روح التعاون مما يولد فرص مواتية لتبادل الأفكار و المعلومات...

لذلك فإن كل إنفاق حكومي في مجال من مجالات رأس المال السابقة: البحث التطوير التعليم و التكوين والبنية التحتية و الوسائل الاجتماعية من مسرح و ملاعب.... تنعكس إيجابا على إنتاجية العمل و من ذلك الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.

نظريا تظهر هذه الإنفاقات بالنسبة للمؤسسات كأرباح إنتاجية ناتجة من الوفورات الخارجية التي يوفرها مثل هذا الإنفاق. لذلك يتعين علينا التحقق من تلازم تغير الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج مع الإنتاجية الكلية في القطاعات و منه في المؤسسات.

3- الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على مستوى القطاع

نحاول فيما يلي التحقق من وجود علاقة بين الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على المستوى الكلي و الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على مستوى القطاع.

جدول 3.1.3. تطور الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج الكلية و القطاعية في بعض الدول

79-73	73-60		
0.6	1.5	الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج	الولايات المتحدة
1.7	5.6	الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج القطاعية	
1.7	6.1	الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج	اليابان
3.8	4.3	الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج القطاعية	
0.5	2.1	الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج	استراليا
0.4	2.1	الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج القطاعية	
0.6	2.8	الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج	متوسط مجموعة من الدول
1.8	4.5	الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج القطاعية	
الدول السابقة + ألمانيا و فرنسا و المملكة المتحدة و إيطاليا و كندا و بلجيكا و الدانمارك و فنلندا و النرويج و السويد			

الجدول يبين التزامن بين تغيرات الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على مستوى القطاع و على المستوى الكلي، بالنسبة لدول المجموعة السابقة خلال الفترة المعنية.

من ذلك يمكننا القول أن تحسن الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج يترجم التحسن في أداء المؤسسات الاقتصادية، و لما كان تحسن الاداء يترجم كتحسن في أرباح المؤسسات فهي تدل على تحسن تنافسيتها.

المطلب الثالث: محددات الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.

1- محددات الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج في نظرية النمو.

رأينا سابقا أن نمو الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج يمكن أن يُرد إلى:

- التقدم التقني المستخدم في عوامل الإنتاج، مما يؤدي إلى تحسن في انتاجيتها.
- تحسن في استعمال عوامل الإنتاج، لأسباب لا ترتبط بالعوامل ذاتها، في هذه الحالة يمكن تصور: تحسن في البنية التحتية، إعادة توزيع عوامل الإنتاج جغرافيا أو قطاعيا كل العوامل المحيطة بالمؤسسة و التي لها تأثير على نتائجها الاقتصادية.

اتساقا مع الفرضيات التي وضعها سولو: سيادة المنافسة التامة و الحرة في كل الأسواق من جهة و الإنتاج بمرود ثابت من جهة ثانية، فإن التقدم التقني لا يمكن أن يكون إلا عاملا مستقلا عن بقية عوامل الإنتاج الأخرى و عن حجم النشاط الاقتصادي ذاته. و إذا كان الأمر كذلك، فإننا لا نستطيع فهم كيف تؤثر هذه العوامل الأخرى (مستوى التكوين،.....) على الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، إن لم تكن متكاملة مع التغيرات التكنولوجية، أو فهم النمو الاقتصادي في آسيا خلال الـ25 سنة الفارطة في ظل سيادة نفس المستوى التكنولوجي¹. كما لا نستطيع تفسير توسع الفجوة في الدخل الفردي بين الدول المتقدمة (تستخدم رأس المال بكثافة اكبر) و الدول النامية.

تجاوزا لذلك قدمت نظرية النمو الداخلي تصورا جديدا للنمو، يقوم على فرضيات أخرى أكثر واقعية، حيث افترضوا الإنتاج بمرود متزايد، مما يؤدي إلى ضرورة افتراض منافسة غير تامة في مختلف الأسواق. و على أساس ذلك يمكن اعتبار التقدم التقني كعامل داخلي في النمو و قبول وجود وفورات خارجية. و من ثم فإن التقدم التقني غير مستقل عن بقية العوامل الأخرى في المجتمع. الابتكار لا يفسر ظهوره على نحو غير متوقع و بدون انتظام بل هو نتيجة هذه المعارف المتراكمة في المجتمع من أبحاث و غيرها و خاصة منها تلك المرتبطة بصورة مباشرة بالنشاطات الاقتصادية، كما انه نتيجة نوعية العنصر البشري في هذا المجتمع باعتباره رأس مال يمثل حاصل كلي لهذه المعارف.

¹ مجلة الاقتصاد الصناعي العدد 1، مخبر التنمية المحلية

جامعة الحاج لخضر، منهجية محاسبة النمو -دراسة تطبيقية على البلدان العربية-

لذلك يتعين علينا التأكيد على عدة نقاط: ادخال التقدم التقني يستلزم فرضية الانتاج بمردود متزايد و زيادة حجم الاستثمار (عدد المؤسسات) يؤدي إلى ظهور وفورات خارجية.

أ- إدخال التقدم التقني يستلزم الإنتاج بمردود متزايد¹

نفرض دالة إنتاج كوب دوغلاس و التقدم التقني وفق تصور هارود $Y=F(K,L,A)=K^\alpha.(A.L)^{1-\alpha}$

حيث أن $1 > \alpha > 0$ و L و K كمية العمل و رأس المال عند مستوى معين من التقدم التقني A

إذا كان A عامل خارجي فان دالة الإنتاج هذه لها مردود ثابت بالنسبة للعمل و رأس المال

$$F(tK,tAL)=(tK)^\alpha.(tAL)^{1-\alpha}=t^\alpha.K^\alpha.t^{1-\alpha}.(A.L)^{1-\alpha}=t K^\alpha.(A.L)^{1-\alpha}=t F(K,L,A)=tY.$$

إذا كان A عامل داخلي (تعامل كعامل إنتاج) فنحن بصدد الإنتاج بمردود متزايد

$$F(tK,tL, tA)=(tK)^\alpha.(tAtL)^{1-\alpha}=t^\alpha.K^\alpha.t^{1-\alpha}.A^{1-\alpha}t^{1-\alpha}.L^{1-\alpha} \Rightarrow F(tK,tL, tA)=t^{2-\alpha} K^\alpha.(A.L)^{1-\alpha}=t^{2-\alpha} F(K,L,A)=t^{2-\alpha}Y$$

معنى ذلك أن اعتبار A كعامل داخلي يتوافق مع فرضية الإنتاج بمردود متزايد.

ب-زيادة حجم الاستثمار بمفهومه الواسع و استمرار النمو

يمكن أن يستند إلى النموذج AK المبني على نموذج سولو، بالفعل إذا كانت لدينا دالة إنتاج من الشكل: $A.K^\alpha L^{1-\alpha}$ = في حالة ما إذا أخذنا رأس المال في شكله الواسع (رأس المال البشري كراس المال المادي أو الاجتماعي ..) و انه متجانس، يكون $K=L$ أو أن $\alpha=1$ من ذلك $Y=AK$. في هذه الحالة يبقى النمو مستمرا بزيادة حجم رأس المال في المجتمع.

ج- الآثار الخارجية

يترتب عن زيادة حجم الاستثمار إلى تشكل آثار خارجية. للتأكد من ذلك نأخذ المثال التالي: حيث نكتب دالة الإنتاج لشركة نموذجية $y=B.k^\alpha(1)^{1-\alpha}$ و هي دالة إنتاج نيوكلاسيكية بمردود ثابت. B معامل يدل على تحسن الإنتاجية الناتج من نمو رصيد راس المال (تراكم للمعارف) على مستوى الاقتصاد ككل. $B=A.K^{1-\alpha}$. مع $B > 0$ و $A > 0$ نجد أن:

- التقدم التقني في المؤسسة ناتج من عامل داخلي (A) و من زيادة حجم رأس المال في

$$\frac{\dot{B}}{B} = \frac{\dot{A}}{A} + (1 - \alpha) \frac{\dot{K}}{K} \quad \text{المجتمع (K)}$$

- أن إنتاج المؤسسة يتوقف على حجم رأس المال المتراكم فيها k و في المجتمع K .

- أن العائد الاجتماعي اكبر من العائد في المؤسسة الواحدة.

¹ Jones.C, Théorie de la croissance endogène, Traduction Mazerolle.F, édition de boek université, Bruxelles, 2000.p.95.

نفرض أنه توجد N شركة في القطاع (متساوية الحجم: تنتج نفس الكمية) و بتجميع دوال الإنتاج الفردية (y)، نكتب دالة إنتاج القطاع ككل (Y)¹.

$$Y = Ny = N \cdot B \cdot k^\alpha \cdot (l)^{1-\alpha} = B \cdot N \left(\frac{K}{N}\right)^\alpha \left(\frac{L}{N}\right)^{1-\alpha} = A \cdot K^{1-\alpha} \cdot N \cdot \left(\frac{K}{N}\right)^\alpha \left(\frac{L}{N}\right)^{1-\alpha} \Rightarrow Y = A \cdot K \cdot L^{1-\alpha}..$$

نحسب المردود الاقتصادي للشركة (الإنتاجية الحدية لرأس المال على مستوى الشركة):

$$y = B \cdot k^\alpha \cdot (l)^{1-\alpha} \Rightarrow \frac{dy}{dk} = B \cdot \alpha \cdot k^{\alpha-1} \cdot (l)^{1-\alpha} = A \cdot \alpha \cdot K^{1-\alpha} \cdot k^{\alpha-1} \cdot (l)^{1-\alpha} = A \cdot \alpha \cdot K^{1-\alpha} \cdot \left(\frac{K}{N}\right)^{\alpha-1} \left(\frac{L}{N}\right)^{1-\alpha} = \alpha \cdot A \cdot L^{1-\alpha}$$

و المردود الاقتصادي للقطاع ككل (الاجتماعي) $Y = A \cdot K \cdot L^{1-\alpha} \Rightarrow \frac{dY}{dK} = A \cdot L^{1-\alpha}$

نلاحظ أن المردود الاجتماعي اكبر من المردود الجزئي ($\alpha < 1$). يترتب عن ذلك أمرين:

أولاً: أن لترابط المؤسسات، و تفاعلها مع بنيات المحيط، دور مهم في كثافة هذه الآثار و انتشارها، و بقدر ما تتنوع الأنشطة الاقتصادية و تنمو في المجتمع تشكل ميدانا خصبا لتطور المعارف الجزئية و تراكمها، و من ذلك تطور النشاط الاقتصادي في المؤسسة.

ثانياً: زيادة حجم الاستثمار في المجتمع و تنوعه يولد آثار خارجية.

إذا فنمو الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج يمكن فهمه إذا فرضنا إنتاج متزايد و وفورات خارجية.

و هكذا بقدر ما يزداد حجم رأس المال، سواء كان رأس مال بشري أو مادي أو اجتماعي في المجتمع و بقدر ما يتراكم ما لديه من افكار، و ما ينفقه على إنتاج افكار جديدة. بقدر ما تزداد إنتاجية عوامل الإنتاج بقدر ما يزداد النمو الاقتصادي. من ذلك فالنمو يؤدي إلى النمو.

2- محددات النمو في نظرية النمو الذاتي (الداخلي)

يمكن التمييز بين مختلف نماذج النمو الذاتي على أساس العامل المحدد للنمو الاقتصادي الذي يبنى عليه النموذج و تتمثل هذه المحددات في:

-التعلم بالممارسة learning by doing في هذا الإطار يمكن العودة إلى نموذج رومر Romer الأول في 1986² (تراكم راس المال المادي الخاص).

- راس المال البشري يمكن الرجوع إلى نموذج (لوكا. Lucas 1988)³.

¹ Jones.C.I, Theprie de le croissance endogene, traduit par Mazerollr.F, edition , de boeck,Belgique,2000, P.154.

² <http://beagle-u-bordeaux4.fr/yiloli/croissance>.- موقع جامعة منتيسكيو بوردو-فرنسا-

³ http://www.Unilim.Fr/Pages_Perso/Philippe.Darreau/, Université De Limoges Cour De Croissance Et Développement Philippe Darreau.

- التجديد التكنولوجي و الإنفاق على البحث و التنمية يمكن الرجوع إلى نموذج رومر Romer 1990 و غروسمان و هالتمان Grossman et helpman 1991¹.

- البنية التحتية (Barro1990)².

غير أنه في الواقع قد تتداخل هذه العوامل مجتمعة.

* راس المال المادي³

اعتمد رومر في 1986 على مقالة لـ ارو (Arow1962) متعلقة بدور التعلم بواسطة التجربة في النمو، لكي يبرهن على أن الاستثمار الخاص و تكوين راس المال المادي يمكن أن يكونا عاملا نمو داخلي. الفكرة الأساسية هي أن الاستثمار لا يتضمن جانبا ماديا بحتا بل أن إنجازَه يمكن الأفراد في داخل الشركة من تحسين معارفهم بحكم التجربة و الممارسة و من ذلك تعلمهم، مما يسمح برفع مستوى الإنتاجية في المؤسسة. غير أن هذا التعلم لا يبقى حكرا على المؤسسة، إذ ينتشر جزء منه إلى بقية المؤسسات الأخرى بدون أي تكلفة، مما يدل على أن هذه المعارف المنقولة إلى المؤسسات الأخرى هي منتج عمومي⁴ bien publique متاح لكل هذه الشركات، و يؤدي إلى تحسن إنتاجية الاقتصاد ككل، و التي تظهر كأثار خارجية بالنسبة للمؤسسة الواحدة.

و بالتالي فللاستثمار من هذه الناحية اثرين الأول داخلي حيث يحسّن مباشرة من إنتاجية المؤسسة و الثاني خارجي يظهر على مستوى الاقتصاد ككل و يؤدي إلى تحسن إنتاجيته. و هكذا تعمل الآثار الخارجية كمقاوم لتناقص الإنتاجية الحدية لراس المال في المؤسسة، مما يؤدي إلى استمرار النمو بزيادة تراكم راس المال.

¹ Grossman.G.E Et Helpman. E. Innovation And Growth In The Global Economy, MIT press.combridge.1991 In Montalieu. T, Economie De Développement Ed Breal. Paris.2001.P.79.

² Barro R. J. government spending in a simple model of endogenous growth. Journal of political economy, vol 98, n^o5, 2^{eme} partie,1990 Pp103-125. in Industrie Canada. Direction générale de l'analyse économique. Programme des publications de l'industrie Canada. Etude inspire de la théorie néoclassique et de la nouvelle théorie de la croissance. Kevin j stiroh Document hors serie. Juin2000. P.14.

³ Romer, Paul M, Increasing Returns And Long-Run Growth, Journal Of Political Economy;94, October, P. 1002-1037.In Observateur International De La Productivité Numéro 8 , Printemps 2004. Croissance Endogène, Productivité Et Politique Économique : Rapport De Situation Peter Howitt1 Université Brown. Canada.

⁴المنتج العمومي هو منتج غير متنافس على استعماله (بمعنى أن إنتاجه يتم مرة واحدة كالمعارف النظرية مثلا أو بعض الخدمات العامة) انارة عمومية] و يستمر استعماله لمدة معينة في الزمن) و غير محمي (بمعنى أن استعماله لا يدر عائدا لمنتجه).

* راس المال البشري¹

يعتبر بعض الاقتصاديين (لوكا 1988) أن تراكم رأس المال البشري مصدرا أساسيا في النمو الاقتصادي. فقرار الأفراد بتخصيص جزء من وقتهم في تكوين رأس المال البشري، يؤدي إلى عملية تراكمية لراس المال البشري. و كما في الحالة السابقة فان لتراكم رأس المال البشري اثرين داخلي و خارجي، حيث لا يتأثر إنتاج كل شركة برأس المال البشري المتاح لها فحسب بل يتأثر أيضا بمستوى تراكمه في الاقتصاد ككل.

* الابتكار التكنولوجي و الإنفاق على البحث و التنمية²

كتاب آخرون اعتبروا التقدم التكنولوجي عامل داخلي في النمو، بحيث أنه ينتج من تصرفات المتعاملين الاقتصاديين أنفسهم أي أنه ينتج من داخل النظام الإنتاجي نفسه و ليس من خارجه.

و باعتبار أن التقدم التكنولوجي ينتج من التقدم العلمي المرتبط في اقله بالنشاط الاقتصادي، فهو يتأثر إذا برصيد المعارف و التجارب التي تحيط بهذه النشاطات الاقتصادية³. أي أن مستوى الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج يتأثر برصيد المعارف من خلال الآثار الخارجية التي تحققها للمؤسسات، الأمر الذي يجعل هذه المعارف كأى منتج عمومي آخر يمكن لكل المتعاملين الحصول عليه دون أي تكلفة. و إذا كانت نشاطات البحث و التنمية تؤثر على رصيد المعارف في المجتمع فهي تحقق مكاسب لكل المتعاملين غير أنها مكلفة و نتائجها غير مؤكدة بالنسبة للذين يقومون بها، مما يطرح مشكلة تمويلها بالنسبة للخوادم، و من ذلك ضرورة تدخل الدولة من اجل حمايتها بواسطة التشريعات التي تصدرها (حقوق الملكية الفكرية)⁴ أو من خلال الإعانات التي تقدمها سواء في شكل موارد مالية أو إعفاءات جبائية.

* البنية التحتية⁵

بينت بعض الدراسات النظرية و التجريبية أن تدخل الدول من خلال الاستثمار في البنية التحتية يؤدي إلى تحسين الإنتاجية في المؤسسات الخاصة. بالفعل فقد بين بارو Barro أن البنية التحتية تسهل تداول المعلومات و الأشخاص و المنتجات. و من ذلك فلا تعتبر الضرائب الموجهة لتمويل هذه

¹ Lucas.R.E. On the Mechanics Of Economic Development, Journal Of Monetary Economics, 1988, N⁰, P,3-42. in Montlieu. T, Economie De Développement Op.Cit., P.78.

انظر أيضا

Aghion. P, et howitt.P, théorie de la croissance endogène, dunod, Paris, 2000, P,353.

² كثيرا ما تتم الإشارة في هذا المجال إلى نموذج رومر:

Romer.P, Endogenous Technical Change, Journal Of Political Economy, Vol.98. N⁰5. Pp.41-102.

³ Croissance endogène, productivité et politique économique, rapport de situation, Peter Howitt l. Op.Cit.

⁴ Montalieu. T, Economie De Développement Op.Cit., P.79

⁵ Barro. R.j. government spending in sample model of endogenous growth Journal Of Political Economy, Vol.98. N⁰5. Pp,103-125, in Economie De Développement, Op Cit, P.80.

الاستثمارات عامل مثير للنمو كما يُعتقد بل على العكس فهي عامل نمو. في إحدى الدراسات حول الوم.¹ للفترة 49-85 بينت أن نمو الاستثمار في البنية التحتية بنسبة 1% يؤدي إلى نمو الإنتاجية في القطاع الخاص بنسبة 0.4%². و من ذلك فتدخل الدولة لا يستند إلى مبررات سياسية أو اجتماعية. و إنما إلى مبررات اقتصادية حيث أنها عامل ضبط و نمو للاقتصاد.

على أساس ما تقدم فان تطور الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج لا يتوقف عند التحسينات التي تطرأ على التجهيزات و على تنظيم العمل و على نوعية عوامل الإنتاج بشكل عام مما يؤدي إلى زيادة فعاليتها فحسب بل يمتد إلى عوامل أخرى. فالاستثمار بالنسبة لهذه النظرية ينظر إليه بمفهومه الواسع: استثمار مادي، استثمار بشري، استثمار، بنية تحتية، استثمار اجتماعي... و لما يصبح الأمر كذلك فان النمو لا يتوقف كما هو الحال في النموذج النيوكلاسيكي. كلما ازداد الإنتاج في المجتمع كلما أصبح المجتمع أكثر قدرة على تمويل استثمارات اكبر بشكلها الواسع، و كلما اكتسب العمل خبرة أكثر و منه كلما أصبح اثر قدرة على الإنتاج و هكذا يستمر النمو في حلقات تراكمية من المعرفة و القدرة الإنتاجية.

مما تقد يتبين لنا إذا أن نماذج النمو الذاتي تعتبر تجديدا للنماذج النيوكلاسيكية، فباعتبار أنها تحافظ على الإطار العام للتصور- الاقتصاد الليبرالي، غير أنها تجاوزت النقائص التي ميزت النموذج النيوكلاسيكي التقليدي. فهذه النماذج تركز على الآثار الخارجية المحققة من العوامل السابقة و تعتبرها كعوامل محركة النمو الاقتصادي. و بوجود هذه الآثار تفصل هذه النماذج بين التوازن الجزئي في المؤسسة و التوازن العام و تستخلص أن هذا الأخير أكبر من الأول، مما يولي أهمية خاصة لدور الدولة في الحياة الاقتصادية. من خلال العديد من الآليات التي تدفع بالاقتصاد على مستواه الأمثل.

خلاصة المبحث الأول

سمح لنا مفهوم الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، باعتبارها تعبير عن جزء النمو الذي لا يرجع إلى زيادة في كمية عوامل الإنتاج، و إنما إلى تحسن في استخدام العوامل المتاحة.

و سمح لنا أيضا مفهوم التقدم التقني، باعتباره يلخص مختلف التغيرات التكنولوجية، بتفسير التطورات التي تطرأ على الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، و ذلك من خلال تأثيره على إنتاجية العمل و رأس المال.

و لقد تبين لنا أيضا أن تطورات الإنتاجية الكلية للعوامل لا تشمل التقدم التقني فحسب بل تتضمن أيضا عوامل أخرى، يلعب تراكمها في بلد ما دورا حاسما في تحسن فاعلية عوامل الإنتاج.

¹ الولايات المتحدة الأمريكية

² [www.chez.com/bibelec/publication/ Economie De Développement](http://www.chez.com/bibelec/publication/Economie%20De%20D%C3%A9veloppement)

من ذلك فإذا قبلنا أن تحسن إنتاجية العوامل، بشكل مستمر، يسمح للمؤسسات بتحسين مستوى ارباحها، فإن الإنتاجية الكلية تصبح دليلاً هاماً على تحسن تنافسية المؤسسات المتوطنة في الدول التي تحقق إنتاجية كلية عالية.

سمحت لنا قراءة نماذج النمو الداخلي، بفهم نمو يقوم على أسس داخلية، فادخال التقدم التقني في النماذج النمو، سمح بوضع فرضية الإنتاج بمرود متزايد، و اعتبار القطاعات مترابطة فيما بينها، يسمح بتطور المعارف الجزئية و تراكمها، التي تنعكس كآثار خارجية، و من ذلك تطور النشاط الاقتصادي ككل.

و منه فبقدر ما يتوسع حجم رأس المال، بشكله الواسع في المجتمع بقدر ما يتوسع النمو الاقتصادي و الاجتماعي و هكذا.

تتلخص العوامل المؤثرة على الإنتاجية الكلية، في تركز رأس المال بمفهومه الواسع، سواء كان رأس مال مادي: وسائل إنتاج أو تكنولوجيات بنية تحتية سواء كانت تقليدية أو عصرية، أو غيرها.. أو رأس مال بشري الذي يجسد تراكم المعرفة و الخبرة و رأس مال اجتماعي من سلوكيات و تصرفات فردية و جماعية: الشعور بالمسؤولية و الإخلاص و نشاطات اجتماعية تدعو روح التعاون مما يولد فرص مواتية لتبادل الأفكار و المعلومات...

- يؤدي هذا التراكم الراسمالي إلى تحسن الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج من خلال تحسن أداء عوامل الإنتاج و منه إنتاجيتها.

المبحث الثاني: تحليل طبيعة العوامل الكلية و توطن الاستثمار الأجنبي المباشر

يمكننا تقصي طبيعة العوامل الكلية و علاقتها بتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، من الخطاب النظري سواء الصادر عن الهيئات الدولية المهمة بالاستثمار الأجنبي المباشر (المطلب الأول) أو الكتاب المهتمين بالموضوع (المطلب الثاني) و من الدراسات التجريبية (المطلب الثالث).

المطلب الأول: العوامل الكلية في خطاب المنظمات الدولية

نتناول في هذا المجال الأفكار التي يروج لها خبراء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية و منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية.

1- بالنسبة لخبراء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية

بالنسبة لهؤلاء الخبراء توجد ثلاثة محددات كلية تؤثر على قرار توطن الشركات العابرة للقارات: سياسات البلد المضيف (كسياسات اقتصادية عامة) و الإجراءات الخاصة بتسهيلات الاستثمار (سياسات

موجهة مباشر للاستثمار) و الثالثة متعلقة بخصائص البلد ذاته¹. و حسب هؤلاء الخبراء دائما لا توجد فواصل بين هذه المحددات، فإن كان الإطار التنظيمي للاستثمار الأجنبي مهم فهو غير كاف، إذ يتعين أن يتدعم بسياسات خاصة غير موجهة مباشرة إلى الاستثمار الأجنبي لكنها تساعد على جذب، لذلك يتعين التمييز بين دائرتين من السياسات: الدائرة الأولى و تتمثل في هذا الإطار التنظيمي الذي يشمل سياسات تحرير الاستثمار و سياسات الاندماج و الاتفاقيات المتعددة الأطراف و السياسات التقليدية لترقية الاستثمار. أما الدائرة الثانية فتتمثل في السياسات الغير موجهة مباشرة للاستثمار كالسياسات التجارية و النقدية و المالية و الهيكلية. أما خصائص البلد فتتمثل في العوامل الاقتصادية التي تصبح محددة لجذب الاستثمار لما يتم تنفيذ السياسيتين السابقتين و تتمثل في الحوافز الرئيسية للاستثمار في الخارج: البحث عن الموارد الطبيعية و البحث عن سعة السوق و البحث عن الفاعلية (تحسين التنافسية).

2- بالنسبة لخبراء منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية

بالنسبة لخبراء منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية تؤثر مجموعتين من العوامل على تدفق الاستثمار و السلع²:

- مجموعة العوامل المرتبطة بالسياسات الاقتصادية

- مجموعة العوامل الغير مرتبطة بالسياسات الاقتصادية.

تتمثل المجموعة الثانية في: عوامل التجاذب Les facteurs de gravité، حيث يزداد حجم المعاملات بين الدول ذات الدخل المرتفع و يقل بدلالة المسافة بينها بسبب وجود تكاليف النقل. و في الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج لأنها تحدد الميزة النسبية لكل بلد.

أما المجموعة الاولى فتتمثل في:

- الانفتاح الاقتصادي الذي يتجلى في: تقليص القيود الجمركية و غير الجمركية و القيود على الاستثمار الأجنبي المباشر و الاتفاقيات المتعلقة بالاستثمار.

- تنظيم أسواق السلع و تتمثل في مختلف الإجراءات التي تؤثر على المنافسة و يمكن التعرف عليها بالاعتماد على مدى حماية حقوق الملكية الفكرية و مدى حرية قوانين المنافسة.

¹ Zibniew Zimney, La politique générale, les mesures de facilitation du commerce et les facteurs économiques sont les principaux facteurs déterminants de l'implantation des IED, CNUCED/OMC, 3^{ème} séminaire sur l'investissement le commerce et le développement économique, evian;1999.

² Nicoletti Giuseppe, Stephen S. Golub, Dana Hajkova, Daniel Mirza et Kwang-Yeol Yoo, l'influence des politiques sur les échanges et l'investissement direct étranger, Revue économique de l'OCDE n° 36, 2003/

- منظومة القوانين المتعلقة بسوق العمل و المتمثلة في أهمية الجانب الاجتماعي و حماية منصب العمل و نظام المفاوضات حول الأجور.

- البنية التحتية و تقاس بمدى عرض عناصرها: النقل و الاتصال و الكهرباء و الطرقات...

بينت الدراسة أهمية السياسات في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فحسب نفس الدراسة تساهم السياسات الاقتصادية بأكثر من 50% في تفسير تشتت الاستثمار المتدفق إلى دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية و أن 50% من هذه السياسات متعلق بتنظيم سوق العمل.

المطلب الثاني: النظريات التي تربط بين العوامل الكلية و الاستثمار الأجنبي المباشر

سنهتم في هذا المقام بنظرية ميكالي و نظرية التكيف المؤسسي

1- بالنسبة لميكالي

حسب C.A.Michalet جعلت موجة التحرير التي شرع فيها منذ الثمانينات، الشركات تتبع استراتيجيات شاملة Globale متمثلة في التخصص الكبير للفروع للاستفادة من وفورات الحجم و الأسواق الواسعة سواء كانت دولية أو جهوية. هذه الظروف لا توفرها كل الأقاليم أو الدول، من ذلك فهناك دول أكثر جذبا للاستثمار مقارنة بدول أخرى(هي الدول التي تحصل على أكثر من واحد مليار سنويا من الاستثمار الأجنبي المباشر). و لا يجب النظر إلى عوامل الجذب على أنها معطاة بشكل نهائي، فالكوكبة Globalisation هي ظاهرة ديناميكية تغير باستمرار من جاذبية كل بلد، و من ذلك فإن استيعاب مفهوم الكوكبة يستلزم قبول أن عوامل التوطن تبنى و ليست معطاة بشكل نهائي¹. و إذا كانت إشكالية التوطن تُبنى على أساس ساقين (دعامتين) إمكانيات البلد و مدى توفيره لعوامل جاذبة للاستثمار من جهة و استراتيجيات توطن الشركات من جهة أخرى، فإن البلد الذي يريد أن يكون في قائمة الدول الأكثر جذبا عليه أن يوفر مجموعة من الشروط يقسمها الكاتب إلى: شروط قبلية و شروط ضرورية للتوطن و سياسة لترويج مزايا التوطن.

1-1- الشروط القبلية

تتمثل في مجمل الشروط السياسية- الاجتماعية المتعلقة بالحكم الراشد bon governance و التي تحدد مناخ الاستثمار عموما، و تتمثل في²:

¹ Bellon. B et Gouia. R, investissement direct étranger et développement industriel méditerranéen, economica, paris, 1998, P,99.

² Charle.A.Michalet, impact de l'Europe des délocalisation vers les pays méditerranéen, Anima, note et études N°8/Janvier 2005, P,24.

الجزء 3..... الفصل 1. المحددات الكلية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر

- الاستقرار الاقتصادي و السياسي و الاجتماعي مما يقلل من المخاطر و اقامة توقعات سليمة: من خلال تحقيق التوازنات الكلية الكبرى (معدل التضخم...).
- إطار تشريعي و قانوني ليبرالي مستقر و شفاف تغيب فيه كل أشكال التمييز.
- تحرير المبادلات السلعية و الرأسمالية و كذلك حرية تنقل الأفراد.
- توفر جهاز للعدالة نزيه و عادل و يقبل التحكيم.

1-2- الشروط الضرورية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر

إذا توفرت الشروط السابقة فان اختيار الموقع بالنسبة للشركات يتوقف على مجموعة من العوامل المتمثلة في:

- سعة السوق و نموه.
- الموارد البشرية المؤهلة و توفر شبكة متطورة من وسائل الاتصال (الهاتف ، الانترنت)
- و المواصلات (البرية ، الجوية ، البحرية ، السكك الحديدية) فطبيعة المنشأة الدولية تفرض عليها أن تضمن الاتصال الدائم و الجيد بين كل فروعها.
- توفر نسيج من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المحلية الناجحة يسمح للشركات العالمية للقيام بعمليات الاندماج و التملك، كما يسمح لها بتخفيض التكاليف الثابتة للمؤسسات الكبرى و تقليص المخاطر من خلال عمليات الإسناد و المقاوله من الباطن¹.

1-3- الترويج للموقع

- الشروط السابقة قد لا تشكل عامل جذب للاستثمار خاصة إذا كان البلد يتمتع بسمعة دولية غير مقبولة، من ذلك فان الترويج لمزايا التوطن يجد ما يبرره و تقوم عملية الترويج من خلال:
- بناء صورة للبلد تبرز توفيره لكافة الشروط اللازمة للاستثمار.
 - الخدمات الممكن تقديمها للمستثمر بهدف تخفيض كلفة التعاقد على ثلاثة مستويات:
 - توفير المعلومات الأزمة و الكافية و الصحيحة.
 - تقريب المستثمر من المواقع الاستثمارية و الهياكل الإدارية.
 - متابعة المشاريع المنجزة و مساعدتها على حل المشاكل التي تواجهها.
 - تحديد ciblage المستثمرين الكامنين الذين تعينهم مزايا التوطن في البلد المعني.

¹ Ibid, P,25.

- الإعلام الكافي للحوافز المالية الممنوحة.

2- نظرية التكيف المؤسساتي¹

تشير نظرية التكيف المؤسساتي *adaptation institutionnelle* العائدة إلى الأستاذة ساسكية ويلهالمز² *saskai wilhems* إلى أهمية العوامل المؤسساتية في جذب الـ (إ.أ.م) بالدول النامية. و تعتبرها محددات حقيقية لجذب الاستثمار في الدول النامية خاصة منها تلك التي كانت تنتهج أسلوبا إنتاجيا يختلف عن الأسلوب الإنتاجي الذي تعمل على بنائه.

نحاول في ما يلي التعرض لمفهوم التكيف المؤسساتي و عناصره للتأكيد على دور علاقة سياسة الاستثمار الأجنبي المباشر بالتوطن و الجاذبية.

2-1- مفهوم التكيف المؤسساتي

تحاول نظرية التكيف المؤسساتي تفسير التوزيع اللامتساوي للاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول خاصة الدول النامية منها، على أساس مدى قدرة البلد على التكيف للاستثمار الأجنبي.

و يشير مفهوم التكيف المؤسساتي إلى قدرة البلد على جذب والحفاظ على الاستثمار الأجنبي المباشر و من ذلك فهو قدرة على التكيف مع التطورات الدولية بهدف جذب الـ (إ.أ.م).

تعكس هذه القدرة مؤهلات البلد المتمثلة في التجاوب بسرعة مع التهديدات و الفرص، و اكتشاف جيوب تمكنه من الاندماج الكفاء في الأسواق العالمية. و هكذا نجد دولا صغيرة قليلة الموارد الطبيعية تمكنت من جذب استثمارات أكبر من دول أخرى تزخر بالموارد الطبيعية.

و حسب النظرية هذه يرجع استقطاب بعض الدول للاستثمار الأجنبي أكثر من غيرها إلى قدرتها الكبيرة على النفاذ إلى الأسواق الدولية بفعل مزاياها التنافسية، مما يدفع بالمستثمرين الأجانب إلى الاستفادة من هذه المزايا و بالتالي الانجذاب نحو البلد المعني. معنى ذلك أن البلد يخلق شروطا معينة تحقق له مزايا تنافسية تجذب الاستثمارات الأجنبية للاستفادة منها. هذه الشروط متجزرة في مؤسسات البلد، و بالتالي إذا قبلنا أن توطن الاستثمار يدل على توافق استراتيجيات تدويل الـ (ش.م.ج) و الإطار

¹لمزيد من الاطلاع حول هذه النظرية يمكن العودة إلى:

Saskia K.S. Wilhelms, Stanley Morgan Dean Witter, L'investissement étranger direct et ses éléments déterminants dans les économies naissantes, Document de discussion numéro 9. Juillet 1998, Document financé par: L'Agence des États Unis pour le développement international, Bureau pour l'Afrique. Washington..

www.eagerproject.com/discussion9.shtml.

²الدكتورة ساسكية متحصلة على دكتوراه دولة Phd في 98 من مدرسة إدارة المؤسسات بهارفارد. ساهمت بالعديد من المؤلفات في مجال الاستثمار و الأعمال و تحويل التكنولوجيا إلى الدول النامية : كلفت بمهام من طرف البنك الدولي و ص.ن.د. لدى وزارة المالية الغانية. و بمهام من طرف البنك الأفريقي للتنمية لدى ساحل العاج .

التنظيمي العام في الدولة المضيفة فان التوطن يشير في الواقع إلى تكيف هذا الإطار مع الاستثمار الأجنبي المباشر. و هذا ما يفسر مصطلح التكيف المؤسسي.

2-2- عناصر التكيف المؤسسي

يوجد أربعة (4) مجموعات من المؤسسات، المتفقة مع فكرة التكيف المؤسسي: الحكومة و الأسواق و التربية و الوسط الاجتماعي-الثقافي.

هذه العناصر السابقة يمكن اعتبارها من وجهة نظر ساكنة كرؤوس أموال مؤسسية، رأس مال حكومي، رأس مال سوقي، رأس مال بشري، و رأس مال اجتماعي و ثقافي. تشكل رؤوس الأموال المؤسسية الأربعة قدرة كامنة يتعين تنشيطها لتوفير مناخ تنافسي ملائم يمكن البلد من جذب الاستثمار الأجنبي.

حسب النظرية رأس المال المؤسسي و التكيف المؤسسي وجهان لعملة واحدة ألا وهي قدرة البلد على جذب الاستثمار و إن كان رأس المال المؤسسي يشير كمفهوم إلى واقع ساكن فان التكيف المؤسسي يشير إلى عملية ديناميكية تغييرية بهدف جذب الـ(إ.أ.م) إذا فالتكيف المؤسسي يعني تطوير للقدرة و ممارسة مستمرة على جذب الـ(إ.أ.م).

يمكن تمثيل المجموعات المؤسسية الأربعة، على شكل هرم قاعدته المؤسسات الاجتماعية و الثقافية لان باقي المؤسسات الأخرى تنتج منها، كما يعتبر الوسط الثقافي الاجتماعي أقدم المؤسسات، و أكثرها انتشارا و تعقيدا و تحوي على كل المؤسسات الأخرى لذلك تتطلب وقتا طويلا لتغييرها.

تتوقف درجة استجابة أفراد بلد معين لمختلف التحولات على مستواهم التعليمي، وعلى مدى اتصالهم بثقافات أخرى، و على مدى اندماج البلد في الاقتصاد العالمي. و حسب النظرية كلما كانت درجة الاستجابة هذه كبيرة كلما كانت قدرة البلد أكبر على جذب الاستثمار. غير أن ما يحد و يضعف هذه القابلية، المسافة الثقافية، مفادها أن المستثمر يختار المناطق القريبة ثقافيا منه، و لا يجب تعميم هذه النظرة فالملاحظ أن استثمارات الدول النامية تتجه إلى الدول المتقدمة بغض النظر عن المسافة الثقافية: حالة الفوائد النفطية العربية.

تأتي المجموعة المؤسسية الثانية التربية مباشرة أعلى الوسط الاجتماعي و الثقافي، و تعتبر التربية العنصر الحاسم في تشكيل وسط اجتماعي و ثقافي مرن قادر على التفكير و التصرف الإيجابي، فالتربية تطور رأس المال البشري و تحضره لاستيعاب التغيرات و التجاوب معها بشكل إيجابي، من ذلك فتكيف التربية يوفر مناخا ملائما لجذب الاستثمار الأجنبي من خلال مؤهلات الأفراد الخاصة بمعالجة المعلومات و الإبداع و التجديد، و يظهر التكيف المؤسسي للتربية في مدى قدرة المنظومة التربوية على تلبية احتياجات الـ(إ.أ.م) في مجال عرض عمل مؤهل و منسجم مع العملية الإنتاجية.

يشير تكيف الأسواق إلى الإجراءات المنظمة للأسواق و حسب توقع النظرية فان الأسواق المعرضة للمنافسة الأجنبية تكون أكثر جذبا للاستثمار الأجنبي. و ليس من الضروري التأكيد على أن الأسواق الأكثر تنظيما تؤثر بشكل كبير في قرار الاستثمار لأنها تؤثر مباشرة على العمليات المالية و الاقتصادية.

أخيرا تأتي الحكومة في راس الهرم، باعتبارها تنظم بقية المجموعات المؤسساتية الثلاثة الأخرى و هذا ما يفسر اهتمام المستثمرين أساسا بالسياسات الاقتصادية المطبقة في البلد الذي يستثمرون فيه ¹. تتفاعل مستويات التكيف المؤسساتي السابقة مع بعضها البعض بشتى الطرق فكل مؤسسة تؤثر في الأخرى و تتأثر بها. و يتوقف اليسر أو الصعوبة التي تتغير بها مؤسسة ما و كذلك الوقت اللازم لهذا التغير على مدى تأثيرها بالمؤسسات الأخرى، فتغير الحكومة و من ذلك سياستها أسهل و أسرع وقتا من تغيير وسطا اجتماعيا نظرا لتجذره في أعماق المجتمع و انتشاره إلى كل مظاهر الحياة الاجتماعية. بين هذه المؤسساتان نجد السوق و التربية. فاذا كان السياسات الحكومية كما رأينا يمكن أن تغير شكل الأسواق في عدة أيام، فان تغيير نمطا تربويا قد يتطلب عشرات السنين ².

المطلب الثالث: الدراسات التجريبية

إلى جانب ذلك توجد العديد من الأدبيات التي تؤكد على أهمية دور السياسات و العوامل المؤسساتية في توطين و جذب الاستثمار الأجنبي.

فقد قدم دوجون.س (De jean sylvain2003) نموذجا بين من خلاله دور العوامل المؤسساتية في توطن الأنشطة الاقتصادية في إطار علاقات دائرية من خلال علاقات ترابط interdepandence تراكمية بينهما ³

أبحاث تجريبية أخرى حاولت التحقق من نظرية التكيف المؤسساتي من خلال تطبيقها على عدة مجموعات دولية: أوروبا الشرقية و الوسطى PECO و دول الشرق الأوسط و شمال إفريقيا MENA. تبين أيضا أن العوامل المؤسساتية المرتبطة بمحيط المؤسسة هي عوامل محددة ذات دلالة قوية في توطن الاستثمار الأجنبي ⁴.

¹ المرجع السابق.

² Sasskia wilhelms op.cit. P,10

³ Sylvain Dejean, Cadre institutionnel et localisation industrielle Nord-sud Treizièmes journées du SESAME, Juillet 2003

⁴ kamel ghazouani, l'attraction des ide est une question d'adaptation institutionnelle, *modèle théorique et estimations pour les régions peco & mena*

دراسة أخرى حول عوامل نجاح الاقتصاد الأيرلندي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بينت دور استقرار المتغيرات الكلية في ذلك¹. نفس النتائج أكدتها دراسة أخرى على الاقتصاد الروسي².

يتعلق الإطار المؤسسي بسياسة الدولة حيث تمثل الإطار الذي تعد و تنفذ فيه استراتيجية سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. و يتمثل في مجمل العناصر المؤثرة على تنافسية الدولة ككل و من ذلك فهو يشير إلى العوامل المتعلقة بيئة الاعمال ككل: بنية تحتية متطورة و نظام تعليمي ملائم و محيط مناسب للبحث و التطوير و سوق عمل حرة و مرنة و استقرار نقدي و مالي و في سعر صرف و شروط اقتراض ملائمة للنشاط الاقتصادي إضافة إلى سياسة تهل الوصول إلى الأسواق الدولية³.

دراسات تجريبية أخرى تقيم علاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و المتغيرات الكلية.

1- دراسة سكايرلندا (Anthony . E. Scaperlanda) و (Lawrence mauer)، بينت أن الاستثمار الأجنبي المباشر في علاقة ايجابية مع زيادة الحواجز التجارية و حجم السوق.

2- دراسة العزام⁴ 1994

توصلت الدراسة إلى أن هناك تأثير كبير لكل من الناتج المحلي الإجمالي و الاستقرار السياسي و الاقتصادي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الأردني.

3- دراسة عماد امين اغا 2002

حاولت الدراسة معرفة ابرز المتغيرات الاقتصادية و العوامل السياسية التي تؤثر على قرار المستثمر, توصلت الدراسة إلى ايجابية العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الناتج المحلي الإجمالي و حجم السوق و سلبيتها مع عجز الموازنة العامة في الاقتصاد الأردني⁵.

في دراسة حول محددات (إ.أ.م) في مصر في 2004⁶ بينت أن أهم محددات (إ.أ.م) هي:

- معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي.

¹ Pierre Fortin, Le boom économique irlandais : que nous a-t-il appris, observateur international de la productivité numéro trois, automne 2001.

² Ekaterina Yakovleva, La dimension politique des investissements directs étrangers en Russie, Master en Administration Publique , ENA, Février 2004.

³ Denis Maillat et Leïla Kebir, Conditions-cadres et compétitivité des régions: une relecture, Canadian Journal of Regional Science/Revue canadienne des sciences régionales, XXIV:1, (Spring/printemps 2001), 41-56.

⁴ نضال عيسى الفرخان العزام, محددات الطلب على الاستثمار الأجنبي في الاقتصاد الأردني, رسالة ماجستير قدمت بجامعة اليرموك كلية الاقتصاد و العلوم الإدارية. ص ص : 9-83.

⁵ عماد فايز امين اغا, الاستثمار الأجنبي في الاردن مجاله و محدداته خلال الفترة (1970-1999) رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير, الجامعة الاردنية، 2002.

⁶ مجلس الوزراء. مركز المعلومات و دعم اتخاذ القرار. السياسات المقترحة لجذب الاستثمار في مصر. يوليو 2004. فادية محمد عبد السلام و احمد جاد كمال و طارق احمد نوير.

- الانفتاح.

- التغير في سعر الصرف الاسمي.

- التغير في سعر الفائدة العالمي.

- يؤثر كل من نمو (ن.م.إ) و الانفتاح الاقتصادي تأثيرا إيجابيا على (إ.أ.م).

إذا حتى و إن اختلفت الرؤى فهي تجمع على وجود علاقة بين تدفق الاستثمار و بنيته من جهة و المؤشرات الكلية، التي يمكن تجميعها في نوبين من العوامل: عوامل كلية تتعلق بالمحيط التي ينجز فيه الاستثمار (سياسات كلية عامة) و عوامل تتعلق بالاستثمار (السياسات الموجهة للاستثمار).

خلاصة المبحث الثاني

يمكن تقسيم التحاليل التي ربطت بين العوامل الكلية و تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، إلى تحاليل خبراء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية و منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية. و تحاليل نظرية لبعض الكتاب و الدراسات التجريبية المختلفة.

بالنسبة لتحاليل الخبراء تتمثل عوامل توطن الاستثمار الأجنبي المباشر في: سياسات كلية عامة و سياسات موجهة للاستثمار و عوامل متعلقة بالبلد (بالنسبة لخبراء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية). و تتمثل في عوامل متعلقة بالسياسة الاقتصادية و عوامل غير متعلقة بها (بالنسبة لخبراء منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية).

أما فيما يخص التحاليل النظرية فقد تناولنا تحليل ميكالي الذي يرى أن الدول التي تريد أن تكون في قائمة الدول الجاذبة للاستثمار يتعين عليها توفير ثلاثة شروط: قبلية متمثلة في مجمل الشروط السياسية المتعلقة بالحكم الراشد و ضرورية متمثلة في العوامل المرتبطة بالميزة النسبية للبلد و أخيرا ضرورة الترويج للموقع. أما النظرية فهي نظرية التكيف المؤسسي، الذي يدل على قدرة البلد على التكيف مع التطورات الدولية بهدف جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. يستلزم ذلك تكيفا على أربع مستويات: الوسط الاجتماعي و الثقافي و التربوية و الأسواق و الحكومة. تشكل هذه المستويات هرما قاعدته الوسط الاجتماعي و الثقافي و قمته الحكومة، أي من الأصعب و الأبعد تكيفا إلى أبسطها و أسهلها.

إضافة لذلك فقد قدمت العديد من الدراسات التجريبية التي ركزت على دور عنصر أو مجموعة من العناصر الخاصة بالسياسات الاقتصادية الكلية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

مما تقدم فإن العوامل الكلية يمكن أن تكون:

الجزء 3..... الفصل 1. المحددات الكلية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر

عوامل أو محددات كلية عامة، و هذه ترتبط بالمحيط الكلي للمؤسسات، و لا تؤثر مباشرة على تدفق الاستثمار، في هذه الحالة يمكن أن تكون: عوامل قبلية متمثلة في الإطار العام المحدد لنشاط المؤسسات: الوسط الاجتماعي و الثقافي و التربوي الذي يظهر في وضعية البلد اتجاه الفساد أو في المستوى التعليمي و التكويني. أو عوامل اقتصادية، كالأستقرار الاقتصادي و وضعية البنية التحتية أو الأستثمار أو غيرها...

و عوامل تؤثر مباشرة على تدفق الأستثمار فهي تتضمن الإطار التنظيمي للأستثمار كتحرير تدفقات الأستثمار أو وضع مختلف الإجراءات أي تحفز عليه أو غيرها من السياسات التي لا علاقة مباشرة بتدفق الأستثمارات.

خلاصة الفصل الاول

حول التساؤل عن تأثير العوامل الكلية على العناصر المولدة للربح في المؤسسة. كانت إجابتنا على مرحلتين:

أولاً: تسمح دراسة نموذج سولو بتبيين أن النمو في المدى البعيد غير ممكن إلا في ظل وجود تغير تقني محدد من خارج النظام، غير أن نماذج النمو الداخلي باعتبارها نماذج أكثر واقعية تسمح بإدخال التقدم التقني. فلا يفسر ظهور الابتكارات على نحو غير متوقع و دون أي انتظام بل هو نتيجة المعارف المتراكمة خاصة تلك المرتبطة بالنشاط الاقتصادي. و يمكن أن تتحول هذه المعارف المتراكمة في المجتمع إلى قاعدة صلبة للنمو الاقتصادي في حلقات تراكمية من التراكم المعرفي و الاقتصادي. يفسر هذا التقدم التقني التطور الحاصل في الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، من خلال التحسن في إنتاجية العمل و رأس المال.

من ذلك إذا كانت التنافسية تعبير عن تحسن مستوى الأداء الذي يتجسد في تحسن أرباح المؤسسات، و أن هذه الأخيرة تتأثر بإنتاجية عوامل الإنتاج، فان تطور الإنتاجية الكلية يدل على تحسن تنافسية هذه المؤسسات.

و تتأثر الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج بالتقدم التقني المدمج في مختلف العوامل و بتراكم رأس المال بشكله الواسع: رأس مال بشري و رأس مال مادي و رأس مال اجتماعي...: بيئة أعمال مناسبة و نظام حكم راشد و منظومة قانونية... سياسات تنموية، استقرار اقتصادي....

ثانياً: تؤكد مختلف التحاليل النظرية و التجريبية على وجود علاقة بين العوامل الكلية و التدفقات الوافدة للاستثمار الأجنبي المباشر، بالنسبة لميكاييلي فان توفير السياسات الاقتصادية التي الاستقرار الاقتصادي و السياسي و الاجتماعي و الإطار المؤسسي: تشريعات، جهاز عدالة نزيهة... التي يتم فيه إعداد هذه السياسات تعتبر من الشروط القبلية لكل تدفق داخل للاستثمار. أما نظرية ساسكيا ويلالمز، فهي تؤكد على ضرورة التكيف على أربع مستويات: الوسط الاجتماعي و الثقافي و التربوية و الأسواق و الحكومة. تشكل هذه المستويات هرما قاعدته الوسط الاجتماعي و الثقافي و قمته الحكومة.

اما بالنسبة لتحاليل الخبراء فتتمثل عوامل توطن الاستثمار الأجنبي المباشر المتعلقة بالسياسات الاقتصادية في: السياسات الكلية العامة و السياسات الموجهة للاستثمار.

كما أكدت العديد من الدراسات التجريبية على دور عنصر أو مجموعة من العناصر الخاصة بالسياسات الاقتصادية الكلية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

إذا تؤكد هذه الدراسات سواء نظرية أو تجريبية إلى وجود علاقة بين دور العوامل الكلية في توطن الاستثمار. مما يدل على انه إذا كان التوطن هو بهدف تحسين التنافسية فان العوامل الكلية لها تأثير على تنافسية المؤسسات.

بناء على ماتقدم: تتأثر الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج بالعوامل الكلية. و عليه فكلما كانت هذه العوامل ملائمة كلما أدى ذلك إلى تطور الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و منه تحسن تنافسية المؤسسات المحلية.

أن هذه العوامل الكلية تقسم حسب رؤية كل باحث. و لأغراض بحثنا يمكن تجميعها في مستويين:

← عوامل كلية عامة: هذه الأخيرة يمكن أن تكون:

- عوامل هيكلية و هي العوامل ذات التأثير البعيد الأجل، في هذه الحالة يمكن أن تكون هذه العوامل:

▪ عوامل قبلية: و تتمثل في الإطار العام الذي يتم فيه إعداد و تنفيذ السياسات الاقتصادية. و يمكن أن تكون:

• عوامل متعلقة بخصائص البلد الطبيعية و الاجتماعية و الثقافية
و...

• عوامل متعلقة بالحكومات أي بالسياسات الاقتصادية: الحكم الراشد، حوكمة الشركات، الاستقرار الاجتماعي و السياسي، ...

▪ أو عوامل هيكلية أخرى:

- تراكم رأس المال المادي بشقيه العمومي و الخاص.
- تراكم المعرفة.
- تطور البنية التحتية.
-

- عوامل ظرفية: و تتمثل في العوامل ذات التأثير القصير الأجل: استقرار مؤشرات الاقتصاد الكلي، بيئة أعمال ملائمة، ظروف اجتماعية ملائمة....

← عوامل تتعلق مباشرة بالاستثمار: الإطار التنظيمي للاستثمار بشكل عام، و الاجراءات الأخرى التي تحفز على الاستثمار و تدفقاته.

هذه العوامل لا تتعلق بالاستثمار في الداخل فحسب بل لها علاقة بتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر أيضا، أيضا فالدول تستطيع التأثير على تدفق الاستثمار معتمدة على سياستها الاقتصادية الكلية. هذا ما تؤكد العديد من الدراسات التجريبية. بالنتيجة فان الدولة يمكنها التأثير على هذه العوامل من خلال سياستها الاقتصادية.

الفصل الثاني: المحددات الإقليمية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر .

المبحث الأول: الإقليم و تنافسية المؤسسات.

المبحث الثاني: توطن الأنشطة و النمو الإقليمي

الفصل الثاني: المحددات الإقليمية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر .

تقديم

تبين لنا مما تقدم أن الإقليم كنظام فرعي قريب من المؤسسة، يسمح لها ببناء نسيج من العلاقات مع مختلف عناصره، و أن الاستثمارات تتجه إلى التكتل مكانيا، مما يجعل من النظام المكاني الإقليمي تمثيلا لتكتل الأنشطة على أسس اقليمية. كما رأينا أيضا أن التوطن كاختيار و اندماج مكاني يتطلب من المؤسسات أن تختار الدول أولا ثم الإقليم الذي تضع فيه استثمارها. و اختيار الموقع في داخل الدولة الواحدة، يعتبر كتوفيق بين قرار المؤسسة على المستوى الإقليمي بهدف تحسين تنافسيتها، و قرار الدولة كجاذبة للاستثمار من اجل تحقيق النمو الإقليمي. لذلك فان محددات التوطن الإقليمية هي نفسها المحددات الاقليمية لتنافسية المؤسسات و محددات النمو الإقليمي. و منه يتعين علينا:

- تفسير كيف تؤدي العوامل الإقليمية إلى تحسين و تعزيز تنافسية المؤسسات(المبحث الأول).
- تفسير إمكانية النمو على أسس إقليمية(المبحث الثاني).

المبحث الأول: الإقليم و تنافسية المؤسسات.

يمكن النظر إلى قرار التوطن على انه حسيلة فعل الاختيار المكاني لفعاليات اقتصادية(تنظيمات مكانية). مما يدل على أن هذه التنظيمات المكانية ليست سيان بالنسبة للمؤسسة، و ذلك حسب مدى قدرة كل واحدة منها في تحسين تنافسيتها. فالشكل الذي يتخذه تنظيم مكاني معين، يحدد كونه جاذبا أو نافرا للمؤسسة، و ينتج من التوزيع المكاني للأنشطة الاقتصادية، و من الموارد التي يتمتع بها الإقليم ذاته. لذلك يمكننا تحليل علاقة تنافسية المؤسسات بالإقليم من خلال مدخلين:

- مدخل الاقتصاد الجغرافي باعتباره يدخل البعد المكاني في التحليل.
- مدخل الموارد باعتباره يبني مزايا المؤسسات التنافسية على موارد إقليمية خاصة.

المطلب الاول: التوطن الإقليمي و تنافسية المؤسسات

يمكننا النظر إلى توطن الأنشطة الاقتصادية اقليميا، من خلال تكتلها في شكل عدد كبير من الوحدات الاقتصادية المنتمية لنفس الفرع الصناعي أو لنفس الشعبة، أو في شكل وحدات كبيرة الحجم متميزة الانتاج، و في كلتا الحالتين تحقق المؤسسات وفورات سواء كانت ناتجة من التكتل أو من كبر الحجم، غير أن كلتا التوطنين يستلزمان بنيات غير تامة للأسواق. لذلك نحاول أولا فهم آليات تشكل هذه التكتلات، ثم التطرق إلى كيفية تحسين المؤسسات لتنافسيتها من خلال تكتلها في إقليم معين.

1- آليات تشكل التكتلات الإقليمية

حسب نظرية الاقتصاد الجغرافي الجديدة، ينتج تكتل الأنشطة إقليميا من تفاعل قوتين: قوى الجذب(قوى التكتل) و قوى الطرد(قوى التشتت). محصلة هذه القوى تدفع المتعاملين إلى التكتل في منطقة معينة أو إلى التشتت بعيدين عن بعضهما البعض.

حسب تيس و فيجيتا, fujita et thisse, تتشكل التكتلات الإقليمية وفق ثلاثة آليات¹:

- وفورات التكتل(الاثار الخارجية).
- مقارنة وفورات الحجم بتكاليف النقل.
- السلوك الاستراتيجي للمؤسسات، و علاقته بالتوطن.

1-1-وفورات التكتل

¹ Economie géographique; problèmes anciens et nouvelles perspectives, M. fujita et J.F.thisse, Annales d'économie et statistique, N°:45, 1997.P,37.

تتمثل قوى الجذب في الوفورات الخارجية التي يوفرها التكتل الإقليمي للأنشطة، و في ظل جوار جغرافي و تنظيمي معين، يؤدي هذا إلى زيادة أرباح المؤسسات (ربوع). التي تتآكل في وجود تكاليف نقل. فتؤدي هذه الأخيرة إلى ارتفاع تكلفة الوصول إلى العمل و العقار و منه ارتفاع معدل الأجر و منه تكلفة الإنتاج في المؤسسات المتكتلة.

و في كلتا الحالتين تعمل تكاليف النقل على إضعاف عامل التكتل، لذا فهي تعمل كقوة طرد. التحكيم بين القوتين: قوى الطرد و الجذب، يحدد توطن المؤسسات من عدمه.

غير أن المؤسسات قد تحافظ على تكتلها، في ظل وجود تكاليف نقل عالية، إذا قامت بتمييز منتجاتها،(منافسة احتكارية) مما يسمح بإضعاف عامل تكاليف النقل، و الاستفادة من الآثار الخارجية التي يوفرها التكتل.

1-2- المقارنة بين المردود المتزايد و تكاليف النقل.

تستلزم فرضية الإنتاج بمردود ثابت (تجزئة عوامل الإنتاج دون أن تقل الإنتاجية) و وجود تكاليف نقل، إلى تشكل بنى اقتصادية مشتتة مكانيا، و مكثفة ذاتيا، حيث و كما رأينا تحاول كل مؤسسة أن تخفض تكلفة النقل إلى أدنى حد ممكن لها، و من ذلك إذا كان المستهلكون مشتتون فإن المؤسسات توطن نشاطها بالقرب من أسواق البيع، و منه تشكل بنى إنتاج أكثر تشتتا مكانيا. لكن الواقع يبين أن التكتل الإقليمي للأنشطة و تركزها هو الشكل السائد في مختلف الأقاليم، حتى ولو كان المستهلكون مشتتون، مما يستلزم افتراض أن المؤسسات تنتج بمردود متزايد. فالمؤسسات تتكتل إقليميا و تزاول نشاطها الإنتاجي في وحدات كبرى، عندما تميز بين منتجاتها، و ذلك للاستفادة من حجم السوق و تحقيق وفورات حجم ثم تقوم بتمويل مختلف المستهلكين. يدل ذلك على انه إذا كانت تكاليف النقل، بسبب تشتت المستهلكين، تعمل كقوة تشتت فان وفورات الحجم، و تميز المنتجات، تعمل كقوى تكتل.

و على أساس التحكيم بين القوتين يتخذ القرار بالتوطن في مكان معين، إذا كانت وفورات الحجم هي الأكبر، و المؤسسات تميز منتجاتها، تتشكل تنظيمات أكثر تكتلا، أما إذا كان العكس فان التشتت هو الذي يميز التنظيم المكاني لمختلف الأنشطة¹.

1-3- السلوك الاستراتيجي و تكتل الأنشطة(المنافسة المكانية: compétitivité locale)

منذ أن قدم هوتلنغ نمودجه لتفسير توطن المنتجين في أماكن محددة، ساد اعتقاد مفاده أن التنافس من أجل استقطاب أكبر قدر من الزبائن، توزيعهم المكاني معطى، عامل مهم في تفسير تكتل الأنشطة إقليميا.

¹Economie internationale, J.L. Mucchielli et T.Mayer, Op. Cit. P, 291.

عادة ما نميز بين نوعين من النماذج لما نتعرض إلى المنافسة على أسس مكانية: نماذج التسوق و نماذج التموين. تشير الأولى إلى توطن المؤسسات في أماكن محددة و ينتقل المستهلكون إليها للتسوق. في الثانية يقوم المنتجون بنقل سلعهم إلى أماكن الاستهلاك، ثم يحددون أسعار تمييزية حسب هذه الأماكن.

إذا كان التنافس بين المؤسسات يقوم على أساس الكميات (كل منتج يحدد إنتاجه على أساس إنتاج المؤسسات المنافسة) و كانت تكاليف النقل منخفضة و كانت المنتجات متجانسة، فان التكتل هو السلوك الأمثل للتوطن، أما إذا كان التنافس يقوم على أساس الأسعار (كل منتج يحدد سعره على أساس سعر المؤسسات الأخرى)، أو ارتفعت تكاليف النقل عن حد معين، يصبح التشتت هو السلوك الأمثل للتوطن.

غير أن التكتل يبقى مفضلا لدى المتعاملين، إذا قام المنتجون بتمييز منتجاتهم، حتى يحثوا المستهلكون على دفع أسعار أعلى، سواء بسبب ارتفاع تكاليف النقل أو بسبب تكاليف إنتاج أعلى¹.

كنتيجة لما تقدم تعتبر الآثار الخارجية و وفورات الحجم و المنافسة المكانية، كلها عوامل حاثة على التكتل و في كل الحالات السابقة تعمل تكاليف النقل كقوة طرد، تدفع إلى التشتت. غير أن تميز المنتجات (منافسة غير تامة) يعمل ككابح لتكاليف النقل، و عاملا دافعا إلى التكتل.

2- التكتل الإقليمي للأنشطة و تنافسية المؤسسات

كما بينا سابقا الأقاليم ليست سيات بالنسبة للمؤسسات فهي تختار تلك التي تمكنها من بناء و تحسين تنافسياتها. من ذلك فالمشكلة المدروسة هنا تتمثل في كيفية تحسين المؤسسات لتنافسياتها من خلال اندماجها في الأقاليم التي تتوطن فيها. و تحسن المؤسسات من تنافسياتها باستيعاب الوفورات التي يسمح بها هذا التوطن.

2-1- الوفورات الخارجية و تنافسية المؤسسة

يعود مفهوم الوفورات إلى مارشال²، الذي ميز بين الوفورات الداخلية و الوفورات الخارجية. و إذا كانت الوفورات الداخلية تنتج من نمو حجم إنتاج المؤسسة فان الوفورات الخارجية تنتج من محيط المؤسسة. من ذلك تشكل الوفورات الخارجية كوفورات ناتجة من التكتل احدى الآليات المهمة التي تؤدي إلى تحسين تنافسية المؤسسات.

¹ M. Fujita et J.F. Thisse, Economie géographique; problèmes anciens et nouvelles perspectives Op.Cit, P.70.

² Blaug.M, la pensée économique, origine et développement, OPU, Alger, 1981, P,481.

أ- اقسام الوفورات الخارجية

يشير مفهوم الوفورات الخارجية (وفورات التكتل) إلى المزايا التي تكتسبها المؤسسات نتيجة تركيز الأنشطة إقليمياً.

الدراسات المهمة عادة ما تقسمها إلى وفورات نقدية و وفورات غير نقدية، و إلى وفورات ساكنة و وفورات ديناميكية.

أ-1- الوفورات النقدية و الوفورات الغير نقدية

• **الوفورات النقدية¹ Economie pécuniaire** و تتمثل في الآثار التي تنتقل إلى المؤسسات عبر العلاقات السوقية (السعر) و الكميات المتبادلة. فالتكتل باعتباره سوقاً واسعة يؤدي إلى جذب عدد كبير من المؤسسات للاستفادة من وفورات الحجم مما يؤدي إلى زيادة العرض و منه تنوع المنتجات كما يؤدي إلى زيادة الطلب على العمل و منه ارتفاع الأجور الحقيقية و من ذلك زيادة استقطاب أكبر للعمل و منه اتساع التكتل.

• **الوفورات غير النقدية, Economie hors coût** و تتمثل في الآثار التكنولوجية الخارجية المتداولة من خلال علاقات غير سوقية و هي تحديداً علاقات التعلم المحلية². فتبين بومان³, (1998) أن اغلب الوفورات الخارجية الغير سوقية، متمثلة في تحسن انتقال المعلومات و المعارف من و إلى المؤسسة. و تقسم حسب تيس و فيجيتا (fujita et thisse) إلى آثار الاتصال و آثار مكانية، تتمثل الأولى في مجمل الآثار المترتبة عن اتصال الأفراد ببعضهم البعض، مما يؤدي إلى زيادة إبداعاتهم التي تنعكس إيجاباً على المؤسسات، أما الثانية فتتمثل في الآثار التي يولدها القرب الجغرافي (اختصار المسافة) و التي لا تترجم من خلال الأسعار⁴.

أ-2- الوفورات الساكنة و الوفورات الديناميكية

الوفورات الساكنة

في هذا السياق عادة ما يميز الكتاب بين وفورات التوطن و وفورات العمران⁵.

¹ تنتج من تغيير أسعار المدخلات أو أسعار المخرجات دون أي تغيير في دالة الإنتاج أو دالة المنفعة.

² Chevassus-Lozza.E Et Galliano. D, Les Déterminants Territoriaux De La Compétitivité Des Firmes Agro-Alimentaires, Cahiers D'économie Et Sociologie Rurales, N° 58-59, 2001 , P.197.

³ Baumont.C, Economie, géographie et croissance régionale, Problèmes Economiques, , N° 2581, 1998, 9 septembre, pp. 1-6.

⁴ Economie géographique; problèmes anciens et nouvelles perspectives, M. fujita et J.F.thisse, Op.Cit, P,46.

⁵ Yacine Mansouri, La localisation des activités productives: Les tensions entre force centrifuges et forces centripetes, thes de doctorat, universite du Sud, Toulon-var, Juillet 2008, P.13.

✓ وفورات التوطن Economies de localisation

تنتج وفورات التوطن من وجود عدد من المؤسسات المتوطن في إقليم معين و من نفس الشعبة الانتاجية او الصناعة. و تستغل المؤسسات الوفورات بعدة آليات:

- يد عاملة متخصصة: يؤدي تركيز الأنشطة إلى خلق سوق عمل متخصصة، تتقاسمها المؤسسات المتمركزة في الإقليم، مما يؤدي إلى تخفيض التكلفة الناتجة من التكوين و البحث عن اليد العاملة التي تحتاجها المؤسسات.
- المقاوله من الباطن و الموردون. كثيرا ما تتطلب صناعة معينة نفس المقاولين من الباطن. مثلا الصناعة النسيجية تحتاج إلى نفس المتخصصين في تركيب الازرار و لنفس موردي النسيج. و هكذا يؤدي التكتل الإقليمي لأنشطة معينة إلى ظهور و تطور عدد كبير من هؤلاء المتعاملين.
- وفورات الحجم اذا تطورت المقالة من الباطن، فان كل مقاول لا يحاول التخصص فحسب بل سيعمل على رفع مستوى إنتاجه، نظرا لسعة السوق التي يخلقها التكتل، مما يؤدي إلى ظهور وفورات داخلية بالنسبة للمقاولات الباطنية، تستفيد منها الصناعة المعنية.
- يؤدي التكتل أيضا إلى إمكانية تخصص مؤسسة ما في إنتاج مدخلات تحسن من إنتاجية العمل في باقي المؤسسات.
- كما يسمح هذا التركيز أيضا بتوفير منتجات وسيطة بتكلفة اقل لمنتجات النهائية، مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة إنتاج المنتجات الوسيطة.
- حجم الإنتاج: وجود عدد كبير من الطالبيين، و انخفاض تكلفة النقل قرب مستعملي هذه المنتجات.
- بنية تحتية و مؤسسات متخصصة: تتطلب كل صناعة بنية تحتية متخصصة. من ذلك فان التكتل الإقليمي لأنشطة يسمح بوجود مثل هذه البنيات المتخصصة التي تستفيد منها كل المؤسسات المعنية.

✓ وفورات العمران: Economies d'urbanisation

تعتبر اكثر عمومية مقارنة بالاولى، و تتعلق بوجود عدد كبير من المتعاملين، سواء كانوا في ترابط ام لا. تعتبر خارجية بالنسبة للمؤسسة و الصناعة معا، و تتوقف على حجم العمران (المدينة) و الذي يحدد بدوره أهمية البنية التحتية والتجهيزات الجماعية و حجم السوق.... و تتمثل وفورات العمران في وجود عرض كاف لليد العاملة المتنوعة وللأنشطة الخدمية المتنوعة (خدمات للمؤسسات.. هياكل

عمومية..) و بشكل عام فهي تشير إلى محيط متمحور حول استعمال جماعي للمرافق عامة و نشر للمعلومات والمعارف والتكنولوجيا المتنوعة.

الوفورات الديناميكية

تولي نظرية النمو أهمية خاصة لعملية التكتل كعامل نمو. و تنظر إلى رأس المال المكاني Capital spatial على غرار رأس المال المادي والبشري كمحدد فعال في كفاءة أداء المؤسسات، و الفرضية الضمنية لذلك أن الاقليم يخلق علاقات متبادلة و كثيفة بين المتعاملين وبين المؤسسات مما يولد ديناميكية صناعية خاصة¹. تسمح هذه العلاقات بين المؤسسات و بينها وبين الإقليم ذاته، بتشكيل ريع تحسن من تنافسية المؤسسات.

و تتمثل الوفورات الديناميكية في المعارف التي يمكن أن تنتقل من مؤسسة لأخرى. من ذلك فإن إنفاق المؤسسات على البحث و التطوير لا يؤدي إلى تطوير الإنتاجية في المؤسسة المستثمرة فحسب بل انتشار جزء من هذا الجهد إلى بقية المؤسسات الأخرى. و هكذا يؤدي التكتل الإقليمي إلى تشكل رصيد(مخزون) من المعارف التي تتقاسمها المؤسسات مشكلة لرأس مال اجتماعي، يسمح برفع مستوى الإنتاجية لكل مؤسسة. و بقدر ما تنمو هذه المعارف و رأس المال البشري بقدر ما تكون هناك فرص لنمو الإقليم اكبر.

ب- الجوار كمجدد للآثار الخارجية

لا يدل مفهوم الجوار على القرب المكاني فحسب، فهناك العديد من العناصر القريبة من بعضها مكانيا لكنها لا تقيم أي علاقة مع بعضها البعض، و العكس قد نجد مؤسسات أخرى بعيدة عنها مكانيا لكنها كثيفة العلاقات مع بعضها، من ذلك يتعين علينا التمييز بين توطن الأنشطة و الجوار، حتى و إن كان الأول قد يستلزم الثاني.

بهدف تحديد مفهوم للجوار يميز رالي و تور² Rallet et torre بين الجوار الجغرافي و الجوار التنظيمي. يدل الجوار الجغرافي على المسافة الفاصلة بين عنصرين، و تتميز بخاصتين، أنها ثنائية: قريب أو بعيد، و أنها نسبية: قد تقصر أو تطول بحسب المدة و مستوى تطور وسائل النقل. لا يستلزم الجوار الجغرافي تشكل روابط بين مختلف العناصر المتوطنة في مكان معين. أما الجوار التنظيمي فيشير إلى التفاعلات بين مختلف عناصر تنظيم معين.

¹Rallet.A, Torre.A, Economie industrielle et économie spatiale, Economica, Paris, 1995.

² Société française d'économie rurale, proximité et localisation, A. Rillet et A..Torre, revue d'économie rurale, 2004, N°280, mars- avril25-41.

يجسد الإقليم باعتباره تنظيم مكاني للنشاط الاقتصادي، تلازم الجوارين السابقين، فهو ضروري لتجاوز حاجز المسافة المادية، (جوار جغرافي)، و ضروري لتوسع العلاقات بين مختلف عناصر التنظيم (جوار تنظيمي).

عموما نجد أن فكرة تداخل الجوارين، موجودة عند الاقتصاديين الجغرافيين و غيرهم. فيرى بورتر Porter أن الجوار الجغرافي يسهل المبادلات الضرورية لتنمية الأنشطة الاقتصادية في اقتصاديات أصبحت أكثر انفتاحا. فبالنسبة لنفس الكاتب يعمل الجوار الجغرافي، على تدعيم الروابط الإقليمية، و الثقافية و العقائدية و يساعد على استقرار العلاقات الشخصية (زملاء الدراسة) و المهنية.

تجعل هذه الآليات التنسيق سهلا، من خلال توفير مناخا من الثقة وتقريب وجهات نظر الشركات المرتبطة ببعضها أفقيا أو رأسيا¹.

« les mécanismes qui favorisent l'échange au sein d'une grappe proviennent des conditions qui facilitent le flux d'informations et qui déverrouillent l'information, rendant la coordination plus aisée en instaurant la confiance ou en atténuant les divergences d'opinion entre firmes (liées horizontalement ou verticalement) ».

و يسمح لنا التقسيم السابق للجوار، بين نوعين من المؤسسات:

- وحدات الشركات العابرة للقارات، فهي في علاقة مع بقية الوحدات الأخرى التابعة للشركة (جوار تنظيمي)، و مع شركات و عناصر أخرى من الجهة في نفس الوقت (جوار جغرافي و تنظيمي).

- و المؤسسات المستقلة التي لها علاقة بعناصر الإقليم فقط (جوار جغرافي و تنظيمي).

و قد يأخذ الجوار الجغرافي بعدا صناعيا، عندئذ يأخذ الجوار العديد من الأشكال الصناعية: تشابه صناعي (similitude industrielle) اللجوء إلى طاقات إنتاجية متشابهة، أو التكامل الصناعي سواء كان أفقيا أو رأسيا أو في شكل علاقات من الباطن أو تحالفات صناعية.....

¹ Porter M.E.,- L'avantage concurrentiel des nations, Op.Cit, P.169.

أما الجوار التنظيمي باعتباره ينتج من أنماط التنسيق سواء في داخل الشركة أو ما بين الشركات في شكل اندماجات راسية أو أفقية. الجوار الثقافي يشير إلى الشبكات الإقليمية الكبرى كالشبكات المهنية وغيرها مما يولد عقلانية جماعية.

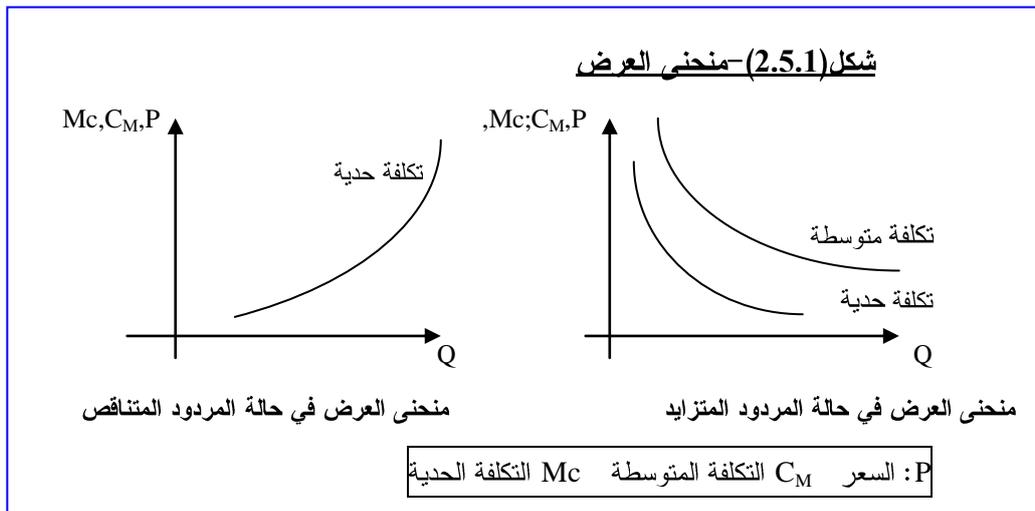
الإقليم كنسيج من العلاقات تسمح للمؤسسات بتحقيق وفورات سواء كانت نقدية و تكنولوجية، او كانت ساكنة او ديناميكية، لا يمكن تجنيدها إلا بواسطة الجوار أي بضرورة التكتل إقليميا و عليه فالأقلمة شرط لتحقيق الوفورات الخارجية.

2-2- وفورات الحجم و تنافسية المؤسسات

رأينا أن التوطن المكاني للأنشطة يقوم أيضا على فرضية الإنتاج بمرود متزايد، في ظل تميز المؤسسات لانتاجها، الأمر الذي يجعلنا نقبل مثلا وجود تكاليف ثابتة، تسمح بتخفيض التكلفة المتوسطة بزيادة الإنتاج من جهة و تمويل السواق من جهة ثانية، و بالتالي فكرة الإنتاج بمرود متزايد متسقة مع التصور القائم على الإنتاج انطلاقا من إقليم معين. يمكننا التأكيد على ذلك من خلال تحليل منحنى العرض في حالة الإنتاج بمرود متزايد.

نعلم انه في حالة افتراض المنافسة التامة و الإنتاج بمرود ثابت أو متناقص فان منحنى العرض يعكس تماما منحنى التكلفة الحدية، حيث تدل كل نقطة من نقاطه عن توازن المنتج عند أسعار معطاة، المعبر عنه بتعادل التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي(السعر). فكل زيادة مثلا في الإنتاج يصاحبها ارتفاع في التكلفة الحدية و المتوسطة، و لذلك يكون ميل منحنى العرض موجبا.

أما في حالة الإنتاج بمرود متزايد فان زيادة الإنتاج تؤدي الى تناقص التكلفة الحدية و المتوسطة، و منه فإذا كان التوازن محقق عند تعادل التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي فان ميل منحنى العرض في هذه الحالة يكون سالبا و يعبر عن تناقص التكلفة بزيادة الإنتاج.



3- الإقليم و بنية السوق

يستلزم إدخال الإقليم في التحليل الاقتصادي فرضية بنية غير تامة للسوق. فالآثار الخارجية المتولدة من التكتل و وفورات الحجم لا تتسجم مع فرضية المنافسة التامة.

3-1- الآثار الخارجية و بنية السوق

على الرغم من انه يمكن تحليل الآثار الخارجية في ظل المنافسة التامة (وجود عدد كبير من المؤسسات) إلا أن تميز الإقليم بمحدوديته المكانية من جهة و وجود ترابط بين قرارات المؤسسات قد لا تستلزم منافسة تامة للأسواق كما سنبينه في ما يلي:

← محدودية الإقليم مكانيا

إن الحدود المكانية التي يفرضها المجال المادي على الإقليم تستلزم عدد محدود من المؤسسات المتوطنة فيه، الأمر الذي لا يسمح بقيام أسواق المنافسة التامة. الفكرة التي أشار إليها منذ 1935 نيكولا كالدور، فحتى ولو كان عدد المؤسسات كبير في الصناعة إلا انه يقل مكانيا مما يؤدي إلى منافسة بين عدد محدود من المؤسسات، و منه أسواق احتكار القلة في الإقليم¹.

← ترابط قرارات المتعاملين

إن طرح مسألة الوفورات الخارجية، كأثار خارجية ناتجة من الروابط التي يوفرها الجوار الجغرافي في داخل الإقليم، تجعل من أن الأسواق الغير تامة هي البنى الملائمة لنشاط المؤسسات. بالفعل في ظل الأسواق التنافسية فان المؤسسة تعظم أرباحها، بمقارنة تكاليفها و قيمة إنتاجها، بناء على أسعار معطاة، دون النظر إلى إنتاج أو مدخلات بقية المؤسسات الأخرى، بمعنى أن السعر هو المؤشر الوحيد الذي يربط بين المنتجين. غير انه لما تصبح أرباح المؤسسات دالة لإنتاجها و مدخلاتها و كذلك إنتاج و مدخلات بقية المؤسسات الأخرى المنافسة، نتيجة ارتباط المؤسسات ببعضها البعض، فان الوضع يختلف تماما، حيث لا يصبح السعر هو المؤشر الوحيد لقرارات المنتجين بل مدخلات و إنتاج المنتجين في المؤسسات الأخرى، أي أن الربح في المؤسسة متوقف أيضا على إنتاج و مدخلات المؤسسات الأخرى. بالفعل فكل تغير يحدث في المؤسسات الأخرى يؤثر على المؤسسة المعنية، فانخفاض أسعار أو حدوث تقدم تقني أو غيره في الأولى سيؤدي إلى انخفاض متوسط التكلفة في المؤسسة المعنية، كذلك أيضا إذا ازداد طلب المؤسسات الأخرى سيؤدي أيضا إلى ارتفاع السعر في المؤسسة المحلية.... و كل هذه

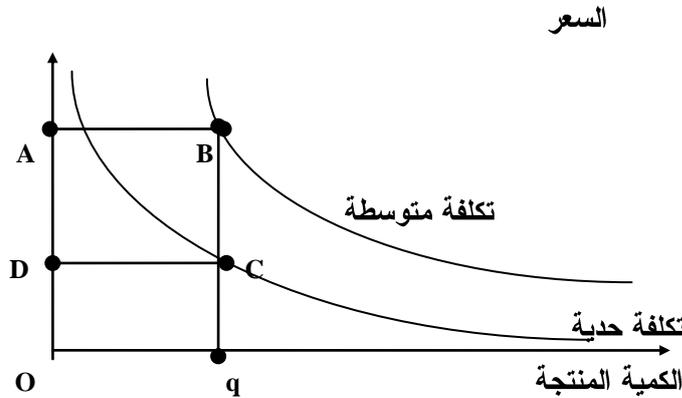
¹Economie géographique; problèmes anciens et nouvelles perspectives, M. fujita et J.F.thisse, Annales d'économie et statistique, N°45- 1997- P 41.

الأوضاع تعمل في الواقع على تحسين ريع المؤسسة، دون تحمل أي تكلفة. لذلك لا تكون بالضرورة بنية السوق الملائمة لنشاط المؤسسة هي الأسواق التامة.

3-2- وفورات الحجم و بنية السوق

نفرض سوقا تسودها المنافسة التامة و تحقق كل المؤسسات فيها وفورات حجم. فإذا قامت هذه المؤسسات بتحديد حجم إنتاجها عندما تتعادل تكلفتها الحدية مع إيرادها الحدي أي السعر فإنها تحقق خسائر. في الشكل (3.5.1). تحدد كل مؤسسة إنتاجها عند الكمية oq ، حيث تتعادل التكلفة الحدية مع السعر (الإيراد الحدي)، و عند oq تكون التكلفة المتوسطة $OA=qB=$. في هذه الحالة فإن المؤسسة تتحمل خسائر بمقدار $CB=AD$ (الفرق بين السعر و التكلفة المتوسطة). عند هذا السعر OD لا تستطيع كل المؤسسات الاستمرار في الإنتاج و لذلك لا يبقى إلا عدد قليل من المؤسسات التي تحقق تكلفة متوسطة تعادل على الأقل السعر المعطى، الأمر الذي يولد حالة الاحتكار، و منه فإن فرضية المنافسة التامة لا تتلاءم مع فرضية وجود وفورات حجم.

شكل (3.5.1)- الإنتاج بخسارة في المنافسة التامة



و هكذا ينتج تحسن تنافسية (تحقيق ريع) من تكتلها إقليميا من خلال:

- الوفورات الخارجية التي يسمح بها تعدد المؤسسات ذاته.
- وفورات الحجم (وجود تكاليف ثابتة).
- بنية السوق التي يتم تحقيق فيها ذلك هي سوق غير تامة.

المطلب الثاني: الموارد الإقليمية و تنافسية المؤسسات

في الوقت الذي تقترح التحاليل التقليدية نموذجا للتوطن قائم على الوصول إلى عوامل إنتاج بأقل التكاليف، فإن النموذج الحالي يقوم على اعتبار أن المؤسسات تتجذر في إقليم معين بهدف بناء موارد إقليمية خاصة تمكنها من بناء تنافسياتها.

1. مفهوم الموارد الإقليمية Resources territoriaux

بيننا سابقا أنه يتعين النظر إلى الإقليم كتنظيم مكاني، يقوم على التقاء الناس بالمجال المادي. لذا فهو نتيجة إرادة المتعاملين في العيش على فضاء مادي، و التي تقوم على اساسين:

- الأول المجال المادي: كل المعطيات المادية التي يوفرها الإقليم.
- الثاني غير مادي، متمثلا في القيم و الموروث الثقافي و التاريخي.

لذا فالموارد الإقليمية ليست الموارد الطبيعية كما هو معروف لدى الجغرافيين، أو التي لها سعر كما الحال لدى الاقتصاديين، مما يجعلها موضوعا للتنافس و عرضة للنفاذ بزيادة الاستعمال. و إنما تشير إلى منتجات هذا التنظيم المكاني.

و إذا اخذ مفهوم الموارد معنى الموارد الاقتصادية خلال مرحلة نظام فورد الإنتاجي، القائم على المؤسسة الكبيرة، حيث تقوم المنافسة على التكاليف، فإن المرحلة اللاحقة لهذا النظام، قدمت نموذجا للتنافس قائما على التمايز، بسبب تنوع و تغير الطلب الذي أصبح أكثر نموا على المنتجات الأصيلة و العلامات التجارية و المنتجات الجيدة. في هذا السياق تصبح كل عناصر الإقليم مصدرا لهذا التميز. و ينتقل مفهوم الموارد الإقليمية من كونها رصيذا (مخزونا) من المواد الأولية المتاحة، إلى منتجات هذا التنظيم المكاني و تعطيه خصوصيته، التي يستمدتها من القيم و المعايير التي يلتزم بها هؤلاء المتعاملين، قيم ترتبط بالاجتماع و الثقافة. لذلك فالموارد الإقليمية ليست مدخلات مجندة أثناء العملية الإنتاجية فحسب بل هي نتيجة الروابط القائمة على منظومة القيم السائدة.

من ذلك فالموارد الإقليمية غير محددة من خارج المجتمع بل من داخله؛ فهي نتاجه و محركته ومصدر قوته.

و بحكم كونها غير اقتصادية فهي متاحة لكل المتعاملين، و تنشيطها هو الذي يحولها إلى أصول في المؤسسة يمكن أن تعطىها تميزا معيناً و منه ميزة تنافسية.

و لا يجب النظر إلى الموارد الإقليمية، على أنها مطلقة بل هي نسبية في الزمان المكان، فما هو مورد إقليمي بالنسبة لفرد في مكان ما و زمان ما، ليس كذلك بالنسبة لفرد آخر في مكان آخر و زمان

آخر. مثلا، التضاريس الوعرة هي عائق في وجه فرد يرى في الميزة، تلك القائمة على التكاليف، لكنها تعتبر مورد بالنسبة لآخر يرى أنها تلبية حاجة.

هذه الموارد تستلزم من دون شك جوارا، يؤدي إلى ممارسات متكررة و ثقة متبادلة تسهل تبادل السلع و المعلومات و نشرها بشكل سلس، يؤدي تراكمها و تحويلها إلى الميدان الاقتصادي إلى آثار خارجية بالنسبة لكل مؤسسة.

2. الموارد الإقليمية الجينية و الخاصة.

حسب كل من Colletis et Pecqueur¹ الموارد يمكن أن تكون جينية(عادية) génériques أو خاصة spécifique.

2-1- الموارد الجينية ressources et actifs génériques

يشير مفهوم الموارد الجينية إلى الموارد المعطاة بصورة مسبقة، و التي لا تعطي تميزا معيناً للإقليم، لأنها لا تحمل أي من خصوصياته. و من ذلك فهي موارد ندرتها يعبر عنها سعرها، و يمكن نقلها من إقليم إلى آخر، مما يؤدي إلى انخفاض العرض في إقليم و ارتفاعه في إقليم أخرى. على أساس ذلك فالأصول أو الموارد الجينية فلا تعطي للمؤسسة تميزا طويلا، لأنه يمكن نقلها أو تقليدها أو احلالها².

2-2- الموارد الخاصة ressources et actifs spécifiques

الموارد الإقليمية الخاصة قيمتها متوقفة على استعمالاتها، كما أن استعمالها في مواضع غير تلك التي خصصت لها أو أن تحويلها، يستلزم تحمل تكاليف تخصيص أو تحويل غير مسترجعة، مثلا اليد العاملة المؤهلة تأهيلا محددًا من طرف الإقليم (جامعات أو مراكز تكوين متخصص خصوصا دقيقا) أو وجود تجهيزات محلية خاصة (أماكن تخزين كبيرة تسمح لعدد كبير من المؤسسات من الاستفادة منها).

و الموارد الإقليمية الخاصة لا يمكن تكميمها و بالتالي يستحيل تسعيرها و لا يمكن نقلها و هي غير موجودة إلا في شكلها الافتراضي هذه الموارد هي نتاج القواعد و التقاليد التي تخلقها علاقات الجوار و علاقات الثقة المتبادلة ... بين المتعاملين أنفسهم و بينهم و بين المؤسسات و المحيط. مثلا المؤسسة المتوطنة في منطقة معينة قد تحصل على خدمات من محيطها تحولها إلى مورد: شروط اقتراض مميزة

¹ Colletis G., Pecqueur B.,- Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives ?. Revue d'Economie Régionale et Urbaine, 1993, pp489-507.

² مثلا اليد العاملة الغير مؤهلة و التي هي في حالة بطالة أو راس المال الموجود في شكل ادخارات غير موظفة(اكتناز) تعتبر موارد جينية ليست لها أي قيمة لكن لما تجد هذه اليد العاملة مكان عمل أو تجد هذه الموارد المالية توظيفا معينًا تصبح أصولًا و قيمتها محددة بقوى العرض و الطلب.

أو معلومات خاصة بالعقود العامة و الأسواق و المنافسة... هذه الأصول هي افتراضية و لا يمكن نقلها لكن المؤسسة تستخدمها في تحسين تنافسيتها.

و يتطلب بناء و خلق موارد إقليمية خاصة من طرف المؤسسة عدة شروط أهمها: الوصول إلى المعلومات و المساهمة في تكوينها و إتمام العقود المتعددة الأطراف و إقامة علاقات دائمة و مستقرة مع الإقليم الذي تتوطن فيه، و التعاون مع مختلف عناصر المحيط من خلال الروابط الغير سوقية....

3- دور الموارد الإقليمية في تحسين التنافسية

3-1- تنشيط الموارد الإقليمية كتحسين للتنافسية

البحوث المهمة بالموضوع تشير إلى ضرورة التمييز بين موارد و أصول المؤسسة المرتبطة بإقليم توطنها. معنى ذلك أن أصول المؤسسة تختلف عن مواردنا.

نقل كل من Colletis et Pecqueur¹ هذا التمييز بين الأصول و الموارد في دراسة المنافسة بين الأقاليم. فالأصول هي عوامل منشطة أو في حالة نشاط أما الموارد فهي عوامل مازالت في حالتها الخام و غير مستغلة؛ تتحول إلى أصول لما تنشط. تتم عملية التحويل وفق آليات معينة، فموارد المؤسسات تتحول إلى منتجات من خلال آليات معينة: تكنولوجيا، أنظمة إدارية، حوافز، ثقة، نظام من المهارات العمالية.... من ذلك فان تحسين تنافسية المؤسسات إقليميا يتم من خلال تنشيط موارد إقليمية و تحويلها إلى أصول بالمؤسسة. و منه فالموارد الإقليمية الجنيصة تؤدي إلى اكتساب أصول جنيصة، و هذه عادة ما تكون بتشكيل السعر و تحقيقه، أما الموارد الخاصة تسمح للمؤسسة باكتساب أصول خاصة، تعطي للمؤسسة ميزتها التنافسية، و هذه الأخيرة ذات مدى أطول، لكونها تنتج من عملية بناء.

3-2- التنافسية الجارية و تنشيط الموارد الجنيصة

إذا كانت تنافسية المؤسسات قائمة على التكاليف، فالموارد المنشطة من طرف هذه المؤسسات هي الموارد الجنيصة. في هذه الحالة فان ديمومة المؤسسة في الإقليم متوقفة على الظروف المحيطة بها، من أسواق سلع و عوامل إنتاج و من صعوبات تواجهها في الوصول إلى هذه الأسواق. فعندما تختار المؤسسة توليفة إنتاجية معينة، فانها ستواجه من دون شك أسعار عوامل إنتاج محددة في أسواق ليست المؤسسة إلا متعامل من بين متعاملين آخرين. كما تواجه صعوبات متعلقة بتشكيل أسعار البيع (ضرائب، تكاليف اجتماعية،..) و أخرى متعلقة بتحقيقها (سعر صرف،..).

¹ Colletis G., Pecqueur B.,- Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives ?Op.Cit.

غير أننا نجد في الواقع أن المؤسسة تميز منتجاتها، مما يسمح لها بتحديد أسعار تتناسب مع تكاليف إنتاجها، أو تستخدم ميزة خاصة مخفضة للتكاليف، في كلتا الحالتين تحقق المؤسسة أرباحاً غير عادية، تمكنها من الوصول إلى نفس العوامل التي تستفيد منها المؤسسات الأخرى لكن بشكل تفضيلي، عندما تقدم أجوراً أعلى مقارنة بالمؤسسات الأخرى، للحصول على العمل الأعلى إنتاجية، أو تسمح قدرتها المالية بالحصول على تمويلات بأفضل الشروط.

من ذلك فحتى ولو قامت المؤسسة بتنشيط موارد جنيصة على غرار بقية المؤسسات الأخرى فإنها تتمكن من تحسين تنافسيتها، إذا كانت قد بنت من قبل مزايا تنافسية. أي أن التنافسية الجارية للمؤسسة تحققها بتنشيط موارد جنيصة.

3-3- التنافسية الكامنة و تنشيط الموارد الخاصة

على عكس ذلك تدرج عملية التجذر الإقليمي في سياق بناء مزايا تنافسية من الإقليم. يستلزم ذلك بناء نسيج من العلاقات مع بقية المتعاملين في الإقليم، الذي يتطلب بدوره جواراً جغرافياً و تنظيمياً. بالفعل يسمح الوصول إلى موروث ثقافي و حضاري معين، أو نسيج صناعي أو مؤسسات محلية بإمكانية تجنيد موارد خاصة، تؤدي إلى بناء مزايا تنافسية، و هذه لا تتحقق إلا في ظل جوار.

فتؤدي علاقات الجوار إلى ديناميكية إقليمية، تسمح ببناء موارد و مهارات جماعية إقليمية خاصة، متميزة بالديمومة و صعوبة التقليد، مما يمنح للمؤسسات الموجودة في الإقليم مزايا تنافسية، تعيق دخول منافسين آخرين، و من ذلك تشكل ريوغ احتكارية أو تفضلية¹.

فيسمح الجوار و يسهل انتشار المعارف و الخبرات و تبادل السلع و المعلومات، بين عناصر التنظيم المكاني، بشكل سلس و مستمر، من خلال العديد من الآليات: انتقال العمل بين المؤسسات (سوق عمل متخصص)، و اللقاءات (نوادي مشتركة) و التخصص و النشرات و التكوين و التعليم (مراكز و مجلات . مشتركة).... يولد ذلك تراكم للمعارف لدى كل مؤسسة، يؤدي تنشيطها، بالشكل الذي يجعلها دائمة و غير قابلة للتقليد، إلى تحقيق المؤسسة لمزايا تنافسية.

في هذا المجال يرى كل من Joffre و Koenig أن التنافسية التي يحققها الإقليم للمؤسسة يمكن أن تقوم على عدة عوامل²:

¹ Marc JAUFFRIT Stratégie de territorialisation versus stratégie de localisation. Le cas de vingt six entreprises dans trois clusters des Pays de l'Adour. 48388-Cahier recherche n°2 16/07/04 P.37. école supérieur de commerce.

² Joffre P., Koenig G., Gestion stratégique. Litec, Paris, 1992, P.201.

- توفر أصول إقليمية خاصة لا يستطيع المتعاملين من خارج الإقليم أن يجندوها بنفس الفاعلية.
- تخفيض تكاليف التعاقد.
- توفر وسط يشجع تنمية الكفاءات الفردية الخاصة من خلال التعلم الجماعي.

الإقليم ليس معطى بشكل نهائي بل هو عملية ديناميكية مستمرة من التجديد، و من ذلك فهو ليس بحامل مادي لكمية من العوامل المعطاة بصورة نهائية بل هو موارد خاصة كامنة، يتعين تجنيدنا من طرف المؤسسات لتحويلها إلى أصول خاصة، تسمح للمؤسسات التي تمتلكها من تحقيق ميزة تنافسية.

خلاصة المبحث الأول

يمكن النظر إلى كيفية تحسين المؤسسة لتنافسيته من خلال مدخلين: مدخل الاقتصاد الجغرافي و مدخل الموارد.

حسب المدخل الأول فإن المؤسسات تحسن من تنافسيته، من خلال تكتلها إقليميا.

فيسمح توطن عدد المؤسسات كبير في مكان معين و منتمية لنفس الفرع أو الشعبة الصناعية، بتشكيل وفورات خارجية، ناتجة من تكوين شبكة واسعة من الموردين والزبائن المتنافسين و المقاولين من الباطن و استقطاب يد عاملة مؤهلة تخصصها مناسب لاحتياجات الصناعة و تكون بنية تحتية متخصصة، كما يؤدي التكتل الإقليمي إلى تشكل رصيد(مخزون) من المعارف التي يمكن أن تتقاسمها المؤسسات.

فتجاور الأفراد من بعضهم البعض، يؤدي إلى زيادة إبداعهم التي تنعكس إيجابا على المؤسسات، و يسمح تجاور المؤسسات مكانيا بتعميق التخصص، مما يؤدي إلى ابتكارات تكنولوجية، لها آثار على بقية المؤسسات الأخرى، من خلال علاقات الترابط.

يمكن أن تنتقل هذه الوفورات بين المؤسسات من خلال العلاقات السوقية أو عبر العلاقات غير السوقية. مما يؤدي إلى تشكل ريع تحسين من تنافسية المؤسسات المتكتلة في الإقليم.

في هذا السياق يلعب الجوار، سواء كان جغرافيا أو تنظيميا، كمجدد Cataliseur للوفورات الخارجية. فالجوار الجغرافي يسهل المبادلات الضرورية لتنمية الأنشطة الاقتصادية و يعمل على تدعيم الروابط الإقليمية، و الثقافية و العقائدية و يساعد على استقرار العلاقات الشخصية(زملاء الدراسة) و المهنية. توفر هذه الآليات مناخا من الثقة وتقريب وجهات نظر الشركات المرتبطة ببعضها أفقيا أو رأسيا. كما يسمح توطن المؤسسات في شكل وحدات كبرى و في ظل تميز لمنتجاتها، بتشكيل وفورات داخلية. تنتج من وجود تكاليف ثابتة، تسمح بتخفيض التكلفة المتوسطة بزيادة الإنتاج من جهة و تمويل

السواق من جهة ثانية، و بالتالي ففكرة الإنتاج بمرود متزايد متنسقة مع التصور القائم على الإنتاج انطلاقا من إقليم معين.

غير أن هذه الوفورات لما ترتبط بالتحليل المكاني تستلزم سواقا غير تامة: ففي حالة الوفورات الخارجية، فعلى الرغم من أنها تقوم على وجود عدد كبير من المؤسسات إلا أن محدودية الإقليم مكانيا تحد من عدد المؤسسات، و هذا ما اشار إليه كالدور في 1935، و يجعل ترابط قرارات المتعاملين، الربح في المؤسسة متوقف أيضا على إنتاج و مدخلات المؤسسات الأخرى، الأمر الذي قد يسمح للمؤسسة في الواقع أن تحقق ربحا دون تحمل أي تكلفة، أي تحقيق ريع.

أما في حالة الوفورات الداخلية، فهي لا تساير فرضية المنافسة التامة، إذ أن التنافس يؤدي إلى الاحتكار إذا لم تكن المؤسسات متجانسة، سواء لأسباب اقتصادية (تحقيق تكاليف ثابتة اكبر) أو لأسباب تاريخية توطن في الأسواق قبل الغير.

بالنسبة لمدخل الموارد فإن اعتبار الأصول الإقليمية كمورد إقليمية منشطة من طرف المؤسسة، يسمح للمؤسسة بتحسين تنافسيتها. يسمح لنا تقسيم الموارد أو الأصول إلى أصول جنيصة و خاصة، بفهم طبيعة التنافسية التي تحققها المؤسسة.

تتمثل الموارد الجنيصة في الموارد المعطاة بصورة مسبقة، فهي موارد يعبر السعر عن ندرتها، و يمكن نقلها من إقليم إلى آخر. على أساس ذلك لا تعطي للمؤسسة تميزا طويلا، لأنه يمكن نقلها أو تقليدها أو احلالها.

في حين تتمثل الموارد الخاصة في تلك التي لا يمكن تكميمها و منه استحالة تسعيرها و لا يمكن نقلها و هي غير موجودة إلا في شكلها الافتراضي هذه الموارد هي نتاج القواعد و التقاليد التي تخلقها علاقات الجوار و علاقات الثقة المتبادلة في داخل النظام المكاني.

ولما تنشط المؤسسة موارد جنيصة يؤدي هذا إلى استحوادها على أصول جنيصة و من ذلك تحسين تنافسيتها الجارية، أما إذا قامت بتنشيط موارد إقليمية خاصة فهي تستحوذ على أصول خاصة تمكنها من بناء تنافسية كامنة.

المبحث الثاني: توطن الأنشطة و النمو الإقليمي

بينما في المبحث السابق أن توطن المؤسسات في إقليم معين يمكن أن يساهم في تحسين تنافسيتها، سواء باعتبارها كتلا إقليمية للأنشطة أو مجالا لتنشيط و استغلال موارد إقليمية. غير أن هذا الشرط غير كاف للتوطن باعتباره يفنقر إلى قبول من طرف الدول لهذه الاستثمارات، لذلك فحتى يمكن أن يتحقق التوطن يستلزم ذلك أن يؤدي تكتل الأنشطة إقليمية إلى نمو إقليمي.

و إن كان الملاحظ أن الأقاليم الكبرى هي الاحسن نمواً، مما يدل على وجود علاقة بين تكتلات الأنشطة و النمو الإقليمي، فانه يتعين الناحية النظرية ادخال نمو هذه التكتلات الإقليمية للأنشطة، و بالتالي سيولد نمو التكتلات نمواً إقليمياً، و هكذا فان طرح إشكالية النمو على أسس إقليمية يستلزم التوفيق بين مدخل الاقتصاد الجغرافي الجديد، و مدخل النمو الداخلي.

كنا قد تناولنا نظرية الاقتصاد الجغرافي سابقاً، سنحاول في هذا المبحث التعرض و لو بشكل مقتضب أولاً إلى نظرية النمو الداخلي في المطلب الأول ثم تناول العلاقة بينها و بين نظرية الاقتصاد الجغرافي في المطلب الثاني.

المطلب الأول: نظرية النمو الداخلي

منذ أن قدم سولو نموذجه في نهاية الخمسينات، لم تشهد نظرية النمو تطوراً كبيراً. غير أنها عرفت تجديداً مهماً ابتداءً من 1986 حين قدم بول رومر (Romer) نموذجه انذاك، في اطار ما عرف بنظرية النمو الداخلي. تبحث هذه النظرية في تفسير بواقي سولو التي لم تكن النظرية النيوكلاسيكية قادرة على تفسيرها. حينها اعتبر مصدرها التقدم الذي يتحدد من خارج النموذج- النظام (هبة من السماء)، و من ذلك بقي النمو في المدى البعيد محدد بعوامل خارجية.

و يرجع هذا القصور إلى الفرضيات المعتمدة في اطار النظرية النيوكلاسيكية، و المتمثلة في المنافسة التامة و المردود الثابت و الانتاجيات الحدية المتناقصة لعوامل الإنتاج.

و إذا كان الامر كذلك فانه يكون من السهل على الدول المتخلفة أن تستفيد من ثمار هذا التقدم و ارتفاع مستوى انتاجيات عوامل الإنتاج (رأس المال) و بالتالي اتجاه مستوى الانتاجيات إلى التعادل في كل الدول و منه التحاق الدول الأقل تطوراً بالدول المتقدمة. غير أن رأس المال لم يصل في الدول المتقدمة إلى مرحلة العوائد المتناقصة و بقيت الفجوة تتوسع بين الدول المتقدمة و الأقل تطوراً.

لذلك فقد افترض أصحاب نظرية النمو الداخلي دالة إنتاج بمردود متزايد ناتج من إدخال التقدم التقني في النموذج، و اعتباره عامل إنتاج كبقية العوامل الأخرى. هذه الفكرة تقوم على اعتبار أن التقدم التكنولوجي يرتبط بما يملكه المجتمع من معارف متراكمة لديه.

الفكرة الأساسية التي يقوم عليها المردود المتزايد، أن هذه المعارف المتراكمة تتحول إلى آثار خارجية، فيقدر ما يزداد الاستثمار فيها و في رأس المال بشكل عام، و بقدر ما تكون هذه الاستثمارات في ترابط فيما بينها بقدر ما تزداد هذه الآثار الخارجية. فاذا كان لدينا دالة إنتاج بثلاثة عوامل إنتاج: العمل و رأس المال و الافكار. هذه الأخيرة بحكم كونها غير متنافسة (non rivale): أي أن الفكرة الجديدة

يمكن أن تستعمل من طرف مؤسسات أخرى، و أن هذه الافكار يمكن أن تنتقل من مؤسسة لأخرى، في هذه الحالة بقدر ما يزداد إنتاج الافكار في المجتمع بقدر ما تزداد إنتاجية العمل في المؤسسات الأخرى. أرباح الإنتاجية هذه تمثل بالنسبة للمؤسسة المستفيدة وفورات خارجية.

من ذلك يفسر النمو بالاثر الايجابي للآثار الخارجية الناتجة من انفاق مؤسسات اخرى في مجال التكنولوجيا، كما يفسر ايضا اختلاف معدلات النمو بين الدول على أساس قدرة الدول في الاستفادة في ما تتفقه في مجال المعرفة، و ما تكتسبه من معرفة من الدول الأخرى.

و هكذا نكون أمام أمرين: تكتل للأنشطة، مما يسمح بجوار أكبر للمؤسسات و آثار خارجية.

المطلب الثاني: العلاقة بين نظرية النمو الداخلي و نظرية الاقتصاد الجغرافي

راينا أن نظرية الاقتصاد الجغرافي تسمح بفهم عوامل تشكل التكتلات الإقليمية، و أن نظرية النمو الداخلي تحاول تفسير النمو بادخال عوامله. من ذلك فان تصور نمو إقليمي يقوم على اسس داخلية يمكن أن يتم من خلال البحث عن توفيق بين النظريتين.

1- اوجه الاختلاف و التشابه بين النظريتين

1-1- اوجه الاختلاف

تسمح نظرية النمو الذاتي بتحليل آليات النمو الاقتصادي و آفاق الفجوة بين الدول في حين تدرس نظرية الاقتصاد الجغرافي الجديد آليات تكتل الأنشطة الاقتصادية جغرافيا و آثار الإختلالات الجغرافية على الإختلالات الاقتصادية¹. و بشكل عام فان نظرية النمو الذاتي تبحث عن عوامل النمو الداخلية في اقتصاد غير محدد مكانيا(عدم إدخال البعد المكاني في التحليل)، في حين يصبح هو موضوع الاقتصاد الجغرافي الجديد. و من ناحية حركية النماذج تعتبر نظرية النمو الذاتي عنصر الزمن عاملا أساسيا في التحليل و تعتمد على مفهوم الوفورات الخارجية على عكس نماذج الاقتصاد الجغرافي التي تعتبر نماذج ساكنة و تقوم على الوفورات².

1-2- اوجه التشابه

إلى جانب هذه الاختلافات تتقاسم النظريتين العديد من المفاهيم و الادوات:

¹ Catherine BAUMONT. Economie Géographique Et Intégration Régionale, Quels Enseignements Pour Les Pays d'Europe Centrale Et Orientale ? Communication Au Colloque Franco-Polonais Organisé Par L'ufr De Science Economique Et De Gestion De l'Université De Bourgogne Et Par l'Université Des Sciences Economiques De Poznan, Poznan, 19-20 Octobre 1998. [Http://Www.U-Bourgogne.Fr/LATEC](http://Www.U-Bourgogne.Fr/LATEC)

² Marylène MILLE, Inégalités Régionales, Croissance Economique Et Intervention Publique *les Préceptes De La Croissance Endogène Et De La Nouvelle Economie op cit* www.afse.net

- الآثار الخارجية (نقدية او غير نقدية).

- تقوم نماذج كلا النظريتين على المردود المتزايدة و وجود الآثار الخارجية، فقبول المنافسة الاحتكارية في الأسواق¹ يسمح بوضع فرضية المردود المتزايد و الآثار الخارجية. وهذه الافتراضات تشكل أساسا لعمليات التكتل الجغرافي للأنشطة و لعمليات تراكم عوامل النمو الاقتصادي.

- اعتماد مبدأ الترابط بين المتعاملين في تحديد مسار النمو الاقتصادي في نظرية النمو الذاتي أو المسار نحو التوازن في نظرية الاقتصاد الجغرافي. في نماذج النمو الذاتي يترجم مسار النمو الأمثل ترابط قوي بين القطاع المنتج للسلع الوسيطة و القطاع المنتج للسلع النهائية. في نماذج الاقتصاد الجغرافي الجديد فان العلاقات بين العرض و الطلب المحلي سواء على المنتجات الوسيطة أو النهائية هي المحددة لمسار نمو المنطقة.

فالمنطقة المتكتلة تشكل نقطة توازن أكثر استقرارا من تشتت الأنشطة، لأنها تؤدي إلى تقليص تكاليف النقل و توسع السوق المحلية و تزيد من درجة الترابط بين مختلف المتعاملين، فهي إذا مصدر نمو لذاتها.

2- النمو الداخلي للإقليم

ما دام موضوع الدراسة في نظرية النمو الذاتي يتمثل في البحث عن شروط النمو الداخلي و في البحث عن شروط نشوء و تطور التكتل الصناعي للأنشطة في نظرية الاقتصاد الجغرافي الجديد ، فان الربط بين النظريتين يتم من خلال إدماج آليات النمو الاقتصادي و عوامل التكتل في إطار تصور موحد، ينظر إلى العلاقة بينهما كعلاقة سببية دائرية تراكمية تعتبر التكتل كسبب و نتيجة للنمو. يأخذ هذا التصور شكلين: إما باعتبار أن تكتل الأنشطة عامل من عوامل النمو الداخلي أو بتصور موحد لآليات النمو و عوامل التكتل.

2-1- النمو الداخلي للتكتل

يتعين ادخال تكتل الأنشطة الاقتصادية جغرافيا في نماذج النمو الداخلي، كما تم إدخال التقدم التقني، و بالتالي يجب النظر إلى المكان كرأس مال مثل بقية رؤوس الأموال الأخرى(راس المال البشري أو المادي) و يدخل في العملية الإنتاجية كبقية العناصر الأخرى و تتوقف فعالية الإنتاج على فعالية المكان.

¹مثلا يعتمد رومر في 1990 لاثبات دور الإنفاق على البحث و التنمية كعامل نمو داخلي و كروغمان في 1980 لاثبات دور تكاليف النقل في تشتت الأنشطة على نموذج ديكسيت و ستيغليتز 1977 في المنافسة الاحتكارية(زيادة منفعة المستهلك بتنوع سلة استهلاكه عند مستوى معين من الأسعار).
انظر : _Mucchielli.J.L Et Mayer.T, Economie Internationales. op cit, P,455.

حسب بومان baumont يعرف رأس المال المكاني على أنه مجموعة الأنشطة المولدة للنمو (التجديد و الخدمات المقدمة للمنتجين و البنية التحتية : النقل و الاتصالات) أو كتظيم معين للإقليم: التكتل. و هكذا يعتبر التكتل عامل نمو يساعد العوامل الأخرى على الإنتاج بكفاءة أكبر (تحسين العملية الإنتاجية بفعل التجديد و تحسين تبادل المعلومات بفضل البنية التحتية المتطورة...).

في هذا السياق و بهدف ادخال عملية نمو تكتل إقليمي معين للأنشطة، أي أن نمو التكتل يرجع إلى عوامل داخلية، اعتمد كل من فيجيتا و كروغمان و فينابل (Fujita T. Krugman et Venables) في 1997، على دور الطلب (علاقات الترابط الامامية و الخلفية للمؤسسات في داخل الصناعة الواحدة) في نمو التكتل، فبقدر ما يزداد الانتاج بقدر ما يتسع الطلب داخل الصناعة، بقدر ما ينمو التكتل¹.

كما قدم كاتين و غيو (Catin et Ghio) في 2000 نموذج يقوم على افتراض أن للمؤسسات تفضيل لسلة منتجات مطابقة للتي يطلبها المستهلكون، يؤدي تنوع المنتجات الوسيطة المتبادلة في داخل إقليم معين، إلى ظهور آثار تكتل و منه عملية نمو².

2-2- مصادر النمو الداخلي للإقليم source de croissance endogène d'agglomération

يمكن تصور ثلاثة مصادر رئيسية³:

- وجود منتجات وسيطة تسمح بتوسيع الروابط الامامية و الخلفية للمؤسسات ذات الشعبة filière الواحدة. فهو يؤدي من وجهة نظر الاقتصاد الجغرافي و النمو الذاتي إلى نمو متراكم للإنتاج و إلى حدوث وفورات خارجية تقاوم الاتجاه التناقصي لنتاج راس المال الحدي.

- التعلم Apprentissage و الجهود المبذولة من طرف الشركات في مجال التكوين عامل نمو آخر للتكتل و النمو، فهو يؤدي إلى تراكم تدريجي لمعارف خاصة Specifique مشابهة لراس مال بشري خاص بالمنطقة المعنية، و من ذلك فكل زيادة في راس المال البشري هذا، ستؤدي إلى آثار خارجية، و مستقطبا لمؤسسات أخرى مدعما بذلك التكتل.

¹ مصدر مذكور في:

Yacine Mansouri, La localisation des activités productives: Les tensions entre force centrifuges et forces centripetes, thes de doctorat, universite du Sud, P.45.

² Ibid, p.45.

³ Michel Dimou, De L'économie Géographique A La Croissance Endogène Localisée Historique D'une Evolution Maître De Conférences CE.R.E.S.U.R. Université De La Réunion Août 2002.P,14.voir www.uqtr.ca/screg/t_dimou.

-البنية التحتية فمن خلال قيام السلطات العامة بتطوير بنية تحتية متخصصة: مراكز تكوين أو بحث أو هياكل متخصصة أو تحسين شبكات الاتصال و المواصلات.. يؤدي هذا إلى وفورات خارجية تستفيد منها المؤسسات المتوطنة بالمنطقة.

و هكذا إذا فرضنا أن الإقليم هو مولد لموارد إقليمية سواء كانت جنيسة او خاصة و أنها تكتل إقليمي للأنشطة مولدة لآثار خارجية، و أن الإنتاج يتم بمردود متزايد، سيؤدي إلى نمو تراكمي، و منه إلى جذب مزيد من المؤسسات، مولدة لآثار خارجية اكبر و استغلال أفضل للموارد و هكذا.... يؤدي النمو إلى النمو لكنه على أسس إقليمية.

تشكل المفاهيم التي تقوم عليها كلتا النظريتين: الآثار الخارجية و الإنتاج المتزايد والتكتل و الموارد و العوامل الداخلية للنمو.... الأسس التي يقوم عليها نظام الإنتاج المحلي¹. فهو تجسيد لتكتل إقليمي للأنشطة الصناعية و الاقتصادية بشكل عام من جهة و رحم تنمية ذاتية من خلال اعتماده على الموارد المحلية و الإقليمية من جهة أخرى².

خلاصة المبحث الثاني

يتطلب توطن الاستثمار كتوافق بين الشركات و الدول، أيضا أن يؤدي إلى نمو إقليمي. في هذا السياق نجد انه إذا حدث توافق بين نظريتين النمو الداخلي أو نظرية الاقتصاد الجغرافي فان النمو ببعده الإقليمي يصبح ممكنا نظريا.

تبنى نماذج النمو الداخلي على إدخال التقدم التقني و اعتباره عامل إنتاج كبقية العوامل الأخرى ، مما يؤدي إلى الانتاج بمردود متزايد. تقوم هذه الفكرة على اعتبار أن التقدم التكنولوجي يرتبط بما يملكه المجتمع من معارف متراكمة لديه. تتحول هذه المعارف إلى آثار خارجية، فبقدر ما يزداد الاستثمار فيها و في رأس المال بشكل عام، و بقدر ما تكون هذه الاستثمارات في ترابط فيما بينها بقدر ما تزداد هذه الآثار الخارجية.

¹ Ivan Samson , Territoire Et Système Economique .. Communication aux 4emes Journées de la Proximité. Proximité, Réseaux Et Coordination. Marseille les 17 et 18 Juin 2004. P,4.

موقع جامعة بيكاردي فرنسا www.u-picardie.fr/tous/documetation.

² Ferguene Ameziane Ensembles Localises De Pme Et Dynamiques Territoriales : Spl Et Développement « Par Le Bas » Dans Les Pays Du Sud, Colloque International Sur «Gouvernance Locale Et Développement Territorial: Le Cas Des Pays Méditerranéens » Organise Par L'université Mentouri De Constantine Avec La collaboration De L'université Pierre Mendès France De Grenoble Constantine, Les 26 Et 27 Avril 2003. <http://web.upmf-grenoble.fr/>.

و هكذا نجد أن النظريتين على الرغم من اختلاف موضوع الدراسة، و حركية النماذج إلا انهما يشتركان في عدة نقاط، فهما تقومان على ظواهر الغلة المتزايدة و الآثار الخارجية و المنافسة الاحتكارية في الأسواق، و تعتمدان على مبدأ الترابط بين المتعاملين في تحديد مسار النمو الاقتصادي في نظرية النمو الذاتي أو المسار نحو التوازن في نظرية الاقتصاد الجغرافي.

من ذلك فالدخلين متكاملين إذ يتعين إدماج آليات النمو الاقتصادي و عوامل التكتل في إطار تصور موحد، ينظر إلى العلاقة بينهما كعلاقة سببية دائرية تراكمية تعتبر التكتل كسبب و نتيجة للنمو.

حيث يتم تقديم تفسير موحد للتكتل و النمو باعتبارهما في علاقة سببية متبادلة: من جهة نبين الآثار الإيجابية للتكتل على النمو و بالتالي فكل ما يساعد على التكتل يؤدي إلى النمو. و النمو يصبح بذاته عامل جذب للأنشطة مما يؤدي إلى تكتلها جغرافيا.

و هكذا إذا قبلنا أن الموارد و الوفورات الخارجية و الداخلية، تحسن من تنافسية المؤسسات، مما يؤدي إلى جذب مزيد من المؤسسات، مولدة لآثار خارجية اكبر و استغلال أفضل للموارد، جذب مزيد من المؤسسات و هكذا.... يؤدي النمو إلى النمو لكنه على أسس إقليمية. الإقليم هو مولد لنمو تراكمي.

يقوم نظام الإنتاج المحلي على نفس المفاهيم التي تقوم عليها كلتا النظريتين. فهو تجسيد لتكتل إقليمي للأنشطة بشكل عام من جهة و رحم لتنمية ذاتية من خلال اعتماده على الموارد المحلية و الإقليمية من جهة أخرى.

خلاصة الفصل الثاني

تبين لنا من خلال هذا الفصل: أن الموقع يمكن أن يكون عامل تحسين لتنافسية المؤسسة، في هذه الحالة يمكن النظر إلى تنافسية المؤسسة من خلال مدخلين: مدخل الاقتصاد الجغرافي و مدخل الموارد. من جهة المدخل الجغرافي، فإن توطن المؤسسات يتم بتكتلها إقليمياً في شكل وحدات منتمة لنفس الفرع أو الشعبة، أو بتوطنها كوحدات كبيرة الحجم متميزة الإنتاج في إقليم ما.

في الحالة الأولى يسمح التكتل بتشكيل وفورات خارجية، ناتجة من تكوين شبكة واسعة من الموردين والزبائن المتنافسين و المقاولين من الباطن و استقطاب يد عاملة مؤهلة تخصصها مناسب لاحتياجات الصناعة و تكون بنية تحتية متخصصة، أو ناتجة من تشكل رصيد(مخزون) من المعارف التي يمكن أن تتقاسمها المؤسسات.

في هذا السياق يلعب الجوار الجغرافي أو التنظيمي كمجدد Cataliseur للوفورات الخارجية. فالجوار الجغرافي يسهل المبادلات الضرورية لتنمية الأنشطة الاقتصادية و يعمل على تدعيم الروابط الإقليمية، و الثقافية و العقائدية و يساعد على استقرار العلاقات الشخصية(زملاء الدراسة) و المهنية. توفر هذه الآليات مناخاً من الثقة وتقريب وجهات نظر الشركات المرتبطة ببعضها أفقياً أو رأسياً.

و هكذا فالتكوين أو الاستثمار الذي تقوم به مؤسسة ما، تستفيد منه بقية المؤسسات الأخرى عبر العلاقات السوقية أو العلاقات غير السوقية. مما يؤدي إلى تشكل ريعو تحسين من تنافسية المؤسسات المتكتلة في الإقليم.

في الحالة الثانية يسمح التوطن المكاني للأنشطة بتشكيل وفورات داخلية، تنتج من وجود تكاليف ثابتة، و بالتالي فكرة الإنتاج بمردود متزايد متسقة مع التصور القائم على الإنتاج انطلاقاً من إقليم معين.

غير أن هذه الوفورات لما ترتبط بالتحليل المكاني تستلزم سوقاً غير تامة: ففي حالة الوفورات الخارجية، فعلى الرغم من أنها تقوم على وجود عدد كبير من المؤسسات إلا أن محدودية الإقليم مكانياً تستلزم محدودة عدد المؤسسات، كما يجعل ترابط قرارات المتعاملين الربح في المؤسسة متوقف أيضاً على إنتاج و مدخلات المؤسسات الأخرى، الأمر الذي قد يسمح للمؤسسة في الواقع أن تحقق ربحاً دون تحمل أي تكلفة، أي تحقيق ريع.

أما في حالة الوفورات الداخلية، فهي لا تساير فرضية المنافسة التامة، إذ أن التنافس يؤدي إلى الاحتكار إذا لم تكن المؤسسات متجانسة، سواء لأسباب اقتصادية(تحقيق تكاليف ثابتة أكبر) أو لأسباب تاريخية توطن في الأسواق قبل الغير.

أما بالنسبة لمدخل الموارد، فإن اعتبار الأصول الإقليمية كموارد إقليمية منشطة من طرف المؤسسة، يسمح للمؤسسة بتحسين تنافسيتها، و يسمح تقسيم الموارد أو الأصول إلى أصول جنيصة و خاصة، بفهم طبيعة التنافسية التي تحققها المؤسسة. تتمثل الموارد الجنيصة في الموارد المعطاة بصورة مسبقة، و يعبر السعر عن ندرتها، و يمكن نقلها من إقليم إلى آخر. من ذلك لا تعطي للمؤسسة تميزا طويلا، لأنه يمكن نقلها أو تقليدها أو احلالها.

في حين تتمثل الموارد الخاصة في تلك التي لا يمكن تكميمها و منه استحالة تسعيرها و لا يمكن نقلها و هي غير موجودة إلا في شكلها الافتراضي هذه الموارد هي نتاج القواعد و التقاليد التي تخلقها علاقات الجوار و علاقات الثقة المتبادلة في داخل النظام المكاني. ولما تنشط المؤسسة موارد جنيصة يؤدي هذا إلى استحوادها على أصول جنيصة و من ذلك تحسين تنافسيتها الجارية، أما إذا قامت بتنشيط موارد إقليمية خاصة فهي تستحوذ على أصول خاصة تمكنها من بناء تنافسية كاملة.

يستلزم توطن الاستثمار إقليمي أن يؤدي إلى تحسين تنافسية المؤسسات و إلى تحقيق نمو إقليمي، تحليل النمو الإقليمي يستلزم التوفيق بين نظريتي النمو الداخلي و نظرية الاقتصاد الجغرافي.

و الواقع أن النظريتين على الرغم من اختلاف موضوع الدراسة، إلا انهما تشتركان في: اعتمادهما على ظواهر الغلة المتزايدة و الآثار الخارجية و المنافسة الاحتكارية في الأسواق، و على مبدأ الترابط بين المتعاملين. لذلك فهما متكاملتين، مما يتعين طرح آليات النمو الاقتصادي و عوامل التكتل في إطار تصور موحد، ينظر إلى العلاقة بينهما كعلاقة سببية دائرية تراكمية تعتبر التكتل كسبب و نتيجة للنمو. الآثار الإيجابية للتكتل تؤدي إلى جذب الأنشطة مما يؤدي إلى تكتلها جغرافيا و منه نمو الإقليم ككل، الذي يصبح مولدا بذاته لآثار تجذب أنشطة أخرى و هكذا... يؤدي النمو إلى النمو لكنه على أسس إقليمية.

يقوم نظام الإنتاج المحلي على نفس المفاهيم التي تقوم عليها كلتا النظريتين. فهو تجسيد لتكتل إقليمي للأنشطة بشكل عام من جهة و رحم لتنمية ذاتية من خلال اعتماده على الموارد المحلية و الإقليمية من جهة أخرى.

الفصل الثالث: السياسات الاقتصادية الكلية.

المبحث الأول: أسس السياسات التدخلية.

المبحث الثاني: تعريف و اقسام السياسات الاقتصادية.

المبحث الثالث: السياسات الاقتصادية الكلية العامة.

المبحث الرابع: سياسات الاستثمار.

الفصل الثالث: السياسات الاقتصادية الكلية

تقديم

رأينا من خلال الفصل الأول أن هناك جملة من العوامل الكلية التي تؤثر على الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و منه على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. و انه يمكن تقسيم هذه العوامل إلى عوامل كلية عامة تمس المحيط الكلي للمؤسسات و عوامل تمس الاستثمار مباشرة. و أن هذه العوامل مرتبطة بالسياسات الاقتصادية التي تنفذها الدولة.

غير أن هذه الارتباط يستدعي في الواقع قبول تدخل الدولة، و تحديد مجالات و طبيعة هذا التدخل، بمعنى يتعين علينا تبرير السياسات الاقتصادية أولاً ثم تحليل طبيعتها.

المبحث الأول: أسس السياسات التدخلية

عادة ما ينسب تدخل الدولة إلى التحاليل الكينزية، غير انه في الواقع كل التيارات تجد دورا ما للدولة في الحياة الاقتصادية، دور تقوم به باختلاف الموقع الذي يقع فيه التحليل. نحاول في هذا المبحث عرض المبررات النظرية للسياسة الاقتصادية، بشكل عام ثم نحاول تبريرها بالنسبة للدول النامية.

المطلب الأول: المبررات النظرية للسياسة الاقتصادية

إذا قبلنا أن السياسة الاقتصادية هي مجمل تدخلات الدولة في وظائف الأسواق الموجودة تحت سيادتها، فالسؤال الذي يتعين طرحه في هذا المجال هو: ما الذي يدفع دولة ما إلى التدخل في عمل الأسواق؟

من دون شك أن ما يبرر هذا التدخل هو اختلال عمل الأسواق، الذي لا يسمح بتخصيص امثل للموارد الاقتصادية، و من ثم عدم بلوغ الرفاهية الاقتصادية إلى أعلى مستوياتها¹. لكن المشكلة أن هذا التدخل قد يولد تكاليف أعلى من تلك التي خلقتها اختلالات الأسواق ذاتها، الأمر الذي يؤدي إلى انحراف اكبر للنشاط الاقتصادي عن المستوى الذي كان يجب أن يصل إليه. و لذلك فان تدخل الدولة يجب أن يكون محسنا لأداء الأسواق، و يكون إحلالها محل السوق مؤديا إلى نتائج افضل منه.

هذا الطرح يضع أمامنا عدة تساؤلات يتعين علينا الإجابة عنها:

- ما الذي نقصده بكفاءة أداء الأسواق؟ و على أي أساس يمكننا الحكم على هذه الكفاءة؟
- ما شكل اختلالات السوق؟

1- كفاءة أداء الأسواق

في ظل موارد محدودة متعددة الاستعمالات، تتمثل الكفاءة في تخصيص هذه الموارد نحو الأشخاص أو القطاعات أو المناطق الأعلى مردودية دون أي تبذير لها، مما يسمح بتحقيق أعلى مردود من استغلال هذه الموارد. لكن كيف يمكننا معرفة أن هذه الموارد مخصصة تخصيصا امثلا؟ و في حالة معرفة ذلك فهل السوق قادرة لوحدها على تحقيق هذا الهدف؟

يجيب على ذلك باريتو، بان تخصيص الموارد يكون امثلا عندما لا يوجد على الأقل تخصيصا آخر افضل منه. و السوق هي التي تسمح بمثل هذا التخصيص². و من ذلك فلا مجال لتدخل الدول و كل محاولة منها في ذلك يؤدي إلى انحراف مستوى الرفاه عن مستواه الأمثل. لكن ما هي هذه السوق؟

¹ Liem hoang-Ngocm Politiques économiques, Op.cit.,P.81

² Bassino. J. P, la politique économique. P.101.

الجزء 3.....الفصل 3. السياسات الاقتصادية الكلية

فبالإضافة إلى خصائص المنافسة التامة و الحرة المعروفة: التجانس و الشفافية و الذرية و الحرية، فإنها تقوم على فرضيتين أساسيتين في هذا المجال:

- السلوك العقلاني للأفراد (تعظيم المنافع) و انسجام المصلحة الفردية مع مصلحة الجماعة. تستند العقلانية إلى الحساب الاقتصادي الذي يقوم به هؤلاء الأفراد من خلال مقارنة المكاسب بالتكاليف، أما انسجام المصلحتين فيتمثل في توافق الحساب الاقتصادي الفردي مع الحساب الاقتصادي للجماعة أو الأمة.

- السعر معطى بالنسبة للجميع مما يجعل الاحتكار غير وارد بل أكثر من ذلك فهو معطل لآليات عمل الأسواق.

لذلك تكون السوق مختلفة عندما:

- لا تتطابق مصلحة الفرد مع مصلحة الجماعة، بسبب ترابط القرارات الفردية ببعضها البعض، مما قد يؤدي إلى تعظيم مصلحة فرد لكن على حساب مصلحة آخر، و منه فقد لا تتحقق المصلحة العامة، لذلك يتعين على السوق أن تقوم بتنظيم العلاقات بين الأفراد، حتى يحدث الانسجام بين المصلحتين، و عندما لا تتمكن السوق من تنظيم قرارات هؤلاء الأفراد، بسبب غياب أو نقص المعلومات (عدم الشفافية)- و هذا هو الحال- سيؤدي ذلك إلى أوضاع لا تسمح بتخصيص امثل للموارد.

- الأفراد غير متجانسين في الواقع و في ظل حرية النشاط، سيؤدي ذلك إلى تطورات غير متكافئة و منه بروز أوضاعا احتكارية، و بالتالي لا يصبح السعر معطى. و بشكل عام فان عدم التجانس الناتج من سوء توزيع الموارد الأولي يؤدي إلى سوء توزيع الدخل، الأمر الذي يعيق التخصيص الأمثل لموارد الأمة ككل.

2- أسس تدخل الدولة

مما تقدم نستنتج أن السياسة الاقتصادية مبررة من الناحية النظرية بعنصرين أساسيين منفصلين و مستقلين: عدم كمال الأسواق و سوء توزيع الدخل.

2-1- عدم كمال الأسواق: ينتج من وجود آثار خارجية و وجود احتكارات طبيعية.

أ- الآثار الخارجية: تنتج بدورها من ترابط قرارات الأفراد و من وجود منتج عمومي.

✓ **ترابط قرارات الأفراد:** نتكلم عن الآثار الخارجية في هذه الحالة، عندما تؤثر قرارات إنتاج أو استهلاك متعامل ما على رفاهية متعامل آخر على الأقل، دون أن يكون السوق قادرا على استنباطها، أي دون مرورها عبر السوق و بالتالي عدم مكافئة المتعامل الذي قام بالتأثير مكافئة نقدية. الأمثلة على ذلك متعددة: صاحب البستان و مربي النحل أو التلوث،...

و يرجع عدم قدرة السوق على استبطان هذه الآثار إلى عدم الشفافية المتمثلة في نقص أو غياب المعلومات Imperfection de l'information . يؤدي هذا إلى عدم تطابق المصلحة الفردية مع المصلحة الجماعية، و منه سيزداد الإنتاج بشكل تذبذبي (في حالة الآثار السلبية) أو نقص الإنتاج اللازم لتلبية الحاجات الاجتماعية (في حالة الآثار الإيجابية). مما يدل على أن تخصيص الموارد لم يكن يتم بصورة مثلى. و منه ضرورة تدخل الدولة في الأسواق لبلوغ الأداء الأمثل.

في حالة الآثار الإيجابية، و عندما لا يمكن حرمان أفراد من استعمال منتج أو خدمة معينة، يتمكنون من تحقيق وفورات لا يتحملون مقابلها أي تكلفة، و بالتالي فالمتعامل صاحب المنتج لا يكافئ وفق قواعد السوق: يحصل على سعر اقل أو يقدم المنتج مجاناً. مما يؤدي به إلى عدم إنتاجه لأنه لا يجد ما يحفزه على ذلك، مثلاً الابتكارات التي لا يحفظ ملكيتها القانون.

و في حالة الآثار السلبية (التلوث) تؤدي العفانية الفردية إلى زيادة الاستهلاك أكثر من الاحتياجات. فتتمثل التكلفة التي تتحملها المؤسسة أثناء قيامها بالإنتاج في تكلفة الإنتاج زائد تكلفة اجتماعية يتحملها كل أفراد المجتمع. و عندما تكون هذه التكلفة الاجتماعية منعدمة (عدم دفع حق التلويث مثلاً) تحدد المؤسسة سعراً اقل من التكلفة الحقيقية للمنتج، و من ذلك زيادة استهلاكه أكثر من الاحتياجات الحقيقية للمجتمع. أي أن السوق تؤدي بهذه الطريقة إلى تبذير الموارد.

✓ المنتجات العمومية

الأفراد يعزفون عن إنتاج هذه المنتجات، رغم أهميتها بالنسبة للمجتمع، لسببين¹:

- عدم تجزئتها non rivalite مما يؤدي إلى عدم تناقصها بزيادة الاستهلاك، و من ذلك يصعب تحديد سعر لها في ظل سوق ميزتها المنافسة التامة و الحرة (السعر = التكلفة الحدية) فالتكلفة الحدية هي نفسها التكلفة الكلية و بالتالي لا يوجد من يستطيع دفع هذا السعر أو أنها منعدمة إذا تم اهلاك المنتج على لا نهاية من السنوات.

- عدم منع آخرين من استهلاكه (non exclusivite) مما يؤدي إلى استفادة الأفراد من مجانية الاستعمال. مما تقدم نجد أن السوق لا تستطيع إقامة تخصيص امثل لهذه المنتجات، مما يستلزم تدخل الدولة من خلال سياساتها، بتنظيم السوق بالشكل الذي يسمح بهذا التخصيص، مثلاً من خلال تشريع تنظم حقوق الملكية، أو إنشاء سوقاً خاصة بهذه المنتجات أو قيامها هي بالتدخل مباشرة من خلال سياستها الاقتصادية، مما يسمح بزيادة ثروة الأمة في النهاية.

¹ Ibid, P.81.

ب- الاحتكارات الطبيعية / monopole naturel

العنصر الثالث في اختلالات السوق يتمثل في بروز الاحتكارات الطبيعية التي تولد من وجود مؤسسة تنتج بأقل من التكلفة المتوسطة للقطاع ككل، و بالتالي تستطيع البقاء وحدها في السوق مما يولد حالة الاحتكار. ينتج هذا الانخفاض من وفورات الحجم المحققة في هذه المؤسسة. بمعنى انه إذا كانت كل المؤسسات تنتج بوفورات حجم داخلية فإن المؤسسة التي تنتج أكثر من غيرها تحقق تكلفة اقل و هذا هو الطبيعي. و ترجع وفورات الحجم الداخلية أساسا إلى وجود تكاليف ثابتة و بالتالي فالمؤسسة التي تحقق تكلفة ثابتة اكبر من غيرها تستطيع الإنتاج أكثر و بالتالي تحقيق تكلفة اقل. في هذا السياق نجد قطاعات معينة فقط تستلزم تكاليف ثابتة كبرى مثل: الكهرباء و الغاز و الطرقات والاتصالات... يؤدي وجود الاحتكارات إلى إنتاج مستويات اقل من الإنتاج الأمثل¹. حلين أمام الحكومات إما تقنين نشاط الاحتكارات و منعها إذا تطلب الأمر ذلك أو قيام الدولة بالنشاط ذاته، و تحملها الخسائر الناتجة من الإنتاج لتلبية كامل الاحتياجات الاجتماعية. و الهدف واحد و هو زيادة فعالية السوق في تخصيص الموارد و منه زيادة الثروة.

2-2- سوء توزيع الموارد

في قناعة أصحاب التيار الليبرالي أن قوى السوق المتميزة بالمنافسة التامة و الحرة كافية لتحقيق التخصيص الأمثل للدخل، عندئذ تكافئ عوامل الإنتاج حسب ناتجها الحدي، غير أن هذا الشرط قد لا يتحقق في الواقع، مما لا يجعل الاستغلال امثلا للموارد، وفق اليات السوق. كما أن سوء توزيع الموارد: اجتماعيا أو قطاعيا أو إقليميا، و الذي يعتبر في نظر الأفراد و المتعاملين غير عادل، يؤدي بدوره إلى اختلالات أخرى. تتعكس سلبا على الاستغلال الأمثل للموارد. لذا فان ما يبرر تدخل الدول هو بهدف تصحيح هذه الاختلالات بإجراء تحويلات حقيقية transfert pur² و البلوغ بالاقتصاد إلى وضعه الأمثل. مما تقدم نجد أن تدخل الدولة يندرج في إطار منطقيين منفصلين: منطق اقتصادي (زيادة الثروة) و منطق اجتماعي تحسين توزيع الدخل.

¹ مثلا لو كان بحي 5 سكان يريدون امدادهم بالكهرباء و تكلفة الإمداد للخط الواحد = 20 و.ن. (التكلفة الحدية)

و بفرض أن السكان مستعدون دفع: 100 و.ن. لأول خط و 80 للخط الثاني و 60 للخط الثالث و 40 للخط الرابع و 20 للخط الخامس.

المحتكر ينتج عندما يكون الأيراد الحدي متعادلا مع التكلفة الحدية. من البيانات السابقة يكون الأيراد الحدي متعادلا مع التكلفة الحدية عند الخط الثالث: $(60 \times 3) - (80 \times 2) = 20$ و.ن. لإحتياجات 5 خطوط في حين الإنتاج = 3 خطوط. إنتاج خط رابع يحقق للشركة خسارة تقدر بـ 20 و.ن.

² يقصد بالتحويلات الحقيقية تلك التي لا تؤدي إلى تغيير مستوى الأسعار النسبية أي التي لا تشوه منظومة الأسعار و لا تخفض من فعالية السوق.

ة بالتالي لا تؤدي إلى تخفيض الرفاهية الاقتصادية للامة ككل

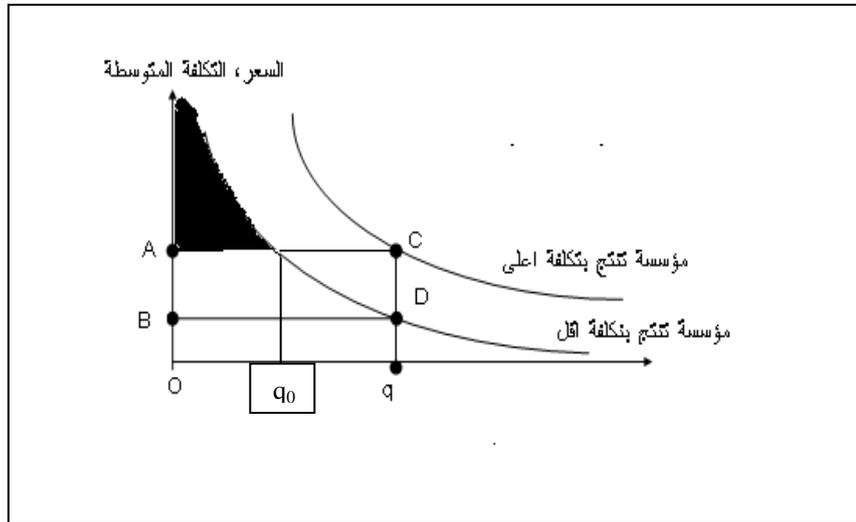
الجزء 3.....الفصل 3. السياسات الاقتصادية الكلية

فيتعين على الدولة الوصول بإنتاج الثروة في ظل كمية محدودة من العوامل إلى أقصى حد لها، من خلال تعديل اختلالات السوق و هذه وظيفتها الاقتصادية. و إذا تحتم الأمر، و بموافقة أغلبية المواطنين تقوم بتعديل الاختلال في توزيع الدخل من خلال التحويلات الحقيقية. هذه هي السياسة الاقتصادية المثلى التي تزيد في إنتاج الثروة و توزعها دون ضرر بحجم الثروة المنتجة نفسها.

المطلب الثاني: مبررات السياسة الاقتصادية في الدول النامية.

ناهيك عن الضرورات النظرية السابقة، تعتبر حماية الصناعات الناشئة و الكامنة التي تتمتع فيها بمزايا معينة، مبررا كافيا للتدخل الدولة في البلدان النامية.

على الشكل التالي، اذا فرضنا مؤسسة تنتج بتكلفة (سعر البيع=OA و تنتج الكمية q) لكنها متواجدة في السوق قبل مؤسسة ثانية تنتج بتكلفة اقل (سعر البيع=OB و لإنتاج نفس الكمية q) (تمتعها بمزايا نسبية معينة). في حالة التجارة الحرة يكون OA هو السعر السائد أيضا في بلد المؤسسة الثانية. المؤسسة الثانية حتى تتمكن من بلوغ تكلفة متوسطة تعادل السعر السائد-سعر بيع المؤسسة الأولى- يتعين عليها إنتاج الكمية q_0 و حتى تصل إلى هذا المستوى من الإنتاج (q_0) ستتحمل خسائر متمثلة في المساحة المضللة.



و لذلك، في حالة عدم تدخل الدولة لحماية المؤسسة الثانية، تبقى المؤسسة الأولى تحتكر السوق حتى و لو كانت تنتج بتكلفة أعلى. و لا تتمكن الثانية من التطور أو الظهور، حتى و لو كانت قادرة على الإنتاج بتكلفة اقل.

يسمح التحليل السابق بالوصول إلى نتيجتين:

- دور العوامل التاريخية في تحديد شكل السوق، فالمزايا الأولى تتراكم عبر الزمن مؤدية إلى وضع مهيمن يعيق دخول منافسين حتى و لو كانوا اقويا إلى هذه السوق.

- ضرورة تدخل الدولة لبناء قطاع صناعي، منفتح على العالم الخارجي. التحليل السابق يبين أن عدم تدخل الدول لا يسمح بظهور المؤسسات الجديدة، لكن تدخل الدولة، بشكل أو باخر(الحماية، الدعم، تحمل دزء من التكاليف،..)يسمح لها بالظهور و التطور.

خلاصة المبحث الأول

في النظرية النيوكلاسيكية الأسواق الكفؤة هي التي تتميز بكونها تامة و حرة، و عندما تسود مثل هذه الأسواق يحقق المجتمع تخصيصا امثلا لموارده: نحو الأشخاص أو القطاعات أو المناطق الأعلى مردودية دون أي تبذير لها، مما يسمح بتحقيق أقصى مستوى من الرفاهية الاقتصادية. و من ذلك فلا مجال لتدخل الدولة و كل محاولة منها ستؤدي إلى انحراف مستوى الرفاه عن مستواه الأمثل.

و لذلك عادة ما يبرر تدخل الدولة في هذا التصور باختلال عمل هذه الأسواق، لكن المشكلة أن هذا التدخل قد يولد تكاليف أعلى من تلك التي خلقتها اختلالات الأسواق ذاتها، الأمر الذي يؤدي إلى انحراف اكبر للنشاط الاقتصادي عن المستوى الذي كان يجب أن يصل إليه.

و منه فعند تناول مسألة تدخل الدولة في إطار نيوليبرالي يتعين دراستها من جانبين: مبررات هذا التدخل و ثانيا كفاءة هذا التدخل.

فالمبررات التي تؤدي إلى عدم عمل الأسواق بشكل مثالي، يرجع إلى عاملين: عدم كمال الأسواق و سوء توزيع الدخل.

ينتج عدم كمال الأسواق من وجود آثار خارجية و وجود احتكارات طبيعية، و إذا كانت الأولى تنتج من ترابط قرارات الأفراد و من وجود منتج عمومي. فان الثانية تنتج من وفورات الحجم الداخلية، التي ترجع إلى وجود تكاليف ثابتة و بالتالي فالمؤسسة التي تحقق تكلفة ثابتة اكبر من غيرها تستطيع الإنتاج أكثر و تحقيق تكلفة متوسطة اقل. توجد قطاعات بطبيعتها تستلزم تكاليف ثابتة كبيرة: الكهرباء و الغاز و الطرقات والاتصالات...

المؤسسات كالأفراد غير متجانسين، ليست لديهم نفس المؤهلات، و بالتالي فليس لهم نفس المردود، من ذلك فالتخصيص الأمثل للموارد يؤدي إلى سواء توزيع الموارد: اجتماعيا أو قطاعيا أو إقليميا، و يصبح نتيجة طبيعية لتصور الفكر النيوكلاسيكي لطبيعة الأفراد، و الذي يعتبر في نظر المتعاملين الآخرين غير عادل، مما يثبط نشاطهم، و لذلك يتعين على الدولة أن تتدخل من اجل تصحيح هذه الاختلالات بإجراء تحويلات حقيقية. أي التي تؤدي إلى تعظيم الرفاهية الاقتصادية للأمة ككل.

و هكذا يبرر تدخل إما بتنظيم الآثار الخارجية(تنظيم قرارات الأفراد أو إنتاج المنتجات العمومية) أو مقاومة الاحتكارات الطبيعية أو إعادة توزيع الثروة بالشكل الذي يرفع من الامكانيات الإنتاجية للمجتمع ككل.

غير انه يتعين أن لا يؤدي هذا التدخل إلى تحمل المجتمع إلى تكاليف أكبر من تلك التي اوجدتها هذه الأسواق الغير تامة. و هذه مسألة شائكة بالنسبة للدولة فهي تعاني كالأفراد من عدم كمال المعلومات، و بالتالي فهي لا تعرف بالضبط مدى تدخلها، كما أن سياسات التوزيع التي يفترض تنفيذها عدم تضرر أي طرف، و تؤدي إلى تحسين فعالية السوق، نتائجها غير مضمونة في الواقع. و عليه فمن الصعب تنفيذ سياسة تحويل حقيقية في الواقع، تزيد من الفعالية الاقتصادية و ذلك بسبب آثارها على تصرفات الأفراد. فكل سياسة لتوسيع الفجوة في الدخل أو لتقليصها لها آثارها السلبية التي تنعكس على مستوى الأداء الاقتصادي. أما تدخل الدولة في الدول النامية فهو مبرر بالأوضاع الاحتكارية في الاسواق الدولية التي تفرضها المؤسسات السبابة في هذه الأسواق.

المبحث الثاني: تعريف و أقسام السياسات الاقتصادية

المطلب الأول: تعريف السياسات الاقتصادية

تتعدد تعريف السياسة الاقتصادية فمن التعاريف الواسعة التي ترى أنها مجمل الوسائل المستخدمة لتحقيق غايات محددة¹، إلى التعاريف التي ترى أن السياسات الاقتصادية هي علاج وقتي لا يخرج عن السياسات الاقتصادية التقليدية. فمثلا جيف جن H. Gaefgen يعرف السياسة الاقتصادية على أنها وضع حلول اقتصادية بهدف التأثير على الأحداث الاقتصادية². و هو تقريبا ما ذهب إليه كارل شيلر إذ يرى أنها إجراءات و حلول اقتصادية للمشاكل التي تدخل في إطار التطور الاقتصادي و الهيكل الاقتصادي و النظام الاقتصادي و تقوم الدولة أو من ينوب عنها بوضع الحلول و الإجراءات. يختزل التعريفان السابقان السياسة الاقتصادية في السياسة الظرفية التي قد تطول أو تقصر حسب المدة التي يقتضيها حل المشكلة، و تعمل على إصلاح الخلل الذي يظهر على ثلاث مستويات (تعريف كارل شيلر) التطور الاقتصادي أو الهيكل الاقتصادي أو النظام الاقتصادي، و من ثم فهي ليست سياسة هيكلية بمعنى أنها تعمل على تغيير الهيكل بل تفترض ثبات الهيكل و تعالج الخلل الذي يطرأ عليه.

و يعتبر تعريف شيلر متقدما من حيث تحديده للجهة الموكل إليها بوضع السياسة و هي الدولة أو من ينوب عنها على عكس التعريف الأول الذي لم يحدد ذلك، و بالتالي فلا تدرج السياسات التي تضعها الشركات أو المجموعات المحلية في إطار السياسة الاقتصادية.

بعض التعاريف الأخرى ترى أن السياسة الاقتصادية هي أداة لتحقيق غايات يحددها المجتمع. فمثلا تايش مان U. Teichman يعرف السياسة الاقتصادية على أنها إجراءات تتخذ إلى تحقيق أهداف

¹.Tinbergen. J, Techniques modernes de la politique économique, Dunod ; Paris, 1961 P. 6.

²² محمد بسيوني، دور السياسات الاقتصادية اتجاه الاستثمارات الأجنبية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه جامعة عين شمس، القاهرة 1986،

المجتمع: الحرية و الأمن و العدالة و الرفاهية، عن طريق ثبات الأسعار و العمالة الكاملة و توازن ميزان المدفوعات و تحقيق معدل نمو مرتفع و التوزيع العادل للدخل و المشاركة في اتخاذ القرار¹. غير أن تعاريف كهذه لا تميز بين أهداف السياسة الاقتصادية و أهداف المجتمع على الرغم من أنه يصعب التوفيق بينهما، فتحقيق نمو اقتصادي قد يسمح بتحقيق رفاهية اقتصادية و لكنه قد يقيد الحرية أو لا يحقق العدالة. و العكس صحيح قد تتحقق العدالة في ظل ضعف في مستوى النمو الاقتصادي.

تعاريف أخرى ترى أن السياسة الاقتصادية هي مجمل تدخلات الدولة في وظائف الأسواق الموجودة في إقليمها الجغرافي و تحت سيادتها. و بدلالة هذه الأسواق يمكن تحديد مجمل السياسات الاقتصادية : سياسة نقدية و سياسة تنظيم أسواق السلع و سياسة تنظيم أسواق العمل....².

المطلب الثاني: معايير وضع السياسة الاقتصادية

تقوم نظرية السياسة الاقتصادية على قاعدتين، تشكلان معيارا يُرجع إليهما عند وضع السياسة الاقتصادية³.

1- قاعدة الانسجام principe de coherence (قاعدة تنبرغن)

في إطار سياسة اقتصادية ذات أهداف محددة⁴، يجب أن يكون عدد الأهداف على الأقل مساويا لعدد الأدوات المستخدمة لتحقيق هذه الأهداف.

تمثل قاعدة تنبرغن الحد الأدنى للتصرف العقلاني للدولة. و إذا نظرنا إلى السياسة الاقتصادية كنظام، يعبر عن مختلف الترابطات بين عناصر متعددة، فان تمثيله يمكن أن يتم بواسطة نموذج يربط بين الأهداف و الأدوات⁵.

و يستلزم تحقق قاعدة الانسجام ثبات الفاعلية الحدية للأدوات بالنسبة للأهداف، ففي حالة فاعلية حدية متزايدة يؤدي ذلك إلى تحديد أدوات اقل من الأهداف و في حالة العكس أي انخفاض الفاعلية الحدية يؤدي ذلك إلى تحديد أدوات اكثر من الأهداف.

¹ المرجع السابق، ص. 104.

²Pierre-Noël Giraud, La Politique Economique A L'époque De La Globalisation - Quelques Remarques, Ecole Nationale Supérieure Des Mines De Paris, CERNA, Centre D'économie Industrielle. communication à : « politique dans la mondialisation, mondialisation de la politique » Hambourg, 26 & 27/97.p.2.
<http://www.cerna.ensmp.fr>

³ Boissieu. Chrétien de, Principes de politique économique, Economica, Paris, 1980.P.20.

⁴ يكون الهدف محدد إذا أعطيت له قيمة معينة مثلا معدل تضخم يساوي 5% أما إذا لم تعطى له قيمة محددة فيعتبر الهدف مرنا في هذه الحالة يعبر عنه كحدود دنيا أو عليا كالقول مثلا الحد الأقصى للبطالة أو الحد الأدنى لهدف آخر..

⁵ Greffe X. Politique Economique, programme, instruments, perspectives, economica, paris, 1992..P.15.

كما يجب أن تتغير أهداف ووسائل السياسة الاقتصادية في داخل حدود عليا و دنيا، تمثل أهداف قابلة للتحقيق في ظل ما هو متاح من أدوات. في هذه الحالة يكون من العبث تحديد سياسات اقتصادية غير ممكنة التنفيذ أو تحديد أهداف لا يمكن الوصول إليها.

2- قاعدة الفعالية (principe de d'efficience) (قاعدة مندل)

في إطار هذا المبدأ يتعين على صاحب القرار السياسي أن يختار الأدوات التي تتميز عن غيرها بميزة نسبية في تحقيق هدف معين¹. و يقوم هذا المبدأ على التناسق الذي يتطلب تحقق شرطين:

1- أن لا تخصص أداة بذاتها إلى تحقيق هدف واحد بذاته.

2- أن قيمة أداة بذاتها لا يجب تحديدها بمعزل عن تحديد قيم كل الأدوات الأخرى².

فإذا كانت الدولة تستهدف تحسين الدخل و تخفيض التضخم، باستعمال أداتين: الإنفاق العام و السياسة النقدية، فإن عدم انسجام الأداتين، قد يؤدي إلى آثار مقلقة للاستقرار الاقتصادي، فزيادة الإنفاق تؤدي إلى زيادة الدخل و ارتفاع الأسعار، و يتطلب هذا الأخير إتباع سياسة نقدية انكماشية، لذلك فإذا كانت السياسة النقدية و المالية كاملتا التناسق، ستعمل السلطات النقدية و المالية على تحديد مستويات مستهدفة للدخل و الأسعار³.

المطلب الثالث: تقسيمات السياسة الاقتصادية

تولي نظرية السياسة الاقتصادية أهمية كبيرة لتقسيم السياسة الاقتصادية و للمشاكل المرتبطة بها. و يكتسي التقسيم أهميته من حيث انه يسمح بتحديد المجالات التي تقع في إطار كل تقسيم، و منه تحديد الوسائل و الأهداف الموجهة لكل مجال.

يقسم شيلر السياسة الاقتصادية إلى نوعين: السياسة الاقتصادية النظامية و السياسة الاقتصادية الجارية⁴.

السياسة الاقتصادية النظامية هي التي تمس النظام الاقتصادي ككل. و حسب شيلر فإن النظام المبني على أساس قوى السوق هو الأكثر فعالية، لذا فإن السياسة الاقتصادية المحايدة (الغير تدخلية) تشكل حالة النظام المثلى. غير انه يمكن أن تكون تدخلية بهدف ضبط وتيرة النظام ذاته، من خلال التخطيط و التوجيه، و منه فإن السياسة الاقتصادية النظامية تظهر كمكمل لقوى السوق إذ أنها تعمل على تعديل الخلل الذي يبدو في نظام السوق.

أما السياسة الاقتصادية الجارية فهي التي تعمل على تأطير الاقتصاد الكلي أو الجزئي.

¹ Duthil. G Et Marios. W, Politique Economique, Edition Ellipses, Paris, 1997.P.28.

² سلوى على سليمان، السياسات الاقتصادية، وكالة المطبوعات، الكويت 1973، ص.81.

³ سلوى علي سليمان، السياسات الاقتصادية، مرجع سابق، ص.83.

⁴ محمد بسبوني، دور السياسات الاقتصادية اتجاه الاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص. 110.

أما تتبرغن فقد اقترح ثلاث أنواع من السياسات الاقتصادية¹:

• سياسة اقتصادية كمية

تتمثل أساسا في تكييف الاقتصاد وفق التغيرات التي تؤدي إلى الإخلال بتوازنه، من ذلك فهي لا تمس الأسس و الهياكل التي بني عليها النظام و إنما القيم و الكميات.(معدل الضريبة، معدل سعر إعادة الخصم.....) .

• سياسة اقتصادية نوعية

و تتمثل في السياسة التي تؤدي إلى تغيير في بنيات النظام دون المساس بأسسه، أي أنها تعمل على تغيير التنظيم دون تغيير في النظام ذاته. مثلا تغيير عدد الضرائب يعتبر سياسة نوعية في حين يعتبر تغيير مقدار الضريبة سياسة كمية.

• سياسة اقتصادية نظامية

يتم في إطارها تغير النظام الاقتصادي و الاجتماعي ذاته مثلا تغيير شكل الملكية، التغيير في درجة مركزية القرار.) .

و يرى جيف جن أن تقسيم السياسة الاقتصادية يتوقف على عدة معايير²:

• معيار المجال الذي تطبق فيه السياسة الاقتصادية

في هذا الإطار يمكن التمييز بين السياسات العامة و الخاصة. فالسياسة الاقتصادية العامة تسمح بمعالجة المشاكل الاقتصادية العامة، التي تشترك فيها كل الدول. أما السياسة الاقتصادية الخاصة فيتم من خلالها معالجة المشاكل الخاصة بدولة معينة، بمعنى أن تحديد الأهداف و اختيار الوسائل لمعالجة المشكلة يأخذ في اعتباره الظروف الخاصة بكل بلد.

• معيار الظواهر المؤثرة

بناء على ذلك تقسم السياسة الاقتصادية إلى:

- سياسة اقتصادية نظامية متعلقة بالأسس التي يقوم عليها النظام.

- سياسة هيكلية و ترتبط بوضع عدد من المتغيرات الاقتصادية و شكلها و حجمها: حجم الإنتاج الأسعار و الدخل و الاستثمار.

• معيار إطار السياسة الاقتصادية

¹. Tinbergen J, Techniques Modernes De La Politique Economique, Op.Cit P.7.

²محمد بسيوني، دور السياسات الاقتصادية اتجاه الاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص، 112.

يمكن التمييز هنا بين:

- السياسة الاقتصادية الكلية المرتبطة بأهداف ووسائل كلية.
 - السياسة الاقتصادية الجزئية المتعلقة بقطاع أو فرع أو وحدة اقتصادية.
- على الرغم من الاختلافات البادية الواضحة في التقسيمات السابقة إلا أنها تبقى مؤشرا هاما لتحديد محتويات السياسات الاقتصادية و الأدوار التي يقوم بها منفعذي هذه السياسات.

تتفق التقسيمات السابقة في أنها تقسم السياسات الاقتصادية إلى سياسات تتعلق بالبنيان الاقتصادي ككل و سياسات تعمل على ضبط النشاط الاقتصادي. و تشترك في أنها تأخذ البعد الزمني في التأثير على النشاط الاقتصادي. لذلك سنقبل تقسيم ريمون بار و فونتانال¹ للسياسات الاقتصادية إلى سياسات هيكلية و أخرى ظرفية. يتوافق هذا التقسيم إلى حد ما مع طرحنا حول عوامل التوطن الكلية، إذ قسمناها إلى عوامل قبلية و هيكلية و أخرى ظرفية.

خلاصة المبحث الثاني

السياسة الاقتصادية في عمومها إجراءات و وسائل تتخذها السلطة لتحقيق أهداف معينة، تترجم تدخل الدولة في مختلف الأسواق.

و بالنظر إلى محددات التوطن الكلية (محددات قبلية و هيكلية و محددات ظرفية) من جهة و إلى مختلف التقسيمات التي قدمها العديد من الكتاب، و التي تشترك في أنها تأخذ بعين الاعتبار البعد الزمني لتدخل الدولة، و منه نقبل تقسيم ريمون بار و فونتانال إلى سياسات هيكلية و ظرفية.

و السياسات الاقتصادية الكلية، يمكن تقسيمها بدورها، حسب مدى تأثيرها على الاستثمار، إلى سياسات اقتصادية كلية عامة، باعتبارها تؤثر على الإطار العام الذي يتم فيه الاستثمار، و سياسات موجهة للاستثمار، حيث تؤثر بصورة غير مباشرة على الاستثمار بما في ذلك الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثالث: السياسات الاقتصادية الكلية العامة.

تتمثل في مجمل الإجراءات و الوسائل التي تتخذها السلطات العامة للتأثير على النشاط الاقتصادي، و بالتالي فهي لا تؤثر على الاستثمار إلا بصفة غير مباشرة، و تكمن أهمية تقسيمها إلى سياسة هيكلية و سياسة ظرفية أنها تأخذ بعين الاعتبار البعد الزمني لكل شكل من أشكال تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية. و تحدد لنا بالتالي كيفية تأثير العوامل الكلية على تنافسية المؤسسة الكامنة و الجارية.

و نحاول في هذا المبحث التطرق لمثل هذه السياسات و نبين إلى حد ما كيف تؤثر على تنافسية المؤسسات.

¹ Barre. R et. Fontanel. J, principe de politique économique, OPU, Alger, 1993.

المطلب الأول: السياسات الظرفية

تتمثل السياسات الظرفية (تتعلق بالعوامل الظرفية) في مجمل الإجراءات الموجهة لتقليص تذبذبات مختلف المجاميع الكلية كمعدلات التضخم و الميزان الخارجي و أسعار الصرف و رأس المال بهدف النمو، و من ذلك فهي ترتبط بالمدى القصير. و إذا كان هدفها ضمان استقرار أسواق السلع و النقد و الصرف، سيؤدي ذلك حتما إلى استقرار المحيط الاقتصادي الكلي للمؤسسات¹، باعتباره منظومة من الأسواق المترابطة، الأمر الذي يسمح بتوفير مناخ أعمال يقلل من حالات عدم التأكد مما يدفع إلى تعزيز مصداقية الحكومة و الوضع الاقتصادي برمته لدى المتعاملين، و منه توسع مجال الأعمال، بما في ذلك حجم رأس المال في المجتمع، مما يؤدي إلى تحسن مستوى الإنتاجية في المجتمع ككل.

و تستخدم الدولة في سبيل تحقيق أهداف هذه السياسات عدة أدوات: السياسة المالية و السياسة النقدية و سياسة الصرف و سياسات التجارة الخارجية. و منه فان الدولة من خلال سياساتها تستطيع التأثير على التنافسية الجارية، بتوفير مناخ ملائم لتوليد الربح في المؤسسات.

فالسياسة المالية إضافة لكونها أداة للاستقرار الاقتصادي، يمكن أن تكون أيضا وسيلة مدعمة للنمو الاقتصادي من خلال أدواتها الجبائية و الضريبية و أو إنتاج السلع و الخدمات العامة التي تولد آثار خارجية للمؤسسات تساعد في تحسين مستوى أداءها الاقتصادي، كما تقوم أيضا بتشجيع القطاعات الإستراتيجية، التي تحقق آثار خارجية على القطاعات الأخرى².

تتمثل الأداة الثانية للسياسة الظرفية في السياسة النقدية كإجراءات تتخذها السلطات النقدية للتأثير على العرض النقدي، يمكن للدولة أن تستخدمها لتحقيق الاستقرار الداخلي (التحكم في معدل التضخم) و التوازن الخارجي (ميزان المدفوعات)، و للنمو أيضا، بالفعل عند ثبات بقية العوامل الأخرى، يؤدي توسع الإقراض أو تخفيض سعر الفائدة إلى توسيع التشغيل و النشاط الاقتصادي ككل، إلا انه قد يصاحب بارتفاع معدل التضخم و بعجز في ميزان المدفوعات، و العكس صحيح³.

الأداة الثالثة هي سياسة سعر الصرف. تتحكم السلطات النقدية في سعر الصرف بصورة مباشرة بيعا أو شراء للعملة الأجنبية، أو بصورة غير مباشرة من خلال التأثير على سعر الفائدة أو مراقبة الصرف.

حاليا تختلف سياسات الصرف المنتهجة من طرف مختلف الدول. تتراوح هذه السياسات بين سياسات الصرف الثابتة و السياسات المرنة، غير أننا نشهد منذ الثمانينات اتجاها نحو الاعتماد أكثر فاكتر على سياسات صرف مرنة، معلنة عن توسع ظاهرة التدويل الملاحظة في اغلب الاقتصاديات.

¹ d'avisinet. Philippe, les politiques économiques conjoncturelles, édition dunod, Paris,1999.P.10.

² Bassino. J. P, la politique économique,..P75.

³ Genereux,J. introduction a la politique économique, 3^{eme}edition, ed, du seuil, paris, 1999, P,180.

الجزء 3.....الفصل 3. السياسات الاقتصادية الكلية

و يؤثر تغير سعر الصرف على شروط المنافسة في الداخل و في الخارج و الميزان الخارجي. من خلال تأثيره على أسعار السلع¹. كيفية التأثير هذه متوقفة على العملة التي يعبر بها عن السعر في أسواق البيع و الشراء، مثلا إذا كانت الأسعار معبرا عنها بالعملة الأجنبية(بلدان أسواق التصدير و الاستيراد) في هذه الحالة كل انخفاض في قيمة العملة المحلية يؤدي إلى ارتفاع سعر السلع المحلية معبر بالعملة المحلية، و بالتالي يزداد سعر الصادرات و سعر الواردات بالعملة المحلية. مما يؤدي إلى تغير شروط المنافسة في الأسواق المحلية، لصالح المتعاملين المحليين، دون أن يكون لها أي تأثير على تنافسية المؤسسات المحلية في الأسواق الخارجية. بالفعل انخفاض قيمة العملة المحلية يؤدي إلى ارتفاع أسعار الواردات بالعملة المحلية مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع المنافسة للواردات، و قد يصاحب ذلك يتحول جزء من أرباح المؤسسات الأجنبية للمؤسسات المحلية (تقلص اسواقها) و منه ظهور ربوع تستفيد المؤسسات المحلية².

أما في ما يتعلق بالسياسات التجارية فبرغم التوجه العالمي نحو السياسات التحريرية، كما يبينه تطور السياسات الجمركية في مختلف الدول، إلا انه قد برز تيار منذ الثمانينات يبرر سياسات تدخلية للدولة من اجل تدعيم و تعزيز المؤسسات المتوطنة على أقاليمها من خلال الإعانات المقدمة إليها في إطار سياستها الإستراتيجية.

فالنماذج التحريرية، تحاول تبرير عدم تدخل الدولة في مجال التجارة الخارجية، مفترضة المنافسة التامة و الحرة، في الأسواق الدولية و الخارجية و تستنتج أن تدخل الدولة يقلل من مستوى الرفاهية الاجتماعية³.

على عكس ذلك يحاول التيار الثاني، أن يدمج التحولات الدولية في فروضه مبتعدا عن فروض التيار الأول، (المنافسة التامة و عدم تدخل الدولة في مجال التجارة الخارجية)، و بالتالي فهو يفترض: أسواق غير تامة (احتكار قلة) و أن الدولة تتدخل بتقديم إعانات للشركات المقيمة على ترابها. و الفكرة التي يحاولون تبريرها أن الربح المحقق في أسواق احتكار القلة (السوق مقسمة بين مؤسسات و أخرى أجنبية تصدر إلى الأسواق المحلية) يمكن تحويله للمؤسسات المحلية بتدخل ملائم للدولة من خلال الإعانات المقدمة لمؤسساتها، و أن هذه الإعانات أفضل من تحرير التجارة في بعض الحالات، و بالتالي يستلزم تعظيم المكاسب من هذه السياسات تحديد إعانة مثلى يمكن تقديمها للمؤسسات المحلية. و هكذا يصبح تدخل الدولة مدعاة لتحقيق ريع في صالح المؤسسات المحلية المقيمة الخاضعة للسياسات الاقتصادية⁴.

¹ Duthil. G Et Marios. W, Politique Economique, Op.cit..P.203.

² Kindelberger. C, et Lindert. P.H, Economie internationale, economica, Paris1982.P.348.

³ Bassino. J. P, la politique économique. Op.cit.P.133

⁴ krugman.P, et Obstfeld, économie Internationale, Deboeck, 3^{eme} edition, bruxelle, 2001.P.324.

غير أن هذا التيار واجه انتقاداً متمثلاً في افتراضه لشكل تنافس غير مبرر في الواقع، فهو يقوم على أسواق احتكار قلة، تتنافس فيها المؤسسات المقيمة و المؤسسات الأجنبية التي تكثفي بالتصدير، إلا أن التنافس قد يتم في الواقع بين مؤسسات محلية و أخرى أجنبية مقيمة أيضاً في الدولة المعنية، و بالتالي فالأرباح المحولة لصالح الشركات المقيمة (منها شركات اجنبية) يؤدي إلى تقلص مكاسب السكان المحليين (كزيادة في حجم الاستثمار) لأن جزء من أرباح هذه الشركات يحول إلى الخارج، و يقلل في نفس الوقت من أرباح المنتجين المحليين الذي يشاركون في رأس مال الشركات الأجنبية. إلا أن أصحاب هذا التيار يردون بالقول أن هذه الأرباح المحولة يمكن أن يعاد استثمارها في الداخل إذا توفرت سياسة ملائمة لجذب للاستثمار ، بمعنى أن المحيط الكلي يبقى مهما سواء بجذب الاستثمار، أو المحافظة على بقاءه، لأنه يحسن في كل الحالات من التنافسية الجارية المؤسسات المقيمة.

إذا تستطيع الدولة من خلال هذه السياسات تحقيق ريع غير دائمة لصالح المؤسسات المقيمة، تمكنها من تحسين تنافسيتها الجارية، سواء من خلال تحقيق الاستقرار في مختلف الأسواق أو من خلال خلق و نشر الآثار الخارجية.

المطلب الثاني: السياسات الهيكلية

إذا كانت السياسات الظرفية تهدف إلى تحقيق استقرار المحيط الاقتصادي الكلي للمؤسسة بغرض تقليص حالات عدم التأكد، فان السياسات الهيكلية تساهم في تحديد و رسم بنية الاقتصاد ككل، و من ذلك فهذه السياسات تمس الجوانب المتعلقة بإنتاج الفائض في الاقتصاد و توزيع الدخل.

و نظراً لاتساع نطاق السياسات الهيكلية، تتعدد مواضيعها من كاتب لآخر¹. بالنسبة لريمون بار و ج. فونتانال (R. Barre et J. Fontanel)، منها ما هو موجود ضمن وظائف الدولة نفسها، كعمليات التقنين و إتمام الاتفاقات الدولية، و منها ما يتوقف على القناعات العقائدية و السياسية و الاجتماعية، كالسياسات الصناعية و الزراعية و التشغيل و السياسة الاجتماعية. و بالنسبة لآخر فتمثل في سياسة تخصيص الموارد و توزيع الدخل². و بالنسبة لآخرين في سياسات التوظيف و الدخل و السياسات الاجتماعية و في سياسات التعديل الهيكلي التي تضم السياسات الزراعية و الصناعية و التكنولوجية³. و على الرغم من تعدد الميادين التي تمس السياسة الهيكلية، إلا أنها تشترك في اعتبارها مجمل الأدوات و الإجراءات التي تؤدي إلى تغيير في البنيان الاقتصادي ككل.

هناك سياسات تشترك فيها كل الدول و سياسات تؤثر على البنية الاقتصادية و تنفرد بها دول دون أخرى مثل سياسات التحول إلى اقتصاد السوق.

¹ Barre. R et Fontanel. J, Principe de politique économique, Op.Cit, P.93.

² Liem hoang-Ngc Politiques économiques, Op.cit., P.71.

³ Dutil.D et Marios. W, Politiques économiques. Op.Cit, P.285-485.

الجزء 3.....الفصل 3. السياسات الاقتصادية الكلية

تمس السياسات الهيكلية التي تشترك فيها الدول، إنتاج الفائض و توزيعه¹. في هذه الحالة تظهر السياسات التنموية و خصوصا السياسات الصناعية كأهم أدوات السياسات الهيكلية التي تؤدي إلى إنتاج الفائض نظرا للدور الذي يلعبه القطاع الصناعي في الاقتصاد الوطني ككل.

السياسة الصناعية كإجراءات تهدف إلى تنمية قطاع صناعي تنافسي، تتضمن إضافة لكونها سياسة قطاعية، السياسات الإستراتيجية². إلى جانب هذه الأدوات نجد أيضا العديد من الإجراءات التي تؤثر من خلالها الدولة على المحيط الصناعي: السياسات الاقتصادية الكلية و الاجتماعية و التعليمية و الجهوية تؤثر كلها على المناخ العام للقطاع الصناعي.

عرفت الدول النامية سياستين من التصنيع: التصنيع باحلال الواردات الذي يتمثل في انجاز قطاع صناعي محمي من المنافسة الأجنبية و متجه نحو السوق الداخلية على عدة مراحل زمنية، نظرا لضعف القدرة التنافسية للقطاع الصناعي الناشئ في مراحله الأولى. غير أنه منذ بداية الستينات من القرن 20 طبقت مجموعة من دول آسيا الشرقية (النمور الاربعة) نموذجا اخر متمثلا في التصنيع بتشجيع الصادرات، ثم توسع خلال الثمانينات إلى دول من آسيا الجنوب شرقية و من أمريكا اللاتينية، و يعم هذا النموذج اليوم كل الدول و لو بشئ من الاختلاف كل دولة حسب ظروفها.

و منذ التسعينات من القرن الماضي ظهر توجه جديد في سياسات التصنيع في مختلف الدول سواء كانت نامية أو متطورة. متمثلة في بناء نسيج صناعي محلي تنافسي، يقوم على تدعيم و تشجيع صناعات محددة، في ظل انفتاح دولي. هذا النموذج التصنيعي مبرر نظريا بالاستحواد على الربح التي تحققه المؤسسات المنافسة لصالح المؤسسات المحلية، أو بضرورة الحماية(الدعم) لتمكين المؤسسات المحلية القادرة على المنافسة من النشوء و التطور.

لتحقيق أهداف هذه السياسات استخدمت العديد من الأدوات التي تؤدي إلى توفير مناخ أعمال ملائم للمؤسسات المقيمة و الذي يدعم موقف المؤسسات المحلية أو المقيمة بشكل عام.

تتمثل السياسة الثانية في سياسة توزيع الدخل، فلقد بينا سابقا أن تدخل الدولة مبرر أيضا بإعادة توزيع الدخل، بما يضمن العدالة و الفعالية الاقتصادية، لذلك فسياسات توزيع الدخل تتوخى تحقيق هذين الهدفين باعتماد عدة أدوات غير مباشرة كالسياسة الضريبية... و مباشرة كسياسات التعليم و الصحة والتأمين على الشيخوخة أو المرض أو منح البطالة..

¹ Liem hoang-Ngc Op.cit, P.71

² سياسات توطن الاستثمار و سياسات الاستثمار على الرغم من انه يمكن اعتبارهما كسياسات هيكلية إلا انه و لاغراض البحث تم عزلهما، عن هذه السياسات. إذا فهذا الفصل هو لاغراض البحث فقط.

تتمثل السياسة الثالثة في سياسة التحول إلى اقتصاد السوق التي تدل على مختلف الإجراءات التي تهدف إلى وضع بنيات رأسمالية بدلا من البنيات التي كانت سائدة في الاقتصاد المخطط و التي تهدف إلى رفع المستوى المعيشي للأفراد¹.

و لإنجاز مثل هذه السياسات فقد اتبعت الدول النامية برامج للتعديل الهيكلي بإشراف من صندوق النقد الدولي. تجد هذه البرامج جذورها النظرية في مدخل التحليل الكينزي و مدخل التحليل النقدي. و تقوم على عدة مبادئ أساسية مستوحاة من النماذج النظرية السابقة، الالتزام بها يولد العديد من الأدوات²: التعديل النقدي (تقريب سعر الصرف من السعر الحقيقي) و تحرير التجارة الخارجية و تحرير الأسعار الداخلية و تدعيم آليات السوق بتقليص الإعانات إلى أدنى حد ممكن و ترقية المنافسة و تطهير الطلب بتخفيض الطلب العام و العائلي و تتم على مرحلتين: تتم هذه البرامج على مرحلتين الأولى يتم تنفيذها في المدى القصير (برامج الاستقرار الاقتصادي) و الثانية في المد الطويل (برامج الإصلاحات الهيكلية). من دون شك يكون لمثل هذه السياسات آثار على القدرات التنافسية للمؤسسات في المدى البعيد، فتحسن المستوى التعليمي بكافة أطواره و التكويني، و توزيع الموارد جغرافيا، مما يمكن من تشكل اقطاب تنموية و قطاعيا بالتركيز على قطاعات رائدة،...و تحديث البنيات التحتية و توفيرها....كلها عوامل تؤدي إلى تحسين الأداء الاقتصادي للمؤسسات، يظهر كمزايا تنافسية في المؤسسات المحلية. خلق مثل هذه الأوضاع تشكل استقطابا للاستثمار الأجنبي، لبناء أو تطوير مزايا تنافسية تمكنه من تحسين تنافسيته الكامنة.

خلاصة المبحث الثالث

تتمثل السياسات الاقتصادية الكلية العامة في مجمل التصرفات العامة التي تؤثر على الإطار الاقتصادي الكلي، و من ذلك فهي تقسم إلى سياسات اقتصادية ظرفية تؤثر على متغيرات الاقتصاد الكلي الظرفية: أسعار السلع النقد أسعار الصرف....و هذه كلها عوامل تؤثر على المحيط الكلي القصير الأجل للمؤسسة و من ذلك تأثيرها على التنافسية الجارية.

أما السياسات الهيكلية (تتعلق بالعوامل القبلية و عوامل هيكلية أخرى)، فتتمثل في مجمل الأدوات و الأهداف المتخذة من طرف السلطة العامة و التي تمس البنيان الاقتصادي للدولة. لذلك فهي تمس الإطار العام الذي يتم إعداد السياسات الاقتصادية فيه(العوامل القبلية): شكل الملكية، بيئة الأعمال، المنظومة القانونية، محاربة مظاهر الفساد، ... كما تمس أيضا سياسات التنمية، أو سياسات النمو أو سياسات التعديل الهيكلي أو سياسات توزيع الدخل،...

¹ Greffe X. Politique Economique, programme, instruments.Op.cit..P.439.

² Idem. P.263

بشكل عام هذه السياسات، يمكن أن تكون سياسات تشترك فيها كل الدول و تمس الإطار العام الذي يتم إعداد السياسات فيه، و إنتاج الفائض و توزيعه، و من ذلك فتنمّل في سياسات التنمية و التوزيع الدخل بشكل عام، و نظرا لأهمية القطاع الصناعي تعتبر السياسات الصناعية أهم أدواتها. كما يمكن أن تكون سياسات خاصة بدول معينة: التحول إلى اقتصاد السوق.

تؤثر هذه السياسات على العديد من العوامل الهيكلية، الأسعار النسبية، توزيع الدخل في المجتمع بسبب تحول شكل الملكية، التوجه الانفتاحي للبنية الاقتصادية ككل، تطور العديد من المؤشرات ذات الدلالة الهيكلية: مستوى تعليمي، و تكويني، تغير المستوى التقني و تركز أو تشتت جغرافي للأنشطة و تحديث البنيات التحتية و توفيرها و غيرها... لهذه المؤشرات من دون شك اثر على القدرات التنافسية للمؤسسات في المدى البعيد، فتحسن هذه العوامل كلها يؤدي إلى تحسين الأداء الاقتصادي للمؤسسات، الذي يظهر كمزايا تنافسية في المؤسسات المقيمة و منه تحسين تنافسياتها الكامنة.

المبحث الرابع: سياسات الاستثمار

رأينا في المبحث السابق السياسات الاقتصادية الكلية، و بينا أنها تكون فعالة إذا تمكنت من تحقيق هدفها المزدوج تنافسية المؤسسات و النمو. مما يسمح بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن هذه الأدوات غير كافية، إذ يتعين أن ترفق بسياسات موجهة للاستثمار مباشر، تتضمن مختلف التشريعات و التنظيمات التي تحدد مناخ الأعمال للاستثمارات الداخلة. لذلك فهذه السياسات تعتبر بمثابة السياسات القبلية، لأنها تعطي صورة عامة عن الاقتصاد الكلي للدولة المضيئة، و الذي ستوطن فيه هذه المؤسسات.

نحاول من خلال هذا المبحث التعرف على هذه السياسات في المطلب الأول ثم على واقعها في المطلب الثاني و في المطلب الثاني نتطرق إلى بعض النماذج من هذه السياسات.

المطلب الأول: مفهوم و أنواع السياسات الموجهة للاستثمار الأجنبي المباشر

نحاول في هذا المطلب التعرف على هذه السياسة في الفرع الأول و على أنواعها في الثاني.

1- مفهوم السياسات الموجهة للاستثمار الأجنبي المباشر

1-1- تعريف السياسة الاقتصادية للـ(إ.أ.م)

هي مجمل التصرفات العامة التي تهدف إلى تغيير القواعد و المعايير التي يعتمد عليها المتعاملون الاقتصاديون في نشاطهم، غايتها من ذلك تنمية القيمة المضافة الوطنية في المدى البعيد¹.

¹ Bellon. B. et Goua. R. IDE, et développement industriel méditerranéen, Op.cit, P.196.

هذه السياسات إذا ليست مجرد إجراءات منفصلة و متقطعة تتخذها الحكومات لتحسين الأداء فحسب، بل هي اجراءات متعلقة بقرار الاستثمار؛ من حيث تأثيرها على حجمه و توزيعه القطاعي و الجغرافي، و منه فهي تؤثر على تطور النسيج الصناعي ككل. التأثير على قرار الاستثمار لا يستلزم توفير الظروف الملائمة للتوطن فحسب، بل يتعين توفير محيط مناسب لتحسين أداء هذا النسيج، من خلال توفير الطاقات التنظيمية و الابتكارية و التعاون و توفير منظومة قانونية و حد أدنى من الثقة..

و ليست سياسة الاستثمار بسياسة صناعية أو سياسة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر حتى و إن كانت مرتبطة بهما، فهي عنصر لازم للسياسة الصناعية، و بدونها لا تجد الاستثمارات إطارها التنظيمي و القانوني لتخصيصها، و لا تجد سياسة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر مادتها في الترويج للموقع¹.

1-2- أسس سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر

اختلفت المعالجات الاقتصادية عند وضع نظرية للسياسة الاقتصادية صالحة للتعامل مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة الشركات متعددة الجنسية، و انحصرت هذه المعالجة بين حدين: الأول يرفض دخول الاستثمارات الأجنبية المباشرة ووجوب وضع سياسة اقتصادية تمنع ممارسة هذه الاستثمارات لنشاطها في هذه الدول، و يبرر أنصار هذا الرأي ذلك بمبررات عديدة منها الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية، و الثاني يؤيد بصورة مطلقة هذه الاستثمارات و يبرر ذلك أيضا بمبررات أخرى. و بين هذه الحدين تطور خط وسطي يركز على الفوائد و التكاليف للدولة المضيفة و المستثمرة و على أساسه يرسم السياسة الاقتصادية الملائمة².

ويمكن تقسيم النظريات التي بنيت عليها تلك المواقف إلى:

1 - **النظريات التقليدية** تقوم هذه النظريات على مبدأ المعاملة الوطنية، فالاستثمار الأجنبي المباشر لا يختلف في وظيفته و شكله و أدائه عن الاستثمارات المحلية المباشرة في الدول المضيفة. و يرى أنصار هذا الفريق أن المنافسة هي المدير الحقيقي للنشاط الخاص، فتقوم بتوجيه الموارد الإنتاجية و توزيع الدخل على أساس معدل الأداء، و من خلالها سيكون عرض السلع و الخدمات مناسبة لتفضيلات المشترين. و تلعب المنافسة دورا في إيجاد استخدام أفضل للطاقة الإنتاجية بصورة مرنة و تسرع التقدم التكنولوجي، و تمنح الأفراد الخلق و الإبداع، و تحقق الحرية الاقتصادية، و تخلق نظاما لتشجيع الأداء الإقتصادي الجيد و مراقبته بدون افتراض الرغبة الحسنة لدى الأفراد أو استخدام عنصر الإكراه من الحكومة. و يرى هذا الفريق أن المنافسة تعمل على فرز العناصر الجيدة في السوق الإقتصادي، و إخراج العناصر غير الجيدة من السوق.

¹ Idem.

² محمد بسيوني، دور السياسات الاقتصادية اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، مرجع سابق، ص. 128-129.

أما عن أنصار التدخل الحكومي فيرى هذا الفريق أن تقوم الحكومة بعرض حلول ثم تنفيذها في إطار الاقتصاد الكلي. و الذي يكون في مجال تلاشي النتائج الغير مستحبة المتولدة عن المنافسة وإكمال النقص الذي يحدث في السوق. كما يتم التدخل بهدف إحداث النمو الاقتصادي أو لقيام سياسة توظيف أو سياسة اجتماعية. ويتم هذا التدخل عن طريق تطبيق سياسة اقتصادية، يراها هذا الفريق تكامل بين الحكومة والأفراد في مجال لجيدة منه.

و أهم الأدوات التي تستخدم في تحقيق ذلك كما تراها هذه المجموعة تتمثل في السياسة النقدية و السياسة المالية.

يُنقل هذا التصور بكامله على المستوى الخارجي، فالتخصص الدولي يتعين أن يقوم على مدى مؤهلات كل بلد و المنافسة في الأسواق الدولية هي المحك الذي يحدد تخصص كل. و يؤدي هذا التخصص إلى توزيع كفاء للموارد الاقتصادية دوليا. و تقوم الشركات المتعددة الجنسية بهذه المهمة لما تتوفر الظروف الملائمة لذلك. فهي عامل لنقل عوامل الإنتاج من مكان لآخر، حيث يقوم توطنها في إقليم معين وفق الحسابات الرشيدة، و بالتالي فهي توزع عوامل الإنتاج دوليا أين يكون الإنتاج أكثر فاعلية¹.

ب - أنصار التوسع الرأسمالي

يرى هذا الفريق أن هذه الاستثمارات نشأت في ظل النظام الرأسمالي الاحتكاري بما يتلاءم و مصالح الطبقات الرأسمالية في الدول المتقدمة² وأنها استخدمت كامتداد للسياسة الخارجية. ويسوقون لذلك مبررات منها أن اكبر عدد الشركات متعددة الجنسية قادم من الدول الرأسمالية و يتجه الاتهام تفصيلا إلى تأثير هذه الاستثمارات السيئ على الإنتاج الدولي وعلى إنتاج الدول المضيفة لها:

- أنها بسطت تخصصا دوليا غير متكافئ. فمن خلالها تم إدماج معظم الدول النامية في النظام الرأسمالي العالمي، و بدلا ما يؤدي هذا الإدماج إلى تطور في الدول النامية نجده قد أدى إلى تخلفها. من خلال وضعها لشروط ملائمة لمعدلات تبادل دولية ليست في صالح الدول النامية.

- سيادة الأشكال الاحتكارية في الأسواق الدولية، الأمر الذي يعيق تطور التصنيع في الدول النامية.

- تترك الـ (ش.م.ج) العديد من الآثار السلبية: خلل في ميزان المدفوعات، اضطرابات في أسواق

الصرف، نشر التضخم....

ينعكس هذا الاختلاف على مستوى السياسات الاقتصادية العامة. في الحالة الأولى يتقلص دور الدولة في مجالي التبادل الدولي و مراقبة الـ(إ.أ.م) سواء أثناء دخوله إلى الأسواق المحلية أو خلال ممارسة نشاطه. و من ذلك تتجه السياسة الموجهة للـ(إ.أ.م) نحو تقليص الحواجز أمامه و معاملته بنفس معاملة الاستثمارات الوطنية.

¹ Bellon. B. et Goua. R. IDE, et développement industriel méditerranéen, Op.Cit, P.198.

² سعيد محمد السيد، الشركات متعددة الجنسية و آثارها الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية. القاهرة. 1976، ص. 278.

الجزء 3.....الفصل 3. السياسات الاقتصادية الكلية

أما في الحالة الثانية فتنجها السياسة الاقتصادية الموجهة إلى الـ(إ.أ.م) نحو حماية المؤسسات المحلية و العمل على تشجيعها، و وضع القيود أمام تدفق الـ(إ.أ.م) و قد يستلزم الأمر تأمين الاستثمار بحجة توطنه في أنشطة استراتيجية أو انه يهدد سيادة الأمة.

اليوم تتنافس اغلب الدول من اجل جذب الاستثمارات الدولية، تنافس لا يميز بين الدول سواء كانت متقدمة أو نامية، فالولايات المتحدة تنافس مع الدول الأوروبية و هذه الأخيرة في تنافس مع بعضها و مع الدول النامية و هذه الأخير في تنافس أيضا مع بعضها البعض. و حتى الدول المعروفة تاريخيا بتقييدها للـ(إ.أ.م) نجدها تتجه إلى فتح أسواقها [كاليابان و الدول الاشتراكية سابقا].

2- أنواع السياسات الموجهة للاستثمار الأجنبي المباشر

لا يوجد إجماع حول الطريقة المعتمدة في تقسيم السياسات الموجهة للاستثمار الأجنبي المباشر. فمن الكتاب من يقسمها إلى سياسات داخلية و إلى سياسات خارجية و هناك من يقسمها إلى سياسات رسمية أم غير رسمية و من يقسمها على حسب طبيعة المنتج.

2-1- تقسيم السياسات الموجهة للـ(إ.أ.م) إلى عامة و انتقائية

تتمثل السياسات العامة في حواجز الوصول إلى الأسواق المحلية و التي تطبق على كل الشركات، أما السياسات الانتقائية فتتمثل في الإجراءات التمييزية القائمة على مبدأ المعاملة الوطنية أو الدولة الأولى بالرعاية.

تتمثل السياسات العامة الموجهة للـ(إ.أ.م) في:

قيود التملك الأجنبي و تتمثل في الحدود العليا التي تضعها السلطات أمام تملك الأجانب لراس المال الوطني. و هذه تتراوح بدورها بين عدم وجود أي قيد إلى منع التملك من اصله، في داخل هذا تختلف السياسات حسب النسب التي تقيد بها تملك الأجانب.

الإجراءات الانتقائية و التراخيص في إطار هذه السياسات تنتقى الاستثمارات على أسس معينة محددة في إطار السياسة كأثره على التنمية أو المزايا النسبية للبلد أو التصدير. كما لا يمكن الاستثمار إلا بترخيص من هيئات معينة يحددها قانون الاستثمار.

2-2- السياسات على أساس أنها رسمية أم غير رسمية

و تتمثل هذه السياسات في الحواجز الرسمية أمام الاستثمار التي يمكن تعريفها على أنها مجمل الإجراءات القانونية و التنظيمية الموجهة لمراقبة دخول الـ(إ.أ.م). هذه الإجراءات يمكن أن تكون غير مباشرة، مثل الإجراءات الإدارية، كما يمكن أن تكون مباشرة كالقوانين التي تنظم نشوء الشركات و تحدد شروط الاستغلال فيها، و القيود الخاصة بتحديد الملكية أو الشروط التجارية كتحديد حد أدنى للصادرات.

و تتمثل السياسات الغير رسمية في السياسات الغير معلن عنها، أو في وجود مؤسسات غير حكومية، ثقافية و اجتماعية تعمل بالشكل الذي يعيق أو يسهل تدفق الـ(أ.م.).

2-3- السياسات على أساس طبيعة المنتج

تقسيم آخر يقوم على أساس طبيعة المنتجات، من ذلك فهناك إجراءات خاصة بالمدخلات و أخرى خاصة بالمنتجات النهائية.

الإجراءات الخاصة بالمدخلات منها:

- حاجز المحتوى المحلي.
- حاجز الإحلال: استعمال مدخلات محلية بإمكانها إحلال المدخلات المستوردة.
- قيود تجارية قيود على الواردات من المدخلات.
- حاجز تملك راس المال المحلي جزء من راسما الشركة.
- ضرورة التوظيف المحلي.
- ضرورة القيام بتحويل للتكنولوجيا الحديثة.

الإجراءات الخاصة بالمنتج النهائي و منها:

- ضرورة تصدير حد أدنى من المنتجات النهائية.
- تخصيص السوق المحلية للمنتجين المحليين.
- ضرورة الإفصاح عن التكنولوجيا المستخدمة في المنتج.

2-4- السياسات الخاصة بتشجيع العلاقات ما بين المؤسسات

إن الإجراءات التقليدية كرفع الحواجز الجمركية أو نسبة المنتج الوطني في المنتج النهائي، أصبحت اليوم اقل فعالية تحت تأثير برامج التحرير الاقتصادي المنتهجة أو الانضمام إلى الإندماجات الجهوية أو الدولية. غير أن مجال تحرك السلطات العامة بهدف تطوير العلاقات بين المؤسسات المحلية و الأجنبية مازال كبير و يأخذ مجالات متشعبة، بتقديم مساعدات محددة لا تتنافى مع مبادئ المنظمة العالمية للتجارة أو الاتفاقيات الجهوية، و تجعل منتجات الشركات الأجنبية تستفيد من سوق المنطقة المندمجة معها الدولة المعنية، بالاعتماد على قاعدة المنشأ و مدى مساهمة المنتج المحلي، فلما تحاول الشركة الأجنبية الاستفادة من مزايا سوق المنطقة(حرية التجارة)، و في ظل وجود حدا أدنى من المنتج المحلي في منتج الشركة الأجنبية، يكون هذا حافزا كبير على قيام هذه الأخيرة بتكوين علاقات مع الشركات المحلية، مما يتطلب اتخاذ إجراءات تهدف إلى تقوية الروابط بين المعاملين المحليين و الأجانب في ميدان المعلومات و التكنولوجيا و التكوين و الموارد المالية.

بينت تجارب مختلف الدول العديد ممن الإجراءات المتخذة لأجل تكثيف العلاقات المتبادلة بين الشركات المحلية و الأجنبية، كتقديم معلومات حول الأسواق و الشركات و مساعدات ادارية و تقنية و بتوفير تكوين ملائم للنشاط و حوافز مالية.

2-5- سياسات الترويج للـ(إ.أ.م)

تطورت سياسات الترويج للـ(إ.أ.م) عبر الزمن، فبعد أن كانت تهدف إلى جذب أكبر قدر من الاستثمار الأجنبي، أصبحت مؤخرا اكثر انتقائية، إذ أنها اتجهت إلى جذب الاستثمارات التي تحقق أكبر العوائد على الاقتصاد الوطني.

يمكن التمييز بين ثلاثة أجيال من سياسات الترويج للـ(إ.أ.م)¹. تميزت سياسات الجيل الأول بانتهاجها سبيلا ليبرالية في السياسة الاقتصادية الداخلية- ترك قوى السوق كمحدد لتوزيع الموارد الاقتصادية، من خلال تقليص الحواجز أمام الاستثمار الأجنبي و تحسين المعاملة الخاصة به. تقريبا كل الدول و باختلافات نسبية، اتخذت إجراءاتها في هذا الاتجاه.

الجيل الثاني من السياسات الموجهة للـ(إ.أ.م) ميزها قيام الدول بإنشاء هيئات وطنية متخصصة في ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر. تضم الجمعية الدولية لترقية الاستثمار اكثر من 139 عضو ممثلين لـ 129 دولة.

أما الجيل الثالث فقد تميز باستهداف مستثمرين محددین حسب القطاع أو نوع الشركة و ذلك حسب الأولويات التنموية، مثلا إن كان الهدف ترقية الصادرات أو زيادة الاندماج الداخلي فيتعين استهداف شركات تحقق هذا الغرض، من خلال ترقية و ترويج أنشطة اقتصادية أو/و مواقع معينة تكون ضمن اهتمامات الشركات نفسها.

المطلب الثاني: واقع السياسات الموجهة للاستثمار الأجنبي المباشر

نحاول دراسة واقع هذه السياسات من خلال التعرض إلى تطور السياسات الموجهة للـ(إ.أ.م) و إلى بعض النماذج منها.

1- تطور السياسات الموجهة للـ(إ.أ.م)

تتدرج الإجراءات التي تقوم بها الحكومات في هذا الإطار إلى توفير مناخ مؤسساتي ملائم سواء على المستوى المحلي لجذب الاستثمار.

يتمثل هذا المناخ المؤسساتي في:

- الإجراءات الوطنية الخاصة بالاستثمار.

¹ CNUCED. Conseil Du Commerce Et Du Développement, Commission de l'investissement, de la technologie et des questions financières, Questions De Politique Générale Concernant L'investissement Et Le Développement, Note du secrétariat de la CNUCED, TD/B/COM.2/44, 21 novembre 2002, Genève, 20-24 janvier 2003.

- الاتفاقيات الثنائية حول الاستثمار و منع الازدواج الضريبي
- الاتفاقيات المتعددة الأطراف MIC أو TRIMS.

1-1- تطور الإجراءات الوطنية الخاصة بالاستثمار

خلال 60- 70 كانت كل الدول، النامية منها أو المتقدمة، تعتقد أن الاستثمار الأجنبي المباشر مصدرا لمنافسة غير نزيهة من طرف الدول المصدرة له، و بالتالي فهو يهدد الصناعات المحلية، من ذلك فقد لجأت العديد من الدول إلى سن تشريعات مقيدة أو محرمة لنشاط هذا الاستثمار في أقاليمها الوطنية¹. غير أن هذه الرؤية للاستثمار الأجنبي المباشر تغيرت منذ 1980، بحيث أصبح ينظر إليه على انه حامل للتنمية والتقدم التقني، مما أدى بهذه الدول إلى تغيير تشريعاتها، سواء تلك المتعلقة بدخول الاستثمارات أو بالكيفية التي تمارس بها هذه المؤسسات نشاطاتها في الدول المعنية. باعطاء مزيد من تحرير الاستثمار و إعطاء المزيد من الضمانات لنشاطاتها.

حسب مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، أنه خلال الفترة 77-87، من بين 321 إجراء حكومي خاص بالاستثمارات الأجنبية المباشرة 224 كانت متجهة لتحرير الاستثمار و 97 متجهة نحو التقييد. و في 2002 أدخلت 70 دولة 248 تعديلا تنظيميا منها 236 تعديلا ملائما للإ.أ.م، و 12 فقط غير ملائمة له. و هكذا نجد أن معدل التعديلات التي كانت في صالح الإ.أ.م بلغ 95% في 2002 بعد أن كان 69.7% في 87/77.

جدول 1.3.3. تطور الإجراءات المتعلقة بالاستثمار

البلد	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	05
عدد البلدان التي أدخلت تعديلات على نظم استثماراتها	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	93
عدد التعديلات التنظيمية	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248	184
و منها:	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236	147
الأكثر ملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر													
الأقل ملائمة للإ.أ.م.	2		1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	37
المصدر: الائتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2003 و 2007. سياسات الاستثمار الأجنبي من اجل التنمية: من المنظورين الوطني و الدولي.													

¹ institut français des relation internationales -I F R.I- ramses 98, p. 172.

1-2- الاتفاقيات الثنائية حول الاستثمار و منع الازدواج الضريبي.

تدرج الاتفاقيات الثنائية و المعاهدات الضريبية في سياق تسهيل تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر و تمثل إحدى الاتجاهات الطويلة الأجل المؤثرة على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر¹. تقوم الاتفاقيات الثنائية حول الاستثمار على مبدأ المعاملة بالمثل -التناظر- بين الأطراف الماضية على الاتفاقية و التي عادة ما تتضمن قواعد الاستثمار الأجنبي و مبدأ المعاملة الوطنية بالرعاية إضافة إلى الإجراءات الواجب اتخاذها حين حدوث خلافات كما تتضمن أيضا الاستثناءات التي يتعين اللجوء إليها في الحالات الواجب تحديدها²

تمس هذه الاتفاقيات 7% من رصيد الاستثمارات الأجنبية في العالم و نسبة 22% من رصيد الاستثمارات في الدول النامية و في بلدان أوروبا الوسطى و الشرقية. في حين تتناول معاهدات منع الازدواج الضريبي مسألة تحديد الإيرادات التي يمكن إخضاعها إلى الضريبة، و تقليل حدوث الازدواج الضريبي. و مست هذه الاتفاقيات 78% من الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم و نحو 75% من هذا الاستثمار في الدول النامية و أوروبا الشرقية و الوسطى³

بشكل عام تطورت هذه الاتفاقيات منذ نهاية الحرب العالمية الثانية و تعتبر أحد المصادر القانونية الأولى في مجال القانون الدولي الخاص بالاستثمار الأجنبي المباشر⁴.

إلا أن التطور الكبير قد عرفته خلال الفترة 80-90 من القرن الماضي فمن بين 1160 اتفاقية موجودة حتى 1996 تلتئها (2/3) تمت خلال التسعينات. و حتى 2002 بلغ عدد الاتفاقيات الثنائية الخاصة بالاستثمار 2181 اتفاقية و الخاصة بالازدواج الضريبي 2256 اتفاقية، حوالي 47% منها تمت بعد 1996.

¹ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية . تقرير الاستثمار العالمي 2003. سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر. من أجل التنمية: من المنظورين

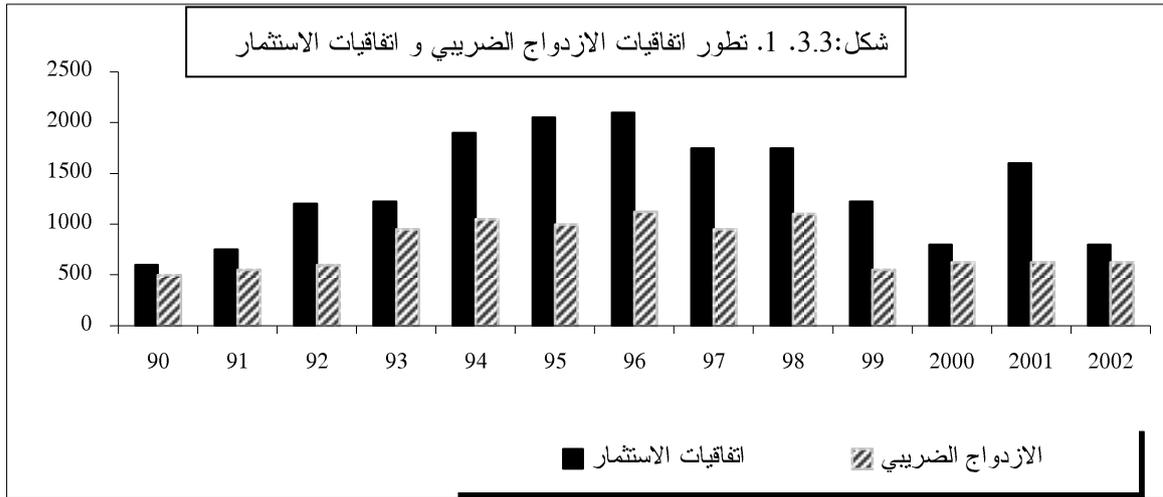
الوطني و الدولي. استعراض عام. نيويورك و جنيف 2003. ص: 13

² -RAMSES 98 Op.Cit p, P.173.

³ idem

⁴ - ibid, P.173.

شكل:3.3. 1. تطور اتفاقيات الازدواج الضريبي و اتفاقيات الاستثمار¹



و بشكل عام فقد تم التوقيع على 2181 معاهدة ثنائية حول الاستثمار و على 2256 معاهدة حول منع الازدواج الضريبي حتى نهاية 2002².

والملاحظ أن اغلب الاتفاقيات التي أبرمتها الدول النامية قد تمت مع دول متقدمة، فمن بين 2181 اتفاقية تمت في 2002 لم تمض الدول النامية فيما بينها إلا 476 أي 21.8 % و 253 اتفاقية بين الدول النامية ودول أوروبا الشرقية و الوسطى أي 11.6 %³.

وتعتبر الصين رائدة في مجال الاتفاقيات الثنائية الخاصة بالاستثمار في الدول النامية بـ107 اتفاقية، في حين تعتبر الهند رائدة بالنسبة لاتفاقيات الازدواج الضريبي بـ81 اتفاقية في حين نجد دولا أخرى لم توقع اتفاقيات حول الاستثمار كـبعض دول المحيط الهادي أو اتفاقيات حول الازدواج الضريبي كأفغولا و الكمبودج و نيكاراغوا⁴.

أما فيما يتعلق بالدول المتقدمة فعلى الرغم من أنها طرف في أكثر من 80% من مجمل الاتفاقيات الخاصة بالاستثمار إلا أن الاتفاقيات الثنائية فيما بينها تبقى ضعيفة جدا (مثلا وقعت على 11 فقط فيما بينها سنة 2002) يرجع ذلك إلى أن العلاقات المتعلقة بالاستثمار بين الدول المتقدمة تنظم في إطار اتفاقية الاستثمار المتعددة الأطراف A.M.I التي تتم في (م.ت.ت.ا)(OCDE).

تعتبر الاتفاقيات الثنائية واتفاقيات الازدواج الضريبي، كعامل مخفض لحالات عدم التأكد المميزة للدول، مما يقلل من المخاطر التي يتعرض لها (إ.أ.م) في البلد المضيف، الأمر الذي يفتح الأقاليم المحلية أمام الشركات المتعددة الجنسيات و يجعلها فضاء موحدا.

¹ U.N.C.T.AD, world investment report, 2003, Op.Cit, p. 21.

² نفس المرجع ، ص 19.

³ Malika Hattab-Cristmann, Attractivité Des Territoires Et Développement versus attractivité et recompositions territoriales, Le rôle des accords bilatéraux sur l'investissement, . -Université Montesquieu Borda4, 1^{ère} Journée. Du Développement Du .groupe de recherche économique et social (GRES- 16 -09 -04) P,21. <http://ced.u-bordeaux4.fr/GresPrg04/GresPrg2.htm> موقع جامعة بوردو فرنسا

⁴ U.N.C.T.AD, world investment report, 2003 Op.Cit ,.p. 21.

غير انه يجب النظر إلى هذه الاتفاقيات من زاوية أخرى فهي تعتبر مبادلة للسيادة الوطنية مقابل مصداقية تقدمها الدولة لهذه الاستثمارات، فهي ليست إلا تقييد مؤسسي لهامش تحرك الحكومات و توجيه لسياساتها نحو الاقتصاد الليبرالي في المدى البعيد.

1-3- الاتفاقيات المتعددة الاطراف: الاتفاقية المتعددة الأطراف حول الاستثمار TRIMS

ظهرت أهمية إعداد اتفاق دولي حول الاستثمار الأجنبي المباشر في دور الاورغواي(86-94). إذ اعتبرت بعض الإجراءات الخاصة بالاستثمار، أنها تحدث اختلالا و قيودا على التجارة الدولية. و شكلت هذه الاجراءات محتوى هذا الاتفاق، فيمنع الأطراف المتعاقدة على وضع إجراءات خاصة بالاستثمار تكون متنافية مع روح المادة 3 (المعاملة الوطنية) و المادة 11(القيود الكمية). غير أن هناك استثناءات يمكن للدول أن تستفيد منها في هذا المجال و هي نفسها الموجودة في GATT94 (المادة 3). فالدول النامية يمكن أن لا تحترم المادة 3 من هذا الاتفاق و لكن في إطار المادة 18 من GATT94] تضرر ميزان المدفوعات [¹.

تلتزم كل الدول التي قامت بتوثيق إجراءاتها لدى المنظمة العالمية للتجارة بإلغاء هذه الإجراءات في اجل أقصاه سنتين بعد دخول اتفاق المنظمة حيز التنفيذ بالنسبة للدول المتقدمة، و خمسة سنوات بالنسبة للدول النامية الأعضاء، و سبعة سنوات بالنسبة للدول الأقل تطورا العضوة. غير أن هذه المدة يمكن أن تمدد بالنسبة للدول النامية و الأقل تطورا (المادة 5) ².

الاتفاق مرفق بقائمة نموذجية من الإجراءات الخاصة بالاستثمار و المتعلقة بالتجارة وفق المادة 3 و المادة 11 من GATT94.

- الإجراءات المتنافية مع المادة 3 هي إلزام المؤسسات بشراء أو استعمال مواد منشؤها البلد المعني.

- الإجراءات المتنافية مع المادة 11:

- تحديد حجم واردات الشركات بحجم أو بقيمة من المنتجات المحلية المصدرة.
- تحديد حجم القطع الأجنبي الذي يمكن أن تحصل عليه الشركة لتمويل وارداتها بحجم القطع الأجنبي الذي تدخله إلى البلد المعني.
- إلزام الشركات بتصدير حجم أو قيمة أو نسبة معينة من إنتاجها.

يقوم الأعضاء بتوثيق الإجراءات التي يطبقونها، كما يتعين على البلد إلغاء الإجراءات التي لا تتماشى مع أحكام هذا الاتفاق، حسب المدة المشار إليها سابقا.

¹ انظر موقع المنظمة العالمية للتجارة www.wto.org

² Idem

كما سيتم إنشاء لجنة خاصة بالاستثمار الذي له علاقة بالتجارة تراقب مدى التزام الدول بتنفيذ هذه الأحكام. ومن المتفق عليه أيضا أن هذه الأحكام ستتسع في مجال سياسات الاستثمار والمنافسة بشكل واسع¹.

وهكذا نشهد منذ بداية الثمانينات، أن الإرادة السياسية في كل الدول تقريبا توجهت إلى بناء اقتصاد قائم على الفكر الليبرالي الجديد شعاره تحرير حركة السلع وراس المال. في الدول النامية حملت برامج التعديل الهيكلي هذا الشعار تحت رقابة صندوق النقد الدولي و البنك الدولي والمنظمة العالمية للتجارة و في نفس الوقت ساد الاعتقاد أن الاستثمارات الدولية هي عامل التنمية والتقدم و من ذلك فقد اتجهت سياسات التصنيع شيئا فشيئا نحو التمركز على سياسات جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة².

2- نماذج من سياسات الـ(ا.م.) في الدول النامية

تتراوح الإجراءات الخاصة بمراقبة دخول الاستثمار الأجنبي من الحواجز الموضوعة أمام توطن الاستثمار إلى الإجراءات التي تراقب نشاط الاستثمار. نحاول من خلال هذه الفقرة التعرض لمختلف هذه الإجراءات في بعض الدول.

2-1- الإجراءات المعرّقة لدخول الاستثمار. تتمثل في:

أ- التراخيص المسبقة و الإجراءات الإدارية. (الوصول إلى أسواق الدول المضيفة)

هناك العديد من الشروط القبلية للاستثمار التي يمكن أن تراقب الحكومات من خلالها دخول الاستثمار الأجنبي المباشر. فبعض الدول لا تشترط ترخيص للاستثمار إلا في مجالات معينة كما هو الحال بالنسبة للقانون الجيورجي الذي يشترط ترخيص في مجالات محددة كصناعة الأدوية. دول أخرى تشترط شهادة بسلامة التقنية المستخدمة فيه و عدم تعريضه الصحة العامة للخطر و بأنه لا يؤدي إلى الاحتكار. تشريعات عديدة أخرى تحرص على ضرورة الاعتماد المسبق للاستثمار و الحصول على شهادة من الأجهزة المختصة، كما في منغوليا و البيرو و نيكاراغوا و النيبال و ناميبيا و باكستان. بعض تشريعات الاستثمار تشترط ضرورة المحافظة على البيئة و عدم الإضرار بها كما في قانون الاستثمار الموزمبيقي و اللاوس و تايلندا³.

في بداية الثمانينات فرضت العديد من دول (م.ت.ت.ا)(OCDE) (النمسا، فنلندا، إيرلندا، زيلاندا الجديدة..) ترخيصا مسبقا و مشروطا بحجم الاستثمار أو بالقطاع الذي يتعين أن يتوطن فيه⁴.

¹ -WWW.O.M.C. ORG

² Malika Hattab-Cristmann, Attractivité Des Territoires Et Développement .. Op.Cit, P.5.

³ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.تقرير مقارنة عن تشريعات الاستثمار في الدول العربية و ما يقابلها في بعض دول العالم الأخرى.

الموقع الشبكي للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار : www.iaigc.org

⁴ Mucchielli.J-L, Multinationales et mondialisation, Op.Cit, P.314.

ب- قيود التملك الرأسمالي و التأمين و التعويضات.

تتمثل قيود التملك في تحديد مقدار المساهمة الأجنبية في راس مال الشركات المنشأة. يتراوح هذا المقدار بين 0% و 100% أي بين عدم السماح بالتملك إلى التملك الكلي. فالقانون التايلندي مثلاً يفرض تملك أجنبي لا يفوق 49% إذا كانت الشركات الأجنبية متجهة للأسواق الداخلية و 60% إذا توطنت في القطاع الزراعي.

ج- التأمين و تعويض الضرر

أجاز المشرع اليوناني الاستيلاء على المشروع لأغراض عسكرية لكنه قيد ذلك بوقت الحرب فقط، مقابل تعويض يحدد بالاتفاق بين المستثمر و الحكومة و إلا عن طريق التحكيم الدولي. و لا يختلف القانون اليوناني مع القانون الليتواني إلا في مدة التعويض التي تكون على 6 دفعات شهرية في الأول و خلال مدة ثلاثة اشهر في القانون الثاني.

يلزم القانون الليتواني الجهة الحكومية التي تسبب ضرراً للمستثمر بتعويضه الخسائر التي سببها هذا الضرر مع ضمان الدولة لتلك الخسائر من ميزانيتها، و يأخذ القانون المولدوفي موقفاً أكثر قوة منه فهو يلزم الحكومة بالتعويض عن الضرر من جراء الوقف القهري لنشاط المستثمر بما في ذلك التعويض عن الأرباح التي فوتها الوقف القهري.

على عكس ذلك فإن القانون الاندونيسي ينص صراحة على تحمل المستثمر الأجنبي لتبعات أية خسائر تلحق بمشروعه.

بعض التشريعات تلزم ضرورة تحويل الملكية إلى شركات محلية. مثلاً المشرع الاندونيسي وضع حداً أقصى لعمر المشروع الأجنبي و هو 30 سنة¹.

د- مراقبة الصرف و تحويل العملة و تحويل الأرباح.

لما تضع الحكومات قيوداً على الصرف و تحويل العملة فهي تحد بذلك من وارداتها و من حجم الأرباح المحولة و بالتالي فهي تؤثر على تدفق الـ(إ.أ.م) إليها.

هـ - مجالات الاستثمار

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار. تقرير مقارنة عن تشريعات الاستثمار في الدول العربية و ما يقابلها في بعض دول العالم الأخرى. الموقع الشبكي للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار: www.iaigc.org

الجزء 3.....الفصل 3. السياسات الاقتصادية الكلية

تتجه معظم تشريعات دول العالم إلى تشجيع الاستثمار في كافة المجالات إلا ما يستثنى بموجب تشريع الاستثمار، أي أنها تقضي بان الأصل هو حرية الاستثمار في كل المجالات و أن الاستثناء هو ما يقيد بموجب تشريع الاستثمار، على عكس التشريعات في بعض الدول العربية التي تتجه إلى تشجيع الاستثمار في مجالات معينة تحددها في صلب التشريع ما يعني أنها تقصر الاستثمار على تلك المجالات فقط.

يجعل القانون الغاني و الليتواني مجالات الاستثمار مطلقة لكنهما يعددها بقوائم سلبية في الملاحق هي بالنسبة للقانون الليتواني عبارة عن القطاعات المحظورة على الأجانب و هي بالنسبة للقانون الغاني المجالات التي يستثمر فيها المواطنين. و هو نفس السياق الذي سار عليه القانون الاندونيسي الذي حدد القطاعات المحظورة على الأجانب في قوائم مرفقة به .

أما القانون اللاوسي فهو يسمح بالاستثمار في كل المجالات باستثناء الاستثمارات الضارة بالأمن القومي وبالبيئة أو بالصحة العامة أو الثقافة الوطنية أو المخالفة لقانون الوطني.

و- الإعانات الرأسمالية

لم ترد في هذه النقطة تشريعات كثيرة بالدول النامية، فربما المشرع اليوناني الوحيد الذي يقدم منحا للاستثمار في شكل مساعدات رأسمالية مجانية مشروطة بعدم تلقي المستثمر مساعدات من جهات أخرى، و ألا يقل الحد الأدنى لمساهمة المستثمر في المشروع نسبة تتراوح بين 25%-40%، حسب نوع المشروع و المنطقة الواقع فيها. يشاطر اليونان في هذا المجال تونس في نطاق ضيق. غير أن اغلبها يقدم إعانات جبائية؛ فيعطي قانون الاستثمار التشيلي للمستثمر الأجنبي الحق في الخضوع لسعر ضريبة غير متغير بمعدل 42% لمدة 10 سنوات من تاريخ بدء المشروع. يمكن لهذه المدة أن تزيد إلى 20 سنة بالنسبة للاستثمارات الصناعية و التعدينية و التي تبلغ أو تزيد عن 50 مليون دولار. كما يحق للمستثمر اختيار نظام ضريبي غير مباشر فيما يتعلق بضريبة المبيعات و الخدمات بالإضافة إلى نظام خاص بالرسوم على الواردات.

التشريع الغاني و الجيورجي لم يفردا نصوصا خاصة بالإعفاءات و إنما تركها لمعالجة التشريعات الضريبية. نفس الشيء بالنسبة للقانون الاثيوبي الذي يتركها للحكومة حسب مجال الاستثمار. في لاوس يفرض قانون الاستثمار نسبا مئوية ثابتة من الدخل كضريبة على الدخل بمعدل 10%. كما انه يفرض نسبة مئوية ثابتة من قيمة الواردات المشاريع الاستثمارية تقدر بـ 1% سنويا كرسوم جمركية على اختلاف انواعها و تستثنى من ذلك الرسوم المستحقة على استيراد المواد الخام و العناصر الوسيطة و الرسوم على الصادرات المصنعة بالكامل. كما ينفرد القانون اللاوسي عن غيره من القوانين بأنه يفرض ضريبة سنوية على الأرباح بمعدل ثابت و موحد هو 20% بالإضافة إلى باقي الرسوم و الضرائب.

قانون الاستثمارات الأجنبية الكازاخستاني يعفي النفقات الخيرية التي يقوم بها المشروع الاستثماري من الضرائب على الأرباح.

2-2- إجراءات الرقابة على النشاط

أ- الأداء التصديري.

ترتبط بعض التشريعات بين نسبة الإعفاءات الضريبية و حجم الصادرات التي يحققها المستثمر فكلما زاد حجم الصادرات زادت نسبة الإعفاءات الضريبية. دول أخرى توجب تسويق نسبة معينة من منتجات المشروع محليا يتم الاتفاق بشأنها مع الحكومة، و ذلك متى كان المواطنون في حاجة إلى تلك المنتجات و هو ما ذهب إليه المشرع المولدوفي. و هو ما حدث بين توشيبا و مكتب الاستثمار التايلندي حيث تستفيد هذه الشركة بإعفاءات ضريبية مرحلية مقابل تصديرها لـ 80% من إنتاجها¹. يسمح قانون الاستثمار في تايلندا بمساهمة أجنبية تفوق 50% إذا كانت الاستثمارات موجهة نحو التصدير.

ب- المحتوى المحلي في المنتج.

يتمثل هذا الإجراء في ضرورة التمويل من السوق المحلية من طرف المستثمر الأجنبي. فرض هذا الإجراءات من طرف الأوروبيين على الشركات اليابانية حتى لا تتركز في الأنشطة التركيبية فقط بل يتعين أن تتجه إلى القطاعات المدرة لقيمة مضافة في الجهاز الاقتصادي. كذلك أيضا في تايوان قبل 1985 كانت القوانين على منتجين السيارات الالتزام بـ 70% كمدخلات محلية. بعد 1985 اتجهت هذه النسبة نحو التقلص إلى أن أصبحت 50% في بداية التسعينات.

ج- مبدأ المعاملة الوطنية

لا يميز القانون البيروفي بين المستثمرين فيما يتعلق بالرقابة على النقد أو التسعير أو معدلات الرسوم أو نوع النشاط أو أوضاع الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين، و كذلك فيما يتعلق بمساهمة الدولة في المشاريع الاستثمارية بما في ذلك حق الملكية الخاصة و الحق في ممارسة أي نشاط اقتصادي و في حرية اختيار المشروع أو الصناعة أو التجارة.. و حق المشروع توزيع الأرباح و حق المستثمر في استلام الأرباح و العوائد و حقه في اكتساب الأسهم و المشاركات و حقه في استخدام أفضل سعر صرف في السوق المالي. تنفس الاتجاه ذهب إليه المشرع الموزمبيقي و الباكستاني و اليونان و قرغيزيا. بعض القوانين تقدم تفضيلات لبعض المتعاملين. القانون المكسيكي خص فئة المهاجرين بأحكام خاصة.

¹ Muccielli.J-L, Multinationales et mondialisation Op.Cit, P.317.

بعض التشريعات تنص على معاملة الخسائر التي يتعرض لها المستثمر الأجنبي في حالات الطوارئ و الحروب ذات المعاملة التي تتلقاها خسائر المواطن.

خلاصة المبحث الرابع

تتمثل السياسة الموجهة للاستثمار الأجنبي في مجمل التصرفات العامة التي تهدف إلى تغيير القواعد و المعايير التي يعتمدها المتعاملين الاقتصاديين في نشاطهم، غايتها من ذلك تنمية القيمة المضافة الوطنية في المدى البعيد. لذلك عادة ما تعتبر هذه السياسات من ضمن السياسات الهيكلية، إلا انه و لاغراض الموضوع تم عزلها عن السياسات الهيكلية.

و تتأرجح سياسة الـ(إ.أ.م) بين المؤيدة التي تدعو إلى ضرورة وجوده و تلك التي ترى فيه أداة أخرى لاستغلال ثروات الدول، و لكل موقف مبرراته فالأول يستند إلى الآثار الإيجابية فهو يرفع من المنافسة الداخلية و ينشط الحركة الاقتصادية بشكل عام في البلد المضيف على عكس الموقف الذي يرى فيه مخرجا لازما لازمة التراكم في البلد المصدر و بالتالي فالاستثمار في الخارج ليس إلا طريقة يتم من خلالها إعادة تجميع راس المال و منه فهو جسر لنقل القيم من البلد المضيف إلى البلد المصدر للاستثمار. و نظرا لتعدد الأدوات التي يمكن التأثير بها على الاستثمار الأجنبي المباشر فقد تم تقسيم سياسات الاستثمار الأجنبي على أساس عدة معايير:توجه السياسة في هذه الحالة يمكن أن تكون عامة أو انتقائية، أو الجهة التي يصدر عنها الإجراء الذي يؤثر على قرارا المستثمرين و بالتالي فالسياسة رسمية أو غير رسمية أو طبيعة المنتج بالتالي نجد سياسات للمنتجات النهائية و أخرى للمنتجات الوسيطة... كما نجد سياسات أخرى تعمل على ربط المؤسسات الأجنبية بالمحلية أو سياسات لترقية الاستثمار الأجنبي المباشر.

بشكل عام تتضمن السياسات الموجهة للاستثمار الأجنبي العديد من الأدوات، فمن الإجراءات المعرقة لدخول الاستثمار: التراخيص المسبقة و الإجراءات الإدارية و تحديد مجالات الاستثمار و مراقبة الصرف و تحويل العملة و تحويل الأرباح و قيود التملك الرأسمالي و التأمين و التعويضات و تقييد الإعانات. إلى إجراءات الرقابة على النشاط و المتمثلة في ربط الإعانات الرأسمالية بالأداء التصديري و في ضرورة التمويل من السوق المحلية من طرف المستثمر الأجنبي و في مبد المعاملة الوطنية.

و لقد تميزت فترة الثمانينات باتجاه السياسات الموجهة للاستثمار الأجنبي المباشر نحو التحرير، و ما يدل على ذلك تزايد عدد التعديلات التنظيمية الأكثر ملائمة للاستثمار الأجنبي و في زيادة و توسع الاتفاقيات الثنائية و المتعددة الأطراف و المعاهدات الضريبية.

و في الواقع تختلف و تتباين الدول في انتهاج سياسات معينة و قلما نجد سياسات متطابقة نظرا لاختلاف ظروف كل بلد و حتى لما يتعلق الأمر بإجراء معين فتتباين الدول في تحديد أهميته فمن الدول المتشددة إلى الدول التي توليه أهمية ضعيفة.

خلاصة الفصل الثالث

في التحليل النيوكلاسيكي تسمح أسواق المنافسة التامة و الحرة بتحقيق تخصيص امثل لموارد المجتمع الاقتصادية، و من ذلك فكل محاولة لتدخل الدولة ستؤدي إلى انحراف الرفاهية الاقتصادية عن مستواها الأمثل. و عليه فالتدخل مبرر فقط لما يخل عمل هذه الأسواق، و الناتج من عدم كمال الأسواق و سوء توزيع الدخل.

و إذا كان السبب الأول ناتج من وجود آثار خارجية و وجود احتكارات طبيعية فان الثاني ينتج من عدم تجانس الأفراد و المتعاملين بشكل عام. و هكذا يبرر تدخل إما بتنظيم الآثار الخارجية أو مقاومة الاحتكارات الطبيعية أو إعادة توزيع الثروة بالشكل الذي لا يرفع من الامكانيات الإنتاجية للمجتمع ككل. غير انه يتعين أن لا يؤدي هذا التدخل إلى تحمل المجتمع إلى تكاليف اكبر من تلك التي أوجدتها هذه الأسواق الغير تامة. فالدولة تعاني كالأفراد من عدم كمال المعلومات، و بالتالي فهي لا تعرف بالضبط مدى تدخلها، كما أن كل سياسة لتوسيع الفجوة في الدخل أو لتقليصها (لإعادة توزيع الداخل) لها آثارها السلبية التي تنعكس على مستوى الأداء الاقتصادي.

إن الآثار الخارجية أو الاحتكارات الطبيعية أو سوء توزيع الداخل هي من طبيعة عمل النظام، لذلك فالدولة مبرر تدخلها في كل الحالات، و يكون هذا التدخل من خلال سياستها الاقتصادية. إن السياسة الاقتصادية بشكل عام هي الإجراءات و الوسائل التي تتخذها السلطة لتحقيق أهداف معينة. و تشكل بالنسبة للمؤسسة من جهة الدولة ككل، المحيط الكلي الذي تزاوّل فيه نشاطها. الأمر الذي يجعل من هذه السياسات عامل مهم في نتائج المؤسسة.

يمكن تقسيم هذه السياسات إلى سياسة اقتصادية كلية عامة و سياسة موجهة للاستثمار. السياسات الاقتصادية الكلية تتمثل في مجمل التصرفات العامة التي تؤثر على الإطار الاقتصادي الكلي. و ما دام أن هذا التأثير يمكن يأخذ بعد زمنيا قصير الأجل و آخر طويل الأجل، فيمكننا تقسيمها إلى سياسات ظرفية و سياسات هيكلية.

و إذا كانت السياسات الظرفية لها تأثير على المتغيرات الظرفية، عادة ما تكون تلك التي تتعلق بالاستقرار الاقتصادي بالشكل الذي يعطي فعالية اكبر للسوق: أسعار السلع و أسعار النقد و أسعار الصرف،... فيمكن للدولة أن تغير من شروط المنافسة لصالح المؤسسات المقيمة، من خلال التأثير على هذه المؤشرات و من ثم تأثيرها على التنافسية الجارية.

فان السياسات الهيكلية تؤثر على البنيان الاقتصادي ككل. هذه السياسات يمكن أن تكون سياسات تشترك فيها كل الدول و تمس إنتاج الفائض و توزيعه، في هذه الحالة تمثل سياسات التنمية و خصوصا السياسات الصناعية و توزيع الدخل بشكل عام، اهم أدواتها، كما يمكن أن تكون سياسات خاصة بدول معينة: التحول إلى اقتصاد السوق.

الجزء 3.....الفصل 3. السياسات الاقتصادية الكلية

تؤثر هذه السياسات على العديد من العوامل الهيكلية، فيمكن أن تمس الإطار العام الذي يتم فيه إعداد و تنفيذ السياسات الاقتصادية ككل، الحوكمة و الفساد التربية و التعليم وغيرها، كما يمكن أن تمس بقية العوامل الهيكلية الأخرى: الاسعار النسبية، توزيع الدخول في المجتمع بسبب تحول شكل الملكية، التوجه الانفتاحي للبنية الاقتصادية ككل، تطور العديد من المؤشرات ذات الدلالة الهيكلية: مستوى تعليمي، و تكويني، تغير المستوى التقني و تركز أو تشتت جغرافي للأشطة و تحديث البنيات التحتية و توفيرها و غيرها... لهذه المؤشرات من دون شك اثر على القدرات التنافسية للمؤسسات في المدى البعيد، فتحسن هذه العوامل كلها يؤدي إلى تحسين الأداء الاقتصادي للمؤسسات، الذي يظهر كمزايا تنافسية في المؤسسات المقيمة و منه تحسين تنافسيتها الكاملة.

و هكذا نكون أمام نوعين من السياسات الاقتصادية الكلية العامة، سياسات ظرفية ذات تأثير على التنافسية الجارية و سياسات هيكلية ذات تأثير مزدوج، فتؤثر على الإطار العام(سياسات قبلية) الذي تعد فيه وتنفذ السياسات الاقتصادية، و بقية السياسات الهيكلية الأخرى، و هذه لها تأثير على التنافسية الكاملة. هذه السياسات يتعين مراقبتها بسياسات موجهة للاستثمار، وهي مجمل التصرفات العامة التي تهدف إلى تغيير القواعد و المعايير التي يعتمدها المتعاملين الاقتصاديين في نشاطهم، غايتها من ذلك تنمية القيمة المضافة الوطنية في المدى البعيد.

و تتأرجح المعالجات النظرية للسياسة الموجهة للاستثمار الأجنبي بين التي ترفض دخول الاستثمارات الأجنبية المباشرة ووجوب وضع سياسة اقتصادية تمنع ممارسة هذه الاستثمارات لنشاطها في هذه الدول، و يبرر أنصار هذا الرأي ذلك بمبررات عديدة منها الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية، و تلك التي تؤيد بصورة مطلقة هذه الاستثمارات و يبرر ذلك أيضا بمبررات أخرى. و بين هذه الحدين تطور خط وسطي يركز على الفوائد والتكاليف للدولة المضيفة و على أساسه يرسم السياسة الاقتصادية الملائمة. و لقد تميزت فترة الثمانينات باتجاه السياسات الموجهة للاستثمار الأجنبي المباشر نحو التحرير، و ما يدل على ذلك تزايد عدد التعديلات التنظيمية الأكثر ملائمة للاستثمار الأجنبي و في زيادة و توسع الاتفاقيات الثنائية و المتعددة الأطراف و المعاهدات الضريبية.

و اليوم تتنافس اغلب الدول من اجل جذب الاستثمارات الدولية، تتنافس لا يميز بين الدول سواء كانت متقدمة أو نامية، و حتى الدول المعروفة تاريخيا بتقييدها للـ(إ.أ.م) نجدها تتجه إلى فتح أسواقها [كاليابان و الدول الاشتراكية سابقا].

و بغض النظر عن التقسيمات المختلفة للسياسات الموجهة للاستثمار، فان هذه السياسات تتضمن العديد من الأدوات: من الإجراءات المعرّقة لدخول الاستثمار و المتمثلة في: التراخيص المسبقة و الإجراءات الإدارية و تحديد مجالات الاستثمار و مراقبة الصرف و تحويل العملة و تحويل الأرباح. و قيود التملك الرأسمالي و التأمين و التعويضات و تقييد الإعانات، إلى إجراءات الرقابة على النشاط و

الجزء 3.....الفصل 3. السياسات الاقتصادية الكلية

المتتمثلة في ربط الإعانات الرأسمالية بالأداء التصديري و في ضرورة التمويل من السوق المحلية من طرف المستثمر الأجنبي و في مبد المعاملة الوطنية.

و في الواقع تتباين الدول في انتهاج سياسات معينة و قلما نجد سياسات متطابقة نظرا لاختلاف ظروف كل بلد و حتى لما يتعلق الأمر بإجراء معين فتنباين الدول في تحديد أهميته فمن الدول المتشددة إلى الدول التي توليه أهمية ضعيفة.

نتيجة

« السياسات الاقتصادية الكلية يمكن تقسيمها إلى:

❖ سياسات اقتصادية كلية عامة و هذه يمكن أن تكون:

- سياسات ظرفية: تؤثر على التنافسية الجارية.
- سياسات هيكلية و تؤثر على التنافسية الكامنة، و يمكن أن تكون:

- سياسات قبلية.
- سياسات هيكلية أخرى.

❖ سياسات موجهة للاستثمار

تؤثر هذه السياسات على الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و منه على التنافسية و بالتالي على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الرابع: سياسات النمو الإقليمية

المبحث الأول: التنمية الإقليمية كتكتل إقليمي للأنشطة واندماجها عالميا

المبحث الثاني: سياسات التوطن

الفصل الرابع: سياسات النمو الإقليمية

تقديم

بينما سابقا أن الإقليم يمكن أن يعزز تنافسية المؤسسات من خلال:

- الوفورات التي يوفرها التكتل الإقليمي للأنشطة.
- الموارد الإقليمية الخاصة التي يمكن للمؤسسات أن تحولها إلى أصول إستراتيجية.

غير أن الدول لا تعمل على تطوير هذه الأقاليم أو التكتلات إلا لأنها حاملا للنمو و التنمية الإقليمية.

في هذا السياق يتعين النظر إلى السياسات الإقليمية، على أنها سياسات لتحسين تنافسية المؤسسات و للتنمية الإقليمية. يسمح هذا بتوطن دائم للأنشطة و نمو تراكمي للإقليم أو الجهة. يفترض مثل هذا الاقتران أن يتولد النمو الاقتصادي من نمو الأنشطة التي تؤدي إلى مزيد من النمو و هكذا..، أو بتعبير آخر، أن النمو الإقليمي يمكن أن يفسر من خلال نظرية النمو الداخلي.

و على أساس ذلك تسمح السياسات الإقليمية بتوجيه الأنشطة الاقتصادية نحو هذه الأقاليم و بتنشيط الموارد الإقليمية.

لأجل هذا الغرض نحاول أولا أن نتطرق إلى التنظيم الإقليمي للأنشطة، يفيدنا هذا في فهم طبيعة التكتلات الإقليمية للأنشطة و ثانيا أن نتعرض إلى سياسات التوطن باعتبارها أداة السياسات الصناعية على المستوى الإقليمي.

المبحث الأول: التنمية الإقليمية كتكتل إقليمي للأنشطة واندماجها عالميا

تُطرح إشكالية التنمية الإقليمية، في منظور هذا البحث، من زاوية التكتلات الإقليمية، و عليه فان الإقليم (الجهة) هو بالنسبة لنا رحم يتبلور فيه نظام إنتاجي جهوي (إقليمي)، يقوم على استغلال الموارد الإقليمية و الوفورات التي يسمح بها التكتل. و بالتالي فالإقليم أو الجهة يفترض أنها تؤدي إلى إنتاج متزايد و تشكل أسواق غير تامة.

بالنسبة للكتاب الايطاليين الذين درسوا التكتل الإقليمي للأنشطة في ايطاليا بينوا أن هذه التكتلات

تتميز بـ:

- تثمين موارد إقليمية محلية (مواد أولية مهارات محلية..).
- ارتباط هذه الأنشطة بأقاليم توطنها (علاقات تنافس علاقات تعاون...).

يدل ذلك على استقلالية معينة للأنشطة الاقتصادية قائمة على ارتباطها بمكان توطنها، فالإقليم هو المكان الذي يلتقي فيه المتعاملين الاقتصاديين و فيه تنتظم مختلف العلاقات بين المؤسسات و الأفراد و لقد كان دائما عنصرا مهما في نشوء و ترعرع الأنشطة الاقتصادية بشكل عام. غير انه لا يجب أن يفهم من ذلك أن التنمية الذاتية في علاقتها بالإقليم تهدف إلى تحقيق اكتفاء ذاتي اقليمي أو إلى عزلة أو قطيعة مع الأسواق الخارجية، بل على العكس، فان التحديات التي تطرحها العولمة، قد تحفز هذه الأقاليم على النمو والتطور الأمر الذي سيمنحها حركية أخرى.¹

إن ارتباط الأنشطة بإقليم توطنها و وجود آثار خارجية تشكل الأساس الذي يقوم عليه نظام الإنتاج المحلي². باعتباره رحم لتنمية داخلية (développement endogène) قائمة على استغلال الموارد المحلية و الإقليمية³.

¹ - Benko.G Et Liepietz A, Les Régions Qui Gagnent, District Et Réseaux District Et Reseaux: Les Nouveaux Paradigmes Et La Géographie Economique, P.U.F, Paris, 1992.

² Ivan Samson , Territoire Et Système Economique .. Communication aux 4emes Journées de la Proximité. Proximité, Réseaux Et Coordination. Marseille les 17 et 18 Juin 2004. P.4.

موقع جامعة بيكاردي فرنسا www.u-picardie.fr/tous/documetation.

³ Ferguene Ameziane Ensembles Localises De PME Et Dynamiques Territoriales: SPL Et Développement Par Le Bas, Dans Les Pays Du Sud, , Colloque International Sur «Gouvernance Locale Et Développement Territorial: Le Cas Des Pays Méditerranéens » Organise Par L'université Mentouri De Constantine Avec La collaboration De L'université Pierre Mendès France De Grenoble, Constantine, Les 26 Et 27 Avril 2003. <http://web.upmf-grenoble.fr/>.

المطلب الأول: مفهوم نظام الإنتاج المحلي (ن.إ.م)¹

1- خصائص نظام الإنتاج المحلي

منذ نهاية السبعينات لوحظ تطور العديد من التنظيمات الإنتاجية الإقليمية، المتميزة بتركز صناعي في مناطق جغرافية معينة لوحدات اقتصادية، مُمارسةً لأنشطة متكاملة فيما بينها، و خالقة لديناميكية اقتصادية محلية متفتحة على الخارج، و التي حققت نجاحا في ظل التحولات الاقتصادية خلال تلك الفترة.

أخذت هذه التنظيمات عدة مفاهيم - مصطلحات- أنظمة الإنتاج المحلية- SPL ، او التجمعات الصناعية District, industriel أو العنقود Clusters كل هذه المفاهيم طورت من اجل فهم آليات نشاط و تكيف هذه الأنظمة الإنتاجية². و مهما اختلفت المداخل فإنها تلتقي كلها في اعتبار أن التنمية مرتبطة بالتوزيع المكاني للأنشطة الاقتصادية، مما يدل على تنامي الوعي بدور الإقليم في الأشكال الجديدة للتنمية.

يستخدم مصطلح نظام الإنتاج المحلي (Système de production local) SPL للدلالة على هذا التجمع الصناعي و الذي يضيف على التنمية تابعها المحلي و الذاتي، إذا فهذه التجمعات الصناعية هي ترجمة لواقع التنمية الداخلية.

يشير مفهوم (ن.إ.م)³ إلى ثلاثة عناصر أساسية:

1- الإقليم: لا ينظر إليه في هذا الإطار كفراغ جغرافي و إنما كمجال اصطناعي، يخلق وفورات خارجية أو مزايا للوحدات الاقتصادية، فنظام الإنتاج المحلي يصبح حاملا للتنمية الذاتية كما ينتظم بالشكل الذي تتولد فيه مزايا تسمح بتنمية متميزة عادة ما تكون قائمة على تخصص إقليمي معين.

2- شبكة العلاقات : Réseau إن وجود مثل هذه الشبكة من العلاقات سواء كانت سوقية أو غير سوقية <شراكة او تعاون أو تبادل معلومات وخبرات عملية...> تجعل الإقليم حاملا لنظام إنتاجي محلي.

3 - الاجتماع والثقافة: إن نظام الإنتاج المحلي ليس وليد الجيل الحاضر فعوامل نشوءه و تطوره متجذرة تاريخيا في المجتمع، من ذلك يتعين النظر إلى نظام الإنتاج المحلي كعملية اجتماعية و ليس مجرد عملية تقنية واقتصادية.

¹ تختصر كتابة نظام الإنتاج المحلي في (ن.إ.م) و (S.P.L) système de production localisé

² Denis Maillat, le Développement Local Dans La Perspective Du Développement Humaine, Colloque International De Développement Local, CAMP Grande, Mato Grosso Do Sul Brend 08/11/03; Devel, Ets S.T.P Cocupe Indirecte Et Innovations.

³ (ن.إ.م) نظام الإنتاج المحلي

2- نحو تعريف لنظام الإنتاج المحلي

يجد مفهوم (ن.إ.م) جذوره في مفهوم المجمع الصناعي لمارشال، و الذي جدد منذ السبعينات من طرف العديد من الباحثين الإيطاليين من أمثال بيكاتيني Becatini لما درس مصادر النمو في شمال شرق إيطاليا troisieme Italie¹. تتمثل أهم مساهمة لهذه الأبحاث في مجال تنظيمات الإنتاج المحلية في كيفية اكتساب المؤسسة لتنافسية من الإقليم المتوطنة فيه.

فنظام الإنتاج المحلي عبارة عن سلسلة مترابطة من الصناعات ذات العلاقة سواء من حيث مدخلات الإنتاج أو التكنولوجيا المستخدمة أو المستهلكين أو قنوات التوزيع أو حتى المهارات المطلوبة. ويرتبط هذا المفهوم بفكرة التعاون والتنسيق بين عناصر السلسلة المختلفة. في مقابل النظرة التقليدية للصناعة، والمتمثلة بالقطاع الذي يشمل جميع الصناعات ذات الإنتاج النهائي المتشابه، والمرتبطة غالباً بالتنسيق و التعاون بين المتنافسين والمطالبة الدائمة بالدعم والحماية الحكومية².

وتكمن خصوصية هذه التجمعات بإيجاد موردين محليين لمدخلات الإنتاج وبكف أقل نسبياً من استيرادها مما يؤثر إيجاباً على منافسة الصناعة في السوق المحلي والعالمي. وكلما اتجهت الصناعات الداعمة والمرتبطة إلى إنتاج أجزاء محددة ومتخصصة من مدخلات الإنتاج، كلما كان لها دور أكبر في مساعدة الصناعة الرئيسية على التطور والمنافسة عالمياً.

ف نجد مثلاً، بأن هناك العديد من الصناعات التي تدعم صناعة الأحذية الإيطالية وترتبط بها مباشرة مما ساعد على خلق عنقود صناعي قادر على المنافسة و التميز عالمياً. فهناك المعاهد المتخصصة بالتصميم، ومصانع الجلود والدباغة، وصناعة الآلات المتخصصة وغيرها، دون إغفال دور الطلب المتميز بدفع الصناعة لتتشكل على هيئة عنقود.

تقريباً هناك إجماع بين الكتاب على اعتبار أن نظام الإنتاج المحلي تمثيل لتجمع عدد كبير من المؤسسات في مكان معين، و المتجاورة من بعضها البعض، و التي تقيم فيما بينها علاقة متبادلة "تبادل معلومات، معارف، تجارب..". تحقق منها مزايا في شكل وفورات خارجية وموارد خاصة³. إذا يتشكل (ن.إ.م) من عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي قد ترتبط بمؤسسة أو عدة مؤسسات كبيرة

¹Ferguene Ameziane Ensembles Localises De Pme Et Dynamiques Territoriales, Spl Et Développement «Par Le Bas» Dans Les Pays Du Sud, Op.Cit.

²التنافسية و تجربة الأردن. <http://www.competitiveness.gov.jor/arbic>

³ Courlet C, 1994, Les systèmes productifs localisés, de quoi parle-t-on? in Courlet C., Soulage B, Industrie, territoires et politiques publiques, L'Harmattan, Paris, pp.13-32

حول مهنة أو حرفة أو عدة نشاطات أو حرف، كما قد يشير أيضا إلى العلاقات التي تتكوّن بين مؤسسات كبيرة في إقليم معين¹.

يتميز إذا نظام الإنتاج المحلي بما يلي²:

1- مجموعة من المؤسسات المنتظمة و المتركزة في إقليم معين³.

2- تخصص المنطقة على أساس المنتج أو المهنة

2- وجود موارد و مهارات و وفورات خاصة تتطور بفعل النشاط الجماعي لمختلف المتعاملين

الاقتصاديين المحليين.

3- وجود روابط كثيفة و متنوعة : بالإضافة إلى العلاقات السوقية تتطور في (ن.إ.م) علاقات

أخرى : علاقات ثقة متبادلة و قيم مهنية و علاقات جوار و زمالة....

3- ليس (ن.إ.م) بنظام مغلق، بل هو في علاقات متبادلة مع محيطه الوطني والدولي.

المطلب الثاني: أشكال أنظمة الإنتاج المحلية

يأخذ نظام الإنتاج المحلي أشكالا مختلفة في الواقع: من المجمع الصناعي التقليدي* إلى القطب التكنولوجي** أو الفضاء التصنيعي الواسع Aire d'industrialisation diffuse كما تتغير هذه الأشكال حسب الدول، و إذا كان من الممكن ملاحظة أشكالا معينة في الدول المصنعة فإن أشكالا أخرى يمكن ملاحظتها في الدول النامية⁴. كما قد يأخذ أشكالا أخرى كعناقيد*** المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو أنظمة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنتظمة حول شركة محورية.

¹ - Courlet C, " dynamiques territoriales dans le sillon alpin et contexte de globalisation", in Hsaini,A, specialisation souple et développement le cas de Ksar Khelil ."These de doctorant. Université pierre M.France.-P.96.

² Nathalie Mudard-Franssen, La Question Des "Systèmes De Production Localisés" Local Is Beautiful, Laboratoire Redéploiement Industriel Et Innovation Université DU Littoral-Cote d'opale, France, documents de travail , N°37 ,Février 2001.

³ يلاحظ تركيز إنتاج الجلود و الألبسة في منطقة فال فيبراتا val vibrata حيث تنتشر حوالي 1600 مؤسسة صغيرة و متوسطة على مساحة تقدر بـ30كم² و في مدينة كابري لوحدها (60000 ساكن) يتوطن بها 200 وحدة في ميدان النسيج و الألبسة. و في فرنسا يتوطن في منطقة شولتي choltais حوالي 200 وحدة على مساحة 30 كم².

*المجمع الصناعي: يعود المفهوم إلى الفرد مارشال في 1890. و يشير إلى نمط تنظيمي للإنتاج يقوم على أساس تقسيم العمل بين عدد من المؤسسات الصغيرة و المتخصصة. فهو إذا إحلال للمؤسسة الكبرى التي تجمع كافة مراحل العملية الإنتاجية في داخلها.

** يقوم على تمفصل بين البحث و الصناعة حيث يشير إلى تجمع لوحدات إنتاجية و مؤسسات بحثية في تعاون في منطقة معينة

⁴ - Hasaini , spécialisation souple et développement le cas de Ksar Khelil Op.Cit. P.6.

*** العنقود هو تجمع لعدد من الشركات و المؤسسات التي تنتمي إلى نفس قطاع النشاط و المحدد جغرافيا

قدم أحد الكتاب (مايا maillat)¹ مسحا شاملا لمختلف هذه الأشكال، انطلاقا من المنطق الذي يحكم تصرف المؤسسات، حيث يرى أن هناك منطقتين: الأولى وظيفي و الثاني إقليمي. المؤسسات التي تتصرف بمنطق وظيفي، منظمة على شكل اندماجات رأسية و "القرارات تصدر من المديرية المركزية إلى مختلف مراكز القرارات الفرعية. و توزع وظائفها جغرافيا: الإنتاج، البيع، التصميم... بالشكل الذي يخفض التكاليف إلى أدنى حد ممكن: كلفة اليد العاملة، النقل، الضرائب، الإعانات المتقدمة...". الإقليم في تصور الشركات التي تشتغل وفق هذا المنطق، ليس إلا وسطا حاملا لنشاطها ولا تعمل على التجذر فيه. على عكس ذلك فالمؤسسات المنتظمة على أساس منطق إقليمي، تنشئ علاقات وطيدة مع محيط توطنها لذلك فهي منظمة على أساس شبكي، و يكون الاندماج أفقيا فتقيم علاقات تعاون/منافسة مع بقية المؤسسات الأخرى المتوطنة في نفس الإقليم مولدة بذلك تكاملا ضروري لأداء وظائفها بكفاءة.

في إطار هذين المنطقتين يمكننا الاعتماد على معيارين لتصوير عدة أشكال لـ (ن.إ.م). يتمثل المعيار الأول في مدى اندماج سلسلة القيم أما المعيار الثاني فيتمثل في كثافة العلاقات المتبادلة بين مختلف المؤسسات المتوطنة في إقليم معين.

و إذا كان المعيار الأول يسمح بالتمييز بين أنظمة الإنتاج التي تقوم على حضور مؤسسات كبيرة الحجم تركز في داخلها مختلف الوظائف << البحث والتنمية ، الإنتاج، البيع >> و بين أنظمة الإنتاج المكونة من مؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم أو فروع مؤسسات كبرى، فإن المعيار الثاني يمكننا من تمييز أنظمة الإنتاج شديدة الترابط بين مختلف وحداتها عن أنظمة الإنتاج ضعيفة التكامل بين الوحدات المكونة لنظام الإنتاج المحلي. إذا فأشكال (ن.إ.م) تتمثل إما بحضور أو غياب اندماج داخلي لسلسلة القيم في المؤسسة أو بحضور أو غياب علاقات بين المؤسسات أي مع المحيط، ومنه تحديد أربعة(4) أشكال:

كثافة العلاقات مع المحيط	غياب العلاقات مع المحيط	سلسلة كثافة العلاقات لقيم
وجود مؤسسة كبيرة، تركز كل مراحل سلسلة القيم في داخلها و تنشئ علاقات مع بقية المتعاملين في الإقليم	مؤسسة كبرى تركز في داخلها كل وظائفها ولا تقيم علاقات مهمة مع بقية المتعاملين في الإقليم	اندماج داخلي
عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم المستقلة و المتخصصة والمنتمية إلى شعبة إنتاجية واحدة والتي تقيم علاقات ترابط قوية فيما بينها.	فرع تابع لمؤسسة متوطنة خارج الإقليم	غياب الاندماج الداخلي

¹ Denis Maillat Globalisation; Système Territoriaux De Production Et Milieux.. Communication au 12^{eme} Festival International De Geographie.4-7/10/2001. Institut De Recherche Economique Et Régional(IRER) - Université de Neuchâte.Suisse.

1- غياب الاندماج داخلي و غياب كثافة العلاقات مع المحيط

في هذه الحالة تتصرف المؤسسات بمعزل عن بعضها البعض، و كل مؤسسة يمكن أن تكون فرعاً تابعاً لمؤسسة أم متوطنة خارج الإقليم، أو أنها وحدات صغيرة معزولة عن بعضها البعض، لا يسمح هذا النوع من التنظيم بقيام تنمية ذاتية، إذ أنه لا يحرك عملية تعلم جماعية و لا تنمية الموارد المحلية الخاصة بالإقليم. الإقليم هنا مجرد حامل للنشاط والتوطن قائم على استغلال مزايا مقارنة.

2- حضور اندماج داخلي و غياب علاقات مع المحيط

يتمثل هذا النوع من التنظيم في وجود مؤسسة كبرى تركز في داخلها كل وظائفها، ولا تقيم علاقات مهمة مع بقية المتعاملين في الإقليم و نظراً لكبر حجمها فهي تمارس نوعاً من النفوذ على المنطقة و بالتالي تكيفها حسب مصالحها؛ فتقصي المنافسين و تطور الوظائف الضرورية لنشاطها <<مراكز تكوين، أماكن الراحة...>> وعلى الرغم من ارتباط هذه المؤسسات بإقليم توطنها، لأسباب قد تكون تاريخية أو سياسية إلا أن نقل نشاطها متوقع في كل وقت، كذلك أيضاً لا يساعد هذا التنظيم قيام تنمية ذاتية.

3- حضور اندماج داخلي و كثافة علاقات مع المحيط

يتميز هذا النوع من التنظيم في وجود مؤسسة كبيرة، تركز كل مراحل سلسلة القيم في داخلها و تنشئ علاقات متبادلة مع بقية المتعاملين في الإقليم، آثار هذا التنظيم على التنمية الذاتية متوقفة على طبيعة وكثافة العلاقات التي تقيمها المؤسسة مع بقية المؤسسات الأخرى << تبادل معلومات، معارف، تكنولوجية...>> و التي تقيم مع بعضها علاقات متبادلة أيضاً.

4- غياب اندماج داخلي وحضور كثافة العلاقات مع المحيط

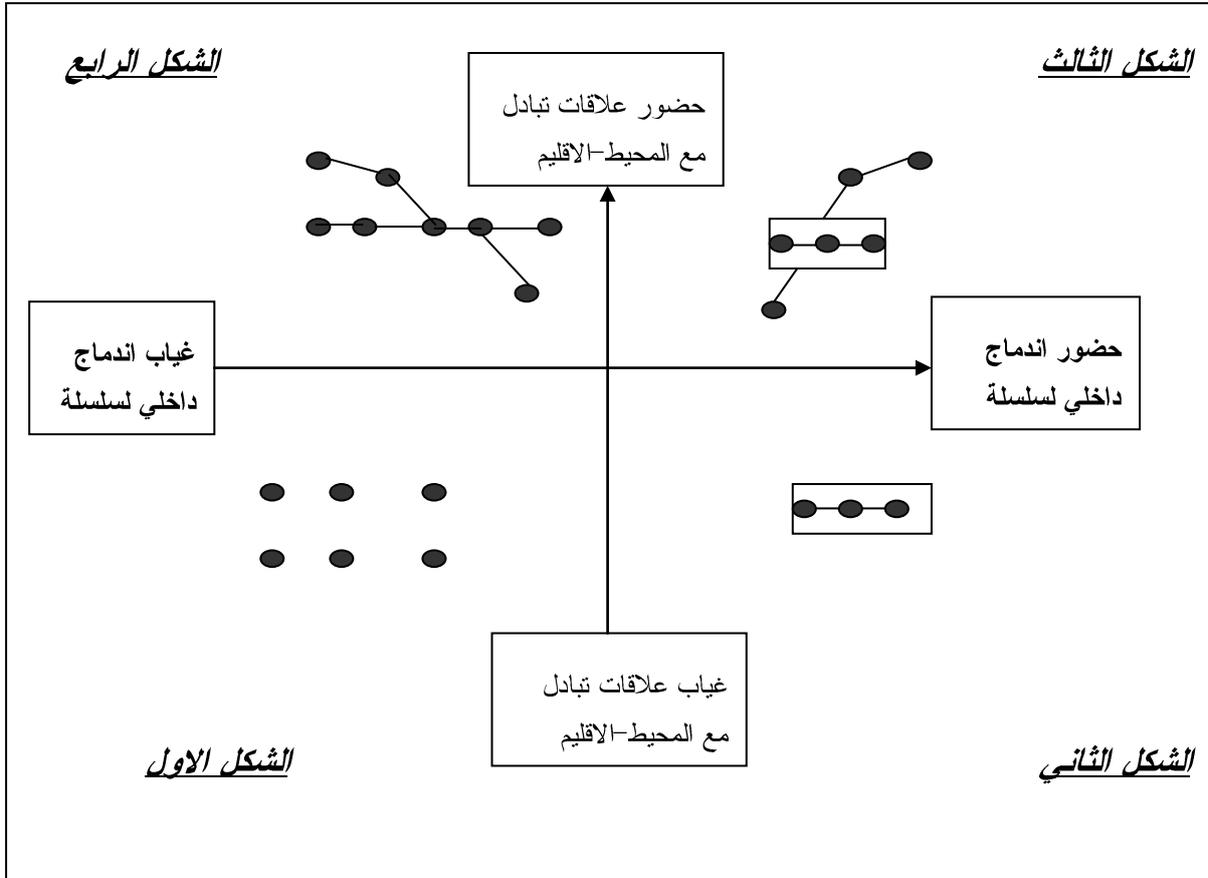
يتشكل النظام في هذا الحالة من عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم المستقلة و المتخصصة والمنتمية إلى شعبة إنتاجية واحدة *une seul filière de production* والتي تقيم علاقات ترابط قوية فيما بينها. و نظراً لغياب متعامل، مؤسسة، مهيمنة فإن آليات التنافس و التعاون هي التي تضمن تناسق و انسجام المجموعة ككل، أي أنها هي التي تعطي للنظام استقراره وقوته، إلا أن غياب حلقة من سلسلة القيم <<غياب حلقة إنتاجية، غياب البحث و التنمية مثلا >> يمكن أن يعيق تطور هذا النظام. عموماً يسمح هذا النظام بتحقيق استقلالية نسبية و إمكانية قيام تنمية ذاتية .

الجزء 3..... الفصل 4. سياسات النمو الإقليمية

في النوعين التنظيميين: الأول والثاني، تقيم المؤسسات علاقات وطيدة مع المحيط الخارجي سواء خارج الوطن أو الإقليم أو الجهة. غير أن علاقاتها بالمحيط المحلي تكون ضعيفة، و من ذلك فهذه المؤسسات لا تقيم علاقات تكاملية مع بعضها البعض، ومنه تبقى الموارد المحلية معطلة إذا فالنمو يبقى مدفوعا من الخارج>>. Développement Exogène.

على عكس ذلك فاللتظيمين الثالث و الرابع، يشتغلان وفق منطق إقليمي، إذا تكون المؤسسات أكثر تجذرا في محيطها المحلي، فهي منظمة على شكل شبكات و مكونة لعلاقات متبادلة. يعتبر هذان الشكلان أكثر استقلالية عن العالم الخارجي لكنهما لا يشكلان قطيعة معه.

في الأخير فان هذه الأشكال ليست ساكنة، فالتطورات الداخلية للنظام قد تجعله ينتقل من الاشتغال على أساس منطق معين إلى الاشتغال على أساس منطق آخر. كما في الشكل التالي.



المطلب الثالث: دورة حياة (ن.إ.م) و السياسات الاقتصادية

تتطور أنظمة الإنتاج المحلية مع الزمن: تنمو و تتحول و تفتح على العالم الخارجي و تعيد تنظيم نفسها أو تأفل. يتمثل دور السياسات الاقتصادية في متابعة تطورها حتى تتدعم و تحقق التجديد التكنولوجي اللازم لنموها و تؤكد تنافسيتها الخارجية من خلال التدويل.

يمكن التمييز بين ثلاثة مراحل من تطور العناقيد¹: المرحلة الجنينية و مرحلة النظام المدعم و مرحلة النظام الناضج. يسمح هذا التقسيم بتكييف سياسات التدعيم التي تقوم بها الحكومات حسب المرحلة التي بلغها (ن.إ.م). بالفعل ففي كل مرحلة من مراحل تطور النظام تطلب المؤسسات سياسة معينة.

- ما تبحث عنه المؤسسات في المرحلة الأولى:

تعتبر المرحلة الجنينية من اصعب المراحل و يتعين خلالها على واضعي البرامج اتخاذ الإجراءات التالية:

- إزالة الصعوبات التي تعترض توسع الإنتاج و إنشاء المؤسسات (تبسيط الإجراءات الإدارية، بناء البنية التحتية الضرورية لتوطن المؤسسات و وضع هياكل الدعم القانونية اللازمة).
- مساعدة المؤسسات المحلية في مجال التسويق و ترقية المنتج في الأسواق الخارجية بهدف منح فرصة التخصص لنظام الإنتاج المحلي.
- وضع أدوات مالية للمؤسسات المتوطنة في المنطقة (مساعدات مالية، أولوية الوصول إلى التمويل..).

ما تحتاجه المؤسسات في المرحلة الثانية

عندما يتجاوز (ن.إ.م) مرحلته الجنينية يدخل في ديناميكية التجديد. كثير من الأنظمة تأفل خلال هذه المرحلة إن لم تستطع أن تجدد في مجال المنتج و التنظيم. يواجه (ن.إ.م) خلال هذه المرحلتين نوعين من التحدي: أولاً تخفيض التكاليف و المخاطر المتعلقة بالتجديد.

دور السياسات في هذه المرحلة هو تدعيم العلاقات المشتركة بين المؤسسات المحلية حتى المتنافسة منها، مما يسهل الأنشطة المشتركة في مجال البحث و التكوين و الإعلام و تحسين النوعية، و البحث عن أسواق خارجية..

¹ Jauffrit Marc, Stratégie de territorialisation versus stratégie de localisation. Le cas de vingt six entreprises dans trois clusters des Pays de l'Adour, Cahier de recherche N°2, mardi 22 juin 2004, P.25-63.

ما تبحث عنه المؤسسات في المرحلة الثالثة

لما يصل النظام إلى مرحلة النضج، يكون قد تمكن من إنجاز طاقة تجديدية داخلية كبيرة. و خلال هذه المرحلة تصبح الأسواق المحلية غير كافية لاستمرار نموه مما يتطلب تدويل الأنشطة. خلال هذه المرحلة يصبح (ن.إ.م) أكثر تخصصا و مركزا نشاطه على الأنشطة ذات القيمة المضافة العالية، و من ذلك قد يطلب (ن.إ.م) مساعدة أنظمة إنتاج خارجية لزيادة درجة تخصصه. إذا فخلال المرحلة الثالثة تنشأ علاقات بين أنظمة إنتاج متوطنة في مناطق مختلفة و ربما في دول أخرى. دور السياسات هنا يتعين أن تتركز على بناء القاعدة الهيكلية الحديثة الضرورية لتوسع الأسواق (نقل و اتصالات).

المطلب الرابع: أشكال اندماج أنظمة الإنتاج المحلية في الاقتصاد العالمي

كما رأينا سابقا تعتبر المؤسسات المنظمة في إطار شكلي التنظيم الثالث والرابع، أكثر تجذر في الإقليم المتوطنة فيه، ويقوم هذا التجذر على أساس شبكة العلاقات بين مختلف الوحدات من جهة و استغلال إمكانيات الإقليم الخاصة << معارف،..... >> من جهة أخرى. ولا يعني ذلك أن هذه الأنظمة منطوية ومكتفيا ذاتيا، بل هي متفتحة على العالم الخارجي بقدر تجذرها في محيطها. تعتبر الصادرات إحدى الأشكال الأولى و الأساسية في تدويل و انفتاح هذه الأنظمة على العالم الخارجي. إلى جانب ذلك، نجد أشكالا أخرى تختلف و تتطور حسب شكل أو نوع النظام الإنتاجي المحلي، يمكننا ذكرها دون ادعاء لحصرها:

رؤوس الأموال الأجنبية الوافدة إلى الإقليم: سواء في شكل استثمارات أجنبية مباشرة (إ.أ.م) أو في أي شكل من الأشكال الأخرى. يعتبر (إ.أ.م) وسيلة هامة في اندماج هذه الأنظمة إقليميا أو دوليا؛ فإقليميا يظهر هذا الاندماج من خلال العلاقات التي يكونها مع باقي المؤسسات الموجودة في الإقليم ذاته، ومن ذلك تنشأ علاقات تبادل بين (إ.أ.م) و مختلف المتعاملين، مما يولد وفورات خارجية للطرفين¹. أما دوليا فيظهر من خلال تحويل التقنيات ورؤوس الأموال المادية.

- أحد الأشكال الأخرى، أن تقيم فرع لها - في شكل ورشة - Filiale -relais هذه الفرع مرتبط بالإقليم من خلال العلاقات مع المحيط ومرتبطة دوليا بالشركة الأم.

¹ ش م ج تشترى مؤسسة محلية أو تشارك في رأسمالها حتى تحسن من أدائها تستفيد من العلاقات السابقة التي كونتها مع الشركة المحلية.

- ش م ج تتوطن في إقليم معين وتستفيد من علاقات المقايضة من الباطن.

- ش م ج تستقطب شركات أخرى في إقليم معين، وتنشئ علاقات فيما بينها ، وبينها وبين الإقليم المتوطنة فيه.

- كذلك يمكن أن يندمج الإقليم دوليا من خلال قيامه بتصدير راس المال.

من ذلك فالعلاقات الاقتصادية الدولية هي علاقات بين متعاملين-شركات- متوطنين في إقليم و بالتالي فهي علاقات رأسمالها الأقاليم.

-علاقات الشراكة التي يقيمها المتعاملين المحليين مع الأجانب مما يولد تبادل للمعلومات والخبرات.

- أخيرا يتعين ذكر اللقاءات الدولية كشكل آخر من الأشكال التي ترتبط بها الأقاليم المحلية دوليا >> المعارض الدولية، التكوين القصير المدى في الخارج، الملتقيات الدولية، الدورات التكوينية في الخارج...). تعتبر كل هذه التظاهرات مجالا خصبا لتبلور الأفكار وطرق العمل والمنتجات.

العلاقة بين شكل (ن.إ.م) و شكل الاندماج الدولي

أشكال الاندماج السابقة لا تنفي بعضها البعض، بل هي متكاملة و مدعمة لبعضها البعض، كما أنها ليست حكرا على نوع تنظيمي دون الآخر، إلا أن شكل الاندماج المهيمن يتوقف على شكل التنظيم المحلي.

يسير النوع الثالث من (ن.إ.م) مع تصورنا، حيث تكون شركة مهيمنة- عادة ما تكون كبيرة الحجم-تنسج علاقات متبادلة مع المحيط المتوطنة فيه-مؤسسات محلية - في هذا النوع من التنظيم يمكن أن تكون هذه الشركة أجنبية بمعنى انه تم إنجازها في إطار الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما أن هذا النظام الإنتاجي لا يتعين تصوره كمؤسسة كبيرة وحيدة و عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم المحيطة بها، بل على العكس يمكن أن يشمل أكثر من مؤسسة كبيرة تقيم مع مؤسسات كبيرة أخرى علاقات متبادلة و كل مؤسسة كبيرة ترتبط مع مؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم.

في هذا النسيج الصناعي المحلي المتميز بكثافة العلاقات، بين مختلف المؤسسات مهما كان حجمها تنشأ ظروف توليد وفورات خارجية للمؤسسات، و تمكنها من تنمية وتطوير الموارد المحلية، مما يسمح لها بتطوير تنافسياتها، كما أن هذا النظام الإنتاجي باعتباره مرتبط بالأقليم فهو يسمح أيضا بإنجاز تنمية ذاتية. هذه التنمية متفتحة على العالم الخارجي، من خلال التصدير والاستيراد (التجارة الخارجية) ومن خلال (إ.أ.م) الصادر و الوارد.

خلاصة المبحث الأول

الكتاب الذين درسوا التكتل الإقليمي للأنشطة بينوا أنها تتميز بنتمين موارد إقليمية محلية و ارتباط هذه الأنشطة بأقاليم توطنها (علاقات تنافس علاقات تعاون....). مما يدل على استقلالية معينة للأنشطة

الاقتصادية قائمة على ارتباطها بمكان توطنها، يقوم هذا الارتباط على أساس وفورات التكتل و استغلال موارد إقليمية. من ذلك فهذا التكتل يدل على نظام إنتاج محلي يتميز بـ:

3- وجود مجموعة من المؤسسات المنتظمة و المتركزة في إقليم معين.

4- تخصص المنطقة على أساس المنتج أو المهنة.

2- وجود موارد و مهارات و وفورات خاصة تتطور بفعل النشاط الجماعي لمختلف المتعاملين الاقتصاديين المحليين.

3- وجود روابط كثيفة و متنوعة : بالإضافة إلى العلاقات السوقية تتطور في (ن.إ.م) علاقات أخرى : علاقات ثقة متبادلة و قيم مهنية و علاقات جوار و زمالة....

ليس (ن.إ.م) بنظام مغلق، بل هو في علاقات متبادلة مع محيطه الوطني والدولي.

و يأخذ هذا النظام الإنتاجي المحلي العديد من الأشكال، و يرى احد الكتاب انه يمكن تقسيمها إلى أربعة أشكال بحسب معيارين الأول وظيفي (درجة اندماج سلسلة القيم) و الثاني إقليمي (مدى الاندماج في الإقليم: العلاقات مع المؤسسات في الإقليم):

1. مؤسسة كبرى تركز في داخلها كل وظائفها، ولا تقيم علاقات مهمة مع بقية المتعاملين في الإقليم. (اندماج داخلي و علاقات غائبة مع المحيط)
2. مؤسسة كبيرة، تركز كل مراحل سلسلة القيم في داخلها و تنشئ علاقات متبادلة مع بقية المتعاملين في الإقليم. (اندماج داخلي و علاقات كثيفة مع المحيط)
3. فرع تابع لمؤسسة متوطنة خارج الإقليم (غياب الاندماج الداخلي، و غياب العلاقات مع المحيط)
4. عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم المستقلة و المتخصصة والمنتمية إلى شعبة إنتاجية واحدة والتي تقيم علاقات ترابط قوية فيما بينها. (غياب الاندماج الداخلي و كثافة العلاقات مع المحيط).

و الواقع أن هذه الأشكال نموذجية و تفيدنا في الاقتراب من الواقع فالشكل الثاني هو الذي يمكن أي يتماشى مع تصورنا، فهذا الفرع أو الوحدة ليس بالضرورة أن توطن كل مراحل سلسلة القيم بها، إذ يمكن أن تخرج بعض المراحل من هذه السلسلة، مما يوطد علاقاتها بالمحيط. كما يمكن تصور عدد محدود من هذه المؤسسات التي توطن أنشطتها في أقاليم أو جهات محددة و التي تقيم شبكة من العلاقات مع المؤسسات المحلية الأخرى بهدف استغلال وفورات التكتل من جهة (التخصص مثلا) أو استغلال موارد إقليمية معينة.

تمر هذه الأنظمة بدورة حياة معينة فتتمو و تتحول و تفتتح على العالم الخارجي و تعيد تنظيم نفسها أو تأفل. لذلك يتعين على السياسات الاقتصادية متابعة تطورها ونموها حتى تؤكد تنافسيتها الخارجية. و لا يجب النظر إلى هذه الأنظمة على أنها مكثفيا ذاتيا أو أنها في عزلة أو قطيعة مع الأسواق الخارجية، بل على العكس، فان التحديات التي تطرحها العولمة، قد تحفز هذه الأقاليم على النمو والتطور الأمر الذي سيمنحها حركية أخرى. فهي تندمج في الاقتصاد العالمي من خلال حركة السلع و رأس المال كالدول.

المبحث الثاني: سياسات التوطن

بيننا سابقا أن زيادة الاستثمار تؤدي إلى تراكم معرفي يمكن أن يتحول إلى تقدم اقتصادي إذا توفرت الظروف الملائمة لذلك، و الاستثمار هنا هو بمفهومه الواسع، كما بينا أيضا أن التكتل الإقليمي للأنشطة باعتباره جوار جغرافي و تنظيمي يؤدي إلى تسهيل الاتصال مما يسمح بنمو في الأفكار و تطورها.. لذلك فكل سياسة للاستثمار على المستوى الإقليمي هي سياسة للتنمية.

و كما رأينا يتشكل التنظيم الاقتصادي للإقليم، من خلال اتخاذ المؤسسات مواقع لها على الإقليم، و من خلال الروابط التي تنشئها مع مختلف عناصره، لذلك فان بناء هذه التنظيمات الإقليمية تتم عبر سياسات التوطن.

سنتناول في هذا المبحث سياسة التوطن من حيث المفهوم و الأهداف و الوسائل و المبادئ و الأنواع.

المطلب الأول: مفهوم و أهداف و أدوات سياسة التوطن

إذا قبلنا أن تخصيص الموارد الاقتصادية يقوم على المبادرة الفردية و يتم من خلال آليات السوق، و أن الدولة تهدف إلى بناء تنظيمات إنتاجية على أسس إقليمية، حيث تعمل على توجيه الأنشطة الإنتاجية نحو الأماكن المراد تنميتها من خلال اتخاذ العديد من الإجراءات، و الوسائل في شكل حوافز و غيرها، فإن قرار التوطن من عدمه يعود للمؤسسة بناء على مدى قدرة المكان في تحسين تنافسيتها، و يمكننا على أساس ذلك تعريف سياسة التوطن على أنها مجمل الأدوات التي تتخذها السلطات العامة في توجيه قرارات الشركات بهدف بناء نسيج صناعي معين على إقليم أو مجال جغرافي معين.

إن سياسة التوطن هي أداة من أدوات السياسة الصناعية ككل، فمن خلالها يتم توزيع الأنشطة الصناعية على مختلف الإقليم، توزيع جغرافي يتضمن توزيعاً قطاعياً أيضاً.

يستلزم هذا التعريف تحديد أدوات و أهداف سياسة التوطن.

1- أهداف سياسة التوطن

يمكن تقسيم أهداف سياسة التوطن إلى: أهداف اقتصادية و سياسية و اجتماعية و دفاعية.

1-1- الأهداف الاقتصادية

و تتمثل في:

- أ. تخفيض التكاليف.
- ب. بناء قاعدة إنتاجية.
- ج. رفع مستوى إنتاجية القطاعات الأخرى.
- د. تنشيط الأقاليم.

1-2- الأهداف الاجتماعية

- أ. التأثير على الفوارق الإقليمية
- ب. التأثير على النسيج السكاني، من خلال بناء اقطاب حضرية جاذبة للعمل.
- ج. تقليص الهجرات البشرية الداخلية.
- د. إحداث تغييرات في البنى الاجتماعية.

1-3- الأهداف السياسية

أ- تنشيط المناطق الحدودية لدعم أواصر الصداقة مع الدول المجاورة، مما يقلل من حدة الصراعات السياسية.(مشاريع صناعية مشتركة)

2- أدوات سياسة التوطن

1-2- التنظيم المكاني للصناعة

تتوقف فعالية السياسة الصناعية على تنظيمها الإقليمي. يأخذ التنظيم الإقليمي للصناعة عدة مظاهر: التركيز أو التخصص أو التعاون.

• التركيز الصناعي يشير إلى حجم التكتلات الإقليمية للصناعية. في هذا السياق توجد ثلاثة حالات:

- حالة المؤسسة الكبيرة التي ترتبط بها العديد من المؤسسات الصغيرة.
 - حالة وجود عدد محدود من المؤسسات الكبيرة في إقليم واحد.
 - حالة وجود عدد كبير من المؤسسات المتواجدة على الإقليم الواحد.
- و يأخذ التركيز الصناعي ثلاثة أشكال:

1- أفقي . حيث يتم وضع العديد من المؤسسات التي تنتج نفس المنتجات أو متشابهة، أو قابلة للإحلال ببعضها البعض، مثلا : القطاع المصرفي، البيع بالجملة أو بالتجزئة.....

2- رأسي تجميع عدد من المؤسسات المتكاملة فيما بينها. من المدخلات إلى التحويل إلى التوزيع إلى النقل..

3- متنوع بمعنى أن التكتل يستلزم وجود كلا الشكلين السابقين.

• التشتت حيث يتعين توزيع الوحدات عبر كامل التراب الوطني. لعل هذا التصور هو في أقصى مداياه المتطرفة، إذ أن الواقع يبين أن اغلب الوحدات تتوطن في إطار تكتلات قد تكبر أو تصغر. لذلك يدل التشتت في هذه الحالة على توزيع لمجموعات عبر الوطن.

2-2- الأدوات السياسية و القانونية

كما رأينا تعتبر سياسة التوطن إحدى أدوات السياسة الصناعية، مما يستلزم أن أهدافها و أدواتها تندرج ضمن أهداف و أدوات السياسة الصناعية ككل. و من ذلك تتحدد منظومة القوانين التي تسمح بتنفيذ سياسة التوطن، في هذا السياق نجد أن قوانين التهيئة العمرانية تعتبر كإطار عام لانجاز سياسة التوطن.

2-3- الوسائل المالية و الجبائية

تتمثل في مجمل الموارد المالية و الجبائية التي تستخدمها السلطات العامة في توجيه و توزيع الاستثمارات جغرافيا و قطاعيا. السلطات تستعمل هذه الموارد في إطار برامج محلية أو إقليمية أو وطنية. يمكن تقسيم هذه الوسائل إلى قسمين:

- الوسائل المباشرة و هي مجمل الوسائل التي تسمح للسلطات العامة بالتدخل مباشرة في توطن الاستثمار. من خلال إنشاء صناديق سواء كانت وطنية أو إقليمية أو محلية.

- الوسائل الغير مباشرة تتمثل في مجمل المساعدات التي تقدمها السلطات إلى الاستثمار لحثه على التوطن في أقاليم معينة.

المطلب الثاني: مبادئ سياسة التوطن و انواعها

1- مبادئ سياسة التوطن

حتى تحقق هذه سياسة التوطن أهدافها يتعين على واضع سياسة التوطن احترام مجموعة من القواعد¹.

✓ التخصص الإقليمي

✓ الاستعمال الأمثل للموارد الطبيعية و البشرية المتاحة، حيث يتعين أن يأخذ التوزيع الجغرافي و القطاعي للاستثمارات خصائص كل منطقة من ناحية مواردها.

- تقليص التفاوتات الإقليمية، لا تتوزع الموارد الطبيعية بصفة متساوية بين مختلف الأقاليم، مما يؤدي إلى تطور غير متكافئ لها. يتمثل دور سياسة التوطن في هذا المجال ببعث حركية اقتصادية إقليمية من خلال عمليات الهيئة و انجاز البنيات التحتية اللازمة،... مما يسمح بجذب مختلف الصناعات.

- تقليص تكاليف النقل. بمعنى أن استعمال أدوات سياسة التوطن يجب أن يؤدي إلى تخفيض تكاليف النقل إلى أدنى حد ممكن. ينصب هذا المبدأ على المؤسسات التي تنتج للسوق المحلية كالتي تنتج للأسواق الخارجية.

- حماية البيئة و المحيط بشكل عام، فيتعين على سياسة التوطن أن تأخذ بعين الاعتبار : الهواء و الماء و الموروث الثقافي و الحضاري للأمة.....من ذلك يمكن تصور حواجز للتوطن تمنع دخول استثمارات أخرى لكونها ملوثة للبيئة، مما يدل على أن الحساب الاقتصادي لوحه غير كاف في توطن الاستثمارات.

2- أقسام سياسة التوطن

يتعين في هذا المجال تحديد ما إن كانت المؤسسات حرة في التوطن أم أنه يتعين عليها اختيار مكان ما وفق معايير معينة². توجد عدة أنواع للتوطن تعبر عن علاقة المؤسسة باقليم توطنها. من هذه الزاوية يمكن تقسيم مختلف الصناعات إما بحسب مدى ارتباطها بالإقليم أو بمدى هيمنتها عليه³.

أ. الصناعات حسب ارتباطها بالإقليم: في هذه الحالة يمكن أن نحد:

¹Belattaf. M. Localisation industrielle et Aménagement du territoire, aspects théoriques et pratiques. O.P.U,2009, P.20

²B. Dezert et C. verlaque, L'espace industriel, Masson, Paris, 1978, P74.

³Belattaf.M. Localisation industrielle et Aménagement du territoire, aspects théoriques et pratiques. O p.Cit. , P.20.

- ✓ الصناعة الحرة و هي التي تقدم لها كل الأقاليم نفس المزايا، بسبب حجمها أو بسبب التطور التكنولوجي الذي يخفض من تكاليف النقل.
- ✓ الصناعات التابعة للإقليم بسبب اعتمادها على موارد طبيعية و طاقوية في الإقليم.: صناعة التعدين و الزراعية الغذائية..
- ✓ الصناعات المستقطبة و هي التي تتجذب بسبب التكتلات الإقليمية أو نحو السوق، للاستفادة من الآثار الخارجية.

ب. الصناعات بحسب مدى هيمنتها على الإقليم حيث نجد نوعين من الصناعات:

- ✓ صناعات مهيمنة و هي التي تقوم بتنظيم الإقليم وفق أهدافها
 - ✓ صناعات مهيمن عليها و هي التي تتكيف حسب تطورات الإقليم و معطياته.
- ج. الصناعات الانتقائية و هي التي تنتقي مكان توطنها بسبب حجمها و طبيعتها، مثلا تتوطن الصناعات الصغيرة و المتوسطة في المناطق الحضرية و الصناعات الكبرى خارجها، كما تتوطن الصناعات الملوثة أو لها آثار سلبية على بقية المؤسسات الأخرى أو التي تحتاج إلى مكان واسع خارج التكتلات.

خلاصة المبحث الثاني

سياسة التوطن كأداة من أدوات السياسة الصناعية يمكن تعريفها على أنها مجمل الأدوات التي تتخذها السلطات العامة في توجيه و بناء نسيج صناعي معين على إقليم أو مجال جغرافي معين.

و يمكن تقسيم أهدافها إلى: أهداف اقتصادية و سياسية و اجتماعية، و تستخدم في سبيل تحقيق هذه الأهداف العديد من الأدوات التي تتمثل في: التنظيم الصناعي: حيث يتعين الاختيار بين التركيز و التشتت الصناعي. و الأدوات السياسية و القانونية و الوسائل المالية و الجبائية.

و حتى تحقق سياسات التوطن أهدافها، فهي تقوم على عدة مبادئ: التخصص الإقليمي و الاستعمال الأمثل للموارد الطبيعية و البشري المتاحة، و تقليص التفاوتات الإقليمية، و تقليص تكاليف النقل و حماية البيئة و المحيط بشكل عام.

و عادة ما تقسم سياسات التوطن إما على أساس علاقة المؤسسة بإقليم توطنها، فنجد في هذه الحالة: الصناعة الحرة و الصناعات التابعة للإقليم و الصناعات المستقطبة و هي التي تتجذب إلى الإقليم، للاستفادة من الآثار الخارجية.

أو على أساس مدى هيمنتها على الإقليم حيث نجد ثلاثة أنواع من الصناعات: صناعات مهيمنة و هي التي تقوم بتنظيم الإقليم وفق أهدافها، و الصناعات المهيمن عليها و هي التي تتكيف حسب تطورات الإقليم و معطياته، و الصناعات الانتقائية و هي التي تنتقي مكان توطنها بسبب حجمها و طبيعتها.

خلاصة الفصل الرابع

إن ارتباط الأنشطة بإقليم توطنها و وجود آثار خارجية تشكل الأساس الذي يقوم عليه نظام الإنتاج المحلي باعتباره رحمة لتنمية داخلية قائمة على استغلال الموارد الإقليمية.

و نظام الإنتاج المحلي كتمثيل لتجمع عدد من المؤسسات في مكان معين، و المتجاورة من بعضها البعض، و التي تقيم فيما بينها علاقة متبادلة "تبادل معلومات، معارف، تجارب.." تحقق منها مزايا في شكل وفورات خارجية وموارد خاصة. لوحظ تطورها منذ نهاية السبعينات في العديد من المناطق النامية و المتقدمة، و التي حققت نجاحا في ظل التحولات الاقتصادية خلال تلك الفترة.

و يأخذ نظام الإنتاج المحلي العديد من الأشكال في الواقع، إذ يمكننا التمييز بين أربعة منها على أساس مدى الاندماج الداخلي لسلسلة القيم و مدى ترابط المؤسسات مع بعضها البعض.(اندماج لسلسلة القيم و عدم ترابط بين المؤسسات، اندماج داخلي لسلسلة القيم في ظل ترابط لسلسلة القيم و غياب الاندماج الداخلي لسلسلة القيم و عدم الترابط بين المؤسسات و غياب الاندماج الداخلي لسلسلة القيم و وجود ترابط بين المؤسسات).

و يمر نظام الإنتاج المحلي كأى تنظيم آخر بدورة حياة معينة حيث يمر من المرحلة الجنينية إلى مرحلة النضج و أخيرا مرحلة الأبول و في كل مرحلة من المراحل تحتاج المؤسسات نوعا من الإجراءات التي يتعين على السياسة الاقتصادية أخذها بعين الاعتبار.

و إذا كان نظام الإنتاج المحلي مرتبط بفكرة النمو الداخلي فلا يعني ذلك أن هذه الأنظمة منطوية ومكتفيا ذاتيا، بل هي متفتحة على العالم الخارجي بقدر تجذرها في محيطها. و تتعدد أشكال اندماج هذه الأنظمة في المحيط الدولي سواء من خلال الصادرات أو حركة رأس المال أو أي شكل آخر (لقاءات معارض..).

لذا فإن التركيز على هذه الأنظمة في إطار سياسة النمو يكون مجديا من حيث انه يجذب استثمارات و يساعد على النمو.

تلعب سياسة التوطين الاستثمار دورها رئيسا في بناء و تشكل هذه التنظيمات المكانية للأنشطة، فسياسة التوطين كأداة السياسة الصناعية تسمح ببناء نسيج صناعي معين على إقليم أو مجال جغرافي معين بالاعتماد على العديد من الأدوات التنظيمية و السياسية و القانونية و المالية و الجبائية. في هذا السياق يتعين التمييز بين الصناعات التي ترتبط بالإقليم و بين الصناعات التابعة له و بين الصناعات المهيمنة على الإقليم أو الخاضعة له. و يستلزم وضع سياسات للتوطين التقيد بجملة من الشروط أو المبادئ:

الجزء 3..... الفصل 4. سياسات النمو الإقليمية

التخصص الإقليمي و الاستعمال الأمثل للموارد الطبيعية و البشري المتاحة، و تقليص التفاوتات الإقليمية،. و تقليص تكاليف النقل و حماية البيئة و المحيط بشكل عام.

الفصل الخامس: التنافسية الدولية.

المبحث الأول: مفهوم التنافسية الدولية وأنواعها.

المبحث الثاني: محددات التنافسية.

المبحث الثالث: مؤشرات قياس التنافسية الدولية.

الفصل الخامس: التنافسية الدولية

تقديم

استعمل مفهوم التنافسية في البداية لمعرفة مستوى أداء المؤسسات، إلا انه عُمِّم فيما بعد على الاقتصاد الوطني ككل لنفس الغرض. ففي بيئة دولية متميزة بالانفتاح و التنافس على جذب الـ(إ.أ.م)، أصبح من القناعات الراسخة لدى حكومات مختلف الدول، ضرورة مقارنة أداء سياساتها الاقتصادية، بالنسبة لأداء سياسات الدول الأخرى. تعكس مؤشرات التنافسية الدولية، إلى حد ما هذا الأداء، و بالتالي يصبح من المهم بالنسبة للدول كالشركات معرفة ترتيبها في مختلف هذه المؤشرات، الشركات لتحديد أماكن توطن استثماراتها، و الدول لمعرفة قدرتها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

بالنسبة لنا سنعتمد على مؤشرات التنافسية الدولية التي يتم إعدادها في مختلف المنظمات أو المكاتب أو المؤسسات.. على الرغم من التحفظات المقدمة اتجاهها. و تجنباً لذلك استعملنا أكبر قدر ممكن من المؤشرات، للتحقق من أداء السياسات الاقتصادية.

يحاول هذا الفصل أن يقدم لمعرفة مدى تنافسية الاقتصاد الجزائري. لأجل ذلك يتعين علينا: التعرف على التنافسية الدولية و العوامل المؤثرة عليها و قياسها.

المبحث الأول: مفهوم التنافسية الدولية وأنواعها

على الرغم من الاهتمام الواسع بموضوع التنافسية إلا أن مفهومها بقي غامضا و لم يحدد بشكل دقيق و متفق عليه، و من ذلك فقد واجهت التعاريف المقدمة في هذا المجال العديد من الانتقادات، فمنها من ترى أن المفهوم واسع بشكل كبير لدرجة أنه يشمل كل محددات النمو و منها من ترى أن مؤشرات قياسها غير دقيقة و لا تستند إلى أي أساس نظري، و منها من ترى أن الدول لا تتنافس فيما بينها كالشركات، فالدول حتى و لو انخفضت تنافسياتها فلا تفلس كما هو الحال بالنسبة للشركات.

المطلب الأول: تعريف التنافسية الدولية

نميز بين التعاريف التي قدمتها الهيئات المحلية أو الجهوية أو الدولية و بين تعاريف مختلف الكتاب المهتمين بالموضوع.

1- تعرف التنافسية الدولية لبلد ما سواء من طرف الإدارات الوطنية أو المنظمات الدولية على أنها مزج بين كفاءة الأداء التجاري وتحسين المستوى المعيشي للأمة، فهي بالنسبة للجنة التنافس الصناعي¹ (President's commission on industrial competitiveness) قدرة البلد على إنتاج سلع وخدمات توافق متطلبات السوق الدولية، في ظل سوق حرة وعادلة مع الحفاظ على تحسن الدخل الحقيقي للسكان في المدى البعيد، أو هي: القدرة على إنتاج سلع و خدمات تستجيب لمتطلبات السوق الدولية مع تحسن مستمر للمستوى المعيشي في المدى البعيد، حسب ما ذهب إليه المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية، الذي حل محل اللجنة السابقة. و هو تقريبا نفس التعريف الذي ذهبت إليه (OCDE) إذا تعرفها على أنها قدرة الأمة على إنتاج دخل و مستوى تشغيل مرتفع نسبيا في ظل منافسة دولية².

أما اللجنة الأوروبية من خلال مديريتها العامة للمؤسسات فلا تهتم كثيرا بشكل السوق، فتري أنها القدرة على تحسين مستمر للدخل الحقيقي و لشروط الحياة مع توفر مناصب شغل لكل الطالبين للعمل. أما مركز الدراسات المستقبلية و المعلومات الدولية³ (فرنسا) فيعرفها على أنها القدرة على تحسين المستوى المعيشي للمواطنين⁴.

و يعرفها المنتدى الاقتصادي العالمي على انه مجمل العوامل و المؤسسات و السياسات المحددة للإنتاجية في بلد ما. والدول التي تسجل معدلات إنتاجية أعلى هي التي تحقق معدلات دخل فردي اكبر. كما يحدد مستوى الإنتاجية أيضا معدل العائد على الاستثمار⁵.

¹CNUCED, Amélioration de la compétitivité des PME par le renforcement des capacités productives, C.NU.C.E.D. Conseil du commerce et et du développement td/b/com.3/51 20 décembre 2002., P.4.

²République française, Conseil d'analyse économique, Compétitivité, Rapport Michèle Debonneuil et Lionel Fontagné, Paris. 2003, P.12.

³ Centre des études prospectives et d'information internationales (CEPII)

⁴. Conseil d'analyse économique. La compétitivité, op.cit.. P,12

⁵ World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2008–2009, Geneva, Switzerland 2008, P.86. et , The Global Competitiveness Report 2006–2007.P.3.

في الدول العربية يعرف المعهد العربي للتخطيط التنافسية على أنها الأداء الحالي والكامن للاقتصاد في إطار القطاعات والأنشطة التي تتعرض لمنافسة من قبل الاقتصاديات الأجنبية. من ذلك فالتنافسية بالنسبة للمعهد هي قدرة البلد على:

* الإنتاج أكثر و بكفاءة نسبية، ويقصد بالكفاءة:

- تكلفة أقل: من خلال تحسينات الإنتاجية واستغلال الموارد بما فيها التقنيات والتنظيم.
 - ارتفاع الجودة: وفقا لأفضل معلومات السوق وتقنيات الإنتاج.
 - الملائمة: وهي التكيف مع الحاجات المحلية و العالمية في الزمان والمكان ونظم التوريد بالاستناد إلى معلومات محدثة عن السوق ومرونة كافية في الإنتاج والتجديد والإدارة.
- * أن يبيع أكثر من السلع المصنعة و التحول نحو السلع عالية التصنيع والتقنيات و بالتالي ذات قيمة مضافة عالية في السوق الداخلية والخارجية و من ذلك يتحصل على عوائد اكبر متمثلة في دخل وطني أعلى للفرد و نمو مطرد له.

* أن يستقطب الـ(إ.أم) لما يوفره البلد من بنية تحتية مناسبة.

ويميز المعهد بين التنافسية الجارية والتنافسية الكامنة فالأولى تركز على الأداء التجاري الذي يتأثر بظروف الأسواق و مناخ الأعمال، أما التنافسية الكامنة فتعني القدرات التي تضمن استدامة قدرة التنافس و النمو و من ذلك فالعوامل المؤثرة على التنافسية الجارية هي عوامل ظرفية "مثلا أداء الاقتصاد الكلي.... أما العوامل المؤثرة المؤثر على التنافسية الكامنة فأثرها بعيد المدى كالتعليم وتطوير البحث العلمي والبحوث التطبيقية.

2- كما يختلف تعريف التنافسية من كاتب لأخر و يمتد هذا الاختلاف حتى إلى المجلد الواحد لنفس الكاتب مما يدل على عدم ضبط المفهوم بشكل دقيق. فالتنافسية بالنسبة (للاندو) Landau " تمثل الهدف الرئيسي للسياسة الاقتصادية وهي قدرة المحافظة على معدل نمو مقبول لمستوى الحياة في ظل توزيع عادل للدخل وتوفير مناصب عمل للذين يطلبونها¹.

أما بورتر. Porter فيرى أن دراسة التنافسية يستلزم فهم محددات إنتاجية المؤسسات و نموها و من ذلك فلا يتعين التركيز على الاقتصاد الوطني ككل، و إنما على صناعات محددة Industrie spécifique أو فروع منها².

بالنسبة لميشيلي Muchielli فإن الدولة ذات القدرة التنافسية العالية هي التي تستطيع تنمية رفاهية مواطنيها بصورة مستمرة. و لتحقيق هذه الغاية لا توجد إلا وسيلة واحدة وهي رفع إنتاجية عوامل

¹ Landau. R, Technologie, Capital Formation And U.S.Competitiveness. In L. Lachaal, La Compétitivité : Concepts, Définitions Et Applications, Institut National De La Recherche Agronomique De Tunis (Inrat), Département d'économie Rurale. P,29.

² Porter, M, L'avantage Concurrentiel Des Nations, Edition Du Renouveau Pédagogique, ERPI, Paris, 1993, Pp,6-10.

الإنتاج" و ربط التنافسية برفاهية المواطنين مما يجعل دراستها تتوقف على تحديد العوامل المؤثرة على هذا الهدف أي رفع المستوى المعيشي "الدخل الحقيقي" والتوظيف وتوزيع الدخل.

المطلب الثاني: نحو بناء تعريف للتنافسية الدولية.

من التعاريف السابقة تتجلى لنا عدة عناصر تتعلق بمفهوم التنافسية:

• **أنها قدرة يتمتع بها البلد، يمكن أن ينشطها و يطورها لتحقيق أهداف معينة.** معنى ذلك أن التنافسية ليست القدرة في ذاتها، بل أنها أيضا هذه المؤسسات و السياسات التي تعمل على تحريك هذه القدرات في اتجاه تحقيق أهداف المجتمع. لذلك فنجاعة هذه السياسات و المؤسسات هي التي تحدد مدى تمكن البلد من تحقيق أهدافه.

• **أنها مفهوم نسبي** فقياس تنافسية بلد لا معنى لها إلا بمقارنتها بمثيلاتها في بلد آخر أو بالنسبة لتنافسية نفس البلد في فترات سابقة. ذلك أن وظيفة مؤشر قياس التنافسية تتمثل في ترتيب الدول أو معرفة مدى التطور الذي تحقق في البلد المعني.

• **ليست التنافسية مفهوم ساكن** فهي مرتبطة بالشروط الاقتصادية للبلد وكذلك بظروف السوق الدولية مما يعني أن المحافظة على اقتصاد تنافسي يتطلب إجراء تعديلات مستمرة على العوامل والقوى المؤثرة على التنافسية.

• **التنافسية تعبر عن أداء متميز للصادرات،** يستلزم هذا توضيح أمرين:

✓ **أن ربط التنافسية بحصص الأسواق** فقط يجعل الأقطار تتنافس مثلها في ذلك مثل الشركات التي تتنافس على أكبر حصة من الأسواق. غير أن طرح التنافسية الدولية بهذه الصفة مضلل إلى حد ما، فالتنافسية الضعيفة للشركات تؤدي إلى زوالها اما الدول فقد تحقق تنافسية ضعيفة دون أن يؤثر ذلك على مكانتها الدولية لكنها تنعكس كتدهور للوضع الاجتماعي و الاقتصادي للمواطنين¹.

✓ **إن اختزال التنافسية إلى تنافسية صادرات** دون أي اعتبار إلى مستوى الأداء سيؤدي إلى تحليل مضلل، فالبلد لا يكون تنافسيا لارتفاع حجم صادراته إذا لم يصاحب ذلك زيادة في متوسط الدخل الحقيقي لأفراده.

من ذلك فمفهوم التنافسية يرتبط بأداء الاقتصاد الوطني ككل، وعلى الخصوص أداء القطاعات أو العناقيد الخاضعة للمنافسة الأجنبية. كما يجب أيضا على مفهوم التنافسية أن يجمع بين قوى العوامل القصيرة المدى و البعيدة المدى التي تضمن استمرارية القدرة التنافسية.

• **التنافسية تعبير عن تحسن مستوى الدخل الفردي الحقيقي،** يستلزم ذلك توضيح عنصرين: مصدر هذا التحسن في الدخل و كيفية توزيعه.

¹ C.NU.C.E.D, conseil du commerce et du développement. Commission des entreprises, de la facilitation du commerce Et Du Développement. TD/B/COM.3/51. 20 Décembre 2002. Amélioration de la Compétitivité DES PME PAR le renforcement des Capacités productives. Rapport du secrétariat de la C.NU.C.E.D.

✓ الدخل و الإنتاجية

قد تنتج زيادة الدخل الفردي الحقيقي من زيادة في كمية عوامل الإنتاج، دون أن تكون مصاحبة بتحسن في مستوى إنتاجيتها، بل أكثر ذلك قد يترافق مع سوء استعمال هذه العوامل. غير أن التنافسية يتعين أن تترجم في الواقع تحسن مستوى الاداء الاقتصادي لذلك يكون لزاما علينا اعتماد الإنتاجية الكلية لعوامل الانتاج كانعكاس لتحسن التنافسية في بلد ما.

✓ الدخل أم الرفاهية:

إذا كان هناك إجماع على أن غاية التنافسية هي الرفاهية الاجتماعية التي يمكن قياسها مقربة بالنواتج المحلي الإجمالي، فإن الاعتماد على هذا المؤشر قد يضل مسألة الرفاهية فهو يغفل توزيع الدخل ونوعية السلع المستهلكة. كما أن قياس الرفاهية بالخدمات العامة التي يحصل عليها الأفراد قد يجعل من الدول التي يقوم نظامها الاجتماعي الاقتصادي على حماية اجتماعية كبيرة رائدة في مجال التنافسية بالرغم أن الدخل الفردي قد يقل مقارنة بالدول الأخرى، من ذلك يتعين ربط هدف التنافسية بالدخل "النواتج المحلي الإجمالي" وبالخدمات العامة "الصحة التعليم...". من هذه الزاوية يصبح مؤشر التنمية البشرية¹ معيار أكثر سلامة باعتباره يحسب على أساس النواتج المحلي الإجمالي إضافة إلى الخدمات الأخرى.

• التنافسية والسياسة الاقتصادية

إذا سجلت دولة ما تدهورا في ترتيبها القائم على أساس التنافسية، و التي أعدت بدورها على أساس عدة مؤشرات تعبر عن محدداتها، فإنها تلجأ إلى سياسات اقتصادية تصحيحية، بهدف تحسين مكانتها في التنافسية الدولية، و تحقيق نمو ملائم في نفس الوقت، مثلا في حالة عجز الموازنة العامة تلجأ الدولة إلى استخدام الأدوات اللازمة لتقليصه ليس لمعالجة تدنى أحد العوامل المؤثرة على التنافسية و إنما لتحقيق النمو الاقتصادي اللازم. من ذلك فالتنافسية تعكس مجمل الشروط الضرورية للنمو و تؤثر الحكومة من خلال سياستها الاقتصادية على هذه الشروط لتحقيق هدف النمو-تحسين التنافسية- فرفع المستوى التعليمي أو مستوى إنتاج المعارف أو تطوير البحث والتنمية- كلها عناصر موجهة للسياسة الاقتصادية والتي تؤثر من خلالها على النمو الاقتصادي بهذا المعنى فالسياسة الاقتصادية هي أيضا سياسة التنافسية².

▪ الميزة النسبية والميزة التنافسية

مما لا شك فيه أنه هناك فرق بين المنافسة والتنافسية. فالمنافسة يمكن أن تعرف على أنها مجمل الشروط التي يتم وفقها الإنتاج والتجارة في بلد ما، في حين يشير مفهوم التنافسية إلى قدرة البلد على تصريف منتجاته في ظل نمو مستمر للدخل وتوزيع عادل له. و عادة ما يشير مفهوم الميزة النسبية إلى بنية التجارة الدولية، المبنية على الفوارق الطبيعية لبلد ما " عمل، رأس مال، موارد طبيعية، موقع جغرافي،..."، بمعنى أن شكل اندماج بلد ما في الاقتصاد

يعده برنامج الأمم المتحدة للتنمية ' على أساس جملة من المؤشرات الفرعية. IDH) مؤشر التنمية البشرية¹

²Michèle Debonneuil et Lionel Fontagné, La Compétitivité, Op.Cit, P.14.

العالمي قائم على ما هو متاح له من العوامل، دون أي إشارة لاستراتيجيات الشركات والدول في تحقيق هذا الاندماج، بمعنى أن بلد ما، يمكن أن يرفع من حصته في الأسواق الدولية، إذا عرف كيف يبني قدراته الذاتية، حتى في ظل ندرة نسبية لعوامل الإنتاج.

من ذلك فإن كانت الميزة النسبية تعتمد على تخفيض الأسعار، من خلال استخدام عوامل إنتاج أقل تكلفة نسبياً، فإن الميزة التنافسية تركز على استخدام عوامل إنتاج متطورة ومدربة وبكفاءة فائقة. وإذا كانت الميزة النسبية تستند مثلاً إلى أجور منخفضة بسبب وفرة عنصر العمل، في ظل استخدام تقنيات كثيفة العمل، فإن التنافسية تقوم على رفع مستوى الإنتاجية في ظل أجور مرتفعة.

بالفعل أصبحت المزايا النسبية كوفرة نسبية للعوامل في ظل التطورات العالمية الراهنة، أكثر هشاشة و أقل أهمية في اندماج الدول في النظام العالمي للتجارة، فوفرة المواد الأولية مثلاً أصبحت مهددة بالتطور التكنولوجي، إذ يمكن إحلال مواد جديدة محل المواد الخام التقليدية، كما أصبحت وفرة العمل، مهددة بالانتقالات السريعة للأنشطة الاقتصادية، والموقع الجغرافي مهدد بانخفاض تكلفة النقل، وهكذا أصبحت الميزة النسبية غير كافية في اقتحام الأسواق العالمية وتحسين الظروف الاقتصادية المحلية، بل يتعين تطوير القدرات الذاتية لأجل ضمان اندماج كفوفاً في الاقتصاد العالمي أي تحسين الميزة التنافسية.

الميزة التنافسية لا تعني الميزة النسبية أي أن تحسين الأداء التجاري و الاقتصادي لا ينتج من انخفاض تكلفة عوامل الإنتاج بقدر ما ينتج من تحسن مستوى النشاط من جهة الجودة والتكلفة.

إذا أخذنا كل الملاحظات السابقة بعين الاعتبار يمكننا تقديم التعريف التالي للتنافسية الدولية: على أنها مجمل المؤسسات و السياسات و العوامل، التي تسمح باستخدام مبتكر و مستمر للقدرات الذاتية المحددة للإنتاجية في بلد ما، و التي تؤدي إلى زيادة في مستوى الدخل الحقيقي و إلى توزيع عادل له و إلى تحسن أداء الصادرات.

المطلب الثالث: أنواع التنافسية

يوجد العديد من التقسيمات و ذلك بحسب الغرض المتوخى من الاعتماد عليها في تقييم أداء الاقتصاد المحلي مقارنة بالاقتصاديات الأخرى.

1- التنافسية السعرية و التنافسية الهيكلية

في هذه الحالة فان تقسيم التنافسية على أساس طبيعة العوامل المؤثرة في الطلب على المنتجات المحلية فإذا كانت سعرية فنحن بصدد التنافسية السعرية و إذا كانت غير سعرية فالتنافسية هي هيكلية.

1-1- التنافسية السعرية

تشير إلى قدرة البلد على زيادة حصته في أسواق البيع، بعرض أسعار أقل من تلك التي يعرضها المنافسون، في هذه الحالة فإن البلد يعتبر أكثر تنافسية، إذا تمكن إما بزيادة نصيبه النسبي من

الصادرات، أو بتقليص وارداته من الأسواق الخارجية¹، يعني ذلك أن التنافسية السعرية، هي قدرة البلد على جذب الطلب " سواء كان داخليا أو خارجيا بالاعتماد على السعر".

في ظل اقتصاديات متميزة بالمنافسة التامة، وفي ظل ثبات الحركة الدولية لعوامل الإنتاج، وإذا كانت الاقتصاديات، كلها معرضة للمنافسة الخارجية، فإن مقارنة أسعار المنتجات بدلالة عملة واحدة، تكون كافية لتحديد تنافسية اقتصاد بلد ما مقارنة بالدول الأخرى، تستند هذه الفكرة على المدخل الكلاسيكي لسعر الصرف الحقيقي " نظرية السعر الوحيد"²، وفي البلد الذي تتوقف التكاليف فيه على الأجور، فإن نمو هذه الأخيرة بمعدل أكبر من معدل نمو إنتاجية العمل، سيؤدي إلى ارتفاع التكاليف، الأمر الذي يتطلب من الدولة، تعديل سعر الصرف الاسمي، أو إتباع سياسة انكماشية حتى تحافظ على تنافسياتها.

و بناء على نظرية السعر الوحيد، فإن سعر الصرف الحقيقي هو الأسعار النسبية الدولية، أو بتعبير آخر، هو قيمة الإنتاج المحلي بدلالة الإنتاج الأجنبي، ومن ذلك فإن كل تخفيض في قيمة العملة المحلية هو تخفيض لمعدلات التبادل الدولية. لإجراء كهذا اثرين:

1- أن الإنتاج المحلي أصبح سعره منخفض في الأسواق الدولية مقيما بالعملات الأجنبية، وهو ما يؤدي إلى زيادة تنافسية المنتجات المحلية.

2- أن القدرة الشرائية للمنتجات المحلية أصبحت ضعيفة ما يدل على إفقار المنتجين المحليين أمام المنتجين الأجانب، غير أن هذا الإفقار يمكن أن يعوض بتحسين مستوى الإنتاجية. إذا فافضل معيار للتنافسية الدولية هو الإنتاجية.

1-2- التنافسية الهيكلية

لا تمثل التنافسية السعرية كل تنافسية المنتج، فهذا الأخير يمكن أن يطلب إما لأنه ذي جودة عالية أو لأنه يلبي حاجة معينة، أو انه لا يوجد منتج آخر يمكن أن يحل محله، و هي كلها عوامل تنمي الطلب على المنتج على الرغم من أنها ليست سعرية³. من ذلك فالتنافسية الهيكلية على مستوى الاقتصاد ككل أو فرع النشاط، تشير إلى قدرة البلد على تحقيق نمو مستمر في حصص أسواقه الخارجية الناتجة من العوامل الأقل عرضة للتذبذب، ذات الطبيعة الهيكلية و التي تحقق هذا الهدف: المستوى التعليمي، البحث و التنمية ، بنية تحتية متطورة ، مؤسسات اسنادية متقدمة، نسيج صناعي متطور... كلها عوامل تحقق للبلد تنامي في دخله و تحسن في حصصه من الأسواق.

2- التنافسية الداخلية و التنافسية الخارجية

¹ Chakroun M , Les déterminants de la compétitivité internationale du secteur manufacturier tunisien : Un Modèle . xviii^{èmes} journées de l'association tiers-monde, TUNIS, les 30-31 mai 2002.. P.2.

² نظرية السعر الوحيد تنص على أنه، في ظل الفرضيات المنصوص عليها سابقا، يسود سعر واحد لكل المنتجات لما نعبر عن أسعارها بدلالة عملة

A. سعر الصرف في سوق البلد e بعمليتها المحلية و B و A في البلدين X سعر السلعة $P_{XA} = P_{XB}$ و P_{XA} و P_{XB} واحدة، أي

³ J.L Muchielli , la compétition : définitions, indicateurs et déterminant, Op.Cit, P:11.

في هذه الحالة فالمؤشر المعتمد هو مدى قدرة الدولة على النفاذ إلى مختلف الأسواق، فإذا كانت الأسواق محلية فالتنافسية هي داخلية و إذا كانت الأسواق خارجية فالتنافسية خارجية. يدور التحليل لما يتعلق الأمر بالتنافسية الداخلية حول نصيب الدولة من الأسواق الداخلية، و بالتالي فالمؤشر يدل على مدى تلبية الحاجات المحلية بالإنتاج المحلي، لذا فمتابعة تطور الطلب الداخلي و مدى قدرة الإنتاج على تلبيةه هو من ضمن المؤشرات الفرعية التي يمكن الاعتماد عليها في بناء مؤشر التنافسية الداخلية.

أما في حالة التنافسية الخارجية، فيتمحور التحليل حول مدى قدرة الدولة في الوصول إلى الأسواق الخارجية، و منه فالتحليل يتم على مرحلتين: في الأولى متابعة تطور التجارة الخارجية و في الثانية متابعة تطور نصيب الدول من الأسواق الخارجية.

التقسيم الأول و الثاني يقومان على تقسيم التنافسية حسب مدى تحسن نصيب الدولة من الأسواق، غير أن هذا يفترض عدم توازن الاقتصاد، أي وجود فائض في العرض (طاقات إنتاجية في بطالة). في هذه الحالة يصبح التنافس الدولي من اجل البحث عن توسيع أسواق البيع في الداخل أو في الخارج. لكن لو كان الاقتصاد في حالة توازن أو انه غير مرن، في هذه الحالة فان توسيع الأسواق يصبح شبه مستحيل حتى ولو توفرت الشروط التي يستند إليها التقسيمين السابقين. لذلك فنحن بحاجة إلى تقسيم يسمح بقياس التنافسية في حالة التوازن الاقتصادي أو عندما يكون الاقتصاد غير مرن، و في حالة توسيع طاقاته الإنتاجية.

3- التنافسية الكامنة والجارية¹

لبناء مؤشر للتنافسية يمكننا الاعتماد على مؤشرات ذات طبيعة ظرفية قصيرة الأجل، أو مؤشرات دالة على التنافسية و ذات طبيعة هيكلية. لذا يمكننا تقسيم التنافسية إلى تنافسية جارية و تنافسية كامنة. و يبين مؤشر التنافسية الجارية تحديد مدى قدرة الاقتصاد المحلي على النمو و الاندماج في المدى القصير، لذا فهو يعتمد على استقرار الوضع الاقتصادي و شروط أداء السياسات الاقتصادية: الحوكمة أو الشفافية....

الاعتماد على هذا المؤشر بمفرده لمعرفة مدى قدرة الاقتصاد التنافسية، قد يجر التحليل نحو الخطأ والتضليل، فهو لا يأخذ بعين الاعتبار شروط انطلاق كل الدول أو السياسات المعتمدة من أجل تحقيق هذه النتائج². فالدول التي قد تحقق دخلا وطنيا عاليا خلال فترة معينة قد لا يكون ذلك نتيجة تحسن في الهياكل أو في العوامل المؤثرة فيه و إنما نتيجة عوامل ظرفية. لذلك يتعين إكمال هذا المؤشر بمؤشر

¹ نأخذ مصطلحي التنافسية الجارية والكامنة من تعريف المعهد العربي للتخطيط.

² Jacquemin. A. Et L.R. Pench., Europe Competing in the Global Economy: Reports of the Competitiveness Advisory Group, American International Distribution Corporation, Williston 1997. Version française : Pour une compétitivité européenne : Rapports du Groupe Consultatif sur la Compétitivité, Bruxelles, De Boeck. In Michèle Debonneuil et Lionel Fontagné, La Compétitivité, La Documentation française. Paris, 2003 - ISBN : 2-11-005256-2. P.12.

آخر ذو طبيعة هيكلية. أي مدخل التنافسية الهيكلية الذي يركز على القدرات التي يملكها بلد ما و التي تحسن من مستوى تنافسيته و بالتالي فهذا المؤشر يركز على العوامل الهيكلية المؤثرة على التنافسية و يعبر عن مدى استدامة القدرة التنافسية.

هذا التقسيم يفيدنا كثيرا في مقارنة مختلف السياسات الوطنية بالسياسات في الدول الأخرى، فالسياسات الظرفية عادة ما يكون تأثيرها على التنافسية الجارية كسياسات الصرف أو التجارية.. في حين تؤثر السياسات الهيكلية على التنافسية الكامنة.

خلاصة المبحث الأول

إن تعريف التنافسية الدولية على أنها مجمل المؤسسات و السياسات و العوامل، التي تسمح باستخدام مبتكر و مستمر للقدرات الذاتية المحددة للإنتاجية في بلد ما، و التي تؤدي إلى زيادة في مستوى الدخل الحقيقي و إلى توزيع عادل له و تحسن أداء الصادرات. و التنافسية كقدرة يتعين تنشيطها، و كمؤشر للدلالة على مستوى أداء السياسات الاقتصادية في بلد ما يتعين مقارنتها ببقية الدول الأخرى.

والتنافسية يمكن أن تكون داخلية أو خارجية:

التنافسية الخارجية: تتمثل في مجمل العوامل الخارجية المؤثرة على عناصر الربح في المؤسسة:

- حجم الأسواق الخارجية و اتجاهاتها.

- سعر الصرف الاسمي.

- تكاليف النقل.

- التحولات التكنولوجية في الخارج.

- ...

التنافسية الداخلية، تأخذ مظهرين متلازمين: تنافسية جارية و كامنة تتأثر التنافسية الجارية

بالعوامل الظرفية على عكس ذلك تتأثر التنافسية الكامنة بالعوامل الطويلة المدى.

و عليه فالتنافسية هي محصلة تفاعل قوى ظرفية و هيكلية، داخلية و خارجية تترجم كزيادة في

الدخل الفردي الحقيقي و الحصص من الأسواق الخارجية و بالتالي فهي مفهوم ديناميكي، يعكس حركية

المجتمع في تفاعله مع العالم الخارجي. فيتعين على القوى الداخلية أن تكون قادرة على التكيف و تكيف

القوى الخارجية، فلا يكفي أن تنتج منتجا ذي جودة عالية، بل يتعين على القوى المؤثر على هذا المنتج أن

تتكيف مع الطلب العالمي، حتى تتوسع أسواقه.

المبحث الثاني: محددات التنافسية

بينت التعاريف السابقة للتنافسية مظهرين: تحسين المستوى المعيشي (النمو الحقيقي) وتحسين الأداء التجاري بصورة مستمرة، كما بينا أيضا أنهما هدفين للسياسة الاقتصادية، و بالتالي لا يمكن أن يكونا متناقضين، مما يدل على وجود علاقة أو على الأقل وجود تلازم بينهما، من ذلك يتعين علينا أولاً تحديد علاقة النمو بالتجارة الخارجية، ثم التطرق إلى مختلف محدداتها فيما بعد.

المطلب الأول: علاقة النمو الاقتصادي بالتجارة الدولية

لسنا بصدد البحث هنا عن محددات النمو الاقتصادي ومحددات التبادل الدولي، وإنما هو محاولة للتأكيد على علاقة النمو بالتجارة الخارجية، من خلال البحث عن مكانة التجارة الخارجية في نظرية النمو. حتى عهد قريب كانت هذه العلاقة غائبة لدى الاقتصاديين، فالنظرية السائدة في مجال التبادل الدولي، حتى الستينات من القرن 20، سواء في جانبها الكلاسيكي "قانون المزايا النسبية" أو النيوكلاسيكي "النظرية العوالمية" كانت تطبق على اقتصاد ساكن، و بالتالي فهي تبحث عن محددات التبادل، مبعده البحث عن عوامل النمو، بالفعل يتجه تخصيص كمية معطاة من عوامل الإنتاج في كل من الدول بالشكل الذي يحقق أقصى دخل ممكن، وذلك عند أسعار منتجات و عوامل الإنتاج معطاة أيضاً، مما يعني أن النمو الاقتصادي لا يتحقق إلا بتغيير كمية العوامل المعطاة من خارج النموذج. تعرض هذا الطرح للعديد من الانتقادات¹ بحكم أن النمو الاقتصادي أصبح محل اهتمام كل الدول منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، لذلك اتجهت الدراسات منذ ذلك الحين نحو البحث عن نظرية للنمو الاقتصادي، في ظل انفتاح خارجي. لتوضيح هذه العلاقة اعتمدنا على أربعة مداخل للتحليل: الأول كلاسيكي والثاني كينزي والثالث نيوكلاسيكي و في الأخير التحليل المعاصرة.

1- المدخل الكلاسيكي

الاقتصاديون الذين حاولوا تجديد التحليل الكلاسيكي اعتمدوا على أفكار الكلاسيك الرواد، فدور المنافذ الخارجية والتجديدات التقنية التي يمكن أن تساعد على إنتاج منتجات جديدة و وفورات الحجم و اثر التعلم من التبادل الخارجي على النمو الاقتصادي *effet éducatif du commerce extérieur sur la croissance économique* كلها كانت حاضرة لدى هؤلاء الكتاب. ويرجع الفضل إلى مينت Myint (1958) في صياغة نظرية من عنصرين حاضرين لدى تحليل سميث²، يتمثل الأول في دور الأسواق الخارجية في توسيع الإنتاج المحلي مما يسمح بتحقيق التشغيل الكامل لعوامل الإنتاج والقضاء على الاختلالات الداخلية الناتجة عن ضيق السوق المحلية. أما العنصر الثاني فيتمثل في آثار التجارة الخارجية على الإنتاجية والتجديد التقني.

¹ توماس سنتش نقد نظريات الاقتصاد العالمي، مركز الأبحاث والدراسات الاشتراكية في العالم العربي، ترجمه عبد الإله النعيمي، دمشق، 1990.
² - Duc.Loi Pham. Le Commerce Extérieur, Op.Cit, P.199.

في 1961 قدم هنري دونيس Denis . H نظرية المنافذ المسبقة¹ débouches préalables مفادها أن استمرار تطور الدول الرأسمالية يتوقف على تجديد فرص الاستثمار ذات الطبيعة المستقلة. التي ترتبط بدورها بالطلب المعبر عنه بصورة مسبقة و مؤكدة في الأسواق الخارجية.

و في نفس سياق التحليل الكلاسيكي حاولت نظرية دور حياة المنتج(فرنون1966) إعطاء ديناميكية لنظرية التجارة الدولية، من خلال انتقال النمو الاقتصادي دوليا حسب المراحل التي يمر بها المنتج، ففي المراحل الأولى من حياة المنتج ينتقل النمو إلى الدول التي يقترب فيها الدخل من الدول المجددة أي التي يظهر فيها المنتج و في المراحل الأخيرة من حياة المنتج يتجه النمو إلى الدول النامية².

أما بيكرمان Beckerman فقدم نموذجا يربط بين التجارة الخارجية و الإنتاجية، فإذا حقق بلد ما أسعار نسبية دولية مناسبة، سيؤدي هذا إلى زيادة صادراته، مما يشجع المستثمرين على توسيع استثماراتهم و هو ما يساعد على انتشار التقدم التقني و منه ارتفاع مستوى الإنتاجية.

الملاحظ على هذه التحاليل أنها تقيم علاقة بين النمو الاقتصادي و التجارة الخارجية، لكنها لم تبين محددات التجارة الخارجية ذاتها أي أنها لم تهتم ببنية التجارة الدولية، بمعنى هل أن كل بنيات التجارة الدولية تستطيع تحقيق النمو، ففي التحليل الأول و الثاني و الرابع لا نجد أي تفسير لسبب توسع صادرات البلد أو لماذا تنخفض أسعار صادراته، مما يدل على أن محددات توسع الصادرات هي محددات خارجية، أما في النموذج الثالث فان محددات النمو الاقتصادي في الدول الغير مجددة، هو العالم الخارجي، باعتبار أن النمو المحقق في الأولى ينتج من حركة راس المال من الدول المجددة إليها.

2- المدخل الكينزي

في الواقع لا يبحث التحليل الكينزي، في مجال التجارة الخارجية عن محددات هذه الأخيرة بقدر ما يبحث عن أثارها على التوازن الداخلي الكلي، و يظهر ذلك من خلال مضاعف التجارة الخارجية. فنمو الصادرات بصورة مستقلة عن الدخل تؤدي إلى ارتفاع هذا الأخير من خلال المضاعف، غير أن وجود ميل حدي للاستيراد سيؤدي إلى تثبيط الآثار التنموية الناتجة من نمو الصادرات، الأمر الذي يجعل قيمة المضاعف اقل في الاقتصاد المفتوح مقارنة بالحالة التي يكون فيها في حالة عزلة عن العالم الخارجي. من ذلك فان مدى تأثير نمو الطلب الخارجي(الصادرات) بصورة مستقلة، على الدخل متوقف على الميل الحدي لاستهلاك السلع المحلية، على حساب الميل الحدي للاستيراد و منه على مدى التسرب(الطلب على الواردات). لكن الواقع أن طلب بلد ما هو صادرات البلد الآخر، و بالتالي فعند توسع صادرات بلد ما سيؤدي ذلك إلى حث النمو في الدول الأخرى بسبب الميل الحدي للاستيراد و هكذا نكون

¹ Denis. H. Le Role Des Debouches Prealable Dans La Croissance Economique De l'Europe Occidentale Et Des Etats Unis D'amerique 1961, Cahiers De L'I.S.E.A. Série P, N°5, Mai. In Duc.Loi Pham,, Le Commerce Extérieur, Op.Cit, P.199.

² Vernon. R, International Investment And International Trade In The Product Cycle, 1966, Quaterly Journal Of Economics, Mai, In Duc.Loi Pham, Le Commerce Extérieur, Op Cit , P,199

أمام أفعال و ردود أفعال، غير أن أهمية هذه الموجات المتعاقبة من الطلب الخارجي تنتهي إلى التآكل إلى أن تنعدم لان الميول الحدية للاستيراد هي دوما اقل من الوحدة¹.
و بالتالي فان فائض ميزان العمليات الجارية محبذ و حاث على النمو، لكنه اقل مما لو كان هذا النمو في الطلب آت من الداخل. اثر هذا الفائض على النمو متوقف على الميل الحدي لاستهلاك السلع المحلية، و على الميل الحدي للاستيراد في البلد المعنى و الدول الأخرى.

3- التحليل النيوكلاسيكي

ترجع نماذج النمو النيوكلاسيكية في حالة الاقتصاد المفتوح، إلى عوامل خارجية ناتجة إما من زيادة أحد عوامل الإنتاج (العمل أو رأس المال) أو من تغير تقني². و الطريقة المتبعة هي التحليل المقارن الساكن، حيث يتم مقارنة وضعيتين متتابعتين قبل وبعد تغير أحد العوامل السابقة. فعندما ينمو أحد عوامل الإنتاج أو يظهر تقدم تقني في القطاع التصديري سيؤدي إلى نمو إنتاج القطاع هذا، و من ذلك تتغير بنية الإنتاج ككل، و في ظل ثبات حدود التبادل الدولية، سيؤدي ذلك إلى نمو التجارة الدولية و منه تحسن مستوى الرفاهية المعبر عنها بانتقال منحنيات السواء الاجتماعية. أما إذا كان البلد صغير (ضعف مرونة الطلب على الصادرات و درجة انفتاح كبيرة)، حيث تؤدي إلى زيادة الإنتاج إلى زيادة الصادرات و منه انخفاض اسعارها و بالتالي تدهور حدود التبادل الدولية مما يترتب عنه تدهور في مستوى الرفاهية (حالة النمو المفقر)³.

4- التحاليل المعاصرة

نشهد منذ الثمانينات تزاوجا بين نظرية التجارة الخارجية في ثوبها الجديد (النظرية الجديدة في التجارة الدولية)⁴ ونظرية النمو الذاتي (الداخلي)⁵، الذي يظهر في الاعتماد على مبدئين في التحليل: الوفورات الخارجية والمنافسة الغير كاملة، فهذان المبدآن يسمحان من جهة بتفسير التحولات الهيكلية في التجارة الخارجية "تطور التجارة في داخل فرع النشاط" ومن جهة أخرى بتبيين دور التجديد و التقدم التكنولوجي في النمو الاقتصادي كعوامل داخلية.

في هذا السياق إذا كان توسع القطاع الصناعي (زيادة عدد المؤسسات) يؤدي إلى تدعيم الآثار الخارجية للمعرفة، و منه تحسن معدل النمو، فإن التجارة الخارجية كتوسع في الأسواق تؤدي إلى توسع

¹ Lecaillon.J. analyse macro-economique, edition cujas, Paris, 1969. P.p.260-267.

² يمكن أن يأخذ التطور التقني عدة أشكال: تطور تقني مخفض للعمل و ينظر إليه كزيادة عرض العمل. او تطور تقني مخفض لرأس المال و ينظر إليه كزيادة عرض رأس المال، أو تطور تقني محايد و ينظر إليه كزيادة كلا العاملين.

³ Lindert. H.P Et Kindelberger. C.P, Economie Internationale, 7^{eme} Edition, Economica, Paris, 1983, Pp.101-118.

⁴ تتمثل في مجمل النماذج التي حاولت تفسير التجارة الدولية (التجارة بين الفروع و التجارة في داخل الفرع الواحد)، في إطار فرضيات أكثر واقعية من النظريات الكلاسيكية و النيوكلاسيكية (تفترض أسواق لا تتميز بالمنافسة التامة و تحقق الشركات وفورات داخلية و خارجية).

⁵ على عكس النموذج النيوكلاسيكي، ترجع النمو إلى عوامل داخلية و تركز أساسا على دور المعرفة في النمو.

أكبر للقطاع، كما تعمل أيضا على توسيع حقل الآثار الخارجية للمعرفة) بحكم اتصال الباحثين ببعضهم البعض) مما يحسن معدل النمو بشكل كبير¹.

و بالنسبة لكتاب آخرين، إذا كانت المعارف لا تنتشر بشكل تام دوليا، فإن الميزة النسبية تتجه إلى أن تصبح متغير داخلي. بالفعل إذا كانت إنتاجية القطاع التصديري في التحليل الريكاردي تتوقف على رصيد المعارف و الخبرات التي يتمتع بها القطاع المعني في البلد المعني، فإن كل بلد يراكم هذه المعارف أي المعارف المتعلقة بتخصصه، أكثر من غيره عند توسع التبادل بينهما، مما يجعل كل بلد يتوقع على تخصصه، أي أن توسيع التبادل يؤدي إلى مراكمة أكبر للمعارف و هذه الأخيرة تؤدي بدورها إلى تعميق التخصص. وبقدر ما يتعمق التخصص بقدر ما يزداد النمو. إذا بتفاعل التقدم التقني مع المزايا النسبية تتجه هذه الأخيرة إلى أن تصبح متغير داخلي².

المطلب الثاني: نماذج محددات التنافسية الدولية

تعتمد أغلب نماذج محددات التنافسية على نظرية بورتر المتعلقة بالتنافسية الدولية لذلك سنحاول أولا التعرض إلى هذه النظرية .

1- نظرية بورتر³

تقوم نظرية بورتر في مجال محددات الميزة التنافسية الدولية، على ما عرف عنه بماسة الصناعة التي تتكون من 4 أطراف، الموارد والطلب و مدخلات الإنتاج و إستراتيجية الشركات، حيث تتفاعل هذه العناصر الأربعة مع بعضها بشكل ديناميكي، و ضعف أي عنصر من هذه العناصر يضعف الماسة ككل. و منه تتوقف الميزة التنافسية الدولية على العوامل التالية:

1-1- الموارد

تصنف الموارد إلى خمسة (5) مجموعات:

- الموارد البشرية: الأفراد، المستوى التكويني، الكلفة، شروط العمل..
- الموارد المادية: وفرتها، نوعيتها، كلفة العقار والماء و المواد الخام،....
- الموارد المعرفية: المعرفة التقنية والعلمية، المتوفرة في الجامعات، و مراكز البحوث، بنوك المعلومات.
- الموارد الرأسمالية: حجم وكلفة رؤوس الأموال المتاحة لتمويل المشاريع
- البنية التحتية: نوعية وكلفة الهياكل المتاحة، و أنظمة النقل والاتصال و الصحة والسكن والمؤسسات الثقافية بشكل عام تتمثل في كافة العناصر التي تحدد نوعية الحياة من البلد المعني.

¹ Aghion, P et Howit, P, théorie de la croissance endogène, dunod, Paris,2000, P, 397.

² ⁴ Ibid, P,406.

³ Porter. M.E, L'avantage concurrentiel des nations, Op.Cit, P.77-140.

إن وفرة عامل من هذه العوامل لا يدل بالضرورة على تمتع البلد بميزة تنافسية، فمثلا هناك العديد من الدول التي تتمتع بموارد مادية معينة لكن استغلالها لا يمنحها أي ميزة تنافسية، و في الحالات التي تتمكن من استغلالها بشكل تنافسي يتعين على البلد التكيف بصورة مستمرة لمواكبة التغيرات التكنولوجية، فتغير هذه الأخيرة يؤثر بشكل كبير على أسعار الموارد المادية. من ذلك ففي مجال الميزة التنافسية، ليس المهم سهولة الوصول إلى الموارد وإنما القدرة Apptitude على استغلالها بشكل كفاء.

الموارد السابقة يمكن تصنيفها إلى موارد أولية " الموارد الطبيعية، المناخ، الموقع الجغرافي، اليد العاملة الغير مؤهلة، التحويل من المدى المتوسط والطويل " و إلى موارد معقدة complexe "بنية تحتية، طرق، مواصلات، اتصالات" يد عاملة مؤهلة" مهندسين "

الموارد الأولية، عادة ما تكون هبة يتمتع بها البلد، و يمكن الحصول عليها باستثمارات ضعيفة. لم تعد هذه الموارد عامل أساسيا لهذه المنافسة، وفي حالة قيام ميزة تنافسية على أساس هذه الموارد فلا تطول مدتها. غير أن ذلك لا يعني عدم أهميتها في صناعة تنافسية بلد ما، ففي غالب الاحيان يتم الحصول على الموارد المعقدة انطلاقا من الموارد الأولية.

الموارد المعقدة بدورها يمكن تصنيفها إلى مجموعتين فرعيتين: موارد جنيصة و تتمثل في: شبكة الطرق، السوق المالية، سكان نشيطين ذوي مستوى تكويني وتعليمي عالي.

والموارد الخاصة spécifique "مثلا يد عاملة تملك مهارات خاصة، بنية تحتية خاصة، معارف و مهارات خاصة، حرف ومهن معينة.

للحصول على ميزة تنافسية تلعب الموارد الخاصة دورا حساسا في ذلك، أكثر من الموارد العامة.

1-2- الطلب

يعتبر الطلب الداخلي العامل المحدد الثاني للتنافسية الدولية، فله أثر ساكن متمثلا في وفورات الحجم، و آخر ديناميكي، باعتباره ينظم ويحفز على التطور التقني والتجديد في المؤسسات، من ذلك فالطلب يؤثر على التنافسية من جهة حجمه ومن جهة بنيته.

أ- **حجم الطلب الداخلي:** من هذه الزاوية فان سعة حجم الطلب تساعد المؤسسات على تحقيق وفورات خارجية مما يحقق لها تنافسية أكبر في الأسواق الخارجية.

ب- **بنية الطلب :** إذا كان الطلب شديد التنوع وتمكنت الشركات المحلية من التكيف مع هذا التنوع، فانه يمنحها تفوقا أو ميزة تنافسية أمام منافسيها في الأسواق المحلية، وذلك بسبب القرب من المستهلك جغرافيا وثقافيا.

1-3- الصناعات الأمامية والمشابهة¹ Industries Amont et Apparentée

- يقصد بالصناعات المتشابهة ، الصناعات التي تشترك في بعض أنشطة سلسلة القيم "مثلا : اجهزة الفيديو والتلفزيون ، تشترك في صناعة بعض البنيات وفي توزيعها وصيانتها أو الصناعات التي تتكامل أنظمتها مثلا الحاسوب والبرامج.

إذا كانت الصناعات الأمامية ذات ميزة تنافسية عالية، فانها تمنح للصناعات الخلفية مزايا بعدة أشكال مختلفة: فيمكن أن تمونها بأسعار و بجودة منافسة أو بسرعة أو بصورة تفضيلية أو بتكلفة اقل إذا كانت هذه الصناعات الأمامية قريبة من الصناعات الخلفية-نظام التخزين في الوقت المناسب. عادة ما يؤدي وجود الصناعات المشابهة إلى ظهور صناعة ذات قدرة تنافسية عالية، فالصناعات المشابهة عادة ما تتقاسم نفس الموقع وترتبط مع بعضها البعض بتحالفات في مجال التجديد والتجارة، وفي غالب الأحيان يولد نجاح صناعة ما طلب جديد على منتجات وخدمات مكملة تنتجها مؤسسات أخرى شبيهة.

1-4- المنافسة بين المؤسسات في داخل القطاع

حسب بورتر porter المؤسسات الناجحة هي التي تواجه منافسة داخلية حادة، فبقدر ما تزداد حدة المنافسة، بقدر ما تسعى المؤسسة إلى التجديد وتخفيض التكاليف، وتحسين نوعية منتجاتها واكتشاف سبل وطرق إنتاجية جديدة، وهذه كلها عوامل تؤهل المؤسسة لمنافسة المؤسسات الأجنبية الأخرى. تعمل هذه المحددات كنظام ديناميكي متكامل، حيث تتفاعل كلها مع بعضها البعض، و يؤثر كل واحد و يتأثر بالمحددات الباقية، ومن ذلك يتعين ان تكون كلها ملائمة حتى تتمكن الدولة من تحقيق ميزة تنافسية ديناميكية بشكل مضطرد، لكن عندما تكون هذه المحددات غير محفزة لاستمرارية الميزة التنافسية للصناعة تؤدي إلى تآكلها وتدهورها، فالميزة التنافسية قد تتدهور في صناعة إذا تدهورت المهارات البشرية، أو مراكز البحث العلمي والتكنولوجي. إلى جانب هذه المحددات الأربعة نجد محددين آخرين يضيفهما بورتر: الصدفة و الدولة.

1-5- دور الدولة

يمكن أن تؤثر الدولة إيجابا أو سلبا على مختلف المحددات الأربعة السابقة، مما يؤدي إلى تغير الميزة التنافسية أو تشكيلها. فالدولة يمكن أن تؤثر من خلال سياساتها كإعانات أو السياسة المالية والنقدية والتعليمية.. على مختلف الصناعات من خلال التأثير على هذه المحددات، مثلا تؤثر السياسة التكنولوجية من خلال تحمل الدولة لأعباء البحث الأساسي وبعض أعباء البحث التطبيقي في الصناعات الأمامية أو الصناعات المشابهة.

1-6- الصدفة

تمثل الصدفة مجمل الأحداث التي تأتي في سياق الظروف التي عاشها البلد و التي لا تستطيع المؤسسات التحكم فيها. تؤدي هذه الأحداث العشوائية إلى إعادة توزيع الموقع التنافسي للمؤسسة. يذكر بورتر على الخصوص:

- التحولات التكنولوجية و الاختراعات الكبرى.
- التغيرات الكبرى للأسعار و لسعر الصرف.

- الحروب وأثرها على الصناعات.

- القرارات السياسية و الاقتصادية.

الدول التي تملك ماسة صناعية ملائمة هي التي تستطيع توظيف هذه الأحداث في صالح تنافسيتها.

وهكذا يقترح بورتر نظاما كاملا، تتفاعل فيه هذه الستة عوامل، مكونة بذلك الميزة التنافسية، وتشكل هذه الماسة الصناعية أيضا أداة لمعرفة التطور المستقبلي للميزة التنافسية، فبنية الماسة و حركيتها هي التي تحدد فيما لو كانت التكنولوجيا أو الأحداث العشوائية أو السياسة الاقتصادية قادرة على توليد صناعة تنافسية أم لا، كما تؤثر خصائص هذه الماسة على ديمومة الميزة التنافسية الحاضرة.

2- نموذج برنكمان¹ Brinkman

في هذا النموذج تقسم محددات التنافسية إلى محددات داخلية وأخرى خارجية، تتمثل المحددات الداخلية في وفرة الموارد، و التكنولوجيا و الإنتاجية، و خصائص المنتج، و وفورات الحجم و كلفة تسويق المنتج، و السياسات الاقتصادية أما العوامل الخارجية فتتمثل في معدل الصرف وظروف السوق الدولية و الاتفاقات الدولية وكلفة التنقل الدولية.

3- التنافسية الدولية و المرونات الدخلية و السعرية²

نكتب دالتي الطلب على الصادرات المحلية و الطلب الداخلي على الواردات الأجنبية.

$$M_d = g\left(M, \frac{P_M}{P_X}, t\right) \quad X_d = f\left(M^*, \frac{P_M^*}{P_X}, t\right)$$

X_d : الطلب الخارجي على الصادرات المحلية (حجم الصادرات).

M_d : الطلب الداخلي على الواردات (حجم الواردات).

$\frac{P_M^*}{P_X}$: السعر النسبي لأسعار الواردات الأجنبية بالنسبة لسعر الصادرات المحلية. يسمح هذا السعر

بمعرفة مدى قدرة السلع المحلية على النفاذ إلى الأسواق الأجنبية و يمثل سعر الصرف الحقيقي.

$\frac{P_M}{P_X}$: السعر النسبي للواردات المحلية بالنسبة للسعر الداخلي المحلي. يسمح بمعرفة مدى قدرة

السلع المحلية على منافسة السلع الأجنبية في الأسواق المحلية.

M^* : إجمالي واردات الدول الأجنبية من السلع المحلية.

M : إجمالي الواردات المحلية.

¹ Brinckman. G, The competitiveness position of Canada agriculture. Canadian journal of agriculture economics.1987.. In L. Lachaal, La Compétitivité : Concepts, Définitions Et Applications, Op.Cit, P.31.

² Mzoughi Najeh, Performances Commerciales d'une Economie Avec Changement De Structure : Cas De La Tunisie- U.E Communication Pour Le Colloque Du GDR "Economie Et Finance Internationales Quantitatives". Ouverture Economique Et Développement. Les 23 Et 24 Juin 2000 A Tunis. 15/5/2000.

نكتب معادلات التجارة الخارجية

$$X_d = A \cdot M^{*\alpha_x} \cdot \left(\frac{P_M^*}{P_X^*} \right)^{\beta_x} \cdot e^{t \cdot \gamma_x} \quad M_d = B \cdot M^{cm} \cdot \left(\frac{P_M}{P_X} \right)^{\beta_m} \cdot e^{t \cdot \gamma_m}$$

A و B ثوابت تلخص مجمل الشروط الابتدائية.

t^{γ_x} و t^{γ_m} يلخص تطور بقية العوامل الأخرى المؤثرة على الأداء.

(α_x, α_m) المرونات الداخلية للطلب على الصادرات و الواردات المحلية

(β_x, β_m) المرونات السعرية للطلب على الصادرات و الواردات المحلية

نكتب معدلات نمو M_d و X_d ، و بوضع $\lambda_x = \log A$ و $\lambda_m = \log B$

$$\log X_d = \alpha_x \cdot \log M^* + \beta_x \cdot \log \left(\frac{P_M^*}{P_X^*} \right) + \gamma_x \cdot t + \lambda_x$$

$$\log M_d = \alpha_m \cdot \log M + \beta_m \cdot \log \left(\frac{P_M}{P_X} \right) + \gamma_m \cdot t + \lambda_m$$

نكتب معادلة تغطية الواردات الحقيقية بالصادرات الحقيقية.

$$(3) \dots \dots \dots T_c = \frac{X_d}{M_d} = \frac{A \cdot M^{*\alpha_x} \cdot \left(\frac{P_M^*}{P_X^*} \right)^{\beta_x} \cdot e^{t \cdot \gamma_x}}{B \cdot M^{cm} \cdot \left(\frac{P_M}{P_X} \right)^{\beta_m} \cdot e^{t \cdot \gamma_m}}$$

و نكتب نسبة نمو T_c على شكل لوغاريتمي:

$$\log T_c = \log X - \log M = (\lambda_x - \lambda_m) + t(\gamma_x - \gamma_m) + (\alpha_x \log M^* - \alpha_m \log M) + \left(\beta_x \log \left[\frac{P_M^*}{P_X^*} \right] - \beta_m \log \left[\frac{P_M}{P_X} \right] \right)$$

و بوضع: $\lambda = \lambda_x - \lambda_m$

$$\gamma_x - \gamma_m = \gamma$$

$$\log T_c = t_c$$

$$\log M^* = m^*$$

$$\log M = m$$

$$\log \left[\frac{P_M^*}{P_X^*} \right] = P^*$$

$$(4) \dots \dots \dots t_c = \lambda + t\gamma + (\alpha_x m^* - \alpha_m m) + (\beta_x P^* - \beta_m P) \quad \text{فان} \quad \log \left[\frac{P_M}{P_X} \right] = P$$

النموذج السابق يبين أن تحسن الميزان التجاري (ارتفاع معدل التغطية) يتوقف على:

أ- المرونات الداخلية:

بتثبيت المرونات السعرية (β_x و β_m) و بقية العوامل الأخرى ينتج أن t_c يتأثر بـ $\alpha_x \cdot m^* - \alpha_m \cdot m$

بوضع $m^* - m = m_c$ فان $m = m^* - m_c$ إذا: $\alpha_x \cdot m^* - \alpha_m \cdot m = [\alpha_x m^* - \alpha_m (m^* - m_c)] = (\alpha_x - \alpha_m) m^* - \alpha_m m_c$

و بوضع $\alpha_x \geq 0$ و $\alpha_m \geq 0$ فان اتجاه تغير الميزان التجاري t_c يتوقف على العلاقة بين α_x و α_m و m_c .

إذا كان $\alpha_x > \alpha_m$ و $m^* > m$ ($m_c > 0$) فإن $t_c > 0$ أي تحسن الميزان التجاري.

معنى ذلك أن تحسن نصيب البلد من الأسواق الأجنبية، مقارنة بنمو نصيب الدول الأجنبية من أسواقه المحلية، يشترط أن تكون المرونة الدخلية على صادرات البلد أكبر من المرونة الدخلية على وارداته و أن معدل نمو الطلب على صادراته m^* أكبر من معدل نمو الطلب على وارداته m .
لذا يكون مفيدا للدول الصغيرة نموا في الدول الكبرى، خاصة لما يتعلق الأمر بالمنتجات التي تطلبها أسواق هذه الدول، و إذا قبلنا أن المنتجات التي يتميز الطلب عليها بمرونة دخلية كبيرة هي المنتجات كثيفة المحتوى التكنولوجي، فسيكون من مصلحة الدول النامية تطوير الفرع الذي ينتج هذه المنتجات.

ب - المرونات السعرية

بتثبيت المرونات الدخلية و بقية العوامل الأخرى ($\alpha_x m^* = \alpha_m m$) و $t\gamma = 0$ و $\lambda = 0$.

فان t_c يتوقف على المرونات السعرية و الأسعار النسبية أي أن $t_c = (\beta_x P^* - \beta_m P)$

1- إذا كان $\beta_m = 0$ مرونة الطلب السعرية على الواردات المحلية معدومة "حالة الدول الصغيرة" فان t_c يتوقف على p^* و β_x أي على تطور معدل الصرف الحقيقي و على مرونة الصادرات السعرية.
2- إذا كان $\beta_m = \beta_x$ فان t_c يتوقف على p و p^* أي على الأسعار النسبية المحلية و معدل الصرف الحقيقي.
نحاول في مايلي تحديد العوامل التي تسمح بزيادة حصص البلد من الأسواق الخارجية مقارنة بحصصه في الأسواق الداخلية لكن قبل ذلك نود أن نبدي الملاحظتين البسيطتين التاليتين:

$P^* = \log \frac{P^* M}{P X}$ يدل ارتفاع P^* على تحسن التنافسية السعرية للبلد المعني في الأسواق الخارجية) تحسن التنافسية الخارجية).

2- $P = \log \frac{P M}{P X}$ كلما ارتفع P كلما دل ذلك على تحسن تنافسية السلع المحلية في الأسواق المحلية مقارنة بالسلع الأجنبية (تحسن التنافسية الداخلية).

إذا النسبة $\frac{P^*}{P}$ تدل على علاقة تنافسية السلع المحلية في الأسواق الأجنبية و في الأسواق المحلية. ومنه فكلما ازدادت هذه النسبة كلما دل ذلك على تحسن نصيب البلد المحلي من الأسواق الخارجية مقارنة بنصيبه في الأسواق الداخلية.

من العلاقة (4) نحسب التنافسية الخارجية P^*

$$P^* = t_c - [\lambda + t.\gamma + \alpha_x . m^* - \alpha_m m - \beta_m . P] / \beta_x$$

نفرض أن التنافسية الداخلية ثابتة أي أن $P=0$

$$P^* = t_c - [\lambda + t.\gamma + \alpha_x . m^* - \alpha_m m] / \beta_x$$

بنفس الطريقة من العلاقة (4) نحسب p و نفرض أن التنافسية الخارجية ثابتة أي أن $P^*=0$:

$$P = t_c - [\lambda + t.\gamma + \alpha_x . m^* - \alpha_m m] / \beta_m$$

نحسب $\frac{P^*}{P}$

$$\frac{P^*}{P} = \frac{\beta_m}{\beta_x} \Rightarrow P^* = P \cdot \frac{\beta_m}{\beta_x}$$

معنى ذلك أن تحسن التنافسية الخارجية يتطلب :

- ارتفاع p: أي ارتفاع أسعار الواردات بمعدل أكبر من أسعار السلع المنافسة للواردات. أو بتعبير آخر ضعف معدل التضخم المحلي مقارنة بمعدل التضخم في الخارج أو ضعف تنافسية السلع الأجنبية في الأسواق المحلية.

$\beta_m \geq \beta_x$ - بمعنى أن تكون مرونة الطلب على الواردات أكبر من مرونة الطلب على الصادرات. مما تقدم يتبين لنا أن تحسن التنافسية يتوقف على الفروقات في معدلات التضخم وفي مرونة الطلب السعرية.

النموذج السابق يبين أن التنافسية الخارجية تتأثر بعوامل سعرية فقط (المرونة)، غير أن هنالك عوامل أخرى (بإخصها I^m و I^x). تؤثر على التنافسية: النوعية، الجودة،

نفرض ان هذه العوامل الأخيرة تتمثل في الاستثمار I والبحث والتنمية (التطوير) R_d . لذلك سنكتب

علاقات الصادرات و الواردات على الشكل التالي¹:

$$X = A \cdot M^{\alpha_x} \left(\frac{P_M^*}{P_X^*} \right) R_D^{e_x} \cdot I^x$$

$$M = A \cdot M^{\alpha_m} \left(\frac{P_M}{P_X} \right) R_D^{e_m} \cdot I^m$$

e_m و e_x : درجة حساسية الصادرات والواردات للبحث والتنمية (التطوير). يمكن النظر إليها

كمرونة الصادرات و الواردات إلى الإنفاق على مجال البحث و التنمية.

I_m و I_x : درجة حساسية الصادرات والواردات للاستثمار. يمكن النظر إليها أيضا كمرونة

الصادرات و الواردات إلى الاستثمار.

نكتب التغير النسبي للصادرات و الواردات على الشكل \log ونستنتج $\log tc$.

$$\log Tc = \log X - \log M$$

$$= \lambda + \left[\alpha_x \log M^* + \beta_x \log \left(\frac{P_M^*}{P_X^*} \right) + e_x \cdot \log R_D + I_x \log I \right] - \left[\alpha_m \cdot \log M + \beta_m \cdot \log \left(\frac{P_M}{P_X} \right) + e_m \cdot \log R_D + I_m \log I \right]$$

$$tc = \lambda + \alpha_x \log M^* + \beta_x \log \left(\frac{P_M^*}{P_X^*} \right) - \alpha_m \cdot \log M - \beta_m \cdot \log \left(\frac{P_M}{P_X} \right) + (e_x - e_m) \cdot \log R_D + (I_x - I_m) \log I. \quad (5)$$

بالإضافة للاختصارات المعتمدة سابقا، و بوضع $(e_x - e_m) = e$ التي تمثل درجة حساسية الميزان

التجاري للبحث و التنمية.

و $(I_x - I_m) = I$ التي تمثل درجة حساسية الميزان التجاري للاستثمار.

$$r_d = \log R_D \quad \text{و}$$

$$I_i = \log I \quad \text{و}$$

العلاقة (5) يمكن إذا كتابتها على الشكل المختصر التالي:

$$t_c = \lambda + \alpha_x \cdot m^* - \alpha_m \cdot m - \beta_x \cdot P^* - \beta_m \cdot P + e \cdot r_d + I \cdot I_i$$

$$t_c = \lambda + (\alpha_x - \alpha_m) \cdot m - \beta_x \cdot P^* - \beta_m \cdot P + e \cdot r_d + I \cdot I_i$$

¹ ibid

إذا قبلنا أن تنافسية البلد الداخلية هي نفسها التنافسية الخارجية، أي أن $P^* = P$ و بفرض أن نمو الطلب على الواردات المحلية يعادل نمو الطلب على الصادرات المحلية أي أن $m^* = m$ فان:

$$t_c = \lambda + (\alpha_x - \alpha_m)m - (\beta_x - \beta_m)P + e.r_d + I.I_i$$

و بالتالي فان $t_c = 0$ يستلزم

$$\lambda + (\alpha_x - \alpha_m)m - (\beta_x - \beta_m)P + e.r_d + I.I_i = 0$$

$$P = \frac{\lambda + (\alpha_x - \alpha_m)m + e.r_d + I.I_i}{(\beta_x - \beta_m)}$$

إذا تتوقف التنافسية السعرية على:

- الفرق في المرونات الداخلية $(\alpha_x - \alpha_m)$ فكلما كان كبير كلما كانت التنافسية كبيرة.
- الفرق في المرونات السعرية $(\beta_x - \beta_m)$ فكلما كان ضعيف كلما كانت التنافسية كبيرة.
- مستوى الإنفاق على البحث و التنمية و على الاستثمار و على درجة حساسية الميزان التجاري لكل من الاستثمار و البحث و التطوير $e.r_d + I.I_i$ فكلما كانا كبيرين كلما كانت التنافسية كبيرة.

إذا قبلنا أن المرونات تتأثر بالعوامل الهيكلية باعتبارها تعبير عن تصرفات المتعاملين في مختلف الأسواق، فان التنافسية وفق هذا النموذج تتأثر بكل العوامل الهيكلية المؤثرة عليها.

4- نموذج يربط بين التنافسية السعرية وكفاءة أداء الصادرات¹

• دالة الصادرات (التنافسية كتوسع في حجم الصادرات)

حجم الطلب العالمي على صادرات البلد المعني (D)، متوقف على سعر الصرف الحقيقي (μ) و معدل نمو الدخل الوطني (y) في الدول الأجنبية. أي أن $D = D(\mu, y^*)$. الشكل المختصر للعلاقة السابقة في:

$$D = \mu^\epsilon \cdot y^{*\eta}$$

$$\mu = \frac{eP^*}{P} \text{ (سعر الصرف الحقيقي) و منه فان}$$

e سعر الصرف الاسمي

P^* سعر السلع المحلية في الخارج بعملة البلد الأجنبي.

P السعر المحلي في الداخل بالعملة الوطنية.

Y^* الناتج المحلي الإجمالي في الدول الأجنبية التي يتعامل معها البلد المعني.

$$\frac{dD}{D} = \epsilon \left[\frac{d.e.P^*}{e.P^*} - \frac{dP}{P} \right] + \eta \frac{dy^*}{y^*} \text{ نكتب التغير النسبي للطلب الأجنبي (صادرات البلد المعني).}$$

¹ A. Bourgain O. Cardì P. Pieretti, Compétitivité et productivité globale des facteurs, Le Cas Des Branches Marchandes Luxembourgeoises. Cellule De Recherche En Economie Appliquée (CREA) Du Centre De Recherche Public- Gabriel Lippmann Document De Travail N° 01-6 Août 2001.

إذا فنمو الصادرات متوقف على سعر الصرف الحقيقي (العلاقة بين نمو الأسعار الداخلية و الخارجية) و على نمو الداخل الوطني بالإضافة إلى المرونات الداخلية و السعرية (بيننا هذه الأخيرة من خلال النموذج السابق).

• التنافسية السعرية و أداء الصادرات

إذا قبلنا أن التنافسية كتعبير عن أداء الصادرات و أن هذا الأداء يتوقف على العلاقة بين أسعار البيع في الخارج و تكلفة إنتاج السلع المحلية في الداخل. يمكننا التعبير إذا عنها كما يلي:

$$I = \frac{eP^*}{C}$$

حيث eP^* أسعار السلع المحلية في أسواق الدول الأجنبية معبرا عنها بالعملة المحلية

و C تكلفة إنتاجها في الداخل. و منه فكلما كان I كبير كلما دل ذلك على تحسن التنافسية.

$$I = \frac{eP^*}{C} \times \frac{P}{P} \Rightarrow I = \frac{eP^*}{P} \times \frac{P}{C}$$

$$\mu = \frac{eP^*}{P} \text{ (معدل الصرف الحقيقي)}$$

$m = \frac{P}{C}$ يمكن أن نعتبره كمؤشر لهامش الربح (P أسعار السلع في الداخل بالعملة الوطنية).

$$I = \mu \cdot m$$

تتأثر تكلفة الإنتاج (C) بثلاثة عوامل :

• معدل الأجور w

• كلفة رأس المال r

• معدل نمو الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج P_t

وبفرض أن زيادة سعر رأس المال و العمل تؤدي إلى زيادة التكلفة و زيادة مستوى الإنتاجية يؤدي إلى تخفيض التكلفة الكلية. لذلك تعطى تكلفة إنتاج بواسطة العلاقة التالية.

$$C = \frac{w^{\alpha_l} r^{\alpha_k}}{P_t}$$

α_k α_l نسبة كل من العمل و رأس المال في تكلفة الإنتاج. أي أن $\alpha_k + \alpha_l = 1$

نكتب التغير النسبي لـ (C).

$$\frac{dC}{C} = \alpha_l \frac{dw}{w} + \alpha_k \frac{dr}{r} - \frac{dP_t}{P_t}$$

نعلم سابقا أن $I = \frac{eP^*}{C}$ نكتب التغير النسبي للتنافسية

$$\frac{dI}{I} = \frac{d.eP^*}{eP^*} - \frac{dC}{C}$$

نعوض تكلفة الإنتاج بقيمتها نجد أن:

$$\frac{dI}{I} = \frac{d.eP^*}{eP^*} - \left[\alpha_l \frac{dw}{w} + \alpha_k \frac{dr}{r} \right] + \frac{dP_t}{P_t}$$

من المعادلة السابقة نستنتج أن تطور التنافسية متوقف على التغير النسبي:

- في سعر الصرف الحقيقي.

- في معدل الأجور وسعر رأس المال (تكلفة عوامل الإنتاج).

- في مستوى الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.

إذا فالتنافسية وفق هذا النموذج تتأثر بعوامل داخلية، و أخرى خارجية (الأسعار و نمو الدخل في الدول الأخرى). أو بالأحرى تتأثر التنافسية بعوامل ظرفية: أسعار السلع و أسعار عوامل الإنتاج، و أخرى هيكلية: كل العوامل الهيكلية المؤثرة على الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج: مستوى تعليمي و تكويني، بنية تحتية ، استثمارات،.....عوامل قبلية: الفساد و غيره...

5- محددات التنافسية من خلال نموذج ميرام¹ MIREM

يحاول هذا النموذج تحديد تنافسية الدول المنظمة حديثا إلى الاتحاد الأ و هي دول أوروبا الشرقية
PELO

يعتمد النموذج على 3 مجموعات من المعايير القاعدية، التي تنقسم بدورها إلى معايير فرعية.

• المجموعة الأولى من المعايير و التي اشتقت من نظرية بورتر porter والنظرية التقليدية

وهي:

أ- مزايا تنافسية متعلقة ببنية السوق: ويتم قياسها بمدى تركيز الإنتاج.

ب - " " " بالمواد الأولية: ويتم قياسها بمدى استقلالية القطاع الصناعي اتجاه المواد الأولية.

ج - مزايا تنافسية متعلقة بالتكنولوجيا ويتم قياسه بـ:

- المعامل التقني للإنتاج و يقاس بكمية الطاقة الضرورية للإنتاج من فرع بالنسبة للطاقة اللازمة للقطاع الصناعي ككل.

- كثافة البحث و يقاس بنسبة البحث والتنمية في القيمة المضافة.

د- مزايا تنافسية متعلقة بالطلب في السوق المحلية و يقاس بمدى تشبع السوق المحلي.

هـ- إنتاجية العمل: و يقاس بإنتاجية العمل في فرع بإنتاجية العمل في القطاع الصناعي ككل.

و - كثافة رأس المال البشري و يقاس بمدى مساهمة عامل العمل في إنتاج القيمة المضافة.

• المجموعة الثانية من المعايير

تسمح هذه المجموعة من المعايير بإجراء تحليل عن مستوى النفاذ إلى الأسواق الخارجية، و

تتمثل في:

أ- نمو التجارة الخارجية و يقاس بنسبة الصادرات إلى مجمل الصادرات العالمية في القطاع المعني و بنسبة الواردات إلى مجمل الواردات العالمية.

¹ F.Condis. Y.Toronto, A.Bat Et F.Terranova, les Enjeux Industriels Du 5^{eme}elargissement De L'U.E.. Tentative De Modélisation De La Compétitivité Industrielle Des P.E.C.O, Revue Région Et Développement N^o14, 2001, In industriel And Regional Economic Mirem Model

- ب- أهمية العلاقات التجارية مع الاتحاد الأوروبي و يقاس بنسبة صادرات أو واردات القطاع المعني إلى مجمل صادرات أو واردات البلد مقسوما على نسبة صادرات الاتحاد من القطاع إلى مجمل الصادرات أو الواردات العالمية.
- ج- درجة تخصص البلد المعني و يقاس بنسبة الفرق بين صادرات القطاع الصناعي إلى إجمالي صادرات البلد ككل.
- د- التجارة داخل الفرع.
- ه- جاذبية الاستثمار و تقاس بنصيب البلد من (إ.أ.م) الوارد من منطقة معينة إلى نصيبه من (إ.أ.م) ككل.

• المجموعة الثالثة من المعايير

تتمثل هذه المعايير في الإطار السياسي و الاجتماعي و المؤسساتي و البنية التحتية:

-معايير المقاومة الاجتماعية للتغيير.

- التبعية السياسية.

- درجة حماية المحيط و البيئة.

6- محددات التنافسية من خلال التقارير الرسمية

- نحاول في هذه الفقرة تبيان العوامل التي تؤثر على التنافسية الدولية و الواردة في مجموعة من التقارير الرسمية - أو التي أصدرتها بعض مراكز البحوث و الدراسات. التقارير هي :
- تقرير صادر عن المحافظة العامة للتخطيط في فرنسا Commissariat général plan francais
- المعهد الألماني الفرنسي ليرفكسبرغ.
- تقرير معهد الاقتصاد الكمي -تونس.-
- تقرير اللجنة الأوروبية.
- تقرير المعهد العربي للتخطيط.

6-1- محددات التنافسية الدولية من خلال تقرير مجموعة عمل اللجنة الأوروبية¹

- التقرير بعد أن يحدد مظاهر التنافسية الدولية والتي يقسمها إلى مظاهر متعلقة بالأداء الاقتصادي الكلي ويحصرها في معيار واحد و هو المستوى المعيشي والى مظاهر متعلقة بأداء التجارة الخارجية. يقسم التقرير محددات التنافسية إلى محددات كلية، ومحددات هيكلية، وتتمثل المحددات الأولى في:
- الطلب الكلي " حجمه و بنيته.
- التكاليف النسبية، و يتم قياسها بمعدل التبادل الدولي.
- معدل الصرف الحقيقي.

¹ Jacquemin A. et L.R. Pench , Pour une compétitivité européenne : Rapports du Groupe Consultatif sur la Compétitivité, " commission européenne Bruxelles, De Boeck, 1997.

- التكلفة النسبية لوحدة العمل، ويتم حسابها على مستويين: مستوى الاقتصاد الوطني ككل ثم على مستوى القطاع الصناعي.

أما المحددات الهيكلية فيلخصها التقرير في:

-الطلب الداخلي.

-كثافة الصادرات.

-الاستثمار الأجنبي المباشر.

-مستوى المردودية في المؤسسة.

- شكل السوق و الإطار القانوني و المؤسساتي المنظم للنشاط الإنتاجي والتجاري.

6-2- تقرير مجموعة العمل الفرنسية الألمانية حول التنافسية¹

بالنسبة لمجموعة العمل الفرنسية الألمانية فان محددات التنافسية الشاملة تتمثل في:

✓ المؤسسة ومحيطها.

▪ النسيج الصناعي.

✓تمويل المؤسسات.

✓هياكل الرقابة وتملك رأس المال.

✓النظم الاجتماعية وتتمثل في العلاقات الاجتماعية والسياسات الاجتماعية

✓التجديد innovation

✓التكوين.

✓دور الدولة.

6-3- تقرير معهد الاقتصاد الكمي تونس²

يعزل المعهد محددات التنافسية السعرية عن محددات التنافسية الهيكلية و يلخص محدداتها كما

يلي:

محددات التنافسية السعرية-الجارية: تتمثل في مجمل العوامل المؤثرة على حصص الدولة في

الأسواق الداخلية و الخارجية و بالتالي فهي تلك التي تؤثر على السعر و تتمثل في:

✓ مستوى أداء الاقتصاد الكلي:

¹ اعد هذا التقرير من طرف المحافظة العامة للتخطيط والمعهد الفرنسي الألماني بلورد فيسكبورغ بطرح أفكار حول التنافسية الشاملة اعد التقرير خلال الفترة 2000-1998 انظر:

Compétitivité Global, Une Perspective Franco- Allemande, Rapport Du Groupe Franco-Allemand Sur La Compétitivité Commissariat Général Du Plan, Et Deutsch-Franzosisches institut.

cahiers معهد الاقتصاد الكمي التونسي تابع إلى وزارة التنمية والتعاون الدولي التونسية -يصدر دورية تسمى: كراسات معهد الاقتصاد الكمي² انظر: les de l'économie quantitative

Les cahiers de L.I.E.Q N° 18 janvier 2004, évolution de la compétitivité en 2002

*معدل التضخم.

* معدل الصرف.

*معدل الفائدة.

✓ تكاليف الإنتاج.

* كلفة العمل :

** الأجور الاسمية

** الأجور الحقيقية

** هامش كلفة العمل

* الإنتاجية.

محددات التنافسية الهيكلية:

✓ الطلب الداخلي: بنيته و هيكلية.

✓ المحيط المؤسسي والتنظيمي.

✓ دور الدولة.

✓ التجديد.

✓ التكوين والتعليم.

✓ جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

البنية التحتية.

6-4- التقرير العربي حول التنافسية¹

يصنف التقرير محددات التنافسية إلى محددات جارية قصيرة المدى و محددات كامنة طويلة المدى و بالتالي فالتنافسية في نظر المعهد هو مفهوم ديناميكي و ليس ساكنا. و تتمثل محددات التنافسية الجارية في مجمل العوامل الظرفية:

✓ مستوى الأداء الاقتصادي الكلي.

✓ ديناميكية الأسواق والمنتجات.

✓ الإنتاجية والتكلفة.

✓ بيئة الأعمال و الجاذبية -هذه الأخيرة تتحدد بدورها بـ:

* الحاكمية وفعالية المؤسسات.

* البنية التحتية لتوزيع السلع.

* جاذبية الاستثمار الأجنبي.

* تدخل الدولة.

المعهد العربي للتخطيط. الملخص التنفيذي للتنافسية العربية. مرجع سابق.¹

أما التنافسية الكامنة فتحدد بواسطة عوامل مستديمة:

- ✓ الطاقة الإبتكارية وتوطين الثقافة .
- ✓ رأس المال البشري.
- ✓ نوعية البنية التحتية والتكنولوجيا.

خلاصة المبحث الثاني

كما بينا سابقا يمكن أن تكون التنافسية الدولية، تنافسية خارجية أو تنافسية داخلية .

محددات التنافسية الخارجية:

- ✓ حجم الأسواق الخارجية و اتجاهاتها.
- ✓ سعر الصرف الاسمي.
- ✓ تكاليف النقل.
- ✓ التحولات التكنولوجية في الخارج.
- ✓ ...

التنافسية الداخلية: تنافسية جارية و تنافسية كامنة.

✓ **محددات التنافسية الجارية:** تتلخص في مجمل العوامل التي تؤثر على تحسين النمو و الاندماج في المدى القصير:

- ✓ الاستقرار الاقتصادي الكلي: معدل التضخم، معدل الصرف، معدل الفائدة.....
- ✓ استقرار أسواق العمل و رأس المال.
- ✓ ... عوامل أخرى لها تأثير على التنافسية الجارية.

محددات التنافسية الكامنة: هي أكثر تعقيدا من الأولى نظرا لصعوبة تحديدها. بالنظر للمحددات

الانتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، يمكن تقسيم العوامل المؤثرة على التنافسية الكامنة إلى:

- عوامل قبلية و تتمثل في:

- عوامل متعلقة بخصائص البلد الطبيعية (مزايا نسبية) و الاجتماعية و الثقافية و... (منظومة قيمية محفزة على النشاط و الإنتاج..)
- عوامل متعلقة بالحكومات أي بالسياسات الاقتصادية: الحكم الراشد: الفساد و الحرية و الشفافية...، حوكمة الشركات، الاستقرار الاجتماعي و السياسي، ...

- عوامل هيكلية:

- تراكم رأس المال المادي بشقيه العمومي و الخاص مما يسمح بتوفر:
 - قاعدة إنتاجية تسمح بالتكيف مع الطلب أو بتميز المنتج الذي يتجسد في صعوبة إحلاله.
 - و بنية تحتية

-
- بنية الأسواق و بنية التكاليف
- و الابتكار و التكوين و التعليم
-
- تراكم المعرفة.
- تطور البنية التحتية.
- عوامل أخرى: مستوى تعليمي و تكويني...
-

المبحث الثالث: مؤشرات قياس التنافسية الدولية

تسمح مؤشرات قياس التنافسية الدولية للدول بمعرفة مستوى أداء سياساتها الاقتصادية مقارنة بالدول الأخرى، و من ذلك مدى فعالية هذه السياسات في تحقيق النمو و جذب الاستثمار الأجنبي. كما تساعد نفس المؤشرات الشركات في تحديد مواقع توطئها، فهي دلائل تهدي بها لمعرفة الدول و الأقاليم التي تحقق نتائج إيجابية لاستثماراتها و تقلل المخاطر التي تتعرض لها هذه الاستثمارات. بناء على ما تقدم، خصوصاً المبحث الثاني من هذا الفصل، فيتعين على هذه المؤشرات أن تعكس العوامل القبلية أو الأولية و عوامل هيكلية و أخرى ظرفية المحددة للتنافسية، و تترجم في الواقع طبيعة السياسات الاقتصادية، و المناخ العام التي تم فيه وضع هذه السياسات. و قراءة المؤشرات الراهنة يتبين:

- أن هذه المؤشرات لا تشمل كل العوامل المؤثرة على التنافسية فبعضها يركز على عوامل محددة في حين تركز مؤشرات أخرى على عوامل أخرى. مثلاً مؤشر المنتدى الاقتصادي العالمي يركز على العوامل الهيكلية و الظرفية غير انه لا يعطي أهمية كبيرة للحرية الاقتصادية أو النظم الاجتماعية أو المخاطر القطرية، على عكس ذلك نجد مؤشر الحرية الذي يدل على مدى حرية الاقتصاد أو هذا متعلق بالعوامل القبلية.
- أن هذه المؤشرات منها ما يشمل كل دول العالم أو انه يسعى لإدماج كل دول العالم في هذه المؤشرات في حين نجد بعض المؤشرات هي معدة لقياس تنافسية مجموعة دول محددة جهويا.

على أساس ذلك، و بالنظر إلى تقسيمات التنافسية و محدداتها سنصنف مؤشرات التنافسية الدولية إلى مؤشرات قبلية(المطلب الأول) و مؤشرات هيكلية و ظرفية(المطلب الثاني). ثم نقسم كل مجموعة حسب معيار الشمولية الدولية أي إلى مؤشرات عالمية و أخرى جهوية.

المطلب الأول: المؤشرات القبلية

نظريا تعكس هذه المؤشرات العوامل القبلية المؤثرة على تنافسية الاقتصاد الوطني من ذلك فهي تترجم: درجة الفساد و الحرية و الشفافية...، و حوكمة الشركات، الاستقرار الاجتماعي و السياسي، ... و هذه المؤشرات هي: مؤشرات عالمية ومؤشرات جهوية.

1- المؤشرات العالمية القبلية

هذه الأخيرة يمكن تقسيمها إلى مؤشرات لقياس المخاطر القطرية و مؤشرات نوعية.

1-1- مؤشرات المخاطر القطرية

تتمثل في المؤشرات التي تغطي دول العالم المختلفة سواء من حيث المستوى التطور الاقتصادي أو من حيث الموقع الجغرافي. في هذا الإطار يمكننا التعرض إلى مؤشرين: المؤشر المركب للمخاطر القطرية و مؤشر الكوفاس coface.

أ- المؤشر المركب للمخاطر القطرية

يصدر هذا المؤشر شهريا عن مجموعة PRS GROUP منذ عام 1980¹ و يهدف إلى قياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار. و يشمل اكثر من 100 دولة منها 12 دولة عربية في 2006². يُعد المؤشر على أساس ثلاثة مؤشرات فرعية هي: مؤشر تقويم المخاطر السياسية يتضمن 12 متغيرا و مؤشر تقويم المخاطر الاقتصادية و مؤشر تقويم المخاطر المالية اللذان يتضمنان كمتغيرات لكل منهما.

دليل المؤشر: يبينه الجدول التالي

جدول 1.5.3. دليل مؤشر المخاطر القطرية

درجة المخاطر	قيمة المؤشر
درجة مخاطرة مرتفعة جدا	من صفر إلى 49.5 نقطة
، درجة مخاطرة مرتفعة	من 50.0 إلى 59.5 نقطة
درجة مخاطرة معتدلة	من 60 إلى 69.5 نقطة
، درجة مخاطرة منخفضة	من 70.0 إلى 79.5 نقطة
درجة مخاطرة منخفضة جدا	من 80.0 إلى 100.0 نقطة

ب- (مؤشر الكوفاس coface)

يصدر عن مؤسسة كوفاس الخاصة بالتأمين على المعاملات الخارجية و يدخل في تصنيفها 140 دولة منها 20 دولة عربية. يقيس هذا المؤشر مخاطر قدرة البلد على السداد و يبرز مدى تأثير الالتزامات المالية للشركات بالاقتصاد المحلي و بالأوضاع السياسية و الاقتصادية، و ذلك بالاستناد إلى مؤشرات فرعية تستخدم في قياس العوامل السياسية و مخاطر نقص العملة الصعبة و قدرة البلد على

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2004، الكويت، 2004، ص.100.

الموقع www.iaigc.org

² www.prsgroup.com

الإيفاء بالتزاماته المالية الخارجية و مخاطر انخفاض قيمة العملة المفاجئ الذي يعقب سحبات رأسمالية ضخمة و مخاطر أزمات القطاع المصرفي و المخاطر الدورية و السداد في القصير و المدى.

دليل المؤشر تقسم درجة مخاطر الاستثمار إلى أربعة مستويات:

A و تقسم إلى أربعة مستويات فرعية:

A₁ يدل على أن البيئة السياسية و الاقتصادية مستقرة و سجل السداد جيد جدا و أن إمكانية بروز مخاطر عدم القدرة على السداد ضعيفة جدا.

A₂ يدل على أن احتمال عدم السداد بقى ضعيف جدا حتى في وجود بيئة سياسية و اقتصادية اقل استقرارا أو بروز سجل مدفوعات لدولة ما بدرجة تقل نسبيا عن الدول المصنفة ضمن A₁

A₃ يدل على أن بروز بعض الظروف السياسية و الاقتصادية الغير الملائمة قد تؤدي بسجل المدفوعات المنخفض أصلا لان يصبح اكثر انخفاض من السابق رغم استمرار استبعاد إمكانية عدم القدرة على السداد.

A₄ يدل على أن سجل المدفوعات المتقطع قد يصبح أسوء حالا مع تدهور الأوضاع الاقتصادية و السياسية و رغم ذلك فان إمكانية عدم السداد تبقى مقبولة جدا.

درجة المضاربة و تقسم إلى ثلاثة مستويات:

B يرجح أن يكون للبيئة السياسية و الاقتصادية غير المستقرة تأثير كبير على سجل السداد السيئ أصلا.

C قد تؤدي البيئة السياسية و الاقتصادية شديدة التقلب إلى تدهور أكبر في سجل السداد السيئ أصلا.

D ستؤدي درجة المخاطرة العالية للبيئة السياسية و الاقتصادية في دولة ما إلى جعل سجل السداد السيئ جدا اكثر سوءا.

1-2- المؤشرات النوعية

في هذا الإطار نجد مؤشر هيرتاج Heritage و يصب هذه المؤشر في اتجاه واحد و هو قياس مدى لبيرية الاقتصاد. كما نجد مؤشرات أخرى تكشف و تقيس مدى الشفافية أو الضبابية التي تتم فيها الأعمال، و مؤشرات أخرى تكشف عن مناخ الأعمال أو عن الإدارة الرشيدة.

أ- مؤشر هيرتاج heritage للحرية الاقتصادية

يتم إصدار هذا المؤشر في إطار التقرير السنوي للحرية الاقتصادية الذي يعده معهد هيرتاج heritage foundation وصحيفة وول ستريت جورنال منذ 1995.

✓ مكونات المؤشر

يعد مؤشر الحرية الاقتصادية لـ161 دولة و يعتمد في إعداده على عشرة مؤشرات أساسية و كل مؤشر أساسي يقسم إلى مؤشرات فرعية.

- مؤشر حرية الأعمال (Business freedom). يقيس القدرة على إنشاء و تنفيذ و إنهاء مشروع ما.

و يعتمد في إعداده على عشرة مؤشرا فرعية أخرى:

- عدد الإجراءات اللازمة لإنشاء المشروع.
- المدة الزمنية اللازمة لإنشاء المشروع.
- كلفة إنشاء المشروع.
- الحد الأدنى لرأس المال اللازم لإنشاء المشروع.
- كلفة الفصل من العمل (أيام).
- كلفة الحصول على ترخيص (نسبة من رأس المال).
- المدة اللازمة للحصول على ترخيص (أيام).
- مدة إنهاء المشروع.
- كلفة إنهاء المشروع.
- معدل التعويض عن المشروع في حالة إنهائه.

- مؤشر الحرية التجارية و يعتمد في قياسه على: معدل التعريف الجمركية المرجح و الحواجز غير الجمركية.

-مؤشر الحرية الضريبية، و يقيس العبء الضريبي على المؤسسات الاقتصادية. و يتم إعداده على أساس ثلاثة مؤشرات: معدل الضريبة على الدخل الفردي و المعدل على دخل المؤسسات و نسبة الجباية الضريبية إلى الناتج المحلي الإجمالي.

-العبء المالي الحكومي و يقاس بالانفاق الحكومي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي و الملكية الحكومية للأنشطة و مساهمة الحكومة في الناتج و عائدات الحكومة من الشركات المملوكة للدولة

✓ مؤشر الحرية النقدية و يقاس بمعدل مركب من معدل التضخم المرجح بالثلاثة السابقة و من مؤشر يدل على مدى مراقبة الأسعار من طرف الحكومة.

✓ الاستثمار الأجنبي و يقاس بالقيود على الملكية الأجنبية للأعمال والأراضي والمساواة في المعاملة بين الشركات المحلية للشركات الأجنبية و القيود على تحويل الأرباح و مدى توفر التمويل المحلي للشركات الأجنبية.

✓ مؤشر حرية النشاط المصرفي و المالي و يقاس بملكية الحكومة للبنوك و مدى القيود المفروضة على فتح فروع للبنوك الأجنبية و ومدى الحرية في تقديم كافة أشكال الخدمات المالية.

✓ حقوق الملكية و يقاس بمدى ضمان وحماية الملكية الخاصة بالقانون و استقلالية النظام القضائي و المدة التي يأخذها إصدار الأحكام القضائية ومدى نقشي الرشوة في جهاز العدالة.

✓ مؤشر حرية سوق العمل و يعد على أساس الحد الأدنى للأجور و مدى تحديد الأسعار من قبل الحكومة و مختلف الإجراءات المقيدة لسوق العمل.

✓ مؤشر انتشار الرشوة و هو مؤشر مبني على أساس مؤشر الشفافية الذي تعده منظمة الشفافية الدولية.

✓ دليل المؤشر

- يُدرج المؤشر المركب للحرية الاقتصادية على سلم يتراوح بين 0 و 100. على أساس ذلك تقسم الدول حسب درجة حرمتها إلى خمسة (5) مستويات:
- ✓ دول قاهرة للحرية Repressed (0-49.9).
 - ✓ دول ضعيفة الحرية Mostly unfree (50-59.9).
 - ✓ دول متوسطة الحرية Moderately free (60-69.9).
 - ✓ دول أكثر حرية Mostly free (70-79.9).
 - ✓ دول حرة Free (80-100).

ب- مؤشر مدركات الفساد

يسلط مؤشر مدركات الفساد الصادر منذ 1996 عن منظمة الشفافية الدولية، الضوء على الصلة القائمة بين الفقر، وفسل المؤسسات، والابتزاز. ويرصد درجة الفساد حسب ما يراها رجال الأعمال و المحللون. يغطي المؤشر 180 دولة منها 18 دولة عربية.

مكونات و دليل المؤشر

يبنى المؤشر على أساس عدة مسوحات ميدانية (ثلاثة مسوحات على الأقل) تجرى في البلد من طرف ثالث مستقل و محايد على عينات مختارة من قطاع الأعمال و المحللين. حيث تلقى عليهم أسئلة حول تجربتهم و تعاملهم مع الإدارات الحكومية و الإجراءات الموضوعية و معاناتهم في تنفيذها و تحديد رأيهم في درجة الفساد و الشفافية¹. و تمنح قيما بين صفر و 10 نقاط للأجوبة إذا حصل البلد على صفر يدل ذلك على درجة عالية من الفساد (فاسد جدا) و إذا حصل على 10 نقاط دل ذلك على درجة شفافية عالية (نظيف جدا).

ج- مؤشر سهولة أداء الأعمال the ease of doing business (البنك الدولي)²

يصدر البنك الدولي بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية منذ 2004 تقريرا تحت عنوان قاعدة بيانات أداء بيئة الأعمال doing business data base. يقيس من خلاله أداء الأعمال في أكثر من 180 دولة، و يبحث في الإجراءات الحكومية التي تعزز أداء الأعمال و تلك التي تعوقها. يتم قياس مؤشر إجمالي لأداء الأعمال منذ 2006 (مؤشر سهولة أداء الأعمال)، و هو مركب من عشرة مؤشرات فرعية (كانت سبعة ثم أصبحت عشرة منذ 2006).

تشمل قاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال عشرة مكونات:

¹ الموقع www.iaigc.org المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2004، الكويت، 2004، الموقع

² www.worldbank.org لمزيد من التوضيح حول هذا المؤشر انظر

تأسيس الكيان القانوني للأعمال، يقاس من خلال: عدد الإجراءات المطلوب اتخاذها و المدة الزمنية التي يحتاجها تنفيذ الإجراءات و كلفة الإجراءات كنسبة من دخل الفرد و الحد الأدنى من رأس المال المطلوب.

توظيف العاملين يقاس من خلال: كلفة الفصل من العمل مقاسا بعدد الاسابيع المدفوعة الأجر و صعوبة التوظيف و مؤشر صرامة العمل و صعوبة الفصل من العمل و يرصد مدى الصعوبة التي يواجهها أصحاب العمل في تعيين أو فصل العمال.

تسجيل الممتلكات يرصد مدى سهولة أو صعوبة تأمين حقوق ملكية العقار. و يقاس بعدد الإجراءات و المدة الزمنية اللازمة لتسجيل الملكية و كلفة نقل الملكية كنسبة من قيمتها.

مكون الحصول على الائتمان يشير إلى الشروط التي يتم فيها الحصول على الائتمان. و يقاس بمؤشرين: مؤشر الحقوق القانونية و مؤشر معلومات الائتمان.

حماية المستثمر يقيس مدى الحماية التي يحضى بها المستثمر من خلال توافر معلومات تتعلق بالملكية و بالبيانات المالية.

التجارة عبر الحدود، يرصد مدى تحسن أداء الأداء العمومية عند التجارة الخارجية، و يعتمد في قياسه على: عدد الوثائق اللازمة عند التصدير أو عند التوريد و الوقت المستغرق لإجراء عملية التصدير أو الاستيراد(ايام) و تكلفة التصدير أو التوريد(دولار لكل شحنة).

استخراج التراخيص: و يقاس بعدد الإجراءات و بمدتها(ايام) و بتكلفة الحصول على ترخيص معين(كنسبة من دخل الفرد).

دفع الضرائب، يرصد هذا المؤشر مدى قدرة الحكومات على تجنيد اكبر قدر من الجباية باقل عبئ ضريبي، و يقاس بعدد مدفوعات الضرائب سنويا، و بالوقت المستغرق للتعامل مع السلطات الضريبية(ساعات في السنة) و بنسبة إجمالي الضرائب إلى الأرباح(%).

إنفاذ العقود يقيس مدى سهولة أو صعوبة إنفاذ العقود التجارية.

إنهاء المشروع يرصد المدة و الإجراءات التي يتم فيها تصفية الشركات.

د- مؤشر الحكم الراشد(الإدارة الرشيدة)(البنك الولي)¹

قام معهد البنك الدولي بإعداد قاعدة بيانات لمؤشرات الإدارة الرشيدة غطت خمس فترات تمتد من 1996-2004 يتم تحديثها كل عامين حول: محاربة الفساد و الإصلاح الاقتصادي و الإصلاح القضائي و التنمية البشرية. وقد استهدف معهد البنك الدولي من إصدار هذه المؤشرات مساعدة الدول النامية وكل من الدول والمنظمات المانحة على تتبع أدائها وبيان مدى نجاح جهودها لبناء قدراتها وتحسين الإدارة الرشيدة وتعزيز الشفافية فيها، إذ ينظر إلى الإدارة الرشيدة كمكون رئيسي من مكونات التنمية المستدامة والمناخ الاستثماري السليم.

¹ www.govindicators.org

وتستند بيانات مؤشرات الإدارة الرشيدة إلى عدد كبير من المتغيرات التي تقيس نطاقا واسعا من العناصر المرتبطة بالإدارة الرشيدة والتي تم استقاؤها من أكثر من (25) مصدرا مستقلا تابعا لمنظمات عالمية مختلفة و مسوحات قطرية. تقيس هذه المؤشرات الجوانب المختلفة للإدارة الرشيدة وصلاحيات الحكم، والتي تتضمن الاختيار الحر للحكومات ومراقبتها واستبدالها وقدرتها على صياغة السياسات وتنفيذها بفعالية بالإضافة إلى احترامها للقانون والتزامها بالحيات السياسية والمدنية والشفافية واكتسابها ثقة المواطنين وابتعادها عن الفساد الإداري والمالي.

تتمثل مؤشرات الإدارة الرشيدة وصلاحيات الحكم في:

- 1- مؤشر المشاركة السياسية والمساءلة: يقيس هذا المؤشر الجوانب المرتبطة بالحيات السياسية و حرية التعبير و الإعلام و تكوين الجمعيات.
 - 2- مؤشر الاستقرار السياسي و غياب العنف، يقيس احتمالات زعزعة نظام الحكم و تغييره بأدوات غير دستورية، و الاضطرابات الأمنية و الإرهاب.
 - 3- مؤشر فعالية الحكومة. يعكس نوعية الخدمات العامة و استقلالية الإدارة العمومية عن الضغوط السياسية و نوعية الظروف التي يتم فيها إعداد و تنفيذ السياسات و مصداقية الحكومات.
 - 4- مؤشر البيئة الإجرائية و يقيس نوعية الإجراءات التي يتم فيها النشاط الاقتصادي، خاصة المتعلقة بترقية و تطوير القطاع الخاص
 - 5- مؤشر حكم القانون. يقيس احترام وثقة المتعاملين في القوانين، خاصة فيما يتعلق بتنفيذ العقود و حقوق الملكية العادلة، كما يقيس أيضا احتمالات وقوع الجريمة و العنف.
 - 6- مؤشر محاربة الفساد. يعكس هذا المؤشر مدى استعمال النفوذ في تحقيق المأرب الخاصة.
- و يتم تصنيف الدول في مؤشرات الإدارة الرشيدة وفق نسب مئوية تتراوح بين (صفر-100)، حيث تدل النسب المئوية الأعلى على حالة أفضل تضع الدولة ضمن مجموعة الدول ذات حسن الإدارة وصلاحيات الحكم، والعكس صحيح. و كل مؤشر معد بحيث قيمته بين (-2.25 و +2.25) أعلى قيمة تدل على إدارة رشيدة وصلاحيات حكم و العكس بالنسبة لاقبل قيمة.

د- مؤشر التنمية البشرية

يعد برنامج الأمم المتحدة للتنمية، يتم قياسه بالاعتماد على 3 مؤشرات فرعية أساسية: مؤشر متوسط العمر ومؤشر المستوى التعليمي ومؤشر الناتج المحلي الإجمالي الفردي، ففي منظور هذه الهيئة، أن تطور المجتمع البشري مرتبط بالعيش أطول ما يمكن وفي صحة جيدة والقدرة على تحصيل المعلومات والمعارف والعيش الكريم، وهذه المؤشرات تعكس في الواقع مدى توفر بيئة ومحيط اقتصادي ملائم لممارسة النشاط¹.

¹ Rapport Mondial Sur Le Développement Humain 2003, Les Objectifs Du Millénaire Pour Le Développement : Un Pacte Entre Les Pays Pour Vaincre La Pauvreté Humaine, Economica, Paris, 2003 Programme Des Nations Unies Pour Le Développement (P.N.U.D)

2- المؤشرات القبلية الجهوية (مؤشر مناخ الاستثمار العربي)

تصدر المؤسسة العربي لضمان الاستثمار من خلال تقريرها السنوي مؤشر تحت عنوان " المؤشر المركب لمناخ الاستثمار في الدول العربية " و ذلك منذ 1995 الهدف منه قياس اتجاه التحسن أو التراجع في مناخ الاستثمار في مجموعة الدول العربية بالاعتماد على مجموعة من المؤشرات الاقتصادية الكلية يتم جمعها في 4 مؤشرات أساسية:

*مؤشر التوازن الداخلي ويقاس بنسبة العجز أو الفائض المالي إلى الناتج المحلي الإجمالي.

*مؤشر التوازن الخارجي ويقاس بنسبة العجز أو الفائض في الحساب الجاري إلى (ن.م.إ.).

*معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.

*مؤشر السياسة النقدية: معدل التضخم.

تعطى بعد ذلك قيمة لكل مؤشر كمايلي:

بالنسبة للتوازن الداخلي والخارجي يحسب التغير في المؤشر ثم ينقط كمايلي

جدول 2.5.3. مؤشر مناخ الاستثمار العربي

العجز الداخلي %	انخفاض (ع.ف)	انخفاض (ع.ف)	انخفاض (ع.ف)	انخفاض (ع.ف)	انخفاض (ع.ف)	ارتفاع (ع.ف)	ارتفاع (ع.ف)
بأكثر من 3.5 نقطة مئوية	2.5 الى 3.5	1 الى 2.5	اقل من 1	بين 1 الى 5	5 الى 10	10 نقطة مئوية	ارتفاع (ع.ف)
3 +	2+	1+	0	1 -	2 -	3-	قيمة المؤشر
العجز الخارجي %	انخفاض (ع.ف)	انخفاض (ع.ف)	انخفاض (ع.ف)	انخفاض (ع.ف)	ارتفاع (ع.ف)	ارتفاع (ع.ف)	ارتفاع (ع.ف)
اكثر من 4	4- 2	2-	اقل 1 نقطة	5- 2.5	10- 5	اكثر 10 نقطة	ارتفاع (ع.ف)
انخفاض (ع.ف) = انخفاض العجز او الفائض				ارتفاع (ع.ف) = ارتفاع العجز أو الفائض			

فيما يخص معدل التضخم يتم تنقيطية وفق الجدول التالي:

انخفاض معدل التضخم	انخفاض معدل التضخم	انخفاض معدل التضخم	انخفاض معدل التضخم
بأكثر من 2 نقطة	بين 2.5 - 5 نقطة مئوية	1 - 5 نقطة مئوية	اقل من 1 نقطة مئوية
3 +	2+	1+	0

يتم قياس المؤشر المركب لمناخ الاستثمار كمتوسط حسابي للمؤشرات الثلاثة السابقة: مؤشر

(التوازن الداخلي+مؤشر التوازن الخارجي+مؤشر السياسة النقدية)/3.

✓ إذا كانت قيمة المؤشر المركب اقل من 1. (عدم تحسن مناخ الاستثمار)

✓ إذا كانت قيمة المؤشر المركب ما بين 1 و 2 (تحسن مناخ الاستثمار)

✓ إذا كانت قيمة المؤشر المركب اكثر من 2 (تحسن كبير مناخ الاستثمار)

المطلب الثاني: المؤشرات الهيكلية و الظرفية

و تعكس هذه المؤشرات العوامل الهيكلية و الظرفية الكلية المؤثرة على تنافسية المؤسسات، و هي

إما مؤشرات عالمية أو جهوية.

1- المؤشرات الهيكلية و الظرفية العالمية

هذه المؤشرات يمكن تقسيمها حسب مدى شموليتها القطاعية، بمعنى إن كانت تشمل كل القطاعات الاقتصادية أم أنها تشمل قطاعات محددة بذاتها

1-1- مؤشرات التنافسية الدولية الشاملة

و تتمثل في المؤشرات التي تعكس حالة الاقتصاد الوطني ككل. في هذا المجال سنعتمد بمؤشر المنتدى الاقتصادي الدولي نظرا لأهميته و لأن الجرائد ترتب فيه.

مؤشر المنتدى الاقتصادي

بالإضافة إلى كونه مؤشرا لترتيب الدول حسب تنافسيتها، فهو أداة بيدي متخذي القرار سواء على مستوى الحكومات أو الشركات لتكوين رؤية واضحة عن مناخ الأعمال سواء في جانبها الكلي أو الجزئي، و بالتالي توجيه السياسات الاقتصادية الكلية على مستوى الحكومات أو استراتيجيات التدويل على مستوى المؤسسات.

يعتمد التقرير على نوعين من المعلومات:

- الكمية وهي التي يتم الحصول عليها من خلال النشرات الإحصائية المحلية والدولية المنشورة.
 - النوعية :وهي التي يتم الحصول عليها من خلال المسح الميداني الذي يعتمد على آراء وملاحظات متخذي القرار و رجال الأعمال في الدول المشاركة في التقرير.
- و يتم ترتيب الدول على أساس مؤشرين¹:

• مؤشر التنافسية العالمية (GCI) Global competitiveness index

ويتكون من المؤشرات الدالة على وضعية الاقتصاد ككل. يبنى مؤشر التنافسية العالمية (GCI) على أساس أكثر من 100 مؤشر قاعدي، يتم تجميعها في 12 مؤشر أساسي (ركيزة حسب تعبير المنتدى: pillars)، (كانت هذه المؤشرات في 2005 ثلاثة و في 2006 تسعة) التي تنظم بدورها في ثلاثة مؤشرات فرعية هي:

- **مؤشر المتطلبات الأساسية** و يضم 4 أربعة ركائز: المؤسسات و البنية التحتية و الاقتصاد الكلي و الصحة و التعليم الابتدائي.
- **مؤشر تعزيز الفعالية** و يضم ستة ركائز هي: التعليم العالي و التكوين و فعالية السوق و مستوى الاستعداد التكنولوجي و فعالية سوق العمل و تطور السوق المالية و سعة السوق.
- **مؤشر تعزيز الابتكار** و يضم: مدى تقدم المؤسسات و الابتكار.

حتى و إن كانت كل الدول تقيم و ترتب على أساس كل هذه المؤشرات الركائز إلا أن أهمية كل ركيزة متوقفة على المرحلة التي يمر بها اقتصاد البلاد¹. فالدول المتقدمة التي بلغت مرحلة الابتكار تأخذ

¹ World Economic Forum: <http://www.weforum.org>

التكنولوجيا فيما أهم، في حين تأخذ مثلا البنية التحتية أهمية أكبر في الاقتصاديات التي تمر بالمرحلة الأولى (مرحلة الاقتصاد المعتمد على الموارد).

• مؤشر تنافسية الأعمال business competitiveness index

يقيس هذا المؤشر العوامل المؤثرة على الإنتاجية ، و يتناول المؤشرات المتعلقة بالاقتصاد الجزئي. و يبنى على أساس مؤشرين فرعيين:

- مؤشر بيئة الأعمال Company opération strategies يقيس مدى ملائمة بيئة الأعمال و المتمثلة في نوعية البنية التحتية والمهارات و القوانين و الأنظمة ويندرج تحت هذا المؤشر العديد من العوامل الفرعية كمدى انتشار البيروقراطية ومدى كفاءة موظفي الدولة ونوعية مؤسسات البحث والتنمية

- مؤشر نوعية محيط الأعمال business quality of national environment و يقيس مستوى المعرفة والتكنولوجيا وراس المال بالإضافة إلى المهارات الإدارية في الشركات ويندرج تحته العديد من العوامل الفرعية كمدى استخدام التكنولوجيا الحديثة في الإنتاج ومدى كفاءة الإدارة العليا.

1-2- مؤشرات التنافسية العالمية القطاعية

تحاول الهيئات التي تصدر هذه المؤشرات ترتيب الدول في قطاع معين أو على أساس مؤشرات أقل شمولية للاقتصاد من السابقة. من بين هذه المؤشرات نجد مؤشرات أداء التجارة الخارجية الذي يصدره المركز الدولي للتجارة و التي يصدرها المعهد العربي للتخطيط و مؤشر تنافسية القطاع الصناعي indice de performance compétitive الذي تصدره منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ONUDI. نحاول في مايلي إعطاء صورة سريعة عن هذه المؤشرات.

أ- مؤشرات أداء التجارة الخارجية* (مركز التجارة الدولي) The trade performance index²

المؤشر هذا معد بناء على أساس 22 مؤشر قاعدي كمي، مرتبط بالتجارة الخارجية، مجمع في ثلاثة مجموعات، المجموعة تعطي صورة عامة عن أداء الصادرات (8مؤشرات) والثانية متعلقة بمكانة صادرات البلد المعني (7 مؤشرات) والمجموعة الثالثة متعلقة بتغير أداء الصادرات (7 مؤشرات). بناء على هذه المؤشرات يتم ترتيب الدول حسب أداء تجارتها الخارجية (مؤشر المكانة indice de position) وترتيب ثاني حسب تغير اداءها (indice de changement). كما تستخدم هذه المؤشرات أيضا في حساب مؤشرات أخرى: مثلا الميزة النسبية الظاهرة في مختلف الصناعات avantage comparative relevé.

في نظرية بورتير يمر الاقتصاد بثلاثة مراحل كبرى: مرحلة الاعتماد على الموارد و مرحلة الاعتماد على الاستثمار و أخيرا مرحلة الاعتماد¹

على الابتكار. و كل مرحلة من هذه تتطلب شروط معينة و تدخل معين من طرف الدولة و القطاع الخاص. انظر:

World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2007, 2007-2008. P,7.

و منذر ميموني لصالح مركز التجارة الدولي. Leonel fontagné المؤشر أعدده كل من ليونيل فونتاني *

² -international trade centres "the trade performance index " avril 2000

ب- مؤشر تنافسية القطاع الصناعي indice de performance compétitive industrielle

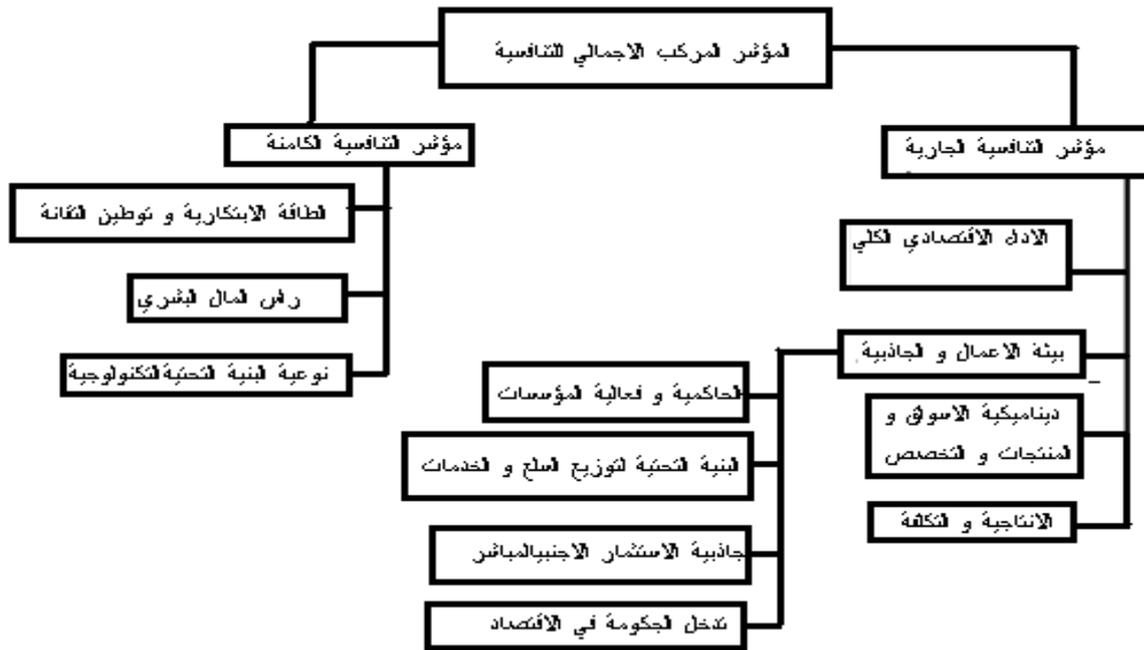
حسب منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، يقيس هذا المؤشر قدرة الدول على إنتاج و تصدير المنتجات الصناعية. يتم إعداده بناء على 4 مؤشرات قاعدية دالة على أداء القطاع الصناعي وتتمثل هذه المؤشرات في القيمة المضافة الصناعية لكل فرد و الصادرات الصناعية لكل فرد و المكانة النسبية للأنشطة ذات الكثافة التكنولوجية العالية و المتوسطة في القيمة المضافة و أخيرا المكانة النسبية لهذه الأنشطة في الصادرات الصناعية¹.

2- المؤشرات الهيكلية والظرفية الجهوية (مؤشر التنافسية العربية).

شرع المعهد العربي للتخطيط منذ 2003 في إعداد مؤشر جهوي لقياس تنافسية اقتصاديات الدول العربية. يعكس مؤشر التنافسية العربية الأداء النسبي للدول العربية و لا يعكس بالضرورة تنافسيتها في الأسواق الدولية ولمعرفة مدى أداء اقتصاديات الدول العربية دوليا، فقد حسبت أيضا تنافسية كل من تركيا و ماليزيا و كوريا الجنوبية لمقارنتها بالدول العربية².

مكونات المؤشر

بناء على تعريف التنافسية من طرف المعهد العربي للتخطيط الذي يميز بين التنافسية الجارية و التنافسية الكامنة، فإنه يعد مؤشرا للتنافسية العربية يتكون من مؤشرين قاعديين: مؤشر التنافسية الجارية و مؤشر التنافسية الكامنة.



¹ Rapport Sur Le Développement Industriel 2002/2003, La Compétitivité Par L'innovation Et L'apprentissage, Organisation Des Nations Unies Pour Le Développement Industriel, Vienne, 2002.

² المعهد العربي للتخطيط-الملخص التنفيذي للتنافسية العربية. الكويت 2003.

مؤشر التنافسية الجارية

يعبر عن مواطن الضعف و القوة الظرفية التي تؤثر على الوضع التنافسي سواء على مستوى الأسواق الخارجية أو الداخلية أو على مستوى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و يتكون بدوره من مجموعة من المؤشرات الفرعية:

- مؤشر الأداء الاقتصادي الكلي: يعكس وضعية السياسات الاقتصادية الكلية و مدى تحقيقها لوضع اقتصادي مستقر. يحسب المؤشر بالاعتماد على عدة معايير: النمو الاقتصادي و نسبة الاستثمار إلى الناتج المحلي و استقرار أسعار الصرف و معدل التضخم.

- مؤشر بيئة الأعمال يعكس مدى تطور بيئة الأعمال و يتكون بدوره من عدة مؤشرات فرعية:

▪ **الحاكمية و فعالية المؤسسات** يقاس من خلال ثلاثة معايير: البيروقراطية و الفساد الإداري و احترام النظام العام.

▪ **البنية التحتية لتوزيع السلع و الخدمات** يقاس من خلال عدد الموانئ و المطارات و طاقتهما و طول الطرق المعبدة و السكك الحديدية.

▪ **جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر** يقاس من خلال: حجم الأسواق المالية و سيولتها و حصة القطاع الخاص من الائتمان المحلي و مؤشر الجدارة الائتمانية و رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر.

▪ **تدخل الحكومة في الاقتصاد** يقاس من خلال: نسبة الإنفاق العام للناتج المحلي الإجمالي و حصة القطاع العام من الاستثمار المحلي و نسبة الإعانات و التحويلات للناتج المحلي الإجمالي.

- **ديناميكية الأسواق و التخصص** يعكس هذا المؤشر قدرة الأسواق على تصدير السلع من خلال عدة مؤشرات فرعية: نسبة الميزان التجاري للناتج المحلي الإجمالي و حصة الصادرات من التجارة الخارجية و معدل نمو الصادرات التحويلية و متوسط التعريفية الجمركية.

- **الإنتاجية و التكلفة** يقيس هذا المؤشر متوسط الإنتاجية الكلية للعوامل و تكلفتها من خلال: معدل الضريبة و معدل الأجور و سعر الصرف الحقيقي و الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و إنتاجية العمل في القطاع التحويلي.

مؤشر التنافسية الكامنة

يعبر عن مدى استدامة القدرة التنافسية يتم احتسابه من خلال ثلاثة مؤشرات فرعية:

▪ **الطاقة الابتكارية و توطين التقنيات** يتم قياسه من خلال: نسبة الخريجين في

مجال العلوم التقنية و نسبة الاستثمار الأجنبي إلى مجمل الاستثمار و نسبة الواردات من السلع الرأسمالية إلى مجمل الواردات و نسبة الصادرات ذات المحتوى التكنولوجي المرتفع.

▪ راس المال البشري يقيس مدى تطور راس المال البشري من خلال: معدل الطلبة في التعليم الثانوي و الجامعي و معدل توقع الحياة و معدل انخفاض الأمية و نسبة الإنفاق على التعليم.

▪ البنية التحتية التكنولوجية يقيس مدى توفر القطر على بنية تكنولوجية متطورة و يقاس بعدد الحواسيب المستخدمة و الربط على شبكة الانترنت و عدد خطوط الهاتف المحمول و عدد الخطوط الهاتفية لكل 1000 شخص.

خلاصة البحث

تبين لنا من خلال ما تقدم أن المؤشرات القبلية باعتبارها تترجم المحددات القبلية تتمثل في: المؤشرات العالمية، و هي مؤشر المخاطر القطرية و مؤشر coface أما المؤشرات النوعية فقد تعرضنا إلى مؤشر العولمة و مؤشر الحرية الاقتصادية و مؤشر الضبابية و مؤشر الشفافية و مؤشر أداء بيئة الأعمال الذي يعده البنك الدولي و مؤشر الإدارة الرشيدة و مؤشر التنمية البشرية الذي يعده برنامج الأمم المتحدة للتنمية. أما المؤشرات القبلية حسب المنطقة، فقد تطرقنا إلى مؤشر مناخ الاستثمار في الدول العربية.

و عن المؤشرات الهيكلية و الظرفية أو الجارية فقد تعرضنا إلى، المؤشرات العالمية التالية: مؤشر التنافسية العالمية و مؤشر تنافسية الأعمال الذي يعده المنتدى الاقتصادي العالمي، و مؤشر معهد التنمية الإدارية IMD و مؤشر أداء التجارة الخارجية الذي يعده المركز العالمي للتجارة و مؤشر تنافسية القطاع الصناعي الذي يعده منظمة المم المتحدة للتنمية الصناعية. أما المؤشرات حسب المنطقة فقد تناولنا مؤشر التنافسية العربية.

خلاصة الفصل الخامس

على الرغم من تعدد تعريف التنافسية الدولية إلا أن أغلبها يؤكد على اعتبارها ككفاءة أداء الصادرات و تحسين المستوى المعيشي بصورة مستمرة في ظل التوزيع العادل للدخل. قبول مثل هذا التعريف يجعلنا ندرك بسهولة أن هناك علاقة بين التبادل الدولي و النمو الاقتصادي، علاقة أكدتها أغلب البحوث. التنافسية مفهوم مرتبط بالظاهرة الحديثة للعولمة و الانفتاح الاقتصادي.

التقسيمات المختلفة للتنافسية تسمح لنا بقبول التقسيم التالي، الذي يتماشى و موضع بحثنا. فهي إما تنافسية خارجية تتأثر بعوامل خارجية أو داخلية، هذه الأخيرة يمكن أن تكون جارية أو كامنة.

و تعتبر نظرية بورتر أساس النماذج التي بحثت عن العوامل المحددة للتنافسية الدولية. حسب هذه النظرية تتأثر التنافسية الدولية بالموارد و الطلب و مدخلات الإنتاج و استراتيجية الشركات إضافة إلى الدولة و عامل الصدفة. النماذج الأخرى التي تناولت محددات التنافسية، ركزت على أحد العوامل فمنها من ركز على سعر الصرف أو كفاءة أداء الصادرات أو قسمت مجمل العوامل إلى داخلية و خارجية. غير أن كل هذه النماذج تتكامل من حيث التقسيم.

أما التقارير الرسمية المهتمة بالتنافسية الدولية، فتتباين في تقسيم محدداتها فمنها من يقسمها إلى كلية (ظرفية) و هيكلية أو سعرية و هيكلية أو كامنة و جارية. و بشكل عام فإن أغلب التقارير أو النماذج تشير إلى جملة من العوامل الظرفية أو الهيكلية.

على أساس تقسيم التنافسية فإن المحددات هي:

محددات للتنافسية الخارجية: مجمل العوامل الخارجية المؤثرة على الربح.

و محددات للتنافسية الداخلية، هي محددات للتنافسية الجارية أي محددات قصيرة الأجل و تتمثل في: معدل التضخم، معدل الصرف، معدل الفائدة.... استقرار أسواق العمل و رأس المال،.... و محددات للتنافسية الكامنة، هذه الأخيرة يمكن أن تكون محددات قبلية متمثلة في مجمل الظروف و العوامل المحيطة بالمؤسسة و التي يتم فيها إعداد و تنفيذ السياسات الاقتصادية و تتمثل في: الموارد الطبيعية و البشرية، و النظم الاجتماعية و الصدفة كما هي عند بورتر، و التبعية السياسية و مقاومة المجتمع للتغيير. و الحرية... و محددات هيكلية، متمثلة في مجمل العوامل الطويلة الأجل المؤثرة على التنافسية: الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، التكاليف النسبية، و أسعار الصرف الحقيقية، و المرونات الداخلية و السعرية،.... و رأس المال البشري، كتجسيد لمستوى الانفاق على التعليم و التكوين و الصحة... حجم رأس المادي....

سينصب اهتمامنا على التنافسية الداخلية فقط، باعتبارها تعكس جهود الحكومات من خلال سياساتها الاقتصادية، مقارنة بالجهود المبذولة في دول أخرى.

و تسمح مؤشرات قياس التنافسية الدولية بإجراء ترتيب دولي يساعد الشركات في اختيار مواقع توطنها و الدول في معرفة مستوى أداء سياساتها الاقتصادية. تقسيم هذه المؤشرات لا يساير بالدقة تقسيم المحددات، نظرا لكون هذه المؤشرات لا تشمل كل محددات التنافسية الدولية، و لا تفصل بين العوامل

الظرفية و الهيكلية، كما نجدها أيضا معدة لكل دول العالم أو لمجموعة جهوية من الدول، أو نجدها أيضا شاملة لكل الاقتصاد أو لقطاعات محددة. لذلك فقد قسمناها إلى مؤشرات قبلية و أخرى هيكلية و ظرفية و كل مجموعة هي إما عالمية(يتم إعدادها لكل الدول) أو حسب المنطقة(معدة لدول منطقة معينة). ثم قسمنا كل مجموعة فرعية إلى مؤشرات شاملة(تمس كل القطاعات) و مؤشرات قطاعية(معدة لقطاعات محددة) عندما تقضي الضرورة ذلك.

تتمثل المؤشرات العالمية القبلية التي سيتم تطبيقها على الجزائر في:

- المؤشر المركب للمخاطر القطرية و مؤشر الكوفاس
- أما المؤشرات النوعية فتتمثل في: مؤشر الحرية الاقتصادية لفرانز و مؤشر الحرية الاقتصادية لهيرتاج و مؤشر الشفافية و مؤشر أداء بيئة الأعمال و مؤشر الإدارة الرشيدة و مؤشر التنمية البشرية.

و تتمثل المؤشرات حسب المنطقة في مؤشر مناخ الاستثمار العربي.

تتمثل المؤشرات الهيكلية و الظرفية في المؤشرات العالمية الشاملة التالية:

- مؤشر التنافسية العالمي و مؤشر تنافسية الأعمال للمنتدى الاقتصادي العالمي.
- أما المؤشرات العالمية القطاعية فتتمثل في مؤشر التجارة الخارجية لمركز التجارة العالمي و مؤشر تنافسية القطاع الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.
- أما المؤشرات حسب المنطقة فتتمثل في مؤشر التنافسية العربية الذي يصدره المعهد العربي للتخطيط..

خلاصة الجزء الثالث

يجسد التوطن حالة التوافق بين أهداف السياسة الاقتصادية و أهداف الشركات. الدول تبحث من عن النمو و الشركات عن تحسين تنافسيتها. لذلك فالدول التي تريد استقطاب اكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر، بهدف تحسين النمو يتعين عليها أن انتهاج سياسات اقتصادية تحسن من تنافسية الشركات. و يشير مفهوم التوطن إلى حصة فعل الاختيار و الاندماج المكانيين.

كاختيار مكاني يستلزم التوطن في الخارج من المؤسسة اتخاذ قراراتين بحسب المستوى الجغرافي:

- أولاً اختيار الدولة التي يتعين نقل النشاط إليها.
- ثانياً اختيار النظام المكاني- الإقليم التي ستندمج فيها.

و كاندماج مكاني يستلزم من المؤسسة بناء نسيج من العلاقات مع مختلف عناصر النظام المكاني. و ما دام التوطن نقل للنشاط إلى محيط جديد، محدد بكونه نظام كلي(اختيار الدولة) و نظام إقليمي(اختيار الإقليم). فان المؤسسة ستبحث عن تحسين تنافسيتها من الوضع الاقتصادي الكلي و الإقليمي. و منه فإن تنافسية المؤسسات لها علاقة بجملة من العوامل الكلية و الإقليمية.

و على ذلك فالنظام المكاني(سواء كان كلي أو إقليمي) الجاذب للاستثمار يتعين أن يحقق هدفا مزدوجاً: النمو و التنافسية.

بالنسبة لعلاقة العوامل الكلية بالتنافسية.

و بحكم تعريفنا للتنافسية على أنها تحقيق أداء متميز أي تحسين الربح النسبي، يفترض أن تؤثر العوامل الكلية على إنتاج الربح في المؤسسة.

يسمح لنا مفهوم الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج بفهم كيف تؤثر العوامل الكلية على تنافسية المؤسسات. فباعتبارها تمثيل لنمو الإنتاج الذي لا يفسر بزيادة عوامل الإنتاج و إنما من تحسن فاعليتها، و بالتالي فهي تدل على التطور التكنولوجي الحاصل في المجتمع.

تسمح دراسة نماذج النمو الداخلي بإدخال التقدم التقني الذي اعتبره سولو محدد من خارج النظام . فيمكن أن تتحول المعارف المتراكمة في المجتمع إلى قاعدة صلبة للنمو الاقتصادي، إذا توفرت الظروف الملائمة لذلك. و عليه فان الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج تصبح تتأثر بالعديد من العوامل التي يمكن تجميعها على أساس ثلاثة مستويات مترتبة:

- العوامل القبلية: و تتمثل في مجمل العوامل التي يتم فيها إعداد و تنفيذ السياسات الاقتصادية، نذكر منها: الحكم الراشد، حوكمة الشركات، الاستقرار الاجتماعي و السياسي، ...
- العوامل الظرفية: و تتمثل في العوامل ذات التأثير القصير الأجل: استقرار مؤشرات الاقتصاد الكلي، بيئة أعمال ملائمة، ظروف اجتماعية ملائمة....
- العوامل الهيكلية و هي العوامل ذات التأثير الطويل الأجل:
 - تراكم رأس المال المادي بشقيه العمومي و الخاص.
 - تراكم المعرفة.

▪ تطور البنية التحتية.

عوامل أخرى: مستوى تعليمي و تكويني

هذه العوامل هي نتيجة الإنفاق من داخل المجتمع حسب نماذج النمو الداخلي. و تؤثر الدولة عليها من خلال سياستها الاقتصادية. مما يؤدي في الواقع إلى تحسن فعالية عوامل الإنتاج بشكل عام و من ذلك تحسن إنتاجية عوامل الإنتاج في المؤسسات. و هذا ما تؤكد مختلف التحقيقات الميدانية.

بالنسبة لعلاقة التنافسية بالعوامل الإقليمية.

فالملاحظ أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يتوزع في داخل الدولة الواحدة على نحو متساوي، إذ يتركز في أقاليم معينة. مما يدل على وجود علاقة بين التنافسية والتوطن. هذه العلاقة يمكن النظر إليها من مدخلين: مدخل الاقتصاد الجغرافي و مدخل الموارد.

بالنسبة للمدخل الأول فان المؤسسات تحسن من تنافسياتها سواء من خلال تكتلها في شكل عدد كبير من الوحدات منتمية لنفس الفرع أو الشعبة الصناعية أو في شكل وحدة كبرى متميزة الإنتاج. في الحالة الأولى يسمح التكتل الإقليمي للأنشطة بتشكيل وفورات خارجية يجندها الجوار الجغرافي أو التنظيمي. و هكذا فالمزايا المحققة في مؤسسة ما يمكن أن تستفيد بقية المؤسسات الأخرى مما يولد فيها ريوعا، تحسن من نتائج المؤسسات.

في الحالة الثانية تنشأ الوفورات من حجم المؤسسة (وجود تكاليف ثابتة)، و بالتالي ففكرة الإنتاج بمرود متزايد متسقة مع التصور القائم على الإنتاج انطلاقا من إقليم معين.

و في كلتا الحالتين فان البنية الملائمة للإنتاج هي البنية الغير تامة للأسواق.

يسمح لنا مدخل الموارد بفهم الآليات التي من خلالها تحسن(بناء) المؤسسات تنافسياتها بتوطنها في أقاليم معينة. فالتمييز من جهة، بين الموارد و الأصول الإقليمية: الأصول هي موارد منشطة من طرف المؤسسات، و بالتالي يستلزم تحسين و بناء التنافسية تنشيط هذه الموارد الإقليمية.

و من جهة ثانية بين الأصول الإقليمية الجنيصة، و الأصول الإقليمية الخاصة Spécifique، بفهم كفاءات تحسين و بناء المؤسسات لتنافسياتها من الأقاليم المتوتنة فيها. فالمؤسسات التي تبني تنافسياتها على أساس التكاليف (تنافسية جارية)،تنشط موارد جنيصة و المؤسسات التي تسعى لبناء مزايا تنافسية (تنافسية كامنة) تنشيط موارد خاصة تبني تنافسياتها الكامنة على أساسها. نستطيع التأكيد على أن الإقليم كنظام مكاني يسمح بتحسين و بناء تنافسية المؤسسات المقيمة عليها.

غير أن توطن الاستثمار إقليميا يتعين أن يؤدي إلى تحسين تنافسية المؤسسات و إلى نمو إقليمي. تحليل النمو الإقليمي يستلزم التوفيق بين نظريتي النمو الداخلي أو نظرية الاقتصاد الجغرافي. تشترك النظريتان في اعتمادهما على ظواهر الغلة المتزايدة و الآثار الخارجية و المنافسة الاحتكارية في الأسواق، و على مبدأ الترابط بين المتعاملين في تحديد مسار النمو الاقتصادي في نظرية النمو الذاتي أو المسار نحو التوازن في نظرية الاقتصاد الجغرافي. لذلك يمكننا طرح آليات النمو الاقتصادي و عوامل التكتل في إطار تصور موحد، ينظر إلى العلاقة بينهما كعلاقة سببية دائرية تراكمية تعتبر التكتل كسبب و

نتيجة للنمو. يقوم نظام الإنتاج المحلي على نفس المفاهيم التي تقوم عليها كلتا النظريتين. فهو تجسيد لتكتل إقليمي للأنشطة بشكل عام من جهة و رحم لتنمية ذاتية من خلال اعتماده على الموارد المحلية و الإقليمية من جهة أخرى.

إذا تؤثر العوامل الكلية و الإقليمية على تنافسية المؤسسات و منه على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. و ترتبط هذه العوامل بالسياسات الاقتصادية للدولة بشكل عام، فمن خلالها يمكن التأثير على رأس المال المادي و البشري والاجتماعي او العوامل الطرفية كالاستقرار الاقتصادي... و على التكتلات الإقليمية و على الموارد الإقليمية.... كما يمكن التأثير أيضا على العوامل التي يتم فيها إعداد السياسات الاقتصادية: شكل الملكية أو الحوكمة أو الحكم الراشد أو مقاومة الفساد....

غير أن قبول سياسات اقتصادية لها تأثير على تنافسية المؤسسات يفترض تدخل للدولة، مما يلزمنا تبرير السياسات الاقتصادية و تحديد ميادينها و طبيعتها.

في التحليل النيوكلاسيكي التدخل مبرر فقط باختلال عمل الأسواق، و الناتج من عدم كمالها و سوء توزيع الدخل. غير أن هذا التدخل يجب أن لا يؤدي إلى تحمل المجتمع لتكاليف أكبر من تلك التي أوجدتها هذه الأسواق الغير تامة(كاملة) أو سوء توزيع الدخل.

تشارك اغلب تعاريف السياسة الاقتصادية في اعتبارها إجراءات و وسائل تتخذها الحكومات في الميادين الاقتصادية بهدف تحقيق غايات اجتماعية و اقتصادية محددة.

و يمكن النظر إلى السياسة الاقتصادية كنظام من القرارات التي تعكس العلاقة بين الأهداف و الأدوات. علاقة تقوم على قاعدتين يتعين احترامهما: قاعدة تبرغن و قاعدة مندل.

و بالنظر إلى التقسيم المقدم حول العوامل المؤثرة على تنافسية المؤسسات و التقسيمات النظرية للسياسات الاقتصادية فإننا نقبل التقسيم التالي للسياسات الاقتصادية.

تقسم السياسات الاقتصادية إلى سياسات اقتصادية كلية و سياسات اقتصادية إقليمية. ترتبط السياسات الكلية بالمحددات الكلية للتنافسية و النمو، أما السياسات الإقليمية فترتبط بالمحددات الإقليمية للتنافسية و النمو.

السياسات الاقتصادية الكلية: يمكن تقسيمها إلى سياسة اقتصادية كلية عامة و سياسة موجهة للاستثمار.

السياسات الاقتصادية الكلية العامة تتمثل في مجمل التصرفات العامة التي تؤثر على الإطار الاقتصادي الكلي. و ما دام أن هذا التأثير يمكن يأخذ بعد زمنيا قصير الأجل و آخر طويل الأجل، فيمكننا تقسيمها إلى سياسات ظرفية و سياسات هيكلية هذه الأخيرة يمكن أن تكون كإطار عام يتم فيه إعداد و تنفيذ السياسات الاقتصادية (و ترتبط بالعوامل القبلية) أو سياسات هيكلية أخرى (سياسات تنموية...).

يتعين مرافقة هذه السياسات بسياسات موجهة للاستثمار، باعتبارها تصرفات عامة تهدف إلى تغيير القواعد و المعايير التي يعتمدها المتعاملين الاقتصاديين في نشاطهم، غايتها من ذلك تنمية القيمة المضافة الوطنية في المدى البعيد.

عرفت هذه السياسات الاخيرة خلال العشرية الأخيرة من القرن 20 تغيرات عدة، بسبب العديد من العوامل، تميزت في عمومها باتجاهها نحو تحرير الاستثمار الأجنبي المباشر: تزايد عدد التعديلات التنظيمية الأكثر ملائمة للاستثمار الأجنبي و توسع الاتفاقيات الثنائية و المتعددة الأطراف و المعاهدات الضريبية.

تعتمد هذه السياسات على العديد من الأدوات: من الإجراءات المعرقله لدخول الاستثمار كالتراخيص المسبقة و الإجراءات الإدارية و تحديد مجالات الاستثمار و مراقبة الصرف و تحويل العملة و تحويل الأرباح و قيود التملك الرأسمالي..... ، إلى الإجراءات الرقابية على النشاط كربط الإعانات الرأسمالية بالأداء التصديري و مبدأ المعاملة الوطنية....

غير أن الدول تتباين في سياساتها الموجهة للاستثمار بسبب اختلاف ظروفها المحلية.

من دون شك يكون لمثل هذه السياسات آثار على القدرات التنافسية و النمو؛ فتحسن المستوى التعليمي و التكويني بكافة أطواره، و توزيع الموارد جغرافيا، و تشكل الاقطاب التنموية والتركيز على قطاعات رائدة،...و تحديث البنيات التحتية و توفيرها.... و استقرار مختلف الأسواق...و توفر بيئة اعمال ملائمة، و حماية للملكية الصناعية و الحرية و انتشار قواعد شفافة للتنافس، كلها عوامل تؤدي إلى تحسين الأداء الاقتصادي للمؤسسات، الذي يظهر كمزايا تنافسية في المؤسسات المقيمة. خلق مثل هذه الأوضاع يشكل عامل جذب للاستثمار الأجنبي.

إذا تؤدي الإجراءات المتخذة في إطار السياسات الظرفية أو الهيكلية أو سياسات الاستثمار من دون شك إلى التأثير على العوامل المحددة للإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و من ذلك تحسن فاعلية عوامل الإنتاج.

السياسات الإقليمية

يعتبر نظام الإنتاج المحلي كرحم للتنمية الذاتية (الداخلية: Endogène) نظرا لارتباط أنشطته بالإقليم، و استغلاله لمواد محلية إقليمية، و كتمثيل لتجمع أنشطة متفاعلة فيما بينها في مكان معين، يسمح بتبادل المعلومات و المعارف، و التجارب..".

يمكن هذا النظام المكاني المؤسسات المتوطنة به من تحقيق وفورات ومن استغلال موارد خاصة. يمكننا التمييز في الواقع بين أربعة أشكال من أنظمة الإنتاج المحلية، و ذلك حسب مدى الاندماج الداخلي لسلسلة القيم و مدى ترابط المؤسسات مع بعضها البعض.(اندماج لسلسلة القيم و عدم ترابط بين المؤسسات، اندماج داخلي لسلسلة القيم في ظل ترابط للمؤسسات، غياب الاندماج الداخلي لسلسلة القيم و عدم الترابط بين المؤسسات و غياب الاندماج الداخلي لسلسلة القيم و وجود ترابط بين المؤسسات).

و لا يدل ارتباط نظام الإنتاج المحلي بفكرة النمو الذاتي، على اكتفائه ذاتيا أو اعلانه قطيعة مع الأسواق الدولية، بل على العكس فبقدر ما هو متجذر إقليميا بقدر ما هو منفتح أيضا على العالم الخارجي، من خلال التجارة و رأس المال

من دون شك لسياسة توطين الاستثمار اثر كبير على تشكل هذه التنظيمات المكانية، فمن خلالها يمكن بناء نسيج صناعي معين على إقليم أو مجال جغرافي معين بالاعتماد على العديد من الأدوات التنظيمية و السياسية و القانونية و المالية و الجبائية.

في هذا السياق يتعين التمييز بين الصناعات التي ترتبط بالإقليم و بين الصناعات التابعة لها و بين الصناعات المهيمنة على الإقليم أو الخاضعة لها. و يشترط وضع سياسات للتوطن التقيد بجملة من الشروط أو المبادئ: التخصص الإقليمي و الاستعمال الأمثل للموارد الطبيعية و البشرية المتاحة، و تقليص التفاوتات الإقليمية، و تكاليف النقل و حماية البيئة و المحيط بشكل عام.

و هكذا لما طرح إشكالية التوطن، نكون بصدد عاملين، الأول كلي و هو مرتبط بالسياسات الكلية سواء كانت هيكلية أو ظرفية، و الثاني إقليمي، و هو مرتبط بالسياسات الإقليمية. و من ذلك يكون الاقتصاد أكثر جاذبية للاستثمار إذا كان أداء هذه السياسات الاقتصادية جيد. تقييم أداءها يمكن أن يتم على أساس معايير التنافسية الدولية.

تتشرك اغلب التعاريف في اعتبار التنافسية الدولية، مجمل المؤسسات و السياسات و العوامل، التي تؤدي إلى زيادة في مستوى الدخل الحقيقي و إلى توزيع عادل له و إلى تحسن أداء الصادرات. و على الرغم من تعدد التقسيمات المقترحة للتنافسية الدولية، إلا أننا سنعتمد على تقسيم مستوحى منها كلها، و يساير تقسيمنا للسياسات الاقتصادية، من ذلك فقد قسمناها إلى تنافسية دولية داخلية و تنافسية دولية خارجية:

تتمثل **التنافسية الخارجية** في مجمل العوامل الخارجية المؤثرة على عناصر الربح في المؤسسة: حجم الأسواق الخارجية و اتجاهاتها و تكاليف النقل و التحولات التكنولوجية في الخارج.... أما التنافسية الداخلية، فتأخذ مظهرين متلازمين: تنافسية جارية و كامنة تتأثر التنافسية الجارية بالعوامل الظرفية على عكس ذلك تتأثر التنافسية الكامنة بالعوامل الطويلة المدى.

و عليه فالتنافسية هي محصلة تفاعل قوى ظرفية و هيكلية، داخلية و خارجية تترجم كزيادة في الدخل الفردي الحقيقي و الحصص من الأسواق الخارجية و بالتالي فهي مفهوم ديناميكي، يعكس حركية المجتمع في تفاعله مع العالم الخارجي. فيتعين على القوى الداخلية أن تكون قادرة على التكيف و تكيف القوى الخارجية، فلا يكفي أن تنتج منتجاً ذي جودة عالية، بل يتعين على القوى المؤثر على هذا المنتج أن تتكيف مع الطلب العالمي، حتى تتوسع أسواقه.

و برغم الاختلاف المتباين احيانا لكنه متقارب في اغلب الاحيان، فان محدداتها يمكن أن تكون محددات للتنافسية الخارجية. و محددات للتنافسية الداخلية.

غير أن اهتمامنا سينصب على التنافسية الداخلية فقط. و استنادا إلى تقسيمها التنافسية الى: جارية و كامنة. نكون بصدد تحديد محددات للتنافسية الجارية و محددات للتنافسية الكامنة.

تتمثل محددات التنافسية الجارية في: معدل التضخم، معدل الصرف، معدل الفائدة استقرار أسواق العمل و رأس المال،....

أما محددات التنافسية الكامنة، فيمكن أن تكون محددات قبلية متمثلة في مجمل الظروف و العوامل المحيطة بالمؤسسة و التي يتم فيها إعداد و تنفيذ السياسات الاقتصادية و تتمثل في: الموارد الطبيعية و البشرية، و النظم الاجتماعية و الصدفة كما هي عند بورتر، و التبعية السياسية و مقاومة المجتمع للتغيير. و الحرية...

و محددات هيكلية، متمثلة في مجمل العوامل الطويلة الأجل المؤثرة على التنافسية: الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، التكاليف النسبية، و أسعار الصرف الحقيقية، و المرونات الداخلية و السعرية، و رأس المال البشري، كتجسيد لمستوى الانفاق على التعليم و التكوين و الصحة...حجم رأس المادي.... من ذلك فان المحددات الظرفية ترتبط بالسياسات الظرفية أما المحددات القبلية و الهيكلية فترتبط بالسياسات الهيكلية.

إذا كانت التنافسية الدولية تؤثر على أداء السياسات الاقتصادية و هذه الأخيرة تؤثر على تنافسية المؤسسات، فان ترتيب الدول على أساس مؤشرات التنافسية الدولية يساعد الشركات في اختيار مواقع توطنها و الدول في معرفة مستوى أداء سياساتها الاقتصادية.

تقسيم هذه المؤشرات لا يساير بالدقة تقسيم المحددات، نظرا لكون هذه المؤشرات لا تشمل كل محددات التنافسية الدولية، و لا تفصل بين العوامل الظرفية و الهيكلية، كما نجدها أيضا معدة لكل دول العالم أو لمنطقة جغرافية معينة، أو نجدها أيضا شاملة لكل الاقتصاد أو لقطاعات محددة. لذلك فقد قسمناها إلى مؤشرات قبلية و أخرى هيكلية و ظرفية و كل مجموعة هي إما عالمية أو جهوي. ثم قسمنا كل مجموعة كما يأتي. و سنهتم فقط بالمؤشرات التي تترتب فيها الجزائر.

✓ المؤشرات القبلية و تتمثل في:

- المؤشرات القبلية العالمية و تتمثل في:

▪ مؤشرات المخاطر القطرية: المؤشر المركب للمخاطر القطرية و مؤشر الكوفاس

▪ المؤشرات القبلية النوعية: مؤشر الحرية الاقتصادية لهيرتاج و مؤشر مدركات

الفساد و مؤشر سهولة أداء الأعمال و مؤشر الإدارة الرشيدة و مؤشر التنمية البشرية.

- المؤشرات القبلية الجهوية: مؤشر مناخ الاستثمار العربي.

✓ المؤشرات الهيكلية و الظرفية و تتمثل في:

- المؤشرات الهيكلية و الظرفية العالمية و تتمثل في:

▪ المؤشرات الهيكلية و الظرفية العالمية الشاملة: مؤشر المنتدى الاقتصادي العالمي.

▪ المؤشرات العالمية القطاعية: مؤشر أداء التجارة الخارجية لمركز التجارة العالمي و

مؤشر تنافسية القطاع الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

- المؤشرات الهيكلية و الظرفية الجهوية: مؤشر التنافسية العربية.

الجزء الرابع: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

الفصل الأول: السياسات الاقتصادية الكلية العامة في الجزائر

الفصل الثاني: سياسات الاستثمار في الجزائر

الفصل الثالث: السياسات الإقليمية في الجزائر

الفصل الرابع: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر.

الجزء الرابع: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

تمهيد

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أشكال الحركة الدولية لرأس المال، و يمثل عميلتين متكاملتين: تدويل الشركات بالاستثمار و الدول بجذب نفس الاستثمار. لذلك فتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر يتعين النظر إليه من خلال هاتين العميلتين.

و إذا كانت الشركات تستهدف من التدويل تحسين تنافسيتها و الدول تحسين النمو بها، فان التوطن يجسد توافق الهدفين معا في الواقع.

و من زاوية الاقتصاد الجغرافي، يعتبر التوطن، اختيار و اندماج مكانيين، الشركات تختار الدول ثم الإقليم الذي توطن به استثمارها، و الدول تحدد المستوى المكاني لانجاز النمو إن كان كليا أو إقليميا. و على أساس ذلك فان محددات توطن الاستثمار الأجنبي المباشر هي مجمل العوامل الكلية و الإقليمية المؤثرة على النمو و تنافسية الشركات.

تتمل المحددات الكلية للنمو و التنافسية في الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، و المحددات الإقليمية في التكتلات الإقليمية للأنشطة الاقتصادية و في الموارد الإقليمية.

الدول و من خلال سياستها الاقتصادية تستطيع التأثير على مختلف العوامل السابقة. و بالتالي فداء هذه السياسات يحدد مدى جذب بلد ما للاستثمار الأجنبي المباشر.

يتم تقييم أداء السياسات الاقتصادية من خلال تتبع مؤشرات التنافسية الدولية.

يحاول هذا الجزء الإجابة عن السؤال، لما لا تجذب الجزائر اكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بدول أخرى مثيلة؟

تتم الإجابة على مرحلتين:

في المرحلة الأولى يتم التعرض إلى السياسات الاقتصادية في الجزائر:

- السياسات الاقتصادية الكلية العامة (الفصل الأول)
- سياسات الاستثمار (الفصل الثاني)
- السياسات الإقليمية (الفصل الثالث)

في المرحلة الثانية تقييم أداء هذه السياسات (الفصل الرابع)

الفصل الأول: السياسات الاقتصادية الكلية العامة في الجزائر

المبحث الأول: السياسات الظرفية

المبحث الثاني: السياسات الهيكلية

الفصل الأول: السياسات الاقتصادية الكلية العامة في الجزائر

تقديم

ما يسعى إليه هذا الفصل هو إعطاء صورة عامة عن تطور السياسة الاقتصادية الجزائرية خاصة منذ 1994، و من ذلك سيتبين لنا كيف تم تكيفت السياسة الاقتصادية الجزائرية مع التطورات العالمية. و لقد تزامن مع هذه التطورات تحول على مستوى سياسات الاستثمار، إذا فهو يهدف إلى تحديد السياق التاريخي الذي اندرجت سياسة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

مبحث تمهيدي: نظرة عامة عن السياسة الاقتصادية الجزائرية

أولاً: الأوضاع السياسية العامة قبل 1994

نحاول في هذا المبحث تقديم صورة موجزة عن الأبعاد الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية للواقع الجزائري قبل 1994.

تحول المجتمع الجزائري نحو الإسلام منذ القرن السابع للميلاد، و في بداية القرن 16 أصبحت الجزائر ولاية تركية مستقلة، بعد أن طلبت مساعدة العثمانيين لمقاومة الغزو الإسباني. و منذ 1830 أصبحت الجزائر مستعمرة فرنسية، مما ولد حركات تحررية مستمرة توجت بالثورة المسلحة في 1954 و التي أنهت الاستعمار و استعادت سيادتها في 1962.

و بعد فترة استرخاء، انتهجت الجزائر طريقاً لا رأسمالياً، يقوم على التخطيط المركزي بقيادة حزب جبهة التحرير الوطني. غير أن أحداث 1988 أدت إلى اعتماد دستور جديد يسمح بالتعددية الحزبية. أدى إلى بروز حزب جبهة الإنقاذ الإسلامية كحزب قوي على الساحة السياسية، و بعد استقالة رئيس الجمهورية و نظراً للفراغ الدستوري آنذاك حل محله مجلس رئاسي لتسيير شؤون البلاد و في 1990 تم تعديل الدستور.

في 1994 تم حل المجلس الأعلى للدولة و تعيين رئيس جديد للجمهورية الأمر الذي أدى إلى منافسة رئاسية انتهت بانتخاب بوتفليقة عبد العزيز رئيساً.

ثانياً: الأوضاع الاقتصادية قبل 1994

انتهجت الجزائر نموذج النمو الاشتراكي القائم في المجال الصناعي على الصناعات المصنعة و إحلال الواردات و على المؤسسة العمومية الضخمة المندمجة و في المجال الزراعي و بعد تأميم الأراضي و تجربة التسيير الذاتي و الثورة الزراعية¹، اعتمدت المزارع العامة الكبرى. و كان يتم تمويل

¹ Ibrahimi.A, L'économie Algérienne, Défis Et Enjeux, 2^{ème} édition, édition. Dahlab, Alger, 1991, P.181-184..

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

الاستثمارات من خلال حصيلة الصادرات النفطية التي توسعت خاصة في 73 و 79 و 81 بسبب الارتفاعات الكبرى لأسعار النفط.

حققت هذه السياسة التنموية نجاحا إلى غاية منتصف الثمانينات، إذ كان الاقتصاد ينمو بمعدل متوسط يناهز 6% سنويا، كما حققت بقية المؤشرات الأخرى الاجتماعية منها أو الاقتصادية نمو معتبرا¹.

غير أن هذا النجاح كان على حساب مؤشرات استقرار الاقتصاد الكلي و الجزئي، فمن ناحية توازن مالية المؤسسات الاقتصادية، فقد تميزت بتقل العجز المحققة إذ كان يمثل العجز 16% من رقم أعمال المؤسسات العمومية، و بتقل مديونيتها خاصة القصيرة الأجل (مكشوف مصرفي)، فمن بين 80 مليار دينار مسجلة كدين على مؤسسات القطاع الصناعي لم تسدد منها سوى 6 مليار².

و من ناحية سياسة الصرف فقد كان الاعتماد على سعر صرف أعلى من قيمته الحقيقية، أن اتجهت المؤسسات العامة إلى الاعتماد المكثف لراس المال و الاستيراد المفرط، كما عرف الاقتصاد نسيا تقريبية للتضخم تقدر بـ 10.4% (67-77)، و نمت الكتلة النقدية خلال (75-78) بـ 26.9% و الإنتاج الداخلي الخام بـ 17.6% بالأسعار الجارية و بنسبة 7.2% بالأسعار الثابتة³.

أما على المستوى الخارجي فقد أدت ضخامة المشاريع التنموية إلى تطور كبير في قيمة الواردات. و من جهة الصادرات فقد أصبحت المحروقات المصدر الرئيسي بدون منازع للعملة الأجنبية. و هكذا فقد سجلت السبعينات عجز مستمرة تقريبا طيلة الفترة، إلا أننا نلاحظ تحولها إلى فوائض منذ بداية الثمانينات إلى غاية 86.

كشفت الصدمة النفطية في 1986 عن مظاهر الجمود و هشاشة الاقتصاد الجزائري. فقد أدى تدهور أسعار النفط و من ذلك حدود التبادل الدولية للجزائر إلى توقف البرامج التنموية، و توسع الإختلالات الكلية. إذ وصل العجز الكلي للميزانية العامة 13.7% من الناتج المحلي الإجمالي في 1988، و الذي تم تغطيته بزيادة الإصدار النقدي و القروض الأجنبية، فقد بلغت نسبة الدين الخارجي إلى الناتج المحلي الإجمالي 41.7% في 1988 و خدمة الدين 78%، و بشكل عام زادت نسبة النقود إلى الناتج المحلي الإجمالي بـ 79% في 1988⁴.

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. وزارة التخطيط و التهيئة العمرانية، خلاصة الحصيلة الاقتصادية و الاجتماعية للفترة 67-78، ماي 1980.

² نفس المرجع، ص. 310.

³ نفس المرجع السابق، ص. 282 و 290 و 306.

⁴ صندوق النقد الدولي، الجزائر: تحقيق الاستقرار و التحول إلى اقتصاد السوق. واشنطن، 1998، ص. 8.

و بحكم الضوابط السعرية (تحديد إداري للأسعار و تطبيق نظام الحصص) لم يؤدي هذا إلى ارتفاع معدل التضخم، غير أن توفر سيولة نقدية كبيرة زائدة قد أدى إلى بروز سوق غير رسمية(موازية).

شرعت السلطات الجزائرية في تنفيذ برنامجين بتدعيم من (ص.ن.د)¹ في 1989 و 1991؛ تضمنا تنفيذ سياسة تهدف إلى التحكم في الطلب من خلال ضبط الإنفاق العام و تخفيض قيمة الدينار (فقد 60% من قيمته خلال 88-91) و تحرير تدريجي للتجارة الخارجية. أدى هذا إلى تقلص النفقات العامة من جهة و زيادة الإيرادات من جهة أخرى بسبب ارتفاع حصيلة الصادرات مقيمة بالدينار، ناتجة من تحسن أسعار النفط و انخفاض قيمة الدينار. و من ذلك فقد بدأت تظهر فوائض مالية و امتصاص للسيولة الزائدة، و منه فقد تحول عجز الميزان الجاري إلى فائض. فبعد أن كان يمثل -6% في 1988 أصبح يمثل +6% من (ن.م.إ)² في 1991 و أصبح عجز الميزانية العامة يمثل في 91 نسبة +1.7% من (ن.م.إ) بعد أن كان يمثل -13.7% في 1988، غير تنفيذ هاذين البرنامجين أدى إلى ارتفاع معدل التضخم 22.8%³.

أما على مستوى السياسات الهيكلية فقد اتخذت العديد من الإجراءات التي تسمح بتطوير آليات السوق، لكنها كانت جزئية و غير كافية، لذا فلم تحقق الأهداف المرجوة منها-حسب خبراء (ص.ن.د)- فقد مُنحت المؤسسات الاقتصادية العمومية منذ 1988 استقلالية قانونية و مالية، كما تم محو نسبة هامة من ديون هذه المؤسسات في 1990. و في نفس الوقت فقد تم وضع إطار قانوني و تنظيمي جديد للقطاع المالي من خلال تشريع قانون النقد و القرض في 1990، حيث كلف البنك المركزي بالسياسة النقدية و الرقابة المصرفية و بذلك فقد تم إلغاء التمويل المباشر من الخزينة العامة للاستثمارات العمومية. كما أدخلت مرونة كبيرة في سوق العمل (مرونة تحديد الأجور و عقود العمل و التسريح لأسباب اقتصادية مقابل تعويض مالي).

غير أن احتدام الأزمة الأمنية منذ 1992 و ما تزامن معها من شحة التمويل الخارجي(انخفاض الصادرات بسبب انخفاض أسعار النفط) أدى إلى ارتفاع نسبة خدمة الدين. كما أن اتباع الدولة لسياسة مالية توسعية و انتشار الدعم الحكومي للسلع، انجر عنه زيادة الإنفاق العام و في ظل انكماش للنشاط الاقتصادي لم ترتفع الإيرادات العامة إلى مستوى هذه الزيادة، مما أدى إلى نمو عجز الميزانية (8.7% من (ن.م.إ) في 1993) و بهدف تغطيته لجأت الحكومة إلى الإصدار النقدي مما أدى إلى توسع نقدي كبير و ظهور ضغوط تضخمية.

¹ سنختصر كتابة صندوق النقد الدولي إلى(ص.ن.د).

² الناتج المحلي الإجمالي (ن.م.إ)

³ (ص.ن.د). الجزائر: تحقيق الاستقرار و التحول إلى اقتصاد السوق. مرجع سابق ، ص. 9 و 30.

المبحث الأول: السياسات الظرفية

المطلب الأول: السياسة النقدية منذ 1994

1- الوضعية النقدية حتى 1990

كان النظام المالي في الجزائر حتى بداية الثمانينات يعمل كأداة لتمويل المؤسسات الاقتصادية العمومية، بعيدا عن المنافسة واعتماد المعايير المالية في منح القروض، فقد كانت المهمة الأساسية للبنوك مقتصرة على الوساطة بين الخزينة العامة -الخزانة -والقطاع الاقتصادي وبالضبط المؤسسة العمومية. و أدى تخصيص تعامل البنوك مع المؤسسات الاقتصادية العمومية، تفتيت السوق وقلة المبادرة و الإبداع¹.

و لقد لعبت الخزينة العامة دورا مهما في تمويل الاستثمار، عبر البنك الجزائري للتنمية أو البنوك التجارية، باستعمال الموارد المالية التي كانت تحصل عليها من الادخار العام و إصدار السندات أو تجنيد مدخرات المؤسسات المالية غير النقدية (صندوق الضمان الاجتماعي، الصندوق الوطني للمعاشات وشركات التأمين) أو من الديون الخارجية و أخيرا باللجوء مباشر إلى الاقتراض من البنك المركزي².

أما أسعار الفائدة فقد كانت تتحدد بصفة مركزية و بقرارات إدارية، بعيدة عن متطلبات التوازنات المالية، و من ذلك فلم يكن يتجاوب تغييرها مع تغيير معطيات الاقتصاد الوطني، مثلا كانت الخزينة العامة تطبق أسعار فائدة إسمية ضئيلة جدا لا تعبر عن الاحتياجات الفعلية للاستثمار³، و لم تتغير التكلفة الاسمية لتمويل الاستغلال طيلة الفترة 1972-1986، مما جعل أسعار الفائدة الحقيقية سالبة. بالإضافة لذلك فقد كانت البنوك تمارس تميزا في تعاملها مع المؤسسات الخاصة، ففي مجال شروط الإقراض كانت تطبق على القطاع الخاص أسعار فائدة غير تلك المطبقة على المؤسسات العامة⁴.

خلال هذه الفترة لم يلعب البنك المركزي إلا دورا ثانويا كمؤسسة للإصدار ودون رقابة على النظام المالي والمصرفي الجزائري.

2 المراحل الأولى للإصلاح المالي.

تندرج إصلاحات النظام المالي في إطار التحول إلى اقتصاد السوق، فالتعديلات التي شرع فيها منذ 1982 (قانون المالية 1982)، فتحت الباب أمام المؤسسات المصرفية في تمويل الاستثمار، و سحبت

¹ Ben Isaad, H, Les Reformes Economiques En Algérie, OPU, Alger 1991, P.114.

² Ibid, Pp.117-118.

³ مثلا كان معدل الفائدة المطبق من طرف الخزينة العامة يتراوح بين 3 و 6% بالنسبة للقطاع العمومي و بين 2.5 و 10% بالنسبة للقطاع الخاص. هذه الأسعار هي ضعيفة بالنظر إلى ندرة الموارد المالية المطلوبة آنذاك خلال الفترة 86-89. انظر :

Ben Isaad H, Les Reformes Economiques En Algérie, Op.Cit, P. 118.

⁴ Ibid, P.112.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

من الخزينة العامة دورها في تمويل الاقتصاد، و الذي اقتصر على تمويل القطاعات الاستراتيجية فقط بقروض واجبة التسديد¹.

كما حدد القانون (82/ 11) المتعلق بالاستثمار الخاص سقف 30 % من الاستثمار الممكن تمويله بقروض يمكن للقطاع الخاص الحصول عليها من الجهاز المصرفي، و الذي الغي في 1988 من خلال القانون 88/ 25.

إضافة لذلك فقد تم إعادة هيكلة الجهاز المصرفي بإنشاء مؤسسات مصرفية متخصصة بدلا من تخصيص البنوك للمؤسسات، وبالتالي فقد انشء بنكان: بنك التنمية الريفية لتمويل القطاع الفلاحي وبنك التنمية المحلية لتمويل المؤسسات المحلية.

غير أن البذور الحقيقية للتحوّل نحو اقتصاد السوق كانت من خلال قانون البنك 86/ 12 الصادر في 18/ 08/ 86 والقانون 88/ 06 الصادر في 12/ 01/ 88 المعدل والمكمل للقانون السابق.

وهكذا فقد استعاد البنك المركزي مهامه التقليدية من خلال القانون 86/ 12 والتي تدعمت أكثر من خلال القانون 88/ 06². كما اعتبر نفس القانون الأخير البنك كمؤسسة اقتصادية عامة، ومن ذلك فعالقتها بالمؤسسات الاقتصادية الأخرى يتعين أن تقوم على الأسس التقليدية (الربحية، الأمان، القدرة على الدفع).

و في 1989 أنشئت سوق للنقد مابين البنوك التجارية، يتدخل البنك المركزي فيها من خلال آليات معاشات التقاعد. غير أن ضيق السوق، جعل البنوك تتجه أكثر إلى إعادة الخصم من أجل إعادة تكوين نقديتها أو إلى المكشوف لدى البنك المركزي عند الحاجة لذلك³.

إن نقطة التحوّل الحقيقية في النظام المالي والمصرفي الجزائري يمكن اعتبارها ابتداء من 1990 بصدور قانون النقد والقرض⁴(القانون 90/ 10 الصادر في 14/ 04/ 90).

نص هذا القانون على 3 عناصر أساسية:

¹.benhalima. A, le system bancaire algérien, 2^{ème} édition, edition DAHLEB, alger2001, P.22.

² بالإضافة إلى مهمته في إصدار العملة وتنظيم الكتلة النقدية و مراقبة وتوزيع القروض وتسيير احتياطي الصرف وتقديم القروض إلى الخزينة العامة (المواد 2- 19 من القانون 86/ 12) أوكلت مهمة تحديد سقف إعادة الخصم، والسماح للمؤسسات المالية غير المصرفية بإجراء عمليات راس مالية في الداخل أو في الخارج مهما كان الشكل الذي تأخذه، السماح للمؤسسات المالية بشكل عام بإصدار قروض انظر:

Le System Bancaire Algérien , Op.Cit. Pp 69-70.

³Ben Issaad. H, Op.Cit, P.128.

⁴الجزائر تحقيق الاستقرار والتحوّل إلى الاقتصاد السوق، مرجع سابق، ص.57.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

1 - وضع حد نهائي لتدخل الإدارة في الأمور النقدية والمالية، وبذلك فقد استقل البنك المركزي عن وزارة المالية (المادة 11) و كلف بتسيير السياسة النقدية، واصبح يسمى بنك الجزائر بموجب (المادة 12).

2-إنشاء مجلس النقد والقرض كسلطة نقدية مسئولة عن السياسة النقدية وسياسة الائتمان وتنظيم سوق الصرف وحركة رؤوس الأموال. وبموجب المادة 19 أصبح يدار البنك المركزي بواسطة مجلس النقد و القرض بصفته مجلس إدارة البنك و الهيئة الإدارية التي تملي المعايير النقدية والمالية والمصرفية¹.

3- تطبيق قواعد تتسم بالشفافية²

- على مستوى البنوك والمؤسسات المالية (المواد: 114-115)، حيث تم التأكيد على ما ورد في المادة 15 من القانون 19 / 08 / 1986 (مهنية البنك) كما تم تأطير بشكل قانوني عمليات البنك و الإقراض (المواد: 110-113).

- توسيع العمليات المصرفية، حيث يمكن للبنوك القيام بعمليات مصرفية أخرى إضافة إلى نشاطها الأساسي (المادة 116).

- و في مجال إعادة تشكيل السيولة المصرفية، يمكن للبنوك أن تعتمد على عمليات إعادة الخصم (المادة 69) أو اللجوء إلى السوق النقدية (المادة 76).

اصدر بنك الجزائر خلال الفترة 1990-1993، (49) تشريعا تصب كلها في توجيه النظام النقدي والمصرفي نحو اقتصاد السوق، بالفعل في 04 / 07 / 90 تم تحديد سقف أدنى لراس مال البنوك والمؤسسات الأخرى، وفي 14 / 08 / 91 تم تنظيم سوق النقد وتوسيع المتدخلين فيه إلى المؤسسات المالية الأخرى³ (التي أصبحت تسمى بالمستثمرين المؤسسيين) بالإضافة إلى بنك البركة. كما سمح من جهة أخرى للبنوك الأجنبية بفتح مكاتب تمثيلية لها (القانون 10/08/91)، توسعت في 1993 ليمسح بفتح فروع لها (القانون 01 / 01 / 93 الصادر في 02 / 01 / 1993). بقية التشريعات الأخرى كانت أكثر تقنية أو أنها متعلقة بسوق الصرف.

¹ بموجب التعديل الذي اجري على قانون النقد و القرض في 2003 أوكلت مهمة الإدارة لمجلس إدارة مكون من ثلاثة نواب المحافظ و ثلاثة موظفين من ذوي الرتب العالية يرئسهم محافظ البنك (المواد 18 و 19 من الأمر: 03/11 الصادر في 26/08/2003) أما مجلس النقد و القرض فقد أوكلت له مهمة الإشراف على السياسة النقدية. (المواد 58-62 من القانون السابق).

² الجزائر تحقيق الاستقرار والتحول إلى الاقتصاد السوق، مرجع سابق، ص. 87.

³ المؤسسات هي : شركات التأمين التالية (SAA.CNMA.CAT.CAAR) هيئات الضمان الاجتماعي والتقاعد (CCR.CASNOS.CNR.CNL.CNAS)

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

إن هذه الجهود المبذولة في مجال تكييف النظام المالي الجزائري وفق مقتضيات اقتصاد السوق لم تكن كافية لتجاوز العقبات الموروثة سواء في مجال الإدارة أو في مجال ظروف المؤسسات الاقتصادية التي مازالت تعاني من العجز.

و في مجال السياسة النقدية فقد كان بنك الجزائر يعتمد على الضوابط المباشرة في التحكم في السيولة المصرفية؛ فرض حدود قصوى على المبالغ الكلية لإعادة التمويل وعمليات إعادة الخصم و اتفاقيات إعادة الشراء في سوق النقد، إلا أن الاعتماد على عمليات إعادة الخصم أو إعادة الشراء في السوق النقدية لا تسمح بالتحكم الفعال في الكتلة النقدية نظرا لكونها تقدم بناء على مبادرة من البنوك التجارية و موجهة لتلبية احتياجات كل بنك على حدة، أما الأداة الأولى، فرض حدود قصوى على مبالغ إعادة التمويل، فهي تؤدي إلى تشوهات شديدة في تخصيص الموارد¹.

تجاوزا لهذا الضعف فقد شرع منذ 1994 في اعتماد أساليب غير مباشرة للتحكم في الكتلة النقدية، بالفعل في نوفمبر 1994 فرض على البنوك احتياطي إجباري يقدر بـ 2.5 % من الودائع المصرفية بالدينار على أن تعوض بـ 11.5%²

وفي افريل 1995 شرع البنك المركزي في إجراء مزايدات إعادة شراء القروض لتوفير السيولة الكافية للبنوك، حيث يقوم البنك المركزي بإعلان عن سعر فائدة أدنى³ بعد ذلك تتقدم البنوك بعطاءاتها في شكل أسعار فائدة و أحجام الائتمان التي تتناسب مع الأسعار التي اقترحتها. و في أواخر 1995 انتقل دور البنك المركزي إلى إرساء أسعار الفائدة التي تعرضها البنوك⁴ وكان الهدف من ذلك تعزيز دور سعر الفائدة كعامل حاسم في تخصيص الموارد وتوجيهها نحو المتدخل الأكثر حاجة إليها. توسعت عمليات إعادة التمويل سواء في شكل اتفاقات أو على اثر المزايدات فأصبحت في نهاية 1996 تمثل حوالي 1/2 عمليات تمويل البنوك.

وبشكل عام فقد حددت التعلية الصادرة في نهاية افريل 1995 الإطار القانوني لسوق مزايدات القروض وسوق سندات الخزانة والسوق المفتوحة كأداة تحكم في السيولة النقدية بصورة غير مباشرة.

وفي ما يتعلق بأسعار الفائدة المدينة فقد تم إلغاء السقف عليها في افريل 1994، تماما كما شرع فيه منذ 90، لكن أسعار الفائدة على الإقراض الدائن، فقد بقيت خاضعة لحد أقصى محوري يعادل 20%⁵

¹ الجزائر :تحقيق الاستقرار و التحول إلى اقتصاد السوق. مرجع سابق، ص.59.

² Instruction N°73/94 Du 28/11/94 Relative Au Réserves Obligatoires .Www.bankofaligeria.org

³ Instruction 28/95 Du 22/04/95 Portant Organisation Du Marché Monétaire.

⁴ الجزائر :تحقيق الاستقرار و التحول إلى اقتصاد السوق، مرجع سابق، ص. 60.

⁵ Instruction N°16/94 Du 09/04/94. Relative Aux Instruments De Conduite De La Politique Monétaire Et Au Refinancement Des Banques

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

إلى غاية 1995 حيث ألغيت بموجب تعليمية جديدة متعلقة بضبط الأساسية النقدية و إعادة التمويل المصرفي¹.

وهكذا فبعد أن كانت أسعار الفائدة الحقيقية سالبة طيلة الفترة السابقة، أصبحت مع نهاية 1995 موجبة، نتيجة تراجع معدلات التضخم بسبب السياسات التقشفية التي مورست على الطلب الكلي، و اقترب سعر الفائدة من سعره الحقيقي.

وحتى 2005 فإن القوانين الصادرة من طرف بنك الجزائر، كانت تندرج كلها في إطار قانون النقد والقرض، بالفعل ففي سنة 2000 تم إعادة تنظيم عمليات إعادة الخصم بتوسيعها إلى الخواص فأصبحت عمليات إعادة الخصم تشمل: الأوراق الخاصة والقروض متوسطة الأجل وسندات الخزينة و تتم كل عمليات إعادة خصم وفق شروط محددة من طرف بنك الجزائر². وفي سنة 2004 صدر قانونان: الأول متعلق برفع الحد الأدنى لراس مال المؤسسات المصرفية والمالية العاملة في الجزائر إلى 2.5 مليار دينار جزائري بالنسبة للأولى و 0.5 مليار دينار بالنسبة للثانية³. والقانون الثاني خاص بتكوين الاحتياطات الإلزامية التي أصبحت تتراوح بين 0% و 15% حسب آجال الودائع⁴.

إضافة لذلك فقد صدر قانون في ديسمبر 1997 حول إنشاء نظام لضمان الودائع و عدل في مارس 2004⁵ و صدر قانون ثاني حول إنشاء غرفة للمقاصة لدى بنك الجزائر في نوفمبر 1997⁶.

3 التطورات النقدية منذ 1994.

يتأثر التوازن النقدي كبقية التوازنات الكلية الأخرى في الجزائر بأسعار النفط، نظرا لتبعية الاقتصاد الوطني ككل للصادرات النفطية، مما جعل النتائج الإيجابية المحققة في مجال التوازن المالي خلال الفترة 96-97 بفعل الجهود المبذولة منذ 94 تتآكل تحت تأثير انخفاضات أسعار النفط في 98-99، غير أن تحسن سعر النفط منذ ذلك الحين ساهم بشكل كبير في الاستقرار النقدي و الكلي على السواء:

-تحقق فائض في الميزان الجاري.

-فائض في ميزانية الخزينة العامة.

- تراجع نسبة السيولة و استقرار نمو الكتلة النقدية.

- استمرار تراجع معدل التضخم⁷.

¹ Instruction N° :77/95du 25/12/1995. Modifiant Et Complétant L'instruction N° 16 Du 09 Avril 1994 Relative Aux Instruments De Conduite De La Politique Monétaire Et Au Refinancement Des Banques.

² Règlement N°2001 /1 Du 13.02.00relative Aux Opérations De Réescompte Et De Crédit Aux Banques Et Etablissements Financiers.

³ Règlement N°04 /1 Du 04/03 /04relative Au Capital Minimum Des Banques Et Etablissement Financier.

⁴ Règlement N° 01/02 Du 04/03/04 Fixant Les Conditions De Constitution De Réserves Obligatoires.

⁶ Règlement N°97 /04du 31/12/97 Relatif Au Système De Garantie De Dépôts Bancaires.

⁶ Règlement N° 97 /03 Du 17 /11/97 Relatif A La Chambre De Compensation.

⁷ Banque D'Algérie, Rapport Annuel 2001:Evolution Economique et monétaire en Algérie, Juillet2002 ,P.60.

4 تطور السياسة النقدية في الجزائر.

يمكننا التمييز حتى 2005 بين ثلاثة مراحل: الأولى 90-93 والثانية 94-97 والثالثة 98-2005.

خلال 91-93 كانت السياسة النقدية توسعية، وكان هدفها تمويل عجز الميزانية العامة وتوفير الائتمان اللازم للمؤسسات العمومية. و من ذلك فقد زادت مجمل القروض المقدمة للحكومة بأكثر من ثلاث مرات (3.3 مرة) خلال هذه الفترة.

ونظرا لضعف استعمال الطاقات الإنتاجية من جهة وارتفاع الأجور خلال 1991 ازداد الطلب على الائتمان من طرف المؤسسات العامة. تم تلبيته من طرف البنوك ومن ذلك فقد زادت القروض إلى الاقتصاد خلال 90-92 بـ1.9 مرة. بموازات ذلك تضاعف العرض النقدي في شكله الواسع (M2) بـ1.5 مرة تقريبا بين 91 و 93. لم يكن للاحتياطات الأجنبية تأثير كبير عليه نظرا لاستقرارها. تزامن مع هذا التوسع النقدي؛ ضعف في نمو الإنتاج الوطني، مما أدى إلى نمو مفرط في السيولة. ازدادت نسبة السيولة في الاقتصاد بمعدلات كبيرة من 42.9% إلى 49.2% بين 91 و 93 و بالنتيجة ازدادت أسعار المستهلك لنفس الفترة من 25.3% إلى 26.5%.

و منذ 94 حتى 1997، و بهدف التحكم في التضخم، اعتمدت السلطات النقدية سياسة نقدية أكثر تقييدا. كانت الظروف الاقتصادية الدولية مواتية لتنفيذ مثل هذه السياسة، إذ تميزت الوضعية العامة منذ 94؛ بإعادة جدولة الدين الخارجي، وتحسن أسعار النفط خلال 94-96، الأمر الذي سمح بالتحكم في التوازنات الخارجية، تجسد ذلك في تحسن الاحتياطات الرسمية التي انتقلت من 1.5 مليار دولار في نهاية 93 إلى 8 مليار دولار في نهاية 97. و بموازاة هذا تم تخفيض كبير لقيمة الدينار مما أدى إلى تضخم قيمة الصادرات مقيمة بالدينار و من ذلك تحسن الجباية النفطية، الأمر الذي سمح بتقليص عجز الميزانية العامة) هبط عجز الميزانية بأكثر من أربعة نقاط مئوية من الناتج المحلي الإجمالي (ن.م.إ) في 94 و ثلاثة نقاط مئوية من (ن.م.إ) في 95) و بالتالي انخفاض رصيد القروض العامة التي بلغت في 96 إلى حوالي نصف تلك المسجلة في 1991.

و كنتيجة لذلك تباطأ نمو العرض النقدي، فبعد أن كان يناهز حوالي 22% من (ن.م.إ) ، نجده تقلص خلال 94-97 حوالي 14.5% سنويا، مما أدى إلى امتصاص السيولة الزائدة المتولدة عن الفترة السابقة، التي انخفضت إلى 39.9% في 1997 و من ذلك هبوط معدل التضخم من 39% في 1994 إلى أقل من 6% في 1997¹.

¹الجزائر: تحقيق الاستقرار و التحول إلى اقتصاد السوق، مرجع سابق، ص.55.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

يبين تحليل التطورات النقدية خلال 1998-2005 أنها تتأثر بعاملين: الاحتياطات الرسمية (أي وضعية ميزان المدفوعات) وبوضعية الميزانية العامة. بمعنى أن التوسع النقدي يرجع إما إلى زيادة الأصول الخارجية الصافية أو إلى توسع الدين العام الناتج من عجز الميزانية.

بالفعل إذا استثنينا الفترة 98-99، التي يرجع خلالها التوسع النقدي إلى عجز الميزانية العامة فإنه يرجع في بقية السنوات الأخرى إلى توسع الأصول الخارجية الصافية¹.

فالقروض الداخلية (قروض إلى الحكومة و إلى الاقتصاد) قد ازدادت خلال الفترة 97-99 بمعدل سنوي متوسط يقدر بـ15.4% كما تقلصت الأصول الخارجية الصافية بمعدل 28.2% و نمت الكتلة النقدية بمعدل 18.6%. و يرجع نمو القروض الداخلية في الواقع إلى نمو القروض العامة خلال هذه الفترة، فبعد أن كانت تمثل 36.7% في 97 أصبحت تمثل أكثر من 40% في 1999. مما يدل على أن التوسع النقدي يرجع في هذه الفترة إلى عجز الميزانية و ليس إلى الأصول الخارجية.

على عكس ذلك في السنوات اللاحقة، المتميزة بتوسع نقدي مع فائض في الميزانية العامة، و نمو كبير في الأصول الأجنبية الصافية، بالفعل فقد نمت الكتلة النقدية (M_2) بمعدل سنوي يقدر بـ12.7% و الأصول الخارجية الصافية بمعدل 50.3%² و تقلصت الديون الداخلية بمعدل سنوي يناهز تقريبا 7.5%.

مما يدل على أن صافي الأصول الأجنبية لعبت دورا مركزيا في توسيع السيولة النقدية في الاقتصاد الجزائري و أنها أهم مقابل لها، فقد مثلت الأصول الخارجية الصافية في الكتلة النقدية (M_2) نحو 69.3% في 2003 بعد أن كانت 9.5% في 1999³.

عدة ملاحظات يتعين ذكرهما:

1 - إن تحسن وضعية الميزانية العامة، أدى إلى تسديد مسبق للدين العام، مما وفر سيولة نقدية ملائمة للبنوك.

2 - تحويل ديون المؤسسات العمومية اتجاه البنوك إلى ديون عامة في 2000 أدى من جهة إلى ارتفاع الديون العامة اتجاه البنوك التجارية، و إجمالا تقلصت الديون الداخلية.

3 - سمحت عملية التطهير هذه المتميزة بإتمام برامج إعادة هيكلة محافظ البنوك العمومية، بإنعاش القروض للاقتصاد، التي حققت نموا يقدر بـ17.5% في 2002 و بـ8.8% في 2003 و نمت بـ28.8% في 2005 مقارنة بـ2003. و لا يرجع تحسن سيولة المصارف إلى العامل السابق ذكره

¹ استندنا في التحليل على التقارير السنوية للبنك المركزي: 2003 و 2002 و 2000

² متوسط النمو السنوي حسب من طرفنا كمتوسط هندسي لمعدلات النمو السنوية من بيانات واردة في التقارير السنوية لبنك الجزائر الخاصة بالسنوات 2000 و 2001 و 2002 و 2003 و من إحصائيات صندوق النقد الدولي للسنوات 2004 و 2005.

³ - بنك الجزائر. التطورات النقدية والاقتصادية في الجزائر سنة 2003، تدخل محافظة بنك الجزائر أمام المجلس الشعبي الوطني في

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

فحسب بل يتأثر كثيرا بصافي الأصول الخارجية التي تحسنت كثيرا في السنوات الأخيرة، وما يؤكد ذلك توفر فائض في السيولة المصرفية متمثلا في ارتفاع الودائع المصرفية في بنك الجزائر التي تجاوزت بكثير المستوى المطلوب لإعادة تكوين الاحتياطيات الإجبارية¹.

و في ما يتعلق بوضعية السيولة في الاقتصاد، تشير الأرقام ارتفاعها منذ 2000، وهو ما أدى بالبنك المركزي لامتناس جزء منها سواء من خلال عمليات مناقصة القروض أو برفع معدل إعادة الخصم إلى 6.5 %، إلا أن مجلس النقد القرض عاد إلى تخفيضه ثانية إلى 5.5% في بداية 2003.

وبشكل عام فقد أنجزت السياسة النقدية هدفها المتمثل في تحقيق استقرار الأسعار على المدى المتوسط، فبعد معدلات التضخم العالية في بداية التسعينات نجدها تنقلص إلى 4.2 % في 2000 و 1.4 % في 2002 و 2.6 % في 2003 و 1.6 % في 2005. وقد تم هذا بتحقيق أهداف وسطى متمثلة في امتصاص السيولة وتكوين احتياطي إجباري².

المطلب الثاني: السياسة المالية.

نحاول في هذا المطلب تبيان مختلف الإصلاحات التي طبقت على مستوى السياسة المالية منذ 1994.

تعتبر الإجراءات التي تمت في إطار الاتفاق الثاني مع (ص.ن.د) هي الإطار الذي حدد معالم النظام الضريبي في الجزائر منذ ذلك الحين، و بالتالي فالتغييرات الواردة بعد ذلك لم تكن تهدف إلا إلى حل بعض المشاكل المرتبطة بهيكل النظام الضريبي الجديد. و على العموم فقد تضمن الإصلاح الضريبي نوعين من التعديلات: الأولى على مستوى الضرائب المباشرة حيث طبقت ضريبة واحدة على أرباح الشركات و أخرى على الدخل لتحل محل الضرائب المتعددة السابقة. ففيما يتعلق بالضريبة على أرباح الشركات فقد كان هناك معدلان: 42% على الأرباح الموزعة على حملة الأسهم و 5% على الأرباح المحتجزة، إضافة إلى 7 معدلات على الأنشطة الأخرى. إلى جانب هذا فقد طبقت العديد من الإعفاءات. أما الضريبة على الدخل فيتضمن الجدول الضريبي الجديد 12 معدلا من 0 إلى 70% خفض فيما بعد إلى 50% و يوفر هو الآخر إعفاءات مهمة. و الثاني على مستوى الضرائب الغير مباشرة حيث تميز الإصلاح بإدخال نظام القيمة المضافة بدلا من الرسم على الإنتاج و الرسم على الخدمات و تتضمن هذه الإصلاحات العديد من الإعفاءات.

استكمل هذا الإصلاح بتطبيق تعريف جمركية جديدة منذ 1992؛ كانت في البداية تحتوي على سبعة معدلات (7) تقلصت فيما بعد إلى خمسة (5) معدلات في عام 96. أما قيمة المعدلات فبعد أن كانت

¹ بنك الجزائر: التطورات الاقتصادية والنقدية في الجزائر سنة 2003، مرجع سابق، ص. 21- 24.

² نفس المرجع السابق، ص. 26.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

تتراوح بين 0 و 120% قبل 1991 نجدها تتقلص فيما بعد إلى 60% في 1991 إلى لتصل في 1997 و 45% من القيمة المستوردة.

بقية التعديلات الأخرى التي جاءت فيما بعد تأتي كلها في هذا السياق التحريري، مثلا جرى تبسيط رسم القيمة المضافة في عام 1995 بتخفيض أعلى نسبة من 40% إلى 21% ثم 17% ومن 12% معدل في 1993¹ إلى معدلين في 2001 (14% و 17%)².

و في البداية لم تخضع كل الأنشطة إلى الرسم على القيمة المضافة، مثلا الصادرات و مبيعات التجزئة و الزراعة و البنوك و التامين و المهن الحرة غير انه تم توسيع نطاقها ليشمل قطاعي المصارف و التامين و المنتجات البترولية و الأنشطة المهنية.

حتى 2005 خضع لنظام القيمة المضافة: المنتجون و تجار الجملة و تجار التجزئة التابعين لنظام الربح الحقيقي، و كذلك الشركات الفرعية و يتضمن الرسم على القيمة المضافة إعفاءات عديدة مقسمة إلى داخلية (تتم في داخل الوطن) مثل عمليات إنتاج و توزيع الخبز و أخرى خارجية (تتم مع متعاملين أجنب).

أما من ناحية طبيعة العمليات نجد أن هناك عمليات خاضعة وجوبا إلى الرسم على القيمة المضافة و عمليات اختيارية، تتمثل الأولى في العمليات المتعلقة بالأموال المنقولة (المبيعات...) و العمليات المتعلقة بالأموال العقارية و التسليمات لأنفسهم ...

أما الثانية فتتمثل في العمليات التي يقوم بها الأشخاص الذين يمارسون نشاطا خارج مجال تطبيق الرسم على القيمة المضافة و الذين يختارون إراديا خضوعهم للرسم على القيمة المضافة.

المطلب الثالث: سياسة سعر الصرف

ظلت التغيرات الخارجية ثقيلة الأثر على السياسات الاقتصادية المحلية، فحتى منتصف الثمانينات تحكمت الحكومات في الطلب المحلي بفضل ارتفاع سعر النفط، إلا أن انخفاضه المفاجئ في سنة 1986 بين بوضوح الإختلالات الكلية والجزئية ومدى هشاشة الاقتصاد الجزائري، مما أدى إلى تقلص حصيلة الصادرات بـ 88%، في مواجهة ذلك لجئت الدولة إلى تقليص الواردات (43% سنة 87- 88).

وفي خضم هذه التحولات فقد عرف نظام الصرف régime de change هو الآخر تغيرا كاستجابة لذلك؛ فقد اعتمدت الجزائر سنة 1963 نظاما للرقابة على الصرف من خلال قواعد صارمة في مجال

¹ نفس المرجع السابق.

² Banque d'Algérie, Rapport 2001. Evolution Economique et monétaire en Algérie, Op.Cit, P.38.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

امتلاك العملة، و قد كان الدينار مجرد عملة تداول محددة إداريا¹ و غير قابلة للتحويل ومنذ 1986 اصبح يحول في حدود 300 د.ج سنويا في إطار نفقات السياحة، ثم خصصت للعلاج في الخارج أو للدراسة، مما يدل على جزئية التحول للمصالح العام أما التحويل التجاري فقد كان منعزلا، غير أن عمليات التحويل هذه توقفت في أواخر الثمانينيات.

و ابتداء من 1974 أصبح الدينار يحدد على أساس سلة من العملات. ومنذ 1988 بذلت السلطات الجزائرية جهود حثيثة للانتقال إلى اقتصاد أكثر انفتاحا وأكثر اعتمادا على قوى السوق، وهكذا سمحت السلطات النقدية للمؤسسات العامة (41مؤسسة) بالاستيراد باستعمال النقد الأجنبي المخصص لها، وفي 1989 سمح بدفع الواردات التي تقل قيمتها عن 2مليون دولار نقدا و خلال مدة تحويل تقل عن 90 يوما.

و في 1990 سمح للمؤسسات بحيازة حسابات بالعملة الصعبة² في حين كان هذا الإجراء خاصا بالأجانب غير المقيمين. كما سمح بتمويل هذه الحسابات من النقد الأجنبي المحقق من حصيللة الصادرات، وفي نفس السنة صدر قانون (règlement) يحدد شروط تدفق رؤوس الأموال الجزائرية³.

كما تم تحرير جزئي للدينار من خلال الاكتتاب في السندات، حيث يمكن لحاملين السندات أن يحولوا الكوبونات (coupons) في حدود الفائدة المحددة⁴. و تم أيضا في نفس السنة إنشاء صندوق استقرار الصرف بهدف المحافظة على استقرار الدينار.

وفي 1991، تم تحرير الدينار للمأموريات قصيرة الأجل⁵ و للعمليات الاستشفائية أو الموت بالخارج⁶ كما تم أيضا في نفس السنة تحرير الصرف بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين المقيمين بالجزائر⁷. غير انه في 1992 ونتيجة للاختلالات الكلية المحلية، عادت السلطات مرة أخرى إلى وضع قيود رقابية صارمة على النقد، في ظل أزمة نقد أجنبي في نهاية 1993، بحيث قلت الاحتياطات الأجنبية اقل من 1.5 مليار دولار، و في ظروف أزمة دفع مستحقات الديون الخارجية التي بلغت خدمتها أكثر من 80 % من حصيللة الصادرات.

و منذ 1994 اتخذت تدابير أكثر تحررا، في إطار اتفاق الاستعداد الائتماني مع صندوق النقد الدولي (FMI) و في إطار تسهيل الصندوق المعزز في 1995، إذ سمح هذان الاتفاقان بالحصول على

¹ -تأسست الوحدة النقدية الوطنية الدينار الجزائري بموجب القانون 111/64 الصادر في 64/1/10 . كان يحدد على أساس وزن من الذهب يقدر بـ180 مليون غرام وكان ادج=1ف ف.

² Règlement N°90/02 Du 8/9/90, Fixant Les Conditions D'ouverture Et De Fonctionnement Des Comptes Devise Des Personnes Morales .

³ Règlement N° 90/03 Du 8/11/90, Fixant Les Conditions De Condition Des Capitaux En Algérie

⁴ Règlement N°90/05 Du 30/12/90 portant Institution D'une Convertibilité Partielle Du Dinars De Financement Obligatoire

⁵ Règlement N°91/01 Du 20/02/91, Fixant Le Droit De Change Au Titre Des Indemnités Onvertiers Des Frais Engagés A L'occasion De Mission Temporaire A L'étranger

⁶ Règlement N°91/01 Du 20/02/91, Fixant Le Droit De Change Au Titre Des Indemnités Onvertiers Des Frais Engagés A L'occasion De Mission Temporaire A L'étranger

⁷ Règlement N° 91 /07 du 14/08/91 Portant Les Conditions De Change

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

تسهيلات مالية من صندوق النقد الدولي، أدت إلى يسر مالي ناتج من إعادة جدولة الديون الخارجية، الأمر الذي سمح بإنشاء سوق للصراف مابين البنوك في 1995 بموجب القانون التنظيمي الصادر في نفس السنة¹، بعد إلغاء جلسات التثبيت (Fixing)² التي كانت تقام بينك الجزائر مما يسمح بتحديد أكثر حرية لقيمة الدينار، ولقد تطلب ذلك إجراء تخفيضات كبيرة للدينار حتى يقترب من سعره الحقيقي.

وهكذا اتجهت أسعار صرف الدولار مقابل الدينار نحو الانخفاض منذ 86، غير أن أهم انخفاض قد تم في 94 مقارنة بـ 93، تلتها فيما بعد سلسلة من التخفيضات التي لم تستقر إلا منذ سنة 2000، حيث سجل ارتفاع ولو طفيف في قيمة الدينار سنة 2003 و 2004

جدول 1.1.4.. تطور سعر الصرف (دينار جزائري /دولار أمريكي) نهاية الفترة .

05	04	03	02	2000	99	97	96	95	94	93	91	89	86	
72	72.5	72.6	79.7	75.3	66.6	58	56.2	52.2	42.9	24.4	21.4	8	4.8	د.ج / \$
0.6	0.1	8.9	5.8	13.1	10.4	3.2	7.7	21.7	78	-	-	-	-	معدل التغير السنوي
					99/98									

متوسط الانخفاضات منذ 93-2000 = 11.4 % سنويا
99 و 2000 : متوسط سنوي لمعدل الصرف
المصدر : (1997-86) : الجزائر .تحقيق الاستقرار مرجع سابق.
(1999. 2000. و 2002 -2005) بنك الجزائر (www.bankofalgeria.org)

وبشكل عام فإن سياسة سعر الصرف المتبعة في الجزائر منذ 1996 هي سياسة التعويم المدار، دعمها استقرار سعر صرف الدينار بفضل الاحتياطات الرسمية المتراكمة منذ سنة 2000 و الناتجة من أوضاع دولية مواتية لارتفاع أسعار النفط.

المطلب الرابع: سياسات التجارة الخارجية

حتى 1988، كانت عمليات التجارة الخارجية الجزائرية تتم من خلال شركات عمومية مكلفة باحتكار التجارة الخارجية، حسب تخصصها في إطار البرنامج العام للاستيراد PGI، كما منحت تراخيص عامة للاستيراد AGI للمؤسسات العامة وللمؤسسات الأجنبية التي تربطها صفقات تجارية مع الحكومة

¹. : le marché interbancaire des changes en algerie, Media banque, N° 24,P.4. انظر . .

و Règlement N° 95/08 DU 23/12/95 Relatif Au Marché De Change

²شرع في تطبيقه منذ اكتوبر 1994 و هو عبارة عن تسعير العملة بواسطة المزايدة. حول كفيات عمل هذا النظام في الجزائر انظر : le fixing ,

un nouveau système de détermination du taux de change, Media banque, N° 14, P.10

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

الجزائرية، و للأشخاص المعنويين إذا تعلق الأمر باستيراد مواد موجهة للإنتاج الوطني. تمنح هذه التراخيص وفقا للتقديرات المالية مع مراعاة التوازنات المالية¹.

وفي 1988 ألغيت قيود الاستيراد المركزية، واستبدلت بميزانية العملة الصعبة في إطار البرنامج العام للتجارة، حيث يسمح القانون للشركات العامة أن تتجمع في شكل مصالح مشتركة groupement d'interet commun من أجل إجراء عمليات استيراد دون المرور بالشركة التي تمارس الدولة من خلالها الاحتكار.²

يعتبر قانون المالية التكميلي 1990/8 أول خطوة في اتجاه إلغاء إجراءات النظام القديم، فقد الغي العمل بالبرنامج العام للتجارة، و عوض بمخطط تمويل خارجي تحت إشراف البنوك التجارية، كما ادخل نظام الامتياز concession وشركات البيع بالجملة، غير أن عملية التحرير الفعلية يمكن اعتبارها في 1991، حيث حررت المعاملات التجارية من شرط تسجيل المتعامل الاقتصادي في السجل التجاري بصفته بائع جملة، و يكون من حق مستورد البضائع الحصول على النقد الأجنبي بالكامل و بالسعر الاسمي، وهكذا أزيلت جميع القيود على الاستيراد باستثناء بعض الواردات التي ظلت خاضعة للرقابة الإدارية كالسلع ذات الاستهلاك الواسع التي بقي استيرادها خاضع لدفتر الشروط الذي يتم الحصول عليه من وزارة التجارة قبل الاستيراد. إذا فمنذ 1991 كانت كل عملية استيراد تتم من خلال أحد البنوك التي توفر للمتعامل النقد الأجنبي اللازم لإتمام عملياته التجارية.

غير أن الإختلالات الكلية التي وقعت في 1992، أدت بالسلطات الجزائرية إلى تقييد النقد الأجنبي و توسيع نطاق حظر الواردات، فأصبحت المعاملات التي تفوق قيمتها 100000 دولار خاضعة لموافقة لجنة خاصة، ووضع حد أدنى لآجال استحقاق الواردات التي يتراوح اجلها بين 18 و 36 شهرا³. و منذ إنهاء عمل هذه اللجنة في نهاية 1993 أصبحت الشركات تتفاوض مباشرة مع بنوكها في كيفية تمويل وارداتها مهما كان مبلغ الواردات. و منذ 1995 الغي احتكار التجار الخارجية و حررت كافة الواردات باستثناء القمح⁴.

وعلى مستوى الحكومة فقد تم إلغاء نظام التعريف الجمركية القديم وتعويضه بتعريف جديدة على ضوء النظام المنسق و الترميزي للبضاعة. فالتعريف القديمة كانت تضم 19 معدلا من 0% إلى 120% ، أصبحت في 1991 تضم سبع معدلات من 0% إلى 60% ثم خفض الحد الأقصى إلى 50% في 96 ثم إلى 45% في 1997.

¹ -BENISSAID. M-H, Op.Cit, P.80.

² القانون 29 / 88 المؤرخ في 19 جويلية 1988.

³ تعليمية رئاسة الحكومة رقم 625 الصادرة بتاريخ 18 / 08 / 1992

⁴ République Algérienne Démocratique Et Populaire, Conseil National Economique Et Social, Commission Du Développement Humain, Rapport National Sur Le Développement Humain, Année 2002.
Www.Cnes.Dz/Cnesdoc/Dhm.Htm

خلاصة المبحث الاول

حاولنا من خلال هذا المبحث التطرق إلى السياسات الظرفية المتمثلة في السياسة النقدية و السياسة المالية و سياسة الصرف و السياسات التجارية.

بالنسبة للسياسة النقدية فبعد أن تعرضنا إلى الوضعية النقدية قبل 90 حيث كانت الخزينة العامة تلعب دورا مهما في تمويل الاستثمار العام، و لم تكن السوق النقدية تعكس حقيقة العرض و الطلب على النقود. حاولنا بعد ذلك التعرض إلى الإصلاحات النقدية، و تعتبر سنة 90 الانطلاقة الفعلية دون اهمال الجهود المبذولة سابقا.

فقانون النقد و القرض وضع حدا نهائيا لتدخل الإدارة في المجال النقدي و المالي و انشئ مجلس لنقد و القرض كما وضعت بموجب نفس القانون قواعد تتسم بالشفافية. و بشكل عام فقد اصدر بنك الجزائر العديد من التشريعات منذ ذلك الحين، تصب كلها في اتجاه تحرير الاقتصاد. و لقد كانت السياسة النقدية تستهدف تخفيض معدل التضخم، من خلال التحكم في العرض النقدي، و هو ما تحقق فعلا.

و حاولنا في المطلب الثاني دراسة السياسة المالية بالتعرض إلى الإصلاحات الضريبية التي تضمنت نوعين من الإصلاحات: الأولى على مستوى الضرائب المباشرة حيث طبقت ضريبة واحدة على أرباح الشركات و أخرى على الدخل لتحل محل الضرائب المتعددة السابقة و الثانية على مستوى الضرائب الغير مباشرة حيث تميز الإصلاح بإدخال نظام القيمة المضافة بدلا من الرسم على الإنتاج و الرسم على الخدمات و تتضمن هذه الإصلاحات العديد من الإعفاءات.

و من ناحية الممارسة، فما زالت الإيرادات العامة تعتمد بشكل رئيسي على الجباية النفطية، أما النفقات فالملاحظ تزايد النفقات الجارية بشكل مستمر إلا أن الشروع في برنامج الإنعاش الاقتصادي، رفع من أهمية النفاق على الاستثمار، حيث سطرت الدولة العديد من المشاريع الاستثمارية.

و بشكل عام بعد العجز الكبيرة لرصيد الميزانية فإنه تحسن بشكل كبير منذ منتصف التسعينات، و اصبح يحقق فوائض ساعدت على تسديد قسط مهم من الدين العام.

و في مجال سياسة الصرف فبعد أن كان الدينار الجزائري يتحدد اداريا خلال الستينات، اصبح منذ 74 يتحدد على أساس سلة من العملات يلعب الدولار فيها العملة المحورية، و خلال 94 اصبح يتحدد في إطار جلسات للتثبيت، و منذ 95 انشئ سوق للصرف ما بين البنوك.

و طبقت الجزائر رقابة للصرف منذ 1963، و حاليا تطبق سياسة للتعويم المدار، و حتى اليوم مازال الدينار غير قابل للتحويل بالكامل. فلقد سمح للمؤسسات بحيازة حسابات بالعملة الصعبة منذ 1990 و منذ 1994 اتخذت تدابير أكثر تحررا.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

و نظرا لكون الدينار كان مقيما قبل التسعينات باعلى من قيمته، فقد أدت عمليات التحرير إلى ضرورة تقريبه إلى سعر الحقيقي، الأمر الذي أدى إلى انخفاضات كبيرة، ليستقر في بداية سنة 2000.

في المطلب الأخير تناولنا السياسات التجارية، فيعتبر قانون المالية التكميلي 1990/8 أول خطوة في اتجاه إلغاء إجراءات النظام القديم، فقد الغي العمل بالبرنامج العام للتجارة، و أزيلت جميع القيود على الاستيراد باستثناء بعض الواردات التي ظلت خاضعة للرقابة الإدارية كالسلع ذات الاستهلاك الواسع التي بقي استيرادها خاضع لدفتر الشروط الذي يتم الحصول عليه من وزارة التجارة قبل الاستيراد. إذا فمنذ 1991 كانت كل عملية استيراد تتم من خلال أحد البنوك التي توفر للمتعامل النقد الأجنبي اللازم لإتمام عملياته التجارية.

و مع نهاية 1993 أصبحت الشركات تتفاوض مباشرة مع بنوكها في كيفية تمويل وارداتها مهما كان مبلغ الواردات. و منذ 1995 الغي احتكار التجارة الخارجية و حررت كافة الواردات باستثناء القمح. كما تم إلغاء نظام التعريف الجمركية القديم وتعويضه بتعريف جديدة على ضوء النظام المنسق و الترميزي للبضاعة. حيث خفض عدد المعدلات إلى سبع معدلات و خفض الحد الأقصى إلى 50% في 96 ثم إلى 45% في 1997.

المبحث الثاني: السياسات الهيكلية

يحاول هذا المبحث التطرق إلى الظروف الهيكلية المؤثرة على محيط المؤسسة، و المتعلقة بانتاج الفائض. و لقد قسمنا هذه الظروف إلى كلية متمثلة في سياسات التنمية باعتبارها تؤد إلى نمو الاستثمار و توزيعه، و قطاعية متمثلة في الإجراءات الموجهة للقطاع المصرفي، باعتبارها تؤثر على علاقة المؤسسة بمصرفها، و أخيرا سياسات جزئية و هي التي تحاول إصلاح الاختلالات في مؤسسة ذاتها.

مطلب تمهيدي

بعد فترة استرخاء للاقتصاد الوطني خلال المراحل الأولى من الاستقلال، شرعت الجزائر منذ 1967 في بناء قاعدتها الإنتاجية في إطار خمسة مخططات تنموية الأول ثلاثي و مخططان رباعيان و الرابع خماسي و اعد لإنجاز مخطط خماسي آخر في منتصف الثمانينات إلا أن الأزمة النفطية لم تسمح بذلك.

و على الرغم من الإنجازات المادية التي حققتها هذه المخططات، حيث أدت فعلا إلى توسيع القاعدة الإنتاجية، إلا أن نتائجها الجزئية و الكلية لم تكن في مستوى الجهود المبذولة، و هكذا فقد تزامنت هذه الانجازات الضخمة مع اختلالات كلية (توسع المديونية، تركيز الإنتاج الصناعي و شكل الاندماج

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

الدولي، تقييم العملة بأكثر من قيمتها الحقيقية،....) و أخرى جزئية فقد كانت النتائج المالية لأغلب و أكبر المؤسسات الوطنية سلبية إضافة إلى ضعف تنافسيتها.

و هكذا فقد كانت أحداث أكتوبر 1988 مؤشرا للدلالة على هذه النتائج، الأمر الذي طرح فكرة الإصلاح الاقتصادي في جوانبه الجزئية و الكلية. إصلاح يقوم على تناغم الأسواق المحلية مع الأسواق الدولية، و من ذلك فقد شرع منذ فيفري 1989 في مفاوضات مع (ص.ن.د)¹ تم على إثرها التوقيع على ثلاثة اتفاقات كان آخرها يخص الفترة 95-98. تضمنت هذه الاتفاقات إجراء تعديل للاقتصاد الوطني من شقين الأول متعلق بالسياسة الظرفية و الثاني خاص بالتعديلات الهيكلية. نحاول في هذا المبحث التركيز على التعديلات الهيكلية في جانبها الكلي(سياسات التنمية) و القطاعي(القطاع المصرفي) و الجزئي(المؤسسة الصناعية).

المطلب الاول: تطور السياسات الهيكلية الكلية²

مرت سياسة التنمية بثلاثة مراحل كبرى: تمتد الأولى من نهاية الستينات إلى غاية منتصف الثمانينات و المتميزة بدناميكية كبيرة لسياسة استثمارية قائمة على المؤسسة العمومية، انتهت إلى بناء قاعدة إنتاجية تشكل النسيج الإنتاجي الجزائري. و الثانية تمتد من منتصف الثمانينات إلى غاية نهاية التسعينات، ميزها إجراء تعديلات جذرية لنمط تشغيل الجهاز الاقتصادي. و الثالثة تمتد منذ 1999 و المتميزة بإنعاش الاقتصاد الوطني بعد الركود الذي ساد الاستثمار في العشرية السابقة.

1- المرحلة الأولى 67-85

يمكن تقسيم هذه المرحلة إلى مرحلتين الأولى من 67 إلى 79 ميزها بناء البنية المادية الإنتاجية و الثاني من 80 إلى 86 تميزت بمحاولة معالجة الإختلالات التي ظهرت في المرحلة السابقة.

1-1- مرحلة 1967-1979

أدى المشروع التنموي الذي بدا في تنفيذه منذ نهاية الستينات إلى تغيير جذري للبنية الاقتصادية و الاجتماعية الجزائرية، من خلال إرساء نمط اقتصادي قائم على بناء قاعدة إنتاجية و تلبية الحاجات الأساسية مجانا: الصحة و التعليم. تحقيق هذا الهدف يستلزم احترام أولويتين: توزيع الدخل لصالح الاستثمار على حساب الاستهلاك و توزيع الاستثمار لصالح القطاع الصناعي على حساب بقية القطاعات الأخرى و في داخل القطاع الصناعي تعطى الأولوية لصالح الفروع المنتجة لمواد وسيطة و التجهيزات على حساب الفروع الأخرى.

¹(ص.ن.د) صندوق النقد الدولي.

² سيتم التركيز في هذا المطلب على سياسات التنمية فقط على أن يتم التعرض إلى السياسات الصناعية في الفصل الرابع، نظرا لارتباطها بشياسة التنافسية.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

و هكذا فقد انتقل معدل الاستثمار من 26.4% في (67-69) إلى 44.6% في (80-84). بلغ اوجه في 1978 بـ55%. و قد مثل القطاع الصناعي اكثر من 60%(من ناحية الاستثمارات الفعلية) مثل منها قطاع المحروقات اكثر من 45% و اكثر من 27% من مجمل الاستثمارات. هذا التوجه للاستثمار يبرره ضرورة توفير موارد مالية لتمويل الاستثمارات في الفروع الصناعية الأخرى أولا في المنتجات الوسيطة و التجهيزات و ثانيا في المنتجات الاستهلاكية.

على مستوى النتائج فقد أدت هذه الفترة إلى نمو اقتصادي يناهز 6-7% سنويا و انخفاض معدل البطالة من 30% في 1966 إلى 18% في 1987. صاحب هذا، معدل تضخم ضعيف بسبب تقييد الأسعار إداريا، و هكذا تزامن ارتفاع مستوى الدخل الاسمية و انخفاض معدل التضخم إلى توسع الطلب الذي لم تتمكن البنية الإنتاجية الحديثة النشأة من تلبية، نتج عن ذلك اختناقات تعكسها قلة العرض في الأسواق(أسواق المواد الاستهلاكية على الخصوص).

كما أدى ارتفاع معدل الاستثمار و توزيعه القطاعي في ظل بيئة ضعيفة تكنولوجيا و متخلفة صناعيا إلى نتيجتين: تركز الصادرات في قطاع المحروقات و تبعية تكنولوجيا ميزها شكل العقود الاستثمارية(المفتاح في اليد و المنتج في اليد). ترتب عن ذلك ارتفاع حجم الاستثمار في ظل صعوبة التحكم التكنولوجي، و توسع المديونية (من 1 مليار دولار في 1970 إلى 18 مليار في 1990)¹.

1-2- مرحلة 1985-1980

بهدف تجاوز هذه الإختلالات فقد شرعت الحكومة في تنفيذ سياسة هيكلية جديدة في إطار المخطط الخماسي الأول؛ أوكلت لها مهمة تطوير الفروع الغير صناعية من خلال إعادة توزيع الاستثمار لصالحها و من ذلك فقد كانت القطاعات ذات الأولوية هي: الزراعة و الماء و البنية التحتية الاجتماعية و الاقتصادية. تميزت عملية تنفيذ هذه السياسة بتوفر ظرف دولي مناسب، ارتفاع أسعار النفط، و هكذا فقد حافظت هذه الفترة على معدل نمو اقتصادي مرتفع (متوسط سنوي يقدر بـ5%) و انخفاض معدل البطالة و المحافظة على معدل تضخم منخفض(التحكم الإداري في الأسعار باستثناء أسعار المواد الزراعية التي تم تحريرها في 1982)، و لقد ساعد الظرف الدولي(ارتفاع أسعار النفط) و الداخلي-التحكم في الواردات (متوسط معدل النمو الاسمي=1.6% و الحقيقي=6%)²على بروز فاض في الميزان التجاري و ميزان الخدمات مما سمح بتسديد مسبق للدين الخارجي (من 19.2 مليار دولار في 1980 إلى 16.5 مليار دولار في 1985).

¹لمزيد من الاطلاع حول هذه الفترة يمكن الرجوع إلى :

عبد اللطيف بن اشنهو، التجربة الجزائرية في التنمية و التخطيط، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 1982.

Benisaad. M-H, Economie De Développement De L'Algérie, Opu, Alger, 1979.

Temmar. H, Stratégie De Développement Indépendant, Le Cas De l'Algérie: Un Bilan, Opu, Alger, 1983.

Ibrahimi.A, L'économie Algérienne, 2^{ème} édition, Dahlab, Alger, 1991.

² Ibrahimi.A, L'économie Algérienne, op.cit,P. 258.

2- المرحلة الثانية 86-98

لم يتمكن المخطط الخماسي الأول من تغيير الإختلالات الهيكلية للاقتصاد الجزائري إذ بقي يرتكز على إيرادات المحروقات من العملة الصعبة (مثلت إيرادات المحروقات 95% من قيمة الصادرات و 30% من الناتج المحلي الإجمالي و 60% من إيرادات الميزانية العامة). و تتأثر إيرادات المحروقات بأسعار النفط و بقيمة الدولار، و بالتالي فكل انخفاض لأسعار النفط أو لقيمة الدولار اثر على قيمة الصادرات، و منها الاقتصاد الجزائري ككل، يؤكد ذلك وقع انخفاض أسعار النفط في 1986 على الاقتصاد الوطني ككل. و هكذا فقد تدرجت كل المؤشرات الاقتصادية الكلية ، عكسها ارتفاع حجم المديونية التي انتقلت من 22.6 مليار دولار في 1986 إلى 28.4 مليار دولار في 1990. و بمعدل خدمة دين من 56.2% إلى 66.4% لنفس السنتين، لتصل إلى 29.5 مليار دولار و 93.4% في 1994. أدى هذا الاختناق المالي بالسلطات الجزائرية إلى طلب إعادة جدولة دينها مقابل إنجاز برنامج للاستقرار و إعادة الهيكلة تم إعداده بالتعاون مع صندوق النقد الدولي (اتفاق ستاند باي stand-by و اتفاق تسهيل التمويل الموسع لمدة ثلاثة سنوات). و هكذا إن تمكنت الجزائر من تجاوز حالة الاختناق المالي و تحقيق استقرار في المؤشرات الاقتصادية الكلية و توسيع مكانة المبادرة الخاصة إلا أن الاقتصاد الجزائري مازال يعاني من اختلالاته الهيكلية. بالفعل فمن المفروض أن يقوم القطاع الصناعي بدور حيوي في إعادة حالة التوازن للاقتصاد الوطني إلا أنه مازال ضعيفا و هشاً: فبالإضافة إلى الاعتماد الكبير على المحروقات نجد ضعف استعمال الطاقات الإنتاجية الموضوعية الذي يعكس ضعف الإنتاجية الكلية للعوامل¹.

و هكذا فالأداء الجيد للاقتصاد الوطني لا يرجع إلى تحسن مستوى الاستثمار أو إلى فاعليته في القطاع الآخر غير المحروقات، بقدر ما كان يترجم تحسن الأوضاع الدولية في صالح أسعار النفط. و منه فإن السياسات الاقتصادية المنفذة منذ 1994، إن كانت في الواقع قد حققت التوازنات المالية الكلية.(انخفاض معدل التضخم من 30% في 95 إلى أقل من 10% في 1997 نمو احتياطات الصرف من 4.2 مليار في 1993 إلى 8 مليار في نهاية 97 انخفاض عجز الموازنة إلى أقل من 3% في 97)، فإنها لم تحسن من استخدام الإمكانيات الإنتاجية المتاحة.

3- السياسة الاقتصادية 99-2004

تعتبر سنة 99 تحولاً مهماً في السياسة الاقتصادية الجزائرية حتى و لو أنها لم تتغير بشكل جذري. فكانت هذه السنة تمثل نهاية برنامج الاستقرار و التعديل الهيكلي الذي تم تنفيذه بمساعدة صندوق النقد الدولي، و تعطي إشارة انطلاق لفترة ما بعد التعديلات.

¹ République Algérienne Démocratique Et Populaire, Conseil National Economique Et Social, Commission Du Développement Humain, Rapport National Sur Le Développement Humain, Année 2002.
Www.Cnes.Dz/Cnesdoc/Dhm.Htm

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

تميزت هذه الفترة بغياب شبه كلي للدراسات أو الوثائق التي تسمح بمعرفة أهداف و أدوات هذه السياسة الاقتصادية الجزائرية، غير أن الاختيارات الكبرى و التي يمكن معرفتها من خلال التصريحات السياسيين تتمثل في:

- الحوكمة *Gouvernance* فقد اتجهت السياسة نحو القضاء على الرشوة و الغش و العمل على جعل الإدارة العمومية اكثر شفافية (إصلاح العدالة، و هياكل الدولة).
- استعمال الموارد العامة بهدف تحقيق الاستقرار المالي و الكلي و تسوية ميزان المدفوعات.
- أما السياسة الاقتصادية فنقوم على ثلاثة محاور كبرى:
- القطاع العام و الخاص. بحيث أنها اتجهت إلى تنمية و ترقية القطاع الخاص و تهيئة الظروف الملائمة للاستثمار المحلي و الأجنبي من جهة و تدعيم مسيرة خوصصة المؤسسات العامة.(910 مؤسسة سيتم خوصصتها من 1170 الباقية).
- بهدف خلق جو تنافسي و تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر فسيتم إجراء تخفيض أكبر للحماية الجمركية.

- الضبط و الإصلاحات الهيكلية إذ سيتم تدعيم استقلالية العدالة و إصلاح المنظومة التربوية) ستتدخل في مجال وضع البرامج و القضاء على التطرف الديني و مراجعة المدد التعليمية و البرامج و الوسائل البيداغوجية و وضع القوانين اللازمة للمدارس الخاصة و تكوين الأساتذة). و إصلاح الإدارة العمومية. على المستوى الاقتصادي ستمس الإصلاحات خوصصة و إعادة هيكلة المؤسسات العامة و إصلاح القطاع المالي و تحرير قطاع المحروقات و العقار الزراعي و الصناعي.

المطلب الثاني: الإصلاحات المصرفية

تتضمن إشكالية المصرف في كيفية جعله:

- أداة وساطة فعالة بين المدخر و المستثمر.
- أداة توظيف للأموال و الدفع و التغطية.

تحقيق هذه الأهداف يتطلب بديها بناء علاقة وطيدة بين البنك و المتعاملين الاقتصاديين، من خلال جمع المدخرات و توزيعها على أساس معايير المرودية و التنافسية الاقتصادية. غير أن نشاط البنوك الجزائرية يظهر العديد من الإختلالات.

1- تطور النظام المصرفي الجزائري حتى 1970

كان النظام المالي و المصرفي في الجزائر قبل 1966 منفتحا على العامل الخارجي و يخضع لآليات عمل الاقتصاد الليبرالي. فإلى جانب البنك المركزي الجزائري الذي انشء في 1962/12/12 و

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

الصندوق الجزائري للتنمية (انشء في ماي 1963) و الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط (انشء في 1964/8/10)، نجد حوالي 20 مؤسسة مالية و نقدية أجنبية (فرنسية الجنسية أساسا) كانت تنشط في مجال التجارة الخارجية و الأنشطة القريبة من قطاع المحروقات، ذات العائد المؤكد. مما أدى إلى حرمان بقية القطاعات الأخرى من التمويل خاصة القطاع الاشتراكي الحديث النشأة. تجاوز هذا التناقض بين مؤسسات مصرفية تعمل على أسس ليبرالية من جهة و بنيات اقتصادية اشتراكية استلزم بناء قطاع مصرفي عام على أنقاض المؤسسات الأجنبية. و هكذا أنشأت البنك الوطني الجزائري (انشء في 1963/6/13) و القرض الشعبي الجزائري (انشء في ديسمبر 1966) و البنك الخارجي الجزائري (انشء في أول أكتوبر 1967). و حدد لكل واحد منها مجال تخصص فقد كُلف البنك الوطني الجزائري بتمويل الزراعة و الصناعة، و القرض الشعبي الجزائري بتمويل الحرفة و السياحة و البنك الخارجي الجزائري بتمويل العمليات مع الخارجي، و الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بتمويل السكن و الصندوق الجزائري للتنمية بتمويل الاستثمار¹.

تعتبر نهاية هذه المرحلة بداية تحول عميق في النظام المصرفي الجزائري إذ بنهايتها تم إنجاز جهاز مصرفي وطني في مواجهة البنوك الأجنبية².

غير أن الوضعية المالية للجهاز المصرفي كانت متميزة:

- بخسائر كبيرة حققتها البنوك بسبب الإختلالات التي كانت تعاني منها المؤسسات الاقتصادية التي كان يتطلب استمرار تمويلها اللجوء إلى البنك المركزي أو الخارج.
- عدم وجود رقابة حقيقية على استعمالات القروض سواء من جهة البنوك أو من جهة هيكل التخطيط.

2- الإصلاح المصرفي خلال السبعينات

بهدف تحكّم أكبر في التدفقات النقدية، و مسايرة لبقية التحولات في بقية القطاعات الأخرى، كلفت السلطات الجزائرية البنوك بمراقبة العمليات المالية للمؤسسات الاقتصادية، إتمام هذه المهمة كان يتطلب إعادة تنظيم النظام المصرفي ككل.

كان الإصلاح يهدف إلى تحقيق ثلاثة أهداف: تعميم الإقراض، لا مركزية تمويل الاستثمار، ومركزية الموارد¹.

¹ R.A.D.P. Conseil National Economique et Social Commission «Perspectives de Développement Economique et Social» «P.D.E.S» . Problématique de la reforme du système bancaire. Février 1999

² Temmar. H , Structure et modèle de développement de l'économie Algérienne. Sned. Alger.. 1974. P.17.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

و هكذا أصبحت البنوك تقوم- بتمويل حسابات الاستغلال للشركات الوطنية بالمكشوف المصرفي(المادة 30 من قانون المالية 1970 و مرسوم 15/06/1970)².

- تحديد أنماط تمويل الاستثمار: حيث كلفت كتابة الدولة للتخطيط (وزارة التخطيط ثم المجلس الوطني للتخطيط) بتحديد الاستثمار من حيث الحجم و الطبيعة و الكلفة و تشخيصها. كما كلفت وزارة المالية بتوفير قروض الدفع الضرورية لإنجاز هذه الاستثمارات.

كما تم اعتماد مبدأ القروض المسترجعة سواء تلك الممنوحة من طرف المؤسسات المصرفية الجزائرية أو الأجنبية هذه الأخيرة يتطلب اللجوء إليها بعد موافقة وزارة المالية³.

-تحصل المؤسسات على القروض من الخزينة و البنوك و من الخارج. تقدم الخزينة العامة قروضها من خلال البنك الجزائري للتنمية فيما يتعلق بالقروض الطويلة الأجل و من خلال البنوك الثانوية بالنسبة للقروض تقوم المتوسطة الأجل.

- مركزة الحسابات و العمليات المصرفية للمؤسسات الاقتصادية في بنك واحد.

و هكذا اصبح للمؤسسات العامة مصادر إقراض محددة تمكنها من الحصول على التمويل اللازم لنشاطها الاستثماري و الاستغلالي.

لحصول البنوك على التمويل الكافي لمواجهة متطلبات المؤسسات وضع نظام لاعادة الخصم لدى البنك المركزي(بالنسبة للأوراق لأقل من سنة) و للبنك الجزائري للتنمية (ما بين 1 و 5 سنوات)، كما يمكنها اللجوء إلى السوق النقدية و القروض الخارجية. غير أن دور البنوك في مراقبة و متابعة استعمال القروض بقي ضعيفا بسبب ضعف الإمكانيات المادية و البشرية.

لم يفلت النظام المصرفي من عمليات إعادة الهيكلة التي شرع فيها منذ 1980. إذ تم تدعيم تخصص البنوك بإنشاء بنك التنمية الريفية الذي حولت إليه بعض مهام البنك الوطني الجزائري فيما يتعلق بتمويل القطاع الفلاحي. و بنك التنمية المحلية الذي كلف أساسا بتمويل نشاط المؤسسات المحلية. المهام التي كان القرض الشعبي الجزائري مكلف بها.

إن نموذج التخطيط القائم على مبدأ التوزيع المركزي للموارد قلص من دور البنوك في الرقابة المصرفية على المؤسسات الاقتصادية، و في نظام كهذا لا تلعب البنوك إلا دورا هامشيا في الوساطة المالية. إضافة لذلك فإن أسعار الفائدة لم تكن موضوعة على أسس اقتصادية الأمر الذي قلل من عمليات التحكيم، و بالتالي فلا مكان للضبط المالي في الاقتصاد ككل.

¹ C.N.E.S «Perspectives de Développement Economique et Social» «P.D.E.S» . Problématique de la reforme du système bancaire. Op .cit

² Benhalima.A, le système bancaire algériens textes et réalités, 2^{ème} édition, édition dahleb, Alger 2001, P.15.

³ قانون المالية 1971 (المادة 7).

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

من نتائج ذلك أن حدث توسع نقدي كبير مقارنة بالاحتياجات مما ولد اتجاهات تضخمية لا مفر منها لو لم يوضع نظام مركزي للأسعار.

3- إصلاح الثمانينات

تجاوز هذه الصعوبات تطلب إصلاح مالي شرع فيه منذ 1986 هدفه مراجعة نظام تمويل الاقتصاد من خلال رد اعتبار البنوك في مجال الوساطة المالية. فقانون البنك(86) حدد نشاط مؤسسات الإقراض و دور البنك المركزي (التأكيد على الوظائف التقليدية للبنك المركزي) و نظام الإقراض(تعريف القرض و تحديد أهدافه و طبيعته) و أجهزة الضبط و الرقابة(إنشاء المجلس الوطني للقرض و لجنة رقابة العمليات المصرفية)و تحديد أخيرا العلاقة بين البنك و الزبون بالتأكيد على تامين الودائع و ضمانها و على السر المصرفي¹.

ومسايرة للإصلاحات الاقتصادية الأخرى و المتميزة بإعادة النظر في العلاقة بين المؤسسة الاقتصادية و الوصاية. فقد تم تعديل و إتمام قانون 86 في 1988. فقانون 1988/12/12 يضيف على المؤسسة المصرفية صفة المؤسسة الاقتصادية ذات الشخصية الاعتبارية و من ذلك فهي خاضعة للاستقلالية المالية و التوازن المالي. كما يدعم هذا القانون دور البنك المركزي في تسيير الكتلة النقدية) اصبح البنك المركزي يحدد سقف إعادة الخصم لكن دائما في ظل المبادئ التي يحددها المجلس الوطني للقرض و ليس على أسس اقتصادية بحتة). و يسمح للمؤسسات المالية غير المصرفية بتملك اسهم أو سندات في الداخل و الخارج. السماح للمؤسسات المصرفية بإصدار قروض طويلة الأجل لدى العامة في الداخل و الخارج.

و بشكل عام فحتى 1990 كانت البنوك التجارية الجزائرية تفتقر إلى الإطار المؤسساتي و الخبرة لأداء وظيفة الوساطة، كما كانت ترزخ تحت تركة من الإقراض الإجباري للمؤسسات العامة و التخصص الائتماني².

في 1990 صدر قانون النقد و القرض كإطار قانوني داعم للإصلاحات الاقتصادية التي شرع فيها منذ 1988. يهدف هذا القانون إلى ما يلي³:

- وضع حد نهائي لكل تدخل إداري في القطاع المصرفي.
- أهلية البنك المركزي في تسيير النقد و القرض.
- تحسين بنكنة bancarisation الاقتصاد.

¹ Benhalima.A, le système bancaire algériens textes et réalités, Op.cit., P.35.

² صندوق النقد الدولي. الجزائر: تحقيق الاستقرار و التحول إلى اقتصاد السوق. واشنطن. 1998. ص:66

³ C.N.E.S «Perspectives de Développement Economique et Social» «P.D.E.S» . Problématique de la reforme du système bancaire. Op .cit

- تشجيع الاستثمار الأجنبي.

- تطهير الحالة المالية للقطاع العام.

- تنويع مصادر تمويل المتعاملين الاقتصاديين.

بموجب قانون النقد و القرض، قام البنك المركزي بوضع العديد من القواعد المنظمة للنشاط المصرفي و المتعلقة بـ: الاعتماد (Licencig) و النظام المحاسبي و وسائل الدفع و قواعد الإنذار المبكر.

فيما يخص اعتماد صفة البنك، حدد راس المال الأدنى بـ 500 مليون دينار و على صفة المؤسسة المالية بـ 100 مليون دينار. حددت مدة 6 اشهر للتكيف مع القوانين. (حتى الآن لم يحصل إلا البنك الوطني الجزائري (95) و القرض الشعبي على اعتماد المجلس الوطني للقرض (97) و الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط (98)).

فيما يتعلق بوسائل الدفع؛ اصبح الشيك موحدا و ممكن معالجته آليا. غير أن تعميم استعماله مازال ضعيفا خاصة و أن عامة المتعاملين ما زالوا يفضلون التعامل بالنقود السائلة بسبب بطئ تنفيذ عمليات الدفع و تحويل الأموال و ضعف أمان الشيك نظرا للنقص الملحوظ في تسيير حسابات الزبائن¹.

فيما يتعلق بالقواعد الاحترازية، هي نفسها الموضوع في إطار لجنة بازل التابعة لبنك التسويات الرسمية في 1974 و التي تهدف إلى توقع الكوارث المصرفية. و المتمثلة في:

-الملاءة الكاملة (Solvabilité globale) (الديون على الأموال الخاصة تمثل 12.5)

-مخاطر الزبون الواحد (Les risques pris sur un même client)- (ديون زبون واحد إلى الأموال الخاصة اقل من 25%).

-السيولة (مدينو البنوك على مجموع الزبائن =60%)

أدت الممارسات السابقة إلى العديد من الآثار السلبية:

- ضخامة القروض المشكوك في تحصيلها الصادرة عن الجهاز المصرفي. سواء التي هي على عاتق المؤسسات العامة او الخاصة².

-حتى الآن لا توفر البنوك العامة شروط الاحتراز من ذلك فوجودها ليس إلا شكلي من ناحية القواعد الاحترازية.

- تدهور الوضع المالي للمؤسسات العامة.

¹ ibid

²يشير تقرير المجلس الاقتصادي و الاجتماعي إلى أن عدة مؤسسات عامة و خاصة استفادت بقروض من عدة مصارف مستغلة ضعف العلاقة بين البنوك.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

لمواجهة هذه الوضعية اعتمدت السلطات الجزائرية في ماي 1991 مجموعة من التدابير لإصلاح القطاع المصرفي بمساعدة البنك الدولي. حيث تم بموجبها إعادة رسملة البنوك عدة مرات و إنشاء صندوق التطهير¹ الذي تتلقى منه المؤسسات العامة التحويلات اللازمة لتطهيرها² في انتظار خصوصتها.

في 1994 طلب من كل البنوك التقدم من جديد إلى البنك المركزي للحصول على اعتماد لمزاولة النشاط المصرفي. بعد ذلك أجرت السلطات عمليات التدقيق مع البنك الدولي لتحديد احتياجات رسملة البنوك، حتى تحقق البنوك قواعد الاحترار المتمثل في بلوغ الحد الأدنى من راس المال إلى الأصول المرجحة بمخاطر، تحققت نسبة 5% في 1996، و من المتوقع بلوغ نسبة 8% تماشياً مع معايير بنك التسويات الرسمية.

خلال الفترة 91-96 تحصلت البنوك التجارية نحو 217 مليار دينار منها 80% في شكل تعويضات عن خسائر الصرف الناتجة من تخفيض قيمة الدينار³ و الباقي أي 20% وجهت لاعادة رسملة البنوك⁴.

عاملين جديدين يمكن اعتبارهما دافعا لتحقيق المزيد من إصلاحات النظام المصرفي و المالي في الجزائر:

- أن إعادة رسملة كل بنك تتم بتوقيع عقد بين مدير البنك و الحكومة بحيث يتحمل الأول مباشرة المسؤولية الكاملة الخاصة باحترار معايير كفاية راس المال المحددة من طرف البنك المركزي.

- حصول البنوك على مزيد من الاستقلالية في مجال منح القروض⁵

من نتائج ذلك أن قامت عدة بنوك في إعادة جدولة ديون العديد من المؤسسات (المكشوف المصرفي) إلى ديون متوسطة الأجل شريطة قيامها بتصفية الوحدات العائرة.

إلى جانب ذلك فقد اتخذت عدة تدابير من شأنها أن تزيد المنافسة بين البنوك و تدفع البنوك العامة إلى بلوغ القواعد الاحترارية المحددة من طرف البنك المركزي مما يسهل عمليات خصوصتها⁶.

¹ اغلق هذا الصندوق في نهاية 1997 حيث تمت آخر مدفوعاته (10ملايير دينار) في نهاية إعادة رسملة البنوك.

² تحملت الحكومة بين 92-93 ما يزيد عن 275 مليار دينار مثلت آنذاك ما يعادل 60% من إجمالي الائتمان المصرفي و 23% من الناتج المحلي الإجمالي. بمبادلتها بسندات حكومية بأسعار فائدة تبلغ 10% سنويا لأجل استحقاق مدته 12 سنة.

³ قامت الحكومة في 1997 باستبدال القروض الغير عاملة و المشكوك في تحصيلها بسندات الخزنة مدتها 12 سنة.

⁴ أعيد رسملة كل من البنك الخارجي الجزائري و القرض الشعبي في 1995 من خلال مساهمات الميزانية بمقدار 10 مليار دينار.

كما تم رسملة الأربعة بنوك تجارية عامة (باستثناء البنك الخارجي الجزائري) في 1996 من خلال إصدار الحكومة سندات بقيمة 24.5 مليار دينار. و في 1997 تم رسملة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط من الميزانية العامة بقيمة 8 مليار دينار. انظر: صندوق النقد الدولي. الجزائر: تحقيق الاستقرار و التحول إلى اقتصاد السوق. واشنطن. 1998. ص: 68.

⁵ في نهاية 1997 رفضت البنوك تقديم الائتمان للعديد من المؤسسات العامة الخاسرة.

⁶ صندوق النقد الدولي. الجزائر: تحقيق الاستقرار و التحول إلى اقتصاد السوق. مرجع سابق. ص: 72.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

بالفعل منذ 1994، سُمح للأجانب بالمشاركة في رؤوس أموال البنوك المحلية. كما رُخص للخوارج الأجانب و المحليين بإنشاء مصارف. و حُول كل من الصندوق الوطني للتعاون الزراعي و الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط إلى بنك. و أنشأت لجنة تنظيم سوق الأوراق المالية و الرقابة عليها في 1997 كخطوة أولى لإنشاء سوق للأوراق المالية. كما أنشئت إلى جانب ذلك شركات لإدارة الأوراق المالية.

4- الوضعية الحالية للنظام المصرفي في الجزائر

4-1- بنية النظام المصرفي الحالية

يتكون النظام المصرفي الجزائري حاليا (2003) من¹:

- 6 بنوك عامة
- 14 بنكا خاصا من ضمنها بنك واحد ذو رأسمال مختلط.
- 5 مؤسسات مالية من بينها مؤسستين عامتين.
- شركتا (2) اعتماد ايجاري.
- بنك واحد للتنمية البنك الجزائري للتنمية.
- اضافة لذلك نجد 7 مكاتب اتصال bureaux de liaison.

4-2- مميزات النظام المصرفي الجزائري

أ- هيمنة البنوك العامة

- تهيمن البنوك العامة برغم قلة عددها على النشاط المالي إذ أنها سجلت 92.7% من مجمل أصول البنوك.

- إن الموارد المجنّدة في البنوك العامة اغلبها آتية من القطاع العام (62.4%).

- تستحوذ البنوك العامة على كل الاستحقاقات على الخزينة سواء في شكل سندات مساهمة أو استحقاقات أخرى.

- توفر البنوك العامة التمويل شبه الكلي للقطاع العام. كما ساهمت في تمويل القطاع الخاص بنسبة 83.2% في 2003.

¹: الموقع الالكتروني لبنك الجزائر www.bank-of-algeria.dz

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

في ظل هذا التركيز تجد البنوك الخاصة صعوبة كبيرة في النمو، فخلال 2003-2004 أفلس بنكين و أعيد هيكلة واحد و آخر يجد نفسه في صعوبات كبيرة¹.

ب-ضعف تسيير القروض ضعيفة الأداء في البنوك العامة.

على الرغم من تقلص القروض ضعيفة الاداء في 2003 إلا أنها مازالت تمثل عبء على الاقتصاد. يرجع هذا الضعف إلى:

- ضعف الوساطة المالية التي تظهر في ضعف القروض للاقتصاد مقارنة بالموارد أو السيولة أو الإنتاج.

- ضعف المهنية لدى العامة قلة من أهمية تقييم و تحليل المخاطر مما اضعف عائدها.

- عدم توفر نظام دفع إلكتروني باستثناء البعض منها.

المطلب الثالث: إصلاحات المؤسسة الاقتصادية الصناعية²

يسمح تقسيم المؤسسات الإنتاجية إلى مؤسسات صناعية و مؤسسات زراعية بتميز الإصلاحات التي مست كل واحدة منها. إلا أننا سنركز على المؤسسة الصناعية.

1-إعادة هيكلة المؤسسة الاقتصادية³

شُرِع في عملية إعادة هيكلة المؤسسات في ظرف متميز بتحولات اقتصادية و سياسية دولية و بضعف التسيير على كل المستويات و بمديونية داخلية و خارجية كبيرة.

مرت عملية إعادة هيكلة المؤسسة العمومية بعدة مراحل:

- إعادة الهيكلة العضوية 1980
- استقلالية المؤسسات 1988.
- تطبيق مخططات التعديل redressement و عقود الأداء 1990.
- تحويل صناديق المساهمة إلى مجموعات 1996.
- تطبيق آلية البنك/المؤسسة 1997-1998.
- تأهيل المؤسسة و بداية خصوصتها.

¹ www.financesmediterranee.com

² التركيز هنا يكون على الإجراءات الهيكلية التي تعمل على اصلاح الخلل بالمؤسسات الصناعية، أما الإجراءات التي تمس تنافسيتها فيتم التعرض إليها في الفصل الرابع.

³ www.mir-algeria.org/index.htm

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

بموازاة مع هذه العملية فقد شرعت الجزائر في تنفيذ برنامج للتعديل الهيكلي منذ 1994 و تكييف إطارها المؤسساتي و القانوني للانتقال إلى اقتصاد السوق.

1-1 إعادة الهيكلة العضوية 1980

تركزت عملية إعادة الهيكلة العضوية للمؤسسة الجزائرية منذ 1982 حول حجم المؤسسة، بغية السيطرة على عمليات التسيير و رفع مستوى مردوديتها. من ذلك فقد تم إعادة النظر في حجم خمسة عشرة (15) مؤسسة، التي نشأت عنها أكثر من 100 مؤسسة.

تقوم عملية إعادة الهيكلة العضوية على ثلاثة عمليات:

- تفتيت الشركة الوطنية إلى عدة شركات أكثر تخصصا.
- توزيع جغرافي لمختلف الشركات حسب تخصصها.
- إعطاء أهمية أكثر لبعض الوظائف التدميرية (التمية و التوزيع..).

خلال هذه المرحلة الأولى تم تقسيم الشركات الأصلية إلى عدة شركات ؛ بتوزيع موجوداتها المحاسبية على الشركات الجديدة الناشئة، دون إحداث أي تغيير في الصيغة القانونية للمؤسسة أو تغيير محيطها القانوني.

2-1 إصلاحات 1988

عاملان يكونا قد مهدا لإصلاح أكثر عمقا على المؤسسة الاقتصادية:

- ضعف النتائج المحققة، المنعكسة كاستمرارية عجز المؤسسات و اختلالاتها المالية.
 - أزمة 1986 النفطية، فشحة الموارد المالية أدت إلى الهروب نحو القروض القصيرة الأجل لضمان استمرار النشاط الاقتصادي في المؤسسة، الأمر الذي ساهم لاحقا في خلق أزمة مالية.
- و لقد فر هذا الضعف بطبيعة العلاقة بين الوصاية و المؤسسة. فالهيمنة التي تمارسها الوصاية على المؤسسة كثيرا ما قلصت من حرية المبادرة و ربط نشاطها بقرارات مركزية بعيدة عن المشاكل الحقيقية التي تواجهها المؤسسة.

لذلك فقد كانت إصلاحات 1988 متجهة في البداية نحو استقلالية المؤسسة، الذي طبقت على اغلب الجهاز الإنتاجي و الخدمي. باستثناء بعض المؤسسات (23 مؤسسة) التي اعتبرت آنذاك شديدة الاختلال، و بالتالي فقد أجل تطهيرها المالي و منه استقلاليته إلى أجل لاحق. رافق عملية استقلالية المؤسسة برنامج واسع للتكييف القانوني، إلى غاية اعتماد قانون خوصصة المؤسسات العامة في 1995.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

تقوم استقلالية المؤسسات على أساس الفصل بين ملكية راس المال و التسيير. و من ذلك فقد خصص لهذه المؤسسات راس مال اجتماعي، و تمارس الدولة ملكيتها لراس المال من خلال صناديق المساهمة التي أوكلت لها مهمة تسيير محفظة اسهم الدولة.

و هكذا أصبحت الشركات الوطنية شركات أسهم مجمعة حسب الفروع في ثماني (8)صناديق مساهمة، و بهذه الصورة أصبحت تخضع للقانون التجاري كبقية المؤسسات الأخرى بما في ذلك الإفلاس.

تزامت هذه العملية(استقلالية المؤسسات) مع بداية تخفيضات الدينار التي انعكست سلبا في شكل خسائر صرف على نقدية الشركات، في الوقت الذي لا تستطيع فيه المؤسسات اللجوء إلى القروض المصرفية القصيرة الأجل في شكل مكشوف مصرفي كما في السابق. و بشكل عام لم تؤدي هذه الإصلاحات إلى النتائج المرجوة إذ بقيت المؤسسات الوطنية تعاني من العجز و الإختلالات المالية.

و هكذا فقد لجأت الدولة إلى إعادة هيكلة المؤسسات ماليا من خلال تدخل الخزينة العامة حيث انشاء صندوق التطهير المالي في 1991 لمساعدة المؤسسات التي تواجه صعوبات مالية غير أن هذه المرة يكون تدخلها على أسس جديد(برنامج التعديل plan de redressement و عقود الأداء contart de performance). بالفعل شرعت السلطات في تنفيذ سياسة جديدة من شأنها أن تؤدي إلى استعادة المؤسسات العامة قدرتها على تحقيق الأرباح في المدى المتوسط في ظل اقتصاد السوق. توقف العمل به بنهاية 1996¹.

1-3 برنامج التعديل plan de redressement و عقود الأداء contart de performance

تجد هذه العملية أساسها في الطريقة التي تم بها معالجة الـ23 مؤسسة الأكثر عجزا، و التي أجلت استقلاليتها. حيث تقوم الخزينة بما يلي:

- تمويل المكشوف المصرفي.
- تحويل الديون الطويلة الأجل إلى اسهم أو سندات مساهمة و مخصصات رأسمالية.
- تمويل الجانب الاجتماعي.
- مساهمة نقدية لتمويل استثمارات التأهيل investissements de réhabilitation

من بين الـ23 مؤسسة التي لم تتم استقلاليتها، 14 أربعة عشر منها، كانت تنتمي إلى القطاع الصناعي و تمثل 3/2 ثلثي نشاط القطاع.

¹ص.ن.د. الجزائر : تحقيق الاستقرار و التحول إلى اقتصاد السوق. مرجع سابق. الص.ص.م: 73

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

اتخذت إجراءات خاصة لمعالجة وضعية هذه المؤسسات، للتحقق من توفر الشروط الموضوعية الكافية لمرورها نحو الاستقلالية. نفذت هذه الإجراءات خلال 91-95 بمساعدة من البنك الدولي و اللجوء إلى مكاتب الاستشارة الدولية، مما سمح بإعداد برامج تعديل داخلية و التوقيع على عقود أداء تحدد بموجبها من جهة أهداف و من جهة أخرى أشكال التدعيم التي تقدمها الدولة لهذه المؤسسات. بنهاية 1996 كانت كل المؤسسات الـ 23 قد منحت الاستقلالية، و تم تعميم مخططات التعديل و عقود الأداء إلى كل المؤسسات. غير أن حالة الاختلال المالي مازالت ملازمة للمؤسسات الجزائرية و في كثير من الأحيان لم تنفذ كافة محاور مخططات التعديل برغم إمضاء عقود الأداء. و كثيرة هي الحالات التي كان الاختلال المالي ناتج من مشاريع إنتاجية جديدة، الذي يضاف إلى التكاليف الزائدة و الناتجة من تأخر في إنجاز المشاريع، و خسائر الصرف و المصاريف المالية. من ذلك فعدد كبير من المؤسسات فقدت 3/4 ثلاثة أرباع رأسمالها الأمر الذي يرشحها إلى الحل. بالفعل ففي سبتمبر 96 شرع في وضع برامج للتطهير المالي لاستعادة القدرة المالية للمؤسسات العامة الكبرى و غلق المؤسسات العامة العاجزة عن الاستمرار. أدت هذه الوضعية إلى إعادة تنظيم المؤسسات العامة منذ جوان 96 في شكل مجموعات Holding و وضع الآلية البنك/المؤسسة.

1-4 نشوء المجموعات و الآلية البنك/المؤسسة

قانونين أساسيين تم اتخاذهما خلال السداسي الثاني لسنة 1995. الأول متعلق بخصوصية المؤسسات العامة و الثاني خاص بتسيير رؤوس أموال الدولة. القانون الأخير ينشئ المجموعات، و بموجبه أصبحت المؤسسات الاقتصادية العامة خاضعة لقواعد القانون التجاري. و في بداية 1997 اعتمد شكل جديد لاعادة الهيكلة و التدعيم للمؤسسات العامة تحت إشراف المجموعات عرف بآلية البنك-المؤسسة.

تهدف هذه الآلية الى دعم المؤسسات التي تكون آفاق تعديلها مؤكدة من خلال إقحام مباشر للبنوك. و تتمثل أهم الإجراءات المتخذة في إطار هذه الآلية في:

- تنظيم عملية التفريع filialisation لحماية المؤسسات الحيوية. تضمنت الخطة إنشاء أكثر من 502 وحدة فرعية خاضعة للرقابة المصرفية في نهاية 1998.

- التوقيع على عقد بين المؤسسة و البنك لتنظيم العلاقة بينهما.

- تجميع الديون و تحديد فترة سماح مدتها سنتين قبل تسديدها، تسمح هذه الفترة

للمؤسسات بتنفيذ برنامج التعديل الداخلي programmes de redressement internes. ثم تحويل المسحوبات على المكشوف في شكل قروض متوسطة الأجل بأسعار فائدة منخفضة.

- حل و تصفية المؤسسات العاجزة، و الغير حيوية. تم تصفية 76 مؤسسة و 64 وحدة

إنتاجية خلال الفترة نوفمبر 96 - سبتمبر 97

- معالجة خاصة لبعض المؤسسات من طرف الخزينة.

و هكذا تم معالجة 206 مؤسسة من بين 366، بغطاء مالي يقدر بـ160 مليار دينار من بينها 100 مليار كتدعيم مصرفي و 60 مليار كمساهمة من الخزينة.

2- الخصصة

عاملين يكونا قد أديا إلى خصصة المؤسسات العامة: الأول داخلي و يتمثل في انهيار النظام الشعبي المبني على يسر مالي ناتج من الربح، و ضعف الأداء الاقتصادي في المؤسسة ذاتها. و الثاني خارجي و يتمثل في سيادة التحاليل النيوكلاسيكية الجديدة خلفا للتحاليل الكينزية التي كانت سائدة منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، مما سمح لما عرف بإجماع واشنطن Consensus de Washington بأخذ مكانة أساسية في وضع السياسات الاقتصادية في العالم. و هكذا تشكلت فكرة بناء مشروع اقتصادي و سياسي متميزا بإنهاء احتكار الدولة و وضع قواعد جديدة للنشاط السياسي قائم على التعددية و دولة القانون.

تعتبر الخصصة محور الإصلاحات الاقتصادية الهيكلية، فانطلاقا من توجيهات إجماع واشنطن التي تقوم على :

- عقلنة المصاريف العامة.

- إصلاح جبائي.

- توفير مناخ تنافسي وتحرير التجارة و إنهاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية.

- خصصة المؤسسات العمومية و تسهيل حركة راس المال الدولية و تشكيل سوق عملة مرنة.

تعتبر الخصصة تتويجا لكل الجهود السابقة في مجال إعادة هيكلة المؤسسة الجزائرية. و هكذا شرع في توفير مناخ قانوني يسمح بإتمام العملية. ففي قانون المالية التكميلي لسنة 94 (المادتين 24 و 25) سمح للخواص بتملك الأصول العامة في حدود 49%، الأمر الذي سمح لأول مرة ببيع المؤسسات العامة و عرض إدارتها على الخواص بموجب عقود الإدارة. جرى توسيع الإطار القانوني بصدور قانون الخصصة في 1995 الذي سمح بتملك الخواص التام للمؤسسات العامة، عدل هذا القانون في 1997 في سبيل زيادة مرونة إجراءات تحويل الملكية حيث يوفر التعديل إمكانية الدفع على أقساط و مشاركة العمال في راس مال الشركات و الخصصة بقسائم. تدعم هذا القانون بالأمر الصادر في 2001 الذي يسمح بخصصة كل المؤسسات.

و في نفس السياق صدر قانون في نفس السنة 95، برد الأراضي التي أمت بعد الاستقلال إلى أصحابها الأصليين، و لتوسيع عملية التملك الخاص و إنهاء مشكلة العقار الفلاحي فقد قامت الحكومة في

1997 بإعداد مشروع قانون يقضي بتحويل حقوق الانتفاع التي منحت للفلاحين بعد حل المزارع الاشتراكية في 1988 إلى حقوق ملكية مطلقة.

تعززت هذه الترسانة القانونية بالامر 95-25 المؤرخ في 25-9-1995. الخاص بتسيير رؤوس أموال الدولة. الذي يحدد أشكال تنظيم و تسيير مساهمات الدولة في المؤسسات الاقتصادية و العامة، و الذي يسمح للشركات القابضة التي أنشئت بموجب هذا القانون بإصدار و تملك و التنازل عن القيم المنقولة وفق القانون التجاري.

و هكذا شرع في أول عملية خوصصة في افريل 1996 مست في البداية المؤسسات المحلية أما المؤسسات الوطنية العامة فقد بدأت الحكومة في خوصصتها ابتداء من نهاية 1997.

خلاصة المبحث الثاني

حاولنا من خلال هذا المبحث التعرض إلى التحولات الهيكلية في الاقتصاد الجزائري و ذلك من خلال دراسة السياسات الهيكلية الكلية و القطاعية في المطلب الأول و الإصلاحات المصرفية في المطلب الثاني و أخيرا دراسة السياسات الموجهة إلى المؤسسة في المطلب الثالث.

فيما يتعلق بالسياسات الهيكلية الكلية و القطاعية فلقد مرت بثلاثة مراحل كبرى، الأولى من 67-85 حيث سمحت بوضع بنيات الجهاز الصناعي الجزائري، و الثانية من 86-98 حيث ميزها وضع الترسانة القانونية و التنظيمية لممارسة هذا الجهاز نشاطه في إطار اقتصاد ليبرالي، أما المرحلة الثالثة فقد تميزت بتطبيق برنامجين للإنعاش الاقتصادي.

تعتبر سنة 1962 بمثابة إعلان نشوء النظام المصرفي الجزائري، و لم تمض سنة واحدة حتى بدأت تظهر مؤسسات مالية جزائرية تابعة للدولة. و مع نهاية الستينات تم إنجاز الجهاز المصرفي الجزائري. إلا انه كان يحقق خسائر كبيرة دون أن يساهم بشكل فعال في الرقابة على القروض.

و هكذا فقد شرع في إصلاحه مع بداية السبعينات، و منذ 1980 شرع في إعادة هيكلته بنشوء مصارف جديدة إضافة إلى تخصص البنك في التمويل. غير إن نموذج التخطيط قلص من دور البنوك في الرقابة المصرفية على المؤسسات الاقتصادية، و في الوساطة المالية. إضافة لذلك فإن أسعار الفائدة لم تكن موضوعة على أسس اقتصادية الأمر الذي قلل من عمليات التحكيم، و بالتالي فلا مكان للضبط المالي في الاقتصاد ككل.

تجاوز هذه الصعوبات تطلب الشروع في إصلاح النظام المالي و المصرفي منذ 1986 هدفه مراجعة نظام تمويل الاقتصاد من خلال رد اعتبار البنوك في مجال الوساطة المالية.

ومسايرة للإصلاحات الاقتصادية الأخرى و المتميزة بإعادة النظر في العلاقة بين المؤسسة الاقتصادية و الوصاية. فقد تم تعديل و إتمام قانون 86 في 1988 يضيف على المؤسسة المصرفية صفة

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

المؤسسة الاقتصادية ذات الشخصية الاعتبارية و من ذلك فهي خاضعة للاستقلالية المالية و التوازن المالي. و بشكل عام حتى 1990 كانت البنوك التجارية الجزائرية تفتقر إلى الإطار المؤسسي و الخبرة لأداء وظيفة الوساطة.

و بموجب قانون النقد و القرض، قام البنك المركزي بوضع العديد من القواعد المنظمة للنشاط المصرفي و المتعلقة بـ: الاعتماد (Licencig) و النظام المحاسبي و وسائل الدفع و قواعد الإنذار المبكر. و على الرغم من ذلك فقد تميز النظام المصرفي بالعديد من السلبيات: ضخامة القروض المشكوك في تحصيلها و تدهور الوضع المالي للمؤسسات العامة.

لمواجهة هذه الوضعية لجأت السلطات الجزائرية في ماي 1991 إلى إعادة رسملة كل بنك و حصول البنوك على مزيد من الاستقلالية في مجال منح القروض.

من نتائج ذلك أن قامت عدة بنوك في إعادة جدولة ديون العديد من المؤسسات (المكشوف المصرفي) إلى ديون متوسطة الأجل شريطة قيامها بتصفية الوحدات العائرة. إلى جانب ذلك فقد اتخذت عدة تدابير من شأنها أن تزيد المنافسة بين البنوك و تدفع البنوك العامة إلى بلوغ القواعد الاحترازية المحددة من طرف البنك المركزي مما يسهل عمليات خوصصتها.

حاليا يتوفر النظام المصرفي الجزائري على العديد من البنوك ذات الملكية المتنوعة فمن البنوك العامة إلى البنوك الوطنية الخاصة إلى البنوك الأجنبية الخاصة كما تتنوع بصيغ تمويلها للاستثمار، إلا انه يتميز بهيمنة البنوك العامة و ضعف أداءها.

أما فيما يتعلق بالمؤسسة الصناعية فقد مر إصلاحها بمرحلتين كبيرتين إعادة هيكلتها و خوصصتها، تهدف كلها إلى تحسين أداءها، شرع في الإصلاح الأول في بداية الثمانينات من خلال إعادة الهيكلة العضوية، و الثانية في 1988 حيث كانت الإصلاحات متجه إلى استقلالية المؤسسة عن الوصاية، حيث تم تطهيرها و تجميعها في ثمانية صناديق للمساهمة. و في 1991 أنشئ صندوق لتطهير المؤسسات ماليا، على أساس برنامج للتعديل و التوقيع على عقود أداء، تحدد بموجبها أهداف و أشكال المساعدات التي تقدمها الدولة للمؤسسات. غير أن ملازمة حالة الاختلال للمؤسسات العمومية أدى إلى إعادة تنظيمها منذ 1996 في شكل مجموعات و وضع آلية جديدة عرفت بالية البنك / المؤسسة كشكل جديد لإعادة الهيكلة و التدعيم، و تتمثل هذه الآلية في:

- تنظيم عملية التفريع filialisation لحماية المؤسسات الحيوية..

- التوقيع على عقد بين المؤسسة و البنك لتنظيم العلاقة بينهما.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

- تجميع الديون و تحديد فترة سماح مدتها سنتين قبل تسديدها، تسمح هذه الفترة للمؤسسات بتنفيذ برنامج للتعديل الداخلي programmes de redressement internes . ثم تحويل المسحوبات على المكشوف في شكل قروض متوسطة الأجل بأسعار فائدة منخفضة.

- حل و تصفية المؤسسات العاجزة، و الغير حيوية.

و هكذا تعتبر الخصوصية تتويجا لكل الجهود السابقة في مجال إعادة هيكلة المؤسسة الجزائرية. فصدر قانون الخصوصية في 1995 عدل في 1997 و تدعم هذا القانون بالأمر الصادر في 2001 الذي يسمح بخصخصة كل المؤسسات.

و تعززت عملية الخصخصة بالامر 95-25. الخاص بتسيير رؤوس أموال الدولة. الذي يحدد أشكال تنظيم و تسيير مساهمات الدولة في المؤسسات الاقتصادية و العامة، و الذي يسمح للشركات القابضة التي أنشئت بموجب هذا القانون بإصدار و تملك و التنازل عن القيم المنقولة وفق القانون التجاري. و هكذا شرع في أول عملية خصخصة في افريل 1996 مست في البداية المؤسسات المحلية أما المؤسسات الوطنية العامة فقد بدأت الحكومة في خوصصتها ابتداء من نهاية 97.

خلاصة الفصل الأول

حاولنا من خلال هذا الفصل التطرق إلى السياسات الظرفية و السياسات الهيكلية المطبقة في الجزائر خاصة بعد 1994. لذلك فقد خصصنا لكل واحدة منها مبحثا على حدى.

تناولنا في المبحث الأول السياسات الظرفية و درسنا فيه السياسة النقدية و المالية و سياسة الصرف و أخيرا سياسة التجارة الخارجية.

بالنسبة للسياسة النقدية تعتبر سنة 90 الانطلاقة الفعلية للإصلاحات النقدية، فصدور قانون النقد و القرض وضع حدا نهائيا لتدخل الإدارة في المجال النقدي و المالي و انشئ مجلس لنقد و القرض كما وضعت بموجب نفس القانون قواعد تتسم بالشفافية. و منذ ذلك الحين اصدر بنك الجزائر العديد من التشريعات ، تصب كلها في اتجاه تحرير الاقتصاد. و لقد كانت السياسة النقدية تستهدف تخفيض معدل التضخم، من خلال التحكم في العرض النقدي، و هو ما تحقق فعلا.

و تمثلت اصلاحات السياسة المالية في الإصلاحات الضريبية التي تضمنت نوعين من الإصلاحات: الأولى على مستوى الضرائب المباشرة حيث طبقت ضريبة واحدة على أرباح الشركات و أخرى على الدخل لتحل محل الضرائب المتعددة السابقة و الثانية على مستوى الضرائب الغير مباشرة حيث تميز الإصلاح بإدخال نظام القيمة المضافة بدلا من الرسم على الإنتاج و الرسم على الخدمات و تتضمن هذه الإصلاحات العديد من الإعفاءات.

تعتمد الإيرادات العامة بشكل رئيسي على الجباية النفطية، أم النفقات فالملاحظ تزايد النفقات الجارية بشكل مستمر إلا بعد الشروع في برنامج الإنعاش الاقتصادي حيث سطرت الدولة العديد من المشاريع الاستثمارية.

و بشكل عام بعد العجز الكبيرة لرصيد الميزانية فانه تحسن بشكل كبير منذ منتصف التسعينات، و اصبح يحقق فوائض ساعدت على تسديد قسط مهم من الدين العام.

و في مجال سياسة الصرف فبعد أن كان الدينار الجزائري يتحدد اداريا خلال الستينات، اصبح منذ 74 يتحدد على أساس سلة من العملات يلعب الدولار فيها العملة المحورية، و خلال 94 اصبح يتحدد في إطار جلسات للتثبيت، و منذ 95 انشئ سوق للصرف ما بين البنوك.

و طبقت الجزائر رقابة للصرف منذ 1963، و حاليا تطبق سياسة للتعويم المدار، و حتى اليوم مازال الدينار غير قابل للتحويل بالكامل. فلقد سمح للمؤسسات بحيازة حسابات بالعملة الصعبة منذ 1990 و منذ 1994 اتخذت تدابير أكثر تحررا.

و نظرا لكون الدينار كان مقيما قبل التسعينات بأعلى من قيمته، فقد أدت عمليات التحرير إلى ضرورة تقريبه إلى سعر الحقيقي، الأمر الذي أدى إلى انخفاضات كبيرة، ليستقر في بداية سنة 2000.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

اما السياسات التجارية، فيعتبر قانون المالية التكميلي 1990/8 أول خطوة في اتجاه إلغاء إجراءات النظام القديم، فقد ألغى العمل بالبرنامج العام للتجارة، و أزيلت جميع القيود على الاستيراد باستثناء بعض الواردات التي ظلت خاضعة للرقابة الإدارية كالسلع ذات الاستهلاك الواسع التي بقي استيرادها خاضع لدفتر الشروط الذي يتم الحصول عليه من وزارة التجارة قبل الاستيراد. و منذ 1991 كانت كل عملية استيراد تتم من خلال أحد البنوك التي توفر للمتعامل النقد الأجنبي اللازم لإتمام عملياته التجارية. و مع نهاية 1993 أصبحت الشركات تتفاوض مباشرة مع بنوكها في كيفية تمويل وارداتها مهما كان مبلغ الواردات. و منذ 1995 ألغى احتكار التجار الخارجية و حررت كافة الواردات باستثناء القمح.

كما تم إلغاء نظام التعريفية الجمركية القديم وتعويضه بتعريفية جديدة على ضوء النظام المنسق و الترميزي للبضاعة. حيث خفض عدد المعدلات إلى سبع معدلات و خفض الحد الأقصى.

أما السياسات الهيكلية فقد درسنا فيها السياسات الهيكلية الكلية و القطاعية و السياسات الموجهة إلى المؤسسة و أخيرا الإصلاحات المالية.

بالنسبة للسياسات الهيكلية الكلية و القطاعية فقد مرت بثلاثة مراحل كبرى، الأولى من 67-85 حيث سمحت بوضع بنيات الجهاز الصناعي الجزائري، و الثانية من 86-98 حيث ميزها وضع الترسانة القانونية و التنظيمية لممارسة هذا الجهاز نشاطه في إطار اقتصاد ليبرالي، أما المرحلة الثالثة فقد تميزت بتطبيق برنامجين للإنعاش الاقتصادي.

لازم الجهاز المصرفي الجزائري العديد من التعديلات، في 1970 و 1980 و 1986 و 1990.

و بموجب قانون النقد و القرض، قام البنك المركزي بوضع العديد من القواعد المنظمة للنشاط المصرفي و المتعلقة بـ: الاعتماد (Licencig) و النظام المحاسبي و وسائل الدفع و قواعد الإنذار المبكر. و على الرغم من ذلك فقد تميز النظام المصرفي بالعديد من السلبيات: ضخامة القروض المشكوك في تحصيلها و تدهور الوضع المالي للمؤسسات العامة.

لمواجهة هذه الوضعية لجأت السلطات الجزائرية في ماي 1991 إلى إعادة رسملة كل بنك و حصول البنوك على مزيد من الاستقلالية في مجال منح القروض.

من نتائج ذلك أن قامت عدة بنوك في إعادة جدولة ديون العديد من المؤسسات (المكشوف المصرفي) إلى ديون متوسطة الأجل شريطة قيامها بتصفية الوحدات العائرة. إلى جانب ذلك فقد اتخذت عدة تدابير من شأنها أن تزيد المنافسة بين البنوك و تدفع البنوك العامة إلى بلوغ القواعد الاحترازية المحددة من طرف البنك المركزي مما يسهل عمليات خصوصتها.

الجزء 4..... الفصل 1.. السياسات الاقتصادية الكلية في الجزائر

حاليا يتوفر النظام المصرفي الجزائري على العديد من البنوك ذات الملكية المتنوعة فمن البنوك العامة إلى البنوك الوطنية الخاصة إلى البنوك الأجنبية الخاصة كما تتنوع بصيغ تمويلها للاستثمار، إلا انه يتميز بهيمنة البنوك العامة و ضعف أداءها.

أما المؤسسة الصناعية فقد مر إصلاحها بمرحلتين كبيرتين إعادة هيكلتها و خوصصتها، تهدف كلها إلى تحسين أداءها، شرع في الإصلاح الأول في بداية الثمانينات من خلال إعادة الهيكلة العضوية، و الثانية في 1988 حيث كانت الإصلاحات متجه إلى استقلالية المؤسسة عن الوصاية، حيث تم تطهيرها و تجميعها في ثمانية صناديق للمساهمة. و في 1991 أنشئ صندوق لتطهير المؤسسات ماليا، على أساس برنامج للتعديل و التوقيع على عقود أداء، تحدد بموجبها أهداف و أشكال المساعدات التي تقدمها الدولة للمؤسسات. غير أن ملازمة حالة الاختلال للمؤسسات العمومية أدى إلى إعادة تنظيمها منذ 1996 في شكل مجموعات و وضع آلية جديد عرفت بالية البنك / المؤسسة كشكل جديد لإعادة الهيكلة و التدعيم، و من بين ما تتمثل فيه هذه الآلية؛ تجميع الديون و تحديد فترة سماح مدتها سنتين و - حل و تصفية المؤسسات العاجزة، و الغير حيوية.

و هكذا تعتبر الخوصصة تتويجا لكل الجهود السابقة في مجال إعادة هيكلة المؤسسة الجزائرية. عزز هذا التوجه صدور العديد من القوانين المنظمة لعملية الخوصصة. و هكذا شرع في أول عملية خوصصة في افريل 1996 مست في البداية المؤسسات المحلية أما المؤسسات الوطنية العامة فقد بدأت الحكومة في خوصصتها ابتداء من نهاية 97.

الفصل الثاني: سياسات الاستثمار في الجزائر

المبحث الأول : الإجراءات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الثاني: تنظيم محيط المؤسسة

الفصل الثاني: سياسات الاستثمار في الجزائر.

تقديم

كما رأينا في الفصل السابق تطلب تحول الاقتصاد الجزائري، من اقتصاد مخطط إلى اقتصاد السوق، انتهاء السلطات الجزائرية منذ 1990 سياسات ظرفية و أخرى هيكلية سمحت حسب التحاليل التي يقوم بها خبراء (ص. ن. د) و خطابات السلطات الجزائرية بالعودة إلى التوازنات الكلية الكبرى. و لقد تزامن هذا مع وضع سياسة للاستثمار اقل ما يقال عنها انها ملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر. نحاول من خلال هذا الفصل التعرض إلى هذه السياسة من خلال تناول عنصرين يتمثل الأول في التعرف على التحولات في مجال المنظومة القانونية و المؤسساتية الخاصة بالاستثمار(المبحث الأول) و الثاني متعلق بالشروط العامة المحيطة بالاستثمار(المبحث الثاني).

المبحث الأول : الإجراءات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر

كان الاستثمار الأجنبي المباشر منذ الاستقلال في صميم السياسة الاستثمارية الجزائرية بصفته وسيلة إضافية يمكن أن تساهم في التنمية الاقتصادية. في المراحل الأولى كان الهدف منه إحداث قطيعة مع شكل الاندماج الدولي الموروث عن الاستعمار، و منه فقد كان الاستثمار مقيد وموجة بشكل صارم نحو أهداف محددة تدرج في إطار السياسة الاقتصادية الوطنية. غير انه منذ التسعينات تحديدا و منذ صدور قانون النقد والقرض ثم قانون الاستثمار في 1993 و أخيرا الأمر 01/ 03 الخاص بتنمية الاستثمار، قد توسعت المزايا الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر. لذا سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين: في المطلب الأول نتعرض إلى المنظومة التشريعية الصادرة حتى 1990 وفي المطلب الثاني نتعرض إلى قانون الاستثمار لسنة 1993 و الأمر 01/ 03.

المطلب الأول: تطور المنظومة القانونية والتشريعية حتى 1990

منذ 1963، أطر (إ.أ.م) ثلاثة قوانين: قانون الاستثمار الصادر في 1963 وقانون الاستثمار الصادر في 1966 والقانون الصادر في 1982¹. يقر القانون 63/ 277 في مادته الثالثة (3) على حرية الاستثمار شريطة احترام النظام العام و القوانين السارية، و يتعين على هذه الاستثمارات أن تدرج في سياق أهداف الدولة، و بالتالي يجب عليها أن تساهم في توفير الشروط الموضوعية لبناء الاقتصاد الاشتراكي الناشئ، خاصة في القطاعات الحيوية للاقتصاد الوطني. لم يساعد هذا التوجه السياسي للسلطات العامة ناهيك عن الصراعات السياسية الناشئة آنذاك، على جذب الاستثمار، بل على العكس من ذلك، أدت هذه الأوضاع إلى هجرته نحو الخارج. و في 1966 أصدرت السلطات الجزائرية قانون آخر، بهدف تجنيد الادخار الوطني أساسا و بشكل ثانوي رأس المال الأجنبي، الذي نظر إليه على أنه مكمل للإدخارات الوطنية. و من ذلك فالانشغال كان حول توفير مناخ ثقة و استقرار و أمن تسمح بجذب الـ(إ.أ.م)، من أجل رفع مستوى التشغيل (بلغ معدل البطالة في 1960 حوالي 63 %)، إلا أن الإجراءات التحفيزية المقررة في إطار هذا القانون لم تقنع كثيرا المستثمرين الأجانب، بالنظر إلى التأميمات التي شرعت فيها الدولة، و السياسة التصنيعية القائمة على المشاريع الكبرى العامة.

و هكذا فإن كان القانون الأول قد سمح بإنشاء مشروعين، فإن القانون الثاني أدى إلى تدفق حوالي 880 مليون دولار، مما سمح بإنشاء حوالي 800 مشروع و توفير 27300 منصب عمل، و ذلك

¹ قانون الاستثمار رقم 63/ 277 الصادر في 1963 / 07 / 26.

- قانون الاستثمار رقم 66/ 284 الصادر في 05/12/1966 .

- القانون الخاص بإنشاء شركات الاقتصاد المختلط رقم 82 / 13 الصادر في 28 / 08 / 1982.

خلال الفترة 67 - 174¹. و تعتبر هذه التدفقات قليلة مقارنة بالإمكانيات التي يتمتع بها الاقتصاد الجزائري و ما زاد من إجماع المستثمرين الأجانب على إنجاز استثماراتهم بالجزائر، نصوص الميثاق الوطني لسنة 1976، حول ضرورة التمييز بين الملكية الخاصة المستغلة التي مآلها الزوال من المجتمع الجزائري و الملكية الغير المستغلة المحبذة، بالإضافة إلى القيود المفروضة في مجال التعاون التقني و الاقتصادي؛ حيث يتعين أن تكون المساعدات مرتبطة بتكوين الإطارات الوطنية و في مجال التعاون الاقتصادي، يتعين على الاستثمارات الأجنبية أن تحترم الالتزامات التالية:

1- أن تتعاون مع إدارات الدولة و مؤسسات القطاع الاشتراكي.

2- يجب على الشركات الأجنبية المستثمرة أن تشترك مع مؤسسة تابعة للقطاع الاشتراكي، على أن تبقى الرقابة في جميع الأحوال، بيد المؤسسة الوطنية المعنية بالأمر.

3- عقد اتفاقيات طويلة الأمد تتعلق إما بالتسويق في الخارج لمنتجات تصنع في الجزائر أو بتبادل مصنوعات..... أو بتبليغ النتائج الخاصة بتقديم البحوث و تحسين تقنيات الإنتاج²

و لعل أهم عامل يمكن أن يكون سببا كافيا في إجماع هذه التدفقات الاستثمارية هو البعد الإيديولوجي للخطاب السياسي المعلن عنه من خلال المواثيق الرسمية، فينص نفس الميثاق على <>ينبغي أن تواجه بحذر شديد كل الأفكار الرامية إلى إقامة مشاريع صناعية في البلدان النامية لفائدة الشركات الرأسمالية، بحجة أن هذه المشاريع تستوعب يد عاملة كثيرة و رخيصة و لا تحتاج إلى مستوى تكنولوجي رفيع³<<.

و هكذا فباستثناء قطاع المحروقات الذي كان يسير بقانون خاص، فان الدولة لم يكن في نيتها تطوير تدفقات (إ.أ.م) في باقي القطاعات الأخرى. بالفعل حتى 1978 تم تمويل التنمية بالاعتماد على الموارد المحلية (ادخار داخلي أو من إيرادات الصادرات) أو باللجوء إلى الدين الخارجي، مما جعل راس المال الأجنبي في وضع المورد للتجهيزات أو للمجمعات الصناعية(المفتاح أو المنتج في اليد)، و منه فقد بقيت مساهمته الفعلية ضعيفة جدا.

في 1979، و على اثر تقييم آثار الشراكة مع الشركات الأجنبية، فتبين أن المزايا المنتظرة من الاستثمارات الأجنبية لم تتحقق، إذ أن المتعاملين الأجانب كانوا في كثير من الأحيان يعملون على تهميش

¹Mezaache.A, Investissement Direct Etranger Et Politique De Développement: Le Cas De l'Algérie, Revue L'économie N°39, Decembre1996, Pp.26-29.

² جبهة التحرير الوطني، الميثاق الوطني، مطبعة المعهد الوطني التربوي الجزائر 1976، ص. 196-198.

³ المرجع السابق، ص.198.

الإطارات المحلية، الأمر الذي لم يسمح بتحويل الخبرات و التكنولوجيا من خلال هذه الأشكال لتوطن الاستثمار¹.

كنتيجة لذلك فقد شرع في شراء حصص المتعاملين الأجانب منذ 1980، غير أنه تم تقنين هذا التصرف في 1982 من خلال القانون الخاص بإنشاء شركات الاقتصاد المختلط، يوطر هذا القانون الاستثمار الأجنبي من خلال ثلاث مبادئ:

- تنشأ الشركات الاقتصادية المختلطة بين رأس المال الأجنبي سواء كان عام أو خاص، من جهة و بين الدولة ممثلة في مؤسساتها الاشتراكية بحيث تكون مساهمة الطرف الجزائري بنسبة لا تقل عن 51 % من رأس مال الشركة.

- يجب أن يكون مركز الشركة المختلطة في الجزائر، و يكون مديرها العام جزائري.

يجب أن تطبق الشركة قرارات المخطط الاقتصادي الذي تعتمد عليه الدولة الجزائرية.

و في منظور الدولة الجزائرية فان هذه المبادئ هي بمثابة ضوابط تمنع انحراف (إ.أ.م) عن الطريق المحدد له نظرا للتناقضات بين أهداف راس المال الأجنبي (قانون الربح) و أولويات المخطط الاقتصادي فيما يتعلق بتنمية القدرات الفنية و التكنولوجيا و تنمية الطاقات التصديرية².

و من ذلك فرغم الامتيازات الممنوحة للـ(إ.أ.م) من خلال هذا القانون مقارنة بالقوانين السابقة، إلا أن أثره على تدفق الاستثمار كان ضئيلا، فخلال الفترة 82-86 أنشئت مؤسستين مختلطتين فقط.

و في 1989 صدر قانون يرفع من مساهمة الأجانب إلى 65% من رأس مال المؤسسات المختلطة غير أن السياق الاجتماعي الذي صدر فيه و المتمثل في الصراعات الاجتماعية و الاضطرابات السياسية، لم يكن له تأثير كبير هو الآخر على تدفق (إ.أ.م)³.

المطلب الثاني: الإجراءات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر منذ 1990

يعتبر قانون النقد و القرض بمثابة تحول نوعي فيما يخص تأطير تدفق حركة راس المال باتجاه و خارج الجزائر، فالمادة 183 تسمح للأجانب بتحويل رؤوس الأموال لتمويل الأنشطة الاقتصادية التي ليست بالضرورة تابعة للدولة أو لمن يمثلها، كما تسمح المادة 187 للمقيمين بتحويل رؤوس أموال من

¹ Mezaache.A, Investissement Direct Etranger Et Politique De Développement, Op.Cit, P.28.

² محمد بلقاسم بهلول. حول القانون الخاص بإنشاء شركات الاقتصاد المختلط.. مجلة المجاهد، حزب جبهة التحرير الوطني، الأعداد 1237 و 1241 و 1244 و 1247.

³ Mezaache.A, Investissement Direct Etranger Et Politique De Développement Revue L'économie, Op.Cit, P.28

الجزء 4..... الفصل 2. سياسات الاستثمار في الجزائر

اجل تمويل أنشطة في الخارج. كما تتمتع مختلف التحويلات (مداخيل و فوائد و ريع) إلى الخارج بكافة الضمانات التي توفرها المعاهدات الدولية التي صادقت عليها الجزائر (المادة 184)¹.

وهكذا سمح قانون النقد والقرض بصدور نظام البنك المركزي الذي ينظم توطن الموزعين concessionnaire و تجارة العملة في الجزائر²، وفي نهاية 1990 صدر نظام يسمح بتحويل جزئي للدينار بالنسبة للتوظيفات المالية في السندات³. و صدر في بداية 1991 نظام ينظم فتح و سير الحسابات بالعملة الصعبة لصالح الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الأجانب المقيمين في الجزائر⁴، وفي أوت 1991 سمح للأجانب بفتح تمثيلات للبنوك وللمؤسسات المالية الأجنبية⁵ و في بداية 1993 صدر نظام من البنك المركزي ينظم شروط إنشاء بنوك ومؤسسات مالية وفروعها. إذا فقد سمح قانون النقد والقرض بصدور العديد من أنظمة البنك المركزي التي ساعدت على تنظيم حركة رأس المال بين الجزائر وبقية الدول الأخرى.

غير أن أهم تحول في مجال تأطير حركة الاستثمار الأجنبي المباشر تمثل في صدور قانون الاستثمار في 1993، الذي وضع قطيعة مع كل القيود التي وضعتها القوانين السابقة، خاصة تلك المتعلقة بالشراكة مع مؤسسات الدولة أو طريقة تسييرها أو التزامها بأهداف المخطط الوطني، و يقدم هذا القانون من جهة أخرى مزايا للاستثمار الأجنبي بحيث أصبح يعامل كالمستثمر المحلي ويستفيد من نفس المزايا المقدمة لهذا الأخير، و تم أيضا إنشاء وكالة مهمتها التكفل بالمستثمرين. و قد قسمت المزايا الممنوحة إلى مزايا عامة و أخرى خاصة تمتد من الإعفاءات أو التخفيضات الجمركية والضريبية إلى المساعدات المقدمة في مجال البنية التحتية.

غير أن التحولات الهيكلية التي عرفها الاقتصاد الجزائري منذ 1994 أدت إلى ضرورة تعديل هذا القانون في 2001 فالأمر 03/01⁶ يشكل تقدما آخر في مجال تأطير الاستثمار إلا أنه لم يغير من الأسس التي بني عليها القانون السابق.

¹ Loi N° 90-10 Du 14 Avril 1990.

² Règlement N°90/04 du 8/09/90 relatif a l'agrément et a l'installation des concessionnaire en Algérie.

³ Règlement N°90/05 du 30/09/90 portant institution d'un convertibilité partielle du dinar au moyen de placement obligatoire.

⁴ Règlement N° 91/02 du 20/02/91 fixant les conditions d'ouverture et de fonctionnement des comptes devises au profit des personnes physique et moral étrangères.

⁵ Règlement N°91/10 du 14/08/91 portant condition d'ouverture de bureau de représentation des banques et établissements financiers étrangers.

⁶ Ordonnance n° 2001-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement

1- الشروط العامة للاستثمار الأجنبي المباشر

1-1- في مجال حرية الاستثمار

وسع الأمر 03 / 01 مجال الاستثمار الأجنبي و الخاص إلى بعض القطاعات التي كانت حكرًا على الدولة، فيقر في مادته الرابعة على حرية الاستثمار إلى كافة الأنشطة ما عدا الغير ممنوعة قانونًا أي الأنشطة الغير خاضعة لقوانين خاصة أو تحتاج إلى رخصة مسبقة (قطاع المحروقات ، المؤسسات المالية)¹. كما يتعين على كل مستثمر أن يحصل على رخصة للاستثمار من الجهة المعنية بذلك.

1-2- نسبة المساهمة في رأس المال

باستثناء قطاع المحروقات، حيث يكون الاستثمار محدد باتفاق شراكة مع الشركة الوطنية للمحروقات SONATRACH، فلا يوجد أي تعديل لنسبة مساهمة الأجنبي في رأس مال الشركات المنشأة في بقية القطاعات الأخرى. مؤخرًا أعيد النظر في مساهمة الأجنبي في الرأسمال الوطني بـ49%.

1-3- الإجراءات الإدارية

يتطلب إنشاء الاستثمار تقديم تصريح بالاستثمار لدى الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار، تقوم هذه الأخير بمنحه ترخيصًا بذلك، و عندها فقط يمكن الشروع في إنجاز الاستثمار. و الملاحظ انه لا يستفيد من المزايا الممنوحة إلا إذا تحصل المستثمر على هذا الترخيص. في الواقع هناك إجراءات يجسدهما ملء استمارتين، الأولى خاصة بإنجاز الاستثمار، و الثانية خاصة بالحصول على المزايا (المادة 5) ، وبالتالي فالتمييز بين المستثمرين للحصول على المزايا واردة، الأمر الذي قد يشكل عائقًا أمام المستثمرين. و بشكل عام غير الأمر الصادر في 2001 نظام الاستثمار في الجزائر بإنشاء الشباك الوحيد الغير مركز حيث ينتظر أن ينتشر على مستوى الـ48 ولاية²، قرارات الشباك قابلة للطعن مما يعطي مصداقية أكبر للوكالة الوطنية للاستثمار.

¹ يمكن العودة لنفس القانون السابق

² حاليًا موجود بأربعة ولايات: الجزائر العاصمة و وهران و عنابة و ورقلة.

1-4- مجال الاستثمار قطاعيا

يوسع الأمر 01/03 الاستثمار إضافة إلى إنتاج السلع و الخدمات - الوارد في القانون السابق إلى الاستثمارات المنجزة في إطار منح التنازل أو الترخيص (المادة 01)

Investissement réalisé dans le cadre de l'attribution de concessionnaire et /on licence

يدل ذلك على أن كل أشكال الاستثمارات يمكن إنجازها من خلال (المادة 2) من الأمر السابق:

- تملك أصول في إطار إنشاء وحدات جديدة أو توسيع طاقات إنتاج أو تحسين أو إعادة هيكلة مؤسسات ما.
- المساهمة في راس المال المؤسسات سواء كانت المساهمة نقدية أو عينية.
- التملك في إطار الخوصصة الجزئية أو الشاملة.

1-5- المعاملة

يحترم الأمر المعني مبدأ المعاملة الوطنية و مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، فالمادة 14 تنص صراحة على معاملة الاستثمارات الأجنبية مثل ما يعامل الاستثمار المحلي سواء في مجال الحقوق أو الواجبات الخاصة بالاستثمار.

1-6- الحماية

تنص المادة 20 من الدستور على أنه لا يتم نزع الملكية إلا في إطار القانون و يترتب عليه تعويض قبلي عادل ومنصف. غير أن المادة 16 من الأمر 01/ 03 تنص على أن الاستثمارات لا تكون محل سخرة إدارية إلا في الحالات التي تحددها القوانين المعمول بها، يمكن أن يفهم من هذه المادة أن الأشكال الأخرى التي تمس الملكية الخاصة (التأميم و نزع الملكية و الحجز) غير معنية بالتعويض، الأمر الذي قد يولد شكوك في نية المشرع الجزائري، لدى المستثمر الأجنبي.

1-7- تحويل الأموال

تضمن المادة 31 من الأمر المعني حرية تحويل رأس المال والدخول الناتجة منه، غير أن هذا الضمان محدود من عدة نواحي:

- أن هذه التحويلات لا تمس إلا الاستثمارات المنجزة في إطار المساهمة في راس المال، بعملة أجنبية قابلة للتحويل مسعرة من طرف بنك الجزائر وتشكل وسيلة دفع للواردات، معنى ذلك أن هذه التحويلات لا تعني الدخول الناتجة من الاستثمارات التي تأخذ أشكالا أخرى تتم بدون مساهمة رأسمالية كحقوق تراخيص استعمال الملكية الصناعية و الحقوق المترتبة عن عقود franchise.

- إن المادة السابقة حددت حصرا أشكال التحويلات:

- راس مال المستثمر و الدخل المتولد عنه.

- الدخل الناتجة من التنازل أو التصفية.

مما يعني من التحويل الأشكال الأخرى كتسديد الديون الخارجية، أو الأجور (هذه الأخيرة حددت بالقانون العام بحيث أن جزءا منها يدفع بالدينار و الباقي يحول بشروط).

1-8- التزامات خاصة بالمستثمر الأجنبي

لا تفرض التشريعات الجزائرية أي التزام من المستثمر الأجنبي كشرط تصدير جزء من المنتجات أو توظيف اليد العاملة المحلية أو التكوين أو تحويل التكنولوجيا.

1-9- تسوية النزاعات

يتم تسوية النزاع بين الدولة الجزائرية و المستثمر الأجنبي بالرجوع إلى السلطات القضائية المؤهلة إلا في الحالات التي تكون فيها الدولة الجزائرية مرتبطة بمعاهدات دولية ثنائية أو متعددة الأطراف الخاصة بالتسوية أو بالتحكيم أو باتفاق خاص مع الطرف المتنازع معه يحدد كيفية تسوية النزاع معه (المادة 17).

2 - الإجراءات التحفيزية للاستثمار

تمنح المزايا الجبائية في إطار الأمر 01/ 03 من خلال نظامين: -النظام العام régime générale والنظام الخاص Le régime dérogatoire.

تتمثل المزايا الممنوحة في إطار النظام العام (المادة 9) في مايلي:

- إعفاء من الرسم على القيمة المضافة للمنتجات والسلع الداخلة مباشرة في إنجاز الاستثمار.

- إعفاء من حقوق تحويل الملكيات العقارية الموجهة للاستثمار.

- تطبيق المعدل المخفض للحقوق الجمركية بالنسبة للتجهيزات المستوردة والمخصصة مباشرة

لإنجاز الاستثمار.

أما المزايا الممنوحة في إطار النظام الخاص (المادة 10) فتمنح:

- للاستثمارات المنجزة في المناطق التي تتطلب تنميتها تدخل خاص من جهة الدولة معنى ذلك

أنها عبارة عن الاستثمارات المنجزة إما في مناطق محرومة أو نائية مما يستدعي الاستثمار فيها جهودا أكثر من غيرها.

الجزء 4..... الفصل 2. سياسات الاستثمار في الجزائر

- للاستثمارات التي لها اثر خاص على الاقتصاد الوطني والمحيط، خاصة تلك التي تستخدم تكنولوجيا تحافظ على البيئة أو الموارد الطبيعية أو توفر الطاقة. بشكل عام يحدد المجلس الوطني للاستثمار هذه المناطق و الاستثمارات.

بالنسبة للاستثمارات المنجزة في المناطق المذكورة سابقا، تستفيد من عدة مزايا مقسمة إلى مجموعتين:

أ - مزايا يستفيد منها المستثمر أثناء إنجاز الاستثمار وتمثل في:

- إعفاء من حقوق تحويل الملكية العقارية.
- تطبيق المعدل الأدنى 2% في مجال حقوق تسجيل العقود وزيادات راس المال.
- التحمل الكلي أو الجزئي من طرف الدولة لنفقات إنجاز البنية التحتية الخاصة بالاستثمار بعد تقييمها من طرف الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار.
- إعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع والخدمات الداخلة مباشرة في إنجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة أو مشتراة من السوق المحلية.
- تطبيق المعدل الأدنى على السلع المستوردة والداخلية في إنجاز الاستثمار.

ب - مزايا يستفيد منها المستثمر أثناء تشغيل الاستثمار

- إعفاء من الضريبة على أرباح الشركات (IBC) والضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) والدفع الجزائي (VF) والرسم العقاري لمدة 10 سنوات بالنسبة للملكيات العقارية الداخلة في الاستثمار.
- منح مزايا إضافية من طبيعتها أن تحسن أو تسهل الاستثمار مثل نقل الخسائر إلى دورات مالية لاحقة أو تمديد آجال الإهلاك.

أما فيما يتعلق بالاستثمارات التي لها اثر خاص على الاقتصاد الوطني فتكون محل اتفاق بين الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار والمستثمر نفسه حيث تتحدد المزايا الممنوحة للاستثمار المختار.

تحتاج هذه المزايا الممنوحة عدة ملاحظات¹:

- 1 - هناك تقدم واضح في مجال بعض التخفيضات والإعفاءات. مثلا انخفاض حقوق التسجيل من 5% إلى 2%، كما أن تحديد مدة الإعفاءات بعشرة سنوات (10) بدلا من تعيين مجال بين 5 و 10 سنوات، لا يسمح للإدارة بالتدخل في مجال الاستثمار من خلال هذه الإعفاءات.

¹ Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, Examen de la Politique de l'Investissement Algérie; Genève, décembre, 2004, P.39.

الجزء 4.....الفصل 2. سياسات الاستثمار في الجزائر

2- أن هذه التحسينات لا تكون بالضرورة ذات اثر إيجابي في المدى البعيد، فبعض المزايا الضريبية، تمس ضرائب غير موجودة في عدد كبير من الدول أما الضرائب والرسوم التي تشترك فيها الجزائر مع دول أخرى فهي مرتفعة نسبيا (2.55 بالنسبة للرسم على الأنشطة المهنية TAP و 3% بالنسبة للدفع الجزافي VF).

3- بعض الإعفاءات الجبائية والتي لا أثر لها على الاستثمار لم يشر إليها الأمر المعني خاصة بالنسبة للأرباح المعاد استثمارها.

4- فيما يتعلق بالمعدل الأدنى المطبق على الواردات الداخلية في الاستثمار مباشرة غير محددة نسبته و لا طبيعته على الرغم من أنه في قانون 93 محدد بـ3% في هذه الحالة لا نعلم إن كان المعدل المعني هو 5% (المعدل المحدد في إطار القانون العام) أو انه يترك للإدارة تحديده.

5- التحفيزات المالية، خاصة إعانات الدولة -غير محددة في الأمر 01/ 03 باستثناء المزايا الإضافية الممنوحة من طرف الدولة بصفة انفرادية والتي تستفيد منها الاستثمارات المنجزة في مناطق معينة.

3. الهياكل المكلفة بالاستثمار الأجنبي

تتكفل عدة هياكل بالاستثمار الأجنبي المباشر سواء على مستوى الوزارات أو على مستوى إدارات تابعة لوزارات. غير انه لا توجد مؤسسة متكلفة خصوصا بالاستثمار الأجنبي المباشر.

الوزارة المنتدبة المكلفة بالمساهمة وترقية الاستثمار أوكلت لها مهمتين:

1- تنسيق الجهود الرامية إلى إعداد برامج للخصوصية

2- اقتراح سياسات واستراتيجيات لترقية الاستثمار، حسب خبراء منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية فان مهام الخصوصية والاستثمار ثقيلة ومعقدة وبالتالي فتسيرها يتطلب وجود هيئتين مستقلتين¹.

الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار (ANDI) Agence nationale de développement de l'investissement

أنشئت بموجب الأمر 01/ 03 (المادة 6) كمؤسسة إدارية عامة خلفا لوكالة ترقية وتدعيم الاستثمار APSI وتمارس (و.و.ت.ا. ANDI) مهامها تحت سلطة ورقابة المجلس الوطني للاستثمار (م.و.إ.).

¹ C.NU.C.E.D, Examen De L'investissement En Algérie 2004, Op.Cit, P.28.

الجزء 4..... الفصل 2. سياسات الاستثمار في الجزائر

من الناحية التنظيمية تتكون (و.و.ت.إ) (ANDI) من مديريتين إحداهما مكلفة بالاستثمار الأجنبي والثانية باتفاقيات الاستثمار، و لا تتمتع الوكالة بالاستقلالية في مجال التوظيف أو المجال المالي¹.

تتمثل مهام الوكالة في ترقية وتسهيل الإجراءات ومنح المزايا ومتابعة المستثمر حول مدى تنفيذه لالتزاماته خلال فترة الإعفاء، و تسيير صندوق تدعيم الاستثمار، و المحفظة العقارية. حسب خبراء م.ا.م.ت.ت.(CNUCED). المهام الموكلة للوكالة تتجاوز قدراتها، و لا تستطيع بهذه الإمكانيات أن تنفذ كافة هذه المهام. فوظيفة ترقية الاستثمار مثلا تتطلب إستراتيجية بهذا الهدف فبعض الدول تخصص وكالات خاصة لا تضطلع إلا بهذه المهمة².

كذلك الأمر بالنسبة لمهمة متابعة الاستثمار التي تتطلب قاعدة بيانات و إمكانيات إحصائية كبيرة تسمح بمعرفة مدى تنفيذ المستثمر لالتزاماته حتى يستمر في الاستفادة من المزايا الممنوحة، كذلك تحدد الوكالة العوامل التي تعيق تنفيذ وإنجاز الاستثمارات المصرح بها حتى يمكن تجنبها، حسب الوزارة المنتدبة المكلفة بالمساهمات و ترقية الاستثمار من بين 42 مليار دولار مصرح بها خلال 93 / 2001 لم ينفذ منها سوى 500 مليون دولار³.

أخيرا فان إنشاء الشباك الوحيد على مستوى ولايات معينة يشكل تحسنا كبيرا غير أن تعميمه على كل الولايات يكون أفضل.

المجلس الوطني للاستثمار (م.و.إ) (CNI) Conseil national de l'investissement

يعتبر هذا المجلس أحد ابتكارات الأمر 03 / 01 مكون من أسمى سلطات الدولة (9 وزارات) و يرأسه رئيس الحكومة⁴. و المجلس مكلف بالمهام التالية⁵:

- تحديد الاستراتيجيات والأولويات الاستثمارية.
- تحديد المناطق الواجب تطويرها.
- تحديد الإجراءات التحفيزية والمزايا الممنوحة.
- المصادقة على مشاريع اتفاقيات الاستثمار.

¹المزيد من الاطلاع يمكن العودة إلى : المرسوم التنفيذي رقم 282-2001 الصادر في 6 رجب 1422 الموافق لـ 24-9-2001 المتعلق بصلاحيات و تنظيم و سير عمل الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار (الجريدة الرسمية رقم: 055 الصادرة بتاريخ 26-9-2001).

² Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, Examen de la Politique de l'Investissement Algérie; Genève, décembre 2003, P.24.

³ C.NU.C.E.D. Analyse De L'investissement En Algérie 2004. Op.Cit, P.29.

⁴Décret exécutif n° 2001-281 du 6 Rajab 1422 correspondant au 24 septembre 2001 relatif à la composition, à l'organisation et au fonctionnement du Conseil national de l'investissement, p.6. (N° JORA : 055 du 26-09-2001).

⁵ Ordonnance n° 2001-03 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement, Op.Cit.,

عدة ملاحظات يتعين ذكرها حول مهام هذه الهياكل الثلاثة¹:

لا توجد مؤسسة مكلفة فقط ولوحدها بالاستثمار الأجنبي المباشر مما قد يؤدي إلى:

- تداخل في مهام بعض الهياكل مثلا منح المزايا هي من اختصاص الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار والمجلس الوطني للاستثمار الأمر الذي قد يولد تضاربا في منح المزايا.
- التباس حول الوصاية على الوكالة لتنمية الاستثمار فهي من الناحية الإدارية تحت وصاية رئيس الحكومة ومن الناحية العملية تحت وصاية الوزارة المنتدبة المكلفة بالمساهمة و ترقية الاستثمار، و من ذلك في حالة طعن أحد المستثمرين في قرار الوكالة يكون أمامه ثلاثة هياكل يمكنه الاتجاه إليها العدالة أو مصالح الوزارة الأولى أو الوزارة المعنية يشوه هذا التعدد في الطعون بسمعة المؤسسة الوحيدة التي تتعامل مع المستثمر و يقلل من مصداقيتها.

خلاصة المبحث الأول

لم يكن الاستثمار الأجنبي المباشر غائبا عن السياسة الاقتصادية الجزائرية، فهو حاضر بشكل أو بآخر منذ الاستقلال. و منذ ذلك الحين أخذت السياسة الموجهة للاستثمار اتجاهين، الأول تقييدي و توجيهي و استمر من 1963 إلى 1990 و الثاني تحريري منذ 1990 أو بالضبط منذ 1993.

فقد أطر الاستثمار منذ 63 إلى 90 ثلاثة قوانين، و منذ القانون الأول(1963) كان يتعين على الاستثمار الأجنبي احترام النظام العام و القوانين كما يتعين عليه أن يندرج في إطار أهداف سياسة الدولة، مما يؤكد على تخوف السلطات السياسية من هذه الاستثمارات. و على الرغم من تسهيلات قانون 66 إلا أن الأثر على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بقي ضعيفا، و بشكل عام يأتي القانونين السابقين في إطار البعد الأيديولوجي المعادي للإمبريالية، و التي ينص عليها ميثاق 1976 صراحة >> ينبغي أن تواجه بحذر شديد كل الأفكار الرامية إلى إقامة مشاريع صناعية في البلدان النامية لفائدة الشركات الرأسمالية، بحجة أن هذه المشاريع تستوعب يد عاملة كثيرة و رخيصة و لا تحتاج إلى مستوى تكنولوجي رفيع<<.

و في 1982 صدر قانون يوطر الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار الشركات المختلطة (تحديد نسبة مساهمة الأجانب في رأس مال الشركة و الإطارات المحلية فيها).

يعتبر قانون النقد و القرض بمثابة تحول نوعي فيما يتعلق بمعاملة الأجانب و من ثم الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث سمح لهم بتحويل أموالهم نحو الخارج و تنظيم نشاط الموزعين و تجارة الجملة، و غيرها من الإجراءات التي تساعد على حرية نشاط الأجانب . إلا أن التحول الحقيقي كان

¹ C.NU.C.E.D, Analyse De L'investissement En Algérie,2004, Op.Cit, P.29.

في إطار قانون 1993 الذي وضع قطيعة مع كل القيود السابقة، و الذي عدل في 2001 ليتماشى أكثر مع متطلبات التكيف للاستثمار الأجنبي.

عموما يمكننا تقسيم الإجراءات الخاصة بالاستثمار في الجزائر إلى: شروط عامة للاستثمار الأجنبي المباشر و إجراءات تحفيزية.

تتمثل الشروط العامة في: مجال حرية الاستثمار و نسبة المساهمة في رأس المال و الإجراءات الإدارية و مجال الاستثمار قطاعيا و المعاملة الوطنية و الحماية و تحويل الأموال و التزامات خاصة بالمستثمر الأجنبي و تسوية النزاعات.

أما الإجراءات التحفيزية فتتمثل في المزايا الممنوحة سواء في إطار النظام العام كالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للمنتجات والسلع الداخلة مباشرة في إنجاز الاستثمار. و إعفاء من حقوق تحويل الملكيات العقارية الموجهة للاستثمار، و تطبيق المعدل المخفض للحقوق الجمركية بالنسبة للتجهيزات المستوردة والمخصصة مباشرة لإنجاز الاستثمار.

أو في إطار النظام الخاص كالمزايا الممنوحة للاستثمارات المنجزة في المناطق التي تتطلب تميمتها تدخل خاص من جهة الدولة أو للاستثمارات التي لها اثر خاص على الاقتصاد الوطني والمحيط، خاصة تلك التي تستخدم تكنولوجيا تحافظ على البيئة أو الموارد الطبيعية أو توفر الطاقة.

و لتنفيذ سياسة الاستثمار فقد أنشئت العديد من الهياكل المؤطرة لإعداد و إنجاز الاستثمار هي: الوزارة المنتدبة المكلفة بالمساهمة وترقية الاستثمار و الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار المجلس الوطني للاستثمار.

المبحث الثاني: تنظيم محيط المؤسسة

يحاول هذا المبحث أن يتعرض إلى مختلف التشريعات و القوانين الخاصة بمحيط المؤسسة و لقد قسمناها إلى شروط عامة للنشاط والاتفاقيات الدولية و الثنائية و المتعددة الأطراف.

المطلب الأول: الشروط العامة للنشاط

و تتمثل في: جباية المؤسسة وتنظيم الصرف الأجنبي و قوانين العمل و تنظيم العقار وتملكه و تنظيم التجارة وإنشاء المؤسسات و الملكية الفكرية و قوانين الخوصصة و تنظيم المنافسة و المنظومة القانونية.

1 - جباية المؤسسة

الجزء 4.....الفصل 2. سياسات الاستثمار في الجزائر

يقسم المشرع الجزائري الشركات إلى شركات أفراد وشركات أموال، تخضع الأولى إلى منظومة ضريبية تختلف في البعض منها مع الثانية و تشترك معها في البعض الآخر. فتخضع أرباح شركات الأفراد إلى الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) أما أرباح شركات الأموال فتخضع إلى الضريبة على الأرباح IBS في حين تخضع كلاهما إلى الرسم على النشاط المهني TAP والرسم على القيمة المضافة TVA.

سنتهم بشركة الأموال التي يمكن أن تكون شركات اسهم أو شركات مساهمة (Société en commandite par action S.C.A) أو شركات ذات مسؤوليات محدودة. بالنسبة للضريبة على أرباح الشركات لا تطبق فقط على الشركات الأجنبية التي لها مستثمرات في الجزائر بل تطبق على كل الشركات و كل الأنشطة ذات الطابع الصناعي والتجاري والزراعي معدل (ض.أ.ص) IBS محدد قانونا بـ30% غير انه يطبق معدل 15% على الأرباح المعاد استثمارها، أما الشركات البترولية فيطبق عليها معدل 38%¹. فيما يخص المجموعات GROUPE التي تتشكل حسب المشرع الجزائري على الأقل من شركتين ذات أسهم مستقلتين؛ إحداهما الشركة الأم التي تملك مباشرة 90% أو أكثر من راس المال الشركة الأخرى، تستفيد هذه المجموعات من مزايا جبائية إضافية نذكر منها المعدل المخفض 15% المطبق على الأرباح المخصصة لامتلاك سندات، وكذلك على إعفاء من الضريبة على أرباح الشركات المحققة من المساهمة في شركات عضوة في المجموعة².

فيما يخص الرسم على النشاط المهني TAP يطبق 2% من رقم الأعمال خارج الضريبة المحقق في الجزائر خلال السنة المالية على الأفراد الخاضعين للضريبة على أرباح الشركات IBS.

أخيرا يوجد رسمين على القيمة المضافة في الجزائر 17% كمعدل عادي و 7% كمعدل مخفض. وبشكل عام فان القانون يمنح العديد من حالات التخفيض والإعفاء خاصة لما يتعلق الأمر بالأنشطة التي تتم في داخل التراب أو لها اثر خاص على الاقتصاد الوطني.

2 - تنظيم الصرف الأجنبي والتجارة الخارجية

على الرغم من الإجراءات المعتمدة منذ 1994 في مجال الصرف الأجنبي كما رأينا سابقا إلا أن سوق الصرف في الجزائر، مازالت بعيدة عن وظائفها الأساسية، فعلى سبيل المثال نلاحظ غياب تام لأدوات التغطية من مخاطر الصرف، مما يعيق كثيرا تدفق راس المال و الاستثمار الأجنبي المباشر

¹ C.NU.C.E.D. Analyse De L'investissement En Algerie.2004. Op.Cit, P.37.

² Ibid, P.37.

الجزء 4..... الفصل 2. سياسات الاستثمار في الجزائر

خصوصا، كذلك مازالت أسواق الصرف الموازية تمويل التجارة الخارجية بالعملة الأجنبية خاصة لما يتعلق الأمر بالتجار الصغار¹.

و في مجال التجارة الخارجية فهي محررة منذ منتصف التسعينات غير أن هذه الحرية لم تترجم إلى بروز منافسة يمكن أن تؤدي إلى تحسين أداء التجارة الخارجية، بل ما هو ملاحظ على أرض الواقع في مجال التصدير والاستيراد، بروز محتكرين خواص تمكنوا من تجنب الحواجز الجمركية الباقية، كما أصبح كبار المستوردين يحصلوا على معاملات خاصة².

3 - قوانين العمل

يندرج إصلاح تشريعات العمل في إطار بناء اقتصاد السوق في الجزائر و من ذلك فجعل سوق العمل أكثر مرونة، يتجاوب مع ليبرالية اقتصادية تسمح ببلوغ أسعار عمل توازنية. بالفعل بالمقارنة مع بعض الدول القريبة من الجزائر من حيث مستوى التطور الاقتصادي فان سوق العمل الجزائرية أكثر مرونة بالنسبة للتوظيف مقارنة بالمغرب ومصر و اقل مرونة بالنسبة للتسريح من أربعة دول من شمال إفريقيا.

جدول 1.2.4. مكون قانون العمل

مؤشر صعوبة التوظيف	مؤشر صرامة ساعات العمل	مؤشر صعوبة الفصل من العمل	المؤشر المركب لصرامة العمل
56	60	50	55
0	80	80	53
100	40	70	70
61	0	100	54

- تقع القيمة بين 0 و 100 تعبر القيمة الأعلى عن وضع أكثر تشدا في سوق العمل.
- مؤشر تشريعات العمل: متوسط لثلاث مؤشرات الأولى. مؤشر مرونة التوظيف و مؤشر شروط العمل و مؤشر مرونة التسريح
المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار 2004، الصافات، الكويت، ص.202.

فيما يخص الأجر القاعدي المضمون (SMIG³) حسب بعض الدراسات يعتبر SMIG ضعيف بمقارنته بالأجور العليا في القطاع الاقتصادي العام يمثل من 1 إلى 3 و يمثل من 1 إلى 2.2 بالنسبة لبقية القطاعات و يمثل بالنسبة لقطاع المحروقات من 1 إلى 3.6 مرة⁴.

¹ Ibid, P.41.

² Ibid, P.42.

³ SMIG: salaire minimum interprofessionnel garanti.

⁴ C.NU.C.E.D, Examen De L'investissement En Algérie, 2004, Op.Cit, P.43.

4 -تنظيم العقار وملكية الأراضي

يعتبر العقار من المعوقات الكبرى للاستثمار في الجزائر على الرغم من أن القوانين تسمح للأجانب بتملك الأراضي إلا أن هناك العديد من الصعوبات نذكر منها¹:

- صعوبة الوصول إلى الأراضي المناسبة للاستثمار.
- تعدد الإجراءات الإدارية.
- وجود العديد من المتدخلين.
- ارتفاع الأسعار.
- عدم تسوية العديد من الأراضي.
- المضاربة العقارية.
- عدم مرونة العرض.

5 -التشريعات الخاصة بإنشاء الشركات

مما لا شك فيه أن هناك العديد من القيود والعراقيل التي أزيلت في مجال إنشاء الشركات، فكل أشكال الاستثمار مسموح بها سواء في شكل استثمارات مباشرة أو في إطار الشراكة مع المستثمرين المحليين، إذ لا يوجد أي قيد في هذا المجال له علاقة بالجنسية، و برغم تقلص عدد الإجراءات و المدة الزمنية إلا أن هناك العديد من التحسينات التي مازال يتعين إدخالها في مجال إجراءات إنشاء الشركات.

جدول 2.2.4. 2. مكون تأسيس الكيان القانوني للأعمال

عدد إجراءات	المدة الزمنية (يوم عمل)	كلفة إنجاز الإجراءات كنسبة من دخل الفرد %	الحد الأدنى لرأس المال كنسبة من دخل الفرد %	
11	36	52	1147.7	الأردن
9	14	11	327.3	تونس
14	26	27.3	65.5	الجزائر
13	43	63	815.6	مصر
5	11	12.3	718.6	المغرب
12	22	17.7	332	كوريا
8	9	26.4	25	تركيا

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار 2004، الصافات، الكويت، ص.201

¹ibid, P.43.

الجزء 4..... الفصل 2. سياسات الاستثمار في الجزائر

الجدول يبين أن الجزائر تتمتع بأفضلية في بعض النقاط لكنها تتمتع بنقائص في البعض الآخر؛ فعلى مستوى الحد الأدنى من رأس المال الواجب توفيره لإنجاز الإجراءات اللازمة فلا يتطلب في الجزائر إلا أقل من 65.5% من الدخل الفردي، و هي رائدة في هذا المجال مقارنة بالدول العربية الأخرى، يسمح هذا بتشجيع إنشاء المشاريع و منه تنوعها.

غير أنها أي الجزائر تعتبر متخلفة من حيث عدد الإجراءات فهي أكبر من كل الدول العربية الأمر الذي يعطي طابعا بيروقراطيا لإنجاز المشاريع الأمر الذي قد يعيق حتى إنجازها.

كما تعتبر المدة اللازمة لاتمام العقود متوسطة في الجزائر بـ 26 يوم عمل و طويلة مقارنة بالمغرب مثلا أو تونس لكنها قصيرة مقارنة بالسعودية. كما يكلف إنجاز العقود في الجزائر نسبة مرتفعة (27.3%) نسبيا مقارنة بالمغرب أو الكويت..

6 - حقوق الملكية الفكرية

تملك الجزائر في هذا المجال منظومة تشريعية عصرية¹ وهي عضوة في العديد من الاتفاقيات الدولية الممضاة في إطار المنظمة العالمية لحقوق الملكية الفكرية (OMPI) خاصة اتفاقية باريس (1883) الخاصة بحماية الملكية الصناعية و اتفاقية برن (1886) الخاصة بحماية الإنجازات الأدبية والفنية وترتيبات نيس (1957) الخاصة بتبويب المنتجات السلعية و الخدمية لأغراض تسجيل العلامات.

الأمر 03/ 05 الصادر في 03/ 07/ 19 المتعلق بحقوق المؤلف معد وفق بنود اتفاقية حقوق الملكية الفكرية التي تمس التجارة (ADPIC) و بالتالي فهي تتدرج في إطار انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة غير أن تنفيذ مثل هذه الإجراءات يتطلب وضع جهاز للرقابة و الردع خاصة فيما يتعلق بالغش والتقليد والاستخدام اللاقانوني للعلامات التجارية.

7 - الخصخصة

تعتبر الوزارة المنتدبة المكلفة بالمساهمة و ترقية الاستثمار أداة تنفيذ برنامج الدولة في مجال الخصخصة، غير انه على ما يبدو غياب استراتيجية في هذا المجال فالأمر 01/ 03 يشير أن التملك الجزئي أو الكلي في إطار الخصخصة هو من قبيل الاستثمار لكن الأمر لم يبين لا طبيعة و لا درجة هذا التملك حتى تتحول عملية التملك إلى استثمار.

¹ C.NU.C.E.D. Analyse De L'investissement En Algerie.2004 Op.Cit, P.45.

الأمر 01/ 04 يلغي نظام المجموعات وينشئ مجلس مساهمات الدولة¹ الذي يتكفل بعدة مهام منها وضع استراتيجيات في مجال مساهمات الدولة و الخوصصة وتحدد نفس التعليمات آليات الخوصصة في:

-المزايدات الداخلية والخارجية.

-الدخول إلى البورصة.

- اللجوء إلى طريقة التراضي gré a gré بعد موافقة مجلس مساهمات الدولة.

- أي شكل آخر يمكن أن يساهم في ترقية المساهمات الشعبية مثل التنازل لصالح العمال.

كذلك أيضا يفتح الأمر 01/ 04 كل القطاعات إلى الخوصصة بما في ذلك قطاع المحروقات فالمادة 15 من الأمر المعني تنص على أن كل المؤسسات الاقتصادية العامة قابلة للخوصصة وبموجب نفس الأمر يحصل العمال مجانا في حالة الخوصصة التامة على الأقل على 10 % من راس المال الشركة التي تم خوصصتها في شكل اسهم، كما تمنح الأولوية للعمال الراغبين في تملك مؤسستهم مع تخفيض يعادل 15 % من سعر التنازل (المادة 98 و 29).

حسب خبراء منظمة الأمم المتحدة للتجارة و التنمية فان هذه الإجراءات غير كافية ومعقدة اكثر لجذب الاستثمار الأجنبي، وعلى الرغم من الدعم الذي حظيت به الجزائر من طرف البنك الدولي والاتحاد الأوروبي إلا أنها مازالت بطيئة.

8 -المنافسة

تملك الجزائر منظومة تشريعية اليوم متجاوبة تماما مع متطلبات اقتصاد السوق سواء من حيث حماية حرية التنافس أو من حيث الشفافية أو من حيث نزاهة الممارسات التجارية.

وبشكل عام تقوم هذه المنظومة على 3 مبادئ:

- إلغاء نظام الأسعار الإدارية واعتماد مبدأ حرية تحديدها.

- إخضاع المؤسسات العمومية للمنافسة.

- منع الممارسات الغير تنافسية و معاقبتها.

من الناحية المؤسساتية أنشئ مجلس المنافسة الذي كلف بالسهر على السير الحسن للأسواق، ومنع أوضاع التمرکز المنافية لنزاهة الممارسات التجارية². غير أن نقص الإمكانيات المتاحة له ونقص التجربة قلصت من مجال تدخله بحيث أن نفوذه لم يمتد إلا للمؤسسات العامة. و الإجراءات المتخذة في

¹ ordonnance N°01/04 du 20/08/2001, relatif a l'organisation la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques.

² C.NU.C.E.D. Analyse De L'investissement En Algerie.2003. Op.Cit, P.39.

جويلية 2003 التي هدفت إلى محاربة الاحتكار الممارس على الواردات وحماية المستهلك، ساعدت في تدعيم مجلس المنافسة وبقية الهيئات العامة المتدخلة في مجال تنظيم الأسواق¹.

9. المنظومة القانونية

على الرغم من التطور الملاحظ في هذا المجال إلا أن المنظومة القانونية تبقى مميزة بمشاكل عديدة تعرقل في النهاية تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، فالإجراءات بطيئة ومكلفة ونتائجها غير مؤكدة أحيانا يجد القضاء صعوبة في تنفيذ أحكامه، الأمر الذي يدفع بالمتضررين من التصرفات الإدارية و اللاقانونية إلى اللجوء إلى العدالة.

مقارنة الجزائر ببعض الدول القريبة منها، تبين مدى تخلفها سواء في مجال عدد الإجراءات ومدة تسوية الخلافات.

المطلب الثاني الاتفاقيات الدولية الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر الجزائر

1-الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بتشجيع الاستثمار و منع الازدواج الضريبي

تعتبر الاتفاقيات الخاصة بتشجيع الاستثمار و منع الازدواج الضريبي إحدى العوامل المؤسسية التي يمكن أن تعمل على نمو تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر² ، و الملاحظ أن الاتفاقيات بين الدول النامية آخذة في الازدياد خاصة منذ التسعينات من القرن الماضي، و التي تزامنت مع توسع للاستثمار الأجنبي المباشر بينها³. و لم تفلت الجزائر من هذه الظاهرة إذ أن اغلب اتفاقياتها حول الاستثمار توسعت بشكل كبير منذ 1995⁴، فحتى 2004 أمضت الجزائر 29 اتفاق حول تشجيع الاستثمار 16 منها مع الدول النامية و خمسة (5) منها مع الدول العربية. كما أمضت 23 اتفاقا حول منع الازدواج الضريبي 13 منها مع الدول النامية و تمثل الدول العربية 9 اتفاقات منها.

1Ordonnance N° 95/06 du 25/01/1995. relatif a la concurrence.

² بعض الأفكار ترى جانبا سلبيا في هذه الاتفاقيات خاصة المتعددة الأطراف منها (AMI) فهذه الاتفاقيات تعمل على بناء سوقا عالمية تتحرك فيه الاستثمارات الدولية بحرية و من ذلك فهي تعيد تشكيل مختلف الأقاليم من خلال تحويل الملكية و السيادة الوطنية لصالح الأجانب إذا فهي تعيد توزيع النفوذ داخل البلد الواحد لصالح الأجانب انظر:

Malika Hattab-Christmann, Attractivité des territoires et développement versus attractivité et recompositions territoriales, Le rôle des accords bilatéraux sur l'investissement, 1ères journées du développement du GRES Le concept de développement en débat , Université Montesquieu-Bordeaux 4, 16 et 17 septembre 2004

³ Conférence Des Nations Unies Sur Le Commerce Et Le Développement, Coopération Sud-Sud Dans Le Domaine Des Accords Internationaux D'Investissement, Etudes De La CNUCED Sur Les Politiques D'investissement International Au Service Du Développement, New York Et Genève, 2005, P.22.

⁴ C.NU.C.E.D. Analyse De L'investissement En Algerie.2003. Op.cit. P.39.

و بالنظر إلى دول نامية أخرى نجد أن الجزائر مازالت متخلفة كثيرا فالجدول الموالي يبين هذا الضعف سواء في ما يتعلق بتشجيع الاستثمار أو باتفاقيات منع الازدواج الضريبي.

جدول 3.2.4: الاتفاقيات الثنائية حول الاستثمار و الازدواج الضريبي (2004)

	اتفاقيات حول (إ.أ.م)		اتفاقيات حول منع الازدواج الضريبي	
	اجمالي	مع الدول النامية	اجمالي	مع الدول النامية
الجزائر	29	16	23	13
المغرب	46	26	37	10
تونس	47	25	44	20
مصر	90	48	43	16
تركيا	1	28	48	15

CNUCED, Coopération sud-sud dans le domaine des accords internationaux d'investissement, op.cit, Pp.55-65.

2- الانضمام إلى الاتفاقيات الدولية و المتعددة الأطراف

تجري حاليا المفاوضات الختامية ،حول انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة يستلزم الانضمام إِمضاء الاتفاقيات الأربع: الاتفاقيات العامة للتعريفات والتجارة أو ما يعرف بـ GATT95 والاتفاقية المتعلقة بالتجارة والخدمات AGSC والاتفاقية حول حماية حقوق الملكية الفكرية A.D.P.C والاتفاقية حول الإجراءات المتعلقة بالاستثمارات المرتبطة بالتجارة MTC.

تساعد هذه الاتفاقيات خاصة المتعلقة منها بحقوق الملكية الفكرية على توفير مناخ مناسب للاستثمار الأجنبي، فغياب نظام فعال لحماية حقوق الملكية الفكرية يزيد من كلفة مشاريع المتعاملين الأجانب المتعلقة بحماية البراءات و العلامات التجارية و الممتلكات الفكرية بشكل عام. كما أن احترام المعايير الدولية في مجال الملكية الفكرية المتلائمة مع ظروف البلد يساعد كثيرا على تحويل التكنولوجيا و منه فهي فرصة لتحقيق تنمية اقتصادية.

خلاصة المبحث الثاني

حاولنا في هذا المبحث أن نتعرض إلى مختلف التشريعات و القوانين الخاصة بمحيط المؤسسة و لقد قسمناها إلى شروط عامة للنشاط والاتفاقيات الدولية و الثنائية و المتعددة الأطراف.

تتمثل الشروط العامة للنشاط في مختلف الإجراءات المحيطة بنشاط المؤسسة، و هي جباية المؤسسة و تنظيم الصرف الأجنبي والتجارة الخارجية و قوانين العمل و تنظيم العقار و ملكية الأراضي و التشريعات الخاصة بإنشاء الشركات و حقوق الملكية الفكرية و الخصوصية و المنافسة و المنظومة القانونية.

أما الاتفاقيات الدولية الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر الجزائر فتتمثل في الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بتشجيع الاستثمار و منع الازدواج الضريبي و في الجهود المبذولة للانضمام إلى الاتفاقيات الدولية و المتعددة الأطراف.

حتى 2004 أمضت الجزائر 29 اتفاق حول تشجيع الاستثمار منها 16 مع الدول النامية خمسة (5) منها كان قد تم مع الدول العربية. كما أمضت 23 اتفاقا حول منع الازدواج الضريبي منها 13 مع الدول النامية تمثل الدول العربية منها 9 اتفاقات. و بالنظر إلى دول نامية أخرى نجد أن الجزائر مازالت متخلفة كثيرا ما يتعلق بتشجيع الاستثمار أو باتفاقيات منع الازدواج الضريبي.

حاليا تجري المفاوضات الختامية، حول انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة يترجم الانضمام إمضاء الاتفاقيات الأربع الاتفاقيات العامة للتعريفات والتجارة أو ما يعرف بـ GATT95 والاتفاقية المتعلقة بالتجارة والخدمات AGSC والاتفاقية حول حماية حقوق الملكية الفكرية A.D.P.C والاتفاقية حول الإجراءات المتعلقة بالاستثمارات المرتبطة بالتجارة.

خلاصة الفصل الثاني

يمكن النظر إلى سياسة الاستثمار من جهتين متكاملتين: الإجراءات الخاصة بالاستثمار في ذاته و الإجراءات الخاصة بمحيط المؤسسة.

من ناحية الإجراءات الخاصة بالاستثمار، فقد تطورت نظرتان اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال مراحل بناء الاقتصاد الوطني و تدرجان في سياق التحولات الدولية ككل. يمكن اعتبار الأولى معادية للاستثمار الأجنبي و الثانية ترى فيه وسيلة مدعمة للادخار الوطني. و من ذلك يمكن تقسيم السياسة الموجهة للاستثمار الأجنبي إلى مرحلتين، تمتد الأولى من الاستقلال إلى نهاية الثمانينات و الثاني من بداية التسعينات إلى غاية اليوم. خلال المرحلة الأولى أطر الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ثلاثة قوانين صدرت في: 1963 و 1966 و 1982. يعتبر القانونين الأولين أكثر تقييدا من الثالث، هذا الأخير ليس بقانون موجهة للاستثمار بل يهدف إلى تنظيم الشركات المختلطة، و لقد وضع عدة مبادئ تنظم نشاط الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: نسبة الملكية الأجنبية (49%) و موقع المقر الرئيسي (الجزائر) و التزام الشركة الجديدة المنشأة بقرارات المخطط الوطني. و تعتبر سنة 1990 بداية تحرير تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر حيث وضع قانون النقد و القرض الشروط الملائمة لحرية تدفق راس المال دوليا، إلا انه لم يتطرق إلى الاستثمار الأجنبي المباشر من ناحية الإجراءات الخاصة به. و التحول الكبير في هذا المجال كان في 1993 بصدور قانون الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد حدد الشروط العامة لإنشاء الاستثمار من جهة حرية الاستثمار و نسبة مساهمة الأجانب و الترخيص بالاستثمار و مبدأ المعاملة الوطنية.....) و مختلف الحوافز الجبائية التي يمكن أن يستفيد منها الاستثمار الأجنبي سواء كانت في إطار النظام العام أو الخاص. كما حدد الهياكل المكلفة بالاستثمار (APSI). غير أن التطورات التي عرفها الاقتصاد الجزائري منذ 1994 جعلت السلطات تعدل القانون السابق في 2001 و هكذا فقد استبدلت (APSI) بوكالة وطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) و تم إعطاء تعريف للاستثمار و أنشئ المجلس الوطني للاستثمار ... إلا انه لم يغير من الاتجاه العام للقانون السابق.

يتمثل محيط المؤسسة في مختلف الشروط العامة للنشاط و في الاتفاقيات الدولية. بالنسبة للشروط العامة فتتمثل في: جباية المؤسسة و تنظيم الصرف الأجنبي و قوانين العمل و تنظيم العقار و تملكه و تنظيم التجارة و إنشاء المؤسسات و الملكية الفكرية و قوانين الخصوصية و تنظيم المنافسة و المنظومة القانونية. و على الرغم من التحسنات التي عرفتها هذه التنظيمات إلا انها مازالت دون المستوى على أكثر من صعيد إذا قورنت بدول معينة. أما الاتفاقيات الثنائية سواء المتعلقة منها بتشجيع الاستثمار و منع الازدواج الضريبي فمازالت هي الأخرى قليلة نسبيا. أما المتعددة الأطراف فلم تنظم الجزائر بعد إلى المنظمة العالمية للتجارة.

الفصل الثالث: السياسات الإقليمية في الجزائر

المبحث الأول: تطور السياسات الإقليمية.

المبحث الثاني: برنامج تحسين تنافسية المؤسسة الجزائرية.

الفصل الثالث: السياسات الإقليمية في الجزائر

تقديم

بالنظر إلى العوامل الإقليمية المؤثرة على تنافسية المؤسسات الملاحظة في الفصل الثاني من الجزء الثالث، فإن السياسة الإقليمية المتوقعة هي تلك التي تؤدي إلى تحسين تنافسية المؤسسات و تحقيق النمو من خلال:

- إنشاء التكتلات الإقليمية.

- بناء و تطوير الموارد الإقليمية.

لذا نحاول الإجابة من خلال هذا الفصل عل التساؤل التالي: إلى أي مدى كانت السياسة الإقليمية في الجزائر متوافقة مع هذا التصور؟
سنحاول في هذا الفصل التطرق أولاً إلى تطور السياسات الإقليمية و منها توطن الصناعات في الجزائر ثم تحليل برنامج تحسين تنافسية المؤسسة الجزائرية، لنتبين ما إن كانت هذه السياسة تعطي بعداً إقليمياً في سبيل تحسين تنافسية المؤسسة الجزائرية.

المبحث الأول: تطور السياسات الإقليمية

لم تكن السياسات الإقليمية غائبة في سياسة التنمية منذ السبعينات، إلا أنها قد تطورت من مرحلة لأخرى حسب الظروف العامة التي كان يمر بها المشروع التنموي. لذلك سنقسم هذا التطور لسياسات التنمية إلى ثلاثة مراحل: مرحلة السبعينات و مرحلة الثمانينات و أخيرا المرحلة الحالية من خلال التطرق إلى المخطط الوطني للتهيئة الإقليمية.

المطلب الأول: مرحلة السبعينات

تميزت السياسات الإقليمية، بكونها سياسة للتوطين الصناعي من جهة و سياسة لتنمية المناطق المحرومة، والتميزة بتخلفها الشديد مقارنة بالمناطق الأخرى من جهة ثانية.

1- التوطين الصناعي.

تعتبر السياسة الصناعية، كسياسة للتنمية ككل و كسياسة للتنمية الإقليمية، من حيث أن المصنع ليس الوحدة الأساسية في البنية الصناعية بل هو أيضا عامل تثبيت للسكان، و عامل لنشر النمو في المنطقة التي يتوطن فيها من خلال العلاقات التي ينشئها مع بقية عناصر الإقليم. في هذا السياق يمكننا اعتبار التصنيع أداة التنمية الكلية، و للتنمية الإقليمية.

بالفعل استفاد من الـ270 مصنع المنجزة ما بين 1971 و 1977، أي خلال المرحلة الأولى من التصنيع، 205 بلدية من بين 704 بلدية انذاك، ما يمثل تقريبا 30% من مجمل البلديات. مما يدل على أن التوزيع الإقليمي للأنشطة الصناعية لم يعتمد على المعايير المالية و الاقتصادية فحسب بل اعتمد أيضا على اعتبارات أخرى متعلقة بالظروف المحلية.

1-1- النموذج التصنيعي

يقوم النموذج التنموي الذي شرع فيه منذ السبعينات، على نظرية الصناعات المصنعة العائدة إلى دوبرنيس، de bernis. و المتمثلة في تلك الصناعات التي تؤدي إلى اسوداد المصفوفة الصناعية، من خلال وضع صناعات جديدة، مجموعة من الالات الجديدة، و التي تؤدي إلى ارتفاع إنتاجية العمل و هيكلية الاقتصاد برمته¹. فهي صناعات تؤدي إلى وضع جهاز صناعي متنوع و مندمج، و الصناعات المصنعة التي تؤدي إلى بناء هذا النسيج الصناعي هي بالدرجة الأولى هي تلك المتواجدة في القطاع المنتج لوسائل الإنتاج. و بالنظر إلى القدرة التي يتميز بها القطاع الصناعي في تطوير الإنتاجية في بقية القطاعات الأخرى، و قدرته على استيعاب التطورات التكنولوجية، يمكنه إذا نشر النمو إلى جسم الجهاز الاقتصادي ككل. و من ضمن الجهاز الصناعي، هناك صناعات لها قدرة أكثر من غيرها على نشر النمو، لذلك

¹ G. De bernis, Les industrie industrialisantes, et les options algerienne, Revuse du tiers moonde, N⁰4, 1971.P.545.

الجزء 4.....الفصل 3. السياسات الإقليمية في الجزائر

يستلزم بناء جهاز صناعي متماسك تنفيذ استثمارات على مراحل قطاعيا، فثمين المنتجات المنجمية يستلزم تطوير الصناعات التعدينية و المعدنية، ثمين منتجاتها يستلزم بدوره تطوير الصناعات الميكانيكية و البتروكيميائية، تستلزم بدورها تطوير صناعات لاحقة، تنتهي بتطوير القطاع الفلاحي بما يوفره القطاع الصناعي من مستلزمات انتاجه، و تطوير الصناعات الاستهلاكية، التي تقوم بثمين منتجات القطاع الفلاحي، بهذه الصورة تم تصور و وضع الجهاز الصناعي الجزائري.

وضع هذا الجهاز يتطلب موارد مالية أجنبية يوفرها تصدير النفط، كما يستلزم دور أساسي للقطاع العام، نظرا لضعف القطاع الخاص انذاك.

1-2- أهداف النموذج التصنيعي

الغاية الأساسية للتصنيع خلال هذه المرحلة هي إذا انجاز نظام صناعي جديد قادر على تحويل المجتمع في كافة أبعاده. تحقيق هذه الغاية يستلزم¹:

- تثمين الموارد الطبيعية(منجمية و طاوقية). من خلال إجراء تحويلات عليها.
- بناء قاعدة صناعية حديثة تقوم على الصناعات الثقيلة القادرة على تحريك عملية تحويل الاقتصاد، تبدأ بالقطاع الصناعي و تنتهي بالقطاع الزراعي و الأنشطة الأخرى.
- تحويل و إعادة هيكلة القطاع الزراعي باعتباره نتيجة التحول الذي يحدث في القطاع الصناعي.
- اندماج الاقتصاد الوطني بفضل العلاقات الأمامية و الخلفية التي يوفرها القطاع الصناعي باعتباره نواة عملية التحويل ككل.
- تقديم حل بعيد المدى لمشكلة البطالة.

1-3- التصنيع و التنمية الإقليمية

إن النموذج السابق إضافة لكونه أداة للتنمية الصناعية هو أيضا أداة للتنمية الإقليمية. يظهر ذلك على مستويين:

أ- الاستقطاب

يقوم توطين النظام الصناعي إقليميا على أساس نموذج أقطاب النمو العائدة لبيرو Perroux، حيث تم نشر التصنيع إقليميا عبر جيلين من الاقطاب الصناعية. في الجيل الأول تم تهيئة أربعة أقطاب كبرى للنمو القائمة على المشاريع الكبرى الشديدة الاندماج، كل قطب متخصص في فرع أو عدة فروع صناعية معينة.

¹ P.Judet, le processus d'industrialisation en Algérie, document ronéoté, irep, Grenoble, 1973. In B.Hamel, le system productifs algérien et indépendance national, T1, OPU, Alger, 1983.P.177.

- قطب الجزائر: الصناعات الميكانيكية و التحويلية.
- قطب وهران: الصناعات البتروكيميائية.
- قطب عنابة: الصناعات التعدينية
- قطب قسنطينة: الصناعات الميكانيكية
- إضافة لذلك نجد أيضا قطب الجنوب الذي أوكلت له مهمة استخراج النفط.

المفترض من قطب النمو أن يقوم بتنمية محيطه. و من ذلك ينتشر النمو إلى باقي أقاليم الوطن من خلال هذه الأقطاب المنتشرة عبر التراب الوطني.

غير انه بمجرد إنشاء هذه الأقطاب الكبرى شرع في إنشاء أقطاب صغرى تعبر عن المرحلة الثانية من التصنيع. و هكذا تم إنشاء العديد من الوحدات في المدن التلية: تلمسان بلعباس تيزي وزو وفي مدن الهضاب العليا: سعيدة باتنة ، تيارت سطيف ..

تأتي هذه العملية في سياق الاختلالات الإقليمية الملاحظة خلال المخطط الرباعي الأول، و المتمثلة في تطور المناطق الساحلية مقارنة بالمناطق الداخلية. و من ذلك فقد نشر العديد من الوحدات الصناعية في العديد من المدن الأخرى سواء كانت داخلية أو ساحلية.

الجدول التالي يبين لنا بعض التوطنات الصناعية حتى 1977

الرافعات	عين السمارة
البطاريات و المدخرات	سطيف
البراغي و الحفريات + الاسمنت	عين الكبيرة
electrolyse	العلمة
الدراجات	قالمة
الاسمنت	حجار السود
الورق	سوق اهراس
المواد الكهرومنزلية	تيزي وزو
الشركة الوطنية للإلكترونيك	سيدي بلعباس
الهاتف	تلمسان
المنتجات الصوفية	تيارت
Vane et pompes	البرواغية
البراغي	الشرافة
الاسمنت	مفتاح

لم يؤدي قطب النمو إلى تنمية محيطه، كما كان متوقعا له، بل أدى إلى تخلفه، و ذلك بسبب صعوبة التحكم في الآثار المترتبة عنه¹. تتجلى الآثار السلبية الناتجة من سياسة أقطاب النمو في:

¹ Belattaf. M, localisation industrielle et aménagement du territoire, aspects theorique et pratiques, OPU, Alger, 2009, P.142.

- تهيش المحيط.
- التركيز الحضري مما أدى إلى نمو سرطاني للمدن دون أن تتمكن من توفير وسائل الاستقبال و غيرها.
- تبيير أراضي زراعية.
- هجرات بشرية

ب- الانتشار

الآثار السلبية التي ترتبت عن أقطاب النمو أدت بالسلطات انذاك إلى البحث عن أدوات جديدة تسمح بتجاوز مثل هذه السلبيات. و هكذا اعتمد مشروع انجاز العديد من الصناعية ذات الحجم الصغير و المتوسط على مجمل التراب الوطني، منذ المخطط الرباعي الثاني. بالفعل فقد تم وضع العديد من الوحدات الصناعية المحلية أو الخاصة في اغلب القطاعات باستثناء التعدين و الهيدكربونات باعتبارها صناعات تتطلب أحجاما كبرى و يصعب تجزئتها تكنولوجيا. غير أن تطوير مثل هذه الصناعات لم يأخذ مكانته إلا مع المخطط الخماسي الأول.

1-4- أشكال التوطنات الصناعية

يمكن التمييز بين ثلاثة أشكال للتوطن الصناعي.

أ- التوطن في داخل المناطق الحضرية

هي توطنات في داخل المدن الكبرى و التي في اغلبها مدن ساحلية، تأخذ الجزائر و وهران الريادة في ذلك. هذه التوطنات في اغلبها تابعة للقطاع الخاص و ذات أحجام صغيرة. بعضها موروث من الفترة السابقة إلا أن اغلبها كان حديث النشأة و ظهر مع صدور قانون الاستثمار في 1966.

ب- التوطنات في المناطق الصناعية

برغم أن المناطق الصناعية كانت وليدة مخطط قسنطينة، إلا أنها أخذت بعدها الحقيقي مع بداية المخططات التنموية، لذلك فهي تتضمن إلى جانب المؤسسات الوطنية الجديدة مؤسسات خاصة جديدة أو موروثة من العهد الاستعماري. يقوم الصندوق الجزائري بتنظيم هذه المناطق الصناعية. في هذا الإطار استفادت العديد من المدن بمناطق صناعية خاصة بها.

ج- التوطنات الصناعية في الأرياف

لم يقتصر توطن المؤسسات الوطنية العامة المنجزة في إطار المخططات التنموية، على المناطق الصناعية، بل نجد أيضا العديد من التوطنات في داخل الأرياف ذاتها. أحيانا تكون هذه التوطنات على حساب القطاع الفلاحي نفسه.

2- البرامج الخاصة

من البداية كان في نظر السلطات العمومية أن الجهود المبذولة على المستوى الكلي- الوطني، تستلزم بذل جهود مكملة على المستوى المحلي، تحديدا في مناطق مختارة نظرا لتخلفها النسبي. من ذلك تظهر سياسة البرامج الخاصة، كأدوات للتنظيم المكاني، تستهدف التكفل بمشاكل التنمية في هذه المناطق المحرومة.

إلى جانب هذه البرامج التي كانت موجهة إلى مجمل الولاية، اتجهت الجهود على مستويين:

- الأول على المستوى البلدي حيث نفذ ما عرف بمخططات تنمية البلديات Plan de développement communal، و هي عبارة عن برامج موجهة للقضاء على الفوارق الإقليمية داخل الولاية الواحدة. تستهدف هذه الأخيرة: التموين بالمياه الصالحة للشرب و انجاز البنيات التحتية اللازمة و التجهيزات الاجتماعية بشكل عام: تعليم و صحة...
- الثاني على مستوى المدن الكبرى، حيث نفذت برامج العصرية الحضرية: Plan de modernisation urbain. تستهدف هذه البرامج القضاء على النمو الفوضوي للمدن.

تميزت السياسة بغياب سياسة وطنية للتهيئة الإقليمية، تتكفل بالانشغالات المحلية ضمن المخطط الوطني للتنمية. الذي كان يتطلب أمرين غائبين¹:

- التنسيق بين القطاعات سواء على مستوى تكامل الاستثمارات أو تكامل الأعمال لمضاعفة فعاليتها. و التنسيق بين القطاعات و عناصر المستوى المحلي (موارد محلية)، يعني ذلك توفر منهاج تخطيطي يكمل في كل مرة بين القطاع و المساحة (المكان أو الفضاء أو الإقليم).
- مزيد من اللامركزية للمصالح العمومية المحلية، مما يسمح بالتكفل الحقيقي بالانشغالات المحلية في إطار برنامج وطني².

المطلب الثاني: فترة الثمانينات

خلال هذه المرحلة في تقديرنا تميزت السياسة الإقليمية بثلاثة مظاهر:

الأول انه تم دمج التخطيط العمراني ضمن المخطط الوطني للتنمية، مما استلزم إعطاء دور اكبر للسلطات المحلية في انجاز الأهداف المخططة. و على مستوى التهيئة الإقليمية، كان المخطط الخماسي يهدف إلى مايلي:

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وزارة التخطيط و التهيئة العمرانية، ماي 1980، خلاصة الحصيلة الاقتصادية و الاجتماعية لل عشرية 6-77، ص 412.

² Brahim. A, L'économie algérien, défis et enjeux, 2^{eme} edition, dahleb, Alger, 1991,P.240.

- تدعيم البنيات التحتية: السكك الحديدية، الموانئ و الطرق و المطارات.
- توجيه برامج استثمارية في العديد من الميادين: الاقتصادية و الاجتماعية، نحو الهضاب العليا و الجنوب و المناطق الجبلية بهدف تقليص الفوارق الإقليمية القائمة. و هكذا فقد تم اعتماد العديد من المشاريع الصناعية في مختلف القطاعات الموزعة في مختلف التراب الوطني خاصة في الهضاب العليا، و في اغلب القطاعات. فخلال الفترة 85-89 تم اعتماد 14 مشروع في مجال البتروكيميائيات و 64 مشروع في الصناعات الثقيلة و 62 مشروع في الصناعات الخفيفة و كلها موزعة في الهضاب العليا.
- تثمين الإقليم من خلال تكثيف الاستثمار في مجال المياه.
- اعتماد المخطط الوطني للتهيئة الإقليمية.

إلى جانب ذلك فقد استمر العمل بمخططات البلديات و مخططات العصرية الحضرية، كما تدعمت أيضا مختلف الجماعات المحلية بالعديد من المؤسسات المحلية سواء كانت تابعة للبلدية أو الولاية، التي كانت تنشط في العديد من الميادين.

و في 1988 و على اثر صدور القانون 02/88 في 12/02/1988، أدرجت الولاية في التخطيط من خلال مخطط الولاية Plan de wilaya الذي أصبحت الولاية من خلاله تقترح برامج عمل في مختلف المجالات تمكنها من تثمين اكبر لمواردها الإقليمية و تغطية سليمة للاحتياجات المحلية¹.

الثاني تمثل في زيادة عدد المؤسسات الوطنية العامة نتيجة إعادة الهيكلة العضوية، مما أدى إلى زيادة مديرياتها العامة، و تم في نفس الوقت توطين المقرات الاجتماعية للمؤسسات الجديدة في العديد من ولايات القطر. بمعنى انه إذا كانت المقرات الاجتماعية في السابق محصورة تقريبا في الجزائر العاصمة، فخلال هذه المرحلة و بعد تفكيك هذه المؤسسات الوطنية، تم تغيير المقرات الاجتماعية في مناطق جديدة، و هكذا فقد استفادت العديد من الولايات الداخلية بمقرات لمؤسسات مستها إعادة الهيكلة العضوية.

مثلا الصناعات الثقيلة كان عدد مؤسساتها 05 أصبح 40 و بعد أن كان مقرها في الجزائر العاصمة أصبح في أكثر من 16 ولاية. الصناعات الخفيفة كان عددها 12 أصبح 47 و توطنت مقراتها في 15 ولاية².

الثالث أصبحت الصناعات الصغيرة و المتوسطة سواء كانت محلية أو تابعة للقطاع الخاص في صميم السياسة الصناعية، و نظرا لمرونتها في التوطن الإقليمي فقد كانت عاملا مهما في توسيع النسيج الصناعي إلى داخل التراب الوطني. و هكذا فقد تطور خط ثاني من هذه الصناعات منتشرا عبر كامل

¹Brahimi. A, L'économie algérien, défis et enjeux, Op.Cit, P.308.

² Bouzidi. A, Question actuelles de la planification algérienne, enap/anal, Alger,1980, P.132-135.

التراب الوطني. بالفعل فقد انتقل عدد الوحدات المحلية من 430 وحدة في 1979 إلى 2000 وحدة في 1984.

و هكذا إذا استثنينا المخطط الوطني للتهيئة الإقليمية SNAT، فإن السياسة الإقليمية في الجزائر خلال المراحل السابقة كانت تهدف إلى القضاء أو التقليل من الفوراق الإقليمية بين مختلف المناطق، العملية كانت مبنية على أساس التوطنات الصناعية و انجاز برامج محددة. إلا أننا نلاحظ غياب:

- سياسة لتطوير الموارد الإقليمية.
- لا علاقة للسياسة الإقليمية بتنافسية المؤسسات بمعنى أن تطوير المناطق المختلف لم يكن يستهدف تحسين تنافسية المؤسسات، من خلال التكتلات الإقليمية للأنشطة، الذي يستلزم تنسيقا كبير بين الاستثمارات المتوطنة في إقليم معين، و انجاز استثمارات اسنادية تدعم التكتل الإقليمي ذاته. أما المناطق الصناعية كفضاء محلي يحتوي هذه الأنشطة، لم يكن كافيا لخلق علاقات ترابطية تسمح بتشكيل وفورات تعمل على تحسين أداء المؤسسات بسبب غياب هذا التنسيق القطاعي.
- لذا فالتوزيع المكاني للأنشطة الصناعية في الواقع يقوم على أساس تقديم خدمات اقتصادية للقطاع الانتاجي بشكل عام: توفير منتجات، و خدمات اجتماعية باعتباره يقوم بتثبيت السكان من خلال ما يوفره من عمل.

لكن حتى و إن لم تسمح هذه السياسة بتحسين أداء المؤسسات، إلا أنها قد ساهمت في خلق عادات و تقاليد صناعية، كما انها قد كان عاملا في تنشيط حركية اقتصادية في المناطق التي توطنت فيها هذه الصناعات من خلال الدخول التي توزعها.

كما ساهم تطور القطاع الصناعي في زيادة معدل التراكم في المجتمع ككل، و إذا سلمنا بمساهمته في نشر معارف تتراكم بدورها لتتحول إلى تقدم اقتصادي لا حقا، فانه بالفعل قد أرسى عقلية صناعية في المجتمع الجزائري، إن توفرت الظروف الملائمة قد تتحول إلى نمو اقتصادي.

المطلب الثالث: الفترة الممتدة منذ التسعينات

تميزت السياسات الإقليمية خلال هذه الفترة بميزتين:

تدخل الدولة كمنظم و ضابط للاقتصاد. و من ذلك فقد اتجهت جهودها في مجال التنمية الإقليمية إلى توجيه الاستثمار نحو مناطق محددة، بالاعتماد على أدوات مباشرة و أخرى غير مباشرة.

تمثلت الأدوات المباشرة: في الصناديق التي تخصصها الدولة من اجل تنمية أقاليم محددة، بالفعل فمنذ 1995 انشئ الصندوق الوطني للتهيئة و التنمية المستدامة للإقليم، حيث تقدم الدولة من خلاله إعانات خاصة بتوطين الاستثمارات في المناطق المراد تطويرها، سواء بإنشاء منشآت جديد أو بإعادة توطينها في

الجزء 4.....الفصل 3. السياسات الإقليمية في الجزائر

هذه الأماكن، كما تقدم من خلاله أيضا مناخا خاصة بالتهيئة الإقليمية: دراسات تهدف إلى تطوير الإقليم، أو إعادة هيكليّة النسيج العمراني... إلى جانب ذلك أنشئ الصندوق الخاص بتنمية مناطق الجنوب و الصندوق الخاص بتنمية الهضاب العليا، في 1998.

أما الأدوات الغير مباشرة فقد تمثلت في مجمل الحوافز الجبائية و الضريبية التي تقدمها الدولة في إطار قانون الاستثمار.(انظر الفصل الثاني من الجزء الرابع).

و منذ 2000 شرع في تحيين المخطط الوطني للتهيئة الإقليمية، الذي اشرنا اليه سابقا، لينتهي اعداده في 2008.

المخطط الوطني للتهيئة الإقليمية SNAT 2025

يندرج إعداد هذا المخطط في سياق تكيف الدولة مع مختلف التطورات التي يعرفها العالم، فالانفتاح و ما يؤدي إليه من تعرض أقاليم مختلف الدول إلى منافسة أقاليم الدول الأخرى، يستلزم من الدول وضع سياسات تحسن من تنافسية اقليمها. لذا فالمخطط الوطني للتهيئة الاقليمية هو أداة السياسة الإقليمية التي تهدف إلى تحسين تنافسية الاقليم.

هذا المخطط حسب واضعيه مبني على أساس تحديد مواطن القوة و الضعف و تحديد التهديدات و الفرص التي يوفرها الانفتاح لمختلف الأقاليم. لذا فجازبية هذه الأقاليم للاستثمار الأجنبي و الأنشطة الاقتصادية بشكل عام، لا تتوقف في إطار هذا التصور على العوامل الكلية فحسب بل تقوم أيضا على عوامل إقليمية. هذا التصور يندرج في سياق فرضيتنا ألا وهي أن توطن الاستثمارات الأجنبية تقوم على عوامل كلية و إقليمية. نحاول في مايلي التعرض إلى محتوى المخطط بشكل مختصر.

يتشكل المخطط حول أربعة أنواع من المخططات و البرامج إضافة إلى برامج ولائية:

- 20 برنامج عمل إقليمي Programme d'action territoriale(P.A.T) يتم من خلالها انجاز:

- 19 مخطط قطاعي توجيهي Schémas directeurs sectoriels(S.D.S).
- 9 مخططات إقليمية للتهيئة الاقليمية Schémas régionaux d'aménagement du territoire
- 4 مخططات لتهيئة الحواضر الكبرى Schémas Directeurs d'Aménagement d'Aires Métropolitaines
- 48 مخطط لتهيئة الولاية plans d'aménagement de wilaya

ينفذ المخطط الوطني على مرحلتين:

تمتد الأولى بين 2000-2015 خلالها تتكفل الدولة بعملية التهيئة الإقليمية من خلال برامجها الوطنية، و يشرع في تنفيذ الـ19 مخطط قطاعي توجيهي، حيث يتم وضع القاعدة التحتية و الخدمات الاجتماعية ذات لمصلحة الوطنية.

أما في المرحلة الثانية و الممتدة بين 2015-2025 حيث تكون الاستثمارات اللازمة التي تسمح بتنفيذ السياسة الإقليمية قد تم تنفيذها. خلال هذه المرحلة يصبح تدخل الدولة من خلال الضبط و التحكيم فاسحة المجال أمام المتعاملين الاقتصاديين لاستغلال الفرص المتاحة.

تقوم برامج العمل الإقليمية على أساس أهداف تعتبر بمثابة معالم للعمل الإقليمي:

- ديمومية الموارد الإستراتيجية

- ديمومة الموارد المائية.
- حماية الأراضي و محاربة التصحر.
- حماية و ترميم الأنظمة البيئية.
- التحوط من المخاطر.
- حماية و ترميم الموروث الثقافي.

- التوازن الإقليمي.

يظهر الاختلال الإقليمي، كاختلال مكاني بين الأقاليم ذاتها، و كاختلال في داخل النظام الحضري و كاختلال بين المدينة و الريف. بلوغ التوازن الإقليمي يستلزم:

- كبح النزوح نحو الأقاليم الساحلية.
- تطوير الهضاب العليا من خلال:
- وضع برامج موجهة للقضاء على الفوارق الهيكلية و جعلها مناطق جاذبة للنشاط. شرع في هذا العمل في إطار برنامج دعم النمو 2005-2009.
- استمرار العمل بالبرامج الولائية الموجهة لولايات الهضاب العليا.
- تطوير الجنوب من خلال:
- خلق شروط النمو
- هيكلية الجنوب بما يتماشى و اندماجه في الحركة الإقليمية الوطنية.
- إعادة توطين الأنشطة و لا مركزية الإدارة. من خلال:
- وضع نظام من الحوافز.
- وضع إجراءات إسنادية لإعادة التوطين هذه.

- وضع و دعم أنظمة حضرية متمفصلة مع بعضها تعطي للإقليم انسجامه.
- المساوات الاجتماعية الإقليمية من خلال سياسة المدينة و التجديد الحضري و تحديث الأرياف و تأهيل الأقاليم التي تعاني من صعوبات في النمو.
- **جاذبية و تنافسية الأقاليم**

يتم العمل في هذا المجال على خلق شروط التنافسية و جاذبية الأقاليم من خلال دعم قدرتها على إنتاج و تبادل السلع و الخدمات و جاذبيتها للمعارف و التكنولوجيات و الاستثمار سواء كان محليا أو اجنبيا. يعتبر في نظر المخطط انجاز مثل هذا الهدف محورا أساسيا في سياسة تهيئة الإقليم التي تقوم على:

- عصرية و ربط مختلف البنيات التحتية، الخاصة بالإشغال العمومية و الطرق و سواء كانت سيارة أو بالسكك الحديدية و الاتصالات.
- إنشاء حواضر كبرى Métropolisation جعل من الجزائر العاصمة و وهران و عنابة و قسنطينة كحوامل للتنافسية و مولدة للنمو.
- إنشاء مدن جديدة و أقطاب للتنافسية و الامتياز، في هذا السياق يتعين تنفيذ برنامجين متكاملين:

• **إنشاء المدن الجديدة الهدف منها:** تخفيف الضغط على المدن الشمالية الكبرى و جعلها كآلية لانتقال السكان و الأنشطة نحو الهضاب العليا و الجنوب و كآلية للتوازن الإقليمي و تنظيمه. تنشأ إذا ثلاثة أنواع من المدن:

- مدن الامتياز الجديدة تساهم في تنمية منظمة للمدن المحيطة بالحواضر الكبرى، التي سترتبط بها من خلال بنايات تحتية مادية و غير مادية ذات نوعية جيدة. مثل مدينة سدي عبد الله و بوينان اللتان تستقبلان قطب نمو و امتياز.

▪ مدن التوازن الإقليمي الجديدة، تم إعدادها كأقطاب جاذبة للنشاط و للسكان قادرة على تحريك النشاط الاقتصادي في الهضاب العليا، مدينة بوغزول التي ستستقبل قطب تنافس و امتياز.

- مدن دعم التنمية المستدامة الجديدة، تنشأ كاستجابة لانشغالات متعلقة بالمشاكل البيئية أو بالمخاطر الصناعية، مثلا حاسي مسعود، أو لدعم جاذبية مدن الجنوب: ورقلة و غرداية.

• **إنشاء أقطاب للتنافسية و الامتياز:** يعتبر إنشاء هذه الأقطاب احد الرهانات التي تمكن الجزائر من اللحاق بالدول الناشئة و تحضير أقاليمها للتنافسية و الجاذبية. لذلك يتعين في هذا الإطار تحديد الأقاليم الأكثر قدرة على نشر النمو في البلد و منه الأكثر استعدادا لكي تصبح أقطاب للتنافس و الامتياز. سيتم إنشاء ستة أقطاب:

- **قطب الجزائر- سيدي عبد الله-بوينان:** التكنولوجيا المتقدمة و تكنولوجيا الإعلام و الاتصال(سيدي عبد الله) البيوتكنولوجيا الغذائية و الطب الرياضي(بوينان).

الجزء 4.....الفصل 3. السياسات الإقليمية في الجزائر

- قطب وهران مستغانم-سيدي بلعباس- تلمسان: الكيمياء العضوية و طاقات و تكنولوجيا الفضاء و الاتصالات.
- قطب قسنطينة-عناية- سكيكدة: بيوتكنولوجيا المعادن و الميكانيك و البتروكيميا.
- قطب سطيف-برج بوعريج- بجاية-المسيلة: البلاستيك و بيوتكنولوجيا الغذاء.
- قطب المدية-بوغزول-الاغواط: الطاقات المتجددة و البيوتكنولوجيا و الصحة الغذائية و الزراعية و الموارد المائية و الصناعات الصيدلانية و المحيط.
- قطب ورقلة- حاسي مسعود-غرداية: البتروكيميا و الطاقة المتجددة و الزراعة الصحراوية و بيوتكنولوجيا المناطق الصحراوية و الماء.

خلاصة المبحث الأول

يتبين لنا أن السياسة الإقليمية كانت دائما حاضرة في السياسات الوطنية للتنمية. و إن كانت خلال المراحل أي خلال السبعينات و الثمانينات، قد اتجهت إلى القضاء على الفوارق الإقليمية، من خلال تدعيم المناطق المحرومة أو الأقل تطورا، سواء بوحدة صناعية في إطار سياسة أقطاب النمو أو من خلال الصناعات المحلية، إضافة لجهود خاصة، البرامج الخاصة (السبعينات) و البلدية و مخطط الولاية في الثمانينات. فإنها اتجهت من خلال المخطط الوطني للتهيئة الإقليمية 2025 نحو بناء و تطوير تنمية إقليمية قائمة على إعداد مختلف الأقاليم لكي تصبح قادرة على التنافس و جذب الناس و الأنشطة¹.

معنى ذلك أن هذا المخطط يقوم على فكرة مفادها أن هذه الأقاليم لا يمكنها أن تكون قادرة على التنافس مع بقية الأقاليم الأخرى، و من ذلك قدرة اكبر على جذب النشاط، إلا إذا كانت تحسن من تنافسية المؤسسات التي تريد الاستقرار في هذه الأقاليم.

المبحث الثاني: برنامج تحسين تنافسية المؤسسة الجزائرية

يعتبر برنامج تأهيل المؤسسة بمثابة تغيير شكل الحماية الموجهة للمؤسسة، فبدلا من الاعتماد على الإجراءات الجمركية و غير الجمركية الهادفة إلى حماية المنتج المحلي في الأسواق المحلية، فهي تتجه في إطار هذا البرنامج إلى القيام بجملة من الإجراءات التي تمس مختلف نواحي المؤسسة الداخلية منها أو الخارجية بهدف تحسين تنافسيته.

و إذ أخذت هذه العملية في سياق التحولات البنوية التي عرفها الاقتصاد الجزائري بشكل عام و القطاع الصناعي خاصة منذ الثمانينات، نجد أن عملية تأهيل المؤسسة ليست إلا تعميق للإصلاحات

¹ لمزيد من التفصيل يمكن العودة إلى الدراسة التي تمت في 2005 عند إعداد المخطط الوطني للتهيئة الإقليمية 2025:

I République Algérienne Démocratique et populaire Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement, Schéma National d'Aménagement du Territoire, Bilan – Diagnostic indicateurs de développement et typologies territoriales de l'Algérie Dans une perspective 2025, Etude conduite par Ivan Samson (upmf-pepe) et Fatima Benlounes juin 2005.

الهيكلية التي عرفها الجهاز الصناعي بهدف تحديد موقع تنافسي للمؤسسة الجزائرية على المستوى الدولي.

إن برنامج تأهيل المؤسسة لا يمس فقط الجوانب الخاصة بالمؤسسة: المنتج و التمويل و السوق و التشغيل و إنما يصل مجال تدخله إلى كافة المتعاملين المرتبطين بالمؤسسة. و بالتالي فأهداف البرنامج هي عبارة عن أهداف كلية و أهداف جزئية و أهداف قطاعية.

المطلب الأول: التعريف بالبرنامج و أهدافه

1- تعريف البرنامج

يعتبر برنامج التأهيل بمثابة إستراتيجية موجهة للمؤسسة العامة و الخاصة بهدف إعدادها لمواجهة الآثار المترتبة عن ليبرالية الاقتصاد. و يأتي البرنامج في سياق أكثر شمولية لترقية القطاع الصناعي ككل و إعداده لمواجهة تحديات المراحل المقبلة من الانفتاح الاقتصادي.

لذلك فالبرنامج يتضمن كافة الإجراءات و المساعدات اللازم تقديمها للمؤسسة الصناعية جيدة الأداء حتى تبلغ التنافسية المطلوبة دوليا. فهو ليس ببرنامج للتطهير المالي أو لإنقاذ المؤسسات التي تواجه صعوبات في نشاطها.

و برنامج تأهيل المؤسسة هو تعبير إرادي يقوم به مسير المؤسسة و بالتالي فالبرنامج موجه إلى:

- ✓ المؤسسات القائمة.
- ✓ المؤسسات التي أدركت الرهانات الاقتصادية الحالية.
- ✓ المؤسسات التي أدركت مخاطر المحيط الذي يفرضه الواقع الجديد.
- ✓ المؤسسات التي لها رغبة في التأهيل.

2- أهداف البرنامج¹

تحدد أهداف البرنامج حسب المستوى المؤسسي من ذلك فالأهداف الكلية من وضع الحكومة و وزارة الصناعة و الأهداف القطاعية تهم المستويات المؤسسية الوسيطة-تقع بين المؤسسات المركزية و المؤسسة المعنية- و المتمثلة في مؤسسات الحكم و التسيير المحلي: مجالس محلية و ولائية، مؤسسات تسيير المناطق الصناعية، و المؤسسات القطاعية(بنوك..) و التقنية(مخابر) و المهنية(مراكز التكوين)، أما الأهداف الجزئية فتهم المؤسسات نفسها باعتبارها طالبة لعملية التأهيل.

¹ ONUDI, guide methodologique, Restructuration, mise à niveau et compétitivité industrielle, vienne, 2002,P,72.

– الأهداف الكلية

تتلخص الأهداف الكلية في وضع برنامج لإعادة هيكلة القطاع الصناعي من خلال:

- وضع سياسات صناعية بالتشاور مع بقية الأقاليم الأخرى المعنية بتأهيل المؤسسة الصناعية.
- وضع و توفير الوسائل اللازمة لتنفيذ البرامج القطاعية و الجزئية.
- إعداد برنامج شامل لاعادة تأهيل المؤسسة و المحيط.
- وضع برنامج تحسيبي بهدف تقريب المتعاملين من السياسة الصناعية.

–الأهداف القطاعية

على هذا المستوى يتعين تحديد الهياكل المرافقة للمؤسسة و التأكد من مهامها و إمكانياتها. يتمثل الهدف المتوخي من تدعيم طاقات و قدرات هياكل الإسناد من خلال:

- التكوين و طرق تقييم المشاريع.
- طرق تقييم و متابعة برامج إعادة التأهيل.
- تحديد و تقييم البرامج.
- اقتراح و دراسة جدوى جديدة.
- المساعدة على وضع هياكل جديدة.

– الأهداف الجزئية

على مستوى المؤسسة يعتبر برنامج إعادة التأهيل كآلية لتحفيز المؤسسة على تحسين تنافسيتها، فهو ليس إذا ببرنامج لترقية الاستثمار أو لإنقاذ المؤسسة، بقدر ما هو برنامج لحمايتها من خلال مساعدتها على تحسين موقعها التنافسي على أسس و معايير دولية. إذا فهو بالنسبة لها وسيلة تضعها في سياق دائم للتطور و النمو.

يتجه البرنامج على هذا المستوى إلى العمليات التالية: عصرنة الاستثمارات و نظام التسيير و نظام الإنتاج و التكوين و الجودة و التسويق و الشراكة و التحالفات.

و منه فالبرنامج يمس:

– دراسات الفحص الاستراتيجي الشامل.

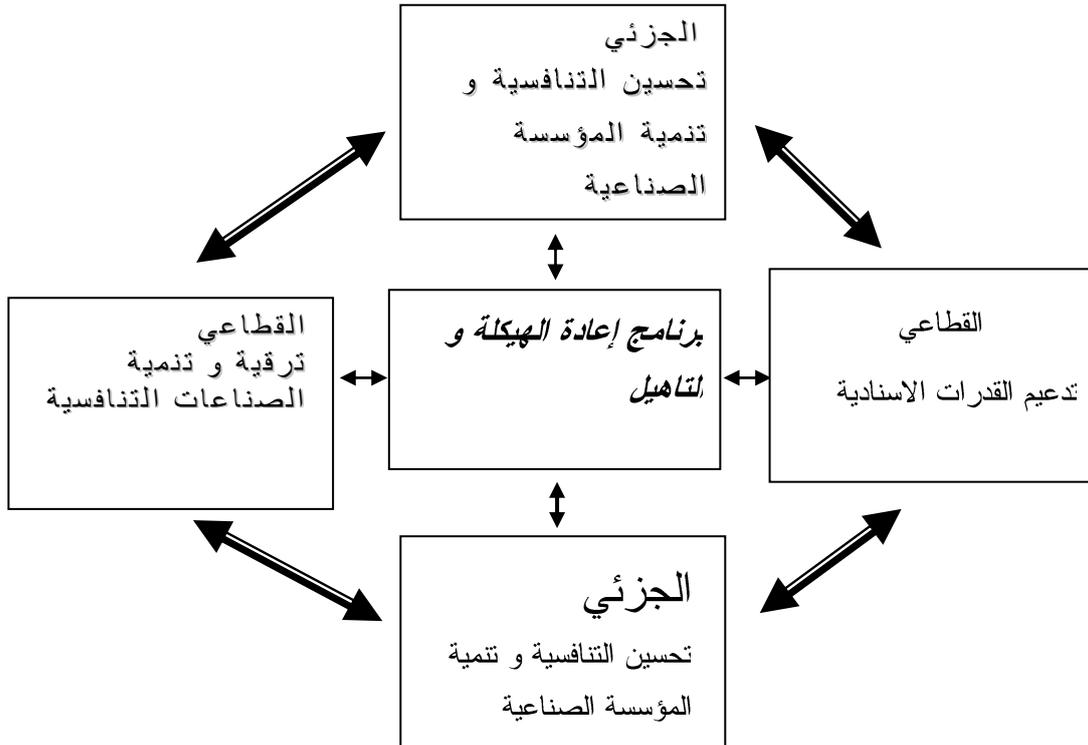
– الاستثمارات الغير المادية:

- الدراسات بما في ذلك البحث و التنمية.
- المساعدة التقنية(حقوق الملكية الصناعية).

- البرامج المعلوماتية.
- التكوين.
- وضع نظام للجودة ((Qualité certification etc.)).
- المعيرة Normalisation.
- وضع أنظمة للإعلام و التسيير) تحسين الأنظمة الداخلية و الإعلام الصناعي و التجاري).
- كل الاستثمارات التي تساعد على تحسين تنافسية المؤسسة.

الاستثمارات المادية:

- تجهيزات الإنتاج.
- معدات الشحن و التخزين.
- تجهيزات المخابر و القياس....
- تجهيزات الإعلام الآلي.
- التجهيزات الضرورية للنشاط الصناعي(التبريد و التسخين و الماء و الكهرباء و....).
- البنية التحتية اللازمة للنشاط الصناعي.
- كل الاستثمارات المادية التي تساهم في تحسين تنافسية المؤسسة.



المطلب الثاني: أدوات تنفيذ البرنامج

في هذا الإطار و على ضوء الجزء المدروس أعلاه نجد أن أدوات تنفيذ البرنامج تنقسم إلى أدوات خاصة بتأهيل محيط المؤسسة و أخرى متعلقة بتأهيل المؤسسة نفسها.

1- البرامج الموجهة لمحيط المؤسسة

و تتضمن هذه البرنامج تأهيل المناطق الصناعية و مناطق النشاط و برنامج الخدمات الإنسانية و برنامج المناطق الحرة¹.

1-1- تأهيل المناطق الصناعية

تملك الجزائر حاضرة من المناطق الصناعية و مناطق النشاط في حدود 50 منطقة صناعية و 500 منطقة نشاط على مساحة إجمالية تقدر بـ 22000 هكتار. اغلب هذه المناطق في وضع سيء. تتدرج عملية تأهيل المناطق الصناعية و مناطق النشاط في إطار تحسين تنافسية المؤسسة. و يتضمن هذا البرنامج إجراءات ملموسة و أخرى غير ملموسة.

أ- تأهيل البنية التحتية

تتمثل هذه العملية في تجديد و توسيع مختلف الشبكات: نقل اتصالات سلكية و لا سلكية و غاز و انارة و....تم تمويل هذه العملية التي شرع فيها في 1999 من ميزانية التجهيز حتى السداسي الأول من سنة 2001 بمبلغ يناهز 900 مليون د.ج مست هذه العملية المناطق الصناعية التالية: اولاد صالح(جيدل) تاحراشت(بجاية) خصيبية(معسكر) عين تموشنت-السانية (وهران) برواغية مبوجة(عنابة) واد سلي(الشلف) و مناطق النشاط التالية: عين التين(ميلة) البستان(زيرالدة) و توسيع مناطق نشاط عين مليلة و القليعة. و منذ السداسي الثاني من نفس السنة إلى غاية اليوم تمت العملية بتمويل من خلال برنامج تدعيم و انعاش الاقتصاد الوطني في حدود 2 مليار دينار. و بلغ عدد العمليات إلى غاية اليوم 54 عملية عبر 31 ولاية.

ب-تنظيم العقار الصناعي

تم العملية بمنح عقود ملكية أصلية titres de propriété authentiques للمتعاملين المتواجدين في الميدان بصورة دائمة. في هذا السابق حوالي 25% فقط من الموجودين في هذه المناطق يملكون شهادات ملكية أما الباقي فلم يكن يملك إلا قرار وقتي provisoire أو مجرد قرار إداري.

¹ تم مؤخرا تقديم قانون للمجلس الوطني لإلغاء قانون المناطق الحرة لذلك لا نقوم بدراسة هذه النقطة.

ج- تكييف أنظمة تسيير المناطق الصناعية

بوضع هيئات لتسييرها وفق قواعد السوق. و هكذا أنشئت:

- أربعة شركات مساهمات الدولة ذات طابع إقليمي.

-شركات التسيير العقاري على مستوى كل ولاية باعتبارها شركات عامة ذات طابع تجاري و صناعي و من ذلك فهي خاضعة كبقية الشركات الأخرى لقوانين السوق.

شركات تسيير مساهمات الدولة SGP

المهام:

- تقوم بتحويل مؤسسات تسيير المناطق الصناعية إلى شركات مساهمة و تملك محافظها المالية.
- تسيير محافظ اسهم شركات التسيير العقاري الناشئة من تحويل مؤسسات تسيير المناطق الصناعية، لصالح الدولة.
- العمل على الفتح التدريجي لراس مال شركات التسيير العقاري لصالح المتعاملين المتوطنين في مختلف المناطق.
- تحديد شروط و أشكال الحصول على العقار (أراضى بنايات..) سواء كان عام أو خاص.

شركات التسيير العقاري

المهام

- التكفل بالتسيير المادي للأصول العقارية التابعة لهذه المناطق، تحت وصاية شركة تسيير مساهمات الدولة.
- إنشاء بنك للمعلومات حول العقار المتاح ووضعها في متناول المتعاملين.
- دراسة طلبات توطن الاستثمارات.
- تسيير الشبكة التابعة للمنطقة و الأماكن المشتركة التابعة للمنطق الصناعية و مناطق النشاط.

1-2- برنامج الخدمات الإسنادية

تمت المصادقة على البرنامج في سنة 1998 و عرف تحت اسم البرنامج الوطني لتنمية الخدمات التكنولوجية الداعمة و المساعدة للقطاع الصناعي.

le programme national de développement des services technologiques d'appui et de conseil à l'industrie (p n d s t a c i)

2- تحسين تنافسية المؤسسة

2-1- الهياكل المكلفة بتنفيذ ومتابعة البرنامج¹

أ- المديرية العامة لإعادة الهيكلة الصناعية (تابعة لوزارة الصناعة وإعادة الهيكلة).

تتمثل مهام هذه المديرية في: تحديد الشروط التقنية و المالية و التشريعية لعمل البرنامج و تعيين الهياكل الأخرى و إعداد البرنامج بعد إجراء مشورة واسعة و إعداد برنامج تحسيبي و ترقية برامج تكوين المتخصصين و تقديم مختلف الاقتراحات إلى اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية.

ب- اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية.

أنشئت بموجب المرسوم رقم:192-2000 الصادر في تاريخ 2000/7/16. و حددت مهامها في: تحديد الإجراءات الخاصة بملفات الاستفادة من مساعدات صندوق ترقية التنافسية الصناعية و تحديد شروط الاستفادة من الصندوق و إعداد الاتفاقية التي تتم بين المؤسسة المستفيدة و الوزارة.

2-2- صندوق ترقية التنافسية الصناعية

يعتبر صندوق ترقية التنافسية الصناعية، الوسيلة التي يتم من خلالها مساعدة المؤسسات ماليا لإعداد برنامج تأهيلها.

أنشئ هذا الصندوق في إطار قانون المالية لسنة 2000 و حددت صيغ نشاطه بموجب المرسوم الرئاسي 192-2000 الصادر في 2000/7/16 و المرسوم الوزاري الصادر في 2001/8/6 الذي يحدد أشكال متابعة و تقييم صندوق ترقية التنافسية الصناعية². تتمثل مهام الصندوق في تقديم إعانات مالية للمؤسسات و هياكل الإسناد و لمحيط المؤسسة.

أ- الإعانات المالية المقدمة للمؤسسات³

• كيفية تمويل عمليات التأهيل

يتم تمويل جزءا من برنامج تأهيل المؤسسة الصناعية سواء كانت عامة أو خاصة و التي تريد تأهيل نفسها و يتمثل في تمويل الفحص الاستراتيجي الشامل و الاستثمارات المادية و غير المادية و ذلك و فق الشروط التالية⁴:

- 70% من كلفة الدراسات الخاصة بالفحص الاستراتيجي الشامل.

¹ programme de mise a niveau des entreprises, www.mir-algeria.org/miseaniveau

² الجريدة الرسمية 43 الصادرة في 2000/07/19

الجريدة الرسمية رقم 07 الصادرة في 2002/1/30

³ programme de mise a niveau des entreprises, www.mir-algeria.org/miseaniveau

⁴ ibid

- 50% من كلفة الاستثمارات الغير مادية.
- 15% من كلفة الاستثمارات المادية الممولة من الأموال الخاصة أو/و 10% من تلك الممولة بقروض مصرفية.
- و يتعين إنجاز هذه الاستثمارات في حدود سنتين منذ الامضاء على اتفاقية الاستفادة منموارد الصندوق.

• مراحل التمويل

منذ الموافقة على ملف المساعدات المتعلقة بالفحص الاستراتيجي و اعداد مخطط التمويل، تقدم المساعدات على ثلاثة دفعات:

- الدفعة الأولى مباشرة بعد إنجاز 30% من الاستثمارات.
 - الدفعة الثانية بعد إنجاز 60%
 - الدفعة الأخيرة بعد اتمام الاستثمار.
- غير انه بإمكان المؤسسات الاستفادة من المساعدات دفعة واحدة بعد إنجاز مخطط التأهيل.

• شروط الاستفادة من موارد الصندوق

- يحق لكل مؤسسة صناعية الاستفادة من موارد الصندوق شريطة توفير ما يلي¹:
- خضوع المؤسسة للقانون الجزائري.
 - تبعيتها للقطاع الصناعي أو موردة لخدمات مرتبطة بالقطاع الصناعي.
 - ممارسة النشاط لمدة لا تقل عن 3 سنوات.
 - تجاوز حجم المؤسسة لـ 20 فرد.
 - تقديم وضعية مالية ملائمة:
 - أصول صافية تعادل على الأقل رأس المال الاجتماعي.
 - نتائج استغلال إيجابية.

ب- الإعانات لهياكل الإسناد و محيط المؤسسة

يقوم الصندوق بتمويل العمليات التي تساهم في تحسين تنافسية المؤسسة الصناعية و بالتالي فهي تمس: الجودة و المعيرة و القياس و الملكية الصناعية و التكوين و البحث و التنمية و الإعلام الصناعي و التجاري...

¹ ibid

كما يساهم الصندوق في تمويل عمليات تأهيل المناطق الصناعية و مراكز التكوين المتخصصة و بشكل عام كل الهياكل التي تظهر أهميتها في تدعيم تنافسية المؤسسة.

خلاصة المبحث الثاني

منذ التسعينات و سياسة تنافسية المؤسسة حاضرة في السياسة الجزائرية، بحكم الانفتاح الذي عرفه الاقتصاد الجزائري. و اخذت هذه السياسة بعدين متكاملين:

- الأول توجيه الجهود إلى محيط المؤسسة، من خلال:

• تأهيل المناطق الصناعية

• برنامج الخدمات الاسنادية

- الثاني تأهيل المؤسسة الصناعية في ذاتها من خلال إعداد المؤسسات لبرامج تأهيلها. لأجل

ذلك أنشئ صندوق تحسين تنافسية المؤسسة في سنة 2000. يقدم هذا الصندوق موارده إلى

المؤسسة التي تقوم بإعداد برنامج التأهيل و إلى برامج إسناد المؤسسة: الجودة و المعيرة و

القياس و الملكية الصناعية و التكوين و البحث و التنمية و الإعلام الصناعي و التجاري...

و هكذا يتبين لنا أن سياسة تحسين التنافسية في المؤسسة تقوم على أساس نظرة قطاعية، من

خلال تحسين القطاع الصناعي ككل، و من خلال تطوير الموارد الداخلية في المؤسسة في

إطار برنامج تأهيل المؤسسة و المحيط الذي يقوم بإسناد المؤسسة.

خلاصة الفصل الثالث

كانت السياسة الإقليمية حاضرة في السياسات الوطنية للتنمية منذ مراحلها الأولى، فخلال السبعينات و الثمانينات، اتجهت إلى القضاء على الفوارق الإقليمية، من خلال تدعيم المناطق المحرومة أو الأقل تطورا، سواء بوحدة صناعية في إطار سياسة أقطاب النمو أو من خلال الصناعات المحلية، إضافة لجهود خاصة: البرامج الخاصة(السبعينات) و البرامج البلدية و المخططات الولائية في الثمانينات. و اتجهت منذ 2008 نحو بناء تنمية إقليمية قائمة على إعداد مختلف الأقاليم لكي تصبح قادرة على التنافس و جذب الناس و الأنشطة من خلال المخطط الوطني للتهيئة الإقليمية 2025.

أما السياسة الموجهة لتحسين تنافسية المؤسسة، فقد كانت تقوم على تنشيط الموارد الداخلية في المؤسسة دون أي توجه لتطوير الموارد في الإقليم الذي تتوطن فيه المؤسسة. بالفعل فقد اتجه برنامج تحسين التنافسية إلى تحسين محيط المؤسسة: المناطق الصناعية و عمليات الإسناد، و إلى تحريك الموارد الداخلية في المؤسسة الأداة المستخدمة في ذلك هي صندوق تحسين تنافسية المؤسسة.

إن كانت عملية تنشيط الموارد الإقليمية غائبة في السياسات الإقليمية قبل 2008 و من ذلك إهمال دورها في تحسين تنافسية المؤسسات و منه في توطن الأنشطة في أقاليم معينة، و بالتالي في المنافسة بين الأقاليم، فإننا نجد أن المخطط الوطني للتهيئة الإقليمية يقوم على فكرة مفادها أن هذه الأقاليم لا يمكنها أن تكون قادرة على التنافس مع بقية الأقاليم الأخرى، و من ذلك قدرة اكبر على جذب النشاط، إلا إذا كانت تحسن من تنافسية المؤسسات التي تريد الاستقرار في هذه الأقاليم.

و يقوم الاهتمام بتوطن الأنشطة إقليميا على أساس:

- إنشاء كتلات إقليمية: أقطاب التنافسية و الامتياز.
- تنشيط الموارد الإقليمية.

الفصل الرابع: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر.

المبحث الأول: جاذبية الجزائر للاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الثاني: تحليل العوامل الكلية و الإقليمية المؤثرة على توطن الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثالث: تنافسية الاقتصاد الجزائري

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر الفصل الرابع: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

تقديم

إذا قبلنا أن توطن الاستثمار الأجنبي المباشر، يترجم توافق منطق الدول في تحقيق النمو و الشركات في تحسين التنافسية.

و إذا قبلنا أن الدول تؤثر على النمو و التنافسية من خلال سياساتها الاقتصادية الكلية و الإقليمية. فان توطن الاستثمار الأجنبي المباشر يتوقف على هذه السياسات. و منه فإدائها يحدد قدرة الدول على جذب أكبر قدر من الاستثمار.

و إذا قبلنا أن تحقيق هذا الهدف المزدوج: النمو و التنافسية، يفترض: تطور الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و تنظيم للإقليم يتمظهر كتكتلات إقليمية و كموارد إقليمية.

فان السياسات الاقتصادية الأكثر جذبا للاستثمار هي التي تؤدي إلى تطور الإنتاجية الكلية و تطوير مثل هذا التنظيم الإقليمي.

و إذا قبلنا أن مؤشرات التنافسية الدولية تعكس مجمل العوامل المؤثرة على الأداء الاقتصادي ، فإنها يمكن أن تشكل معيار سليما للتحقق من أداء السياسات الاقتصادية.

مما تقدم يصبح مؤشر التنافسية الدولية دالا على جاذبية الاستثمار.

لذلك سنحاول في هذا الفصل:

أولا: التحقق من جاذبية الاقتصاد الجزائري للاستثمار الأجنبي المباشر.

ثانيا: تتبع تطور الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، باعتبارها مؤشر على مدى حسن استعمال عوامل الانتاج، و تطور محتوى السياسات الإقليمية، إن كانت تستهدف إلى بناء التكتلات الإقليمية أو تنشيط موارد اقتصادية بهدف تحسين تنافسية المؤسسات أم لا.

ثالثا: تطور التنافسية الدولية. باعتبارها مؤشرا على أداء السياسات الاقتصادية.

المبحث الأول: جاذبية الجزائر للاستثمار الأجنبي المباشر

بيننا سابقا أن مفهوم الجاذبية نسبي، في الزمان و المكان، فالاقتصاد الأكثر أو الأقل جاذبية، ليس بالضرورة الذي يحصل على حجم كبير من الاستثمارات، و إنما الذي يسجل تدفقات متنامية في الزمان و المكان أو بالنسبة لمؤشرات كلية معينة. من ذلك يمكن أن يشكل تطور هذه التدفقات النسبية من الاستثمارات الأجنبية أساسا للدلالة على جاذبية الدولة من الـ(إ.أ.م)، كما يمكننا الاعتماد على مؤشرات دولية لقياس الجاذبية.

المطلب الأول: التدفقات الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر

الجاذبية كدلالة على قدرة الدولة في الحصول على حصة متزايدة من الاستثمار الأجنبي المباشر، تتطلب متابعة تطور التدفقات الداخلة بدلا من الأرصدة. لذلك فاهتمامنا هنا ينصب على هذه التدفقات فقط.

1- تطور التدفقات الداخلة

يمكن تقسيم تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الجزائر إلى ثلاثة مراحل كبرى، تمتد الأولى منذ 1970 إلى بداية الثمانينات و الثانية من 1981 إلى غاية 1995 و الثالثة من 1995 إلى 2006. تميزت المرحلة الأولى بعدة خصائص:

- تذبذب تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، فبعد تقلصه في 1971 بسبب التأميمات نجده يتجه إلى الارتفاع ليصل إلى أقصاه في 1974 ليتجه مرة ثانية إلى الانخفاض و يكاد ينعدم في 1979 (حوالي 25.7 مليون دولار)، لكنه ينتعش بشكل فجائي في 1981 (بلغ 348.7 مليون دولار)¹.

- نلاحظ أن الفترات التي ارتفع فيها حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر كانت متزامنة مع ارتفاعات في سعر النفط، خلال هذه الفترة اتجهت الاستثمارات إلى قطاع المحروقات سواء في مجال التنقيب أو مجال التكرير².

و تميزت المرحلة الثانية أي فترة الثمانينات بغياب شبه تام لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فالحكومات المتعاقبة خلال هذه الفترة كانت متحفظة اتجاه هذه الاستثمارات و التدخل الأجنبي بشكل عام،

¹International Monetary Fund, Balance Of Payments CD ROM, August 2003. In Unctad. Wid. Country Profile. Algeria. P.4.

² Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Examen de la politique de l'investissement - Algérie, New York et Genève, 2004, P.7.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

من نتائج ذلك توقف مخطط فالهيد¹ valhyd، الذي يكون قد أدى إلى توقف شبه تام للاستثمار في مجال المحروقات، أما في بقية القطاعات الأخرى فقد كان غياب الاستثمار الأجنبي المباشر هو السمة السائدة من قبل.

أما الفترة الثالثة فقد ميزتها ظروف اقتصادية و سياسية و مؤسساتية تختلف عن المرحلتين السابقتين، متمثلة في الشروع في التعديلات الهيكلية المتفق عليها مع صندوق النقد الدولي.

و بشكل عام فقد عرفت هذه الفترة ثلاثة قفزات مهمة، أولها في 1996 حيث بلغ حوالي 270 مليون دولار بعد أن كان منعزما تقريبا قبل ذلك. و الثانية في 1998 حيث نما بحوالي 240% مقارنة بـ1997 و الثالثة كانت في 2001 حيث حقق نموا يناهز 758% (تضاعف بـ2.7مرة) مقارنة بـ2000.

و لقد بلغ متوسط التدفقات السنوية 6.9 مليون دولار خلال 85-89 و 30 مليون دولار خلال 90-94 و 605.3 مليون دولار خلال 95-2000 و 844.76 مليون دولار خلال 2000-2004². أدت هذه التدفقات إلى نمو مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل كبير فمن 1.5 مليار دولار في 1995 انتقل إلى 3.4 مليار دولار في 2000 و 6.3 مليار في 2003 و 10.15 مليار دولار في 2006³.

أدى هذا النمو في حجم التدفقات إلى تحسن المكانة النسبية للجزائر في التدفقات الواردة إلى منطقة شمال إفريقيا، إذ انتقلت مساهمتها من حوالي 5% خلال 92-97 إلى 12% خلال 98-2006، و من 1.6% إلى 5.7% في حجم التدفقات إلى إفريقيا، غير أنها بقيت ثابتة في مجمل التدفقات إلى الدول النامية بـ0.1%.

الشكل التالي يبين تطور الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الجزائر خلال الفترة 1970-2009⁴.

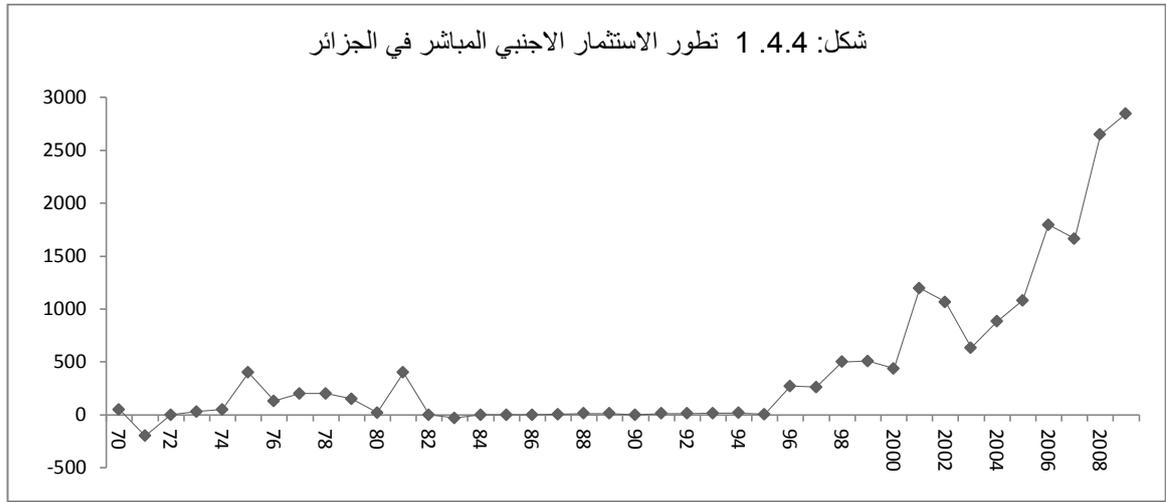
¹ مخطط فالهيد (Plan valhyd: plan de valorisation des hydrocarbure) هو عبارة عن دراسة أنجزتها شركة بشتال Bechtel الأمريكية لصالح شركة صوناطراك تهدف إلى استخراج خلال الثلاثين سنة 1976-2005 كل النفط و الغاز المميع و الكوندونسا و اغلب الاحتياطيات الغازية المعروفة بصورة مؤكدة، الموارد المالية المحققة من بيع هذه المواد يتم استخدامها في تمويل التصنيع، و بعد وضع قاعدة صناعية قوية تأخذ هذه الأخيرة دورها في التراكم المستقل.

² United Nations. United Nations Conference On Trade And Development. World Investment Report 2002 . Transnational Corporations And Export Competitiveness. New York And Geneva, 2002. Et . World Investment Report 2005 Transnational Corporations And The Internationalization Of R&D Flux. Pp,303-306.

³ United Nations. United Nations Conference On Trade And Development. World Investment Report 2007.

⁴ 1970-1989 Nations Unis. Conférence Des Nations Unis Pour Le Commerce Et Le Développement. Examen De La Politique De L' Investissement Direct Etranger En Algérie. New York Et Genève, 2004. P.6. 1990-2009(World Investment Report; 1996, 2002 , 2004 , 2006 et 2010).

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر



و لا تمثل هذه التدفقات برغم نموها إلا نسبا ضئيلة جدا مقارنة بما تحصل عليه، دول كالمغرب أو مصر) لا تمثل الجزائر إلا اقل من 60% و 40% مما يحصل عليه على التوالي) أو دول نامية أخرى (حيث لا تحصل الجزائر إلا على اقل من 1.6% و 6.8% و 1.9% و 6.2% مما تحصل كل من كوريا الجنوبية و تايلندا و الفلبين و فيتنام) كما يوضح ذلك الجدول التالي:

جدول 1.4.4. تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الجزائر و بعض الدول الأخرى. 10^9 دولار امريكي.

	متوسط التدفقات 06-08 (10^9)	%	متوسط التدفقات 98-06 (10^9)	%	متوسط التدفقات 92-97 (10^9)	
الجزائر	8,92	2,0	12,2	0,90	4,9	0,093
المغرب	11,26	2,6	20,9	1,56	31,6	0,6
تونس	11,40	2,6	12,8	0,96	26,3	0,5
مصر	45,47	10,4	33,5	2,49	47,4	0,9
ليبيا + السودان	22,95	5,2	20,6	1,54	2,1	0,04
افريقيا الشمالية	100	22,8	100	7,44	100	2,1
افريقيا		71,3		17,67		5,9
الدول النامية		528,0		477,19		180,8
ماليزيا		7,5		3,6		5,8

المصدر: حسب متوسط التدفقات كمتوسط حسابي من بيانات World Investment Report 2004 et 2007

و من حيث نصيب الفرد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر انتقلت من 0.3 دولار / فرد خلال 85-89 إلى 1.2 خلال 90-94 إلى 20 دولار خلال 95-2000. و من حيث نسبة التدفقات إلى الناتج المحلي الإجمالي فقد انتقلت من 0.1 دولار لكل 1000 دولار من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 0.6 إلى 11.7 دولار لنفس الفترة السابقة، و من حيث نسب رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي فقد انتقلت من 3.1% في 1980 إلى 10.2% في 2002 و 9.6% في 2003 غير أن هذه النسبة تقلصت إلى 6.4% في 2005 ، لترتفع إلى 9.1% في 2008. و كنسبة من التكوين الإجمالي

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

لراس المال الثابت من 0.8% خلال 92-97 إلى 9.6% و 7.7% في 2001 و 2002 و 3.9% في 2003 و 6.8% في 2008. و نقل هذه النسب بشكل كبير مقارنة بالدول المثيلة للجزائر.

2- بنية التدفقات الاستثمارية الداخلة

2-1- التوزيع الجغرافي

يعتبر الاتحاد الأوروبي أهم مستثمر في دول جنوب البحر المتوسط برصيد استثماري يقدر بـ29 مليار أورو أمام الولايات المتحدة بـ14 مليار أورو. و لا تمثل هذه المساهمة إلا 4% من مجمل تدفقات الاتحاد من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية، نسبة في تراجع منذ 1994 حيث كانت 5%¹.

و تحصل دول المغرب العربي(تونس و الجزائر و المغرب الأقصى) على 7.909 مليار أورو (2002) ممثلة لـ27% مما تحصل عليه بقية دول البحر المتوسط باستثناء قبرص و مالطا. تمثل فرنسا منها 34.7% و المملكة المتحدة 19.3% يمثلان معا 54% مما يجعلهما أهم مورد للاستثمار في دول المغرب العربي.

و على غرار بقية الدول النامية تعتبر الدول المتقدمة أهم الدول المستثمرة في الجزائر فهي تمثل حوالي 80.1% من متوسط التدفقات الاستثمارية السنوية بين 1998-2001². و حسب المناطق تمثل أوروبا الغربية و أمريكا الشمالية أهم مصدر للاستثمار الأجنبي في الجزائر إذ أنهما يمثلان حوالي 60% لنفس الفترة. قبل 2001 مثلتا هاتين المنطقتين أكثر من 90%، و يفسر هذا التراجع بأهمية الاستثمارات المصرية التي قدرت بحوالي 363 مليون دولار في 2001، بالفعل فإذا استثنينا الاستثمار المصري من مجموع التدفقات في 2001 نجد أن الدول المتقدمة تمثل أكثر من 95% تمثل أوروبا منها 51.4% و أمريكا الشمالية 42.7% أي أن هاتين المنطقتين تمثلان أكثر من 94% من (إ.أ.م) المتدفق إلى الجزائر³.

حسب التجمعات الجهوية يعتبر الاتحاد الأوروبي و منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية أهم المستثمرين في الجزائر حيث يمثلان 64.8% في 2001. أما استثمارات الدول العربية فتعتبر ضعيفة جدا إذا استثنينا الاستثمار المصري لنفس السنة. الدول العربية التي لها استثمارات في الجزائر هي : تونس و الأردن و الكويت و قطر و بلغ استثمار هذه الدول في 2001 حدود 2.7 مليون دولار.

¹ هذا التراجع للاستثمار الأوروبي عرفته إفريقيا ككل من 9% إلى 7% و الشرق الأوسط من 2% إلى 1% و أمريكا الجنوبية من 47% إلى 37% خلال 1994 و 2002 في حين ارتفع نصيب دول أوروبا الشرقية و الوسطى من 12% إلى 26%

²النسبة محسوبة من بيانات المصدر السابق

International Monetary Fund, Balance Of Payments CD ROM, August 2003., In Unctad. Wid. Country Profile.Algeria. P.4.

³نفس المرجع السابق.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

حسب الدول تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية أهم مستثمر بمتوسط تدفق سنوي يقدر بـ226.7 مليون دولار يليها فرنسا بـ 86 مليون دولار ثم إسبانيا بـ55.3 مليون دولار و إيطاليا بـ37.1 مليون دولار. أما مصر برغم أهمية استثمارها في 2001 إلا أن استثمارها في بقية السنوات الأخرى كان تقريبا معدوما. مثلت هذه الدول الأربعة ما يناهز 63.3% من مجمل متوسط تدفقات الاستثمار خلال 1998-2001¹.

و على الرغم من أهمية دول أوروبا الغربية و أمريكا الشمالية في مجمل التدفقات الاستثمارية إلى الجزائر إلا أنها لا تمثل إلا نسبا ضئيلة من مجمل استثماراتها في الخارج.

2-2- التوزيع القطاعي

لا توجد في الجزائر إحصائيات سليمة حول التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر. تتمثل المصادر الإحصائية في:

- إحصائيات البنك المركزي و هي أرقام إجمالية.
- إحصائيات الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار و هي عبارة عن نوايا استثمارية و ليست استثمارات منجزة فعليا.
- إحصائيات الجمارك و هي عبارة عن حركة مادية لرأس المال معنى ذلك أن عمليات الشراء و الإندماجات لا تظهر في إحصائيات الجمارك كـ(henkel, ispat).
- مصادر دولية و هذه تعتمد على السلطات المحلية.

بشكل عام يتركز الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في خمسة قطاعات:

- العقارات و الأشغال العمومية
- المحروقات
- البلاستيك و الكيمياء و الأسمدة
- الاسمنت و الزجاج و الورق
- الاتصالات.

غير أن المحروقات و الاتصالات تمثل أهم الفروع التي تستقطب هذه الاستثمارات، فهي تمثل حوالي 61% من مجمل التدفقات الاستثمارية.

¹ حسب متوسط التدفقات هذه من التقرير العالمي حول الاستثمار 2002 المرجع السابق بالانكليزية.

جدول 2.4.4 توزيع الاستثمار في الجزائر قطاعيا (2003-2006)¹.

القطاع	%	القطاع	%	القطاع	%
زراعة غذائية	1.2	سيارات و تجهيزات	0.3	صناعة الأدوية	1.1
بنوك و تجارة و اعلام و تأمينات	2.1	توزيع و هندسة و خدمات للمؤسسات	0.6	تعيين و تدوير المعادن	0.1
بلاستيك و كيمياء ة أسمدة	6.5	طاقة	48	اتصالات	21
عقارات و أشغال عمومية	10	اسمنت و زجاج و ورق	6.6	سياحة و مطاعم	2.4

المطلب الثاني: مكانة الجزائر في مؤشر جاذبية الاستثمار لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية.

كما رأينا يتم قياس جاذبية الاقتصاد للاستثمار الأجنبي من خلال مؤشرين: مؤشر التدفقات الكامنة و مؤشر التدفقات الفعلية، ثم يتم تركيبهما من خلال مصفوفة يتحدد منها إن كانت الدول جاذبة أم لا.

1- تطور مكانة الجزائر في مؤشر التدفقات الكامنة.

يبين تطور رتبة الجزائر في هذا المؤشر على أنها تملك قدرات على جذب الاستثمار. بالفعل فبعد التدهور الذي عرفته رتبته خلال الفترة 92-96، مقارنة بالفترات السابقة، نجدها تتجه بعد ذلك إلى التحسن، غير أنها بقيت بعيدة عن رتبته المسجلة في 88-90.

و من جهة قيمة المؤشر، و إذا كانت هذه الأخيرة تدل على جاذبية متوسطة عندما تأخذ القيمة 0.5، باعتبار أن قيمته التي تبين أقصى قدرة على الجذب هي الواحد (1)، فالملاحظ أن المسافة بين قيمة المؤشر في الجزائر و 0.5، كانت في كل الفترات اكبر من 0.3، مما يدل على أن تحسن الرتبة لا يترجم في الواقع تحسنا كبيرا في قيمة المؤشر.

جدول 3.4.4. تطور رتبة الجزائر و قيمة مؤشر التدفقات الكامنة.

2007-2005		2004-2002		2000-98		98-96		96-94		94-92		90-88		
المؤشر	الرتبة	المؤشر	الرتبة	المؤشر	الرتبة	المؤشر	الرتبة	المؤشر	الرتبة	المؤشر	الرتبة	المؤشر	الرتبة	
0.19	68	0.2	65	0.17	83	0.17	89	0.16	93	0.15	91	0.15	53	الجزائر
0.15	91	0.15	89	0.15	96	0.16	92	0.16	92	0.17	77	0.12	71	المغرب
0.21	62	0.18	76	0.22	54	0.22	54	0.22	46	0.22	43	0.21	37	فنزويلا
0.38	19	0.38	17	0.41	17	0.39	17	0.39	17	0.32	21	0.31	20	كوريا الجنوبية
0.17	83	0.17	81	0.19	71	0.2	69	0.16	87	0.17	97	0.13	67	مصر
0.17	80	0.18	74	0.18	75	0.17	87	0.17	81	0.14	100	0.1	86	الفيتنام

¹ Agence française pour les investissements internationaux, les I.D.E dans la région mena en 2006, notes et documents No23 Mai200, P.Henri et B de.Saint laurent.

2- تطور مكانة الجزائر في مؤشر أداء التدفقات الفعلية

على عكس المؤشر السابق فإن الجزائر كانت تسجل أدنى المراتب في مؤشر التدفقات الفعلية، فهي دوما كانت تأتي في الربع الأخير من ترتيب مجمل الدول. و بعيدة عن المغرب في أحسن السنوات (2004-2002) بـ30دولة، و عن فنزويلا بـ11دولة و عن فيتنام بـ40دولة.

و من جهة المؤشر نجده كان دوما اقل من الواحد، مما يدل على أن التدفقات الداخلة إلى الجزائر هي اقل من حجمها الاقتصادي. و إذا كانت المسافة بين القيمة الفعلية للمؤشر و الواحد تدل على اقتراب الدولة أو ابتعادها عن الوضع الأمثل (تحقيق أقصى جاذبية)، نجد أن هذا الفرق يتجه إلى التناقص مع الزمن، فبعد أن كان في حدود 0.96 في 88-90 بلغ في السنوات الأخيرة إلى 0.3. مما يدل على انه إذا كانت الجزائر لا تجذب استثمارات تتناسب مع حجمها الاقتصادي فهي تعمل على تحسين اداءها في هذا المجال. غير أن هذا الأداء مازال بعيد مقارنة بدول أخرى. فمقارنة قيمة هذا المؤشر في الجزائر بمؤشر دول مثيلة، نجد أن قيمته ضئيلة بالنسبة للعديد من هذه الدول. مثلا يمثل بالنسبة للمغرب اقل من 46% و بالنسبة لفنزويلا اقل من 72% و اقل من 35% بالنسبة لفيتنام.

جدول 4.4.4. تطور مكانة الجزائر في مؤشر أداء التدفقات الفعلية

2007-2005		2004-2002		2000-98		98-96		96-94		94-92		90-88		
المؤشر	الرتبة	المؤشر	الرتبة	المؤشر	الرتبة	المؤشر	الرتبة	المؤشر	الرتبة	المؤشر	الرتبة	المؤشر	الرتبة	
0.45	118	0.7	95	0.28	109	0.42	114	0.18	124	0.03	130	0.04	102	الجزائر
1.2	78	1.55	65	0.62	90	1.1	84	1.1	77	2.1	46	0.6	62	المغرب
0.17	132	0.98	86	1.1	56	2.75	31	1.69	60	1.2	71	0.18	40	فنزويلا
0.2	130	0.47	109	0.59	91	0.46	111	0.3	118	0.21	116	0.37	81	كوريا الجنوبية
2.9	20	0.48	108	0.36	102	0.66	105	1.15	72	2.3	42	2.77	14	مصر
2.15	43	2.0	50	1.49	36	4.46	11	8.18	6	10.4	3	1.0	4	الفيتنام

بشكل عام دائما ترتب جاذبية الجزائر للاستثمار الأجنبي المباشر في مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، كدولة لا تجذب الاستثمار بشكل يتناسب مع إمكانياتها و لا مع حجمها الاقتصادي، فهي من الدول التي إمكانياتها اكبر من جذبها الفعلي.

خلاصة المبحث الأول

يمكننا تقسيم تطور الاستثمار إلى الجزائر إلى ثلاثة مراحل (70-80) و (81-94) و (95-2005). تميزت المرحلة الأولى بالضعف و التذبذب أما الثانية فقد ميزها غياب شبه كلي للاستثمار الأجنبي، و تعتبر الفترة الأخيرة هي التي عرفت قفزات كبيرة للـ(إ.أ.م) خاصة في 1998 و 2001.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

على الرغم من ذلك نجد أن متوسط تدفقه السنوي يبقى ضعيفا مقارنة بالدول الأخرى و الإمكانيات التي تتمتع بها الجزائر.

توزيع هذه التدفقات جغرافيا، يظهر أن الدول المتقدمة هي أهم مستثمر في الجزائر و حسب المناطق نجد أوروبا الغربية و أمريكا الشمالية و حسب الدول تأتي الـ(و.م.أ) في المرتبة الأولى يليها فرنسا ثم إسبانيا و إيطاليا، أما مصر برغم أهمية استثمارها في 2001 إلا انه كان منعدما في بقية السنوات اللاحقة. و من ناحية التجمعات الجهوية نجد الاتحاد الأوروبي هو أهم مستثمر في الجزائر.

و من ناحية التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر نجده يتركز في خمسة قطاعات، يحتل قطاع المحروقات مركز الصدارة بأكثر من 48%.

و على الرغم من التحسن الواضح لتدفق الاستثمار في الجزائر إلا أن الجزائر بقيت اقل جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر كما يبين ذلك مؤشر التدفقات الكامنة أو الفعلية لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية.

المبحث الثاني: تحليل العوامل الكلية و الإقليمية المؤثرة على توطن الاستثمار الأجنبي المباشر.

كنا قد بينا من قبل أن النمو و التنافسية يتأثران بجملة من العوامل الكلية، متمثلة في الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و بجملة أخرى من العوامل الإقليمية، متمثلة في التكتلات الإقليمية للأنشطة و في الموارد الإقليمية. كما قد بينا أيضا أن توطن الاستثمارات الأجنبية مرتبط بتحسين التنافسية و النمو في البلد المضيف. و لما كان التوطن ليس إلا تجسيد لجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، فان للعوامل الكلية و الإقليمية دور مهم في تحديد جاذبية الإقليم أو الدولة.

نحاول من خلال هذا المبحث تحليل تطور كل من العوامل الكلية و الإقليمية في الجزائر، للوقوف على علاقتهما بضعف جاذبية الاستثمار فيها.

المطلب الأول: تطور الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج في الجزائر

تبين لنا مقارنة تطور كل من الناتج المحلي الإجمالي و عوامل الإنتاج الكيفية التي كانت تستعمل بها هذه العوامل.

1- تطور الناتج المحلي الإجمالي

كان الناتج المحلي الإجمالي ينمو خلال الفترة 65-80 بمعدل سنوي يقارب 6%، و خلال الفترة 80-85 بمعدل 5.8%، غير انه اخذ في التراجع بعد ذلك إلى 0.21% في 85-90 و إلى 0.3% في 90-95، ليعود إلى الارتفاع ثانية لكن بمعدلات بعيدة عن تلك المحققة سابقا، فلقد بلغ خلال الفترة 95-2000 حدود 2.7% و حوالي 3.5% خلال 2000-2007. على العموم يمكن التمييز بين مرحلتين:

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

الفترة 65-85، حيث كان معدل النمو السنوي يصل إلى 5.8%، و الفترة 86-2007 حيث بلغ النمو 2.2%. و خلال الفترة ككل 65-2007 كان الناتج المحلي الإجمالي ينمو بمعدل متوسط يصل إلى 2.7%.

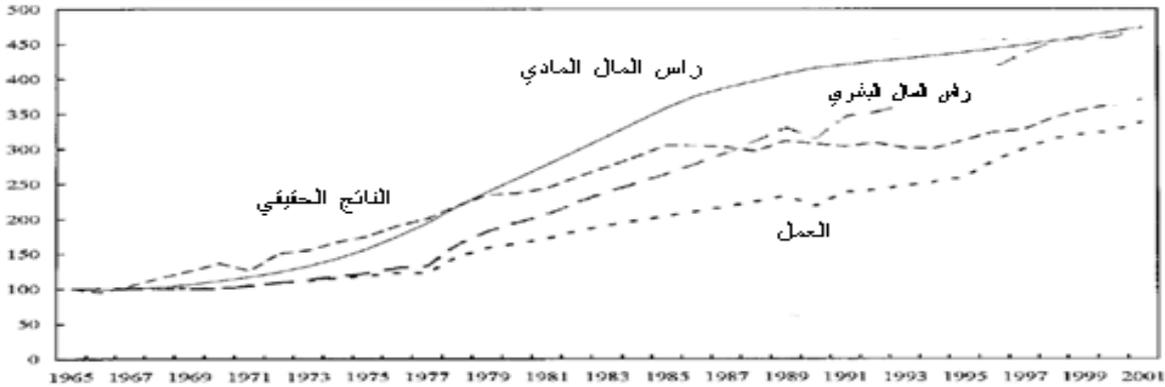
2- تطور عوامل الإنتاج

تعتبر الجزائر من بين الدول التي تسجل معدلات استثمار عالية، حيث كان يصل خلال الفترة 65-2000 حوالي 32%، في مقابل ذلك لم يكن المعدل العالمي يتجاوز 21% و المعدل المسجل في إفريقيا و الشرق الأوسط 24%.

و لا يختلف الأمر بالنسبة لعنصر العمل بشكل عام، إذ أن حجم العمل، كان يزداد طيلة الفترة المشار إليه. بالفعل فقد انتقل عدد العاملين من 1.74 مليون عامل في 1967 إلى 2.83 مليون عامل في 1978¹ مليون عامل، ليصل إلى 3.7 مليون في 1984² و 4.5 مليون في 1995 و 6.5 مليون في 2006³. نفس الملاحظة يمكن إبداءها على رأس المال البشري ففي دراسة لصندوق النقد الدولي في 2004، حول أداء الاقتصاد الجزائري بينت أن رأس المال البشري كان يتحسن باستمرار طيلة الفترة 1965-2000. الشكل التالي يبين تطور كل من الناتج المحلي الإجمالي و عوامل الإنتاج.

شكل 2.4.4 تطور الناتج المحلي الإجمالي و العمل و رأس المال المادي في الجزائر

1965-2001



Source: FMI Algeria Country Report 03/69 Mars 2003 – Selected Issues and Statistical Appendix

إذا يمكننا القول أن الجهود المبذولة على المستوى الكلي قد أدت إلى نمو و توسع القاعدة الإنتاجية في الجزائر: نمو في حجم العمل و رأس المال البشري، و نمو في مستوى التراكم الرأسمالي، مما أدى إلى هذا النمو في الناتج المحلي الإجمالي. لكننا نلاحظ أن نمو الناتج المحلي (2.7% خلال 65-2007) كان ضعيفا مقارنة بنمو العوامل المتاحة (4.5% بالنسبة لرأس المال و 9.5% بالنسبة لرأس المال

¹ خلاصة الحصيلة الاقتصادية و الاجتماعية للعشرية 67-78، مرجع سابق ص:193.

² عبد اللطيف بن اشهنو، التجربة الجزائرية في التنمية و التخطيط، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 1980، ص:449.

³ IMF, staff country report, No.98/97, sep1998, No 04/31february2004, et No 08/102 March2008

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

البشري) و ذلك خلال الفترة ككل 65-2000. و إذا كان نمو رأس المال المادي و رأس المال البشري اكبر من نمو الإنتاج فلا يوجد إلا تفسير واحد، هو أن الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج كانت سالبة.

جدول 5.4.4. تطور كل من الناتج المحلي الإجمالي و عوامل الإنتاج في الجزائر

إنتاجية كلية لعوامل الإنتاج	الناتج المحلي الإجمالي	رأس مال مادي	العمل	رأس مال بشري	
5.2	6.4	2.2	0.3	00	70-65
0.2-	5.2	7.1	3.3	4.1	75-70
3.2-	6.2	10.3	6.8	9.8	80-75
0.9-	5.2	5.3	3.5	6.3	85-80
2.6-	0.1	3	1.4	3.5	90-85
2.1-	0.3	1	3.5	4	95-90
0.3	3.1	1.3	4.7	3.7	2000-95
0.5-	3.8	4.5	3.4	4.5	2000-65

Source: FMI Algeria Country Report 03/69 Mars 2003 – Selected Issues and Statistical Appendix

من الجدول نلاحظ أن الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج أصبحت سالبة منذ 1970، و استمرت كذلك طيلة الفترات اللاحقة حتى و إن تحسنت في بعض الفترات كما هو الحال في 80-85 أو 95-2000. إلا أنها بقيت سالبة. من ذلك فان النمو المتباطئ للاقتصاد الجزائري يمكن أن يرجع إلى سوء استعمال عوامل الإنتاج المتاحة، أكثر مما يرجع إلى نقصها.

و إذا قبلنا أن الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، تتوقف على المناخ العام للنشاط الاقتصادي، الذي يتأثر بالدرجة الأولى بالسياسات الاقتصادية، فانه يمكننا الجزم على أن أداء تلك السياسات لم تكن في مستوى الإمكانيات التي جندتها.

بالفعل فان كانت قد سمحت بنمو و توسع الاستثمار بشكله الواسع إلا أن تنظيمه و توفير الظروف التي كان يتحرك لم تكن ملائمة.

و إذا قبلنا أن الإنتاجية الكلية لعوامل تترجم ضعف تنافسية الاقتصاد الجزائري ككل. هذا ما نحاول التحقق منه في المبحث اللاحق.

المطلب الثاني: محتوى السياسات الإقليمية في الجزائر

المتوقع من السياسات الإقليمية، حتى تسمح بتحسين تنافسية المؤسسات كما بينا سابقا، أن تأخذ اتجاهين:

الأول نحو بناء التكتلات الإقليمية للأنشطة بما يسمح و تشكل آثار خارجية، سواء كانت نقدية أو غير نقدية، هذه الآثار تصبح عامل جذب لأنشطة أخرى بما في ذلك الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

الثاني توفير المناخ المحلي الذي يسمح ببروز و تنشيط موارد محلية إقليمية سواء كانت جنيصة أو خاصة، تصبح هذه الأخيرة عامل جذب للأنشطة، فهي تمكنها من تخفيض التكلفة مقارنة بالمؤسسة المتوطنة في أقاليم أخرى لما يتعلق الأمر باستعمال موارد جنيصة أو ببناء تنافسيها على أساس استيطان (الاستخدام الداخلي) الموارد الإقليمية الخاصة.

إن متابعتنا السياسة الإقليمية في الجزائر بينت لنا:

- حضورها كسياسة إقليمية من ضمن السياسة الوطنية ككل، و هي أداة لتوسيع النمو إلى الأقاليم الداخلية. فهي سياسة موجهة بالدرجة الأولى للتوازن الإقليمي.
- أن الأدوات المستخدمة في ذلك: التوطن الصناعي و البرامج الموجهة مباشرة لهذه الأقاليم.
- حتى و إن كان توطين الأنشطة الصناعية في المناطق الصناعية، يمكن أن يشكل نواة بناء تكتلات ولائية للأنشطة، غير أن المشاكل المتعلقة بهذه المناطق من جهة و التوطن العشوائي للأنشطة في تقديرونا لم يؤدي إلى تشكل آثار وفورات خارجية ناتجة من القرب الجغرافي للأنشطة.
- الآثار الخارجية التي يمكن أن تكون قد حققتها المؤسسات فهي متمثلة أساسا في الربح التي تحصل عليه المؤسسات كحوافز للتوطن: سعر العقار، البنية التحتية،
- إن الجهود المبذولة في مجال بناء و تنشيط موارد محلية، لم تكن واردة في كل السياسات تقريبا، فبناء و إبراز الخصوصية المحلية للولايات، لم تكن عاملا محددًا للتوطن الصناعي مثلا.
- خلاصة القول إن المخطط الوطني للتهيئة الإقليمية 2025، يحمل في طياته، هذا البعد الغائب في السياسات السابقة، حتى وإن حافظ على مبدأ التوازن الإقليمي.

خلاصة المبحث الثاني

تبين مما تقدم أن الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج كانت سالبة طيلة الفترة الممتدة من 65-2001، و برغم التحسن الذي عرفته في فترات محدودة: 80-85 أو 95-2000 إلا أنها بقيت سالبة. مما يدل على أن النمو المحقق خلال هذه الفترة لا يرجع إلى تحسن استعمال أداة الإنتاج أو عوامل الإنتاج بشكل عام بقدر ما يرجع إلى نمو في حجم هذه العوامل ذاتها كما بينا خلال المطلب الأول. وتترجم سلبية الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، ضعف أداء السياسات الاقتصادية الكلية سواء كانت هيكلية أو ظرفية، فإن كانت قد أدت إلى نمو في حجم الاستثمار سواء المادي أو البشري إلا أنها لم تسمح باستعمال عقلائي له.

و على مستوى السياسات الإقليمية، برغم الجهود المبذولة في إطار السياسات الوطنية للتنمية، إلا أنها، لم تكن فعالة بما يضمن و تحسن تنافسية المؤسسات. فحتى و إن كانت قد أدت إلى انشاء تكتلات إقليمية للأنشطة في إطار المناطق الصناعية، باعتبار أن سياسة توطين الأنشطة أداة للسياسة الصناعية،

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

إلا أنها لم تؤدي على ما يبدو إلى تشكل آثار خارجية ناتجة من التكتل، أو إلى تجذر إقليمي للمؤسسات مبني على استغلال موارد إقليمية خاصة بالشكل الذي يعطي للمؤسسة تنافسياتها، و يقوي من أداءها المتميز. مما يؤدي إلى أن حلقات تراكمية للأنشطة تؤدي إلى خلق حركية اقتصادية إقليمية. و هكذا بقيت السياسات الإقليمية في تقديرنا حبيسة البعد الاجتماعي هدفها البحث عن توازن إقليمي لم يتحقق في كثير من الحالات.

و هكذا إن كانت المناطق الأكثر تنافسية هي الأكثر جذبا للاستثمار، معنى ذلك أن لاقتصاد الجزائري، هو اقل تنافسية مقارنة بالاقتصاديات الأخرى. هذا ما نحاول التأكد منه.

المبحث الثالث: تنافسية الاقتصاد الجزائري

بيننا سابقا أن السياسات الاقتصادية سواء كانت ظرفية أو هيكلية أو كانت كلية أو إقليمية، لها تأثير على العوامل الكلية و الإقليمية للتوطن، و بيننا أيضا أن مؤشرات التنافسية الدولية يمكن أن تشكل مقياسا يمكننا الاعتماد عليه في تقييم أداء هذه السياسات.

نحاول من خلال هذا المبحث دراسة تطور بعض مؤشرات التنافسية الدولية في الجزائر، للوقوف على أداء السياسات الاقتصادية بها.

المطلب الأول: مكانة الجزائر في المؤشرات القبلية

كما رأينا في الفصل الخامس من الجزء الثالث، سيتم تقييم أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر من خلال المؤشرات العالمية القبلية: مؤشرات المخاطر القطرية و مؤشر الحرية الاقتصادية لمعهد هيرتاج و مؤشر المنظمة الدولية للشفافية و مؤشر أداء الأعمال للبنك الدولي و مؤشر الإدارة الرشيد للبنك الدولي أيضا و مؤشر التنمية البشرية لبرنامج الأمم المتحدة للتنمية. أما المؤشرات الجهوية فنعتمد على المؤشر المركب لمناخ الاستثمار في الدول العربية.

1- مكانة الجزائر في المؤشرات القبلية العالمية

1-1- في مؤشرات المخاطر القطرية

جدول 6.4.4 تطور رتبة الجزائري في المؤشر المركب للمخاطر القطرية و مؤشر COFACE

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2001	
70.8	76.8	77.5	77.8	77.3	75.5	65.9	62.3	المؤشر المركب للمخاطر القطرية
A ₄	B	B	C	مؤشر COFACE				

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

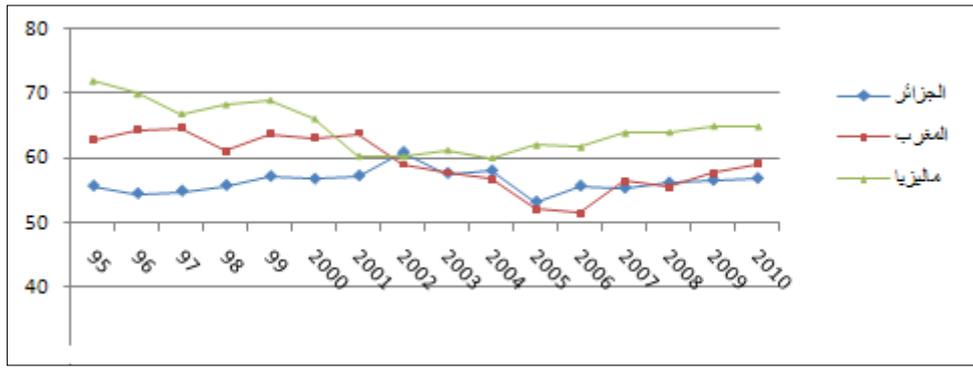
من جهة المخاطر القطرية حققت الجزائر تقدما واضحا مقارنة بالفترة السابقة. فقد انتقلت من درجة مخاطر معتدلة إلى درجة مخاطر منخفضة حسب المؤشر المركب للمخاطر القطرية، و نفس الشيء بالنسبة لمؤشر الكوفاس COFACE و لو بشكل ضئيل.

1-2- في المؤشرات القبلية النوعية

أ- في مؤشر الحرية الاقتصادية

لم تحقق الجزائر تطورات كالتى حققتها في مؤشرات المخاطر، فرتبتها في المؤشر الإجمالي للحرية الاقتصادية كانت تدل على أنها بلد اقل حرية.

شكل:3.4.4. تطور قيمة مؤشر الحرية في كل من الجزائر و المغرب و ماليزيا



كانت قيمة مؤشر الحرية الاقتصادية للجزائر خلال الفترة 2010-95 تتراوح بين 50 و 59.9، مما يدل على أن الجزائر تعتبر ضعيفة الحرية الاقتصادية حسب تصنيفات واضعي المؤشر. و تسجل الجزائر قيمة في المؤشر اقل من المتوسط في منطقة الشرق الأوسط و شمال إفريقيا(يصل الفرق بينهما إلى 7.3 نقطة) و من المتوسط العالمي(يبلغ الفرق بينهما 8.2 نقطة). مما يدل على أن الجزائر لم تحسن كثيرا من أداء سياساتها الاقتصادية. يتجسد ضعف الفعالية هذا في احتلالها للمراتب الأخيرة في المؤشر، إذ أنها كانت دائما في الربع الأخير من ترتيب الدول التي يعد لها المؤشر. بلغت رتبته 90 في 2001 و 94 في 2003 و 132 في 2010 من بين 161 دولة مصنفة.

و متابعة تطور مختلف المؤشرات الفرعية تسمح باستخلاص ثلاثة مراحل منذ إعداد المؤشر: الأولى 1995-1999 و الثانية 2000-2005 و الثالثة منذ 2005. الجدول التالي يبين تطور قيمة هذه المؤشرات الفرعية في الجزائر خلال هذه المراحل.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

جدول 7.4.4. تطور قيمة المؤشرات القاعدية لمؤشر الحرية الاقتصادية و رتبة الجزائر فيها

الرتبة في المؤشر 2010	2005-	2005-2000	99-95	
132	60-49.9	60-49.9 (باستثناء 2001 حيث كان أكبر من 60)	60-49.9	قيمة المؤشر الإجمالي
78	79.9-70	69.9-60	69.9-60	حرية الأعمال
110	69.9-60	59.9-50	59.9-50	حرية التجارة
53	80-69.9	70-59.9	49.9-0	الحرية الضريبية
111	79.9-70	70-59.9	70-59.9	المصاريف الحكومية
90	80-69.9	70-59.9	59.9-50	الحرية النقدية
152	49.9-0 (منذ 2007)	59.9-50 (2005-2001)	49.9-0	حرية الاستثمار
133	49.9-0 (منذ 2002)	50 = خلال (02-00)، (49.9-0) خلال (05-02)	50 =	الحرية المالية
99	49.9-0	49.9-0	50 =	حقوق الملكية
113	49.9-0	50 =	50 =	انتشار الرشوة

المصدر: الجدول منظم من بيانات من الموقع الشبكي لمؤسسة هيرتاج: www.heritage.org/index

يبين تطور قيمة المؤشرات السابقة أن الجزائر تعتبر ضعيفة الحرية في مجال الاستثمار و الملكية الفكرية و الحرية المالية، إضافة إلى انتشار للرشوة. و إذا قارنا قيمة المؤشرات السابقة بالمتوسطات المحققة عالميا يظهر أن الجزائر تسجل مؤشرا اقل في كل المجالات السابقة إضافة إلى حرية التجارة. بمعنى أن الجزائر قد تحسنت على مستوى الحرية الضريبية و النقدية و المصاريف الحكومية و حرية الأعمال فقط .

بالفعل و حسب معدي المؤشر فالنتائج المحققة على مستوى السياسة المالية و النقدية تعتبر متناسبة مع الحرية الاقتصادية، إذ لا تتجاوز الجباية الضريبية إلى الناتج المحلي الإجمالي 8%، كما أن تحقيق معدل تضخم في حدود 3-5.8%، و هي نتائج تتلائم مع وضع أكثر حرية، غير أن جهودا يتعين بذلها في مجال التهرب الضريبي الذي يناهز 9% من الناتج المحلي.

غير أن محيط الأعمال الغير فعال بقي يعيق التطور الاقتصادي. فالتدخل الحكومي الذي عادة ما تلازمه بيروقراطية تنفسي كمظهر سلبي في جسم النظام، كثيرا ما شكلت عائقا امام التطبيق الفعال للقوانين: على مستوى التجارة الخارجية، و برغم الانخفاض المحسوس للتعريفات الجمركية (يبلغ المتوسط حوالي 8.6%) إلا أن إجراءات الجمركة عند الاستيراد و التصدير وتطبيق etiquette و الاختفاء و راء فرض القيود الصحية و ... كثيرا ما كانت محل شكوى المتعاملين الأجانب. بيروقراطية تظهر أيضا على مستوى الاستثمار برغم شفافية قانون الاستثمار. و على مستوى النشاط المالي يشير معدي المؤشر، أن التدخل الحكومي، أدى في كثير من الحالات إلى سوء تخصيص للقروض مما لم يسمح بتمويل الأنشطة الأكثر مردودية في الاقتصاد. كما كان تدخل السلطة التنفيذية في الجهاز القضائي، عاملا معرقلا أيضا لتنفيذ التشريعات الخاصة بحماية حقوق الملكية الفكرية. هذه الوضعية لازمها انتشار كبير للرشوة، تظهرها مكانة الجزائر في مؤشر الشفافية.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

ب- مكانة الجزائر في مؤشر مدركات الفساد

من ناحية رتبة الجزائر في مؤشر مدركات الفساد، نجد أن الجزائر تأتي مع الدول المرتبة في الثلث الأخير وفق هذا المؤشر. مما يدل على أن الاقتصاد الجزائري مازال أقل شفافية.

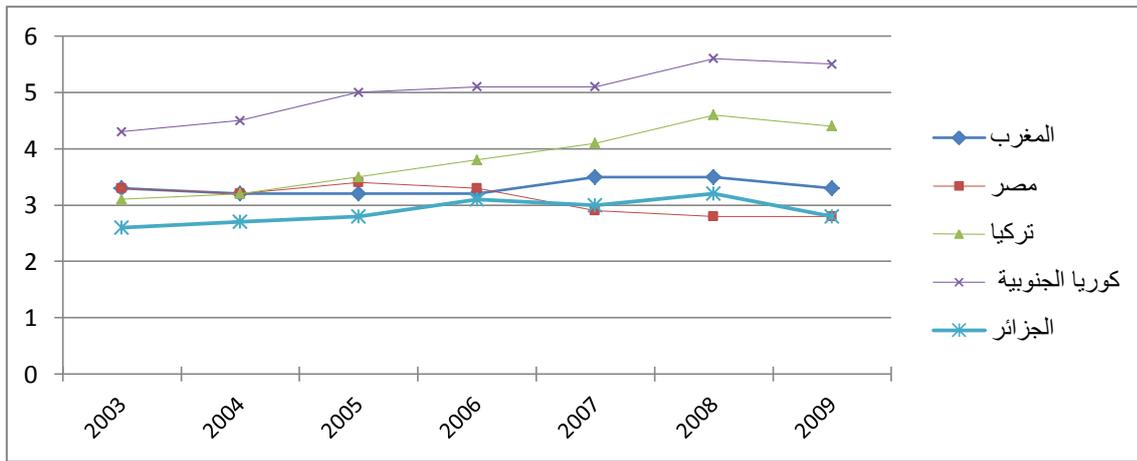
جدول 8.4.4. تطور قيمة مؤشر مدركات الفساد و رتبة الجزائر في المؤشر

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	
2.8	3.2	3.0	3.1	2.8	2.7	2.8	قيمة المؤشر
111	92	99	84	97	97	88	الرتبة
180	180	179	163	158	145	133	عدد الدول

المصدر: الجدول منظم من بيانات تقارير المنظمة الدولية للشفافية انظر: Transparency international, Rapport mondial sur la corruption, (2004,2005,2006,2007,2008,2009).

يبين تطور قيمة المؤشر أنها كانت دوماً أقل من 5 خمسة، مما يدل على أن الجزائر في منظور المؤشر تعتبر بلداً تنتشر فيه الرشوة بشكل كبير، خاصة عند مقارنتها بدول مثيلة، فالمغرب أو مصر أو فنزويلا أو كوريا الجنوبية، كما يبين الشكل التالي¹.

شكل: 4.4.4. تطور مؤشر مدركات الفساد في عدة دول



و يبين لنا الجدول أن الجزائر حتى عندما حسنت من قيمة مؤشرها (2005-2008)، فهذا التحسين كان أقل مما تحقق في اغلب الدول، الأمر الذي جعل رتبته لا تتغير بشكل كبير، فلقد كانت رتبته تتجاوز 55% في اغلب السنوات.

في دراسة من طرف المنظمة العالمية للشفافية حول أسباب و طبيعة الفساد في دول شمال إفريقيا بينت أنه يتم بإحدى الطريقتين: إما بتغيير مضمون القوانين أو بالتحايل عند تطبيقها. و هو مبرر بثلاثة عوامل¹:

¹ التمثيل البياني منظم من التقارير الدولية حول الفساد. www.Transparency.org.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

- التهرب الضريبي حيث بينت الدراسة أن المؤسسات في هذه الحالة تزيد من عرض الرشوة حسب حجم رقم الأعمال الغير مصرح به، غير أن عرض الرشوة يتجه إلى التقلص عندما يتجاوز 55% من مقدار رقم الأعمال الغير مصرح به.
- حماية حقوق الملكية الفكرية، تلجأ المؤسسات في الحالة إلى رشوة الذين لديهم القدرة على تغيير مضمون القوانين و جعلها في صالحهم، و تلجأ إلى هذا الأسلوب عندما يكون الجهاز القضائي عاجز و غير قادر على حماية حقوق الملكية الفكرية.
- حماية التنافسية، في هذه الحالة تعرض المؤسسات الرشوة، بالاعتماد على تغيير مضمون القوانين، بالشكل الذي يحقق لها افضليات غير حقيقية مقارنة بالمؤسسات المنافسة.

ج- مكانة الجزائر في قاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال(البنك الدولي).

منذ 2006 أصبحت الدول ترتب وفق مؤشر إجمالي وحيد مبني على أساس عشرة مؤشرات فرعية. الجدول التالي يبين أن رتبة الجزائر كانت ترتفع في اغلب السنوات، و تأتي مع الدول المرتبة في الثلث الأخير.

جدول 9.4.4. تطور رتبة الجزائر في مؤشر تسهيل الأعمال و في مؤشرات الفرعية

2010	2009	2008	2007	
136	134	130	116	الرتبة في مؤشر سهولة أداء الاعمال
148	141	131	120	تأسيس الكيان القانوني للأعمال
122	118	118	93	توظيف العاملين
160	162	156	152	تسجيل الممتلكات
135	131	115	117	الحصول على الائتمان
73	70	64	60	حماية المستثمر
110	112	108	117	استخراج التراخيص
168	166	157	169	دفع الضرائب
122	118	114	109	التجارة عبر الحدود
123	126	117	61	إنفاذ العقود
51	49	45	41	إنهاء المشروع

المصدر: جدول منظم من بيانات تقارير بيئة أداء الأعمال انظر: Doing business(2007,2008,2009,2010) A copublication of the world bank and the international finance corporation.
الموقع الشبكي [www. Doingbusiness.org](http://www.Doingbusiness.org)

¹ Transparency International, Rapport mondial sur la corruption 2009, La corruption et le secteur

الموقع الشبكي privé.www.Transparency.org.

و في كل مؤشر فرعي يبين الجدول تدهور رتبة الجزائر في اغلبها. و بتتبع مضمون كل مؤشر، نلاحظ إما ثبات عناصره أو تحسنها، مما يدل على أن تدهور رتبة الجزائر في كل مؤشر ناتج في الواقع، من ضعف الجهود المبذولة مقارنة بما يبذل الدول الأخرى.

ففي مؤشر تأسيس الكيان القانوني، على الرغم من التحسن المحقق في عدد الإجراءات (18 إجراء في 2004 و 14 إجراء في 2006 و بعدها) و المدة اللازمة لإنجاز الأعمال (من 29 يوم إلى 24 يوم) و تكلفتها (من 16.3% من الدخل الفردي إلى 10.8%)، إلا أنها كانت بعيدة عن تلك المسجلة في دول أخرى. فيبلغ عدد الإجراءات و مدتها و تكلفتها في الدول العربية حوالي (8.37 إجراء و 21.4 يوم عمل و 39.3% من دخل الفرد) و في دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (5.6 و 13.8 و 5.3%)، و في تونس و المغرب مثلا نجد أن عدد الإجراءات لا يتجاوز 9 و 5 إجراء و المدة اللازمة 14 و 11 يوم عمل. و لا يختلف الوضع بالنسبة للحد الأدنى اللازم لإنشاء المشروع (% من الدخل الفردي)، فهو يتراوح في الجزائر حول 45% في حين لا يتجاوز في تونس 25.3% و في مصر 12.9%.

في مؤشر قانون العمل و لو أخذنا كلفة التوظيف مثلا نجد أنها بقيت ثابتة في حدود 17 أسبوع عمل، في حين نجد أنها في تونس قد تقلصت من 29 إلى 17 اسبوع و في مصر من 162 إلى 132 و في المغرب من 101 إلى 85 أسبوع عمل. و بشكل عام نجد أن المؤشر المركب لصرامة التوظيف هو أعلى في البلدين السابقين مقارنة بالجزائر، مما يدل على أن قوانين العمل هي في الجزائر أفضل للشركات منها في تونس و المغرب. لكنها بعيدة عن تلك المسجلة في دول أخرى بالفعل المؤشر السابق يصل في دول كتركيا 42 و في الفلبين 35 و في تايلندا 18 في حين يصل في الجزائر إلى 48 مما يدل على صرامة اكبر عند التوظيف.

و فيما يتعلق بتسجيل الممتلكات، على الرغم من تقلص عدد الإجراءات و مدتها و تكلفتها [(3 -) إجراء و (4 -) ايام عمل و (0.4-) نقطة مئوية بين 2004-2010] إلا أنها كانت أعلى بالنسبة للمتوسط في الدول العربية (5.75 و 31.9 يوم عمل و 0.32%) أو في دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (4.8 و 32.7 و 4.4). تصل في الجزائر إلى (14 إجراء و حوالي 47 يوم عمل و 7.1% من الدخل الفردي).

أما بالنسبة لحماية المستثمر فيبلغ المؤشر في الجزائر 5.3 و في مصر و المغرب 3 و في تونس 3.3، و يصل في الفيتنام إلى 2.7. يتبين أن الجزائر تعتبر أكثر حماية للمستثمر مقارنة بالمتوسط في الدول العربية حيث يصل إلى 4.74، لكنها تعتبر اقل حماية مقارنة بدول متقدمة، حيث يصل إلى 6 في دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية و 9.3 في سنغافورة.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

و بالنسبة لدفع الضرائب، برغم تحسن مؤشر عدد المدفوعات الضريبية (من 46 إلى 34) و إجمالي الضرائب إلى الأرباح (من 76.9% إلى 42.0%)، إلا أنها كانت أعلى سواء بالنسبة للمتوسط في الدول العربية (23.58، و 34.29%)، أو بالنسبة لمنظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (14.2 و 43%).

هذا التحسن الغير كاف، نلاحظه أيضا على مستوى التجارة الخارجية، فبالنسبة للصادرات، برغم تحسن تكلفة التصدير او الوثائق، إلا أن المدة قد ازدادت، و في كل الحالات أداء الادارة عند التصدير ضعيفا في الجزائر مقارنة بالمتوسط في الدول العربية أو منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية. و لا يختلف الأمر كثيرا بالنسبة للاستيراد.

و فيما يتعلق بإنفاذ العقود، على الرغم من التقلص الطفيف لعدد الإجراءات (من 47 إلى 46 إجراء) إلا أنها مازالت بعيدة عن المتوسط في الدول العربية (44.7) و في دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (31.2). و إن كانت الجزائر تعتبر اقل تكلفة (21.9% من قيمة المطالبة) و اقل مدة (630 يوم) مقارنة بالدول العربية إلا أنها بعيدة عن ما يتحقق في دول منظمة التعاون و التنمية (19.2% و 517.2%).

أما إنهاء المشروع، فتسجل الجزائر معدلا أعلى من المتوسط في الدول العربية، فتصل مدة تصفية المشاريع إلى 2.5 سنة ، و يبلغ معدل استرداد الاموال حوالي 41.7 سنتا لكل دولار و تكلفة إغلاق المشروع 7 % من قيمة الشركة، في حين تصل في الدول العربية 3.64 سنة و 27.5 سنتا و 13.63%. غير أنها تعتبر ضعيفة مقارنة بدول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (1.7 سنة و 69.1 سنتا و 9.1%).

بشكل عام إذا استثنينا مؤشر إنهاء الأعمال تعتبر الجزائر ضعيفة الاداء وفق المؤشرات السابقة، الأمر الذي جعل مكانتها تتدهور في المؤشر الإجمالي.

و هكذا يتبين لنا من خلال تحليلنا المختصر لمؤشر تسهيل أداء الأعمال، أن هناك جهود قد بذلت في مجال تحسين بيئة أداء النشاط الاقتصادي بشكل عام، إلا أنها ضعيفة مقارنة بما يبذل في دول أخرى.

د- في مؤشر الإدارة الرشيدة

يسمح تتبع تطور مؤشرات الإدارة الرشيدة بإبداء عدة ملاحظات:

- أن كل المؤشرات كانت اقل من الصفر مما يدل على ضعف إدارة الحكم على مستوى كل الأبعاد المحددة من طرف معدي المؤشر.
- أن المقارنة الزمنية لتطور مختلف مؤشرات إدارة الحكم الراشد تبين مرحلتين من التدهور (96-98) و (2004-2008) تتوسطهما مرحلة من التحسن، غير أن اتجاه التغيير يدل على أن كل المؤشرات تتجه نحو التحسن باستثناء المساءلة و المشاركة السياسية.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

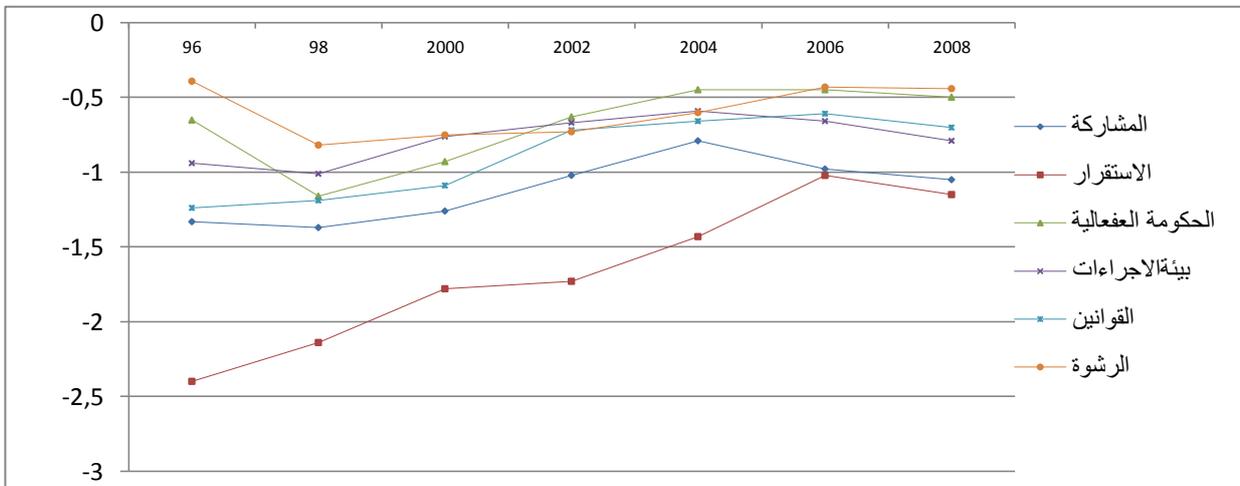
جدول 10.4.4. تطور المؤشرات القاعدية لمؤشر الحكم الراشد في الجزائر.

2008	2006	2004	2002	2000	98	96	
1.05-	0.98-	0.79-	1.02-	1.26-	1.37-	1.33-	المشاركة و المساواة
1.15-	1.02-	1.43-	1.73-	1.78-	2.14-	2.40-	الاستقرار السياسي
0.5-	0.45-	0.45-	0.63-	0.93-	1.16-	0.65-	الحكومة الفعالة
0.79-	0.66-	0.59-	0.67-	0.76-	1.01-	0.94-	بيئة الإجراءات
0.7-	0.61-	0.66-	0.72-	1.09-	1.19-	1.24-	القوانين
0.44-	0.43-	0.6-	0.73-	0.75-	0.82-	0.39-	الرشوة

جدول من تم إعداده من بيانات، تقارير الحكم الراشد للبنك الدولي انظر :

The World Bank&World Bank Institute, Global Governance Program, Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators, 1996-2008. www.govindicators.org.

شكل 5.4.4. تطور مؤشرات الحكم الراشد في الجزائر.



وبرغم كل الجهود المبذولة، فيلاحظ أن سوء إدارة الحكم قد أضعفت الاقتصاد الجزائري وهذا ما تشير إليه التقارير التي صدرت عن البنك الدولي، حيث توضح بأن ضعف نظام إدارة الحكم قد أدى إلى التأثير بشدة على الأداء الاقتصادي، فالإنتاجية في الجزائر تشهد تراجعاً منذ أكثر من ثلاث عقود.

و تكشف التقارير بأن نظام إدارة الحكم الضعيف مقارنة بالدول ذات مستويات الدخل المماثلة، قد فشل في تأمين النمو الاقتصادي والتنمية البشرية اللازمين لمتطلبات المرحلة. الأمر الذي قد يهدد المكاسب التي تم تحقيقها في السنوات المنصرمة في مجال البنى الأساسية وغيرها..

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

ه- ترتيب الجزائر وفق مؤشر التنمية البشرية

على الرغم من تطور قيمة المؤشر بالنسبة للجزائر إلا أنها مازالت تحتل المراتب الدنيا فقد كانت قيمة المؤشر في 1975 تقدر بـ 0.510 انتقلت في 1985 إلى 0.609 لتصل في 1995 إلى 0.668 و أخيرا 0.01 في 2001. أكثر من ذلك فالملاحظ هو التدهور المستمر لمكانة الجزائر في هذا المؤشر.

جدول 11.4.4. مكانة الجزائر في مؤشر التنمية البشرية في الجزائر¹

الرتبة	IDH	مؤشر مستوى التعليم	مؤشر PIB	مؤشر الحياة	PIB (PPA)	المعدل الإجمالي للتعليم	معدل التعلم %	الأمل في الحياة خلال الولادة	
162/100	0.693	0.66	0.69	0.74	5063	72	66.6	69.3	1999
177/103	0.722	0.69	0.71	0.77	6107	74	69.8	71.1	2003
182/104	0.754	0.726	0.748	0.787	7740	73.6	75.4	72.2	2007

المصدر: الجدول منظم من بيانات التقارير السنوية حول التنمية البشرية الصادرة عن برنامج الأمم المتحدة للتنمية.

2- مكانة الجزائر في التقرير العربي لمناخ الاستثمار²

جدول 12.4.4. رتبة الجزائر في مؤشر مناخ الاستثمار العربي

09	08	07	06	05	04	03	02	01	2000	99	98	
3-	3	3	1	3	1-	0	3	0	3	2	2-	مؤشر التوازن الداخلي
0	3	3	3	3	3	3	0	0	1	1	0	مؤشر التوازن الخارجي
0	0	0	0	1	0	0	3	3	3	1	2-	مؤشر السياسة النقدية
1-	2	2	1.3	2.3	0.66	1	2	1	2.3	1.3	1.3-	المؤشر المركب
تحسن	تحسن	تحسن	تحسن	تحسن كبير	تحسن							
0.7	1.05	0.93	1.49	0.91	1.08	1.01	0.9	0.7	1.2	0.9	0.1-	المتوسط العربي

المصدر: الجدول منظم من بيانات التقارير السنوية لمناخ الاستثمار في الدول العربية. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار:

يبين الجدول أن المؤشر المركب لمناخ الاستثمار كان متحسنا تقريبا طيلة الفترة 98-2008. و بمقارنة المؤشر بالمتوسط في الدول العربية يتبين أن الجزائر تعتبر من الدول العربية التي حسنت كثيرا من مناخ الاستثمار بها. و الملاحظ أن المؤشر يعتمد على أداء السياسات الاقتصادية الظرفية (السياسة المالية و النقدية و التوازن الخارجي). لذلك يمكن اعتبار أن أداء السياسات الاقتصادية الظرفية في الجزائر كان متحسنا مقارنة بالدول العربية الأخرى أو مقارنة بفترات سابقة.

¹ U.N. PNUD "rapport sur le developement humain.Op.Cit

² المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار 1998-1999-2000-2001-2002-2003-2004-2005-2006-07-08-09.

خلاصة المطلب الأول

برغم التحسن الطفيف لمكانة الجزائر في مؤشرات المخاطر القطرية إلا أن اقتصادها مازال أقل حرية و شفافية. هذا التحسن يلاحظ من خلال عناصر مؤشر بيئة أداء الأعمال الذي يعده البنك الدولي إلا انه يبقى بعيد عن الأرقام المسجلة من طرف دول أخرى. و يحقق الاقتصاد الجزائري رتبة ضعيفة في مؤشر مناخ الاستثمار العربي مقارنة بالدول العربية الأخرى المشابهة.

المطلب الثاني: مكانة الجزائر في المؤشرات الهيكلية و الظرفية

بيننا من خلال الفصل الثاني من هذا الجزء أن مؤشرات التنافسية الدولية يمكن تقسيمها إلى مؤشرات عالمية و مؤشرات جهوية. و هذه بدورها يمكن أن تقسم إلى مؤشرات شاملة و أخرى قطاعية. نحاول التعرض في هذا المبحث إلى مكانة الجزائر في مختلف هذه المؤشرات.

1- مكانة الجزائر في المؤشرات العالمية

سنحاول التعرض لمكانة الجزائر في المؤشرات العالمية والمؤشر القطاعية.

1-1- مكانة الجزائر في المؤشرات العالمية الشاملة.

أ- في مؤشر التنافسية العالمية GCI

تم ترتيب الجزائر في هذا المؤشر منذ 2003، لذلك نحاول التقرب من ترتيبها منذ هذا التاريخ.

جدول 13.4.4. رتبة الجزائر في التنافسية العالمية¹

مرتبة الجزائر في مؤشر التنافسية العالمية						
2008	2007	2006	2005	2004	2003	
						لسنة
81	77	76	78	71	74	المرتبة
131	121	125	117	104	102	عدد الدول

التراجع في تنافسية الاقتصاد وفق المؤشر الإجمالي طيلة الفترة 2003-2008 تبدو واضحة. إذ يبين الجدول تدهور مكانة الجزائر في المؤشر ككل من الرتبة 74 في 2003، سنة إدراج الجزائر في المؤشر، إلى 81 في 2007-2008.

و تبين مرتبتها في المؤشرات الفرعية أن هذا الاتجاه التطوري لم يسجل على مستوى كل المؤشرات الفرعية.

¹ الجداول مرتبة من بيانات: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report www.weforum.org

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

جدول 14.4.4 رتبة الجزائر في المؤشرات الفرعية لمؤشر التنافسية العالمية

الرتبة في المؤشرات الفرعية (2005-2003)			
2005	2004	2003	
44	40	51	مؤشرات الاقتصاد الكلي
81	67	66	مؤشر المؤسسات العامة
114	98	96	مؤشر التكنولوجيا

يبين الجدول انه باستثناء مؤشر المحيط الاقتصادي الكلي فانها قد سجلت تراجعا في رتبته في مؤشر المؤسسات العمومية و على الخصوص في مؤشر التكنولوجيا. و منذ 2006، حين عدلت طريقة إعداد المؤشر الإجمالي، فان رتبة الجزائر في المؤشرات الفرعية، يبينها الجدول التالي:

جدول 15.4.4 رتبة الجزائر في المؤشرات الفرعية لمؤشر التنافسية العالمية (منذ 2006)

الرتبة في المؤشرات الفرعية لركيزة المتطلبات الأساسية												الرتبة في ركيزة المتطلبات الأساسية			ركيزة المتطلبات الأساسية		
صحة و تعليم ابتدائي			استقرار اقتصادي			بنية تحتية			المؤسسات							السنوات	
08	07	06	08	07	06	08	07	06	08	07	06	08	07	06	08		07
67	48	45	2	1	1	82	74	78	64	66	58	49	45	43			

الرتبة في المؤشرات الفرعية لركيزة تعزيز الفعالية															المرتبة في ركيزة تعزيز الفعالية			ركيزة تعزيز الفعالية		
سعة السوق			تكنولوجيا			سوق المال			سوق العمل			فعالية السوق			التعليم العالي					
08	07	06	08	07	06	08	07	06	08	07	06	08	07	06	08	07	06	08	07	06
42	45		105	106	100	127	117		124	116		92	95	96	94	87	84	97	94	92

الرتبة في المؤشرات الفرعية لركيزة تعزيز الابتكار						المرتبة في ركيزة تعزيز الابتكار			ركيزة تعزيز الابتكار
ابتكار			فعالية الاعمال						
08	07	06	08	07	06	08	07	06	السنة
89	85	76	114	107	103	102	93	90	الرتبة

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

بالنظر إلى مكونات المؤشر الفرعية نجد أن هذا التدهور يعود إلى مؤشرات الركائز الثلاثة، بدرجات متفاوتة، فالتدهور بالنسبة لركيزة التكنولوجيا هي الأكبر مقارنة بالركيزتين الأخيرتين.

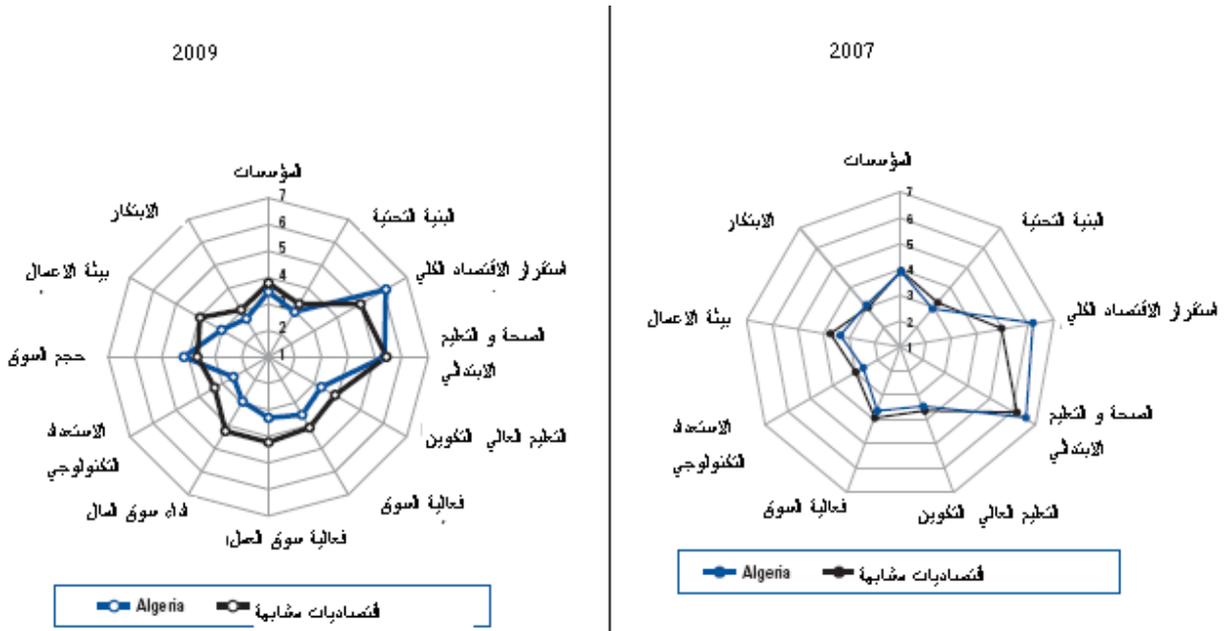
التحليل على مستوى كل ركيزة يوضح الصورة أكثر.

في ركيزة المتطلبات الأساسية، يعتبر مؤشر الاستقرار الاقتصادي الوحيد الذي سجلت فيه الجزائر أحسن الرتب في حين تسجل أدناها في البنية التحتية.

بالنسبة لركيزة تعزيز الفعالية، نجد أنها سجلت أسوأ المراتب باستثناء سعة السوق التي حققت فيها رتبا جيد على مدار الثلاثة سنوات المعنية. و يعتبر سوق المال و سوق العمل و التكنولوجيا هي الأسوأ. نفس الملاحظة يمكن إبدائها بالنسبة للركيزة الأخيرة.

إذا التدهور في المؤشر يعود إلى مجمل المؤشرات السابقة باستثناء سعة السوق و الاستقرار الاقتصادي.

و مقارنة النتائج التي تحصلت عليها الجزائر بنتائج مجموعة الدول التي تنتمي إلى نفس مرحلة التطور تبين أنها، بعد أن كانت متفوقة في ركيزتي: التعليم و الصحة و الاستقرار الاقتصادي الكلي في 2007 أصبح التفوق مقتصرًا على ركيزتي الاستقرار الاقتصادي و حجم السوق فقط. كما هو مبين في الشكل التالي¹:



¹World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2008–2009, Geneva, Switzerland 2008, P.86. et , The Global Competitiveness Report 2006–2007.P.122.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

ب- في مؤشر تنافسية الأعمال

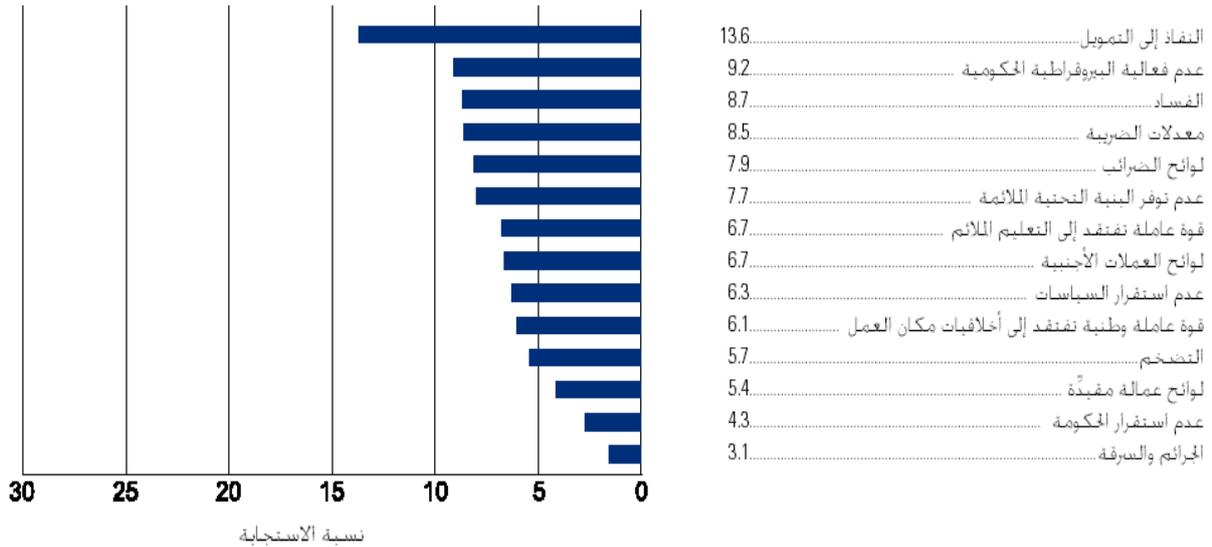
حققت الجزائر وفق هذا المؤشر أسوأ ترتيب لها مقارنة بالمؤشر السابق مما يدل على أن بيئة الأعمال ما زالت ضعيفة نسبياً.

جدول 16.4.4. رتبة الجزائر في مؤشر تنافسية الأعمال.

استراتيجية الشركات					نوعية محيط الأعمال					الترتيب في مؤشر تنافسية الأعمال					
07	06	05	04	03	07	06	05	04	03	07	06	05	04	03	السنة
81	112	111	93	93	78	82	88	86	86	97	85	95	89	88	الرتبة
121	121	116	101	103	121	121	116	101	103	121	121	116	101	103	عدد الدول

أما عن أهم المشاكل التي تعترض نشاط الشركات في الجزائر فتترتب على النحو التالي:

أهم الإشكالات التي تعترض الشركات



ملاحظة: يُطلب من الأشخاص الذين طالهم استطلاع الرأي اختيار خمسة عناصر من بين 14 عنصراً يعتبرونها الأكثر إشكالية بالنسبة إلى الأعمال في دولتهم / اقتصادهم وترتيبها بحيث يعتبر الرقم واحد الأكثر

1-2- في المؤشرات العالمية القطاعية

أ- في مؤشرات التجارة الخارجية

باستثناء المناجم تبقى الجزائر تحتل المراتب الأخيرة في كافة القطاعات وفق هذا المؤشر. لكن يبدو من خلال مؤشر تغير أداء الصادرات فان الجزائر حصلت على تحسنا في عدة مجالات: المواد

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

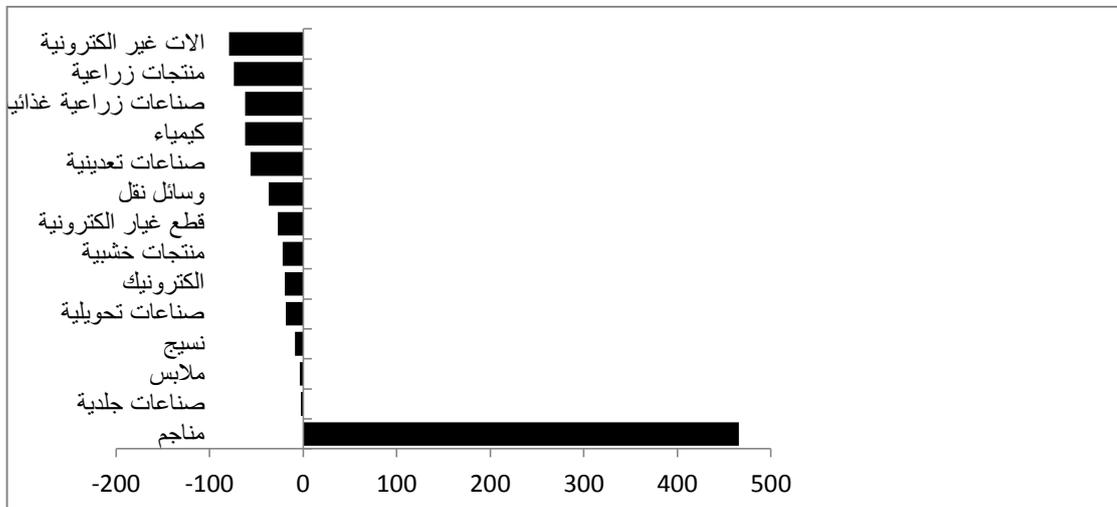
الغذائية الطازجة و الصناعات الجلدية و الصناعات الخشبية، لكن ادها تدهور في العديد من الصناعات الأخرى: المواد الغذائية المحولة و الكيمياء و الصناعات الأساسية.

جدول 17.4.4. تطور مكانة الجزائر في مؤشر تنافسية التجارة¹

2008		2006		2003		
مؤشر التغير	مؤشر المكانة	مؤشر التغير	مؤشر المكانة	مؤشر التغير	مؤشر المكانة	
21	157	13	173	162	176	مواد غذائية طازجة
88	128	147	130	78	142	مواد غذائية محولة
3	132	63	137	97	130	صناعة خشبية
95	121	27	126			نسيج
49	126	136	100	50	109	كيمياء
114	115	6	103	79	106	صناعة جلدية
118	125	122	126	104	117	صناعة أساسية
124	133	123	137	108	135	آلات غير الكترونية
11	123	69	118	81	115	مركبات الكترونية
110	135	120	124	120	124	معدات نقل
59	143	79	142	28	140	صناعات أخرى
39	5	151	8	133	6	مناجم

بشكل عام من بين 184 دولة مرتبة وفق هذا المؤشر فان الجزائر ترتب مع الـ50 دولة أخيرة في كل الصناعات باستثناء المناجم. يدل هذا التدهور في أداء الصادرات قطاعيا على ضعف المزايا النسبية الظاهرة كما يبين الشكل التالي:

شكل: 6.4.4. ترتيب المزايا النسبية في الجزائر



¹الجدول مبني على المعلومات الواردة في الموقع الالكتروني لمركز التجارة الدولي: www.intarcen.org/appli1/tradecom.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

الشكل يبين انه باستثناء المناجم فإن الجزائر لا تملك أي ميزة نسبية في بقية الصناعات الواردة في الشكل (قيمها سالبة). غير أننا نلاحظ أن النقيصة في الصناعات الجلدية و النسيج و الملابس هي أقل مقارنة ببقية الصناعات الأخرى.

ب- في مؤشر تنافسية القطاع الصناعي (منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية: ONUDI)

فقد القطاع الصناعي الجزائري وفق هذا المؤشر كثيرا من تنافسيته منذ منتصف الثمانينات. فبعد التحسن الكبير الذي حققه بين 85- 86 نجده يتدهور في 1990 و 1998 ليتحسن قليلا في 2000 وبشكل عام تأتي الجزائر في المرتبة ما قبل الأخيرة في مجموعة دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا قبل اليمن وبعد الأردن وعمان.

جدول 18.4.4 تطور مترتبة الجزائر وفق مؤشر تنافسية القطاع الصناعي¹

2005	2003	2002	2000	98	90	85	80	
0.063	0.054	0.053	0.145	0.072	0.143	0.029	0.098	قيمة المؤشر
120	98	72	72	93	74	54	84	الرتبة
122	99	99	93	99	93	-	93	مجموع الدول

المصدر: الدول منظم من بيانات التقارير السنوي حول التنمية الصناعية في العالم الصادر عن منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية انظر:

UNIDO, Industrial Development Report 2004 (بالنسبة للسنوات: 1980 و 1990 و 2000)

بالنسبة للسنوات: 1993 و 1998 و 2003 منظمة من قاعدة بيانات المنظمة.

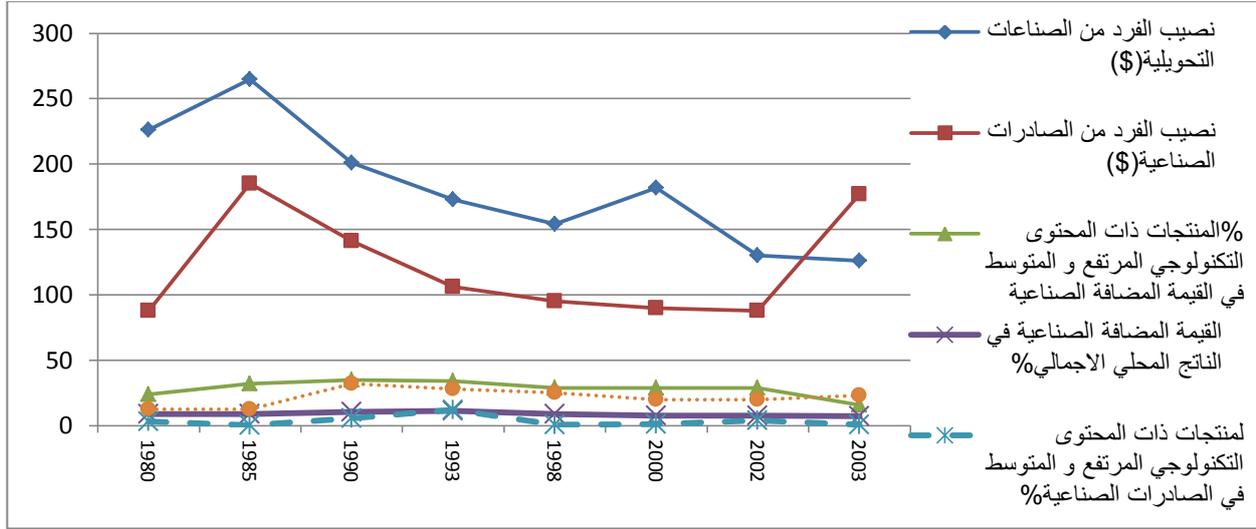
ONUDI, Rapport sur le développement industriel 2009(Resumé analytique) (بالنسبة لسنة 2005)

www.unido.org

و تعطي المؤشرات الأساسية المستخدمة في حساب المؤشر المجمع لتنافسية القطاع الصناعي رؤية اعمق حول الأداء المقارن لمختلف الاقتصاديات المحلية. الشكل التالي يبين تطورها منذ 1980.

¹ التقرير السنوي 2002-03 و 2004 و 2005 حول التنمية الصناعية في العالم تعطي المؤشرات الأساسية المستخدمة في حساب المؤشرات التنافسية، رؤية اعمق حول الأداء المقارن لمختلف الاقتصاديات المحلية الجدول التالي يبين مكانة الجزائر حسب مختلف المؤشرات القاعدية في 1998.

شكل:7.4.4. تطور المؤشرات القاعدية لمؤشر التنافسية الصناعية.



يشير الشكل إلى أن اغلب المحددات القاعدية اتجهت إلى التدهور منذ 1985-1990. هذا الاتجاه التطوري انعكس على مكانة الجزائر في الترتيب العالمي حسب هذه المؤشرات، بالفعل ففي نصيب الفرد من القيمة المضافة الصناعية، انتقلت رتبة الجزائر في 1990 من 96 من بين 148 دولة (تمثل حوالي 65%)، إلى 106 من بين 151 في 2002 (تمثل أكثر من 70%). كما انتقلت مكانتها في نصيب الفرد من الصادرات الصناعية من 67 إلى 57 يعكس هذا التحسن في الواقع أهمية الصادرات النفطية في مجمل الصادرات لذا فكل تحسن في أسعار النفط ينعكس إيجاباً على هذا المؤشر¹. كما تدهورت مكانة الجزائر في نسبة المنتجات ذات المحتوى التكنولوجي المرتفع و المتوسط إلى القيمة المضافة الصناعية من 42 إلى 54 و مكانتها في نسبة الصادرات الصناعية، و كذلك مكانتها في نسبة المنتجات غير الأولية ذات المحتوى التكنولوجي العالمي و المتوسط في الصادرات الصناعية من 34 إلى 59 من بين 87 دولة مرتبة، في الربع الثالث مع 33% الأخيرة.

2- مكانة الجزائر في المؤشرات الجهوية (في مؤشر التنافسية العربية)

نحاول التعرض في هذا المجال إلى مكانة الجزائر بالنسبة لمجمل الدول. و حيث أننا قد رأينا أن مؤشر التنافسية العربية مبني على أساس مؤشرين فرعيين: مؤشر التنافسية الجارية و مؤشر التنافسية الكامنة. لذلك سنتطرق إلى كلا المؤشرين و من ثم المؤشر الإجمالي المركب منهما.

¹ تمثل المحوقات أكثر من 90% من مجمل الصادرات، و خلال الفترة ارتفع سعر النفط من 17.4 دولار للبرميل في 1993 إلى 25.4 دولار في 2002.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

جدول 19.4.4. ترتيب الجزائر حسب مؤشر التنافسية العربية

2006				2003				ترتيب الدول في المؤشر الإجمالي لسنة 2006
المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية	مؤشر التنافسية الجارية	مؤشر التنافسية الكامنة	مؤشر الإجمالي للتنافسية العربية	مؤشر التنافسية الجارية	مؤشر التنافسية الكامنة	مؤشر الإجمالي للتنافسية العربية		
1.00	1.00	1.00	0.72	0.68	0.72	0.72	كوريا	
0.71	0.81	0.58	0.60	0.67	0.53	0.53	ماليزيا	
0.67	0.79	0.54	0.48	0.48	0.48	0.48	أقطر	
0.67	0.82	0.48	0.50	0.59	0.40	0.40	الإمارات	
0.51	0.62	0.43	0.55	0.58	0.52	0.52	البحرين	
0.42	0.51	0.36	0.50	0.47	0.54	0.54	الكويت	
0.41	0.52	0.33	0.43	0.53	0.33	0.33	الأردن	
0.41	0.55	0.27	0.41	0.49	0.34	0.34	تونس	
0.41	0.58	0.23	0.40	0.53	0.27	0.27	عمان	
0.33	0.43	0.30	0.42	0.49	0.34	0.34	السعودية	
0.28	0.43	0.15	0.36	0.48	0.25	0.25	المغرب	
0.27	0.33	0.30	0.40	0.41	0.39	0.39	لبنان	
0.27	0.41	0.16	0.34	0.46	0.23	0.23	مصر	
0.26	0.41	0.13	0.34	0.43	0.24	0.24	سوريا	
0.20	0.28	0.22	0.36	0.42	0.30	0.30	الجزائر	
0.13	0.24	0.11	0.23	0.31	0.15	0.15	السودان	
0.03	0.15	0.00	0.28	0.46	0.11	0.11	اليمن	
0.00	0.00	0.03	0.25	0.36	0.11	0.11	موريتانيا	

المصدر: الجدول منظم من بيانات مأخوذة من الموقع الشبكي للمعهد العربي للتخطيط: www.api.org

الجدول السابق يبين أن مكانة الجزائر ضعيفة نسبيا بالنسبة لمجمل الدول العربية. و بتتبع مؤشر التنافسية الإجمالي زمنيا خلال الفترة 90-2000 نجده ضعيف خلال المراحل الأولى من الفترة 90-94 إلا أنه يتحسن نسبيا فيما بعد ليبقى تقريبا مستقرا لكنه يبقى بعيدا عن المحقق من طرف دولة ككوريا أو ماليزيا أو دول أخرى مثيلة كالمغرب ...

خلاصة المبحث الثالث

من خلال التعرض إلى المؤشرات السابقة يمكننا استنتاج مايلي:

- تحسن في تحقيق استقرار الاقتصاد الكلي مقارنة بالدول المثيلة، أو مقارنة بالفترات السابقة. و هو ما يلاحظ من خلال التحكم في: معدل التضخم أو الكتلة النقدية أو أسعار الفائدة أو أسعار الصرف...
 - سعة السوق و فعاليتها، بمعنى أن الأسواق الجزائرية تتجه إلى التوسع، بحكم النمو السكاني أو نمو الدخل بشكل عام، عاكسة معدلات النمو الاقتصادية برغم ضعفها لامتناس البطالة، إذ يتطلب تسجيل ما بين 5-6% سنويا لامتناس 250000 طالب جديد للعمل سنويا¹. غير أن هذا التحسن قد تزامن مع تدهور على العديد من المستويات التي تبينها المؤشرات السابقة:
 - المؤسسات أو البنيات التحتية أو الابتكار أو غيرها من المؤشرات المشار إليها في مؤشر التنافسية العالمية.
 - ضعف أداء التجارة الخارجية لأغلب القطاعات باستثناء قطاعي: المواد الغذائية المحولة أو الطازجة، مما يترجم ضعف التنافسية الخارجية للقطاع الإنتاجي بشكل عام.
 - ضعف تنافسية القطاع الصناعي، الذي يظهر من خلال المؤشرات الفرعية المعتمدة في بناء المؤشر الإجمالي.
- هذا الضعف في تنافسية الاقتصاد الجزائري، يتأكد مرة أخرى على المستوى الجهوي، كما يظهر في مؤشر تنافسية الدول العربية.
- صفوة القول، إذا قبلنا أن التنافسية تترجم واقع الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و أن هذه الأخيرة تتأثر بالسياسات الاقتصادية الكلية الظرفية و الهيكلية، فإن أداء السياسات الظرفية، باعتبارها تستهدف مؤشرات الاقتصاد الكلي، قد كانت أكثر فعالية من السياسات الهيكلية. فاستقرار الاقتصاد الكلي قد تحقق منذ منتصف التسعينات و الحكومات مازالت متحكمة في أداءه، ما يؤكد ذلك هو استقرار معدلات الضخم و الفائدة و الصرف. إلا أن السياسات الهيكلية حتى و إن كان قد أدت إلى نمو الاستثمار، غير أنها لم تسمح باستعمال عقلائي لأداة الإنتاج.
- بهذه الصورة من ضعف التنافسية، الناتج أساسا من ضعف أداء السياسات الهيكلية، فإن الاقتصاد الجزائري، يتوقع أن يكون أقل جاذبية مقارنة ببقية الاقتصاديات المثيلة.

¹ William C. Byrd, Algérie – Contre-performances Economiques et Fragilité Institutionnelle, confluences Méditerranée - N°45 printemps 2003.P. 60.

خلاصة الفصل الرابع

على الرغم من التطور النسبي الذي عرفته تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، منذ منتصف التسعينات، الفترة التي اتسمت فيها السياسات الاقتصادية الكلية و السياسات الموجهة للاستثمار بتعديلات هيكلية مست كل مناحي الحياة الاقتصادية، إلا أنها بقيت ضعيفة مقارنة بدول نامية أخرى و بالإمكانات التي تتمتع بها الجزائر.

و تميزت بنية هذه التدفقات، بالتركز الجغرافي، فاعلمها كان يأتي من أوروبا الغربية و أمريكا الشمالية، تحديدا من الولايات المتحدة و فرنسا و ايطاليا و اسبانيا، أما من جهة الدول العربية فتاتي مصر في المقدمة بفضل استثمارات اوراسكوم تيليكوم.

و بالتركز القطاعي، تسيطر المحروقات على هذه التدفقات يليها الاتصالات و البناء و الأشغال العمومية و العقارات و الكيمياء و البلاستيك. و إذا استثنينا منها المحروقات فان حجم التدفقات الاستثمارية يصبح ضئيلا جدا، و ينخفض بحوالي 50%.

هل يدل ذلك فعلا على ضعف جاذبية الاقتصاد الجزائري للاستثمار الأجنبي المباشر؟

يبين مؤشر (م.ا.م.ت.ت) (CNUCED)، أن الجزائر لها قدرات كبيرة على الجذب بالنسبة لما تسجله كتدفقات سنوية. لذلك تصنف في اغلب الأحيان من الدول الجاذبة بأقل من إمكاناتها. الضعف في تحويل هذه القدرات إلى قوة جذب يمكن أن يفسر بضعف أداء السياسات الاقتصادية. ضعف يمكن الاقتراب منه من خلال: الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و من التنافسية الدولية للجزائر و أخيرا مضمون السياسات الإقليمية.

كانت الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج سالبة طيلة الفترة 65-2001، برغم التحسن الذي عرفته في فترات محدودة: 80-85 أو 95-2000. و تعكس هذه السلبية، ضعف استعمال عوامل الإنتاج، و من ذلك فالنمو المحقق طيلة هذه الفترة، بفضل السياسات الاقتصادية، لم يكن ناتجا من تحسن استعمال عوامل الإنتاج بقدر ما هو ناتج من زيادة كميته.

تعكس سلبية الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، و منه تنافسية المؤسسات. ضعف تنافسية الاقتصاد الجزائري ككل، الذي يترجم ضعف أداء السياسات الاقتصادية بشكل عام و خصوصا السياسات الهيكلية.

فتبين مؤشرات التنافسية القبلية:

- ان التحسن في الوضع الأمني، كما يظهر في مؤشر كل من COFACE أو المؤشر المركب للمخاطر القطرية، بقي بعيدا عن مثيله في دول نامية مثيلة عديدة.

- انها قد سجلت تدهورا:

▪ في كل من مؤشر الحرية الاقتصادية هيرتاج أو مؤشر الشفافية.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

- و في مؤشر الإدارة الرشيدة خصوصا فيما يتعلق بالمشاركة و محاربة الفساد و فعالية الحكومة.
- و في مناخ الاستثمار كما يظهر في مؤشر مناخ الاستثمار العربي.

و تبين مؤشرات التنافسية الدولية الهيكلية و الجارية، أن الجزائر قد تدهورت مكانتها في مؤشر التنافسية العالمية و مؤشر تنافسية الأعمال أو التجارة الخارجية أو التنافسية الصناعية خلال التسعينات و بداية الالفية. و تبين المقارنة المكانية أن الجزائر كانت تسجل أدنى المراتب، مما يدل على أن تنافسية الاقتصاد الجزائري كانت تتجه إلى الانخفاض و اقل من مثيلتها في الدول الأخرى.

غير أن تحليل مختلف المؤشرات يبين أن بعض المؤشرات الفرعية كانت تعبر عن:

- تحسن استقرار الاقتصاد الكلي زمانيا و مكانيا. الذي يظهر من خلال التحكم في: معدل التضخم أو الكتلة النقدية أو أسعار الفائدة أو أسعار الصرف...
- تحسن في الأسواق من جهة السعة و الفعالية، بحكم النمو السكاني أو نمو الدخول بشكل عام.
- النمو الاقتصادي المسجل طيلة الفترات السابقة غير كاف، فهو بعيد عن 5-6% سنويا اللازمة لامتناس 250000 طالب جديد للعمل سنويا¹.

هذا التحسن كان متزامنا مع تدهور على مستويات قطاعية عديدة، تبينها مؤشرات فرعية أخرى:

- على مستوى المؤسسات أو البنيات التحتية أو الابتكار كما يظهر من خلال مؤشر التنافسية العالمية.
- و على مستوى أداء اغلب القطاعات باستثناء قطاعي: المواد الغذائية المحولة أو الطازجة، مما يترجم ضعف التنافسية الخارجية للقطاع الإنتاجي بشكل عام. كما يبينه مؤشر التجارة الخارجية.
- على مستوى تنافسية القطاع الصناعي ككل، الذي يظهر من خلال المؤشرات الفرعية المعتمدة في بناء المؤشر الإجمالي.

هذا الضعف في تنافسية الاقتصاد الجزائري، يتأكد مرة أخرى على المستوى الجهوي، كما يظهر في مؤشر تنافسية الدول العربية.

إذا قبلنا أن التنافسية تترجم واقع أداء السياسات الاقتصادية الكلية الظرفية و الهيكلية، فيمكننا إذا القول أن أداء السياسات الظرفية، باعتبارها تستهدف مؤشرات الاقتصاد الكلي، قد كانت أكثر فعالية من السياسات الهيكلية. فاستقرار الاقتصاد الكلي تحقق منذ منتصف التسعينات و الحكومات مازالت متحكمة

¹ William C. Byrd, Algérie – Contre-Performances Economiques et Fragilité Institutionnelle, confluences Méditerranée - N°45 printemps 2003.P. 60.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

في أداءه، ما يؤكد ذلك هو استقرار معدلات الضخم و الفائدة و الصرف. إلا أن السياسات الهيكلية حتى و إن كان قد أدت إلى نمو الاستثمار، غير أنها لم تسمح باستعمال عقلائي لأداة الإنتاج.

و هكذا إن كانت المناطق الأكثر تنافسية هي الأكثر جذبا للاستثمار، فان ضعف جاذبية الاقتصاد الجزائري، يعبر عن ضعف تنافسيته مقارنة بالاقتصاديات الأخرى.

و لا يختلف الوضع بالنسبة للسياسات الإقليمية، فبرغم الجهود المبذولة في إطار السياسات الوطنية للتنمية، إلا أنها لم تكن فعالة بما يضمن و تحسن تنافسية المؤسسات. فهي حتى و إن كانت قد أدت إلى إنشاء تكتلات إقليمية للأنشطة في شكل المناطق الصناعية، و في إطار سياسة توطين الأنشطة باعتبارها أداة للسياسة الصناعية، إلا أنها لم تؤدي على ما يبدو إلى تشكل آثار خارجية ناتجة من التكتل، أو إلى تجذر إقليمي للمؤسسات مبني على استغلال موارد إقليمية خاصة بالشكل الذي يعطي للمؤسسة تنافسيته، و يقوي من أداءها المتميز، مما يؤدي إلى حلقات تراكمية للأنشطة تؤدي بدورها إلى خلق حركية اقتصادية إقليمية، تسمح من جهة بتحقيق أهداف السياسات التنموية إقليمية و تحسين تنافسية المؤسسات من جهة ثانية. و هكذا بقيت السياسات الإقليمية في تقديرنا حبيسة البعد الاجتماعي هدفها البحث عن توازن إقليمي لم يتحقق في كثير من الحالات.

خلاصة الجزء الرابع

1- تطور السياسات الاقتصادية في الجزائر

1-1- السياسات الكلية

أ- السياسات الكلية العامة

تؤثر الحكومات على الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تأثيرها على محيطه، الأمر الذي يعطي دورا مهما للدولة في توفير المناخ الملائم لكي تحسن المؤسسات من تنافسيتها، سواء كانت جارية أو كامنة.

بالنسبة للجزائر تعتبر سنة 1994 حدا فاصلا بين السياسات التدخلية و سياسات ليبرالية الاقتصاد. و يظهر هذا التحول على مستوى السياسات الظرفية و الهيكلية على السواء. فبالنسبة للسياسات الظرفية الملاحظ أن الإجراءات الأولى التي مهدت لاتخاذ قرارات الإصلاح الهيكلي في 1994 كانت في الواقع في 1990، سواء على مستوى السياسة المالية أو السياسة النقدية أو سياسة الصرف و السياسات التجارية. و لا يختلف الوضع كثيرا بالنسبة للسياسات الهيكلية إذ أن الأسس التي أصبح يتم عليها تخصيص الموارد و توزيع الدخل قد تغيرت مع بدايات تطبيق برنامج الإصلاح الهيكلي، حيث أوكلت للسوق دور المخصص و الموزع للموارد الاقتصادية و انسحبت الدولة تقريبا كمتعامل في مجال الاستثمار الوطني اذا استثنينا استثمارات البنية التحتية و الاجتماعية بشكل عام.

و هكذا فقد برزت معالم السياسة الاقتصادية الجزائرية بنهاية برنامج الإصلاح الهيكلي في 1998 التي أصبحت تقوم على المحاور التالية:

- خلق جو تنافسي و مشجع للاستثمار الأجنبي المباشر.

- ترقية القطاع الخاص و تهيئة الظروف الملائمة للاستثمار المحلي و الأجنبي من جهة و تدعيم مسيرة خوصصة المؤسسات العامة.

- تدعيم استقلالية العدالة و إصلاح المنظومة التربوية

- و إصلاح الإدارة العمومية.

- إصلاح القطاع المالي.

- تحرير قطاع المحروقات و العقار الزراعي و الصناعي.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

في نفس السياق تعتبر سنة 1993 بمثابة القطيعة الحقيقية مع كل القيود التي وضعتها القوانين السابقة للاستثمار. و منذ ذلك الحين فقد اتجهت سياسة الاستثمار إلى وضع العديد من التعديلات التنظيمية الملائمة للاستثمار الأجنبي.

ب- السياسة الموجهة للاستثمار

تقوم سياسة الاستثمار على مجموعتين من الإجراءات: الأولى متعلقة بالاستثمار مباشرة و الثانية بمحيط المؤسسة بشكل عام.

أما الإجراءات الموجهة للاستثمار، فتتمثل:

في جملة الإجراءات العامة التي تمس الاستثمار منها: مجال حرية الاستثمار و نسبة المساهمة في رأس المال و الإجراءات الإدارية و مجال الاستثمار قطاعيا و المعاملة الوطنية و الحماية و تحويل الأموال و التزامات خاصة بالمستثمر الأجنبي و تسوية النزاعات.

و في الإجراءات التحفيزية الخاصة بالمستثمرين و المتمثلة في مختلف المزايا المقدمة في إطار النظام العام أو الخاص.

إضافة لذلك فقد خص الاستثمار بمجموعة من الهياكل المرافقة لإعداد و إنجاز الاستثمار: الوزارة المنتدبة المكلفة بالمساهمة و ترقية الاستثمار و الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار و المجلس الوطني للاستثمار.

و تتمثل الإجراءات المحيطة بنشاط المؤسسة:

في الشروط العامة للنشاط: جباية المؤسسة و تنظيم الصرف الأجنبي و التجارة الخارجية و قوانين العمل و تنظيم العقار و ملكية الأراضي و التشريعات الخاصة بإنشاء الشركات و حقوق الملكية الفكرية و الخصوصية و المنافسة و المنظومة القانونية.

و في الاتفاقيات الدولية الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر؛ سواء الثنائية منها الخاصة بتشجيع الاستثمار أو المتعلقة بمنع الازدواج الضريبي.

و إذا وضعنا تطور التدفقات الاستثمارية إلى الجزائر في هذا السياق الذي صدرت فيه مختلف القوانين الخاصة بالاستثمار، فإنه يمكننا التمييز بين ثلاثة مراحل (70-80) و (81-94) و (95-2005). نلاحظ أن المرحلة الأولى تميزت بالضعف و التذبذب، و الثانية بغياب شبه كلي للاستثمار الأجنبي، في حين تعتبر الفترة الأخيرة هي التي عرفت قفزات كبيرة للاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة في 1998 و 2001. و على الرغم من ذلك نجد أن متوسط تدفقه السنوي يبقى ضعيفا مقارنة بالدول الأخرى و الإمكانيات التي تتمتع بها الجزائر.

1-2- السياسات الإقليمية

اتسمت السياسات الإقليمية في الجزائر بخاصتين: الأولى أنها سياسة للتوازن الإقليمي، من خلال توطين العديد من الوحدات الصناعية أو من خلال البرامج الخاصة أو الموجهة مباشرة للولايات المختلفة. و من ذلك لم يكن الاهتمام كبيرا بالمزايا الاقتصادية التي يوفرها التوطن للمؤسسة، بقدر الاهتمام بآثار التوطنات الصناعية على النمو، بمعنى أنها لم تكن سياسة لتحسين تنافسية المؤسسات، بقدر ما كانت سياسة لتحسين المستوى الحياتي للأفراد و من ذلك استقرارهم في أماكن تواجدهم.

الخاصية الثانية أنها لم تكن مبنية على الخصوصيات المحلية للأقاليم، و هذا ما أدى إلى غياب التنسيق بين مختلف القطاعات للبرامج الموجهة لمختلف الولايات. كما أدى إلى توطنات عشوائية للمؤسسات في المناطق الصناعية التي أعدت لاستقبالها.

إذا كانت عملية تنشيط الموارد الإقليمية غائبة في السياسات الإقليمية قبل 2008 و من ذلك إهمال دورها في تحسين تنافسية المؤسسات و منه في توطن الأنشطة في أقاليم معينة، و بالتالي في المنافسة بين الأقاليم، فإننا نجد أن المخطط الوطني للتهيئة الإقليمية (SNAT2025) يقوم على فكرة مفادها أن هذه الأقاليم لا يمكنها أن تكون قادرة على التنافس مع بقية الأقاليم الأخرى، و من ذلك قدرة اكبر على جذب النشاط، إلا إذا كانت قادرة على تحسين تنافسية المؤسسات التي تريد الاستقرار في هذه الأقاليم.

أما السياسة الموجهة لتحسين تنافسية المؤسسة، فقد أخذت اتجاهين: الأولى نحو تحسين محيط المؤسسة: المناطق الصناعية و عمليات الإسناد، و الثاني نحو تحريك الموارد الداخلية في المؤسسة. و الأداة المستخدمة في ذلك هي صندوق تحسين تنافسية المؤسسة. من ذلك فقد كانت السياسة الموجهة لتحسين تنافسية المؤسسة تقوم على تنشيط الموارد الداخلية في المؤسسة دون أي توجه لتطوير الموارد في الإقليم الذي تتوطن فيه المؤسسة.

2- جاذبية الجزائر للاستثمار الأجنبي المباشر.

منذ منتصف التسعينات، شهد الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، نموا لم يعرفه من قبل، متزامنا مع تنفيذ سياسات اقتصادية كلية سواء كانت عامة أو موجهة للاستثمار، اكثر ليبرالية. و لعل ما يميز هذه التدفقات تركزها في قطاع المحروقات، مما يجعلها ضعيف جدا في بقية القطاعات الأخرى، خاصة لما نقارنها بمثيلتها في دول أخرى.

بالاعتماد على مؤشر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، تعتبر الجزائر بلد لا يجذب استثمارات متناسبة مع قدراته. هذا الضعف يمكن أن يفسر بمايلي:

- سلبية الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج. كانت هذه الأخيرة سالبة طيلة الفترة الممتدة من 65-2001، برغم التحسن الذي عرفته في فترات محدودة: 80-85 أو 95-2000. و تعكس هذه

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

السلبية، ضعف في استعمال عوامل الإنتاج، مما يدل على أن النمو المحقق طيلة هذه الفترة، لم يكن ناتجا من تحسن استعمال عوامل الإنتاج بقدر ما هو ناتج من زيادة كميتها. ترجع هذه السلبية إلى ضعف أداء السياسات الاقتصادية الكلية و خصوصا السياسات الهيكلية منها، التي تترجم كضعف في التنافسية الدولية.

فتبين مؤشرات التنافسية الدولية المتعلقة بالمؤشرات القبلية:

- أن تحسن الوضع الأمني، كان نسبيا فقط، فلقد بقي بعيدا عن مثيله في دول نامية مثيلة عديدة.
- تدهور مكانة الجزائر:

- في كل من مؤشر الحرية الاقتصادية هيرتاج أو مؤشر الشفافية.
- و في مؤشر الإدارة الرشيدة خصوصا فيما يتعلق بالمشاركة و محاربة الفساد و فعالية الحكومة.
- و في مناخ الاستثمار كما يظهر في مؤشر مناخ الاستثمار العربي.

و تبين مؤشرات التنافسية الدولية الهيكلية و الجارية، كما تظهر في مؤشر التنافسية العالمية و مؤشر تنافسية الأعمال أو التجارة الخارجية أو التنافسية الصناعية. أن مكانة الاقتصاد الجزائري في هذه المؤشرات كانت تتجه إلى الانخفاض و اقل مقارنة بمثيلتها في الدول الأخرى.

و المؤشرات الفرعية الدالة على أداء قطاعات معينة أو المؤشرات الدالة على أداء قطاع ككل، تؤكد مرة ثانية على هذا التدهور، الذي يظهر على مستوى المؤسسات و البنيات التحتية و الابتكار، من خلال مؤشر التنافسية العالمية. و على مستوى المواد الغذائية المحولة أو الطازجة، كما يبينه مؤشر التجارة الخارجية و على مستوى القطاع الصناعي ككل كما يظهره مؤشر تنافسية القطاع الصناعي.

غير أن تحليل مختلف مؤشرات التنافسية الدولية يبين أن بعض المؤشرات الفرعية المعبرة عن استقرار الاقتصاد الكلي: معدل التضخم أو الكتلة النقدية أو أسعار الفائدة أو أسعار الصرف... و حجم الأسواق و النمو الاقتصادي كانت تتحسن طيلة التسعينات و بداية الألفية.

و يتأكد ضعف تنافسية الاقتصاد الجزائري حتى على مستوى منطقة الدول العربية، كما يظهر من خلال مؤشر تنافسية الدول العربية.

يتبين لنا إذا أن أداء السياسات الظرفية، قد كانت أكثر فعالية من السياسات الهيكلية. يدل على ذلك استقرار مؤشرات الاقتصاد الكلي: معدلات الضخم و الفائدة و الصرف. أما السياسات الهيكلية حتى و إن كانت قد أدت إلى نمو الاستثمار، غير أنها لم تسمح باستعمال فعال لأداة الإنتاج.

و هكذا إن كانت المناطق الأكثر تنافسية هي الأكثر جذبا للاستثمار، فإن ضعف جاذبية الاقتصاد الجزائري، يعبر عن ضعف تنافسيته مقارنة بالاقتصاديات الأخرى.

الجزء 4.....الفصل 4. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر

و الجهود المبذولة على مستوى السياسات الإقليمية، لم تكن فعالة بما يضمن و تحسن تنافسية المؤسسات. فهي، حتى و إن كانت قد أدت إلى إنشاء مناطق صناعية، إلا أنها لم تؤدي على ما يبدو إلى تشكل آثار خارجية كافية تحسن من مستوى الريع. كما أنها لم تؤدي إلى تجذر إقليمي للمؤسسات مبني على استغلال موارد إقليمية خاصة بالشكل الذي يعزز من تنافسية المؤسسات، و يقوي من أداءها المتميز. مما يؤدي إلى حلقات تراكمية للأنشطة تؤدي بدورها إلى خلق حركية اقتصادية إقليمية، تسمح من جهة بتحقيق أهداف سياسات التنمية الإقليمية و تحسين تنافسية المؤسسات من جهة ثانية. و هكذا بقيت السياسات الإقليمية في تقديرنا حبيسة البعد الاجتماعي هدفها البحث عن توازن إقليمي لم يتحقق في كثير من الحالات.

الخطاتمة

الختاتمة

حاولنا من خلال هذا البحث تفسير ضعف جاذبية الجزائر للاستثمار الأجنبي المباشر.

تطلب هذا منا:

1- البحث عن أداة نظرية تسمح بذلك.

2- تطبيق هذا الأداة على حالة الجزائر.

تستلزم جاذبية دولة ما للاستثمار الأجنبي المباشر توطنه بها، وبالتالي يؤول البحث عن عوامل الجذب إلى البحث عن عوامل توطن الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج.

حاولنا من خلال هذا البحث إثبات فرضية، الأبعاد الكلية و الإقليمية في توطن الاستثمار الأجنبي المباشر، و توسيع دور الدولة في توطنه. بمعنى أن توطن الاستثمار الأجنبي المباشر يتوقف على عوامل كلية و أخرى إقليمية تتأثر بالسياسات الاقتصادية للدولة.

المنهجية المتبعة تستلزم منا:

1- وضع أداة نظرية متسقة منطقيا، فلما ننتقل من مقدمات معينة نصل حتما إلى نتائج صحيحة منطقيا، و هذا ما تم تطبيقه في الأجزاء الثلاثة الأولى.

2- التأكد من صحة هذه الأداة النظرية، من خلال تطبيقها على حالة الجزائر.

للوصل إلى هذه الأداة النظرية تطلب منا الأمر:

1- وضع مسألة التوطن (الاستثمار الأجنبي المباشر) في إطار عام.

أن توسع الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه الجغرافي، يندرج في سياق الحركة الدولية لرأس المال و أن هذه الأخيرة تتأثر بالتحويلات في كل بلد أي بالتحويلات الدولية.

سمح لنا تحليل الجزء الأول بالتأكيد على:

1- أن التحويلات الدولية قد تزامنت مع توسع حركة رأس المال الدولية، و أن هذه الأخيرة

لازمها نمو كبير للاستثمار الأجنبي المباشر، و تركز جغرافي كبير له، سواء على مستوى الدول أو الجهات في داخل الدولة الواحدة.

2- أن توسع حركة رأس المال الدولية هي نتيجة ظهور فوائض في رأس المال بالدول المصدرة، مما يستلزم تثمينه في الخارج، كما انه نتيجة نقص الموارد الداخلية الضرورية للتنمية بالدول المستوردة، مما يولد الحاجة إليه، و بالتالي يتعين جذبه.

من ذلك فحركة رأس المال الدولية(تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر) يتعين فهمها في سياقين:

- سياق الدول المصدرة لرأس المال. ضرورة تثمين رأس المال.
- سياق الدول المستوردة له. الحاجة إلى رأس المال.

النتائج:

نتيجة 1

إذا كان توسع حركة رأس المال الدولية هو نتيجة التحولات الدولية، و إذا كان الاستثمار الأجنبي المباشر هو احد أشكال حركة رأس المال الدولية، فان نمو الاستثمار الأجنبي المباشر هو نتيجة هذه التحولات الدولية.

نتيجة 2

إذا كانت حركة رأس المال الدولية مبررة بتثمينه في الخارج من طرف الدول المصدرة له، و بحاجة الدول المضيفة له، فان نمو الاستثمار الأجنبي المباشر مبرر بتحسين مردوده في الخارج و بإحداث آثار ايجابية في الدول المضيفة له.

نتيجة 3

إذا كان تصدير رأس المال(الاستثمار الأجنبي المباشر) هو من فعل الشركات، و أن جذبه هو من فعل الدول، و أن التوطن هو المرحلة اللاحقة لتدويل الشركات بالاستثمار و للجاذبية، من ذلك فان إشكالية توطن الاستثمار الأجنبي المباشر يتعين طرحها في سياق:

- تدويل الشركات من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر.
- جاذبية الدول للاستثمار الأجنبي المباشر.

نتائج الجزء الثاني:

سمح تحليل مفهوم التوطن بالوصول إلى ما يلي:

المكان ليس المجال المادي الذي يعرض عوامل إنتاج فحسب بل هو نظام مكاني يقوم على أسس و قواعد محددة و متفق عليها، تتشكل على أساسها علاقات بين عناصر متفاعلة فيما بينها. الأمر الذي يفترض تدخل الدولة لوضع مثل هذه القواعد و الأسس. بهذا المعنى فهو قريباً من مفهوم محيط المؤسسة. هذا النظام يمكن أن يشكل محيط المؤسسة القريب منها(نظام إقليمي) أو البعيد عنها(نظام كلي).

التوطن توافق بين أهداف النظام(كاقاليم أو كدول) و أهداف الشركات.

التوطن: كاختيار مكاني

يستلزم إدخال البعد الجغرافي في التحليل و منه وضع فرضية الإنتاج بمرود متزايد و أسواق غير تامة.

و يستلزم بالنسبة للشركات اختيار الدولة أولا ثم الإقليم ثانيا.

و كاندماج في نظام اقتصادي محدد مكانيا، يتعين عليها بناء نسيج من العلاقات مع مختلف عناصر المحيط..

و يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر العديد من الأشكال التي توسعت في الفترة الأخيرة.

2 - التدويل بالاستثمار و تنافسية المؤسسات

تتفق النظريات التي حاولت تفسير التدويل بالاستثمار بدلا من التصدير على انه بهدف تحقيق ريع في الخارج و يستلزم أسواق غير تامة. تؤكد كل التقارير الدولية الصادرة خلال هذه الفترة على أن مبررات الاستثمار هو تحسين التنافسية. يتعين وضع تعريف للتنافسية يجعل الطرحان السابقان متطابقان، لذلك فقد قبلنا التعريف التالي: على أنها أداء متميز في فضاء تنافسي، معنى ذلك أن تحسين التنافسية يستلزم من المؤسسة تحقيق ريع أكبر مقارنة بالريع المحقق في القطاع المعني(يفترض انه ريع المؤسسة العادية المنافسة). الريع معرف على انه الفرق الموجب بين السعر و التكلفة المتوسطة. يتفق هذا التعريف تماما مع فكرة الأسواق الغير تامة.

نتيجة 1

1- إن تحسين التنافسية كهدف من التدويل و كقدرة على تحقيق ريع نسبي أعلى في أسواق غير تامة، يساير خصائص النظام المكاني(إدخال البعد الجغرافي في التحليل يستلزم المرود المتزايد و المنافسة الغير تامة). من ذلك فتحسين التنافسية من خلال التوطن تصبح مقبولة نظريا أي يمكن تحليل التنافسية بإدخال البعد الجغرافي.

إن طرح جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل أسواق تنافسية، يتناقض مع أهداف الشركات، التي تسعى إلى تحسين ريع في أسواق غير تامة.

2- تحسين الريع من خلال التوطن يستلزم:

- ✓ البيع بأسعار أعلى و هذا يتطلب: امتلاك ميزة خاصة أو التموقع كاحتكار، تحقيق ريع احتكاري.
- ✓ تخفيض التكاليف، يتطلب امتلاك ميزة خاصة مخفضة للتكاليف أو الوصول إلى أسواق عوامل الإنتاج بشكل تفضيلي. تحقيق ريع تفاضلي.

من ذلك فكل العوامل المؤثرة على الميزة الخاصة أو العلاقات بين المؤسسات أو أسواق عوامل الإنتاج هي عوامل مؤثرة على الأسعار و التكاليف و منه على الريع و على التنافسية.

3- هدف الدول من جذب الاستثمار الأجنبي المباشر توقع العديد من الآثار الايجابية التي تؤدي إلى النمو.

نتيجة: بمأن الهدف من التدويل هو تحسين التنافسية و أن الهدف من جذب الاستثمار بالنسبة للدول هو النمو، و أن التوطن يستلزم توافق أهداف الدول مع أهداف الشركات فان: محددات التوطن هي نفسها محددات التنافسية و محددات الجاذبية.

و إذا كانت محددات الجاذبية هي جزء من محددات النمو في النظام المكاني فإن محددات التوطن هي المحددات هي التي تتقاطع فيها محددات التنافسية مع محددات النمو.
نتيجة:

بمأن التوطن اختيار مكاني و اندماج مكاني: فيستلزم اختيار الدولة أولاً ثم الإقليم ثانياً.

بمأن محددات التوطن هي تقاطع محددات التنافسية مع محددات النمو.

إذا فمحددات التوطن ذات مستويين جغرافيين، الدولة(كلي) و الإقليم(إقليمي) و كل مستوى جغرافي ببعدين: بعد متعلق بالنمو، و الثاني بتنافسية الشركات.

تلخيص نتائج الجزء الثاني:

إذا كان محيط المؤسسة يمكن تمثيله كنظام مكاني، فهو يسمح للمؤسسات بتحسين تنافسيتها من خلال اختيارها و اندماجها في هذا النظام، و للدول بتحسين النمو.

يترتب عن ذلك أن محددات التوطن هي تقاطع محددات التنافسية مع محددات النمو.

إذا كان التوطن اختيار لنظام مكاني فهو بمستويين جغرافيين، الدولة (نظام كلي) و الإقليم(نظام إقليمي) و كل مستوى ببعدين: بعد متعلق بالنمو، و الثاني بتنافسية الشركات.

يتحدد توطن الاستثمار الأجنبي المباشر بعوامل كلية و أخرى إقليمية، كليهما تؤثر على النمو و تنافسية المؤسسات.

الجزء الثالث: تحليل محددات التوطن.

هذه المحددات هي ذات مستويين إذا:

- المستوى الأول متعلق بالدولة: محددات كلية، و يلخصها تطور الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.
 - ✓ تطورهما يدل على تحسن إنتاجية عوامل الإنتاج. تحسن تنافسية المؤسسات.
 - ✓ باعتبارها نتاج التقدم التقني، ادخاله في نماذج النمو يسمح بتوقع نمو على المستوى الكلي.
- المستوى الثاني إقليمي: محددات اقليمية، تتلخص في التكتلات الإقليمية للأشطة و في الموارد الإقليمية سواء كانت جنيصة أو خاصة:

✓ تسمح بتحقيق وفورات خارجية أو فورات حجم أو تطوير مزايا تنافسية قائمة على الموارد المحلية. تحسن تنافسية المؤسسات.

✓ تكامل نظرية النمو الداخلي و نظرية الاقتصاد الجغرافي تسمح بفهم نمو قائم على أسس إقليمية. نمو أو تنمية إقليمية.

يقوم تحسين تنافسية المؤسسات و النمو الاقتصادي على أسس كلية و إقليمية.

نتيجة:

الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و إدخال عوامل النمو في إطار نظرية النمو الداخلي، هي من قبيل العوامل الكلية المؤثرة على التوطن.

التكتلات الإقليمية للأنشطة و الموارد الإقليمية هي من قبيل العوامل الإقليمية المؤثرة على التوطن: إدخال الوفورات الخارجية أو الداخلية الناتجة من التكتل أو الحجم و الاستغلال الداخلي للموارد الإقليمية، يسمح من جهة بتصوير نمو داخلي ذي بعد إقليمي، في إطار تكامل نظرية النمو الذاتي و نظرية الاقتصاد الجغرافي، و يحسن من تنافسية المؤسسات المتوطنة في الإقليم المعني.

إذا كل العوامل المؤثرة على الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و التي تؤدي إلى تشكل التكتلات الإقليمية و بناء الموارد الإقليمية، هي عوامل مؤثرة على توطن الاستثمار الأجنبي المباشر.

بالنظر إلى محددات النمو الداخلي، و أنواع التنافسية (تنافسية جارية متعلقة بالمدى القصير الأجل، و تنافسية كامنة: متعلقة بالمدى الطويل الأجل) فان العوامل السابقة يمكن تجميعها في ثلاثة مجموعات من العوامل:

- عوامل قبلية: الحكم الراشد، حوكمة الشركات، الاستقرار الاجتماعي و السياسي، ...
- عوامل هيكلية: تراكم رأس المال المادي بشكله الواسع و بشقيه العمومي و الخاص، تراكم المعارف، تطور البنية التحتية، عوامل أخرى: مستوى تعليمي و تكويني...
- عوامل ظرفية: استقرار مؤشرات الاقتصاد الكلي، بيئة أعمال ملائمة، ظروف اجتماعية ملائمة....

المكان كنظام كلي أو إقليمي يستلزم وجود قواعد و أسس يقوم عليها، الدولة هي المؤهل الوحيد لذلك. و منه فإنها تستطيع التأثير على كافة الأسواق في الدولة. و بالتالي تصبح كل المؤشرات التي تتخذها الشركات عند تدويلها باتجاه بلد ما أو تعتمدها الدول عندما تريد جذب الـ (إ.أ.م)، متوقفة على الدور الذي تلعبه الدولة. فبقدر ما يتوسع هذا الدور بقدر ما يكون تأثيرها أكبر على هذه المؤشرات.

يبرر تدخل الدولة على المستوى النظري باختلال الأسواق: المنتجات العمومية، ترابط قرارات الأفراد و سوء توزيع الدخل الذي يستلزمه عدم تجانس الأفراد و المؤسسات و الجهات. و بالنسبة للدول النامية (الصناعات الكامنة و الناشئة). تتدخل الدولة من خلال سياستها الاقتصادية.

بالنظر إلى التقسيم السابق للعوامل المؤثرة على التوطن والتقسيمات المختلفة للسياسات الاقتصادية، فإننا نقبل تقسيمها إلى سياسات اقتصادية كلية و سياسات اقتصادية إقليمية. ترتبط السياسات الكلية بالمحددات الكلية للتنافسية، أما السياسات الإقليمية فترتبط بالمحددات الإقليمية للتنافسية.

2. السياسات الاقتصادية الكلية: يمكن تقسيمها إلى سياسة اقتصادية كلية عامة و سياسة موجهة للاستثمار.

• السياسات الاقتصادية الكلية العامة يمكن تقسيمها إلى

✓ سياسات ظرفية

✓ سياسات هيكلية هذه الأخيرة يمكن أن تكون كإطار عام يتم فيه إعداد و

تنفيذ السياسات الاقتصادية (و ترتبط بالعوامل القبلية) أو سياسات هيكلية

أخرى (سياسات تنموية ...).

✓ سياسات موجهة للاستثمار

• السياسات الإقليمية و تتعلق بالمحددات الإقليمية، أي تلك التي تهدف إلى بناء التكتلات

الإقليمية و تنشيط الموارد الإقليمية. في هذا السياق تظهر أنظمة الإنتاج المحلية كتجسيد

واقعي لهذه السياسات.

إذا تؤثر الدولة من خلال سياساتها الكلية و الإقليمية، على التوطن و جاذبية الدولة للاستثمار الأجنبي المباشر. يحدد ادائها مدى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

تعتبر التنافسية الدولية مؤشرا كثيرا ما يعتمد عليه في ترتيب الدول، للدلالة على مدى توفيرها مناخ و بيئة اعمال مناسبة للشركات و للنمو و الاندماج الدولية، أي على مدى أداء السياسات الاقتصادية في تحقيق النمو و الاندماج و أداء المؤسسات.

الجزء الرابع: دراسة حالة الجزائر

1- تطور السياسات الاقتصادية

1-1- تطور السياسات الاقتصادية الكلية

شرع في تغيير معالم بنيات الاقتصاد الجزائري منذ 1980، إلا أن أحداث أكتوبر 1988 كانت بمثابة الانطلاقة الفعلية لهذه التعديلات، و التي تقوم على تناغم الأسواق المحلية مع الأسواق الدولية. سمح تحليل السياسة الاقتصادية خلال هذه الفترة بالاقتراب من الجهود المبذولة في مجال هذا التحول البنوي، و المتمثلة في الاعتماد على آليات السوق في تخصيص الموارد بدلا من الجهاز المركزي للتخطيط و تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية في جملة من الإجراءات الملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر.

1-2- تطور السياسات الإقليمية

تبين من خلال هذا البحث أن السياسات الإقليمية قد مرت بمرحلتين:

- خلال المرحلة الأولى (السبعينات و الثمانينات) اتجهت السياسات الإقليمية إلى القضاء على الفوارق الجهوية و أخذت منحيين:

o الأول صناعي حيث تميزت:

- بالتركيز الصناعي في أقاليم معينة و ذلك في إطار سياسات أقطاب النمو(مؤسسات كبرى).
- بالانتشار الصناعي في إطار الصناعات المحلية(مؤسسات صغيرة و متوسطة الحجم).

o البرامج الخاصة(خلال السبعينات) و المخططات البلدية و الولائية(خلال الثمانينات)، كبرامج لنشر النمو بهدف فك العزلة عن المناطق النائية و تحسين المستوى الحياتي للمناطق المحرومة.

- المرحلة الثانية منذ 2008 حيث اتجهت السياسات الإقليمية إلى تحسين تنافسية الأقاليم في إطار المخطط الوطني للتهيئة الإقليمية 2025. يسمح تحقيق مثل هذا الهدف جذب الناس و الأنشطة سواء كانت محلية أو اجنبية إلى الأقاليم القادرة على التنافس. تقوم سياسة تهيئة الإقليم على ثلاثة محاور كبرى:

- عصرنة و ربط مختلف البنيات التحتية، الخاصة بالإشغال العمومية و الطرق و سواء كانت سيارة أو بالسكك الحديدية و الاتصالات.
- إنشاء حواضر كبرى Métropolisation جعل من الجزائر العاصمة و وهران و عنابة و قسنطينة كحوامل للتنافسية و مولدة للنمو.

- إنشاء مدن جديدة و أقطاب للتنافسية و الامتياز.

2- جاذبية الجزائر للاستثمار.

- النمو الكبير الذي عرفه الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر منذ منتصف التسعينات كان متزامنا مع تنفيذ سياسات اقتصادية كلية سواء كانت عامة أو موجهة للاستثمار، أكثر ليبرالية قائمة على اقتصاد السوق.

-تركز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع المحروقات، مما جعل هذه التدفقات نحو القطاعات الأخرى ضعيف جدا، خاصة لما نقارنها بمثيلتها في دول أخرى.

-تعتبر الجزائر بلد لا يجذب استثمارات متناسبة مع قدراته، حسب مؤشر مؤتمر الأمم المتحدة

للتجارة و التنمية.

تقييم أداء السياسات الاقتصادية

1- تطور الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.

- كانت الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج سالبة طيلة الفترة الممتدة من 65-2001، برغم تحسنها في فترات محدودة: 80-85 أو 95-2000. مما يدل على الضعف المميز لإنتاجية عوامل الإنتاج طيلة هذه الفترة ككل.

- النمو المحقق خلال هذه الفترة، لم يكن ناتجا من تحسن استعمال عوامل الإنتاج بقدر ما هو ناتج من زيادة كميته.

2- تطور ترتيب الجزائر في التنافسية الدولية.

تبين مؤشرات التنافسية الدولية القبلية:

- إذا استثنينا تحسن الوضع الأمني النسبي، فإن مكانة الجزائر قد تدهورت في كل المؤشرات التي اعتمدهاها: مؤشر الحرية الاقتصادية هيرتاج و مؤشر الشفافية و مؤشر الإدارة الرشيدة و مؤشر مناخ الاستثمار العربي.

- تبين مؤشرات التنافسية الدولية الهيكلية و الظرفية، اتجاه ترتيب الجزائر نحو الانخفاض كما يظهر في: مؤشر التنافسية العالمية و مؤشر تنافسية الأعمال أو التجارة الخارجية أو التنافسية الصناعية.

- تحليل مختلف المؤشرات السابقة يبين أن بعض المؤشرات الفرعية المعبرة عن استقرار الاقتصاد الكلي: معدل التضخم أو الكتلة النقدية أو أسعار الفائدة أو أسعار الصرف... و حجم الأسواق و النمو الاقتصادي كانت تتحسن طيلة التسعينات و بداية الألفية.

- هذا التحسن كان متزامنا مع تدهور كبير في قطاعات معينة. يظهر هذا التدهور على مستوى المؤسسات أو البنيات التحتية أو الابتكار كما يظهر من خلال مؤشر التنافسية العالمية و مؤشر التجارة الخارجية و مؤشر تنافسية القطاع الصناعي ككل.

- يتأكد هذا الضعف في تنافسية الاقتصاد الجزائري، على مستوى مؤشر تنافسية الدول العربية.

إن أداء السياسات الظرفية، كان أكثر فعالية من السياسات الهيكلية. يدل على ذلك استقرار مؤشرات الاقتصاد الكلي: معدلات الضخم و الفائدة و الصرف. أما السياسات الهيكلية حتى و إن كانت قد أدت إلى نمو الاستثمار، غير أنها لم تسمح باستعمال فعال لأداة الإنتاج.

هذه النتيجة تسمح لنا بتوقع أن الاستثمار الأجنبية في الجزائر قد لا تنوي استدامة بقاءها في الجزائر، لأن عوامل تحسين التنافسية الهيكلية غير ملائمة، و بالتالي يمكن توقع:

- عودة هذه الاستثمارات على الرغم من قلتها النسبية، *desinvestissement*.

- تحويل للأرباح بشكل كبير بلا من إعادة استثمارها في الداخل.

3- تقييم السياسات الإقليمية.

حتى إعداد هذا البحث فإن السياسات الإقليمية (السبعينات و الثمانينات) حتى و إن أدت إلى إنشاء مناطق صناعية، باعتبارها كتلات لأنشطة إقليمية، إلا أنها لم تؤدي على ما يبدو إلى تشكل آثار خارجية، و لا إلى تجذر إقليمي للمؤسسات مبني على استغلال موارد إقليمية خاصة بالشكل الذي:

- يؤدي إلى حلقات تراكمية للأنشطة تؤدي بدورها إلى خلق حركية اقتصادية إقليمية، تسمح بتحقيق نمو و تنمية إقليمية.

- يعزز من تنافسية المؤسسات، و يقوي من أداءها المتميز.

و هكذا بقيت السياسات الإقليمية في تقديرنا حبيسة البعد الاجتماعي هدفها البحث عن توازن جهوي لم يتحقق في كثير من الحالات.

ضعف أداء السياسات الاقتصادية بشقيها الكلي و الإقليمي، باستثناء السياسات الظرفية، لم يؤدي إلى تحسن تنافسية المؤسسات، و لا إلى نمو قائم على أسس إقليمية، و لا إلى نمو كلي قائم على تطور في إنتاجية عوامل الإنتاج.

هو المفسر الوحيد لضعف جاذبية الجزائر للاستثمار.

بالمقابل فإن:

- توفير الشروط القبلية (مكافحة الفساد، ونشر مبادئ الحرية و الديمقراطية...) اللازمة لإعداد و تنفيذ سياسات اقتصادية هي أولى الخطوات في تثبيت و الاستحواذ على قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر متناسبا مع القدرات الذاتية التي تتوفر عليها الجزائر.

- وضع سياسات تنموية تأخذ البعد الدولي في حسابها:

○ سياسات إستراتيجية. تقوم على تحسين فعالية عوامل الإنتاج و ليس على أساس زيادتها.

○ إنشاء و تطوير أقطاب حضرية، قادرة على التنافس.

▪ الاستثمار يجذب الاستثمار.

▪ الهياكل الإقليمية عامل جذب للاستثمار.

- تركيز الجهود التنموية على هذه الاقطاب.
 - إعطاء المزيد من الصلاحيات للمجالس المحلية و مواصلة الدولة جهودها على المستوى الكلي.
 - الاستمرار في تنفيذ السياسات الظرفية بالشكل الذي يتحقق فيه دائما الاستقرار الاقتصادي الكلي.
- هي شروط لازمة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولاً: الكتب باللغة العربية

1. يلماظ اكيوز، الدول النامية و التجارة العالمية: الأداء و الافاق، تعريب: السيد احمد عبد الخالق و احمد بديع بليح، دار المريخ، الرياض.
2. محمد بلقاسم بهلول، الاستثمار و إشكالية التوازن الجهوي(مثال الجزائر)، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990.
3. عبد اللطيف بن اشنهو، التجربة الجزائرية في التنمية و التخطيط، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 1982.
4. سمير أمين، أزمة الرأسمالية أزمة بنويوية، دار الحدائق، بيروت، 1982.
5. سمير أمين، التطور اللامتكافئ، الطبعة الثانية، دار الطليعة، بيروت، 1978.
6. هناء عبد الغفار، الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الدولية: إنموذج الصين، بيت الحكمة، بغداد، 2002.
7. توماس سنتش، نقد نظريات الاقتصاد العالمي، الجزء 1 و 2، مركز الأبحاث و الدراسات الاشتراكية في العالم العربي دمشق ، 1990.
8. نادية الهادي، الإدارة الدولية، تحدي التقدم الإداري للدول النامية، دار النهضة العربية، بيروت، 1989.
9. هناء عبد الغفار، الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الدولية: الصين إنموذج، بيت الحكمة، بغداد، 2002.
10. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، الطبعة الثانية، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، ج.م.ع 1991.
11. أوسكار لانج، الاقتصاد السياسي، تعريب محمد سلمان حسن، دار الطليعة، بيروت، الطبعة الثالثة، 1978.
12. علي سليمان سلوى، السياسة الاقتصادية، وكالة المطبوعات، الكويت، 1973.
13. سعيد محمد السيد، الشركات متعددة الجنسية و آثارها الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية. القاهرة. 1976.
14. ميتشيو كاكو، رؤى مستقبلية، ترجمة سعد الدين خرقان و محمد يونس، دار عالم المعرفة، الكويت، 2001.

- 1- Adda. J, La mondialisation de l'économie, T1, edition Casbah, Alger, 1998
- 2- Aghion, P et Howit, P, théorie de la croissance endogene, dunod, Paris,2000.
- 3- Aglietta. M, Régulation et crise du capitalisme, l'expérience des états unis, ed.Calman, Paris, 1972.
- 4- Amin. S, l' Accumulation à l'échelle mondiale, tome1, édition Anthropos, paris, 1970.
- 5- Andreff. W, les multinationales globales, Edition la découverte, paris, 1996.
- 6- Andre dauphine "espace, Région, et système" ed :Economica. Paris.1979.
- 7- Angelier. Jean Pierre, Economie Industrielle, O.P.U, Alger, 1993.
- 8- Barre. R et. Fontanel. J, principe de politique économique, OPU, Alger, 1993.
- 9- Bassino. J. P, la politique économique, édition foucher, paris, 1999.
- 10- Bavoux.J.J, introduction a l'analyse spatiale, armand colin, Paris 1998.
- 11- Belattaf. M. Localisation industrielle et Amenagement du territoire, aspcts theoriques et pratiques.O.P.U,2009.
- 12- Bellon. B et.gouia R , investissement direct étranger et développement industriel méditerranéen. Edition economica, Paris, 1998.
- 13- Ben Isaad. H, Les Reformes Economiques En Algérie, OPU, Alger 1991.
- 14- Benachenhou. A, Cooperation International Et Développement, OPU, Alger, 1980.
- 15- Benhalima. A, le system bancaire algérien, 2^{eme} édition, edition DAHLEB, alger2001,
- 16- Benisaad. M-H, Economie De Développement De L'Algérie, Opu, Alger,1979.
- 17- Benko.G Et Liepietz A, Les Régions Qui Gagnent, District Et Réseaux District Et Reseaux: Les Nouveaux Paradigmes Et La Géographie Economique, P.U.F, Paris, 1992
- 18- Blaug.M, la pensé économique, origine et développement,OPU, Alger, 1981
- 19- Boissieu. Chritian de, Principes de politique économique, Economica, Paris, 1980.
- 20- Bonin. B, l'entreprise multinational et l'état. Edition études vivantes, Quebec, 1984
- 21- Borrelly R, Les disparités sectorielles des taux de profits;thèse de doctorat en sciences économiques, Grenoble, mars 1972.
- 22- Byé M, de Bernis. G. D, Relation économiques internationales, échanges internationaux, Dalloz 4ème édition, Paris, 1977.
- 23- Caves. R et Jones. R, Economie internationale, le commerce, édition Armand colin, Paris, 1981, P.181
- 24- Corm. G, l' endettement des pays en voie de développement: origine et mécanisme, J.C.Sanchez ,dette et développement, O.P.,Alger.
- 25- Crozet.M et Lafoucarde.M, la nouvelle économie géographique, édition la découverte, Paris, 2009
- 26- Courlet C., Soulage B, Industrie, territoires et politiques publiques, L'Harmattan, Paris1994

- 27- Crozier M & Friedberg E, L'acteur et le système , Points Seuil, Paris, 1977
- 28- d'avisinet. Philipe, les politiques économiques conjoncturelles, édition dunod, Paris,1999
- 29- De la marmiere.I.G et Staszack. J.F, Principe de géographie économique, édition Breal, Paris,2000.
- 30- Denis. H, Stratégies d'entreprise et incertitudes environnementales, Disign organisationnel, cultures et technologie, Economica, Paris, 1990.
- 31- Dobb. M, étude sur le développement du capitalisme, Maspero, paris, 1969.
- 32- Duc-loi Phan, le commerce international, 2^{ème} édition economica, Paris, 1980,P.45.
- 33- Duthil. G Et Marios. W, Politique Economique, Edition Ellipses, Paris, 1997.
- 34- Dezert B et verlaque C., L'espace industriel, Masson, Paris, 1978.
- 35- Gendarme.R, Des sorcières de l'économie: Les multinationales, édition cujas, Paris, 1981.
- 36- Genereux,J. introduction a la politique économique, 3^{ème} edition, ed, du seuil, paris, 1999.
- 37- Ghertman. M, Les Multinationales, Que Sais Je, 1982, Paris.
- 38- Greffe X. Politique Economique, programmes, instruments, perspectives, economica, paris, 1992.
- 39- Guillochon .B, , Economie Internationale, Edition Dunod, Paris, 1998
- 40- Guillochon. B, Kawecki.A, economie internationale; commerce et macroéconomie, 4^e edition, Dunod, Paris, 2003.
- 41- Ibrahimi.A, L'économie Algérienne, Défis Et Enjeux,2^{ème} edition, édition. Dahlab, Alger, 1991.
- 42- Jaquemot. P, Les firmes multinationales, une introduction économique, Economica, Paris, 1990.
- 43- Joffre P Comprendre la mondialisation de l'entreprise, Economica, Paris,1994.
- 44- Joffre P., Koenig G.,Gestion stratégique. Litec, Paris, 1992
- 45- Jones.C, Théorie de la croissance endogène, Traduction Mazerolle.F, édition de boek université, Bruxelles, 2000
- 46- Kindelberger. C, et Lindert. P.H, Economie internationale, economica, Paris1982.
- 47- Koenig, G., Management stratégique: paradoxes, interactions et apprentissages, Nathan, Paris, 1996.
- 48- krugman.P, et Obstfeld, économie Internationale, Deboeck, 3^{ème} edition, bruxelle, 2001.
- 49- lecaillon.j, Analyse macro-économique, édition cujas, paris, France, 1969
- 50- Lemaire, j, p, stratégie d'internationalisation ; développement international de l'entreprise, dunod, Paris,2003..
- 51- Liem hoang-Ngocm Politiques économiques, Ed.Montchrestien, Paris, 2000.
- 52- Malglaive, G. Enseigner à des Adultes, PUF, Paris 1990.
- 53- Michalet.C-.A, Le Capitalisme Mondiale, 2eme Edition, P.U.F, Paris, 1985
- 54- Michalet.C,delapierre.M et Madeuf.B, Nationalisations et internationalisation, stratégies des multinationales françaises dans la crise, édition la découverte/Maspero, Paris1983.
- 55- Montalieu. T, Economie De Développement Ed Breal. Paris.2001
- 56- Mucchielli. J-L, relation économiques internationales, 3^{ème} édition, Hachette, paris , 2001

- 57- Mucchielli.J.L Et Mayer.T, Economie International, Edition Dalloz, Paris, 2005.
- 58- Mucchielli.J.L. Relation Economique Internationales, Hachette, Paris,2001.
- 59- Mucchielli.J-L, multinationales et mondialisation, edition du seuil, paris,1998.
- 60- Peyrard.J, Gestion financiere internationale, ed, vuibert, Paris 1995.
- 61- P.Baran et sweezy, le capitalisme monopolistique, Maspero, Paris, 1969
- 62- Paloix. C, l'économie mondiale capitaliste et les firmes multinationales, T2, Maspero, Paris, 1975, P.155.
- 63- Porter, M, L'avantage Concurrentiel Des Nations, Edition Du Renouveau Pédagogique, ERPI, Paris, 1993.
- 64- Porter. M, l'avantage concurrentiel: comment devancer ses concurrents et maintenir son avance, dunod,. paris.1999.
- 65- Rainelli M, Economie industrielle, Mementos Dalloz, Paris, 1993
- 66- Rainelli M, Le Commerce Internationale, Edition Casbah, Alger, 1999.
- 67- Rainelli.M, La Nouvelle Théorie Du Commerce Internationale, Edition Casbah, Alger,1999..
- 68- Rainelli. M. la multinationalisation des firmes, Economica, Paris,1979.
- 69- Rallet.A, Torre.A, Economie industrielle et économie spatiale, Economica, Paris, 1995.
- 70- Samuelson .A, Economie internationale contemporaine, OPU, Alger, 1993.
- 71- Samuelson.A, Les grands courants de la pensée économique, concepts de bases et questions essentielles, OPU, Alger, 1993.
- 72- Temmar. H , Structure et modèle de développement de l'économie Algérienne. Sned. Alger.. 1974.
- 73- Temmar. H, Stratégie De Développement Indépendant, Le Cas De l'Algérie: Un Bilan, Opu, Alger, 1983.
- 74- Tersen D et Bricot J.L, l'investissement international, Armand colin, Paris, 1996.
- 75- Tinbergen. J, Techniques modernes de la politique économique, Dunod ; Paris, 1961.

- 1- dominique puthod et Catherine Thévenard, la théorie de l'avantage concurrentiel fondé sur les ressources : une illustration avec le groupe Salomon,
- 2- charles-albert Michalet "pourquoi les entreprises devient-elles multinationales, le cas Français Colloques internationaux du Centre national de la recherche scientifique, La croissance de la grande firme multinationale, Rennes 28-30,sep,1972.
- 3- Sébastien Dupuch & Christelle Milan , Les Déterminants Des Investissements Directs Européens Dans Les Pays d'Europe Centrale Et Orientale, Centre d'Economie De L'université Paris Nord (C.E.P.N.) CNRS UMR 21-48 Août 2002. www.univ-paris13.fr/CEPN/wp2003_07.pdf
- 4- Mzoughi Najeh, Performances Commerciales d'une Economie Avec Changement De Structure : Cas De La Tunisie- U.E Communication Pour Le Colloque Du GDR "Economie Et Finance Internationales Quantitatives". Ouverture Economique Et Développement. Les 23 Et 24 Juin 2000 A Tunis. 15/5/2000.
- 5- Vaesken Philippe, L'environnement Territorialise : Un Nouveau Concept De Structuration De L'environnement Dans La Stratégie De L'entreprise, Colloque A.I.M.S.
- 6- Veltz. P, Dynamique des systèmes productifs, Territoires et Villes, Colloque international1, 1994.IFRESI 16/18 Mars, Lille
- 7- Ivan Samson , Territoire Et Système Economique .. Communication aux 4emes Journées de la Proximité. Proximité, Réseaux Et Coordination. Marseille les 17 et 18 Juin 2004
- 8- Ferguene Ameziane Ensembles Localises De PME Et Dynamiques Territoriales: SPL Et Développement Par Le Bas, Dans Les Pays Du Sud, Colloque International Sur «Gouvernance Locale Et Développement Territorial: Le Cas Des Pays Méditerranéens » Organise Par L'université Mentouri De Constantine Avec La collaboration De L'université Pierre Mendes France De Grenoble, Constantine, Les 26 Et 27 Avril 2003. <http://web.upmf-grenoble.fr/>.
- 9- Denis Maillat, le Développement Local Dans La Perspective Du Développement Humaine, Colloque International De Développement Local, CAMP Grande,Mato Grosso Do Sul Brend 08/11/03; Devel, Ets S.T.P
- 10- Denis Maillat Globalisation; Système Territoriaux De Production Et Milieux.. Communication au 12^{eme} Festival International De Geographie.4-7/10/2001. Institut De Recherche Economique Et Régional(IRER) - Université de Neuchâte.Suisse.
- 11- Pierre-Noël Giraud, La Politique Economique A L'époque De La Globalisation - Quelques Remarques, Ecole Nationale Supérieure Des Mines De Paris, CERNA, Centre D'économie Industrielle. communication : « politique dans la mondialisation, mondialisation de la politique » Hambourg, 26 & 27/97.
- 12- Sylvain Dejean, Cadre institutionnel et localisation industrielle Nord-sud Treizièmes journées du SESAME, Juillet 2003
- 13- Malika Hattab-Cristmann, Attractivité Des Territoires Et Développement versus attractivité et recompositions territoriales, Le rôle des accords bilatéraux sur l'investissement, . -Université Montesquieu Bordau4, 1^{ere} Journée. Du Développement Du .groupe de recherche économique

et social (GRES- 16 -09 -04) P,21. <http://ced.u-bordeaux4.fr/GresPrg04/GresPrg2.htm> موقع جامعة
بوردو فرنسا

- 14- Université d'Angers, groupe d'étude et d'analyse et politique économique (GEAPE), journée d'étude: le capital humain- dimensions économique et managériale, COUTINET N, Les compétences dans la compétitivité des firmes: acquisition, création et développement. (www.ead.univ-angers.fr/geape/coutinet.pdf).
- 15- Michel Dimou, De L'économie Géographique A La Croissance Endogène Localisée Historique D'une Evolution Maître De Conférences CE.R.E.S.U.R. Université De La Réunion Août 2002.P,14.voir www.uqtr.ca/screg/t_dimou.
- 16- Marylène MILLE, Inégalités Régionales, Croissance Economique Et Intervention Publique *les Préceptes De La Croissance Endogène Et De La Nouvelle Economie op cit* www.afse.net
- 17- Chakroun M , Les déterminants de la compétitivité internationale du secteur manufacturier tunisien : Un Modèle . xviii^{èmes} journées de l'association tiers-monde, TUNIS, les 30-31 mai 2002.
- 18- Rabiaa Mekki, Stratégie de localisation: revue de littérature et commerce international, Séminaire organisé par le CEMAFI, université de Nice, mars 2004

OCDE

1- OCDE, Direction Des Affaires Financières, Fiscales Et Des Entreprises, Comite De L'investissement Internationale Des Entreprises Multinationales, Définition De Référence De L'OCDE Pour Les Investissements Directs Internationaux, Paris, document de travail, DAFPE/IME(95)4, 23 Mai 1995

2- Division des questions économiques générales et la Division de la balance des paiements du Département des affaires économiques et statistiques de l'OCDE. Martine Durand Et Claude Giorno, Les Indicateurs De Compétitivité Internationale: Aspects Conceptuels Et Evaluation.

www.oecd.org/dataoecd/40/21/33842566.pdf

O.N.U

O.N.U, transnational corporation in world development, document E/C, 10/38, 20/3/1978,P.237.

Université Laval

N.Ketat, D.Poulin, O.Kettani, les déterminants de l'avantage concurrentiel dans l'entreprise réseau, Centre de recherche sur les technologie de l'organisation, Université Laval, quebec,.Canada,.Sept.2000

Agence Française pour le développement

Sarah Mariniesse et Ewa Filipiak, Compétitivité et mise à niveau des entreprises. Approches théoriques et déclinaisons opérationnelles, Agence Française pour le développement, www.afd.fr/.../publications/notes_et_documents/

GEAPE

Universite d'angers, groupe d'étude et d'analyse et politique économique(GEAPE), journée d'etude: le capital humain- dimensions économique et manageriale, COUTINET N, Les compétences dans la compétitivité des firmes: acquisition, création et développement. (www.ead.univ-angers.fr/geape/coutinet.pdf).

Centor-. Université Laval,

Ketata. N, Poulin. D, Kettani. O, Les Déterminants De L'avantage Concurrentiel De L'entreprise Réseau, Document De Travail 2000-025 Centre De Recherche Sur Les Technologies De L'organisation Réseau (Centor). Faculté Des Sciences De L'administration, Université Laval, Québec, Canada.

CIHEAM

CIHEAM-IAMZ, 2001. 111 p. (Cahiers Options Méditerranéennes ; v. 57). 5. Journées de l'Association Tunisienne des Anciens de l'Institut Agronomique Méditerranéen de Saragosse, 1998/12/10-11, Tunis (Tunisia), . Lachaal, L, La compétitivité : Concepts, définitions et applications.

CNUCED

CNUCED, Amélioration de la compétitivité des PME par le renforcement des capacités productives, C.NU.C.E.D. Conseil du commerce et et du développement td/b/com.3/51 20 décembre 2002,.

المعهد العربي للتخطيط

المعهد العربي للتخطيط، عيسى محمد الغزالي، القدرة التنافسية و قياسها، العدد 24، ديسمبر 2003 السنة الثانية.

المعهد العربي للتخطيط، حسن خضر، مؤشرات أداء التجارة الخارجية، افريل 2005.

Institut National De La Recherche Agronomique De Tunis

. Lachaal, La Compétitivité : Concepts, Définitions Et Applications, Institut National De La Recherche Agronomique De Tunis (Inrat), Département d'économie Rurale.

C.NU.C.E.D

C.NU.C.E.D, conseil du commerce et du développement. Commission des entreprises, de la facilitation du commerce Et Du Développement. TD/B/COM.3/51. 20 Décembre 2002. Amélioration de la Compétitivité DES PME PAR le renforcement des Capacités productives. Rapport du secrétariat de la C.NU.C.E.D.

Bourgain O. Cardi .P. Pieretti, Compétitivité et productivité globale des facteurs, Le Cas Des Branches Marchandes Luxembourgeoises. Cellule De Recherche En Economie Appliquée (CREA) Du Centre De Recherche Public- Gabriel Lippmann Document De Travail N° 01-6 Août 2001.

Zibniew Zimney. La politique générale, les mesures de facilitation du commerce et les facteurs économiques sont les principaux facteurs déterminants de l'implantation des IED, C.NU.CE.D et O.M.C, 3^{ème}seminaire sur l'investissement , le commerce, et le développement économique, Evian, France 21-22/04/99.

CNUCED. Conseil Du Commerce Et Du Développement, Commission de l'investissement, de la technologie et des questions financières, Questions De Politique Générale Concernant L'investissement Et Le DéVeloppement, Note du secrétariat de la CNUCED, TD/B/COM.2/44, 21 novembre 2002, Genève, 20-24 janvier 2003.

Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, Examen de la Politique de l'Investissement Algérie; Genève, décembre 2003

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Examen de la politique de l'investissement Algérie, New York et Genève, 2004

Conférence Des Nations Unies Sur Le Commerce Et Le Développement, Coopération Sud-Sud Dans Le Domaine Des Accords Internationaux D'Investisemen, Etudes De La CNUCED Sur Les Politiques D'investissement International Au Service Du Développement, New York Et Genève, 2005

Agence française pour les investissements internationaux

gaynard.clara, comment définir et évaluer l'attractive, agence française pour les investissement international (AFII), 27/05/04. www.afii.fr

Forum Euro-Méditerranéen Des Instituts Economiques (Femise)

Rafik Boukha-Hassane Et Najat Zatla, L'IDE Dans Le Bassin Méditerranéen. Ses Déterminants Et Son Effet Sur La Croissance Economique, Forum Euro-Méditerranéen Des Instituts Economiques (Femise) Synthèse Du Rapport De Recherche, Octobre2000.

Industrie Canada. Direction générale de l'analyse économique

Industrie Canada. Direction générale de l'analyse économique. Programme des publications de l'industrie Canada. Etude inspirée de la théorie néoclassique et de la nouvelle théorie de la croissance. Kevin j stiroh Document hors serie. Juin2000.

Université du Littoral-Cote d'opale

Nathalie Mudard-Franssen, La Question Des "Systèmes De Production Localisés" Local Is Beautiful, Laboratoire Redéploiement Industriel Et Innovation Université du Littoral-Cote d'opale, France, documents de travail , N°37 ,Février 2001

صندوق النقد الدولي

صندوق النقد الدولي، الجزائر: تحقيق الاستقرار و التحول إلى اقتصاد السوق. واشنطن، 1998.

International Monetary Fund, Balance Of Payments CD ROM, August 2003.

L'Agence des États Unis pour le développement international

Saskia K.S. Wilhelms, Stanley Morgan Dean Witter, L'investissement étranger direct et ses éléments déterminants dans les économies naissantes, Document de discussion numéro 9 ,Juillet 1998, Document financé par:.,L'Agence des États Unis pour le développement international, Bureau pour l'Afrique. Washington.. www.eagerproject.com/discussion9.shtml

1- المجلات

La revue du CE.N.E.A.P, Economie régionale, Tome1, N⁰4/5, 1985

مجلة التمويل و التنمية

1- deepak .M, Ashoka.M et Antu Panini.M, Flux de capitaux privés et croissance, FMI, Finance et Développement., juin 2001, Volume38, N⁰ 2

2- Padma Mallampaly et Karl.P.Sauvant, L'investissement Direct Etranger Dans Les Pays En Développement, F.M.I. Finance Et Développement, Mars 99, Volume36 , N⁰1.

3- Alejandro.L-M, Flux massifs de capitaux: leur causes, leurs consequences et la maniere de les gérer, FMI, Finance et Développement, septembre 1999.

Revue De L'OFCE

Levasseur Sandrine, Investissements Directs L'étranger Et Stratégies Des Entreprises Multinationales, Revue De L'ofce, Mars 2002,Hors Série

Cultures & Conflits

Wladimir Andreff, La déterritorialisation des multi-nationales: firmes globales et firmes-réseaux, Cultures & Conflits N⁰21-22 annees2001.www.conflits.org/ips_new.php3.

Economie et statistique,

Roncin.A, l'engagement des PMI dans l'exportation, revue économie et statistique, N⁰148, octobre 1982.

M. fujita et J.F.thisse, Economie géographique; problèmes anciens et nouvelles perspectives, Annales d'économie et statistique,N⁰45- 1997

Revue économique

Hymer. S, la grande corporation internationale, Analyse de certain raison qui poussent a l'intégration internationale, Revue économique. Novembre1968, volume19, N⁰6, Pp966-973.

Revue d'Economie Régionale et Urbaine

Colletis G., Pecqueur B., Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives, Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n⁰1993/3

مجلة مصر المعاصرة

خليل محمد خليل عطية، الاستثمارات الأجنبية و التنمية، بحث في النظرية، مجلة مصر المعاصرة، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي و الاحصاء و التشريع، اكتوبر 1994، العددان 437 و 438، القاهرة.

Options Méditerranéen

khammassi el-ifrit. F et hassainya.J, analyse de la compétitivité des entreprises et des produits agroalimentaires, pertinence et apport de l'approche filière. Options Méditerranéen, serie B/n⁰32, 2001

. Revue Région Et Développement

F.Condis. Y.Toronto, A.Bat Et F.Terranova, les Enjeux Industriels Du 5^{eme}elargissement De L'U.E.. Tentative De Modélisation De La Compétitivité Industrielle Des P.E.C.O, Revue Région Et Développement N⁰14, 2001.

ThisseJ.F, L'oubli de l'espace dans la pensée économique, Revue région et développement, N⁰6, 1997.

Revue économie et prevision (المجلة تصدر عن وزارة المالية الفرنسية)

Lionel Fontagné Michael Pajot Jean-Michel Pasteels, Potentiels De Commerce Entre Economies Hétérogènes Un Petit Mode D'emploi Des Modèles De Gravité, Revue économie et prevision.152-153(1-2).Mai2002..P.8. 0<http://alize.finances.gouv.fr/prevision/revue/ep.htm>

Problèmes Economiques

Baumont.C, Economie, géographie et croissance régionale, Problèmes Economiques, , N⁰ 2581, 1998, 9 septembre

. Revue observateur international de la productivité

Peter Howitt1,Croissance endogène, productivité et politique économique, rapport de situation,. Centre d'étude des niveaux de vie. Revue observateur international de la productivité N⁰8. printemps2004, P.3.(www.csls.ca/)

Media banque

le fixing: un nouveau système de détermination du taux de change,Media banque,N⁰ 14

le marché interbancaire des changes en Algerie, Media banque, N⁰ 24.

observateur international de la productivité

Pierre Fortin, Le boom économique irlandais : que nous a-t-il appris, observateur international de la productivité numéro trois, automne 2001.

Revue canadienne des sciences régionales

Denis Maillat et Leïla Kebir, Conditions-cadres et compétitivité des régions: une relecture, Canadien Journal of Regional Science/Revue canadienne des sciences régionales, XXIV:1, (Spring/printemps 2001.

Revue L'économie

Mezaache.A, Investissement Direct Etranger Et Politique De Développement: Le Cas De l'Algérie, Revue L'économie N⁰39, Decembre1996

محمد بلقاسم بهلول. حول القانون الخاص بإنشاء شركات الاقتصاد المختلط. مجلة المجاهد، حزب جبهة التحرير الوطني، الأعداد 1237 و 1241 و 1244 و 1247.

2- الدوريات

Cahiers De L'I.S.E.A

Denis. H. Le Role Des Debouches Prealable Dans La Croissance Economique De l'Europe Occidentale Et Des Etats Unis D'amerique 1961, Cahiers De L'I.S.E.A. Série P, N°5

Les cahiers de L'I.E.Q N° 18 janvier 2004, évolution de la compétitivité en 2002

Bulletin De La Banque De France

François Mouriaux Le Concept D'attractivité En Union Monétaire,. Bulletin De La Banque De France, N°123 Mars 2004

IFRI

IFRI, Comité d'études des relations franco-allemandes (Cerfa), Politique industrielle ou politique de la compétitivité? Discours et approches en Allemagne, Novembre 2007, Henrik Uterwedde

RAMSES 98

Cahiers D'économie Et Sociologie Rurales

Chevassus-Lozza.E Et Galliano. D, Les Déterminants Territoriaux De La Compétitivité Des Firmes Agro-Alimentaires, Cahiers D'économie Et Sociologie Rurales, N° 58-59, 2001

Société française d'économie rurale, proximité et localisation, A. Rillet et A.Torre, revue d'économie rurale, 2004, N°280, mars- avril 25-41.

Cahier de recherche

Jauffrit Marc, Stratégie de territorialisation versus stratégie de localisation. Le cas de vingt six entreprises dans trois clusters des Pays de l'Adour, Cahier de recherche N°2, mardi 22 juin 2004.

Anima, note et études

Charle.A.Michalet, impact de l'Europe des délocalisation vers les pays méditerranéen, Anima, note et études N°8/Janvier 2005

Revus du tiers monde

G. Debernis, Les industrie industrialisantes, et les options algérienne, Revus du tiers monde, N°4, 1971.

confluences Méditerranée

William C. Byrd, Algérie – Contre-performances Economiques et Fragilité Institutionnelle, confluences Méditerranée - N°45 printemps 2003.

سادسا: التقارير السنوية

البنك الإسلامي للتنمية،

التقرير السنوي للسنوات، (2002/2001) و (2003/2002).

المعهد العربي للتخطيط

المعهد العربي للتخطيط-الملخص التنفيذي للتنافسية العربية. الكويت 2003

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية الكويت السنوات:

1998-1999-2000-2001-2002-2003-2004-2005-2006-2007-2008-2009.

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.تقرير مقارنة عن تشريعات الاستثمار في الدول العربية و ما يقابلها في بعض دول العالم الأخرى. الموقع الشبكي للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار : www.iaigc.org

البنك الدولي

1- الملخص العربي لتقرير تمويل التنمية العالمية 2007، البنك الدولي.

1- Banque mondiale, Rapports Annuels, 96-98-99-2000.

2- Banque mondiale, Rapport Annuel 2000, Washington, Août 2000.

3- Banque Mondiale, Rapport Annuel 1993, Washington, Août 93.

4- Banque mondiale, 2005 Rapport sur le développement dans le monde, *Un meilleur climat de l'investissement pour tous*, Abrégé, Washington, 2005.

5- The World Bank&World Bank Institute, Global Governance Program,Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators, 1996-2008. www.govindicators.org.

6- World Bank, and the International Finance Corporation, *Doing Business*, 2007,2008,2009,2010 A copublication of the world bank and the international finance corporation.

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية

1- U.N, U.N.C.T.AD, world investment report 1994.

2- U.N, U.N.C.T.AD, World investment report 1998.

3- U.N, UNCTAD, World Investment Report 2003.

4- U.N, UNCTAD, World investment report 2004.

5- U.N, UNCTAD, World investment report 2005.

6- U.N, UNCTAD, World investment report 2009.

7- C.N.U.C.D, Rapport sur l'investissement dans le monde 2000, Les fusions et acquisitions internationales et le développement, Vue d'ensemble, New York et Genève, 2000

8- CNUCED, Rapport Sur L'investissement Dans Le Monde:Vers De Nouvelle Relation Inter-entreprises, New. York Et Geneve, 2001.

9- ONU, C.NU.C.E.D, Rapport sur le commerce et le développement,2002.

10- CNUCED,. Rapport sur le commerce et le développement2006.

صندوق النقد الدولي

1- Fond monétaire international, perspective de l'économie mondiale,2007, effet de contagion et cycle économique mondiaux.

2- Rapports annuels, 2003.

المنظمة العالمية للتجارة.

2- OMC, Statistiques du commerce international 2005.

منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية

3- Rapport Sur Le Développement Industriel 2002/2003, La Compétitivité Par L'innovation Et L'apprentissage, Organisation Des Nations Unies Pour Le Développement Industriel, Vienne, 2002.

4- UNIDO, Industrial Development Report 2004.

5- ONUDI, Rapport sur le développement industriel 2009(www.unido.org).

برنامج الأمم المتحدة للتنمية

Programme Des Nations Unies Pour Le Développement (P.NU.D) Rapport Mondial Sur Le Développement Humain 2003, Les Objectifs Du Millénaire Pour Le Développement : Un Pacte Entre Les Pays Pour Vaincre La Pauvreté Humaine, Economica, Paris, 2003

World Economic Forum.

World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2006–2007, 2007-2008, et2008–2009.

Transparency International. www.Transparency.org

1. Transparency international, Rapport mondial sur la corruption, 2004
2. Transparency international, Rapport mondial sur la corruption 2005,
3. Transparency international, Rapport mondial sur la corruption 2006,
4. Transparency international, Rapport mondial sur la corruption 2007,
5. Transparency international, Rapport mondial sur la corruption 2008.
6. Transparency International, Rapport mondial sur la corruption 2009.

- 1- محمد نظير بسيوني، دور السياسات الاقتصادية اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة عين شمس، القاهرة، 1986.
- 2- نضال عيسى الفرحان العزام، محددات الطلب على الاستثمار الأجنبي في الاقتصاد الأردني، رسالة ماجستير قدمت بجامعة اليرموك كلية الاقتصاد و العلوم الإدارية.
- 3- عماد فايز امين اغا، الاستثمار الأجنبي في الاردن مجاله و محدداته خلال الفترة(1970-1999) رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، الجامعة الاردنية، 2002.
- 4- Gara. F, Déterminants et conséquence de l'investissement direct étranger, thèse de doctorat, université Paris1, Panthéon, sorbone, 1997
- 5- Benabdallah.Y, Economie rentière et surendettement, These de doctorant en science economique et gestion,28/06/1999, Université lyon 2.
- 6- Ekaterina Yakovleva, La dimension politique des investissements directs étrangers en Russie, Master en Administration Publique , ENA, Février 2004
- 7- Kerouache Nacera, Le modèle de localisation industrielle en Algérie cas de la région d'ech- chellif, Mémoire de magistère, 1994-1995, université de tizi ouzou.
- 8- Abdellatif NOUREDDINE, La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers : essai de modélisation économétrique Thèse pour l'obtention du Doctorat ès Sciences Economiques, Université Ibn Zohr, Agadir 2010.
- 9- Billard, C. , *Dépenses publique, localisation des capitaux et concurrence fiscale*, thèse de Doctorat en Science économique, Université Paris I - Panthéon Sorbonne,2006.
- 10- Qixu chen, Répartition géographique des investissements directs étrangers en chine: Déterminants et évolutions, Thèses pour le doctorat ès-sciences économiques, université d'auvergne-Clermont Ferrand, 2004.
- 11- Yacine Mansouri, La localisation des activités productives: Les tensions entre force centrifuges et forces centripetes, thes de doctorat, universite du Sud, Toulon-var, Juillet 2008.

,O.C.D.E

1- Sandrine Paillet, la notion des A.P.D, O.C.D.E, Haut conseil de coopération international septembre 2002.

2- OCDE, direction de la coopération pour le développement, comite d'aide au développement, statistiques de l'APD pour 2003 et perspectives d'évolution des apports d'APD, Avril 2004, DCD/DAC(2004)22.

3- organisation de coopération, et de développement économiques, direction des affaires financières, fiscales et DES entreprises, définition de référence de L'OCDE pour les investissements directs internationaux, DAFPE/IME(95)4, P.8.

République française, commissariat général du plan

République française, commissariat général du plan. Jean-marc siroën, choix de la politique commerciale dans le Cas de la concurrence imparfaite, 1997.

جمهورية مصر العربية: مجلس الوزراء.

مركز المعلومات و دعم اتخاذ القرار. السياسات المقترحة لجذب الاستثمار في مصر. يوليو 2004. فادية محمد عبد السلام واحمد جاد كمالى و طارق احمد نوير.

مجلس الوزراء. مركز المعلومات و دعم اتخاذ القرار. السياسات المقترحة لجذب الاستثمار في مصر. يوليو 2004. فادية محمد عبد السلام واحمد جاد كمالى و طارق احمد نوير.

La Documentation française

Michèle Debonneuil et Lionel Fontagné, La Compétitivité,. La Documentation française. Paris, 2003 - ISBN : 2-11-005256-2

commission européenne Bruxelles

Jacquemin A. et L.R. Pench , Pour une compétitivité européenne : Rapports du Groupe Consultatif sur la Compétitivité, " commission européenne Bruxelles, De Boeck, 1997

République Française- Commissariat Général Du Plan

Compétitivité Global, Une Perspective Franco- Allemande, Rapport Du Groupe Franco-Allemand Sur La Compétitivité Commissariat Général Du Plan, Et Deutsch-Franzosisches institut

République Française, Conseil Economique Et Social Rapport

Benoist Henri D, Renforcer L'attractivité DE L'économie Française Au Service De La Croissance Et De L'emploi, République Française, Conseil Economique Et Social Rapport, 27/ 1/2003,P.5. http://www.conseil-economique-et-social.fr/ces_dat2/2-3based/base.htm

جبهة التحرير الوطني، الميثاق الوطني، مطبعة المعهد الوطني التربوي الجزائر 1976

Banque D'Algérie, Rapport Annuel 2001:Evolution Economique et monétaire en Algérie, Juillet les rapport de: 2002, 2000,et 2003.

بنك الجزائر. التطورات النقدية والاقتصادية في الجزائر سنة 2003، تدخل محافظة بنك الجزائر أمام المجلس الشعبي الوطني في 10/24 2004/.

المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي(الجزائر)

République Algérienne Démocratique Et Populaire, Conseil National Economique Et Social, Commission Du Développement Humain, Rapport National Sur Le Développement Humain, Année 2002. [Www.Cnes.Dz/Cnesdoc/Dhm.Htm](http://www.Cnes.Dz/Cnesdoc/Dhm.Htm).

R.A.D.P. Conseil National Economique et Social Commission «Perspectives de Développement Economique et Social» «P.D.E.S» . Problématique de la reforme du système bancaire. Février 1999

الوثائق الرسمية

الجريدة الرسمية رقم 43 الصادرة في 2000/0/19

الجريدة الرسمية رقم 07 الصادرة في 2002/1/30

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. وزارة التخطيط و التهيئة العمرانية، خلاصة الحصيلة الاقتصادية و الاجتماعية للعشرية 67-78، ماي 1980.

قوانين و تعليمات www.bankofaligeria.org

Instruction N°73/94 Du 28/11/94 Relative Au Réserves Obligatoires .[Www.bankofaligeria.org](http://www.bankofaligeria.org)

Instruction 28/95 Du 22/04/95 Portant Organisation Du Marché Monétaire

Instruction N°16/94 Du 09/04/94. Relative Aux Instruments De Conduite De La Politique Monétaire Et Au Refinancement Des Banques

Instruction N° :77/95du 25/12/1995. Modifiant Et Complétant L'instruction N° 16 Du 09 Avril 1994 Relative Aux Instruments De Conduite De La Politique Monétaire Et Au Refinancement Des Banques.

Règlement N°2001 /1 Du 13.02.00relative Aux Opérations De Réescompte Et De Crédit Aux Banques Et Etablissements Financiers.

Règlement N°04 /1 Du 04/03 /04relative Au Capital Minimum Des Banques Et Etablissement Financier.

Règlement N° 01/02 Du 04/03/04 Fixant Les Conditions De Constitution De Réserves Obligatoires.

Règlement N°97 /04du 31/12/97 Relatif Au Système De Garantie De Dépôts Bancaires.

Règlement N° 97 /03 Du 17 /11/97 Relatif A La Chambre De Compensation.

Règlement N°90/02 Du 8/9/90,Fixant Les Condition_Ouverture Et De Fonctionnement Des Comptes Devise Des Personnes Morales .

Règlement N° 90/03 Du 8/11/90, Fixant Les Londibions De Condition Des Capitaux En Algérie

Règlement N°90/05 Du 30/12/90portant Institution D'une Convertibilité Partielle Du Dinars De Financement Obligataire

Règlement N°91/01 Du 20/02/91,Fixant Le Droit De Change Au Titre Des Indemnités Onvertiers Des Frais Engagés A L'occasion De Mission Temporaire A L'étranger

Règlement N°91/01 Du 20/02/91,Fixant Le Droit De Change Au Titre Des Indemnités Onvertiers Des Frais Engagés A L'occasion De Mission Temporaire A L'étranger

Règlement N° 91 /07du 14/08/91 Portant Les Conditions De Change

Règlement N° 95/08 DU 23/12/95 Relatif Au Marché De Change

¹ Règlement N°90/04 du 8/09/90 relatif a l'agrément et a l'installation des concessionnaire en Algérie.

Règlement N°90/05 du 30/09/90 portant institution d'un convertibilité partielle du dinar au moyen de placement obligatoire.

Règlement N° 91/02 du 20/02/91 fixant les conditions d'ouverture et de fonctionnement des comptes devises au profit des personnes physique et moral étrangères.

Reglement N°91/10 du 14/08/91 portant condition d'ouverture de bureau de représentation des banques et établissements financiers étrangers.

القوانين

القانون 88/ 29 المؤرخ في 19 جويلية 1988

تعليمية رئاسة الحكومة رقم 625 الصادرة بتاريخ 18 /08/ 1992

قانون الاستثمار رقم 277 /63 الصادر في 26 /07/ 1963 .

- قانون الاستثمار رقم 284 /66 الصادر في 05/12/1966 .

- القانون الخاص بإنشاء شركات الاقتصاد المختلط رقم 82 /13 الصادر في 28 /08 /1982 .

- المرسوم التنفيذي رقم 282-2001 الصادر في 6 رجب 1422 الموافق لـ 24-9-2001 المتعلق بصلاحيات و تنظيم و سير عمل الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار (الجريدة الرسمية رقم: 055 الصادرة بتاريخ 26-9-2001).

- Loi N° 90-10 Du 14 Avril 1990
- Ordonnance n° 2001-03 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement.
- Décret exécutif n° 2001-281 du 6 Rajab 1422 correspondant au 24 septembre 2001 relatif à la composition, à l'organisation et au fonctionnement du Conseil national de l'investissement, p.6. (N° JORA : 055 du 26-09-2001.
- ordonnance N°01/04 du 20/08/2001, relatif a l'organisation la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques.
- Ordonnance N° 95/06 du 25/01/1995. relatif a la concurrence

- 1- http://theseuniv-lyon2.fr/these1999/ybenabdallah_notes.html.
- 2- Stephane A. Tywoniak, Le Modèle Des Ressources Et Des Compétences: Un Nouveau Paradigme Pour Le Management Stratégique? P,5. www.strategie-aims.com/montreal/tywoniak.pdf
- 3- Pierre-Xavier MESCHI, Le Concept De Compétence En Stratégie : Perspectives Et Limites Faculté Des Sciences Economiques Université De La Méditerranée, www.strategie-aims.com/montreal/montreal.html –
- 4- بدون مؤلف، التنافسية و تجربة الاردن، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، www.arab.api.org/wps0004pdf..2002
- 5- Mucchielli J-L, *La compétitivité : définitions ; indicateurs et déterminants*, dossier team [team.univ-paris1.fr/trombi/mucchiel/competitivite. pdf], 2002
- 6- www.intarcen.org/appli1/tradecom.
- 7- World Economic Forum: <http://www.weforum.org>
- 8- Pierre-Philippe Combes, Thierry Mayer Et Jacques-François Thisse, Gravitation Et Coûts De Transfert June 1, 2005. team.univ-paris1.fr/teamperso/mayer/economica موقع جامعة باريس 1
- 9- C A Michalet, F .M. N Et Attractivité Des Territoires Université Paris Dauphine <http://mapage.noos.fr/RVD/Michalet.html>
- 10- www.iaigc.org
- 11- www.brise.org.categorie
- 12- http://www.Unilim.Fr/Pages_Perso/Philippe.Darreau/, Université De Limoges Cour De Croissance Et Développement *Philippe Darreau*.
- 13- www.chez.com/bibelec/publication/ Economie De Développement
- 14- www.u-picardie.fr/tous/documetation. موقع جامعة بيكاردي فرنسا
- 15- التنافسية و تجربة الأردن. <http://www.competitiveness.gov.jor/arbic>
- 16- WWW. ONS.DZ
- 17- programme de mise a niveau des entreprises, www.mir-algeria.org/miseaniveau.
- 18- www.mir-algeria.org/index.htm
- 19- www.wto.org
- 20- www.heritage.org/index

قائمة الجداول و الأشكال البيانية

أولاً: قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
12	متوسط نمو الصادرات و الناتج المحلي الإجمالي العالمي	.1.1.1
12	نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي و الاستثمار الأجنبي المباشر	.2.1.1
13	تطور معدلات النمو السنوية بالدولار الثابت	3.1.1
13	الفجوة الاقتصادية بين الدول النامية و المتقدمة	.4.1.1
14	تطور معدل الحماية الفعلي حسب أهم المنتجات	.5.1.1
32	تطور الأصول المملوكة في الخارج	.1.2.1
36	تطور بنية التحويلات الراسمالية	2.2.1
37	التوزيع الجغرافي للتحويلات إلى الدول النامية	.3.2.1
56	تطور السلع و الأصول المملوكة في الخارج	1.3.1
60	تطور مخزون الـ(إ.أ.م) حسب الدول المضيفة	.2.3.1
61	تطور مخزون الـ(إ.أ.م) خلال 60-75	.3.3.1
64	تطور تدفقات الـ(إ.أ.م)	.4.3.1
65	تطور الـ(إ.أ.م) عالمياً خلال 90-2000	.5.3.1
66	تطور الإنتاج العالمي	.6.3.1
67	تطور الـ(إ.أ.م) منذ 2000	.7.3.1
71	رصيد التدفقات الداخلة و الخارجة	.8.3.1
73	تطور متوسط التدفقات الاستثمارية الصادرة و الواردة إلى الدول النامية	.9.3.1
75	تطور أهمية المناطق في التدفقات الواردة إلى آسيا من الـ(إ.أ.م) (%)	.10.3.1
75	نسبة مساهمة أهم المستثمرين في آسيا النامية 90-94	.11.3.1
76	تطور تدفق الاستثمارات إلى أمريكا الجنوبية	.12.3.1
78	مكاتب إفريقيا في تدفقات الـ(إ.أ.م) الواردة	13.3.1
214	تطور الإنتاج و إنتاجية العمل و الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج في دول O.C.D.E	.1.1.3
215	جدول يبين تطور كثافة عوامل الإنتاج في دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية	.2.1.3
216	تطور الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج الكلية و القطاعية في عدد من الدول	.3.1.3
285	تطور الإجراءات المتعلقة بالاستثمار	1.3.3
345	دليل مؤشر المخاطر القطرية	.1.5.3
351	مؤشر مناخ الاستثمار العربي	.2.5.3
381	تطور سعر الصرف (دينار جزائري /دولار أمريكي) نهاية الفترة	.1.1.4
421	مؤشر العمل (2002)	1.2.4
422	بيئة أداء الأعمال، مكون إنفاذ العقود	2.2.4

426	الاتفاقيات الثنائية حول الاستثمار و الازدواج الضريبي (2004)	3.2.4
455	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الجزائر و بعض الدول الأخرى	1.4.4
458	توزيع الاستثمار في الجزائر قطاعيا (2003-2006)	2.4.4
458	تطور رتبة الجزائر و قيمة مؤشر التدفقات الكامنة.	3.4.4
459	تطور مكانة الجزائر في مؤشر أداء التدفقات الفعلية	4.4.4
462	تطور كل من الناتج المحلي الإجمالي و عوامل الإنتاج في الجزائر	5.4.4
464	تطور رتبة الجزائري في المؤشر المركب للمخاطر القطرية و مؤشر COFACE	6.4.4
466	تطور قيمة المؤشرات القاعدية لمؤشر الحرية الاقتصادية و رتبة الجزائر فيها	7.4.4
467	تطور قيمة مؤشر مدركات الفساد و رتبة الجزائر في المؤشر	8.4.4
468	تطور رتبة الجزائر في مؤشر تسهيل الأعمال و في مؤشرات الفرعية	9.4.4
471	تطور المؤشرات القاعدية لمؤشر الحكم الراشد في الجزائر	10.4.4
472	مكانة الجزائر في مؤشر التنمية البشرية في الجزائر	11.4.4
472	رتبة الجزائر في مؤشر مناخ الاستثمار العربي	12.4.4
473	رتبة الجزائر في التنافسية العالمية	13.4.4
474	رتبة الجزائر في المؤشرات الفرعية لمؤشر التنافسية العالمية	14.4.4
474	رتبة الجزائر في المؤشرات الفرعية لمؤشر التنافسية العالمية(منذ 2006)	15.4.4
476	رتبة الجزائر في مؤشر تنافسية الأعمال	16.4.4
477	تطور مكانة الجزائر في مؤشر تنافسية التجارة	17.4.4
478	تطور مترتبة الجزائر وفق مؤشر تنافسية القطاع الصناعي	18.4.4
480	ترتيب الجزائر حسب مؤشر التنافسية العربية	19.4.4

ثانيا: قائمة الأشكال البيانية

رقم الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
35	تطور التدفقات الراسمالية الصافية	.1.2.1
38	تطور التدفقات الصافية حسب طبيعتها	2.2.1
71	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من و إلى الدول النامية	1.3.1
79	التوجه الإقليمي للأنشطة في عدة دول	2.3.1
287	تطور اتفاقيات الازدواج الضريبي و اتفاقيات الاستثمار	.1.3.3
455	تطور الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر	.1.4.4
461	تطور الناتج المحلي الإجمالي و العمل و رأس المال المادي في الجزائر	.2.4.4
465	تطور قيمة مؤشر الحرية في كل من الجزائر و المغرب و ماليزيا	.3.4.4
467	تطور مؤشر مدركات الفساد في عدة دول	.4.4.4
471	تطور مؤشرات الحكم الراشد	.5.4.4
477	ترتيب المزايا النسبية في الجزائر	.6.4.4
479	تطور المؤشرات القاعدية لمؤشر التنافسية الصناعية.	.7.4.4

فهرس المحتويات

مقدمة

الجزء الأول: التحولات الدولية و تدويل رأس المال

- 4..... الفصل الأول: التحولات الدولية و استجابة الدول و الشركات.
- 5..... المبحث الأول: التحولات المذهبية و التكنولوجية.
- 5..... المطلب الأول: التحولات المذهبية.
- 8..... المطلب الثاني: التحولات التكنولوجية.
- 10..... المبحث الثاني: انعكاسات التحولات الدولية.
- 10..... المطلب الأول: الانعكاسات الاقتصادية و الاجتماعية.
- 15..... المطلب الثاني الانعكاسات السياسية.
- 18..... المبحث الثالث: استجابة الشركات و الدول للتحولات الدولية.
- 18..... المطلب الأول: استجابة الشركات.
- 22..... المطلب الثاني: استجابة الدول.
- 27..... خلاصة الفصل الأول.
- 29..... **الفصل الثاني : الحركة الدولية لرأس المال**
- 30..... المبحث الأول: تطور تدفقات راس المال دوليا.
- 30..... المطلب الأول: تطور الحركة الإجمالية لرأس المال.
- 34..... المطلب الثاني: التدفقات الرأسمالية باتجاه الدول النامية منذ الستينات.
- 41..... المبحث الثاني: محددات التدفقات الدولية لرأس المال.
- 41..... المطلب الأول: محددات تدفق راس المال بالنسبة للدول المصدرة.
- 43..... المطلب الثاني: بالنسبة للدول المضيفة.
- 46..... المطلب الثالث: عوامل تدفق راس المال إلى الدول النامية في التسعينات.
- 50..... خلاصة الفصل الثاني.
- 52..... **الفصل الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر**
- 52..... مبحث تمهيدي: مفاهيم عامة متعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر.
- 55..... المبحث الأول: مراحل تطور الاستثمار الأجنبي المباشر.
- 55..... المطلب الأول: من نهاية القرن 19 إلى 1945.
- 58..... المطلب الثاني: المرحلة الثانية 45-73 (الهيمنة الأمريكية).
- 62..... المطلب الثالث: المرحلة الثالثة (73-92).
- 65..... المطلب الرابع: المرحلة الرابعة (منذ 1993).

70.....	المبحث الثاني: الخصائص الجغرافية للاستثمار الأجنبي المباشر
70.....	المطلب الأول: تركيز الاستثمار الأجنبي المباشر حسب مستويات النمو
72.....	المطلب الثاني: التركيز الجغرافي حسب المناطق
79.....	المطلب الثالث: التوجه الاقليمي للاستثمار الأجنبي في داخل الدول
83.....	خلاصة الفصل الثالث
86.....	خلاصة الجزء الأول
90.....	الجزء الثاني: التوطن بين أهداف الشركات و أهداف الدول
92.....	الفصل الاول: التحليل النظري للتوطن
93.....	المبحث الأول: التوطن و أهداف الشركات و الدول
93.....	المطلب الأول: أبعاد التوطن
96.....	المطلب الثاني: التوطن توفيق بين أهداف الشركات و الدول
99.....	المبحث الثاني: التوطن اختيار مكاني
99.....	المطلب الاول: التوطن و نظرية الاقتصاد الجغرافي
102.....	المطلب الثاني: نظريات توطن الاستثمار الأجنبي المباشر
108.....	المبحث الثالث: التوطن اندماج مكاني
108.....	المطلب الأول: اندماج المؤسسة في اقاليم توطنها
110.....	المطلب الثاني: أشكال التوطن
115.....	خلاصة الفصل الأول
118.....	الفصل الثاني: تدويل الشركات
118.....	المبحث الأول: مفهوم و مؤشرات قياس تدويل الشركات
118.....	المطلب الأول: مفهوم تدويل الشركات متعددة الجنسيات
122.....	المطلب الثاني: مؤشرات قياس درجة التدويل
123.....	المطلب الثالث: تطور تدويل الشركات متعددة الجنسيات
127.....	المبحث الثاني: التدويل بالتصدير أم بالاستثمار
127.....	المطلب الأول: مدخل التجارة الخارجية
128.....	المطلب الثاني: مدخل الاقتصاد الصناعي
138.....	المطلب الثالث: تدويل الشركات و الاستخدام الداخلي لنشاطها
140.....	المطلب الرابع: تدويل الشركات بالاستثمار و التنافسية و التوطن
146.....	خلاصة الفصل الثاني
149.....	الفصل الثالث: تنافسية المؤسسة و التوطن
150.....	المبحث الأول: تعريف التنافسية و مداخل تحليلها
150.....	المطلب الأول: تعريف التنافسية

151	المطلب الثاني: مداخل تحليل تنافسية المؤسسات و العوامل المؤثرة عليها.
165	المبحث الثاني: التنافسية و توطن الاستثمار الأجنبي المباشر و انواعها.
166	المطلب الأول: نحو بناء تعريف للتنافسية.
170	المطلب الثاني: توطن الاستثمار الأجنبي المباشر و تحسين التنافسية.
175	المطلب الثالث: أنواع التنافسية
179	خلاصة الفصل الثالث
182	الفصل الرابع: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر
183	المبحث الأول: مفهوم و قياس جاذبية الاستثمار
183	المطلب الأول: مفهوم جاذبية الاستثمار
186	المطلب الثاني: قياس جاذبية الأقاليم للاستثمار الأجنبي المباشر
189	المبحث الثاني: الجاذبية: المكاسب و التكاليف
190	المطلب الأول: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة.
193	المطلب الثاني: الجاذبية و تنافسية المؤسسات
194	المبحث الثالث: محددات جاذبية الاستثمار
195	المطلب الأول: تحليل جاذبية الاستثمار
197	المطلب الثاني: نحو بناء محددات توطن الاستثمار.
201	خلاصة الفصل الرابع
203	خلاصة الجزء الثاني
209	الجزء الثالث: المحددات الكلية و الإقليمية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر
210	الفصل الأول: المحددات الكلية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر
211	المبحث الأول: تحليل اثر العوامل الكلية على النمو و تنافسية المؤسسات.
211	المطلب الأول: مفهوم الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و علاقتها بالنمو الاقتصادي
212	المطلب الثاني: العلاقة بين الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و التنافسية
	المطلب الثالث: محددات الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج
223	المبحث الثاني: طبيعة العوامل الكلية و توطن الاستثمار الأجنبي المباشر
223	المطلب الأول: العوامل الكلية في خطاب المنظمات الدولية
225	المطلب الثاني: النظريات التي تربط بين العوامل الكلية و الاستثمار الأجنبي المباشر
229	المطلب الثالث: الدراسات التجريبية
233	خلاصة الفصل الاول
236	الفصل الثاني: المحددات الإقليمية لتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر
237	المبحث الأول: الإقليم و تنافسية المؤسسات
237	المطلب الأول: التوطن الإقليمي و تنافسية المؤسسات

247	المطلب الثاني: الموارد الإقليمية و تنافسية المؤسسات
252	المبحث الثاني: توطن الأنشطة و النمو الاقليمي.....
253	المطلب الأول: نظرية النمو الداخلي.....
254	المطلب الثاني: العلاقة بين نظرية النمو الداخلي و نظرية الاقتصاد الجغرافي
259	خلاصة الفصل الثاني.....
262	الفصل الثالث: السياسات الاقتصادية الكلية.....
263	المبحث الأول: أسس السياسات التدخلية.....
263	المطلب الأول: المبررات النظرية للسياسة الاقتصادية.....
267	المطلب الثاني: مبررات السياسة الاقتصادية في الدول النامية.....
269	المبحث الثاني: تعريف و أقسام السياسات الاقتصادية.....
269	المطلب الأول: تعريف السياسات الاقتصادية.....
270	المطلب الثاني: معايير وضع السياسة الاقتصادية.....
271	المطلب الثالث: تقسيمات السياسة الاقتصادية.....
273	المبحث الثالث: السياسات الاقتصادية الكلية العامة.....
274	المطلب الأول: السياسات الظرفية.....
276	المطلب الثاني: السياسات الهيكلية.....
279	المبحث الرابع: سياسات الاستثمار.....
279	المطلب الأول: مفهوم و أنواع السياسات الموجهة للاستثمار الأجنبي المباشر
284	المطلب الثاني: واقع السياسات الموجهة للاستثمار الأجنبي المباشر
294	خلاصة الفصل الثالث
298	الفصل الرابع: سياسة النمو الإقليمي.....
299	المبحث الأول: التنمية الاقليمية ككتل إقليمي للأنشطة و اندماجها عالميا.....
300	المطلب الأول: مفهوم نظام الإنتاج المحلي(ن.إ.م).....
302	المطلب الثاني: أشكال أنظمة الإنتاج المحلية.....
306	المطلب الثالث: دورة حياة (ن.إ.م) و السياسات الاقتصادية.....
307	المطلب الرابع: أشكال اندماج أنظمة الإنتاج المحلية في الاقتصاد العالمي
310	المبحث الثاني: سياسات التوطن.....
310	المطلب الأول: مفهوم و أهداف و أدوات سياسة التوطن.....
313	المطلب الثاني: مبادئ سياسة التوطن و انواعها.....
315	خلاصة الفصل الرابع.....
318	الفصل الخامس: التنافسية الدولية.....
319	المبحث الأول: مفهوم التنافسية الدولية و أنواعها
319	المطلب الأول: تعريف التنافسية الدولية.....

321	المطلب الثاني: نحو بناء تعريف للتنافسية الدولية.
323	المطلب الثالث: أنواع التنافسية
327	المبحث الثاني : محددات التنافسية
327	المطلب الأول: علاقة النمو الاقتصادي بالتجارة الدولية
330	المطلب الثاني: نماذج محددات التنافسية الدولية
344	المبحث الثالث: مؤشرات قياس التنافسية الدولية
345	المطلب الأول: المؤشرات القبلية
351	المطلب الثاني: المؤشرات الهيكلية و الظرفية
357	خلاصة الفصل الخامس
359	خلاصة الجزء الثالث
366	الجزء الرابع: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
368	الفصل الأول: السياسات الاقتصادية الكلية العامة في الجزائر
368	مبحث تمهيدي: نظرة عامة عن السياسة الاقتصادية الجزائرية
371	المبحث الأول: السياسات الظرفية
371	المطلب الأول: السياسة النقدية منذ 1994
378	المطلب الثاني: السياسة المالية
379	المطلب الثالث: سياسة سعر الصرف
381	المطلب الرابع: السياسات التجارية
384	المبحث الثاني: السياسات الهيكلية
384	مطلب تمهيدي
385	المطلب الأول: تطور السياسات الهيكلية الكلية
388	المطلب الثاني: الإصلاحات المصرفية
395	المطلب الثالث: إصلاحات المؤسسة الاقتصادية الصناعية
403	خلاصة الفصل الثاني
407	الفصل الثاني: سياسات الاستثمار في الجزائر
408	المبحث الأول : الإجراءات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر
408	المطلب الأول: تطور المنظومة القانونية والتشريعية حتى 1990
410	المطلب الثاني : الإجراءات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر منذ 1990
419	المبحث الثاني: تنظيم محيط المؤسسة
419	المطلب الأول: الشروط العامة للنشاط
425	المطلب الثاني الاتفاقيات الدولية الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر الجزائر
428	خلاصة الفصل الثاني

430	الفصل الثالث: السياسات الإقليمية في الجزائر
431	المبحث الأول: تطور السياسات الإقليمية
431	المطلب الأول: مرحلة السبعينات
435	المطلب الثاني: فترة الثمانينات
437	المطلب الثالث: الفترة الممتدة منذ التسعينات
441	المبحث الثاني: برنامج تحسين تنافسية المؤسسة الجزائرية
442	المطلب الأول: التعريف بالبرنامج و أهدافه
445	المطلب الثاني: أدوات تنفيذ البرنامج
450	خلاصة الفصل الثالث
452	الفصل الرابع: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء السياسات الاقتصادية في الجزائر
453	المبحث الأول: جاذبية الجزائر للاستثمار الأجنبي المباشر
453	المطلب الأول: التدفقات الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر
458	المطلب الثاني: مكانة الجزائر في مؤشر جاذبية الاستثمار لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية
460	المبحث الثاني: تحليل العوامل الكلية و الإقليمية المؤثرة على توطن الاستثمار الأجنبي المباشر
460	المطلب الأول: تطور الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج في الجزائر
462	المطلب الثاني: محتوى السياسات الإقليمية في الجزائر
464	المبحث الثالث: تنافسية الاقتصاد الجزائري
464	المطلب الأول: مكانة الجزائر في المؤشرات القبلية
473	المطلب الثاني: مكانة الجزائر في المؤشرات الهيكلية و الظرفية
482	خلاصة الفصل الرابع
485	خلاصة الجزء الرابع
490	الخاتمة
501	قائمة المراجع
521	قائمة الجداول و الأشكال البيانية
523	فهرس المحتويات